Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión

Facultad de Ciencias Económicas, Contables y Financieras
Escuela Profesional de Economía y Finanzas

Factores que determinan las empresas para la exportación

Tesis

Para optar el Título Profesional de Economista

Autora

Brenda Gianella Muñoz Torres

Asesor

Dr. Econ. John Edgar Muñoz Yactayo



Huacho – Perú

2026



Reconocimiento – No Comercial – Sin Derivadas – Sin restricciones adicionales
https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/
Reconocimiento: Debe otorgar el crédito correspondiente, proporcionar un enlace a la licencia e indicar si se realizaron cambios. Puede hacerlo de cualquier manera razonable, pero no de ninguna manera que sugiera que el licenciante lo respalda a usted o su uso. **No Comercial:** No puede utilizar el material con fines comerciales. **Sin Derivadas:** Si remezcla, transforma o construye sobre el material, no puede distribuir el material modificado. **Sin restricciones adicionales:** No puede aplicar términos legales o medidas tecnológicas que restrinjan legalmente a otros de hacer cualquier cosa que permita la licencia.

.

UNIVERSIDAD NACIONAL

JOSÉ FAUSTINO SÁNCHEZ CARRIÓN

LICENCIADA

(Resolución de Consejo Directivo N° 012-2020-SUNEDU/CD fecha 27/01/2020)

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, CONTABLES Y FINANCIERAS

ESCUELA PROFESIONAL DE ECONOMÍA Y FINANZAS

METADATOS

DATOS DEL AUTOR (ES):		
APELLIDOS Y NOMBRES	**DNI**	**FECHA DE SUSTENTACIÓN**
Brenda Gianella Muñoz Torres	72198780	16/10/2026
DATOS DEL ASESOR:		
APELLIDOS Y NOMBRES	**DNI**	**CODIGO ORCID**
Dr. Econ. John Edgar Muñoz Yactayo	15758730	https://orcid.org/0009-0002-9664-0629
DATOS DE LOS MIEMBROS DE JURADO – PREGRADO /POSGRADO: MAESTRÍA – DOCTORADO:		
APELLIDOS Y NOMBRES	**DNI**	**CODIGO ORCID**
Dr. Econ. Gustavo Eduardo Serrano Calderon	15728846	https://orcid.org/0000-0003-0063-6482
Mg. Econ. Enrique Jonnathan Nicho Salinas	43111130	https://orcid.org/0009-0007-3576-5651
Dra. Maria Isabel Abanto Rojas	41701901	https://orcid.org/0000-0001-7513-7480

BRENDA GIANELLA MUÑOZ TORRES 2026-081557

FACTORES QUE DETERMINAN LAS EMPRESAS PARA LA EXPORTACION

Unidad de Investigación FCECYF-Pregrado 2026

UNIDAD DE INVESTIGACION DE LA FCECYF-2026

Facultad de Ciencias Económicas, Contables y Financieras

Detalles del documento

Identificador de la entrega

trn:oid:::1:3651093522

Fecha de entrega

16 sep 2026, 11:40 a.m. GMT-5

Fecha de descarga

16 sep 2026, 11:51 a.m. GMT-5

Nombre del archivo

TESIS_.BMUÑOZ..docx

Tamaño del archivo

3.6 MB

148 páginas

30.922 palabras

169.350 caracteres

12% Similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para ca...

Filtrado desde el informe

- Bibliografía
- Coincidencias menores (menos de 10 palabras)

Fuentes principales

11% Fuentes de Internet

2% Publicaciones

5% Trabajos entregados (trabajos del estudiante)

Marcas de integridad

N.º de alertas de integridad para revisión

No se han detectado manipulaciones de texto sospechosas.

Los algoritmos de nuestro sistema analizan un documento en profundidad para buscar inconsistencias que permitirían distinguirlo de una entrega normal. Si advertimos algo extraño, lo marcamos como una alerta para que pueda revisarlo.

Una marca de alerta no es necesariamente un indicador de problemas. Sin embargo, recomendamos que preste atención y la revise.

DEDICATORIA

La presente tesis la dedico con mucho cariño y amor a Dios, a mis padres, por ser mis guías y apoyo en todo lo que me propongo, a mi pareja y a mi hija por estar siempre a mi lado impulsándome a seguir avanzando profesionalmente.

Brenda Gianella Muñoz Torres

.

AGRADECIMIENTO

Este logro no es solo mío, es de mi familia, que me dio su apoyo incondicional, su comprensión y sacrificó para que yo pudiera terminar mi carrera. Quiero agradecer de manera muy especial a mi asesor de investigación, el Dr.Econ. John Edgar Muñoz Yactayo, por compartir su conocimiento y guiarme pacientemente en cada paso de este estudio. Finalmente, mi gratitud para los docentes y el personal de mi casa de estudios, la Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión. Gracias por ser parte de este camino.

Brenda Gianella Muñoz Torres

ÍNDICE DE CONTENIDO

DEDICATORIA..... 5

AGRADECIMIENTO..... 6

RESUMEN..... 13

ABSTRACT..... 14

INTRODUCCIÓN..... 15

CAPÍTULO I..... 17

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA..... 17

1.1 Descripción de la Realidad Problemática..... 17

1.2 Formulación del Problema..... 20

1.2.1. Problema general..... 20

1.2.2. Problemas específicos..... 20

1.3. Objetivo de la Investigación..... 20

1.3.1. Objetivo general..... 20

1.3.2. Objetivos Específicos..... 20

1.4. Justificación de la Investigación..... 21

1.4.1. Justificación teórica..... 21

1.4.2. Justificación práctica..... 22

1.4.3. Justificación metodológica..... 23

1.4.4. Justificación por su relevancia social..... 23

1.4.5. Justificación por su conveniencia..... 24

1.5. Delimitación del Estudio..... 24

CAPITULO II..... 27

MARCO TEÓRICO 27

2.1. Antecedentes de la Investigación 27

2.1.1. Investigaciones internacionales. 27

2.1.2. Investigaciones nacionales. 33

2.2. Bases Teóricas 39

2.2.1. La Actividad Exportadora y la Internacionalización. 39

2.2.2. La Exportación, la Ventaja Competitiva y el Enfoque de Recursos y Capacidades 42

2.2.3. Factores Determinantes para la Exportación. 46

2.3. Bases Filosóficas 55

2.4. Definición de términos básicos 59

2.5. Hipótesis de la Investigación 62

2.5.4. Hipótesis general. 62

2.5.5. Hipótesis específicas. 62

2.6. Operacionalización de las variables 62

CAPÍTULO III 64

METODOLOGÍA 64

3.1. Diseño Metodológico 64

3.1.1. Tipo de la investigación. 64

3.1.2. Nivel de investigación. 64

3.1.3. Diseño. 65

3.1.4. Enfoque 65

3.2. Población y Muestra 66

3.2.1. Población. 66

3.2.2. Muestra. 66

3.2.3. Muestreo. 67

3.3. Técnicas de Recolección de Datos 68

3.4. Técnicas para el Procesamiento de la Información 68

CAPÍTULO IV 71

RESULTADOS 71

4.1. Análisis de resultados 71

4.1.1. Actividad Exportadora 71

4.1.2. Factores Determinantes. 82

4.1.2.1. Factores determinantes internos. 82

4.1.2.2. Factores determinantes externos. 96

4.2. Contrastación de hipótesis 109

CAPÍTULO V 116

DISCUSIÓN 116

5. Discusión de resultados 116

CAPÍTULO VI 121

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES 121

6.1. Conclusiones 121

6.2. Recomendaciones 123

CAPÍTULO VII 125

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS 125

7.1. Fuentes Bibliográficas 125

ANEXOS 130

Anexo 1: Matriz de consistencia 130

Anexo 2: Instrumentos de recolección de datos (validado por expertos) 132

Anexo 3: Validación del instrumento: 135

Anexo 4: Confiabilidad del instrumento aplicado 139

Anexo 5: Tabla de datos procesados de pequeños agricultores del valle Huaura – Sayán 140

Anexo 6: Panel fotográfico 144

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Operacionalización de las variables 62

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Necesidad de Capacitación y Orientación para la Gestión Exportadora 72

Figura 2. Desarrollo de capacidades para la asociatividad..... 75

Figura 3. Rol institucional del estado en el desarrollo de la actividad exportadora..... 78

Figura 4. Percepción del desempeño y satisfacción económica de la actividad agrícola 80

Figura 5. Percepción sobre la informalidad en el sector agrario del valle Huaura - Sayán 83

Figura 6. Consolidación de la oferta exportable y asociatividad 85

Figura 7. Disposición y capacidad para la asociatividad agricola 87

Figura 8. Importancia del conocimiento en gestión de la calidad internacional 89

Figura 9. Brecha tecnológica y capacidad de respuesta ante el mercado internacional..... 92

Figura 10. Significancia de la influencia de los factores determinantes internos 94

Figura 11. Infraestructura y equipamiento logístico para actividad exportadora..... 97

Figura 12. Requerimiento de Financiamiento para la exportación 100

Figura 13. Necesidad de respaldo gubernamental para la inserción en el comercio internacional 102

Figura 14. Seguridad jurídica de la tierra y titulación de propiedad..... 104

Figura 15. Significancia de la influencia de los factores determinantes externos..... 106

RESUMEN

El propósito central de esta investigación fue determinar cómo ciertos factores determinantes influyen en la actividad exportadora de las pequeñas empresas agrícolas situadas en el valle de Huaura-Sayán durante el periodo 2026. Para lograrlo, se estableció y desarrollo un diseño no experimental, transversal de tipo aplicada o de campo, con enfoque cuantitativo y nivel correlacional-causal. El estudio se alimentó de dos grandes fuentes: por un lado, data estadística e institucional del Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego (MIDAGRI), INEI, PROMPERÚ y la SUNAT; y por el otro lado, la data adquirida de los protagonistas del campo, es decir, de los pequeños empresarios agricultores cuya propiedad o patrimonio de cultivo son iguales o menores a 10 hectáreas, para ello, se aplicó una encuesta estructurada mediante un cuestionario a una muestra real de 200 pequeños productores del valle Huaura-Sayan. Este instrumento fue rigurosamente validado por expertos en la materia y midió las variables y dimensiones a través de la escala de Likert. El instrumento demostró una consistencia interna positiva y confiable, arrojando un Alfa de Cronbach de 0.936, paralelamente, se corrió un modelo matemático lineal cuyos resultados finales evidenciaron una correlación fuertemente positiva de 0.89, respaldada por un nivel de significancia estadística de p valor = 0.000 < 0.05. Estos hallazgos mencionados expresan una relación altamente significativa en el mundo real. Demostrando de manera contundente que los factores determinantes como la Asociatividad, el acceso a financiamiento y el cumplimiento de estándares de calidad internacional, son los verdaderos motores que influyen y promueven la actividad exportadora para que la pequeña empresa agrícola del valle Huaura-Sayán logre consolidar su oferta exportable con éxito.

Palabras clave: Actividad exportadora, Asociatividad, factores determinantes,

ABSTRACT

The primary objective of this research was to determine how specific factors influence export activity among small agricultural enterprises in the Huaura-Sayán Valley during 2026. To achieve this, an applied, non-experimental, cross-sectional field study design was developed, utilizing a quantitative approach and a causal-correlational level of analysis. The study drew upon two main data sources: statistical and institutional data from the Ministry of Agrarian Development and Irrigation (MIDAGRI), INEI, PROMPERÚ, and SUNAT; and data obtained directly from the key stakeholders—small-scale agricultural entrepreneurs with holdings of 10 hectares or less. A structured survey was administered to a sample of 200 small producers in the Huaura-Sayán Valley. This instrument was rigorously validated by subject-matter experts and measured variables and dimensions using a Likert scale. The instrument demonstrated positive and reliable internal consistency, yielding a Cronbach's alpha of 0.936. Additionally, a linear mathematical model was run, revealing a strong positive correlation of 0.89, supported by a statistical significance level of $p = 0.000$ (< 0.05). These findings indicate a highly significant real-world relationship, conclusively demonstrating that factors such as associativity, access to financing, and compliance with international quality standards are the true drivers influencing and promoting export activity, enabling small agricultural enterprises in the Huaura-Sayán Valley to successfully consolidate their export offerings.

Keywords: Export activity, associativity, determining factors.

INTRODUCCIÓN

En el panorama económico contemporáneo, la agricultura transable de pequeña escala en el Perú se encuentra ante un punto de quiebre histórico. El valle de Huaura-Sayán, caracterizado por su histórica vocación agrícola y su diversidad de cultivos de alto valor comercial, enfrenta una reconfiguración estructural de su entorno debido al dinamismo de la infraestructura logística regional en el litoral del norte chico y a las crecientes exigencias de los mercados internacionales. En este escenario, la actividad exportadora deja de ser una opción exclusiva de los grandes conglomerados agroindustriales y se transforma en una vía crucial, aunque compleja, para el desarrollo sostenible y la supervivencia socioeconómica de las pequeñas empresas agrícolas y cooperativas familiares que constituyen la base productiva de la región.

El éxito o el rezago de estas pequeñas unidades agrarias en los mercados globales no responden a factores fortuitos, sino a una interacción sistémica de variables explicativas. Por un lado, se erigen los factores determinantes internos, representados por aquellas capacidades endógenas que la organización gestiona "puertas adentro", tales como el nivel de asociatividad cooperativa, la adopción de innovaciones tecnológicas en el riego, la gestión del capital humano y la certificación de estándares de calidad e inocuidad alimentaria. Por otro lado, operan de forma decisiva los factores determinantes externos, compuestos por fuerzas exógenas que escapan al control directo del productor, pero que dictan las reglas del juego: las fluctuaciones de la demanda internacional, las regulaciones fitosanitarias estatales y el acceso a plataformas logísticas de exportación eficientes.

Esta investigación parte de una premisa: detrás de cada tonelada de producto no tradicional despachada al extranjero, existe un tejido social compuesto por familias, agricultores y

comunidades rurales cuya calidad de vida e ingresos económicos dependen directamente de la competitividad de sus organizaciones. Analizar científicamente de qué manera estos determinantes internos y externos influyen en el desempeño comercial externo de las pequeñas empresas de Huaura-Sayán durante el 2026 resulta metodológicamente imperativo para diseñar estrategias de intervención público-privadas basadas en la evidencia empírica.

Bajo este enfoque integrador, el presente informe de tesis se estructura de manera sistemática en capítulos para facilitar su comprensión metodológica. El Capítulo I: Problema de Investigación, expone el diagnóstico de la realidad problemática, delimita los linderos del estudio y formula la justificación de su relevancia. El Capítulo II: Marco Teórico, desarrolla los fundamentos científicos que sustentan nuestras variables a partir de antecedentes nacionales e internacionales recientes. El Capítulo III: Hipótesis y Variables, establece las relaciones causales propuestas y su respectiva operacionalización. El Capítulo IV: Metodología, detalla el diseño de investigación, la población y las técnicas estadísticas multivariantes empleadas para el procesamiento de los datos recogidos en el campo. Finalmente, se incorporan los Resultados, la Discusión, las Conclusiones, las Recomendaciones, la Bibliografías y los Anexos orientadas a ser una guía práctica y un aporte doctrinario para el agro peruano.

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 Descripción de la Realidad Problemática

En las últimas décadas, el comercio internacional de productos agrícolas ha experimentado un crecimiento sostenido y prolongado, impulsado por la globalización, la apertura de mercados y la creciente demanda de alimentos en los diferentes países, sobre todo en países emergentes y desarrollados. Según datos presentados por la Organización Mundial del Comercio (OMC), las exportaciones agrícolas representan aproximadamente el 10% del comercio mundial total y han mostrado una tendencia ascendente en volumen y valor durante los últimos veinte años (OMC, 2026). Este dinamismo puede justificarse por factores internos, como la tecnología, la productividad y la innovación, así como por factores externos, entre los que se puede mencionar la infraestructura logística, los acuerdos comerciales y las políticas de promoción comercial o de exportaciones. Sin embargo, la participación de los pequeños agricultores en este proceso continúa siendo restringida o limitada, debido a causas como las barreras estructurales y de acceso a mercados internacionales.

En América Latina, la agricultura constituye un pilar fundamental de las economías nacionales, tanto por su aporte al PIB como por su capacidad de generar empleo rural. Países como Brasil, México, Chile y Perú han incrementado significativamente sus exportaciones agrícolas en los últimos años, consolidándose como proveedores estratégicos de frutas, hortalizas y productos agroindustriales en mercados de Norteamérica, No es posible generar un crecimiento económico y un desarrollo sostenible en el continente latinoamericano, sin invertir en el sector agropecuario (Iglesias, 2000). No obstante, persiste una brecha entre los grandes

agroexportadores y los pequeños productores, quienes enfrentan dificultades para integrarse a las cadenas globales de valor.

En el caso de Perú, la agricultura de exportación ha sido uno de los sectores más dinámicos de la economía en las últimas dos décadas. El país se ha posicionado como líder en la exportación de productos como espárragos, uvas, arándanos y paltas, alcanzando cifras récord en ingresos por agro exportaciones, que superaron los US$ 9,000 millones en 2023, así mismo**, e**l sector agroexportador peruano alcanzó en 2025 un récord histórico, superando los USD 15.000 millones en ventas y consolidando a Perú como uno de los principales exportadores de alimentos a nivel mundial, según cifras oficiales del Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego (Infobae, 2026). Este crecimiento ha sido posible gracias a la apertura de nuevos mercados, la firma de tratados de libre comercio y la inversión en infraestructura agrícola y logística.

Sin embargo, este éxito no se distribuye de manera homogénea en todas las regiones ni entre todos los productores. Mientras las grandes empresas agroexportadoras concentran la mayor parte de las exportaciones, los pequeños y medianos agricultores enfrentan limitaciones relacionadas con el acceso a financiamiento, la capacitación técnica, la asociatividad y la capacidad de cumplir con estándares internacionales de calidad y certificación. En la región Lima provincias, donde se ubica el valle Huaura-Sayán, la agricultura tiene un rol importante en la economía local, pero la participación de los agricultores en mercados internacionales sigue siendo reducida

El valle Huaura-Sayán, ubicado en la región Lima provincias, la problemática también se traslada a la realidad de sus agricultores, dedicados principalmente al cultivo de productos frutícolas y hortalizas con potencial exportador. A pesar de las condiciones agroclimáticas favorables y la cercanía a los principales puertos y mercados de consumo, la mayoría de estos

agricultores enfrenta dificultades para consolidar procesos de exportación. Entre los problemas más frecuentes se encuentran la falta de infraestructura de acopio y conservación, el limitado acceso a información sobre mercados internacionales, la escasa articulación con programas de promoción estatal y la débil organización gremial que impide generar economías de escala.

Esta situación genera una brecha significativa entre el potencial productivo del valle y su efectiva participación en el comercio exterior, lo que limita las oportunidades de desarrollo económico y social de la población local.

Sin embargo, un gran número de empresas, especialmente las pequeñas y medianas; no logran internacionalizarse, es decir, no consiguen insertarse en el mercado internacional de manera directa. A pesar de tener muy buenos productos con gran demanda internacional, con potencial exportador, pese a ello, se enfrentan a dificultades que limitan su salida al exterior. El problema también radica en que se desconocen cuáles son los factores críticos o determinantes, tanto internos como externos que puedan inclinar la balanza hacia una exportación exitosa o el fracaso en el intento.

Si esta problemática no se aborda de manera adecuada, los agricultores del valle Huaura-Sayán continuarán marginados de los beneficios del comercio internacional, perpetuando condiciones de desigualdad y limitando el desarrollo económico regional. La falta de integración a mercados externos podría derivar en la reducción de la producción agrícola, el abandono de tierras y el incremento de la migración hacia zonas urbanas.

En este contexto, la presente investigación busca identificar y analizar los factores internos y externos que promueven las exportaciones de los agricultores del valle Huaura-Sayán. El aporte principal será generar un diagnóstico integral que permita diseñar estrategias de intervención orientadas a fortalecer las capacidades de los productores, mejorar su competitividad y facilitar

su acceso a mercados internacionales. De esta manera, se contribuirá al desarrollo sostenible de la región y a la reducción de las brechas socioeconómicas en el sector agrícola.

1.2 Formulación del Problema

1.2.1. Problema general.

¿De qué manera los factores determinantes influyen en la actividad exportadora de la pequeña empresas agrícolas en el valle de Huaura-Sayán, 2026?

1.2.2. Problemas específicos.

- ¿De qué manera los factores determinantes internos influyen en la actividad exportadora de la pequeña empresa agrícola en el Valle Huaura-Sayán, 2026?
- ¿De qué manera los factores determinantes externos influyen en la actividad exportadora de la pequeña empresas agrícolas en el Valle Huaura-Sayán, 2026?

1.3.Objetivo de la Investigación

1.3.1. Objetivo general.

Analizar de qué manera los factores determinantes influyen en la actividad exportadora de la pequeña empresa agrícolas en el valle de Huaura-Sayán, 2026.

1.3.2. Objetivos Específicos.

- Determinar de qué manera los factores determinantes internos influyen en la actividad exportadora de la pequeña empresas agrícola en el Valle Huaura-Sayán, 2026.
- Evaluar qué manera los factores determinantes externos influyen la actividad exportadora de la pequeña empresas agrícola en el Valle Huaura-Sayán, 2026.

1.4. Justificación de la Investigación

La trascendencia y el valor intrínseco de la presente investigación se sustentan de manera multidimensional a partir de tres ejes fundamentales como: su contribución al acervo teórico, su viabilidad y aplicabilidad práctica en el desarrollo rural, y la solidez de su diseño metodológico. Estos pilares se articulan bajo las siguientes consideraciones analíticas:

1.4.1. Justificación teórica.

El propósito en el fondo de esta investigación es poner sobre la mesa conocimiento actualizado y real sobre qué es lo que verdaderamente impulsa o frena a los pequeños agricultores del valle de Huaura-Sayán para que puedan exportar sus productos. No estamos descubriendo la pólvora; lo que queremos es poner a prueba y validar lo que ya dicen grandes teóricos sobre el desarrollo agrícola y la competitividad internacional, pero trayendo esas ideas a la realidad de nuestras parcelas.

Esta investigación no pretende quedarse en la teoría abstracta. Se apoya fuertemente en las teorías del desarrollo económico local y de la internacionalización empresarial, las cuales nos dicen que exportar no es solo cuestión de querer vender afuera. Analizamos el panorama desde dos ángulos vitales: primero, las capacidades internas de la pequeña empresa (cómo se organizan, su tecnología y su gestión en el campo); y segundo, los factores externos (el acceso a mercados, el financiamiento y el apoyo del entorno).

En ese sentido, la teoría económica moderna nos demuestra que la actividad exportadora agrícola no surge de la nada ni depende de la suerte. Depende de una cadena de factores determinantes; desde cómo el agricultor planifica su siembra, cómo se asocia con otros,

hasta cómo maneja los estándares de calidad que exige el mundo. Por lo tanto, este estudio está justificado, porque conecta teorías globales con el día a día de nuestros agricultores en el valle, llenando un vacío de información muy significativa para que nuestra agricultura familiar empiece a mirar al extranjero con potencial de crecimiento y desarrollo.

1.4.2. Justificación práctica.

Esta investigación se justifica porque ha permitido entender, con datos reales, cómo ciertos factores; como el acceso a financiamiento, la tecnología o las alianzas entre productores pueden influir directamente en que una pequeña empresa agrícola del ámbito geográfico del valle de Huaura-Sayán logre cruzar fronteras y exportar con éxito sus productos, o también se quede en el intento.

En la práctica, este estudio no pretende quedarse en el olvido a juntar polvo en una biblioteca; creo que va a aportar como una radiografía en tiempo real para los propios agricultores, las asociaciones del valle y las entidades que promueven el comercio exterior. Al identificar la problemática del sector y poner el dedo en la llaga, el presente estudio busca analizar cuáles son esos puntos críticos que frenan a los pequeños empresarios agrícolas, entonces, los líderes agrarios y las autoridades locales podrán diseñar estrategias comerciales y políticas de apoyo que de verdad funcionen y sean efectivas. En resumen, el valor práctico de este trabajo está en darle herramientas claras a la pequeña empresa agrícola para que deje de depender de la suerte y empiece a competir en el mercado internacional, mejorando la economía de todo nuestro valle en su conjunto.

.

1.4.3. Justificación metodológica.

El valor metodológico de la presente investigación radica en su concepción como una guía procedimental significativa y un antecedente empírico estandarizado para futuros estudios que analicen cómo los factores determinantes; tanto de índole interna; como externa y como estos impactan en la actividad exportadora de las pequeñas unidades agrícolas. La solidez de este diseño metodológico se sustenta en el desarrollo de instrumentos validados para la recolección de datos de fuentes primarias directamente en el campo del valle de Huaura-Sayán, complementados con un análisis riguroso de fuentes secundarias oficiales correspondientes al periodo 2026. Con ello, se establece un marco métrico replicable para el estudio del desarrollo rural y la economía agraria en contextos de transformación logística.

1.4.4. Justificación por su relevancia social.

La pertinencia social de esta investigación radica en que la actividad exportadora de la pequeña empresa agrícola no es solo una métrica comercial, sino el motor de subsistencia de miles de familias en el valle de Huaura-Sayán. Al determinar cómo influyen los factores internos como la asociatividad y externos como el acceso logístico o a las operaciones aduaneras, el estudio visibiliza el rol del pequeño productor en la cadena de valor. El agro local no solo depende de las condiciones del campo; la gestión estratégica y el soporte institucional son vitales para transformar el minifundio en un empleo digno y sostenible. Fortalecer las capacidades de estas unidades productivas dinamiza la

economía rural, reduce la pobreza extrema y eleva la calidad de vida de una población agraria que demanda mejores oportunidades económicas.

1.4.5. Justificación por su conveniencia.

La conveniencia de la presente investigación estriba en la necesidad apremiante de diagnosticar y articular las variables microeconómicas o factores internos e institucionales o factores externos que aceleran o frenan la inserción internacional de las pequeñas empresas agrícolas en el valle de Huaura-Sayán. Realizar este estudio es altamente oportuno y conveniente, ya que el entorno comercial de la provincia de Huaura y de la Región Lima experimenta una reconfiguración estructural sin precedentes debido al impacto logístico del Megapuerto de Chancay. Por lo tanto, esta investigación sirve como una herramienta de gestión sumamente útil para que los líderes agrarios, gremios y tomadores de decisiones entiendan cómo optimizar las capacidades internas de las parcelas y coordinar eficientemente con los entes externos para maximizar las ventajas competitivas del valle en beneficio directo de la economía familiar rural.

1.5. Delimitación del Estudio

Para delimitar la presente investigación, se establece como eje central el análisis de la influencia que ejercen los factores determinantes los mismos que han sido clasificados en dimensiones internas y los factores determinants externos, sobre el desarrollo y consolidación de la actividad exportadora de las pequeñas empresas agrícolas. El universo de estudio se restringe de forma exclusiva a las unidades productivas de pequeña escala operativa que dinamizan el sector agrario en el ámbito geográfico del valle de Huaura-Sayán, provincia de Huaura, durante el año fiscal y horizonte temporal correspondiente al 2026.

A continuación, se detallan las delimitaciones específicas que configuran el alcance y las fronteras metodológicas de este estudio:

- **Delimitación espacial**

  El presente estudio se ha realizado en el valle de Huaura-Sayán, que se encuentra ubicado en la costa central del Perú, en la provincia de Huaura, en la Región Lima Provincias, específicamente, se distribuye a lo largo de la provincia de Huaura y abarca la cuenca media y baja del río Huaura. El recorrido del valle conecta la zona litoral, donde se ubica la ciudad de Huacho con las zonas de la vertiente occidental andina a través de la carretera que conduce al distrito de Sayán

  Geográficamente, está situado a aproximadamente 150 kilómetros al norte de la ciudad de Lima Metropolitana, posee una ubicación estratégica debido a su cercanía a los principales mercados de consumo y a nodos logísticos clave de la costa peruana, como el Megapuerto de Chancay

- **Delimitación temporal**

  El horizonte temporal principal establecido para el análisis de las variables de este estudio se circunscribe al año 2026. No obstante, con la finalidad de identificar la tendencia y el comportamiento dinámico de la actividad exportadora agraria en el valle, resultó metodológicamente imperativo extender la recopilación de datos secundarios a un periodo retrospectivo que abarca desde el año 2021 hasta el 2025. Esta ventana temporal de análisis longitudinal permite contrastar de manera sólida el impacto exógeno y la evolución del sector antes de la consolidación de los escenarios comerciales actuales.

- **Delimitación social**

  La delimitación social de la presente investigación se circunscribe de manera exclusiva a los actores estratégicos y decisores de las pequeñas empresas agrícolas y cooperativas agrarias del valle de Huaura-Sayán. El estudio comprende a los pequeños productores independientes, gerentes de asociaciones agrarias, administradores de unidades productivas de pequeña escala y técnicos especialistas del sector. Al centrar el análisis en este capital humano, se busca capturar de primera mano sus percepciones y decisiones operativas, así como su nivel de adaptabilidad frente a las exigencias normativas, institucionales y comerciales del entorno global que condicionan su actividad exportadora en el año 2026

.

- **Delimitación de las dimensiones**

  La presente investigación delimita el análisis de sus variables de estudio mediante la descomposición en dimensiones específicas y operacionalizables, las cuales permiten abordar de manera integral el fenómeno de la internacionalización agraria de los pequeños agricultores en el Valle Huaura - Sayán

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO

2.1.Antecedentes de la Investigación

En las secciones subsiguientes se expone de manera sistemática la revisión empírica y los antecedentes de diversos estudios científicos, estrechamente vinculados al objeto de la presente investigación. Esta literatura comprende investigaciones desarrolladas tanto en el entorno internacional, como en el contexto nacional, bajo una rigurosa perspectiva económica y comercial. El análisis se estructura metodológicamente en torno a las dos variables centrales de este estudio: por un lado, los factores determinantes, los mismos que han sido analizados desde sus dimensiones endógenas o internas y exógenas o externas y, por el otro, el dinamismo de la actividad exportadora de las pequeñas empresas agrícolas. La revisión examina cómo la interacción de estas variables influye directamente en la inserción competitiva de las parcelas y, fundamentalmente, en la sostenibilidad económica y el bienestar social de las familias productoras del valle de Huaura-Sayán.

2.1.1. Investigaciones internacionales.

En el ámbito internacional, tenemos el trabajo realizado por Vargas (2022), en su investigación titulada el Análisis del desarrollo de las exportaciones en el sector agroindustrial de la provincia del Guayas, en el año 2021, desarrollada en la Universidad Politécnica Salesiana, el cual tuvo como objetivo principal analizar los factores que influyen en el desarrollo de las exportaciones del sector agroindustrial de la provincia del Guayas durante el año 2021. La investigación se desarrolló bajo un enfoque documental y descriptivo, mediante el análisis de información estadística, económica y comercial

proveniente de organismos oficiales y documentos especializados relacionados con el comercio exterior ecuatoriano. Los resultados evidenciaron que el sector agroindustrial constituye uno de los principales motores del crecimiento económico del país, sin embargo, su desarrollo exportador continúa condicionado por diversos factores externos, entre los que destacan, la limitada implementación de políticas públicas orientadas al fortalecimiento de las pequeñas y medianas empresas, la insuficiente capacitación empresarial, la necesidad de incorporar tecnologías que incrementen la productividad y la importancia de fortalecer la cadena de valor para generar mayor competitividad en los mercados internacionales. Asimismo, el estudio resalta que la mejora continua de los procesos productivos, la sostenibilidad y el valor agregado representan elementos fundamentales para incrementar la capacidad exportadora del sector agroindustrial. Finalmente, el autor concluye que el crecimiento de las exportaciones no depende únicamente de la disponibilidad de productos agrícolas, sino también de la interacción entre factores institucionales, tecnológicos y organizacionales que favorecen la competitividad empresarial. Este antecedente resulta pertinente para la presente investigación, debido a que demuestra que el fortalecimiento de los factores internos y externos constituye un elemento determinante para promover la actividad exportadora de las pequeñas empresas agrícolas.

En esa misma línea, Miranda (2024), en su investigación titulada Factores principales para la decisión de internacionalización de las Pymes en Colombia, desarrollada en la Unidad Central del Valle del Cauca (UCEVA), tuvo como objetivo analizar los principales factores que influyen en la decisión de internacionalización de las pequeñas y medianas empresas colombianas. La investigación se desarrolló mediante un enfoque

cualitativo, sustentado en una revisión de literatura especializada sobre comercio internacional e internacionalización empresarial, con el propósito de identificar los elementos que favorecen o limitan la incursión de las PYMES en los mercados internacionales.

Los resultados evidenciaron que la internacionalización de las empresas no depende exclusivamente de su capacidad productiva, sino de la interacción de diversos factores internos y externos. Entre los factores internos identificados destacan la escasa inversión en innovación, la ausencia de implementación de software especializado y determinadas características propias del empresario, las cuales limitan el desarrollo de estrategias orientadas al comercio exterior. Asimismo, respecto a los factores externos, se identificó que la información insuficiente proporcionada por algunos programas de apoyo empresarial, la baja modernización del país, las limitaciones en infraestructura y el reducido nivel de tecnificación constituyen barreras que dificultan la participación de las PYMES en los mercados internacionales, concluye que en un entorno económico e institucional favorable, este incentiva a las empresas a iniciar procesos de internacionalización, siempre que estos se encuentren acompañados por el fortalecimiento de las capacidades internas de la organización. En consecuencia, la investigación evidencia que el éxito de la actividad exportadora depende de la combinación de factores organizacionales y condiciones del entorno, constituyéndose en un importante referente para comprender los elementos que promueven el desarrollo exportador de las pequeñas y medianas empresas.

Por otra parte, Vargas (2023), en su investigación denominada Análisis del desarrollo de las exportaciones en el sector agroindustrial de la provincia del Guayas, desarrollada en la

Universidad Politécnica Salesiana del Ecuador, tuvo como objetivo analizar los factores que influyen en el desarrollo de las exportaciones del sector agroindustrial de la provincia del Guayas. La investigación se desarrolló bajo un enfoque descriptivo y documental, mediante el análisis de información estadística, económica y comercial obtenida de organismos oficiales y literatura especializada relacionada con el comercio exterior ecuatoriano.

Los resultados evidenciaron que el crecimiento de las exportaciones agroindustriales depende de diversos factores, entre ellos la incorporación de innovación en los procesos productivos, el fortalecimiento de la cadena de valor, la implementación de tecnologías, el acceso a políticas públicas de apoyo y la mejora de la competitividad empresarial. Asimismo, se identificó que las pequeñas y medianas empresas enfrentan limitaciones relacionadas con el acceso a financiamiento, la capacitación empresarial y la adopción de procesos tecnológicos, aspectos que restringen su participación en los mercados internacionales, el autor concluye que el fortalecimiento de las capacidades productivas y organizacionales, junto con un mayor apoyo institucional, contribuye significativamente al desarrollo de las exportaciones del sector agroindustrial. En consecuencia, este antecedente demuestra que la actividad exportadora no depende únicamente de la producción agrícola, sino también de la interacción entre factores internos y externos que fortalezcan la competitividad empresarial, constituyéndose en un referente para la presente investigación.

En ese mismo contexto Kefi (2021), en su investigación titulada Application of DEA in International Market Selection for the Export of Products from Spain, tuvo como objetivo desarrollar una metodología que facilite la selección de mercados internacionales para las

empresas exportadoras mediante la aplicación del modelo Data Envelopment Analysis (DEA). La investigación se desarrolló bajo un enfoque cuantitativo, utilizando un modelo orientado a evaluar múltiples variables relacionadas con el desempeño exportador y el potencial de diferentes mercados internacionales. Asimismo, el estudio incorporó análisis de correlación para validar las variables consideradas dentro del modelo y determinar su incidencia en la toma de decisiones empresariales.

Los resultados evidenciaron que la adecuada selección del mercado de destino constituye un factor determinante para mejorar el desempeño exportador de las empresas, debido a que permite identificar aquellos mercados que ofrecen mayores oportunidades comerciales con menores costos de acceso. Del mismo modo, el estudio demostró que variables como el tamaño del mercado, las condiciones económicas, la demanda potencial, la competitividad y los costos asociados al comercio internacional influyen significativamente en la decisión de internacionalización de las organizaciones. En consecuencia, el autor sostiene que la utilización de herramientas de análisis y evaluación facilita la toma de decisiones estratégicas y reduce la incertidumbre inherente a los procesos de exportación.

Asimismo, la investigación destaca que el éxito de la actividad exportadora no depende únicamente de la capacidad productiva de las empresas, sino también de su habilidad para identificar oportunidades comerciales y seleccionar mercados que maximicen sus posibilidades de crecimiento. En ese sentido, la incorporación de metodologías analíticas contribuye a mejorar la planificación estratégica, optimizar el uso de los recursos y fortalecer la competitividad de las organizaciones en el contexto internacional, por último, el autor concluye que la selección adecuada de mercados constituye uno de los

principales factores que favorecen el desempeño exportador, ya que permite orientar los esfuerzos empresariales hacia destinos con mayores probabilidades de éxito comercial. En consecuencia, este estudio aporta evidencia sobre la importancia de los factores estratégicos en la actividad exportadora y proporciona elementos que contribuyen a comprender el proceso de toma de decisiones de las empresas que buscan participar en el comercio internacional.

Finalmente Guardiola, Hezarkhani y Meca (2024), en la investigación titulada Cooperative Agri-Food Export under Minimum Quantity Commitments, tuvieron como objetivo analizar cómo la cooperación entre pequeñas y medianas empresas (PYMES) del sector agroalimentario puede contribuir a superar las barreras de acceso a los mercados internacionales cuando existen compromisos mínimos de exportación exigidos por las políticas comerciales. La investigación se desarrolló mediante un enfoque cuantitativo, utilizando modelos matemáticos de teoría de juegos cooperativos para evaluar diferentes escenarios de cooperación empresarial y determinar mecanismos eficientes para la distribución de los beneficios obtenidos mediante la exportación conjunta.

Los resultados demostraron que la cooperación entre pequeñas y medianas empresas agrícolas constituye una estrategia efectiva para incrementar su participación en el comercio internacional, debido a que permite alcanzar los volúmenes mínimos de exportación exigidos por determinados mercados, reducir costos operativos y mejorar el aprovechamiento de los recursos disponibles. Asimismo, los autores identificaron que la asociatividad fortalece la competitividad de las empresas al facilitar el acceso a mercados

que, de manera individual, resultarían difíciles de alcanzar por las limitaciones de capacidad productiva y financiera propias de este tipo de organizaciones.

De igual manera, el estudio evidenció que la eficiencia productiva y la adecuada coordinación entre las empresas participantes son factores determinantes para garantizar el éxito de los procesos de exportación conjunta. En ese sentido, se concluye que la cooperación empresarial no solo favorece el incremento de las exportaciones, sino que también contribuye a generar ventajas competitivas sostenibles mediante una mejor utilización de los recursos, una distribución más eficiente de los costos y una mayor capacidad para responder a las exigencias del mercado internacional, por ultimo, los autores concluyen que la implementación de estrategias de cooperación entre pequeñas y medianas empresas representa una alternativa viable para fortalecer la actividad exportadora del sector agroalimentario, especialmente en aquellos mercados donde existen restricciones relacionadas con los volúmenes mínimos de exportación. En consecuencia, este estudio aporta evidencia sobre la importancia de la asociatividad como un factor que favorece el desarrollo de la actividad exportadora y fortalece la competitividad de las pequeñas empresas agrícolas, constituyéndose en un antecedente relevante para la presente investigación.

2.1.2. Investigaciones nacionales.

En primer lugar, Rodríguez y Villafuerte (2021), en la investigación denominada Factores que influyen en la exportación de arándanos frescos en la región La Libertad 2015–2019, desarrollada en la Universidad San Ignacio de Loyola, tuvieron como objetivo evaluar los factores que influyen en la actividad exportadora de arándanos frescos en la región La

Libertad durante el período 2015–2019. La investigación surge debido al rápido crecimiento del arándano como producto agroexportador en Perú, así como la necesidad de identificar qué elementos internos y externos permiten su consolidación en los mercados internacionales. En ese sentido, el estudio se orientó a determinar la relación entre los factores productivos, logísticos, comerciales y organizacionales con la actividad exportadora del arándano en la región.

La investigación se realizó bajo el enfoque cualitativo, tipo descriptivo y diseño no experimental transversal. La población estuvo conformada por productores y agentes vinculados a la cadena de exportación del arándano en la región La Libertad, a quienes se les aplicó un instrumento de recolección de datos orientado a identificar los factores que influyen en el proceso exportador. Los resultados evidenciaron que los factores productivos, logísticos y comerciales influyen significativamente en la exportación de arándanos frescos, destacando la importancia de la calidad del producto, el acceso a mercados internacionales y la capacidad de gestión empresarial. Asimismo, se identificó que las empresas con mejores prácticas logísticas y comerciales presentan mayores niveles de inserción en mercados externos. Finalmente, los autores concluyen que la actividad exportadora del arándano depende de un conjunto de factores interrelacionados, los cuales deben ser fortalecidos para mejorar la competitividad del producto en el mercado internacional. Este antecedente es relevante para la presente investigación debido a que evidencia que la actividad exportadora está condicionada por factores internos y externos, lo cual guarda relación directa con el análisis de los factores determinantes en las pequeñas empresas agrícolas del valle Huaura-Sayán.

En esa misma línea, Ames y Estrada (2021), en la investigación titulada Influencia de la gestión estratégica de los factores de producción en la exportación de arándanos de la región La Libertad 2020, desarrollada en la Universidad Femenina del Sagrado Corazón, esta investigación tuvo como objetivo determinar la influencia de la gestión estratégica de los factores de producción en el crecimiento de las exportaciones de arándanos en la región La Libertad durante el año 2020. La investigación surge debido a la necesidad de comprender cómo la correcta administración de los recursos productivos puede impactar en el desempeño exportador de uno de los principales productos agroexportables del Perú.

La investigación fue de enfoque cuantitativo, diseño no experimental y nivel correlacional. La población estuvo conformada por empresas agroexportadoras de la región La Libertad, analizando variables relacionadas con la gestión de los factores de producción y su impacto en la actividad exportadora. Los resultados evidenciaron que la gestión estratégica de los factores de producción influye significativamente en el crecimiento de las exportaciones de arándanos, destacando la importancia de la planificación, organización y uso eficiente de los recursos productivos. Asimismo, se determinó que una adecuada gestión empresarial contribuye directamente al incremento de la competitividad en mercados internacionales. Finalmente, los autores concluyen que la gestión eficiente de los factores de producción constituye un elemento clave para el crecimiento exportador del arándano peruano. Este antecedente es importante para la presente investigación debido a que evidencia la relevancia de los factores internos en el fortalecimiento de la actividad exportadora.

En tercer lugar, Castillo y Navarrete (202**2)**, en su investigación titulada Factores de producción que influyen en la exportación de arándanos de La Libertad a Tailandia 2017–2021, desarrollada en la Universidad César Vallejo, tuvieron como objetivo determinar los factores de producción que influyen en la exportación de arándanos desde la región La Libertad hacia el mercado de Tailandia durante el período 2017–2021. La investigación se desarrolla en un contexto de creciente internacionalización del arándano peruano, producto que ha alcanzado una alta demanda en mercados asiáticos debido a su calidad y valor nutricional, por lo que resulta necesario identificar los factores productivos que explican su desempeño exportador.

La investigación fue de enfoque cualitativo, diseño no experimental, longitudinal y tipo aplicado. La población estuvo constituida por información y agentes vinculados a la producción y exportación del arándano en la región La Libertad. Los resultados evidenciaron que los factores de trabajo, capital, recursos renovables y habilidades empresariales influyen significativamente en el incremento del valor de las exportaciones hacia el mercado tailandés, estableciendo una relación directamente proporcional entre dichos factores y la actividad exportadora. Asimismo, se concluye que el fortalecimiento de los factores productivos permite mejorar la capacidad de inserción internacional de las empresas agroexportadoras. Finalmente, los autores recomiendan que los productores interesados en ingresar al mercado exportador deban fortalecer sus capacidades productivas y de gestión para lograr competitividad internacional. Este antecedente resulta relevante debido a que demuestra que la actividad exportadora depende

principalmente de factores internos relacionados con la capacidad productiva y empresarial.

En cuarto lugar, Rivera (2024**)**, en la investigación titulada Factores que influyen en la demanda de la exportación de arándano producido en La Libertad 2017–2023, desarrollada en la Universidad Privada del Norte, tuvo como objetivo determinar los factores que influyen en la demanda de exportación del arándano producido en la región La Libertad durante el período 2017–2023. La investigación se desarrolla en un contexto de expansión del mercado internacional del arándano peruano, donde la demanda externa se convierte en un factor clave para el crecimiento del sector agroexportador.

La investigación fue de enfoque cuantitativo, diseño no experimental y nivel correlacional-longitudinal. La muestra estuvo conformada por datos obtenidos de fuentes como SUNAT y USDA, los cuales permitieron analizar el comportamiento de la demanda exportadora del arándano. Los resultados evidenciaron que los factores de demanda internacional, condiciones del mercado externo y competitividad del producto influyen significativamente en el nivel de exportación del arándano, destacando la importancia del acceso a información y la capacidad logística de las empresas exportadoras. Finalmente, el autor concluye que la competitividad internacional es uno de los factores más relevantes que condiciona la actividad exportadora del arándano en el Perú. Este antecedente es pertinente para la presente investigación debido a que evidencia la influencia de factores externos en la actividad exportadora.

Finalmente, Granados y Meléndez (2025), en la investigación titulada Influencia de los factores macroeconómicos en la agro exportación de arándanos en el Perú durante el

período 2013–2024, desarrollada en la Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo, tuvieron como objetivo analizar la influencia de los factores macroeconómicos en la agroexportación de arándanos en el Perú durante el período de estudio. La investigación surge debido a la creciente importancia del arándano dentro de la canasta exportadora peruana y la necesidad de comprender el impacto de variables económicas en su desempeño exportador.

La investigación fue de enfoque cuantitativo, nivel correlacional y diseño no experimental. Para el análisis de datos se empleó el método de Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO), considerando variables como el PBI agrícola, tipo de cambio, inflación y precios de exportación. Los resultados evidenciaron que los factores macroeconómicos influyen significativamente en la agro exportación de arándanos, destacando que el crecimiento del sector no depende únicamente de la producción interna, sino también de variables externas como la inversión privada y la innovación tecnológica. Finalmente, los autores concluyen que la actividad exportadora del arándano está determinada por la interacción entre factores internos y externos, los cuales deben ser considerados para mejorar la competitividad del sector agroexportador peruano. Este antecedente resulta relevante debido a que confirma la naturaleza multidimensional de los factores que influyen en la actividad exportadora, lo cual se relaciona directamente con el objetivo de la presente investigación.

.

2.2.Bases Teóricas

2.2.1. La Actividad Exportadora y la Internacionalización.

La actividad exportadora constituye uno de los pilares fundamentales del comercio internacional, debido que permite a las empresas ampliar sus mercados, incrementar su competitividad y contribuir al crecimiento económico de un país. En términos generales, comprende el conjunto de procesos comerciales, productivos, logísticos y administrativos que posibilitan la comercialización de bienes o servicios en mercados extranjeros, cumpliendo con los requisitos técnicos, legales y comerciales exigidos por el país de destino (MINCETUR, 2024). Desde esta perspectiva, exportar no representa únicamente la venta de un producto fuera del territorio nacional, sino un proceso estratégico que exige planificación, capacidad organizacional y conocimiento del entorno internacional.

En esa misma línea, Lerma Kirchner (2004) sostiene que la actividad exportadora debe entenderse como una estrategia empresarial orientada a expandir la presencia de las organizaciones en mercados internacionales mediante la identificación de oportunidades comerciales y el desarrollo de ventajas competitivas. El autor enfatiza que el éxito de las exportaciones depende de la capacidad de las empresas para adaptarse a las exigencias de los consumidores extranjeros, gestionar eficientemente sus recursos y responder a los cambios del entorno económico. De esta manera, la exportación deja de ser una operación comercial aislada para convertirse en una herramienta de crecimiento y posicionamiento empresarial.

Asimismo, PROMPERÚ (2024) señala que la actividad exportadora forma parte del proceso de internacionalización de las empresas, el cual implica desarrollar una oferta exportable competitiva, fortalecer las capacidades empresariales y acceder a información

estratégica sobre mercados internacionales. Según esta institución, las empresas que participan de manera sostenida en el comercio exterior no solo incrementan sus ingresos, sino que también mejoran sus niveles de innovación, productividad y competitividad, generando mayores oportunidades de desarrollo económico tanto para la organización como para el país.

Por otro lado, el Banco Mundial (2017) sostiene que el crecimiento de las exportaciones agrícolas representa un factor determinante para impulsar el desarrollo económico de las economías emergentes, debido a su capacidad para generar empleo, incrementar el ingreso de los productores y promover la incorporación de nuevas tecnologías en los procesos productivos. Sin embargo, también advierte que la inserción exitosa en los mercados internacionales depende de diversos factores relacionados con la productividad, la infraestructura, el acceso al financiamiento, la calidad de los productos y la eficiencia logística.

De manera similar, el Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego (MIDAGRI, 2015) considera que la actividad exportadora en el sector agrícola requiere una oferta exportable suficiente, constante y con estándares de calidad que respondan a las exigencias de los mercados internacionales. En consecuencia, no basta con disponer de productos agrícolas con potencial comercial; también es indispensable garantizar la continuidad de la producción, el cumplimiento de certificaciones sanitarias y fitosanitarias, así como la capacidad para abastecer la demanda internacional de forma sostenida.

Por el contrario, diversos estudios sostienen que muchas pequeñas empresas agrícolas no logran consolidar su actividad exportadora debido a limitaciones internas, como la falta de financiamiento, la escasa capacitación empresarial y la reducida capacidad

tecnológica, así como a factores externos relacionados con la infraestructura logística, el acceso a información comercial y las políticas de promoción del comercio exterior. En consecuencia, el desempeño exportador no depende exclusivamente de la calidad del producto, sino de la interacción entre múltiples factores que condicionan la competitividad de las empresas en los mercados internacionales.

En esa misma linea, considerando los aportes de los diferentes autores e instituciones analizados, la presente investigación adopta el concepto de actividad exportadora como el conjunto de procesos estratégicos, productivos, comerciales y logísticos desarrollados por las pequeñas empresas agrícolas para colocar sus productos en mercados internacionales de manera competitiva y sostenible. Asimismo, se reconoce que el desarrollo de esta actividad está condicionado por diversos factores internos y externos que influyen directamente en la capacidad de las empresas para acceder, permanecer y consolidarse en el comercio exterior.

En ese mismo sentido, el análisis de la internacionalización agrícola en las economías emergentes no puede circunscribirse al escrutinio único y exclusivo de los agregados macroeconómicos o a la simple contabilidad de las balanzas comerciales. Detrás de las curvas de crecimiento sectorial, subyace una marcada dualidad estructural o heterogeneidad productiva. En este territorio pueden coexistir grandes corporaciones agroindustriales, capaces de explotar economías de escala y asimilar elevados costos fijos institucionales, junto a un denso tejido de pequeñas empresas agrícolas de origen familiar. Estas últimas operan bajo severas restricciones de liquidez y asimetrías de información, intentando quebrar la inercia del canal doméstico para insertarse de manera competitiva en las cadenas globales de valor (CGV).

Por consiguiente, descifrar las variables que catalizan el éxito internacional o decretan el estancamiento de estas unidades productivas en el contexto actual exige erigir un marco holístico. Este constructo teórico debe amalgamar los fundamentos de la macroeconomía de economías abiertas, la gestión estratégica basada en recursos y el enfoque del desarrollo territorial endógeno.

En ese sentido, la propensión exportadora en el sector agrario requiere entender tanto las condiciones internas de la firma como la dinámica de su despliegue en el exterior. La economía de la empresa sistematiza este fenómeno a través de dos corrientes doctrinarias complementarias: la perspectiva endógena, que examina la dotación de activos y capacidades específicas, y el enfoque procesal o evolutivo, centrado en la acumulación de capital intelectual y el aprendizaje adaptativo.

2.2.2. La Exportación, la Ventaja Competitiva y el Enfoque de Recursos y Capacidades

La exportación constituye una de las principales actividades del comercio internacional y representa el proceso mediante el cual los bienes o servicios producidos en un país son comercializados en mercados extranjeros con el propósito de satisfacer la demanda internacional y generar ingresos económicos. En términos generales, exportar implica transferir la propiedad de un producto hacia un comprador ubicado en otro país, cumpliendo con las disposiciones legales, tributarias, aduaneras y sanitarias establecidas tanto por el país de origen como por el país importador (MINCETUR, 2024). Desde esta perspectiva, la exportación no debe entenderse únicamente como una operación comercial, sino como una estrategia de crecimiento empresarial que permite diversificar mercados y fortalecer la competitividad de las organizaciones.

En esa misma línea, Ceballos (2019) sostiene que la exportación forma parte del comercio internacional y comprende todas aquellas operaciones orientadas a colocar productos nacionales en mercados externos mediante procesos logísticos, comerciales y financieros que garanticen el cumplimiento de los requisitos exigidos por los clientes internacionales. Asimismo, el autor señala que exportar requiere desarrollar capacidades organizacionales que permitan responder a las condiciones de competencia presentes en los mercados globales, las cuales son cada vez más dinámicas y exigentes.

Por su parte, Jaén (2020), en el Manual de Promoción de Exportaciones, afirma que la exportación constituye una herramienta estratégica para impulsar el desarrollo económico de un país, ya que favorece el incremento de la producción, la generación de empleo y la captación de divisas. Además, destaca que las empresas exportadoras suelen alcanzar mayores niveles de productividad e innovación, debido a la necesidad de cumplir estándares internacionales de calidad, inocuidad y sostenibilidad. En consecuencia, el autor considera que la internacionalización empresarial debe ser entendida como un proceso continuo de aprendizaje y adaptación a las condiciones del mercado internacional.

De manera similar, el Banco Mundial (2017) sostiene que las exportaciones desempeñan un papel fundamental en el crecimiento de las economías emergentes, especialmente en el sector agrícola, donde representan una oportunidad para incrementar el valor agregado de la producción, mejorar los ingresos de los productores y promover el desarrollo de las zonas rurales. Sin embargo, el organismo también advierte que el éxito exportador depende de diversos factores, entre ellos la

productividad, la infraestructura, la innovación tecnológica, la calidad de los productos y la capacidad institucional para facilitar el comercio exterior.

Asimismo, el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo señala que la exportación constituye el principal mecanismo mediante el cual las empresas peruanas pueden acceder a nuevos mercados y aprovechar los beneficios derivados de los acuerdos comerciales suscritos por el Perú. Según MINCETUR (2024), la apertura comercial del país ha permitido ampliar significativamente las oportunidades para los productos agrícolas, favoreciendo el ingreso de frutas, hortalizas y otros bienes agroindustriales a mercados altamente competitivos como Estados Unidos, la Unión Europea y diversos países de Asia. No obstante, el acceso a dichos mercados exige que las empresas desarrollen capacidades técnicas, productivas y comerciales que les permitan cumplir los requisitos establecidos por los compradores internacionales.

Por el contrario, aunque el contexto internacional ofrece importantes oportunidades para las exportaciones agrícolas, una gran parte de las pequeñas empresas enfrenta dificultades para incorporarse al comercio exterior. Entre las principales limitaciones se encuentran la escasa disponibilidad de recursos financieros, el reducido acceso a tecnologías de producción, la limitada información sobre mercados internacionales y la insuficiente capacidad para cumplir con certificaciones de calidad e inocuidad. Estas condiciones restringen su competitividad y disminuyen las posibilidades de consolidar procesos de exportación sostenibles en el tiempo.

En ese sentido la presente investigación adopta el concepto de exportación como el proceso mediante el cual las pequeñas empresas agrícolas comercializan sus productos en mercados internacionales, desarrollando actividades productivas, logísticas,

comerciales y administrativas que les permitan satisfacer las exigencias del comercio exterior y fortalecer su competitividad. Asimismo, se reconoce que dicho proceso se encuentra condicionado por diversos factores internos y externos que influyen en la capacidad de las empresas para iniciar, mantener y expandir sus operaciones de exportación.

Por su parte, la corriente de la gestión estratégica, el Enfoque de Recursos y Capacidades (Resource-Based View o RBV), estructurado formalmente por Barney (1991), sostiene que las discrepancias en el desempeño financiero e internacional de las firmas no responden de manera exclusiva a las presiones del entorno competitivo sectorial. El éxito en los mercados externos está supeditado a la posesión y explotación de recursos internos de carácter heterogéneo y de movilidad imperfecta. Para erigirse como fuentes de ventajas competitivas sostenibles, estos activos deben alinearse rigurosamente con los criterios del marco VRIO: ser valiosos (mitigar amenazas y explotar oportunidades), raros (escasos entre los competidores actuales), inimitables (complejos de duplicar debido a su ambigüedad causal o trayectoria histórica) y organizados (soportados por una estructura de gestión capaz de canalizar dicho potencial).

Al trasladar el marco VRIO al espacio geográfico y económico del agro en Huaura-Sayán, los paradigmas neoclásicos tradicionales sobre las ventajas comparativas estáticas sufren una deconstrucción profunda. Históricamente, la fertilidad natural de las tierras aluviales, la estabilidad térmica del microclima costeño y el acceso hídrico preferencial de la cuenca del río Huaura se consideraban factores suficientes para asegurar la inserción comercial. No obstante, en el entorno globalizado del siglo XXI,

estos factores se han comoditizado y resultan insuficientes frente a la irrupción de competidores internacionales con menores costos factoriales.

La verdadera ventaja competitiva, en los términos planteados por Porter (1990), se construye mediante la sofisticación tecnológica, la diferenciación del producto y la excelencia operativa. Para la pequeña empresa agrícola, el "recurso" con potencial VRIO deja de ser la tenencia de la tierra *per se* y se desplaza hacia activos intangibles críticos: el conocimiento aplicado en la postcosecha, la adopción de Buenas Prácticas Agrícolas (BPA) y la capacidad de gobernanza organizativa (Medina, 2012). Estos recursos permiten estandarizar la oferta agropecuaria bajo estrictas especificaciones fitosanitarias internacionales, transformando una simple ventaja comparativa natural en una ventaja competitiva de carácter dinámico y sostenible.

2.2.3. Factores Determinantes para la Exportación.

Los factores determinantes constituyen el conjunto de condiciones, recursos y elementos que influyen de manera significativa en el desempeño de una organización para alcanzar un objetivo determinado. En el ámbito del comercio internacional, estos factores permiten explicar por qué algunas empresas logran insertarse y consolidarse en mercados extranjeros, mientras que otras, pese a contar con productos de calidad y potencial exportador, enfrentan dificultades para desarrollar una actividad exportadora sostenida. En consecuencia, el análisis de los factores determinantes resulta fundamental para comprender las condiciones que favorecen o limitan la competitividad de las empresas en el escenario internacional.

Desde una perspectiva empresarial, Lerma Kirchner (2004) sostiene que los factores determinantes son aquellos elementos internos y externos que condicionan la capacidad de una empresa para competir exitosamente en los mercados internacionales. El autor señala que la internacionalización no depende exclusivamente de la calidad del producto, sino también de aspectos relacionados con la planificación estratégica, la disponibilidad de recursos, el conocimiento de los mercados, la innovación, la gestión administrativa y la capacidad para responder a los cambios del entorno económico. Bajo este enfoque, las empresas que desarrollan fortalezas organizacionales poseen mayores posibilidades de alcanzar un desempeño exportador favorable.

En esa misma línea, Tello (2005) afirma que la competitividad empresarial está estrechamente vinculada con diversos factores que interactúan entre sí, tales como la eficiencia productiva, la capacidad tecnológica, el capital humano, la infraestructura, el acceso a financiamiento y la articulación con instituciones públicas y privadas. El autor sostiene que estos elementos constituyen ventajas competitivas que permiten a las empresas incrementar su productividad y mejorar su posición frente a competidores nacionales e internacionales. Asimismo, destaca que el fortalecimiento de estos factores resulta indispensable para que las pequeñas y medianas empresas puedan integrarse exitosamente a las cadenas globales de valor.

Por otra parte, Porter (1990), mediante la teoría del Diamante de la Competitividad, explica que el éxito de una empresa en los mercados internacionales depende de la interacción entre diversos factores, entre ellos las condiciones de los factores de producción, las características de la demanda, la existencia de industrias relacionadas y de apoyo, así como la estrategia, estructura y rivalidad empresarial. Según este enfoque, la

competitividad no surge únicamente de los recursos internos de las organizaciones, sino también del entorno económico e institucional en el que estas desarrollan sus actividades. En consecuencia, el desempeño exportador es el resultado de la combinación entre capacidades empresariales y condiciones externas favorables.

Asimismo, Barney (1991), a través de la Teoría de los Recursos y Capacidades, sostiene que las empresas alcanzan ventajas competitivas sostenibles cuando poseen recursos valiosos, escasos, difíciles de imitar y adecuadamente organizados. Desde esta perspectiva, factores como el conocimiento especializado, la experiencia gerencial, el capital humano, la tecnología, la innovación y la capacidad organizacional representan elementos estratégicos que permiten diferenciar a una empresa frente a sus competidores. En ese sentido, la capacidad exportadora depende en gran medida de la adecuada gestión de los recursos internos disponibles.

De manera similar, el Banco Mundial (2017) reconoce que el desarrollo de las exportaciones agrícolas está condicionado por múltiples factores relacionados con la productividad, el acceso al financiamiento, la infraestructura logística, la innovación tecnológica, la calidad de los productos y el fortalecimiento institucional. El organismo señala que aquellos países que promueven políticas orientadas al desarrollo de estos factores logran incrementar la competitividad de sus productores y mejorar su participación en los mercados internacionales. Por ello, enfatiza la necesidad de fortalecer las capacidades de las pequeñas empresas agrícolas mediante programas de asistencia técnica, innovación y acceso a mercados.

En concordancia con ello, el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR, 2024) sostiene que el éxito de las empresas exportadoras depende tanto de factores

internos, como la capacidad productiva, la gestión empresarial, la calidad de la oferta y el cumplimiento de estándares internacionales, como de factores externos, entre los que destacan las políticas comerciales, los acuerdos internacionales, la infraestructura logística, el acceso a información comercial y los mecanismos de promoción de exportaciones. En consecuencia, la competitividad exportadora requiere una adecuada articulación entre las capacidades de la empresa y las oportunidades que ofrece el entorno nacional e internacional.

Por el contrario, cuando las organizaciones presentan deficiencias en aspectos como la planificación estratégica, el acceso al financiamiento, la capacitación del recurso humano o la adopción de tecnologías, su capacidad para competir en mercados internacionales disminuye considerablemente. Del mismo modo, un entorno caracterizado por limitaciones logísticas, elevados costos de transporte, escasa articulación institucional o reducida disponibilidad de información comercial puede convertirse en un obstáculo para el desarrollo de la actividad exportadora, aun cuando exista una oferta agrícola con potencial de comercialización internacional.

La presente investigación define los factores determinantes como el conjunto de elementos internos y externos que influyen de manera directa en la capacidad de las pequeñas empresas agrícolas para desarrollar una actividad exportadora sostenible y competitiva. Estos factores comprenden aspectos relacionados con los recursos, capacidades, gestión empresarial, tecnología y organización interna, así como condiciones del entorno económico, institucional, comercial y logístico que favorecen o limitan la inserción de las empresas en los mercados internacionales.

2.2.3.1. Los Factores Internos en la Exportación.

Los factores internos comprenden el conjunto de recursos, capacidades y características propias de una organización que influyen directamente en su desempeño y en el logro de sus objetivos estratégicos. En el ámbito de la actividad exportadora, estos factores representan aquellos elementos que dependen de la propia empresa y que pueden fortalecerse mediante una adecuada gestión organizacional. En consecuencia, aspectos como la capacidad financiera, la gestión empresarial, el capital humano, la innovación y la capacidad productiva constituyen recursos esenciales para que una empresa pueda competir en mercados internacionales.

Desde esta perspectiva, Barney (1991), a través de la Teoría de los Recursos y Capacidades, sostiene que las empresas obtienen ventajas competitivas sostenibles cuando poseen recursos valiosos, difíciles de imitar y correctamente organizados. El autor explica que dichos recursos no solo comprenden activos físicos o financieros, sino también conocimientos, experiencia, tecnología, capacidades gerenciales y talento humano, los cuales permiten desarrollar estrategias que diferencien a la empresa de sus competidores. En ese sentido, la capacidad exportadora depende, en gran medida, del adecuado aprovechamiento de estos recursos internos.

En esa misma línea, Lerma Kirchner (2004) afirma que el éxito de una empresa en los mercados internacionales está estrechamente relacionado con la planificación estratégica, la capacidad administrativa y la organización interna. Según el autor, las empresas que desarrollan procesos eficientes de producción, gestión comercial y control de calidad cuentan con mayores posibilidades de responder a las exigencias de los compradores internacionales y mantener relaciones comerciales sostenibles. Asimismo,

resalta que la preparación del recurso humano y la capacidad de adaptación al cambio constituyen factores determinantes para afrontar los desafíos del comercio exterior.

Por otra parte, el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR, 2024) señala que las empresas exportadoras requieren fortalecer continuamente sus capacidades productivas, tecnológicas y de gestión para acceder a mercados internacionales cada vez más competitivos. En ese sentido, aspectos como la innovación, el cumplimiento de estándares de calidad, la incorporación de tecnologías y la mejora de los procesos organizacionales permiten incrementar la competitividad y generar una oferta exportable con mayor valor agregado.

Por el contrario, cuando las empresas presentan limitaciones en la administración de sus recursos, insuficiente capacidad financiera, escasa capacitación del personal o bajos niveles de innovación, sus posibilidades de incorporarse al comercio internacional disminuyen considerablemente. Estas debilidades afectan la productividad, dificultan el cumplimiento de los requisitos exigidos por los mercados internacionales y reducen la capacidad de respuesta frente a las oportunidades de exportación.

Finalmente, los factores internos se entienden como el conjunto de recursos, capacidades y condiciones propias de las pequeñas empresas agrícolas que influyen en su capacidad para desarrollar una actividad exportadora sostenible. Entre ellos destacan la gestión empresarial, el capital humano, la capacidad productiva, la disponibilidad de recursos financieros, la innovación y la organización interna, los cuales pueden fortalecer o limitar el acceso de las empresas a los mercados internacionales.

2.2.3.2. Los Factores Externos en la Exportación.

Los factores externos hacen referencia al conjunto de condiciones del entorno que influyen en el desempeño de las empresas y que, por su naturaleza, no pueden ser controladas directamente por la organización. En el ámbito de la actividad exportadora, estos factores comprenden aspectos económicos, políticos, comerciales, tecnológicos e institucionales que pueden favorecer o limitar el acceso de las empresas a los mercados internacionales. En consecuencia, el éxito de una empresa exportadora no depende únicamente de sus capacidades internas, sino también del contexto en el que desarrolla sus actividades.

Desde esta perspectiva, Porter (1990), mediante la teoría del Diamante de la Competitividad, sostiene que el desempeño de las empresas en los mercados internacionales está condicionado por factores externos como las condiciones de los factores de producción, las características de la demanda, la existencia de industrias relacionadas y de apoyo, así como la estrategia y el nivel de competencia existente en el mercado. El autor explica que estos elementos conforman el entorno competitivo de una nación y determinan la capacidad de las empresas para generar ventajas competitivas sostenibles. En ese sentido, un entorno favorable impulsa la innovación, mejora la productividad y fortalece la inserción de las organizaciones en el comercio internacional.

En esa misma línea, el Banco Mundial (2017) señala que el crecimiento de las exportaciones agrícolas depende, en gran medida, de la existencia de políticas públicas que promuevan la inversión, el acceso al financiamiento, el desarrollo de infraestructura logística y la modernización del sector agrícola. Asimismo, destaca que la calidad de las

carreteras, los puertos, los sistemas de transporte y los servicios de apoyo al comercio exterior constituyen factores esenciales para reducir costos logísticos y aumentar la competitividad de los productores nacionales en los mercados internacionales.

Por su parte, el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR, 2024) sostiene que el entorno institucional desempeña un papel determinante en el fortalecimiento de la actividad exportadora. Para ello, el Estado impulsa estrategias orientadas a facilitar el acceso de las empresas a nuevos mercados mediante la suscripción de acuerdos comerciales, programas de promoción de exportaciones, asistencia técnica e información especializada sobre oportunidades de negocio. De igual manera, el ministerio resalta la importancia del cumplimiento de normas sanitarias, fitosanitarias y de calidad exigidas por los países importadores, ya que estas representan un requisito indispensable para la comercialización internacional de productos agrícolas.

Por el contrario, cuando las empresas operan en un entorno caracterizado por deficiencias en infraestructura, elevados costos logísticos, limitada articulación institucional o escaso acceso a información comercial, sus posibilidades de participar en los mercados internacionales se reducen significativamente. Del mismo modo, la inestabilidad económica, las barreras comerciales y los cambios en las regulaciones internacionales pueden afectar negativamente la continuidad de las operaciones de exportación, especialmente en el caso de las pequeñas empresas agrícolas, que generalmente cuentan con menores recursos para afrontar este tipo de desafíos.

En el contexto peruano, estos factores adquieren una especial relevancia para las pequeñas empresas agrícolas del valle Huaura-Sayán, debido a que, pese a contar con condiciones agroclimáticas favorables y una producción con potencial exportador, aún

enfrentan limitaciones relacionadas con la infraestructura de acopio, el acceso a servicios logísticos, la disponibilidad de información sobre mercados internacionales y la articulación con instituciones de promoción del comercio exterior. En consecuencia, el fortalecimiento del entorno externo constituye un elemento clave para incrementar la competitividad y promover una mayor participación de estas empresas en la actividad exportadora.

Los factores externos se definen como el conjunto de condiciones económicas, institucionales, comerciales y logísticas presentes en el entorno que influyen en la capacidad de las pequeñas empresas agrícolas para acceder, mantenerse y consolidarse en los mercados internacionales. Entre estos factores destacan las políticas públicas, la infraestructura logística, los acuerdos comerciales, el acceso a información de mercados, el apoyo institucional y las exigencias normativas del comercio exterior.

2.3. Bases Filosóficas

Esta investigación va más allá de los modelos matemáticos y la recolección de datos empíricos. Para comprender la realidad de los pequeños productores del Valle Huaura-Sayán, es indispensable establecer una base filosófica que conecte las decisiones del agricultor con las dinámicas globales del comercio.

La actividad exportadora de la pequeña empresa agrícola no ocurre en un vacío abstracto, se desarrolla en una trama territorial donde interaccionan el esfuerzo humano, las restricciones institucionales, la geografía y el mercado internacional. Por ello, estas bases filosóficas integran la ontología, la epistemología, la metodología y la axiología económica.

2.3.1. Fundamento Ontológico: La naturaleza compleja del territorio agroexportador

La dimensión ontológica responde a la interrogante sobre qué es la realidad económica que acontece como objeto de estudio en el valle Huaura-Sayán, entonces podemos manifestar diferentes perspectivas como:

- Realismo Crítico y Estructuras Emergentes: Se adopta la ontología del realismo crítico (Bhaskar, 1975). La actividad exportadora del pequeño agricultor no es solo un indicador cuantitativo relacionado únicamente al volumen o valor en aduanas, sino un fenómeno social emergente. Existen estructuras independientes de la voluntad inmediata del agricultor , como los estándares fitosanitarios globales, la volatilidad de precios internacionales o el acceso al recurso hídrico en el valle, que imponen condiciones reales a su desempeño.
- Dialéctica entre Agencia (Interna) y Estructura (Externa): La realidad del valle de Huaura-Sayán se concibe como un sistema adaptativo. La agencia representa la capacidad decisional de la pequeña empresa agrícola, es decir, sus capacidades operativas,

asociatividad, adopción tecnológica y gestión del riesgo. La estructura representa las reglas del juego externas como la infraestructura logística, políticas del Estado, acuerdos comerciales y cambio climático. Ningún factor puede explicarse aisladamente, el éxito exportador surge precisamente en la intersección dialéctica entre las fortalezas internas del agricultor y las oportunidades o restricciones del entorno exterior.

2.3.2. Fundamento Epistemológico: La construcción del conocimiento en la economía rural

La epistemología examina cómo alcanzamos un conocimiento válido sobre las causas que impulsan o frenan la inserción internacional de los pequeños productores.

- Complementariedad Epistemológica, explica y comprender como el estudio supera el dilema tradicional entre el empirismo cuantitativo y el análisis cualitativo mediante una integración epistemológica:
    a. Dimensión Positivista, desde esta perspectiva econométrica nos permite medir mediante modelos estadísticos el grado de correlación e impacto causal de variables objetivas como hectáreas cultivadas, nivel de capitalización, tipo de cambio real, costos de flete, entre otros, relacionados o sobre el desempeño exportador.
    b. Dimensión Hermenéutica, esta perspectiva institucional nos permite interpretar y comprender cómo los agricultores del valle perciben la confianza, la cooperación asociativa, el riesgo y las barreras burocráticas. La economía no solo mide números; interpreta conductas humanas arraigadas en una cultura rural.

- Falsacionismo y Flexibilidad Teórica, desde esta perspectiva **y s**iguiendo la postura popperiana, las hipótesis sobre la influencia de los factores internos y externos no se asumen como verdades absolutas, sino como proposiciones sometidas al contraste empírico directo en el campo de Huaura-Sayán durante el periodo 2026.

2.3.3. Fundamento Metodológico: La vía de aprehensión de la realidad

La metodología traduce la postura ontológica y epistemológica en el camino sistemático de indagación.

- Integración del Individualismo y Holismo Metodológico, bajo esta perspectiva **s**e evita el reduccionismo microeconómico, que culpa individualmente al agricultor por la falta de competitividad, y el determinismo macroeconómico, que invisibiliza la capacidad de innovación local. La investigación asume que los micro agentes económicos toman decisiones dentro de un marco de incentivos configurado por el entorno meso y macroeconómico.
- Rigor en la Inferencia Causal, desde la perspectiva de la econometría aplicada y la economía agrícola moderna, se enfatiza la necesidad de diferenciar simples correlaciones de verdaderas relaciones de causalidad, reconociendo heterogeneidades productivas entre los agricultores del valle.

2.3.4. Fundamento Axiológico y Humanista: La economía al servicio del desarrollo humano

La axiología reflexiona sobre los valores éticos que orientan el trabajo del investigador económico.

- Superación del Homo Oeconomicus Abstracto**,** bajo este enfoque, el pequeño agricultor de Huaura-Sayán, no busca únicamente maximizar ganancias en un modelo

abstracto de competencia perfecta; busca la seguridad de su familia, la continuidad generacional de sus tierras y la preservación de la dignidad de su trabajo.

- El Enfoque de Capacidades y Desarrollo Territorial, este enfoque respaldado por el pensamiento de Amartya Sen (1999), donde la actividad exportadora no se concibe como un fin en sí mismo, sino como un medio para expandir las libertades reales de las comunidades agrícolas. Un factor interno como la capacitación o la asociatividad no solo incrementa la productividad, sino que fortalece la autonomía y capacidad de negociación del agricultor.
- Sostenibilidad Intergeneracional, es decir, la evaluación de los factores determinantes incluye éticamente la preservación de los recursos naturales del valle Huaura-Sayán. Un incremento exportador que agote el acuífero o degrade los suelos carece de validez económica desde una perspectiva de largo plazo.

2.4. Definición de términos básicos

A. Actividad Exportadora Agrícola:

Se define como el proceso dinámico e internacional mediante el cual las unidades productivas del campo canalizan sus excedentes de producción hacia los mercados extranjeros bajo regímenes aduaneros formales (Mendoza & González, 2021). En la economía agraria contemporánea, no representa una mera transacción de aduanas, sino una estrategia socioeconómica integral donde la pequeña empresa agrícola se inserta en cadenas globales de valor, transformando el minifundio en una plataforma de generación de divisas, empleo local y mitigación de la pobreza rural.

B. Asociatividad Cooperativa:

Constituye un mecanismo de acción colectiva y estrategia empresarial mediante el cual los pequeños productores independientes integran voluntariamente sus esfuerzos para corregir fallos de mercado, generar economías de escala y reducir costos de transacción (Altamirano & Cárdenas, 2022). Es un factor determinante interno con un alto valor relacional y humano, ya que optimiza el poder de negociación frente a los intermediarios y permite unificar volúmenes y estándares de calidad idóneos para sostener la oferta exportable del valle.

C. Certificaciones de Inocuidad Internacional:

Son protocolos técnicos, normativos y voluntarios (como *GlobalGAP* o sellos orgánicos) exigidos por los mercados de destino para garantizar que los bienes agrícolas han sido cultivados bajo estándares estrictos de sanidad vegetal, responsabilidad ambiental y

bienestar laboral (Mendoza & González, 2021). Metodológicamente, actúan como un factor interno de diferenciación y un "pasaporte comercial" indispensable que reduce el riesgo de rechazo en fronteras y viabiliza la continuidad de la actividad exportadora.

D. Ejecución presupuestal:

La ejecución presupuestaria de los ingresos, es el registro de la información de los recursos captados, recaudados u obtenidos por parte de los pliegos presupuestarios. La ejecución presupuestaria de los egresos consiste en el registro de los gastos comprometidos, devengados y pagados durante el año fiscal. La ejecución presupuestaria de las metas presupuestarias se verifica cuando se registra el cumplimiento total o parcial de las mismas. (Banco Central de Reserva del Perú [BCRP], 2022)

E. Infraestructura Logística Territorial:

Se define como la red integrada de vías de comunicación, centros de acopio, plantas de empaque y nodos portuarios que facilitan el desplazamiento físico de los productos agrícolas perecederos desde las parcelas de origen hasta el punto de salida del país (Santos et al., 2023). Como factor externo, condiciona la competitividad-precio de la pequeña empresa al impactar directamente sobre los costos de flete terrestre y las tasas de merma de la carga fresca durante el transporte de la mercancía.

F. Factores Determinantes Internos (Endógenos):

Bajo el enfoque de la Visión Basada en Recursos (*Resource-Based View* - RBV), representan el conjunto de activos tangibles e intangibles, capacidades tácticas y ventajas competitivas que son gestionados directamente "puertas adentro" de la organización (Altamirano & Cárdenas, 2022). En el estrato de la pequeña empresa agrícola, estos

factores adquieren una dimensión profundamente humana y organizativa, operacionalizándose a través del capital humano (capacitación del agricultor), la adopción de tecnologías de producción (riego tecnificado, fitosanidad) y los esquemas de gobernanza asociativa.

G. Factores Determinantes Externos (Exógenos):

Hacen referencia a las fuerzas macroeconómicas, institucionales, comerciales y geográficas que configuran el entorno del mercado transable y que escapan al control directo de la unidad productiva, pero que condicionan drásticamente su viabilidad internacional (Santos, Ferreira & Da Silva, 2023). Estos factores abarcan las barreras no arancelarias, el soporte de las agencias fitosanitarias estatales (como SENASA en el Perú), las fluctuaciones de la demanda global y, de manera crucial para el Norte Chico en el 2026, la geografía económica determinada por la proximidad y acceso a infraestructuras logísticas de gran escala como el Megapuerto de Chancay.

H. Pequeña Empresa Agrícola:

Es aquella unidad económica de producción agraria que opera bajo restricciones de escala en términos de tenencia de la tierra (minifundio) y capital, y cuyos niveles de facturación anual la sitúan formalmente dentro del estrato de las micro y pequeñas empresas (Mendoza & González, 2021). Científicamente, constituye un tejido socioeconómico vulnerable donde interactúan las decisiones de subsistencia de la agricultura familiar con la búsqueda de eficiencia empresarial, enfrentando de manera sistemática asimetrías de información, fallos de mercado y barreras al financiamiento.

2.5. Hipótesis de la Investigación

2.5.4. Hipótesis general.

Los factores determinantes influyen de manera significativa la actividad exportadora de la pequeña empresa agrícola en el valle Huaura - Sayán, 2026.

2.5.5. Hipótesis específicas.

- Los factores determinantes internos influyen de manera significativa la actividad exportadora de la pequeña empresa agrícola en el valle Huaura - Sayán, 2026.
- Los factores determinantes externos influyen de manera significativa la actividad exportadora de la pequeña empresa agrícola en el valle Huaura - Sayán, 2026.

2.6. Operacionalización de las variables

Tabla 1:

Operacionalización de las variables

Variables	Definición conceptual	Dimensiones	Indicadores
Variable 1 Factores determinantes	Factores determinantes que promueven la exportación se define como el conjunto de variables críticas, de naturaleza endógena (internas) y exógena (externas), cuya presencia, desarrollo e interacción alteran significativamente la capacidad operativa y comercial de las unidades productivas de pequeña escala, permitiéndoles superar las barreras de entrada internacionales y sostener un flujo de exportación competitivo en el tiempo.	Los factores determinantes internos influyen en la actividad exportadora en el valle Huaura – Sayán. Los factores determinantes externos influyen en la actividad exportadora en el valle Huaura – Sayán.	• Asociatividad • Conocimiento exportador • Gestión de calidad • Brecha tecnológica • Articulación comercial • Financiamiento • Eficiencia logística

Variable 2 Actividad exportadora	Es el proceso estratégico y operativo mediante el cual las unidades productivas (asociaciones, minifundios o pymes del campo) insertan de forma directa o indirecta sus productos de origen vegetal o animal en mercados internacionales. Esta actividad abarca desde la adaptación de la oferta exportable a las normativas de calidad externas, hasta la gestión logística y la comercialización transfronteriza.	La Actividad exportadora de las pequeñas empresas en el valle Huaura–Sayán.	Nivel de Actividad exportadora

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

3.1.Diseño Metodológico

El estudio adopta un diseño no experimental y transversal con alcance correlacional. El propósito central es examinar la relación de causa y efecto entre los factores determinantes tanto endógenos, como exógenos y la capacidad de inserción exportadora de los pequeños agro empresarios del Valle de Huaura-Sayán. Al desarrollarse bajo un enfoque cuantitativo y sin manipulación de variables, la recolección de datos se lleva a cabo en una sola toma de muestra, recogiendo la evidencia directamente del comportamiento del sector agrícola de la zona y de su vinculación con los mercados de destino.

3.1.1. Tipo de la investigación.

La investigación es de tipo aplicada, con enfoque cuantitativo y nivel correlacional-causal. Su carácter aplicado se sustenta en la búsqueda de evidencia empírica que optimice la toma de decisiones del pequeño agro empresarios y cooperativas del Valle Huaura-Sayán. El enfoque cuantitativo permite transformar las dinámicas del campo y del mercado en indicadores medibles y contrastables estadísticamente. Por su parte, el nivel causal responde a la necesidad de probar la influencia directa de los factores internos y externos en la capacidad exportadora, estableciendo patrones de comportamiento y relaciones de causa-efecto.

3.1.2. Nivel de investigación.

Corresponde a una investigación de nivel correlacional-causal. La fundamentación de este nivel radica en que el estudio pretende resolver un problema de relación

funcional entre variables en el contexto del Valle Huaura-Sayán. Primero, establece la correlación estadística entre los factores determinantes y la actividad exportadora; y segundo, demuestra la causalidad existente entre ellos. Es decir, busca explicar cómo la presencia, ausencia o fortalecimiento de las capacidades internas de la pequeña empresa agrícola y las facilidades del entorno regional determinan directa y significativamente su capacidad para colocar su producción (palta, mandarina, arándano) en mercados internacionales.

3.1.3. Diseño.

Se ha aplicado un diseño no experimental, transversal y de campo. La naturaleza no experimental responde a que la investigación estudia la realidad de la pequeña empresa agrícola en su estado natural, analizando cómo variables existentes en el Valle de Huaura-Sayán influyen en su colocación de fruta en el extranjero. Su condición transversal implica que la información se levanta en un único periodo, mientras que la dimensión de campo asegura que los datos se extraigan directamente de los actores clave de la cadena (productores, cooperativas y packings) en su zona de influencia

3.1.4. Enfoque.

La investigación se desarrolla bajo un enfoque cuantitativo. La elección responde a la necesidad de medir con precisión objetiva la magnitud con la que los factores endógenos del predio y los factores exógenos del entorno afectan el volumen y la continuidad exportadora en el Valle de Huaura-Sayán. Al emplear la medición matemática y el procesamiento estadístico de datos primarios levantados en campo durante el año, el enfoque cuantitativo asegura la validez de las conclusiones,

permitiendo demostrar con base empírica las relaciones de causa y efecto que condicionan la competitividad del pequeño agroempresario.

3.2.Población y Muestra

3.2.1. Población.

La población de estudio está conformada por un universo finito de 1,083 pequeñas empresas agrícolas y Pequeños Productores Agropecuarios**,** con áreas de cultivo menores a 10 hectáreas orientadas a la agroexportación como el cultivo de la palta Hass, la mandarina y el arándano, los mismos que han sido, registrados en las comisiones de usuarios y agencias agrarias del Valle Huaura-Sayán o en los sectores de Sayán, Huaura, Santa María y Végueta durante la campaña 2026.

3.2.2. Muestra.

Para la determinación del tamaño de la muestra, se aplicó la fórmula estadística para estimación de proporciones en poblaciones finitas:

$$n = \frac{N \cdot Z^2 \cdot p \cdot q}{e^2 \cdot (N-1) + Z^2 \cdot p \cdot q}$$

Dónde:

- **N = 1,083**: Población total identificada de pequeñas empresas agrícolas del valle.
- **Z = 1.96**: Nivel de confianza del 95%.
- **p = 0.50**: Proporción de variabilidad favorable (máxima varianza).
- **q = 0.50**: Proporción de variabilidad desfavorable.
- **e = 0.0626**: Margen de error muestral (6.26%).

Reemplazando los valores:

$$n = \frac{1083 \cdot (1.96)^2 \cdot (0.50) \cdot (0.50)}{(0.0626)^2 \cdot (1083 - 1) + (1.96)^2 \cdot (0.50) \cdot (0.50)}$$

$$n = \frac{1083 \cdot 3.8416 \cdot 0.25}{0.00391876 \cdot 1082 + 0.9604} = \frac{1040.1132}{4.2401 + 0.9604} = \frac{1040.1132}{5.2005} = 200.$$

El tamaño definitivo de la muestra queda establecido en **n = 200** pequeñas empresas agrícolas, considerando un nivel de confianza del 95% y un margen de error del 6.26% con una probabilidad de éxito del 50%.

3.2.3. Muestreo.

El tipo de muestreo aplicado es probabilístico estratificado con fijación proporcional. Las unidades de análisis (productores/gerentes de la pequeña empresa) fueron seleccionadas aleatoriamente considerando los sectores agroproductivos clave de la cuenca:

- Estrato 1 (Sector Sayán): 40% de la muestra (n1 = 80 productores).
- Estrato 2 (Sector Huaura / Santa María): 35% de la muestra (n2 = 70 productores).
- Estrato 3 (Sector Végueta / Irrigación San Felipe): 25% de la muestra (n3 = 50 productores).

3.3.Técnicas de Recolección de Datos

Para el levantamiento de la información empírica en el campo, se emplearon técnicas cuantitativas e instrumentos estructurados diseñados para capturar la realidad operativa, comercial y del entorno de las pequeñas empresas agrícolas de la cuenca.

La Encuesta se utilizó como la técnica principal de investigación cuantitativa, aplicada de manera directa y presencial a los conductores, gerentes o administradores de las pequeñas empresas agrícolas seleccionadas en la muestra (n = 200). La encuesta permitió recoger de primera mano la valoración y percepción de los productores respecto a los factores determinantes internos como la gestión productiva, financiera y asociatividad, así mismo los factores externos como logística, entorno institucional y mercado.

El Análisis Documental y Registro de Información técnica complementaria empleada para recopilar datos cuantitativos secundarios y contrastar la información declarada por el agricultor. Se consultaron fuentes oficiales y registros de aduanas/comercio exterior en la SUNAT, MIDAGRI, SENASA, Junta de Usuarios del Sector Hidráulico Huaura para consolidar los indicadores de volúmenes exportados (t/ha), precios FOB y certificados de lugar de producción.

3.4.Técnicas para el Procesamiento de la Información

El procesamiento de la información empírica recolectada a través de las encuestas aplicadas a los pequeños productores agricolas (n = 200) del Valle de Huaura-Sayán, se estructuró mediante un flujo metodológico secuencial, orientado a garantizar la

calidad, consistencia e integridad de los datos antes de proceder con las estimaciones estadísticas.

Control de Calidad y depuración de campo, una vez concluidas las jornadas de encuestas en los sectores de Sayán, Huaura, Santa María y Végueta, se realizó una revisión preliminar de las cédulas de recolección de datos, tanto física como digital. Esta etapa tuvo como objetivo verificar que todos los cuestionarios estuvieran debidamente completados, descartando aquellos instrumentos con vacíos de respuesta significativos o con patrones de respuesta inconsistentes que pudieran sesgar los resultados.

Edición y limpieza de datos, los datos brutos fueron sometidos a un proceso de auditoría de datos para identificar y corregir errores atípicos o de digitación.

Codificación y Escalamiento, la información recolectada se transformó a lenguaje numérico procesable por el software estadístico para variables politómicas ordinales**,** **l**as respuestas del cuestionario estructurado en Escala Likert de 5 puntos (referentes a los factores internos y externos) fueron codificadas numéricamente del 1 (Totalmente en desacuerdo) al 5 (Totalmente de acuerdo).

Estructuración de la Base de Datos y Automatización, la base de datos depurada se sistematizó en una matriz plana en Microsoft Excel y posteriormente fue importada a los paquetes estadísticos especializados SPSS, Stata, Minitab. En esta fase se definieron explícitamente las etiquetas de variable, los valores perdidos y el tipo de

escala (nominal, ordinal o de razón) para cada uno de los ítems de las dimensiones analizadas.

CAPÍTULO IV

RESULTADOS

4.1.Análisis de resultados

Los resultados obtenidos evidencian que el desempeño de la actividad exportadora de las pequeñas empresas agrícolas del valle Huaura-Sayán no depende únicamente de las ventajas comparativas agroclimáticas de la zona, sino de la conversión de estas en ventajas competitivas endógenas con certificación, tecnificación del riego, liquidez, entre otros factores. Si bien el entorno macroeconómico y la cercanía a la infraestructura portuaria como el Mega puerto de chancay ofrecen un marco propicio, la brecha de asociatividad e inocuidad sigue siendo el principal filtro estructurante que separa a la pequeña agricultura de subsistencia o mercado interno de aquella producción agrícola inserta en las cadenas globales de valor.

4.1.1. Actividad Exportadora.

Según la perspectiva de la investigación realizada, la actividad exportadora es el proceso dinámico e internacional mediante el cual las unidades productivas agricolas canalizan sus excedentes de producción hacia los mercados extranjeros bajo regímenes aduaneros formales (Mendoza & González, 2021). En la economía agraria contemporánea, no representa una mera transacción de aduanas, sino una estrategia socioeconómica integral donde la pequeña empresa agrícola se inserta en cadenas globales de valor, transformando el minifundio en una plataforma de generación de divisas, empleo local y mitigación de la pobreza rural.

En ese sentido, los datos cuantitativos obtenidos para la presente investigación reflejan una demanda unánime y categórica, sobre la necesidad de orientación y

capacitación para la ejecución de la actividad exportadora de los agentes económicos del sector en el valle Huaura – Sayán, tal como se muestra en la siguiente figura:

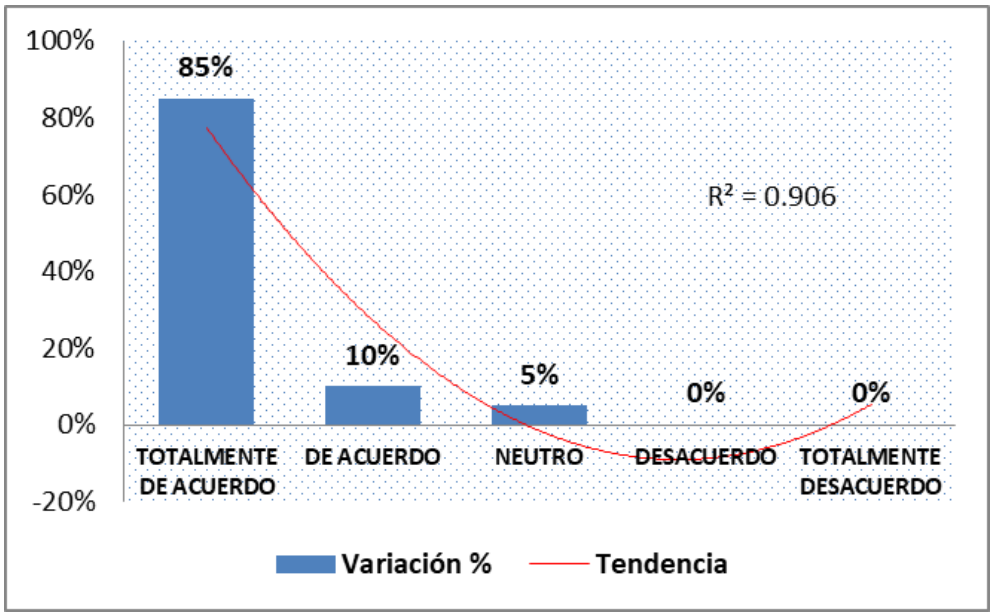


Figura 1. Necesidad de Capacitación y Orientación para la Gestión Exportadora

La figura 12, muestra los hallazgos obtenidos referente a la consulta; sobre la necesidad de orientación y capacitación para la ejecución de la actividad exportadora, el 85% de los encuestados manifiesta estar totalmente de acuerdo, lo que constituye una inmensa mayoría absoluta que evidencia una marcada deficiencia de capital humano y técnico según las exigencias complejas del mercado internacional, así mismo, el 10% de los empresarios agricolas manifiesta estar de acuerdo, lo que representa un segmento complementario de los agentes que valida la urgencia de soporte institucional y asistencia técnica, elevando de esa manera el consenso favorable al 95%, en esa misma línea, el 5% de los

encuestados se mantiene en condición neutra, lo que refleja un porcentaje marginal de indefinición o aislamiento respecto a los requerimientos del comercio exterior, por otra parte, para la condición en desacuerdo y totalmente en desacuerdo no hay opinión registrada lo que evidencia un nulo respaldo, confirmando que la oposición a la capacitación por parte de lo empresarios agricolas es inexistente en el valle Huaura - Sayán.

El resultado pone en manifiesto una aguda brecha de capacidades técnicas y gerenciales dentro del factor interno de las empresas agrarias del valle, la carencia de conocimientos en gestión de comercio exterior, logística internacional, regulaciones fitosanitarias de destino y negociación contractual actúa como una barrera interna crítica. Los datos confirman que los productores no solo enfrentan problemas de capital físico o financiero, sino también un profundo déficit de capital humano calificado. Por lo tanto, cualquier política pública o estrategia privada orientada a potenciar la agroexportación en la zona, debe priorizar programas de transferencia tecnológica, extensión agraria y capacitación comercial como ejes rectores para superar esta falla de mercado. En definitiva los agricultores y empresarios del valle de Huaura-Sayán, con un 95% de respaldo a la capacitación manifiestan "Queremos vender afuera, sabemos que la fruta y las hortalizas de Huaura son de primera, pero no sabemos por dónde empezar, qué papeles nos piden en Estados Unidos o Europa, ni cómo negociar con un cliente internacional sin salir perdiendo". Para el pequeño empresario agricultor, el mundo de la exportación se ve como una muralla gigante, no por falta de ganas o de buena tierra, sino por una enorme falta de información y guía técnica. Este

resultado nos enseña algo vital, que los empresarios agricultores están ávidos de conocimiento. Si logramos articular programas de capacitación prácticos y directos, ese 95% que hoy pide ayuda se convertirá en la fuerza impulsora que transforme al valle en un polo exportador competitivo y sostenible.

En ese mismo sentido, al evaluar la percepción sobre la necesidad de orientación y capacitación para la actividad exportadora de la pequeña empresa agrícola en el valle Huaura - Sayán, el modelo arrojó un coeficiente de determinación de $R^2 = 0.906$. Este indicador demuestra una alta bondad de ajuste, confirmando que el 90.6% de la varianza en la disposición de los productores, es explicada por el conjunto de variables independientes analizadas, con solo un 9.4% de varianza no explicada

Si bien, los resultados obtenidos muestran la necesidad de capacitación, existen otros factores necesarios para afianzar la actividad exportadora, uno de esos factores es la asociatividad, los datos cuantitativos obtenidos exponen un consenso categórico sobre la urgencia de estructurar esquemas asociativos en el sector agrario, así podemos afirmar que frente a la consulta sobre la necesidad de orientación y capacitación orientada a impulsar la asociatividad de los productores y pequeñas empresas, la distribución porcentual se configura de la siguiente manera:

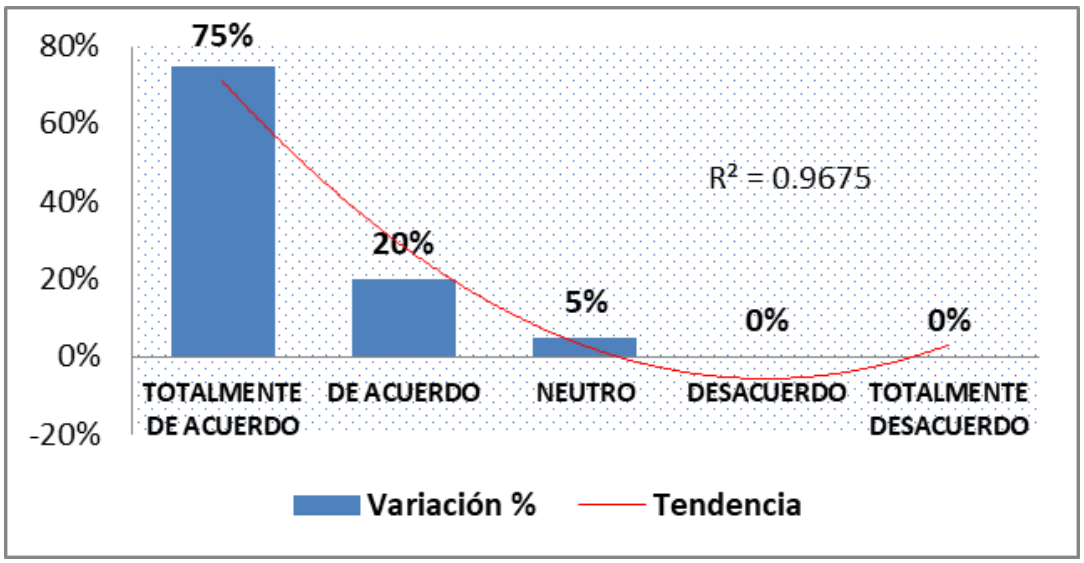


Figura 2. Desarrollo de capacidades para la asociatividad

En la figura 2 se muestra que el 75% de los empresarios agricolas manifiestan estar totalmente de acuerdo sobre la necesidad de orientación y capacitación para impulsar la asociatividad de los productores agricolas, lo que refleja una sólida mayoría que identifica la fragmentación productiva como el principal cuello de botella interno para alcanzar escalas de oferta competitivas, en ese mismo sentido el 20% de los encuestados expresaron estar de acuerdo, lo que complementa la tendencia favorable, consolidando un 95% de aceptación general respecto a la intervención formativa en asociatividad, mientras que el 5% de los agroempresarios mantienen neutra su opinión, lo que evidencia un segmento mínimo de reserva ante los modelos asociativos tradicionales, así mismo, la contraparte condicional en el nivel en desacuerdo y en totalmente en desacuerdo no presentaron opinión alguna, con lo que se colige que es indispensable recibir capacitación y orientación especializada para promover la asociatividad entre los agricultores y pequeñas

empresas del valle de Huaura-Sayán. Desde la perspectiva de crecimiento, la atomización de la tenencia de la tierra y la pequeña escala de producción constituyen factores internos críticos que generan elevados costos de transacción, limitan el poder de negociación frente a las cadenas de suministro globales y dificultan el cumplimiento de volúmenes de exportación estables.

La superación de esta falla estructural requiere de un proceso de capital social y gobernanza cooperativa. Los datos confirman que los actores económicos locales reconocen que la asociatividad, no es solo una opción comercial, sino una condición sine qua non, para mitigar las asimetrías de información, optimizar los costos logísticos y facilitar la certificación y trazabilidad exigidas en el comercio exterior. Por consiguiente, las estrategias de intervención deben enfocar sus esfuerzos en la transferencia de capacidades gerenciales y organizacionales para transformar unidades productivas aisladas en empresas asociativas competitivas.

Complementariamente, el modelo presenta un coeficiente de determinación de $R^2 = 0.9675$. Esto evidencia una elevada bondad de ajuste, indicando que las variables explicativas incluidas en el análisis, logran explicar que el 96.75% de la variabilidad en la disposición de los productores hacia la capacitación asociativa, la magnitud del coeficiente de determinación confirma la solidez explicativa del modelo y respalda estadísticamente el elevado nivel de acuerdo registrado en la muestra y quedando solo un 3.25% atribuible a factores no contemplados en el modelo.

Finalmente en el estudio también se canalizaron opiniones y pronunciamientos en conjunto, que manifestaron con mucha claridad de manera verbal que:

"Individualmente somos demasiado pequeños; el acopiador nos paga lo que quiere, el fertilizante nos cuesta caro y para mandar un contenedor al extranjero ni juntando toda nuestra cosecha alcanzamos el volumen requerido por el mercado internacional". La gente del valle sabe perfectamente que la unión hace la fuerza, pero también reconocen que asociarse en el pasado a veces ha traído problemas de desconfianza o mala administración.

Por eso, este resultado nos marca una hoja de ruta muy evidente para los agricultores que sí, quieren unirse, pero piden qué les enseñen cómo hacerlo bien. Necesitan capacitación en gestión cooperativa, en cómo manejar cuentas transparentes y en cómo trabajar en equipo de manera profesional. Si se logra romper esa barrera de la desconfianza con asistencia técnica adecuada, ese 95% de respaldo se traducirá en asociaciones agrarias fuertes capaces de pisar con éxito los mercados internacionales.

Según lo antes mencionado cabe preguntarse, ¿Cuál es el rol del estado en los procesos de crecimiento y desarrollo de la actividad exportadora?, en el siguiente grafico se muestra el análisis enfocado en la percepción sobre la intervención estatal, lo cual revela una posición contundente por parte de los conductores de la pequeña empresa agrícola del valle de Huaura-Sayán, según lo siguiente:

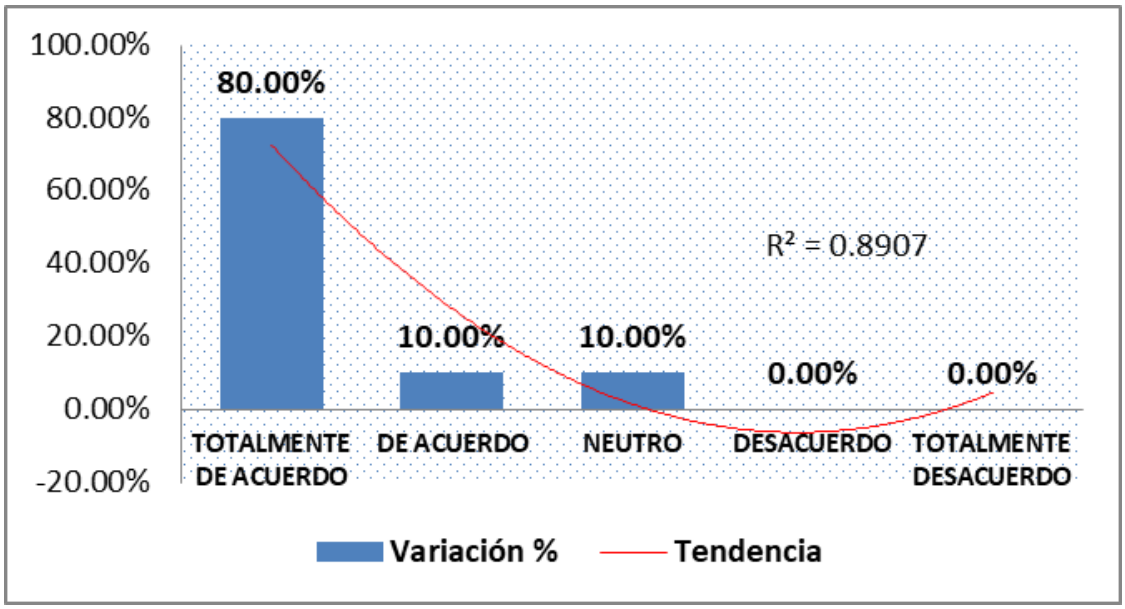


Figura 3. Rol institucional del estado en el desarrollo de la actividad exportadora

La figura 3 muestra que el 80% de los encuestados están Totalmente de acuerdo en una mayor participación o presencia del estado, en esa misma línea, un 10% manifiesta estar de acuerdo, con lo que se evidencia un abrumador 90% de los encuestados, que sostiene que debe existir un rol estatal más activo, protagónico e integrador**,** esta cifra refleja una falla de mercado estructural en la provisión de bienes públicos y servicios de fomento a la agroexportación en la zona de Huaura-Sayán., sobre todo para la pequeña agricultura de exportación, la presencia institucional no se traduce en asistencialismo, sino en la urgencia de reducir costos de transacción, mejorar la infraestructura logística hídrica, vial y canalizar servicios de inteligencia comercial y sanidad agraria que de forma individual resulta inviable financiar.

Los pequeños agroexportadores del valle se enfrentan a elevadas barreras de entrada internacionales, como certificaciones fitosanitarias, trazabilidad y estándares de sostenibilidad, donde la articulación con entidades públicas como MINAGRI, SENASA y

PROMPERÚ, resulta crítica. La ausencia de respuestas en la categoría Totalmente en desacuerdo con un 0% y el bajo nivel de discrepancia de 0% confirman que el sector empresarial agrícola no percibe a la intervención pública como un obstáculo o distorsión, sino como un catalizador indispensable para dinamizar la oferta exportable y mejorar su competitividad sistémica.

Por otra parte, el 10% de los encuestados situado en la neutralidad, es decir No sabe / No opina, visibiliza la existencia de una brecha de información o desconexión entre la oferta institucional disponible y ciertos estratos de la pequeña producción que aún operan en fases incipientes de articulación comercial. En síntesis, los resultados respaldan la premisa de que el entorno institucional externo es determinante para destrabar el potencial agroexportador de las pequeñas unidades productivas del valle.

Por último, los hallazgos confirman una demanda prioritaria de intervención pública en el sector agroexportador. Desde la perspectiva descriptiva, 9 de cada 10 encuestados respaldan la necesidad de un rol más activo del Estado. Asimismo, el modelo estimado alcanza un $R^2 = 0.8907$, lo que demuestra la robustez del modelo al explicar el 89.07% de la predisposición favorable de los productores agrícolas hacia el fomento estatal de las exportaciones, explicada por el conjunto de variables independientes del modelo, con un margen de varianza no explicada únicamente del 10.93%.

En ese mismo contexto ha resultado necesario determinar si hay una conformidad de parte de los agroempresarios por los ingresos o resultados obtenidos de su actividad económica y con ello si estarían dispuestos a buscar incrementar y desarrollar su sector, el procesamiento descriptivo de la pregunta referida a la conformidad con los resultados de la actividad económica del periodo evaluado revela una evidente polarización y prudencia

entre los pequeños agro productores del valle de Huaura-Sayán. A continuación se muestra la siguiente figura:

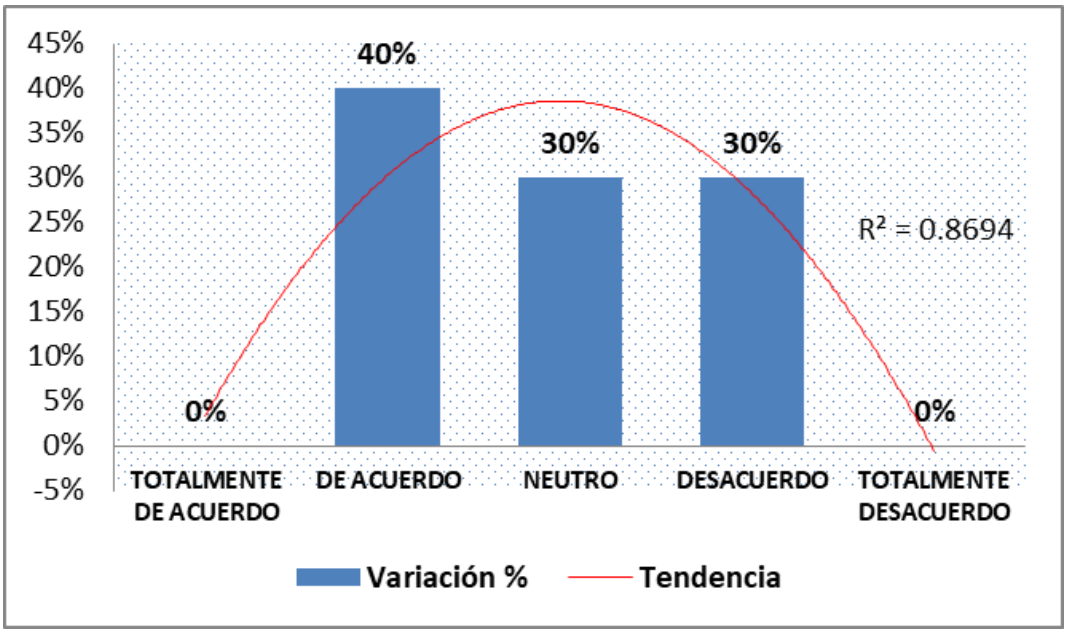


Figura 4. Percepción del desempeño y satisfacción económica de la actividad agrícola

La figura 4 muestra la distribución de los datos , donde se evidencia la ausencia absoluta de respuestas en el extremo optimista , es decir, Totalmente de acuerdo con 0%, situando la mayor concentración en un moderado 40% que manifiesta estar de acuerdo con su desempeño económico. Desde la perspectiva de la economía, este panorama refleja las fricciones operativas que afronta la pequeña empresa en la zona, aunque un segmento logra sostener márgenes que considera aceptables, lo hace bajo un techo de rentabilidad condicionado por la volatilidad de precios en puerta de chacra, los costos de los insumos agropecuarios y la asimetría de poder en la cadena de comercialización.

Por otro lado, un 30% de los encuestados expresa estar en desacuerdo y otro 30% se ubica en la neutralidad. Que un 60% acumulado no perciba sus resultados como claramente favorables evidencia la alta vulnerabilidad financiera e incertidumbre del sector. Para la pequeña empresa agrícola exportadora de Huaura-Sayán, esta insatisfacción o indeterminación suele asociarse a factores determinantes internos como la falta de escala, escaso acceso al crédito formal y limitada capacidad de negociación, combinados con determinantes externos, como el rigor de las exigencias fitosanitarias internacionales y la variabilidad climática.

En suma, la inexistencia de posturas radicalizadas en los extremos de 0% en Totalmente de acuerdo y 0% en Totalmente en desacuerdo, describe un tejido empresarial rural resiliente pero estancado, que logra mantenerse a flote sin alcanzar niveles óptimos de capitalización que le permitan consolidar y escalar de forma autónoma su inserción en el comercio exterior.

Por otro lado, los hallazgos evidencian un panorama de balance económico dividido y cauteloso entre los encuestados. Mientras que un 40% evalúa de forma positiva el año, un 60% se distribuye equitativamente entre la incertidumbre 30% y la disconformidad 30%. Desde el punto de vista econométrico, el modelo logra un alto poder explicativo donde $R^2 = 0.8694$, demostrando que el 86.94% de los cambios en la percepción sobre el desempeño económico responde de manera directa a los factores e indicadores considerados en la investigación, este valor también refleja una destacada bondad de ajuste, determinando que el 86.94% de la varianza en la evaluación económica de los encuestados es explicada por las variables independientes analizadas, registrando únicamente un 13.06% de varianza no explicada.

4.1.2. Factores Determinantes.

Los factores determinantes que promueven o influyen en la actividad exportadora se pueden definir como el conjunto de variables críticas, de naturaleza endógena (internas) y exógena (externas), cuya presencia, desarrollo e interacción alteran significativamente la capacidad operativa y comercial de las unidades productivas de pequeña escala, permitiéndoles superar las barreras de entrada internacionales y sostener un flujo de exportación competitivo en el tiempo.

4.1.2.1.Factores determinantes internos.

Los factores internos comprenden el conjunto de recursos, capacidades y características propias de una organización que influyen directamente en su desempeño y en el logro de sus objetivos estratégicos. En el ámbito de la actividad exportadora, estos factores representan aquellos elementos que dependen de la propia empresa y que pueden fortalecerse mediante una adecuada gestión organizacional. En consecuencia, aspectos como la capacidad financiera, la gestión empresarial, el capital humano, la innovación y la capacidad productiva constituyen recursos esenciales para que una empresa pueda competir en mercados internacionales.

Bajo ese contexto , es necesario analizar factores internos que influyen en la actividad exportadora, en ese sentido el análisis descriptivo del ítem destinado a evaluar la percepción sobre la magnitud de la informalidad operativa entre los productores y pequeñas empresas agrícolas del valle de Huaura-Sayán, muestra

una inclinación predominante hacia la constatación de esta problemática, tal como se muestra en la siguiente figura:

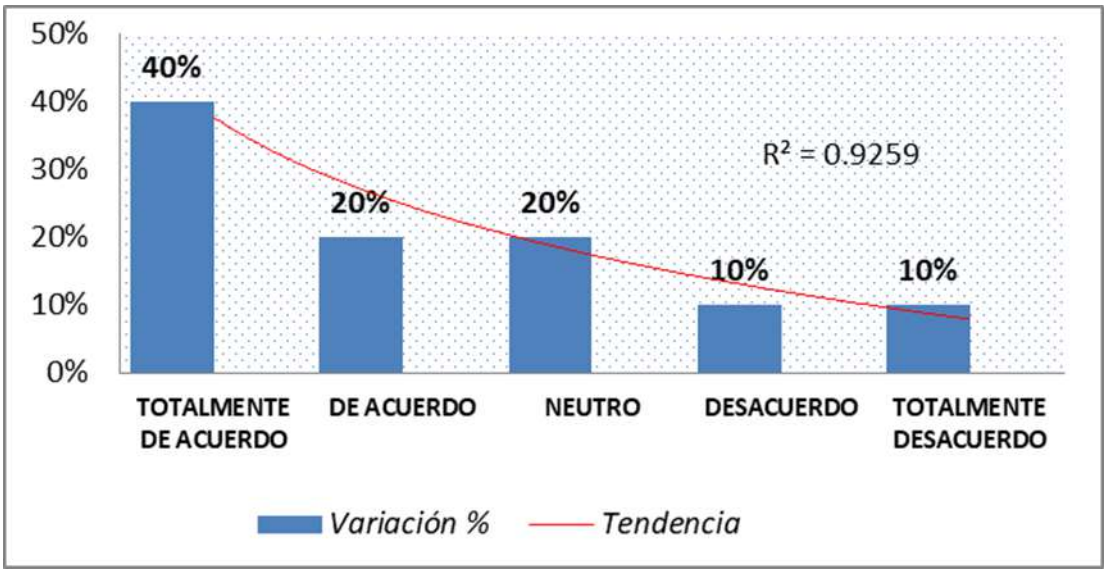


Figura 5. Percepción sobre la informalidad en el sector agrario del valle Huaura - Sayán

Tal como se muestra en la figura N° 4, un 60% acumulado de los encuestados, es decir 40% Totalmente de acuerdo y 20% De acuerdo, percibe que la informalidad abarca de manera generalizada a la actividad agrícola del valle, este hallazgo evidencia un determinante interno estructural crítico como la elevada presencia de unidades productivas operando al margen de la formalidad tributaria, laboral o de tenencia de tierras. En zonas agrícolas como Huaura-Sayán, esta condición frena directamente el potencial exportador, pues la informalidad actúa como una barrera que restringe el acceso al sistema financiero formal, imposibilita la emisión de comprobantes para venta directa a brokers o agrocompradores, y dificulta la obtención de certificaciones de trazabilidad e inocuidad exigidas por los mercados internacionales.

En contraste, también se observa, que el 20% que expresa discrepancia, es decir un 10% En desacuerdo y un 10% de los encuestados manifiestan que están Totalmente en desacuerdo, ello representa a aquel segmento de pequeñas empresas que han logrado formalizarse o que reconocen los esfuerzos de articulación comercial y asociatividad presentes en la zona. Para estas unidades, la formalidad ha dejado de ser un costo para convertirse en una inversión estratégica que les permite integrarse a cadenas de valor globales.

Por su parte, el 20% posicionado en el estrato No sabe / No opina o neutro, refleja la existencia de zonas grises en la actividad económica local, donde conviven esquemas híbridos o semicirculares de producción, como el arrendamiento informal de parcelas o la venta mediante intermediarios no registrados, lo que genera confusión respecto a los límites de la formalidad, en definitiva, estos datos confirman que la informalidad sigue siendo un cuello de botella institucional que limita la escala, debilita la capacidad de negociación colectiva y contrae la competitividad exportadora de los productores del valle.

En esa misma línea, los resultados reflejan que la informalidad agrícola es percibida como una condición predominante en el valle por la mayoría de los actores consultados, alcanzando un 60% de respaldo, frente a un 20% de postura neutral y un 20% de desacuerdo. Desde la perspectiva econométrica, el modelo estimado alcanza un sobresaliente poder explicativo donde $R^2 = 0.9259$, lo que demuestra que casi el 93% de los cambios en la percepción sobre la informalidad del sector responde de forma directa a los factores socioeconómicos y operativos incorporados en la investigación, Este valor, también, evidencia una elevada bondad de ajuste, determinando que el 92.59% de la

varianza en las respuestas es explicada por el conjunto de variables independientes analizadas, registrando únicamente un 7.41% de varianza no explicada.

Así mismo, en el contexto de los factores internos, el procesamiento de los datos correspondientes a la necesidad de consolidar o agrupar la producción agrícola para atender la demanda internacional, evidencia una coincidencia prácticamente unánime entre los productores del valle de Huaura-Sayán, en la siguiente figura podemos apreciar lo comentado:

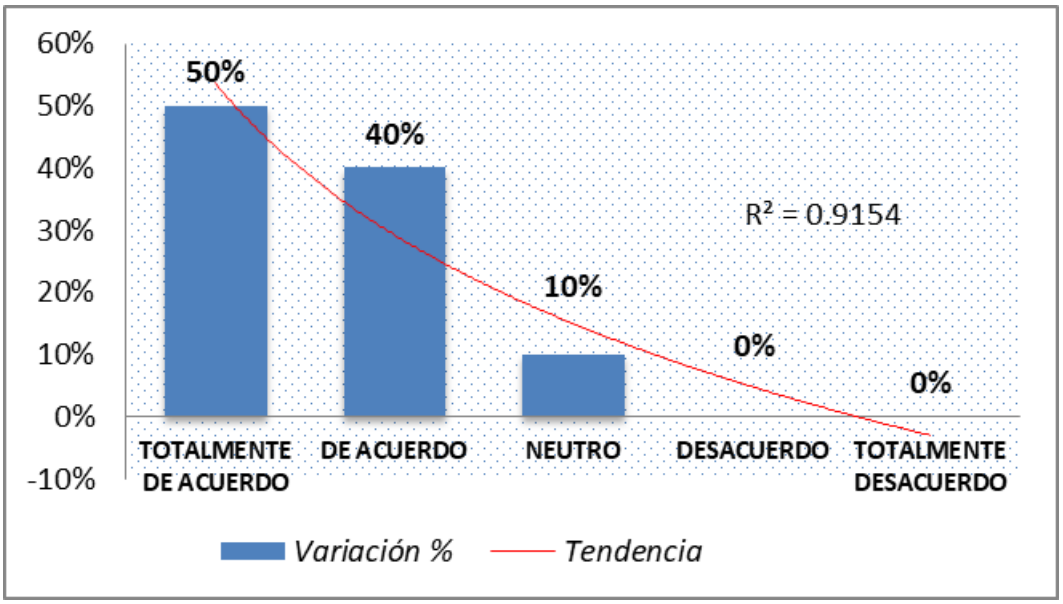


Figura 6. Consolidación de la oferta exportable y asociatividad

En la figura N° 6, se observa un contundente 90% acumulado, que corresponde a los encuestados con un 50% Totalmente de acuerdo y un 40% de encuestados que manifiestan estar de acuerdo y reconoce la consolidación de la producción como un factor determinante interno indispensable, este hallazgo responde directamente a la restricción estructural del minifundio, ya que la pequeña empresa agrícola, por sí sola, carece de la escala productiva necesaria para negociar volúmenes competitivos, garantizar despachos

continuos y asumir los elevados costos fijos de la logística de exportación. La masa crítica de productores en Huaura-Sayán entiende que para "hacer músculo" frente a los compradores internacionales es obligatorio articular la oferta local.

Agrupar la producción va más allá de juntar toneladas de producto; implica homologar estándares fitosanitarios, calibrar la calidad y uniformizar las ventanas de cosecha. Desde la óptica del comercio exterior, la asociatividad y el aprovechamiento de las economías de escala reducen drásticamente los costos de transacción por unidad exportada. Esto eleva el poder de negociación de los agricultores, permitiéndoles pasar de ser meros tomadores de precios en chacra a agentes con capacidad de pactar mejores condiciones contractuales en el mercado global.

Por otro lado, el 10% que optó por No sabe / No opina o neutro, evidencia la desconfianza histórica o el desconocimiento técnico sobre los modelos de gestión asociativa o cooperativa. En el sector rural, es frecuente el temor a perder autonomía operativa o el recelo generado por malas experiencias asociativas del pasado. Finalmente, el marginal 0% en desacuerdo responde a casos muy puntuales de parcelas con nichos de mercado hiperespecíficos o con un nivel de integración vertical suficiente para operar de manera autónoma. En conclusión, los datos demuestran que la integración horizontal de la oferta es percibida como la vía estratégica prioritaria para destrabar el potencial exportador del valle.

Los datos de la muestra reflejan una postura masiva y favorable, es decir, 9 de cada 10 encuestados respaldan la unión de la producción y solo un 10% adopta una postura y no existe rechazo alguno. Al evaluar la percepción sobre la necesidad de consolidar la producción agrícola para hacer frente a la demanda internacional, el modelo arrojó un

coeficiente de determinación de R^2 = 0.9154. Este resultado demuestra una elevada bondad de ajuste, determinando que el 91.54% de la varianza en la respuesta de los productores es explicada por las variables independientes del modelo, con solo un 8.46% de varianza no explicada, de factores omitidos en el estudio o del margen de error aleatorio.

En esa misma línea, los resultados del análisis descriptivo correspondiente a la existencia de capacidad y voluntad para la asociatividad entre los productores y pequeñas empresas del valle de Huaura-Sayán refleja un clima social y empresarial sumamente favorable para la integración productiva, en la siguiente figura se puede observar el detalle manifestado:

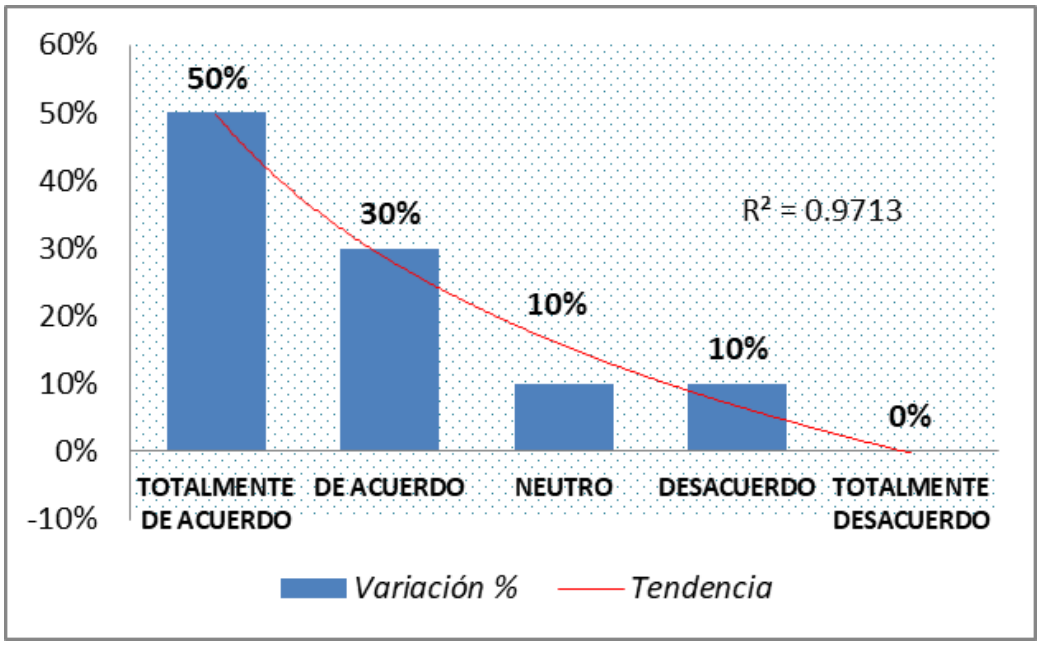


Figura 7. Disposición y capacidad para la asociatividad agricola

En la figura N°7, se observa que un 80% acumulado de los encuestados sostiene que sí existe tanto la intención como la disposición operativa para asociarse con un 50%

Totalmente de acuerdo y 30% de los encuestados que manifiestan estar De acuerdo, este resultado representa un hallazgo de alto valor actitudinal e institucional, revela la presencia de capital social, el activo intangible fundamental para articular cadenas de valor rurales. Mientras que la necesidad teórica de consolidar volumen es clara para sobrevivir en el comercio exterior, este indicador demuestra que el agricultor del valle de Huaura-Sayán no solo entiende la urgencia estratégica de unirse, sino que está dispuesto a asumir el reto organizacional que ello implica.

Superar la fragmentación mediante la asociatividad permite a la pequeña empresa mitigar sus limitantes internas de escala, compartir riesgos, transferir tecnologías de manera colectiva y mejorar el acceso al crédito. La inexistencia de respuestas en Totalmente en desacuerdo es 0% y el acotado 10% en desacuerdo ponen de manifiesto que las posturas refractarias a la colaboración son marginales en el valle. La reticencia de ese pequeño grupo suele asociarse más a experiencias asociativas fallidas en el pasado o a fallas en la gobernabilidad de antiguas cooperativas que a una negativa rotunda hacia el trabajo conjunto.

Por su parte, el 10% situado en No sabe / No opina o neutro, evidencia la existencia de un segmento expectante que prefiere constatar incentivos claros o liderazgos transparentes antes de comprometerse. En síntesis, el ecosistema agrícola de Huaura-Sayán cuenta con una predisposición positiva que reduce las barreras culturales para la acción colectiva, constituyéndose en una oportunidad decisiva para que las políticas públicas y las iniciativas privadas estructuren consorcios de exportación sólidos.

En ese mismo sentido, existe coherencia con la distribución de frecuencias, a nivel descriptivo, se observa una clara predisposición positiva, 8 de cada 10 encuestados, es

decir el 80% opinan que existe la capacidad y la voluntad para asociarse. Al examinar la percepción sobre la existencia de capacidad y voluntad para la asociatividad de los agricultores y sus empresas, el modelo alcanzó un coeficiente de determinación de R^2 = 0.9713. Este valor evidencia una extraordinaria bondad de ajuste, determinando que el 97.13% de la varianza en la respuesta de la muestra es explicada por el conjunto de variables independientes analizadas, registrando un margen de varianza no explicada de solo 2.87% de la varianza total depende de factores omitidos en el análisis o del error aleatorio del muestreo.

Por su parte, el análisis descriptivo sobre la necesidad de conocer e implementar la gestión de la calidad bajo estándares internacionales revela un consenso absoluto entre los pequeños agros productores del valle de Huaura-Sayán, tal como se muestra en la siguiente figura:

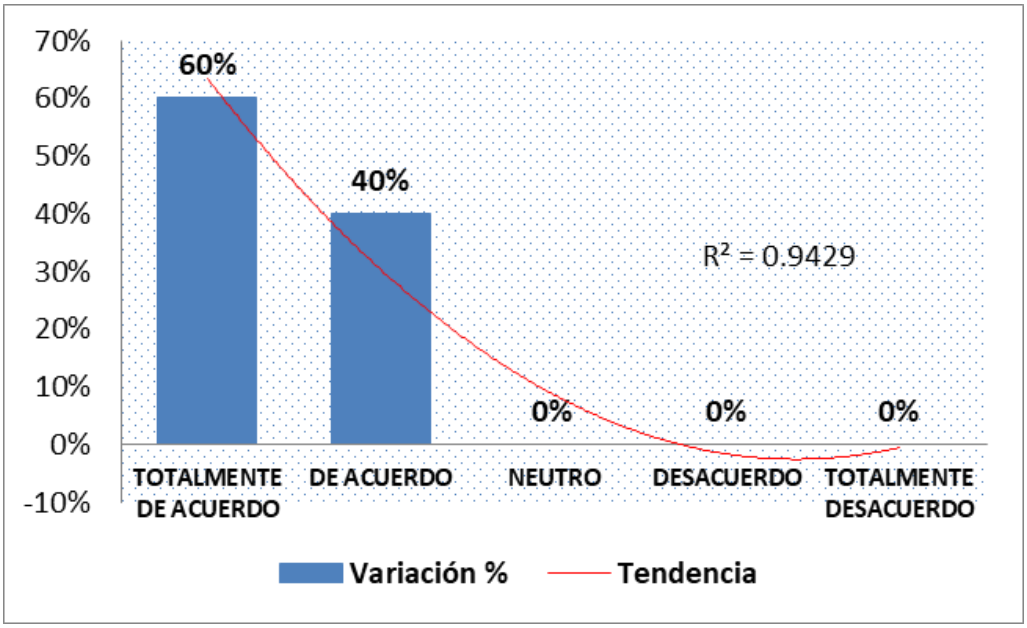


Figura 8. Importancia del conocimiento en gestión de la calidad internacional

Tal como se muestra en la figura N°8, un 60% de los encuestados manifiesta estar totalmente de acuerdo, que en el valle existe una conciencia plena sobre la calidad como condición sine qua non para competir en el exterior, así mismo el 40% de los agro empresarios también manifestaron estar de acuerdo, con lo que se representa un 100% de posición favorable, y es que la calidad internacional dejó de ser un atributo diferenciador para convertirse en un requisito de acceso básico. Los productores entienden que cultivar un fruto óptimo en campo no basta; es indispensable dominar las exigencias de los mercados de destino, que van desde límites máximos de residuos (LMR) hasta certificar la trazabilidad y las buenas prácticas agrícolas (como GLOBALG.A.P. o certificaciones orgánicas).

Desde la perspectiva de los factores determinantes internos, la gestión de la calidad actúa como el principal activo intangible del agroexportador. La ausencia total de respuestas en las categorías neutrales o de desacuerdo 0% refleja que los agricultores de Huaura-Sayán no perciben las normas de calidad como un mero trámite burocrático o un gasto innecesario, sino como una inversión técnica crítica para evitar rechazos en puerto de destino, reducir mermas y defender márgenes de rentabilidad frente a la alta exigencia de las cadenas internacionales.

Asimismo, esta unanimidad pone en evidencia una demanda latente de capacitación técnica y transferencia tecnológica. Aunque la voluntad y la convicción del pequeño empresario agrícola están al 100%, persiste una brecha entre "saber que se necesita" e "implementar eficazmente" estos sistemas de gestión en el día a día del campo, el resultado valida que el conocimiento en calidad internacional es reconocido como la llave maestra para transformar la producción local en una oferta exportable competitiva y

sostenible, entonces, el consenso total y unánime muestran una alineación absoluta demuestra que esta unanimidad no es casualidad, sino que está firmemente cimentada por los factores analizados en el presente estudio. La fortaleza del R^2 demuestra que esta unanimidad no es casualidad, sino que está firmemente cimentada por los factores analizados, el modelo estimado alcanza un sobresaliente poder explicativo R^2 = 0.9713, lo que demuestra que prácticamente el 97% de la convicción respecto a la importancia de los estándares de calidad internacional responde de manera directa a los factores técnicos y comerciales incorporados en la investigación. Este valor demuestra una extraordinaria bondad de ajuste, determinando que el 97.13% de la varianza en las respuestas de la muestra es explicada por el conjunto de variables independientes analizadas, registrando una varianza no explicada de solo 2.87%. La variación responde a factores no contemplados en la ecuación o al ruido aleatorio del muestreo.

Por otra parte, el análisis descriptivo de la percepción sobre la disponibilidad de tecnología adecuada para atender las exigencias del mercado global expone una contundente autocrítica y la presencia de un cuello de botella estructural en el valle de Huaura-Sayán, tal como se muestra en la siguiente figura:

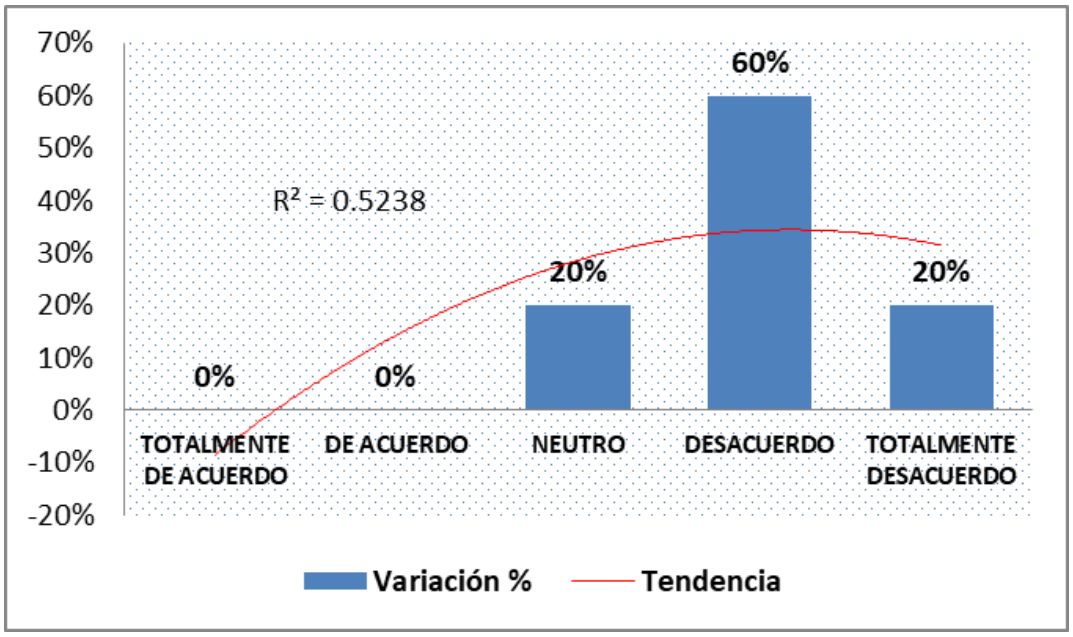


Figura 9. Brecha tecnológica y capacidad de respuesta ante el mercado internacional

En la figura N° 9, se muestra, un rotundo 80% acumulado de los cuales el 60% de los encuestados manifestaron estar en desacuerdo y un 20% manifestó estar Totalmente en desacuerdo, lo cual se colige que los agricultores del valle no disponen del instrumental tecnológico adecuado. La cifra cobra un dramatismo técnico aún mayor al observar que el 0% de la muestra se posicionó de manera favorable, es decir Totalmente de acuerdo o De acuerdo, este resultado diagnostica la severidad de un determinante interno crítico, como el rezago tecnológico en la infraestructura productiva, el manejo de agua y el procesamiento primario.

Atender la demanda agroexportadora moderna requiere articular tecnologías de precisión, sistemas de riego tecnificado por goteo, gestión automatizada de la fertilización, así como infraestructura para mantener la cadena de frío y empaque adecuado en poscosecha. La nula percepción de suficiencia tecnológica 0% demuestra que la pequeña empresa agrícola de Huaura-Sayán es plenamente consciente de sus

limitaciones para escalar en la cadena de valor o transformar su materia prima para darle valor agregado. Operar con herramientas tradicionales o semiconvencionales restringe los rendimientos por hectárea, incrementa las mermas de producción y compromete la homogeneidad del fruto exigida en los puertos de destino.

Por otro lado, el 20% ubicado en No sabe / No opina o neutro, evidencia a aquel sector de productores desligado de los canales de exportación directa, cuya interacción con la tecnología es remota al depender de acopiadores intermedios. En conclusión, los datos confirman que la brecha de capital e innovación tecnológica es una de las barreras internas más agudas para la competitividad del valle, demostrando que sin un plan de modernización y adopción tecnológica no será viable sostener una actividad exportadora escalable y duradera.

Los hallazgos evidencian una preocupante percepción de rezago tecnológico para atender exigencias de exportación en el valle Huaura-Sayán, donde el 80% de los consultados evalúa negativamente la disponibilidad de tecnología adecuada (60% en desacuerdo y 20% totalmente en desacuerdo), sin registrarse opiniones a favor (0%). El modelo estimado obtiene un $R^2 = 0.5238$, lo que demuestra que las variables consideradas explican un 52.38% de la postura adoptada por los productores. Esto sugiere que, si bien las variables del estudio aportan información relevante para entender la brecha tecnológica, existen factores omitidos de naturaleza cualitativa o estructural que complementan la explicación de este fenómeno. Este resultado refleja un ajuste moderado del modelo, indicando que el 52.38% de la varianza en las respuestas es explicada por las variables independientes analizadas, mientras que el 47.62% restante se atribuye a factores no incluidos en la ecuación.

Por su parte, los resultados obtenidos del análisis del procesamiento descriptivo de la evaluación integral sobre los pilares estratégicos de la exportación, muestra un respaldo categórico entre los productores y pequeñas empresas agrícolas del valle de Huaura-Sayán, tal como se muestra en la siguiente figura:

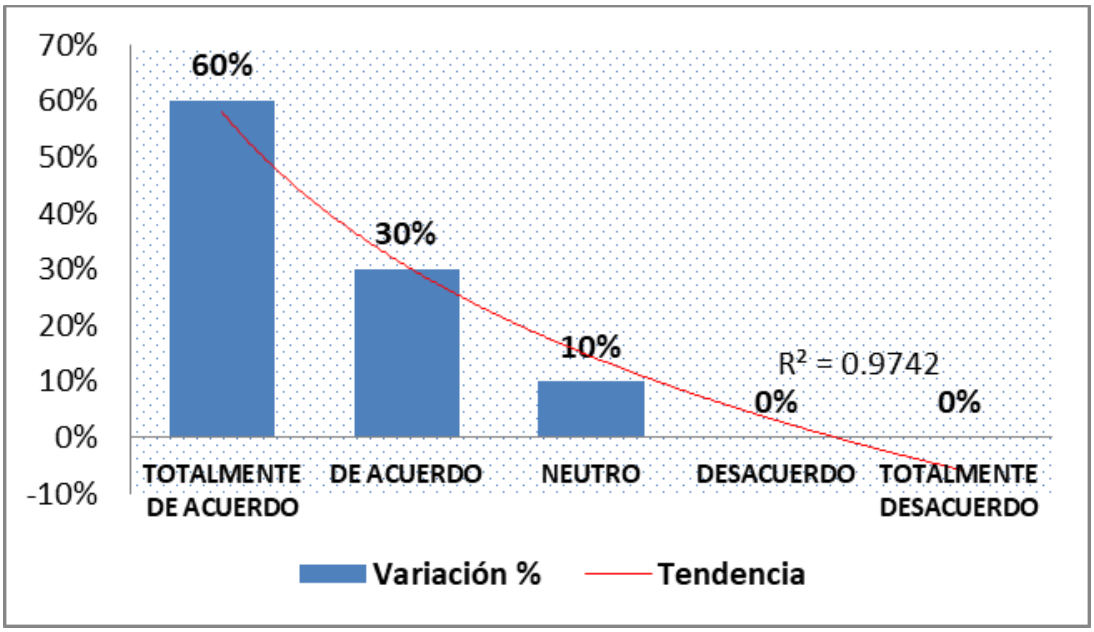


Figura 10. Significancia de la influencia de los factores determinantes internos

La figura N° 10 muestra un contundente y significativo 90% acumulado de los encuestados, ya que el 60% manifestó estar Totalmente de acuerdo y un 30% De acuerdo, lo que valida de manera explícita que la articulación entre asociatividad, gestión de la calidad, cumplimiento de protocolos de inocuidad/sostenibilidad y tecnología constituye el motor determinante para escalar en la actividad agroexportadora, este resultado confirma que el pequeño productor no concibe el éxito comercial como fruto de acciones aisladas, sino como la convergencia de un paquete tecnológico e institucional integrado.

Así mismo, la nula oposición registrada con un 0% en las categorías de desacuerdo, evidencia una madurez en la visión empresarial del valle. Los agricultores reconocen que la competitividad sistémica en el comercio internacional exige resolver simultáneamente dos frentes: los determinantes internos (ganancias de escala mediante la organización colectiva y la adopción de tecnología) y los determinantes externos (barreras no arancelarias como la trazabilidad, inocuidad y estándares socio ambiéntales). Esta convergencia demuestra que la ruta para salir del estancamiento productivo está claramente mapeada por el propio sector.

Al contrastar este hallazgo con los ítems previos, donde un 80% reconoció carecer de la tecnología adecuada, se hace evidente una brecha estructural entre la conciencia estratégica y la capacidad real de implementación. El agroproductor de Huaura-Sayán sabe perfectamente lo que necesita para triunfar fuera 90%, pero se estrella con limitaciones de capital y asistencia técnica para ejecutarlo.

Finalmente, el 10% ubicado en No sabe / No opina atañe a pequeños productores que aún operan en los márgenes del mercado local y perciben estos estándares internacionales como un horizonte lejano a su realidad inmediata, estos datos respaldan la hipótesis central de la investigación, la integración de estos factores es percibida como la fórmula determinante para transformar la pequeña agricultura de Huaura-Sayán en un sector exportador sólido, competitivo y sostenible.

En esa misma línea, existe respaldo masivo en el diagnóstico, a nivel descriptivo, los datos reflejan una convicción muy clara, 9 de cada 10 encuestados, es decir 90% coinciden con la afirmación. Los resultados confirman que la articulación entre tecnología, estándares de calidad, sostenibilidad y trabajo asociativo es percibida como el

motor fundamental para el despegue exportador del sector agrícola. Desde el enfoque descriptivo, el 90% de los actores consultados avala de manera decisiva la importancia de estas herramientas, sin manifestarse posiciones en contra 0%, el modelo alcanza un robusto poder explicativo $R^2 = 0.9742$, demostrando que prácticamente el 97% de la convicción sobre el impacto favorable de estos factores responde de forma directa a las variables consideradas en la investigación. Este indicador demuestra una alta bondad de ajuste, confirmando que el 97.42% de la varianza en la respuesta de la muestra es explicada por el conjunto de variables independientes analizadas, registrando un margen de varianza no explicada de tan solo 2.58%

.

4.1.2.2.Factores determinantes externos.

Los factores externos hacen referencia al conjunto de condiciones del entorno que influyen en el desempeño de las empresas y que, por su naturaleza, no pueden ser controladas directamente por la organización. En el ámbito de la actividad exportadora, estos factores comprenden aspectos económicos, políticos, comerciales, tecnológicos e institucionales que pueden favorecer o limitar el acceso de las empresas a los mercados internacionales. En consecuencia, el éxito de una empresa exportadora no depende únicamente de sus capacidades internas, sino también del contexto en el que desarrolla sus actividades.

En esa misma línea, el Banco Mundial (2017) señala que el crecimiento de las exportaciones agrícolas depende, en gran medida, de la existencia de políticas públicas que promuevan la inversión, el acceso al financiamiento, el desarrollo de infraestructura logística y la modernización del sector agrícola. Asimismo, destaca que la calidad de las

carreteras, los puertos, los sistemas de transporte y los servicios de apoyo al comercio exterior constituyen factores esenciales para reducir costos logísticos y aumentar la competitividad de los productores nacionales en los mercados internacionales.

En ese sentido, en el presente estudio se ha analizado tanto la situación de la infraestructura, así como, el equipamiento logístico, donde el procesamiento descriptivo de la consulta orientada a evaluar la necesidad de mayor infraestructura y equipamiento logístico revela el nivel de consenso más elevado y contundente de todo el estudio en el valle de Huaura-Sayán, tal como se muestra en la siguiente figura:

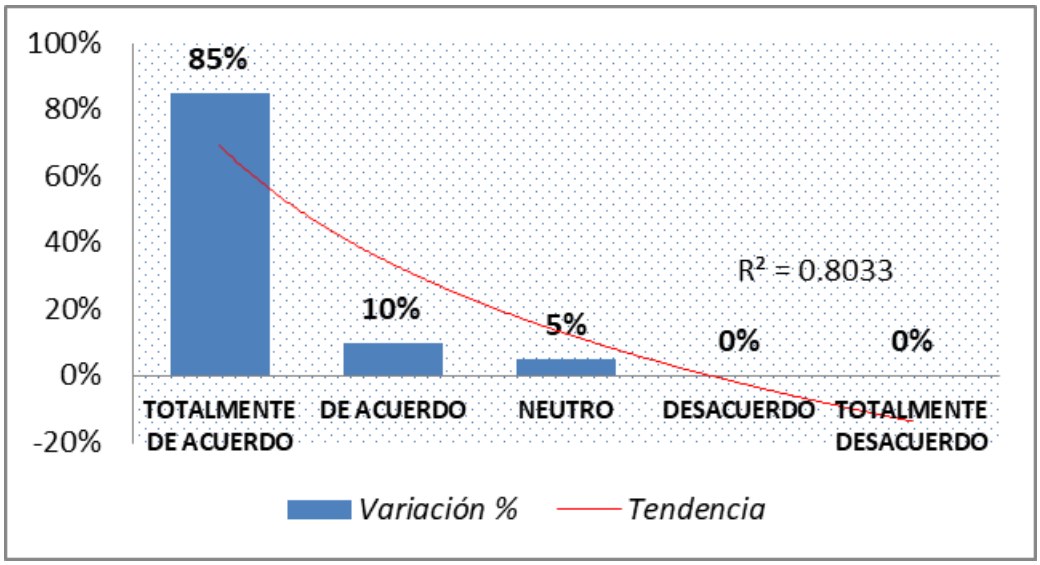


Figura 11. Infraestructura y equipamiento logístico para actividad exportadora

En la figura N° 11, se observa la línea de tendencia, donde la proporción más robusta recae en un 95% acumulado, donde el 85% de los encuestados manifestaron estar Totalmente de acuerdo y 10% manifestó estar De acuerdo, con lo que se colige que el 95% de los agro empresarios demanda una mejora sustancial en la cadena logística e

infraestructura dedicada a la agroexportación. La abrumadora concentración en la categoría Totalmente de acuerdo 85% señala que el factor logístico es percibido como el cuello de botella crítico y más apremiante por los conductores de la pequeña empresa agrícola del valle, por ende, la logística de exportación no es un costo secundario, sino la columna vertebral del valor agregado en productos perecibles. La pequeña agricultura de Huaura-Sayán se enfrenta a graves deficiencias en la "última milla" agroexportadora, ya que la escasez de centros de acopio equipados, la falta de plantas de empaque (packing) acondicionadas localmente, la limitada disponibilidad de flotas con sistemas de refrigeración y la infraestructura vial secundaria deficiente para conectar las parcelas con las vías principales hacia los puertos de salida, como el Puerto de Callao o el Puerto de Chancay.

Estas carencias generan severas "pérdidas poscosecha" y rompen con frecuencia la cadena de frío, lo que deteriora la vida útil en anaquel del producto e incrementa los merma-fletes. Para el pequeño agroexportador, no contar con esta infraestructura implica depender obligatoriamente de intermediarios y grandes agroexportadoras consolidadoras, perdiendo gran parte del margen de ganancia.

Por otro lado, la nulidad absoluta en las opciones de desacuerdo con un 0% y el marginal 5% en No sabe / No opina o neutro, confirman que la brecha de infraestructura no es una percepción aislada, sino una traba estructural transversal. En síntesis, los resultados respaldan que la infraestructura y el equipamiento logístico constituyen un factor determinante de articulación interno-externo, que es pieza clave en el proceso de crecimiento del sector, sin un soporte físico que garantice la calidad e inocuidad desde la

chacra hasta el puerto, los esfuerzos en productividad y asociatividad del valle quedan truncados en la fase de comercialización internacional.

Los hallazgos muestran y posicionan la brecha en infraestructura y logística como un cuello de botella crítico para la competitividad exportadora del sector agrícola. Desde el enfoque descriptivo, existe un consenso del 95% respecto a la urgencia de contar con mayor equipamiento e infraestructura. En el plano econométrico, el modelo alcanza un sólido poder explicativo $R^2 = 0.8033$, lo que demuestra que más del 80% de la convicción, respecto a la necesidad de inversión logística responde de manera directa a los factores socioeconómicos y operativos integrados en el estudio, este valor evidencia una alta bondad de ajuste, determinando que el 80.33% de la varianza en la respuesta de los productores es explicada por las variables independientes analizadas, registrando un 19.67% de varianza no explicada depende de aspectos no incluidos en el modelo o del ruido estadístico propio de la muestra.

Así mismo, existe la necesidad del agro exportador de obtener financiamiento, los resultados se orientan al análisis descriptivo del ítem enfocado en evaluar la necesidad de capital financiero para dinamizar la comercialización internacional, se expone unanimidad categórica entre los conductores de la pequeña empresa agrícola del valle de Huaura-Sayán, a continuación se evidencia lo comentado en la siguiente figura:

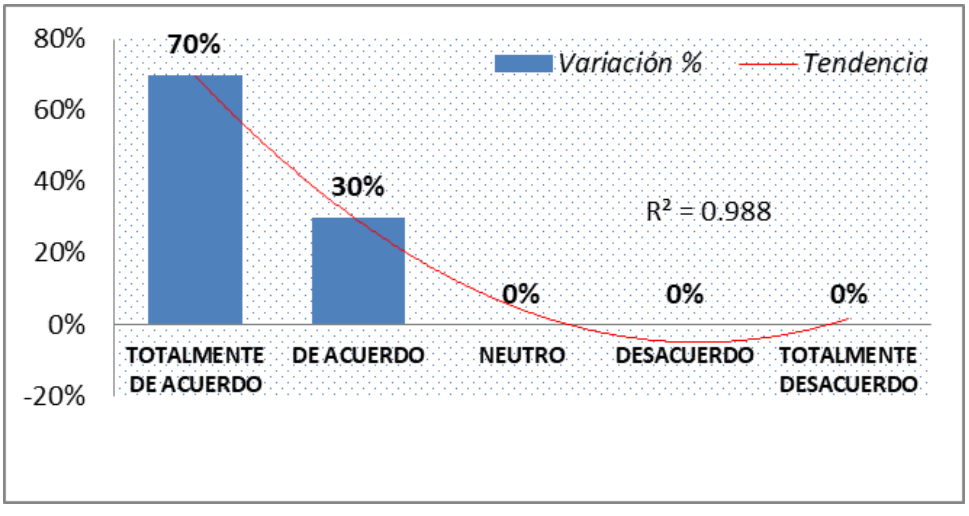


Figura 12. Requerimiento de Financiamiento para la exportación

La figura N° 12, muestra la línea de tendencia con una robustez del 100% del total de los encuestados, donde el 70% manifiesta estar Totalmente de acuerdo y el 30% manifiesta estar De acuerdo, lo que concuerda que la disponibilidad de crédito y recursos financieros es un factor indispensable para sostener y proyectar la actividad exportadora. La nula dispersión de los datos de 0% en posturas neutrales o de desacuerdo, ratifica que la restricción de liquidez es percibida como la barrera de entrada más transversal y tajante en el valle de Huaura-Sayán.

En ese sentido, el financiamiento actúa como el lubricante del ciclo operativo y de inversión del pequeño agroexportador. La inserción en el comercio exterior exige cubrir costos fijos y variables por adelantado, la compra de insumos de alta tecnología, pago de jornales para cosechas bajo estándares de inocuidad, contratación de fletes, pago de certificaciones internacionales y financiamiento de la cobranza diferida - ya que los compradores globales suelen pagar a 30, 60 o 90 días del arribo de la carga-. Sin un apalancamiento adecuado, el pequeño productor sufre de ahogamiento financiero también denominado cash flow crunch y se ve forzado a malvender su producción a acopiadores locales.

El resultado evidencia la existencia de un fallo de mercado en el sistema crediticio rural. La banca comercial tradicional suele percibir al sector agropecuario como un segmento de alto riesgo debido a la variabilidad climática y la falta de garantías reales, imponiendo tasas de interés restrictivas o desestimando solicitudes por falta de historial crediticio. Esta asimetría de información dificulta la capitalización de la pequeña empresa agrícola.

En definitiva, los datos confirman que el crédito agrícola no representa un lujo o un subsidio deseado, sino un factor determinante interno y externo necesario, ya que sin instrumentos de financiamiento adaptados a la estacionalidad del agro, las oportunidades de inserción directa en los mercados globales seguirán fuera del alcance de la pequeña agricultura local.

En esa misma línea, los resultados sitúan al acceso al financiamiento como el pilar determinante y crítico para la inserción de las pequeñas empresas agrícolas en el comercio internacional. Desde la perspectiva descriptiva, la totalidad de los actores consultados es decir 100% respalda la urgencia de contar con recursos financieros para la comercialización externa, el modelo obtiene un poder explicativo excepcional $R^2 = 0.988$, lo que confirma que casi el 99% de la convicción respecto a la necesidad de apalancamiento financiero responde directamente a los factores socioeconómicos y operativos integrados en el modelo, este valor refleja una extraordinaria bondad de ajuste, determinando que el 98.8% de la varianza en la respuesta de la muestra es explicada por las variables independientes analizadas, con un margen de varianza no explicada de tan solo 1.2% lo cual responde a factores ajenos al modelo o al error aleatorio del muestreo.

En ese mismo sentido, los resultados del procesamiento de las respuestas vinculadas a la exigencia de acompañamiento gubernamental para facilitar la penetración en mercados internacionales revelan un posicionamiento abrumadoramente favorable por parte de las pequeñas empresas agrícolas del valle de Huaura-Sayán., tal como se muestra en la siguiente figura:

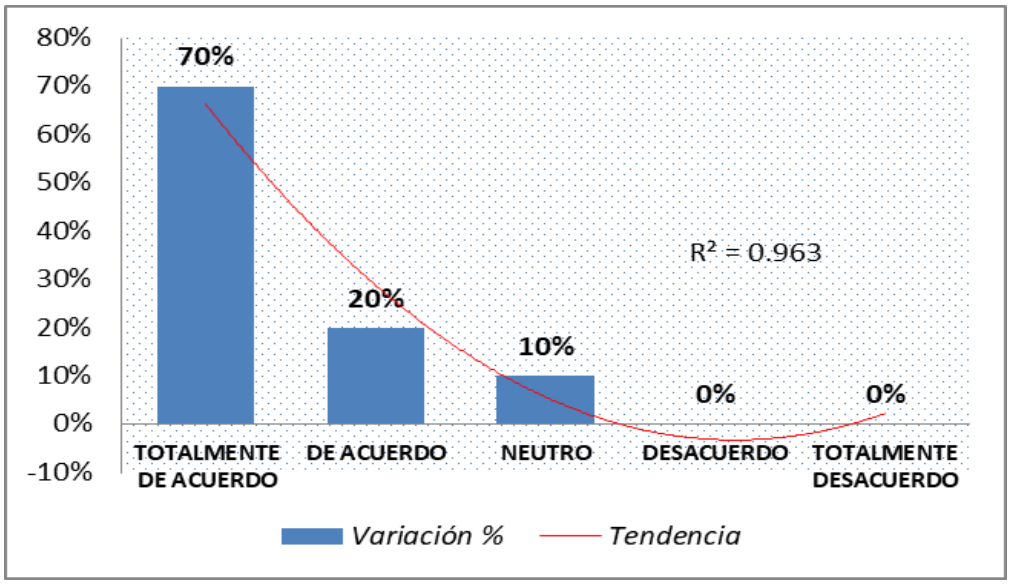


Figura 13. Necesidad de respaldo gubernamental para la inserción en el comercio internacional

En la figura N°13 podemos observar, como la línea de tendencia marca una fuerte proporción estadística, reflejando un 90% acumulado de la muestra que expresa y sostiene que la intervención del aparato público es una condición sine qua non para el acceso al mercado exportador, donde el 70% de los encuestados manifiesta estar Totalmente de acuerdo y el 20% manifiesta estar De acuerdo, este resultado confirma la relevancia del entorno institucional como un factor determinante externo de primer orden, como catalizador de la competitividad sistémica en el entorno rural.

Para la pequeña agricultura del valle, "apoyo gubernamental" no alude a asistencialismo ni a subsidios directos a la producción, sino a la provisión eficiente de bienes públicos estratégicos. Nos referimos a la apertura y apertura activa de diplomacia comercial, la facilitación del cumplimiento de barreras fitosanitarias y no arancelarias, liderada por SENASA, el fortalecimiento de la inteligencia de mercado vía PROMPERÚ o MINCETUR y la promoción de convenios bilaterales de comercio. Por otro lado la

ausencia absoluta de rechazo de 0% en las categorías de desacuerdo evidencia que el agroempresario local no percibe al Estado como un ente regulador burocrático o punitivo, sino como un socio institucional imprescindible para nivelar la cancha frente a competidores extranjeros que sí cuentan con un marco de fomento sólido en sus países de origen.

Por su parte, el 10% ubicado en No sabe / No opina o simplemente neutro, atañe a aquellos productores con esquemas comerciales fuertemente localizados o dependientes de la intermediación tradicional, quienes ven el ecosistema de apoyo público al comercio exterior como un ámbito lejano a su operativa diaria.

En síntesis, se ratifica la hipótesis de que la pequeña empresa agrícola de Huaura-Sayán reconoce los límites de su gestión interna y requiere articularse con políticas públicas integrales para poder costear y gestionar de forma viable la complejidad operativa que exige la inserción exportadora.

En esa misma línea, los resultados muestran que 9 de cada 10 encuestados aprueban la intervención estatal, con lo que sitúan al fomento y respaldo público como una condición indispensable para la internacionalización del sector agrícola. Desde el enfoque descriptivo, existe un consenso del 90% en que el Estado debe intervenir para facilitar la entrada a mercados extranjeros, el modelo obtiene un robusto poder explicativo $R^2 = 0.963$, lo que confirma que más del 96% de la convicción sobre la necesidad de políticas públicas de apoyo responde de forma directa a los determinantes operativos y comerciales analizados en la investigación, este resultado evidencia una elevada bondad de ajuste, determinando que el 96.3% de la varianza en las respuestas es explicada por el conjunto de variables independientes del modelo, registrando una varianza no explicada de solo

3.7% de la varianza total queda fuera de la ecuación o se atribuye al error aleatorio del muestreo

Así mismo, se ha analizado los resultados obtenidos en el procesamiento descriptivo de los datos sobre la necesidad de contar con título de propiedad en los predios agrícolas evidencia un consenso pleno y sin fisuras entre los conductores de la pequeña empresa agrícola del valle de Huaura-Sayán, tal como se muestra en la siguiente figura:

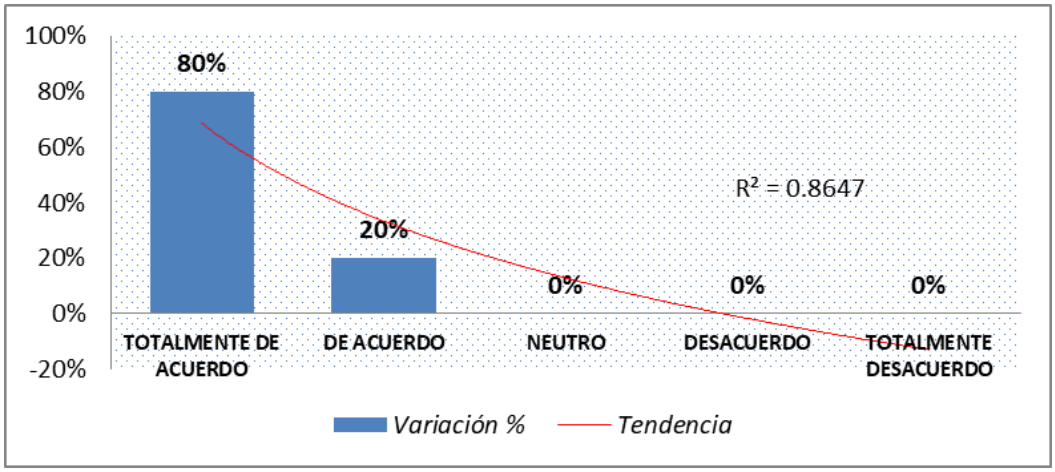


Figura 14. Seguridad jurídica de la tierra y titulación de propiedad

En la figura N° 14, la línea de tendencia marca un contundente 100% de los encuestados que afirma que la propiedad formal de la tierra es un pilar indispensable, donde el 80% manifiesta estar Totalmente de acuerdo y un 20% manifiesta estar De acuerdo, este resultado ubica a la seguridad jurídica de la tierra como el factor determinante interno y externo fundacional para la actividad exportadora. Sin formalización dominial, cualquier pretensión de escalamiento comercial resulta sumamente frágil.

Desde el análisis económico, el título de propiedad cumple dos funciones estratégicas vitales, primero como un colateral financiero y acceso al crédito, ya que la titularidad transforma el suelo agrícola en un activo bancable. Permite a las pequeñas empresas

otorgar garantías reales ante el sistema financiero para acceder a créditos de largo plazo con mejores tasas, orientados a la instalación de riego tecnificado, infraestructura de poscosecha o reconversión varietal y segundo funciona como un incentivo a la inversión de largo plazo e inocuidad, ya que la certeza jurídica sobre el predio elimina la amenaza de despojo o litigios por linderos, incentivando al agricultor a realizar inversiones fijas en el suelo como enmiendas, infraestructura de saneamiento y mitigación ambiental, que son necesarias para certificar el predio ante SENASA o bajo estándares internacionales como GLOBALG.A.P.

La nula dispersión en las respuestas opuestas con un 0% en posturas neutrales o de desacuerdo, ratifica que la informalidad en la tenencia, o los trámites inconclusos de saneamiento físico-legal, que no se perciben como un mero detalle burocrático, sino como un freno estructural. En Huaura-Sayán, donde el valor comercial de la tierra agroexportadora se eleva al ritmo de proyectos logísticos estratégicos, asegurar el dominio formal es el primer paso para salir de la agricultura de subsistencia y transformarse en un actor empresarial bancable o financieramente viable, sostenible y competitivo a nivel global.

En esa misma línea, los resultados sitúan a la titulación de tierras como un pilar estructural e impostergable para la seguridad jurídica y el desarrollo del sector agrícola. Desde la perspectiva descriptiva, la totalidad de los actores consultados, es decir 100%, respalda la necesidad de formalizar la propiedad de sus predios, el modelo logra un robusto poder explicativo de $R^2 = 0.8647$, lo que demuestra que más del 86% de la convicción respecto a la urgencia del título de propiedad responde de manera directa a los factores socioeconómicos y productivos integrados en el estudio. Este valor evidencia una

alta bondad de ajuste, determinando que el 86.47% de la varianza en la respuesta de la muestra es explicada por el conjunto de variables independientes analizadas, registrando un 13.53% de varianza no explicada, donde la variación responde a factores que quedaron fuera del modelo o al ruido aleatorio inherente a la muestra.

En ese mismo sentido, cabe analizar el resultado obtenido correspondiente a la valoración conjunta correspondiente a los factores externos como promotores significativos de la actividad agroexportadora que muestra y evidencia la mayor concentración favorable registrable en el estudio del valle de Huaura-Sayán, tal como se evidencia en la siguiente figura:

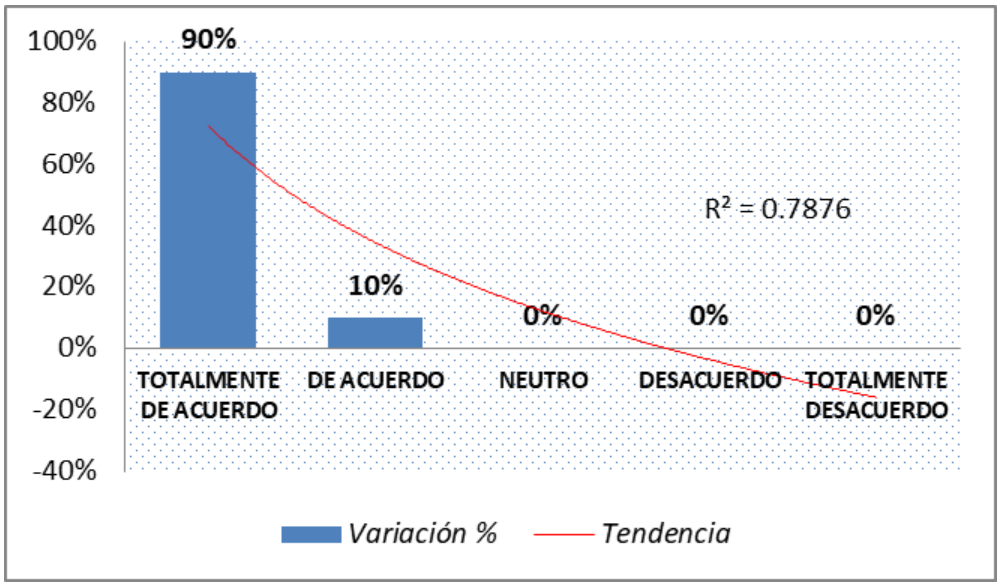


Figura 15. Significancia de la influencia de los factores determinantes externos

En la figura N°15, se muestra de manera categórica la tendencia del 100% del total de los encuestados que manifiestan sin lugar a dudas, que los factores externos constituye la columna vertebral para el desarrollo agroexportador local. La abrumadora preferencia por

la opción Totalmente de acuerdo con un 90% de aprobación, ratifica que los pequeños agroempresarios no ven estos elementos como variables aisladas, sino como un engranaje donde la falla de uno paraliza todo el sistema.

Asi mismo, este resultado sintetiza la interacción perfecta entre determinantes internos y externos, ya que la articulación comercial**,** Permite pasar de la venta atomizada en chacra a esquemas de integración vertical o alianzas estratégicas con *brokers* y agrocompradores internacionales, reduciendo la incertidumbre de mercado y asegurando contratos a precios previsibles, donde el financiamiento proporciona la liquidez necesaria para sostener los requerimientos de capital de trabajo durante la campaña y ejecutar inversiones fijas en certificación, sanidad e insumos de calidad, así mismo, la eficiencia logística garantiza la preservación del valor perecible mediante la continuidad de la cadena de frío, empaques optimizados y el transporte ágil hacia el puerto, maximizando el rendimiento comercial por tonelada enviada.

Por otro lado, la ausencia absoluta de posiciones neutrales o en desacuerdo con un 0% refleja una madurez analítica sobresaliente en el valle. El pequeño agroproductor de Huaura-Sayán comprende con claridad técnica que cultivar un producto de excelencia es inútil si no se cuenta con capital para financiar la cosecha, un canal comercial seguro donde colocarlo y la capacidad logística para entregarlo a tiempo y en óptimas condiciones en los anaqueles internacionales.

En consecuencia, los datos respaldan con la máxima contundencia la hipótesis general de la investigación, demostrando que el fortalecimiento simultáneo de los factores externos es la fórmula determinante para el escalamiento y sostenibilidad exportadora de la pequeña empresa agrícola en el valle.

En ese mismo sentido, los hallazgos confirman que los factores externos son percibidos como el motor para el despegue exportador del sector agrícola. Desde la perspectiva descriptiva, la totalidad de los actores consultados, es decir el 100%, coincide en el rol determinante de estos factores con un 90% totalmente de acuerdo y un 10% de acuerdo, por su parte el modelo obtiene un elevado poder explicativo $R^2 = 0.7876$, lo que demuestra que casi el 79% de la convicción sobre el impacto favorable de estos factores responde de forma directa a las variables operativas y comerciales integradas en la investigación. Este resultado refleja una sólida bondad de ajuste, determinando que el 78.76% de la varianza en la respuesta de la muestra es explicada por las variables independientes analizadas, registrando un 21.24% de varianza no explicada, por lo que la variación responde a factores que quedaron fuera de la ecuación o al margen de error aleatorio del muestreo.

4.2. Contrastación de hipótesis

Hipótesis General

H0: Los factores determinantes no influyen de manera significativa en la actividad exportadora de la pequeña empresa agrícola en el valle Huaura - Sayán, 2026.

H1: Los factores determinantes influyen de manera significativa la actividad exportadora de la pequeña empresa agrícola en el valle Huaura - Sayán, 2026.

En la contrastación, la hipótesis general muestra resultados obtenidos; donde indica que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna, en razón que se evidencia un coeficiente de correlación de 0.897; que representa una correlación fuertemente positiva y una nivel de significancia de 0.000< de 0.05, lo cual expresa una correlación altamente significativa. A partir de los hallazgos empíricos y estadísticos, se acepta de manera contundente la primera hipótesis general, ya que la articulación simultánea de estos factores influye de manera significativa en el desarrollo y consolidación exportadora del sector. Con un 90% de aceptación acumulada por parte de los encuestados, con una nula oposición de l0% en las categorías. Este consenso refleja que el pequeño productor ha superado la visión fragmentada del comercio internacional; hoy comprende que el éxito comercial no surge de esfuerzos aislados, sino de la convergencia de un paquete técnico e institucional integrado que enlaza la asociatividad, la gestión de la calidad, la inocuidad, la sostenibilidad y la tecnología, no obstante, este alto grado de conciencia estratégica, contrasta fuertemente con la realidad operativa del valle, donde un 80% de los productores reconoce carecer de la tecnología adecuada. Esta brecha estructural

evidencia que, si bien el agroproductor conoce perfectamente las exigencias de los mercados externos, se estrella contra limitaciones severas de capital de trabajo, acceso al crédito y asistencia técnica. Asimismo, el 10% ubicado en "la condición neutro" agrupa a productores marginales enfocados exclusivamente en el mercado local, para quienes las normativas internacionales constituyen un horizonte abstracto, es ese sentido, el modelo alcanza un robusto poder explicativo con un R^2= 0.8809, lo que demuestra que el 88.09% de la variabilidad en la convicción sobre el impacto favorable de estos factores se explica directamente por las variables analizadas, con un margen de error o varianza no explicada de apenas el 11.91%.

Con lo cual se verifica que los factores determinantes promueven de manera significativa la actividad exportadora de la pequeña empresa agrícola en el valle Huaura - Sayán, 2026.

Hipótesis especifica 1

H0: Los factores determinantes internos no influyen de manera significativa la actividad exportadora de la pequeña empresa agrícola en el valle Huaura - Sayán, 2026.

H1: Los factores determinantes internos influyen de manera significativa la actividad exportadora de la pequeña empresa agrícola en el valle Huaura - Sayán, 2026.

En la contrastación la hipótesis especifica 1; muestra resultados obtenidos donde indica que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna, en razón que se evidencia un coeficiente de correlación de 0.987; que representa una correlación fuertemente positiva y una nivel de significancia de 0.000< de 0.05, lo cual expresa

una correlación altamente significativa, asi mismo, la evidencia empírica muestra un significativo 90% acumulado producto de la encuesta, con un 60% de encuestados que manifestaron estar Totalmente de acuerdo y un 30% De acuerdo, lo que valida de manera explícita que la articulación entre asociatividad, gestión de la calidad, cumplimiento de protocolos de inocuidad/sostenibilidad y tecnología constituye el motor determinante para escalar en la actividad agroexportadora, este resultado confirma que el pequeño productor no concibe el éxito comercial como fruto de acciones aisladas, sino como la convergencia de un paquete tecnológico e institucional integrado, por otro lado, la nula oposición registrada con un 0% en las categorías de desacuerdo, evidencia una madurez en la visión empresarial del valle. Los agricultores reconocen que la competitividad sistémica en el comercio internacional exige resolver simultáneamente dos frentes: los determinantes internos (ganancias de escala mediante la organización colectiva y la adopción de tecnología) y los determinantes externos (barreras no arancelarias como la trazabilidad, inocuidad y estándares socio ambiéntales). Esta convergencia demuestra que la ruta para salir del estancamiento productivo está claramente mapeada por el propio sector, asi mismo, al contrastar este hallazgo con los ítems previos, donde un 80% reconoció carecer de la tecnología adecuada, se hace evidente una brecha estructural entre la conciencia estratégica y la capacidad real de implementación. El agroproductor de Huaura-Sayán sabe perfectamente lo que necesita para triunfar fuera 90%, pero se estrella con limitaciones de capital y asistencia técnica para ejecutarlo.

Finalmente, el 10% ubicado en No sabe / No opina atañe a pequeños productores que aún operan en los márgenes del mercado local y perciben estos estándares

internacionales como un horizonte lejano a su realidad inmediata, estos datos respaldan la hipótesis central de la investigación, la integración de estos factores es percibida como la fórmula determinante para transformar la pequeña agricultura de Huaura-Sayán en un sector exportador sólido, competitivo y sostenible.

En esa misma línea, existe respaldo masivo en el diagnóstico, a nivel descriptivo, los datos reflejan una convicción muy clara, 9 de cada 10 encuestados, es decir 90% coinciden con la afirmación. Los resultados confirman que la articulación entre tecnología, estándares de calidad, sostenibilidad y trabajo asociativo es percibida como el motor fundamental para el despegue exportador del sector agrícola. Desde el enfoque descriptivo, el 90% de los actores consultados avala de manera decisiva la importancia de estas herramientas, sin manifestarse posiciones en contra 0%, el modelo alcanza un robusto poder explicativo $R^2 = 0.9742$, demostrando que prácticamente el 97% de la convicción sobre el impacto favorable de estos factores responde de forma directa a las variables consideradas en la investigación. Este indicador demuestra una alta bondad de ajuste, confirmando que el 97.42% de la varianza en la respuesta de la muestra es explicada por el conjunto de variables independientes analizadas, registrando un margen de varianza no explicada de tan solo 2.58%, con lo cual se verifica que los factores determinantes internos influyen de manera significativa la actividad exportadora de la pequeña empresa agrícola en el valle Huaura - Sayán, 2026.

Hipótesis especifica 2

H0: Los factores determinantes externos no influyen de manera significativa la actividad exportadora de la pequeña empresa agrícola en el valle Huaura - Sayán, 2026.

H1: Los factores determinantes externos influyen de manera significativa la actividad exportadora de la pequeña empresa agrícola en el valle Huaura - Sayán, 2026.

En la contrastación la hipótesis especifica 2; muestra resultados obtenidos donde indica que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna, en razón que se evidencia un coeficiente de correlación de 0.868; que representa una correlación fuertemente positiva y una nivel de significancia de 0.000< de 0.05, lo cual expresa una correlación altamente significativa, así mismo, se explica que la tendencia del 100% del total de los encuestados que manifiestan sin lugar a dudas, que los factores externos constituye la columna vertebral para el desarrollo agroexportador local, con la abrumadora preferencia por la opción Totalmente de acuerdo con un 90% de aprobación, ratifica que los pequeños agroempresarios no ven estos elementos como variables aisladas, sino como un engranaje donde la falla de uno paraliza todo el sistema, contrasta también, que este resultado sintetiza la interacción perfecta entre determinantes internos y externos, ya que la articulación comercial**,** Permite pasar de la venta atomizada en chacra a esquemas de integración vertical o alianzas estratégicas con *brokers* y agrocompradores internacionales, reduciendo la incertidumbre de mercado y asegurando contratos a precios previsibles, donde el financiamiento proporciona la liquidez necesaria para sostener los requerimientos de capital de trabajo

durante la campaña y ejecutar inversiones fijas en certificación, sanidad e insumos de calidad, así mismo, la eficiencia logística garantiza la preservación del valor perecible mediante la continuidad de la cadena de frío, empaques optimizados y el transporte ágil hacia el puerto, maximizando el rendimiento comercial por tonelada enviada.

Por otro lado, la ausencia absoluta de posiciones neutrales o en desacuerdo con un 0% refleja una madurez analítica sobresaliente en el valle. El pequeño agroproductor de Huaura-Sayán comprende con claridad técnica que cultivar un producto de excelencia es inútil si no se cuenta con capital para financiar la cosecha, un canal comercial seguro donde colocarlo y la capacidad logística para entregarlo a tiempo y en óptimas condiciones en los anaqueles internacionales.

En consecuencia, los datos respaldan con la máxima contundencia la hipótesis general de la investigación, demostrando que el fortalecimiento simultáneo de los factores externos es la fórmula determinante para el escalamiento y sostenibilidad exportadora de la pequeña empresa agrícola en el valle.

En ese mismo sentido, los hallazgos confirman que los factores externos son percibidos como el motor para el despegue exportador del sector agrícola. Desde la perspectiva descriptiva, la totalidad de los actores consultados, es decir el 100%, coincide en el rol determinante de estos factores con un 90% totalmente de acuerdo y un 10% de acuerdo, por su parte el modelo obtiene un elevado poder explicativo $R^2 = 0.7876$, lo que demuestra que casi el 79% de la convicción sobre el impacto favorable de estos factores responde de forma directa a las variables operativas y comerciales integradas en la investigación. Este resultado refleja una sólida bondad de ajuste,

determinando que el 78.76% de la varianza en la respuesta de la muestra es explicada por las variables independientes analizadas, registrando un 21.24% de varianza no explicada, por lo que la variación responde a factores exógenos, con lo cual se verifica que los factores determinantes externos influyen de manera significativa la actividad exportadora de la pequeña empresa agrícola en el valle Huaura - Sayán, 2026.

CAPÍTULO V

DISCUSIÓN

5. Discusión de resultados

En esta investigación al evaluar cómo los factores determinantes, tanto internos como externos, inciden en la actividad agroexportadora de la pequeña empresa agrícola en el valle de Huaura-Sayán, para el periodo 2026. A partir de los hallazgos empíricos y estadísticos, se acepta de manera contundente la primera hipótesis general, ya que la articulación simultánea de estos factores influye de manera significativa en el desarrollo y consolidación exportadora del sector.

Los resultados descriptivos muestran un 90% de aceptación acumulada por parte de los encuestados, con una nula oposición de l0% en las categorías opositoras. Este consenso refleja que el pequeño productor ha superado la visión fragmentada del comercio internacional; hoy comprende que el éxito comercial no surge de esfuerzos aislados, sino de la convergencia de un paquete técnico e institucional integrado que enlaza la asociatividad, la gestión de la calidad, la inocuidad, la sostenibilidad y la tecnología.

No obstante, este alto grado de conciencia estratégica, contrasta fuertemente con la realidad operativa del valle, donde un 80% de los productores reconoce carecer de la tecnología adecuada. Esta brecha estructural evidencia que, si bien el agroproductor conoce perfectamente las exigencias de los mercados externos, se estrella contra limitaciones severas de capital de trabajo, acceso al crédito y asistencia técnica. Asimismo, el 10% ubicado en "la condición neutro" agrupa a productores marginales enfocados exclusivamente en el mercado local, para quienes las normativas internacionales constituyen un horizonte abstracto.

En el contexto estadístico, el modelo alcanza un robusto poder explicativo con un R^2= 0.8809, lo que demuestra que el 88.09% de la variabilidad en la convicción sobre el impacto favorable de estos factores se explica directamente por las variables analizadas, con un margen de error o varianza no explicada de apenas el 11.91%.

Estos resultados guardan plena coherencia con la literatura internacional y nacional. En el ámbito internacional, Vargas (2022, 2023) y Miranda (2024) destacan que la internacionalización de las Pymes agroindustriales no depende exclusivamente de la oferta de productos, sino de la interacción compleja entre factores institucionales, tecnológicos, de innovación y organizacionales, señalando que la deficiencia en políticas de apoyo y tecnología frena el potencial exportador. Asimismo, Guardiola, Hezarkhani y Meca (2024) reafirman mediante teoría de juegos cooperativos que la asociatividad es clave para alcanzar los volúmenes mínimos de exportación y mitigar restricciones financieras. A nivel nacional, Rodríguez y Villafuerte (2021), Ames y Estrada (2021), y Granados y Meléndez (2025) concluyen que la agroexportación peruana, ejemplificada en cadenas dinámicas como el arándano, está condicionada por la gestión eficiente de los factores productivos, logísticos y macroeconómicos, ratificando la naturaleza multidimensional de la competitividad agrícola.

Respecto a la segunda línea de análisis, se evaluó si los factores determinantes internos influyen de manera significativa en la actividad exportadora de la pequeña empresa agrícola del valle de Huaura-Sayán (2026). Los resultados empíricos permiten aceptar categóricamente la segunda hipótesis, demostrando que la dimensión interna constituye la base operativa y organizativa indispensable para viabilizar cualquier incursión en los mercados internacionales.

Los datos revelan una postura unánime, ya que el 100% de los encuestados respalda la premisa de que los factores internos son fundamentales, destacando un 90% en la opción Totalmente de acuerdo y un 10% De acuerdo, sin registrar oposición alguna. Esto evidencia una sólida madurez analítica en el valle. Los pequeños agroempresarios asumen con claridad técnica, que cultivar un producto de alta calidad agronómica es insuficiente, si no se cuenta con la capacidad de gestión empresarial, financiamiento oportuno para la cosecha, infraestructura predial adecuada y economías de escala derivadas de la asociatividad.

En esa misma línea, estructuralmente, este resultado refleja la sinergia interna, ya que la organización colectiva permite diluir costos fijos y acceder a volúmenes comerciales competitivos; el financiamiento interno o gestionado aporta la liquidez necesaria para sostener el capital de campaña o estacional; y la adopción tecnológica asegura la estandarización del producto.

Desde la perspectiva econométrica, el modelo asociado a esta dimensión presenta un elevado coeficiente de determinación de R^2=0.9742, indicando que el 97.42% de la varianza en la respuesta de la muestra responde de manera directa a las variables operativas y organizacionales integradas y el 2.58% de varianza no explicada remite a factores externos al modelo o al error aleatorio del muestreo.

Esta evidencia se alinea estrechamente con los antecedentes teóricos y empíricos revisados. A nivel nacional, Castillo y Navarrete (2022) demostraron que factores internos como el trabajo, el capital, los recursos y las habilidades empresariales guardan una relación directamente proporcional con el incremento del valor exportado hacia mercados exigentes como el asiático. En la misma línea, Ames y Estrada (2021) concluyeron que la gestión estratégica de los factores de producción (planificación, organización y uso eficiente de

recursos) incide de forma determinante en el desempeño exportador de las empresas agroindustriales peruanas. Internacionalmente, Miranda (2024) corrobora que las limitaciones internas, tales como la escasa inversión en innovación, la ausencia de herramientas tecnológicas y las deficiencias gerenciales, restringen severamente la internacionalización, haciendo imperativo fortalecer las capacidades endógenas de la organización para competir con éxito en el exterior.

Finalmente, en cuanto a la tercera interrogante de investigación, se analizó la incidencia de los factores determinantes externos en la actividad exportadora de la pequeña empresa agrícola del valle de Huaura-Sayán (2026). Los hallazgos permiten validar y aceptar la tercera hipótesis, confirmando que el entorno institucional, comercial y logístico externo actúa como el marco habilitante y la columna vertebral para consolidar la agroexportación local.

Los resultados muestran una tendencia absoluta del 100% de los encuestados manifestando su respaldo con un 90% de los encuestados que manifiesta estar Totalmente de acuerdo y 10% manifiesta estar De acuerdo, con un 0% de oposición. Los pequeños productores reconocen que los elementos externos no operan de forma aislada, sino como un engranaje sistémico donde las fallas del entorno, como trabas fitosanitarias, deficiencias logísticas o barreras no arancelarias, pueden paralizar toda la cadena comercial.

Asimismo, los datos sintetizan la interacción perfecta con los mercados internacionales, ya que la articulación comercial externa permite migrar de la venta atomizada en chacra a esquemas de integración vertical o alianzas estratégicas con brokers y compradores globales, reduciendo la incertidumbre y asegurando contratos a precios previsibles. Paralelamente, la

eficiencia logística exterior garantiza la preservación de la calidad mediante la cadena de frío y el transporte ágil hacia los puertos de exportación.

En el plano estadístico, los resultados reflejan una sólida bondad de ajuste, determinando que el 78.76% de la varianza en la respuesta de la muestra es explicada por las variables independientes analizadas, registrando un 21.24% de varianza no explicada, por lo que la variación responde a factores exógenos, con lo cual se verifica que los factores determinantes externos influyen de manera significativa la actividad exportadora de la pequeña empresa agrícola en el valle Huaura - Sayán, 2026, respaldando teóricamente la pertinencia de las variables macroeconómicas y comerciales analizadas.

Al contrastar con los antecedentes, estos hallazgos encuentran sustento en el trabajo de Rivera (2024), quien determinó que los factores de demanda internacional, las condiciones del mercado externo y la competitividad del producto condicionan de manera significativa el nivel de exportación agrícola, subrayando la relevancia del acceso a información y la capacidad logística. De igual forma, Granados y Meléndez (2025) comprobaron mediante análisis econométrico que la agroexportación peruana está profundamente determinada por variables externas como la inversión privada, los precios de exportación y el contexto macroeconómico. En el plano internacional, Vargas (2022) y Kefi (2021) enfatizan que el éxito exportador depende críticamente de la habilidad empresarial para seleccionar mercados internacionales óptimos mediante herramientas analíticas (como modelos DEA), así como de superar las barreras normativas e institucionales del comercio exterior. Esto confirma que el desarrollo agroexportador de Huaura-Sayán es el resultado de sincronizar las capacidades internas con las exigencias dinámicas del mercado global.

CAPÍTULO VI

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1. Conclusiones

La agroexportación de la pequeña empresa no depende de esfuerzos aislados, sino de la interacción multidimensional entre capacidades endógenas y condiciones institucionales, macroeconómicas y comerciales del entorno internacional, a continuación las conclusiones:

- Se analizó y determinó la validación de la Hipótesis General, donde, se acepta de manera contundente la hipótesis central de la investigación, ya que existe una influencia significativa de los factores determinantes en la actividad agroexportadora del valle Huaura-Sayán, con un p valor de 0.000 < de 0.05, respaldada por un 95% de aceptación acumulada y con un robusto modelo econométrico de poder explicativo donde R^2 = 0.8809. Esto demuestra que el 88% de la convicción sobre el impacto favorable de estas variables responde de forma directa al paquete integrado conformado por la asociatividad, la gestión de la calidad, la inocuidad, la sostenibilidad y la tecnología
- Se determinó la influencia de los Factores Internos, señalado en la Segunda Hipótesis, donde, se acepta categóricamente la hipótesis específica. Los factores internos constituyen la base operativa y organizativa indispensable, con un p valor de 0.000 < de 0.05, avalada por el 100% de aceptación de los encuestados y un coeficiente de determinación de R^2 = 0.9742. Sin embargo, se identificó una profunda brecha estructural ya que el productor posee una alta conciencia estratégica con un 90%, el 80% carece de

la tecnología adecuada, chocando con limitaciones de capital de trabajo y asistencia técnica para ejecutar operativamente sus iniciativas de internacionalización.

- Se determinó la influencia de los Factores Externos, establecidos en la Tercera Hipótesis, donde, se valida y acepta la tercera hipótesis específica. Los factores externos actúan como la columna vertebral y el marco habilitante para el despegue agroexportador local, con un p valor de 0.000 < de 0.05 y una aprobación unánime del 100% de los actores consultados y un coeficiente de determinación de $R^2 = 0.7876$, el estudio confirma que la articulación comercial, la superación de barreras no arancelarias, el cumplimiento de protocolos fitosanitarios y la eficiencia logística exterior son determinantes para transitar de una venta atomizada en chacra a esquemas consolidados de integración.

6.2. Recomendaciones

Se proponen las siguientes recomendaciones:

- Se recomienda al Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego (MIDAGRI), en articulación con los gobiernos locales y entidades financieras rurales, la implementación de un programa integral de tecnificación y capital de trabajo, orientado a diseñar líneas de financiamiento blando y fondos concursables específicos (tipo AgroPerú o Procompite). Estos fondos deben estar orientados exclusivamente a la adquisición de tecnología, sistemas de riego tecnificado y herramientas de trazabilidad que permitan materializar los proyectos agroexportadores de los pequeños productores, dado que se identificó una profunda brecha estructural entre la alta conciencia estratégica del productor con 90% y su carencia real de recursos tecnológicos con 80%.

- Se recomienda a las asociaciones de productores, juntas de usuarios y cooperativas del valle de Huaura-Sayán consolidar sus estructuras organizacionales, para ejecutar programas de Fortalecimiento de la Asociatividad y Capacitación en Gestión Empresarial, frente a la validación del modelo asociativo como motor fundamental para alcanzar economías de escala y cumplir con los requerimientos de volumen de los mercados internacionales, capacitación continua en gestión empresarial, costos de producción, asociatividad y negociación comercial, migrando definitivamente de la venta atomizada en chacra hacia esquemas de integración vertical y alianzas estratégicas con brokers y agrocompradores.

- Se recomienda al Servicio Nacional de Sanidad Agraria (SENASA) y a los gremios exportadores intensificar las campañas de asistencia técnica fitosanitaria directamente en el valle. Esto incluye la facilitación de protocolos de certificación de origen y buenas prácticas agrícolas (BPA), así como la promoción de corredores logísticos y cadenas de frío eficientes que reduzcan el tiempo y costo de transporte hacia los terminales portuarios, maximizando el rendimiento comercial por tonelada enviada y con ello Optimizar la articulación comercial y logística externa, considerando el peso determinante de los factores externos y las barreras no arancelarias como la inocuidad, calidad y estándares socioambientales.

- Se recomienda a las direcciones regionales de agricultura y a las oficinas de desarrollo económico local implementar programas de inclusión productiva y alfabetización comercial y extensión agraria gradual. Estos programas deben servir como un puente de transición, incorporando progresivamente a dichos productores en cadenas productivas articuladas para evitar su rezago frente a la dinámica agroexportadora de la región.

CAPÍTULO VII

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

7.1.Fuentes Bibliográficas

Barney, J. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management, 17*(1), 99–120. https://doi.org/10.1177/014920639101700108

Bhaskar, R. (1975). *A Realist Theory of Science*. Leeds: Books.

Ceballos, A. (2019). *¿Qué es el comercio internacional?* Comercio y Aduanas.Recuperado de: https://www.comercioyaduanas.com.mx/comercioexterior/comercioexterioryaduanas/que-es-comercio-internacional

Friedman, M. (1953). *Essays in Positive Economics*. Chicago: University of Chicago Press.

Hayek, F. A. (1945). The use of knowledge in society. *The American Economic Review*, 35(4), 519-530.

Lerma Kirchner, A. E. (2004). *Comercio y mercadotecnia internacional: Metodología para la formulación de estudios de competitividad empresarial* (3.ª ed.). International Thomson Editores.
https://repository.uaeh.edu.mx/revistas/index.php/icea/article/view/131/3986

North, D. C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge: Cambridge University Press.

Popper, K. R. (1989). *La lógica de la investigación científica*. Madrid: Editorial Tecnos.

Porter, M. E. (1990). *The competitive advantage of nations*. Free Press.

Sen, A. (1999). *Development as Freedom*. New York: Oxford University Press.

Tello, M. D. (2005). *Los factores de la competitividad en el Perú*. CENTRUM PUCP.

Williamson, O. E. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: Free Press.

7.2.Fuentes Hemerográficas

Altamirano, J. M., & Cárdenas, L. R. (2022). Factores endógenos y asociatividad como determinantes de la capacidad exportadora en las pequeñas unidades agrícolas: Evidencia desde el agro ecuatoriano. *Revista de Economía y Desarrollo Rural*, *14*(2), 145-162. Recuperado de https://www.revistadesarrollorural.org/index.php/redr/article/view/422

Iglesias, E. (2025) Expertos en América Latina Discuten Nueva Estrategia para América Latina y el Caribe. Consultado 15 de junio de 2005 (en línea). Disponible en: http://www.iadb.org/NEWS/Display/PRView.cfm?PR_Num=45_00&Language=Spanish

Jaén, W. A. (2020). *Manual de promoción de exportaciones*. Ministerio de Comercio e Industrias de Panamá.

Mendoza, H. A., & González, S. M. (2021). Capacidades operativas internas y acceso a mercados internacionales en la pequeña empresa agroexportadora de Michoacán. *Innovar: Revista de Ciencias Administrativas y Sociales*, *31*(80), 113-128. Recuperado de https://revistas.unal.edu.co/index.php/innovar/article/view/93451

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2024). *Política y acciones para el desarrollo del comercio exterior*. MINCETUR

Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego. (2015). *Definición de oferta exportable*. MIDAGRI

7.3.Fuentes Documentales

Castillo, C y Navarrete, A. (2022). Factores de producción que influyen en la exportación de arándanos de La Libertad a Tailandia 2017–2021 [Tesis de pregrado, Universidad César Vallejo]. https://hdl.handle.net/20.500.12692/109549

Fernández García, M. M., Ponce Raza, S. L., & Yance Ames, G. C. (2021). Factores determinantes del nivel de exportación del mango peruano en el período 2012–2019 [Tesis de pregrado, Universidad San Ignacio de Loyola]. Repositorio Institucional USIL. https://hdl.handle.net/20.500.14005/11408

Guardiola, L. A., Hezarkhani, B., & Meca, A. (2024). Cooperative Agri-Food Export under Minimum Quantity Commitments. arXiv. https://doi.org/10.48550/arXiv.2403.11633

Guillen, S y Suarez, Z. (2023). Factores que limitan la exportación de maíz choclo de la provincia de Huamanga en el 2023. https://hdl.handle.net/20.500.12692/117559

Gutiérrez, N. (2024). Capacidad de innovación y desempeño exportador en las mypes agroexportadoras en Huaral, 2022. Universidad de San Martín de Porres. https://hdl.handle.net/20.500.12727/15064

Guzman, F. (2025). Factores macroeconómicos y exportaciones agrícolas del Perú, 2025). Influencia de los factores macroeconómicos en las exportaciones agrícolas peruanas

durante el período 2005–2024. Universidad San Ignacio de Loyola. https://hdl.handle.net/20.500.14005/16160

El Kefi, S. (2021). Application of DEA in International Market Selection for the Export of Products from Spain. arXiv. https://doi.org/10.48550/arXiv.2110.03512

Marín Miranda, A. S. (2024). Factores principales para la decisión de internacionalización de las Pymes en Colombia [Trabajo de grado, Unidad Central del Valle del Cauca]. http://hdl.handle.net/20.500.12993/4698

Vargas Morán, F. M. (2022). Análisis del desarrollo de las exportaciones en el sector agroindustrial de la provincia del Guayas, año 2021 [Trabajo de titulación, Universidad Politécnica Salesiana]. http://dspace.ups.edu.ec/handle/123456789/23760

7.4.Fuente Electrónicas

Santos, M. A., Ferreira, P. H., & Da Silva, J. E. (2023). Geografía económica, infraestructura logística y entorno institucional: Desafíos externos para la pequeña empresa agrícola de exportación en el Nordeste brasileño. *América Latina en la Economía de la Historia*, *30*(1), 74-93. Recuperado de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1405-22532023000100074

Organización Mundial del Comercio (2026)

https://www.wto.org/search/search_s.aspx?search=basic&searchText=Organizaci%u00f3n+Mundial+del+Comercio+(OMC)%2c+las+exportaciones+agr%u00edcolas+representan+aproximadamente+el+10%25+del+comercio+mundial+total+y+han+mostrado+una+tendencia+ascendente+en+volumen+y+valor+durante+los+%u00faltimos+veinte+a%u00f1os&method=pagination&pag=0&roles=%2cpublic%2c

https://www.infobae.com/peru/2026/02/09/peru-alcanza-record-en-agroexportaciones-ventas-superan-los-usd-15000-millones-en-2025-con-estos-productos-a-la-cabeza/

Banco Mundial. (2017). Tomando impulso en la agricultura peruana: Para aumentar la productividad y mejorar la competitividad del sector. https://documents1.worldbank.org/curated/en/781561519138355286/pdf/Gaining-momentum-in-Peruvian-agriculture-opportunities-to-increase-productivity-and-enhance-competitiveness.pdf

Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo. (2024). *Exportaciones y desarrollo de la oferta exportable*. PROMPERÚ

https://www.gob.pe/promperu

ANEXOS

Anexo 1: Matriz de consistencia

Problema	Objetivos	Hipótesis	Variables	Dimensiones	Indicador	Metodología
PROBLEMA GENERAL ¿De qué manera los factores determinantes influyen en la actividad exportadora de la pequeña empresas agrícolas en el valle de Huaura-Sayán, 2026? **PROBLEMAS ESPECÍFICOS** ¿De qué manera los factores determinantes internos influyen en la actividad exportadora de la pequeña empresa agrícola en el Valle Huaura-Sayán, 2026?	**OBJETIVO GENERAL** Analizar de qué manera los factores determinantes influyen en la actividad exportadora de la pequeña empresa agrícolas en el valle de Huaura-Sayán, 2026. **OBJ.ETIVOS ESPECÍFICOS** Determinar de qué manera los factores determinantes internos influyen en la actividad exportadora de la pequeña empresas agrícola en el Valle Huaura-Sayán, 2026 Evaluar de qué manera los	**HIPÓTESIS GENERAL** Los factores determinantes influyen de manera significativa la actividad exportadora de la pequeña empresa agrícola en el valle Huaura - Sayán, 2026 **HIPÓTESIS ESPECÍFICAS** Los factores determinantes internos influyen de manera significativa en la actividad exportadora de la pequeña empresa agrícola del valle Huaura - Sayán, 2026	**Dependiente** Actividad exportadora **Independiente** Factores determinantes	Actividad exportadora Los factores determinantes internos Los factores determinantes externos	Nivel de Actividad. • Nivel Asociatividad • Nivel Conocimiento exportador • Nivel Gestión de calidad • Brecha	**Enfoque**: Metodológico cuantitativo. **Tipo:** Investigación aplicada, con enfoque cuantitativo y nivel correlacional **Diseño:** no experimental y transversal con alcance correlacional. **Nivel:** correlacional- causal **Población y Muestra:** La población de estudio está conformada por 1,083 empresas agrícolas orientadas a la agro exportación, la muestra establecida es de 200 empresas agricolas. **Técnicas de recolección de datos:** Técnicas cuantitativas

¿De qué manera los factores determinantes externos influyen en la actividad exportadora de la pequeña empresas agrícolas en el Valle Huaura-Sayán, 2026?	factores determinantes externos influyen la actividad exportadora de la pequeña empresas agrícola en el Valle Huaura-Sayán, 2026	Los factores determinantes externos influyen de manera significativa en la actividad exportadora de la pequeña empresa agrícola en el valle Huaura - Sayán, 2026		• Nivel de articulación comercial • Nivel de financiamiento • Eficiencia logística tecnológica	e instrumentos estructurados diseñados para capturar la realidad operativa, comercial y del entorno de las pequeñas empresas agrícolas de la cuenca. **Análisis de interpretación de la información:** Procesamiento de la información empírica recolectada a través de las encuestas aplicadas, el ordenamiento de la base de datos se desarrolla en las hojas de cálculo del Excel, el Statical Package for the Social Sciences .

Anexo 2: Instrumentos de recolección de datos (validado por expertos)

CUESTIONARIO PARA ENCUESTA

I. INSTRUCCIONES

Estimado agricultor o representante de la empresa agrícola (a). Tenga usted muy buenos días. La presente encuesta tiene por objetivo conocer su opinión respecto a los factores determinantes que promueven la actividad exportadores de las pequeñas empresas en el valle Huaura – Sayán, 2026. La información proporcionada es anónima y se realiza con fines académicos.

II. DATOS DEL ENCUESTADO

2.1. Género: Femenino ( ) Masculino ( )

2.2. Edad: _____años

2.3. Estado civil : Soltero( ) Casado ( ) Viudo ( ) Divorciado

2.4. Grado de estudios**:** Egresado Técnico ( ) Titulado técnico ( ) Egresado universitario ( ) Bachiller ( ) Titulado ( ) Magister ( ) Otros ( )…**……..**

2.5. Tiempo de trabajo en la actividad agrícola o tiempo de funcionamiento de su empresa:…….

2.6.Tiene usted o la empresa RUC:……

III. CUESTIONARIO SOBRE LAS VARIABLES DE ESTUDIO

Marque con un aspa (X) por cada pregunta la opción que más se aproxime a su punto de opinión o percepción., según la siguiente calificación:

1= Desacuerdo totalmente; 2= Desacuerdo; 3= Neutro; 4= De acuerdo; 5= Completamente de acuerdo

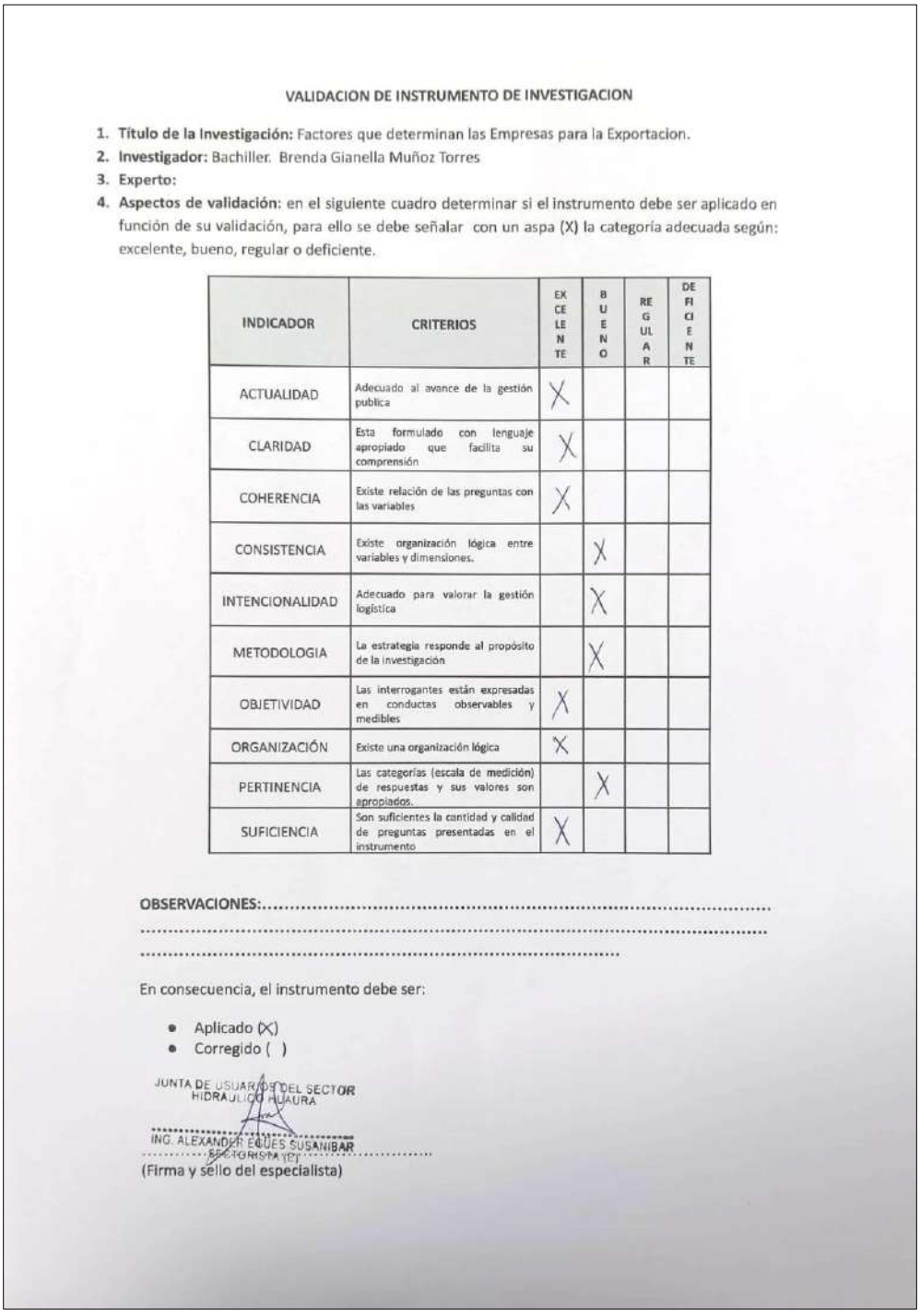
FACTORES DETERMINANTES							
I. Factores determinantes internos		**Calificación**					
		1	**2**	**3**	**4**	**5**
1.	¿Cree usted que los agricultores o las pequeñas empresas agrícolas en su totalidad, operan de manera informal en el valle?					
2.	¿Está usted de acuerdo que se necesita consolidad o juntar la producción agrícola para hacer frente a la demanda internacional?					
3.	¿Cree usted que existe la capacidad y la voluntad para la Asociatividad de los agricultores o sus empresas?					

4.	¿Está usted de acuerdo que se necesita conocer sobre la gestión de la calidad a nivel internacional de la producción agrícola?					
5.	¿Cree usted que los agricultores del valle Huaura- Sayán cuentan con la tecnología adecuada para hacer frente a la demanda de productos agrícolas y sus derivados del mercado internacional?					
6.	¿Cree usted que la Asociatividad, la organización colectiva, la gestión de calidad, los protocolos internacionales de inocuidad y sostenibilidad, la tecnología, promueven de manera significativa el desarrollo de la actividad exportadora de los agricultores?					
II.	**Factores determinantes externos**	**Calificación**				
		1	**2**	**3**	**4**	**5**
7.	¿Considera usted que los agricultores y las pequeñas empresas agrícolas necesitan más infraestructura y equipos logísticos para realizar mejor las actividades de exportaciones de sus productos?					
8.	¿Considera usted que los agricultores y las pequeñas empresas agrícolas necesitan financiamiento para comercializar su producto a nivel internacional?					
9.	¿Está usted de acuerdo que los agricultores y las pequeñas empresas agrícolas necesitan apoyo del gobierno para la inserción al comercio internacional?					
10.	¿Está usted de acuerdo que las tierras de los agricultores y de las pequeñas empresas agrícolas deben tener título de propiedad?					
11.	¿Cree usted que los factores como articulación comercial, el financiamiento y la eficiencia logística promueven de manera significativa el desarrollo de la actividad exportadora de los agricultores?					
ACTIVIDAD EXPORTADORA						
III.	**Actividad exportadora**	**Calificación**				
12.	¿Está usted de acuerdo que se necesita orientación y					

	capacitación para la realización de la actividad exportadora de la pequeña empresa agrícola en el valle Huaura - Sayán?					
13.	¿Está usted de acuerdo que se necesita orientación y capacitación para la Asociatividad de los agricultores y las pequeñas empresas agrícolas?					
14	¿Considera usted, que debe haber mayor presencia del estado referente al desarrollo de la actividad exportadora para los agricultores y las pequeñas empresas agrícolas?					
15	¿Está usted de acuerdo con los resultados obtenidos de su actividad económica en el presente año?					

¡Gracias por su participación!

Anexo 3: Validación del instrumento:



VALIDACION DE INSTRUMENTO DE INVESTIGACION

1. **Título de la Investigación:** Factores que determinan las Empresas para la Exportacion.
2. **Investigador:** Bachiller. Brenda Gianella Muñoz Torres
3. **Experto:**
4. **Aspectos de validación:** en el siguiente cuadro determinar si el instrumento debe ser aplicado en función de su validación, para ello se debe señalar con un aspa (X) la categoría adecuada según: excelente, bueno, regular o deficiente.

INDICADOR	CRITERIOS	EXCELENTE	BUENO	REGULAR	DEFICIENTE
ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la gestión publica	X			
CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado que facilita su comprensión	X			
COHERENCIA	Existe relación de las preguntas con las variables	X			
CONSISTENCIA	Existe organización lógica entre variables y dimensiones.		X		
INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar la gestión logística		X		
METODOLOGIA	La estrategia responde al propósito de la investigación		X		
OBJETIVIDAD	Las interrogantes están expresadas en conductas observables y medibles	X			
ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica	X			
PERTINENCIA	Las categorías (escala de medición) de respuestas y sus valores son apropiados.		X		
SUFICIENCIA	Son suficientes la cantidad y calidad de preguntas presentadas en el instrumento	X			

OBSERVACIONES:.....
.....
.....

En consecuencia, el instrumento debe ser:

- Aplicado (X)
- Corregido ( )

JUNTA DE USUARIOS DEL SECTOR HIDRAULICO HUAURA
ING. ALEXANDER EQUES SUSANIBAR
ESPECIALISTA (E)

(Firma y sello del especialista)

VALIDACION DE INSTRUMENTO DE INVESTIGACION

1. **Título de la Investigación:** Factores que determinan las Empresas para la Exportacion.
2. **Investigador:** Bachiller. Brenda Gianella Muñoz Torres
3. **Experto:**
4. **Aspectos de validación:** en el siguiente cuadro determinar si el instrumento debe ser aplicado en función de su validación, para ello se debe señalar con un aspa (X) la categoría adecuada según: excelente, bueno, regular o deficiente.

INDICADOR	CRITERIOS	EXCELENTE	BUENO	REGULAR	DEFICIENTE
ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la gestión publica	X			
CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado que facilita su comprensión	X			
COHERENCIA	Existe relación de las preguntas con las variables	X			
CONSISTENCIA	Existe organización lógica entre variables y dimensiones.	X			
INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar la gestión logística	X			
METODOLOGIA	La estrategia responde al propósito de la investigación	X			
OBJETIVIDAD	Las interrogantes están expresadas en conductas observables y medibles	X			
ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica	X			
PERTINENCIA	Las categorías (escala de medición) de respuestas y sus valores son apropiados.		X		
SUFICIENCIA	Son suficientes la cantidad y calidad de preguntas presentadas en el instrumento			X	

OBSERVACIONES: Solo una acotación en el Factor interno (que dependen de la empresa) se deberia hablar más de la Competitividad y Calidad. y habilidades Gerenciales

En consecuencia, el instrumento debe ser:

- Aplicado (X)
- Corregido ( )

(Firma y sello del especialista)

SARA MERCEDES RAIME INOM.
INGENIERA
EN INDUSTRIAS ALIMENTARIAS
REG. CIP: 227120.

VALIDACION DE INSTRUMENTO DE INVESTIGACION

1. **Título de la Investigación:** Factores que determinan las Empresas para la Exportacion.
2. **Investigador:** Bachiller. Brenda Gianella Muñoz Torres
3. **Experto:**
4. **Aspectos de validación:** en el siguiente cuadro determinar si el instrumento debe ser aplicado en función de su validación, para ello se debe señalar con un aspa (X) la categoría adecuada según: excelente, bueno, regular o deficiente.

INDICADOR	CRITERIOS	EXCELENTE	BUENO	REGULAR	DEFICIENTE
ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la gestión publica			X	
CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado que facilita su comprensión		X		
COHERENCIA	Existe relación de las preguntas con las variables		X		
CONSISTENCIA	Existe organización lógica entre variables y dimensiones.		X		
INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar la gestión logística		X		
METODOLOGIA	La estrategia responde al propósito de la investigación	X			
OBJETIVIDAD	Las interrogantes están expresadas en conductas observables y medibles	X			
ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica		X		
PERTINENCIA	Las categorías (escala de medición) de respuestas y sus valores son apropiados.		X		
SUFICIENCIA	Son suficientes la cantidad y calidad de preguntas presentadas en el instrumento		X		

OBSERVACIONES:.....
.....
.....

En consecuencia, el instrumento debe ser:

- Aplicado (X)
- Corregido ( )

.....
(Firma y sello del especialista)
Ing. Medina Pinedo.
Ing. Agronomo.

VALIDACION DE INSTRUMENTO DE INVESTIGACION

1. **Título de la Investigación:** Factores que determinan las Empresas para la Exportacion.
2. **Investigador:** Bachiller. Brenda Gianella Muñoz Torres
3. **Experto:**
4. **Aspectos de validación:** en el siguiente cuadro determinar si el instrumento debe ser aplicado en función de su validación, para ello se debe señalar con un aspa (X) la categoría adecuada según: excelente, bueno, regular o deficiente.

INDICADOR	CRITERIOS	EXCELENTE	BUENO	REGULAR	DEFICIENTE
ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la gestión publica		X		
CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado que facilita su comprensión		X		
COHERENCIA	Existe relación de las preguntas con las variables		X		
CONSISTENCIA	Existe organización lógica entre variables y dimensiones.		X		
INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar la gestión logística			X	
METODOLOGIA	La estrategia responde al propósito de la investigación			X	
OBJETIVIDAD	Las interrogantes están expresadas en conductas observables y medibles		X		
ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica		X		
PERTINENCIA	Las categorías (escala de medición) de respuestas y sus valores son apropiados.		X		
SUFICIENCIA	Son suficientes la cantidad y calidad de preguntas presentadas en el instrumento			X	

OBSERVACIONES:.....
.....
.....

En consecuencia, el instrumento debe ser:

- Aplicado ( )
- Corregido (X)

.....
(Firma y sello del especialista)
Jose Fernando Cerdo Quintanes
Ingeniero Agronomo

Anexo 4: Confiabilidad del instrumento aplicado

Fiabilidad del instrumento aplicado al estudio de los pequeños agricultores del Valla Huaura – Sayán.

Alfa de Cronbach	N
0,936	15

Los resultados de la prueba de confiabilidad a través de la determinación del coeficiente del alfa de cronbach muestran un 0,936, lo cual evidencia la confiabilidad del instrumento.

Anexo 5: Tabla de datos procesados de pequeños agricultores del valle Huaura – Sayán

N.A.	VARIABLE. X											VARIABLE. Y			
	DIMENSION 1						DIMENSION 2					DIMENSION 3			
	I.1	I.2	I.3	I.4	I.5	I.6	I.7	I.8	I.9	I.10	I.11	I.12	I.13	I.14	I.15
1	3	4	3	5	2	3	5	5	5	5	5	5	5	5	4
2	3	5	2	5	2	5	4	5	3	5	5	5	5	5	4
3	1	4	3	4	2	3	5	4	5	5	5	5	4	4	3
4	3	5	2	5	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	2
5	3	4	3	5	2	5	5	4	5	5	5	5	5	5	4
6	1	5	5	5	2	3	4	5	5	5	5	5	5	5	3
7	5	4	3	5	3	5	5	5	4	4	5	5	4	5	2
8	4	4	5	5	2	5	4	5	5	5	5	5	5	5	3
9	1	4	5	5	2	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4
10	5	5	3	5	3	5	5	5	3	4	5	5	5	5	2
11	5	5	5	5	2	5	4	5	5	5	5	5	5	4	3
12	1	5	5	5	2	3	5	5	4	5	5	5	5	5	2
13	4	5	3	5	2	5	5	4	5	5	5	5	5	5	4
14	3	5	3	5	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3
15	1	5	5	5	2	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4
16	3	5	2	5	3	3	5	4	5	5	5	5	5	5	2
17	1	5	3	5	2	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3
18	5	5	3	5	2	3	5	5	3	5	5	5	4	4	2
19	1	5	5	5	3	5	5	4	5	4	5	5	5	5	4
20	5	5	3	5	2	5	5	5	5	5	5	5	5	5	2
21	4	5	5	5	2	5	5	4	5	5	5	5	4	5	3
22	4	5	2	5	3	4	5	5	5	4	5	5	5	4	4
23	4	5	3	5	2	5	5	5	3	5	5	5	5	5	2
24	1	5	5	5	2	5	5	4	5	5	5	5	5	5	3
25	5	5	2	5	3	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4
26	3	5	2	5	2	3	5	4	5	5	5	5	4	4	2
27	4	5	3	5	3	5	5	5	4	5	5	5	5	5	3
28	5	5	5	5	2	5	5	4	5	5	5	5	5	5	3
29	3	5	2	5	3	4	5	5	5	5	5	5	4	5	4
30	1	5	2	5	2	5	5	4	5	5	5	5	5	4	2
31	5	5	5	5	2	5	5	5	5	4	5	5	5	5	3
32	4	5	2	5	2	4	5	5	5	5	5	5	5	5	4
33	1	5	3	5	2	5	5	4	5	5	5	5	5	5	2
34	3	5	5	4	2	4	5	5	4	4	5	5	4	5	3
35	4	5	3	5	2	3	5	5	5	5	5	5	5	5	4
36	1	5	5	4	2	5	5	4	5	5	5	5	5	5	2
37	5	5	2	5	2	4	5	5	5	5	4	5	4	4	3
38	3	5	5	5	2	5	5	4	5	5	5	5	5	5	2
39	5	5	5	5	2	3	4	5	5	5	5	5	4	5	3
40	5	5	2	4	2	4	5	5	3	5	5	5	5	5	4
41	5	5	5	5	2	5	5	4	5	5	5	5	5	4	3
42	4	5	4	5	1	3	5	5	5	5	5	5	5	5	2
43	5	5	5	5	2	4	5	4	4	4	5	5	5	5	4
44	1	5	4	5	2	3	4	5	5	5	5	5	4	4	2
45	3	4	4	5	1	5	5	4	5	5	5	5	5	5	4
46	2	4	5	5	2	5	5	5	3	5	4	5	5	5	2
47	1	4	4	4	3	4	5	5	5	5	5	5	4	5	3
48	5	4	3	5	2	5	5	4	4	5	5	5	5	5	4
49	3	5	5	5	1	5	5	5	5	4	5	5	5	5	2
50	3	5	5	5	2	5	5	4	5	5	5	5	4	5	3
51	4	4	5	4	3	4	5	5	5	5	5	5	5	5	4
52	4	4	4	5	2	5	5	4	5	5	5	5	5	5	2
53	3	4	4	5	2	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4
54	5	5	5	5	3	4	5	4	4	5	5	5	4	4	2
55	1	4	4	4	2	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4

56	4	5	5	5	3	4	5	4	4	5	5	5	5	5	2
57	1	4	5	4	2	5	5	5	5	5	5	5	4	5	3
58	3	5	5	5	2	4	5	4	5	4	5	5	5	5	4
59	3	4	4	4	2	5	5	5	4	5	5	5	4	4	2
60	4	4	4	5	2	5	5	4	5	5	5	5	5	5	4
61	2	4	4	5	3	3	5	5	5	5	5	5	5	5	2
62	5	5	5	4	2	4	5	4	5	5	4	5	4	5	4
63	5	4	5	5	2	5	5	5	5	4	5	5	5	5	3
64	5	5	4	5	3	3	5	4	4	5	5	5	5	5	4
65	5	4	5	5	2	5	5	5	5	5	5	5	4	4	3
66	3	5	5	5	3	4	5	4	5	5	5	5	5	5	2
67	5	5	5	5	2	4	5	5	5	5	5	5	5	5	4
68	1	5	3	5	2	5	5	4	4	5	5	5	4	5	2
69	5	4	4	4	3	4	5	5	5	4	5	5	5	4	3
70	1	4	4	5	1	5	5	4	5	5	5	5	5	5	4
71	4	4	5	4	2	5	5	5	5	5	5	5	4	5	2
72	5	5	4	4	1	4	5	5	5	4	5	5	5	5	3
73	2	4	5	4	2	3	5	4	5	5	5	5	5	5	4
74	4	4	4	5	2	5	5	5	5	5	4	5	5	5	2
75	5	5	5	4	1	4	5	4	5	5	5	5	4	5	3
76	4	4	5	4	3	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4
77	5	5	4	5	1	4	5	4	5	5	5	5	5	5	2
78	5	4	5	4	2	5	5	5	5	5	5	5	4	4	3
79	1	5	4	5	3	5	5	4	5	5	5	5	5	5	2
80	3	4	5	4	1	4	5	5	5	5	5	5	5	5	4
81	1	5	4	5	2	5	5	4	4	4	5	5	5	5	3
82	2	5	5	4	3	4	5	5	5	5	5	5	5	5	4
83	4	4	5	5	2	5	5	4	3	5	5	5	4	4	3
84	1	4	3	5	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	2
85	5	4	5	4	2	4	5	5	4	5	5	5	5	5	3
86	5	4	4	5	2	5	5	5	5	4	4	5	5	5	3
87	4	4	4	4	3	4	4	5	5	5	5	5	4	5	4
88	3	5	5	5	1	5	5	4	3	5	5	5	5	5	3
89	5	4	4	4	2	5	5	5	5	5	5	5	5	5	2
90	3	5	5	5	1	4	5	5	5	5	5	5	5	5	4
91	5	4	4	4	2	5	5	4	3	4	5	4	4	4	3
92	2	5	5	5	2	4	5	5	4	5	5	5	5	5	4
93	5	4	5	4	2	5	5	4	5	5	5	5	5	5	4
94	4	5	5	5	1	4	5	5	5	4	5	5	5	5	4
95	5	4	4	4	2	3	4	4	5	5	5	5	5	4	3
96	5	4	5	4	2	3	5	5	5	5	5	4	4	5	2
97	3	5	4	5	1	4	5	4	5	4	5	5	5	5	4
98	4	4	5	4	2	5	5	5	5	5	5	5	5	5	2
99	5	4	4	5	2	4	4	4	5	5	5	5	5	5	3
100	2	5	4	5	1	5	5	5	5	5	5	5	5	5	2
101	5	3	3	4	3	5	5	4	3	4	5	5	4	5	3
102	5	4	5	5	2	4	5	4	5	5	5	5	5	5	4
103	3	5	4	4	2	5	5	5	5	5	5	4	5	5	2
104	4	4	5	5	1	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4
105	5	3	5	5	2	4	5	4	5	4	5	5	4	5	3
106	5	5	5	4	3	5	5	5	4	5	5	4	5	5	4
107	5	4	4	5	2	4	5	5	5	5	5	5	5	4	4
108	4	4	5	4	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4
109	3	5	4	4	2	5	5	4	5	4	5	4	4	5	3
110	5	4	5	5	2	4	5	4	4	5	5	5	5	5	2
111	5	5	4	4	2	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4
112	2	5	5	5	3	3	5	4	5	4	5	5	4	3	3
113	5	4	5	4	2	5	4	5	5	5	4	5	5	5	4
114	5	5	4	5	2	5	5	4	4	5	5	5	5	5	2
115	5	4	5	4	2	3	5	5	3	5	5	5	5	5	4
116	5	5	5	5	2	5	5	4	5	4	5	5	5	5	3
117	5	4	4	5	2	4	4	5	5	5	5	5	4	5	2

118	5	3	5	4	1	5	5	5	5	5	5	4	5	5	4
119	3	3	4	5	2	4	5	5	3	5	5	5	5	5	2
120	4	5	4	5	1	3	5	4	5	4	5	5	4	3	3
121	2	3	5	4	2	4	4	5	4	5	5	4	5	5	4
122	5	5	5	4	2	5	5	4	5	5	5	5	5	5	4
123	5	3	5	5	1	3	5	5	5	5	5	5	4	3	3
124	5	4	3	4	3	4	5	5	4	4	5	5	5	5	2
125	5	4	5	4	2	5	4	4	5	5	5	4	5	3	4
126	5	4	4	5	1	5	5	5	5	5	5	5	5	5	2
127	5	5	5	4	2	4	5	5	4	5	5	5	5	5	4
128	5	4	4	5	1	5	5	5	5	4	5	5	5	5	3
129	2	3	5	4	2	5	5	4	3	5	5	5	5	5	4
130	4	5	5	5	1	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4
131	5	3	5	4	2	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3
132	3	5	5	5	2	4	5	4	5	4	5	5	4	5	3
133	5	4	5	5	1	5	5	4	5	5	4	5	5	3	2
134	5	5	5	4	2	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3
135	4	4	4	5	2	4	4	4	4	5	5	5	5	5	4
136	3	5	4	4	3	5	5	5	5	4	5	3	5	5	3
137	5	4	5	5	2	5	5	4	3	5	5	4	5	5	4
138	3	5	3	4	2	5	5	5	5	5	4	5	4	5	4
139	5	5	5	5	3	5	5	4	4	4	5	4	5	5	4
140	3	3	2	4	2	4	5	5	5	5	5	5	5	5	2
141	5	5	4	5	2	5	3	4	5	5	4	5	5	5	4
142	5	3	4	4	2	4	5	5	5	5	5	5	5	3	4
143	2	4	5	5	2	5	5	5	5	5	5	3	4	5	2
144	4	4	5	4	2	5	5	5	5	5	4	5	5	5	4
145	3	5	5	5	3	5	5	5	5	4	4	5	5	5	2
146	5	4	4	4	2	5	5	5	5	5	5	5	4	5	4
147	3	4	2	4	3	4	5	5	5	5	5	5	5	3	2
148	4	4	4	5	2	5	5	5	4	5	5	5	5	5	4
149	2	5	5	4	2	5	5	5	5	5	4	5	5	5	3
150	5	3	5	5	1	5	3	5	3	5	5	4	5	5	2
151	5	4	5	4	1	4	5	5	5	5	5	5	5	5	3
152	5	5	5	4	3	5	3	5	4	5	4	4	5	5	4
153	4	4	2	5	1	5	4	5	3	5	5	5	5	5	3
154	2	4	5	4	1	5	5	5	5	5	5	3	5	5	2
155	3	4	4	4	3	4	5	5	4	4	5	5	5	5	4
156	3	4	5	5	2	5	4	5	5	5	5	5	5	5	2
157	5	4	4	4	1	5	5	5	4	5	5	5	5	5	4
158	3	3	4	4	2	4	5	5	5	4	5	5	3	5	2
159	4	3	5	5	1	5	5	5	5	5	5	4	5	3	3
160	5	4	2	4	2	4	3	5	5	5	5	5	4	5	4
161	5	5	5	4	1	5	5	4	5	5	5	5	3	3	2
162	5	4	2	4	2	5	3	5	5	5	5	4	5	5	3
163	4	5	5	5	2	4	5	5	5	4	5	5	5	5	4
164	2	4	4	4	1	5	5	5	3	5	4	3	5	5	2
165	5	3	5	5	3	4	5	4	4	5	5	5	5	5	4
166	3	5	4	4	1	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4
167	4	3	5	5	2	5	5	5	4	5	5	5	3	5	3
168	3	5	5	4	2	4	5	5	5	5	5	4	5	5	2
169	3	4	5	4	3	5	5	5	5	4	5	5	5	5	2
170	4	4	4	5	2	5	5	5	4	5	4	5	5	5	3
171	5	4	2	4	2	4	3	5	5	5	5	5	5	3	4
172	2	3	5	5	3	5	5	5	5	5	5	3	5	5	2
173	5	4	4	4	2	4	5	5	5	5	5	5	5	3	3
174	4	5	5	5	2	5	4	5	4	5	5	5	3	5	4
175	5	5	5	5	2	5	5	5	3	4	5	5	5	5	4
176	3	5	4	4	2	4	5	5	5	5	5	5	5	5	3
177	4	4	5	4	1	5	5	5	4	5	5	5	5	5	2
178	2	4	4	5	2	5	5	5	5	5	5	5	5	3	2
179	5	5	2	4	1	4	5	5	4	5	5	4	5	5	3

180	4	4	4	4	2	4	5	5	3	5	4	5	3	3	2
181	3	5	4	4	2	5	5	5	4	5	5	5	5	5	4
182	5	4	5	5	1	5	5	5	5	5	5	3	3	3	4
183	4	3	4	4	1	4	4	5	4	4	5	4	5	5	4
184	2	4	5	4	2	5	3	5	5	5	5	5	5	3	4
185	5	5	4	5	1	4	5	5	4	5	5	5	5	5	3
186	5	4	5	4	2	5	5	5	5	4	4	3	5	5	4
187	5	5	5	5	1	5	3	5	5	5	5	4	5	3	3
188	3	5	4	4	2	4	4	5	4	5	4	5	3	5	2
189	5	4	2	5	1	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4
190	2	5	5	5	2	5	5	5	5	5	5	5	5	3	3
191	4	3	4	4	1	4	5	5	4	5	5	3	5	5	2
192	5	5	5	4	2	5	3	5	5	4	5	4	5	3	4
193	4	5	4	5	1	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3
194	2	3	5	5	3	5	4	5	4	5	5	5	5	5	2
195	3	5	4	4	2	4	5	5	5	5	5	5	5	3	3
196	4	3	5	5	2	5	5	5	4	5	5	3	3	5	4
197	2	5	5	4	1	5	5	5	5	5	4	5	5	5	3
198	5	5	4	5	3	4	3	5	3	5	5	3	4	5	4
199	4	5	5	5	2	5	5	5	4	5	5	4	3	3	4
200	2	5	2	5	3	5	5	5	5	5	4	5	5	5	4

Anexo 6: Panel fotográfico

















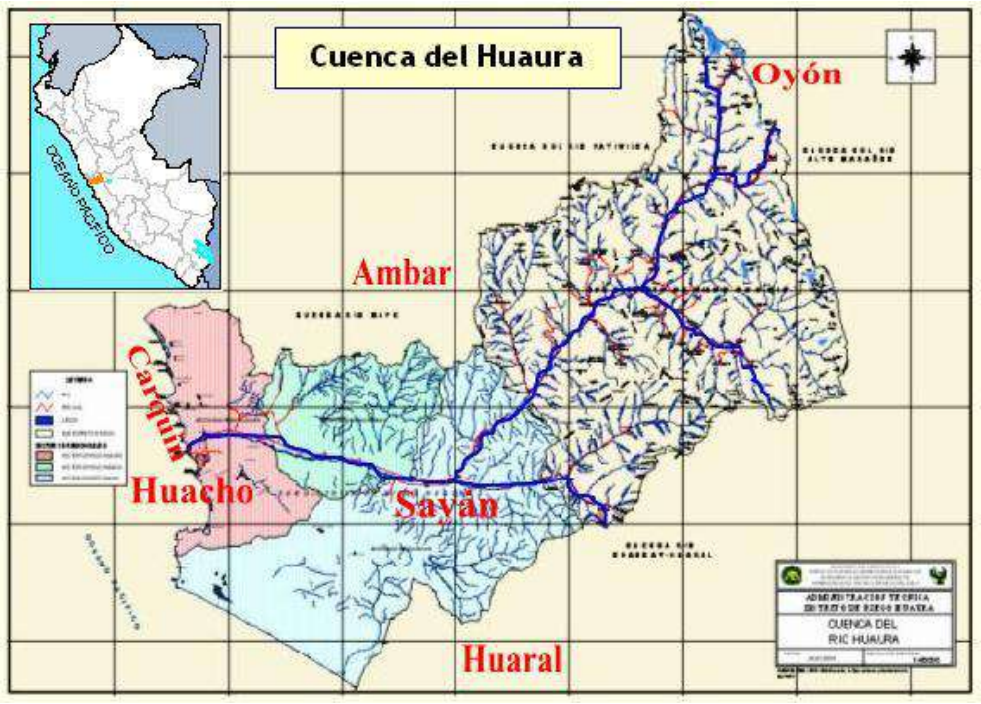




5. Anexo 7: Mapas

MAPA N° 01: MAPA DE UBICACIÓN DE LA CUENCA DEL RIO HUAURA,

DEPARTAMENTO DE LIMA, PAÍS PERÚ



1. Ubicación de la Cuenca del Huaura: 145 km. Capital de la Republica Lima.
2. Enmarcado en : 03 Provincias: Huaura, Oyon y Huaral. y cuenta con 18 Distritos:
3. 06 Distritos Cuenca Baja: Carquín, Huaura, Santa Maria, Hualmay Huacho y Vegueta.
4. 12 Distritos Cuenca Media y Alta: Oyón, Pachangara, Andajes, Caujul, Navan, Cochamarca, Ambar, Sayán, Santa Leonor, Checras, Paccho y Leoncio Prado.

- Limita por el Norte: Cuencas de los ríos Supe y Pativilca,
- Por el sur: Con la cuenca del río Chancay,
- Por el este: Con las cuencas de los ríos Marañon y Mantaro y,
- Por el oeste: Con el Océano Pacífico.

Extensión de la Cuenca: 4760 Km2, comprende unas 33,735 hectáreas de tierras cultivadas, y abarca todos los pisos ecológicos de 0 msnm (costa del Pacífico) hasta los 5200 m.s.n.m (planicies andinas).