Universidad Continental

FACULTAD DE CIENCIAS DE LA EMPRESA

Escuela Académico Profesional de Administración y Negocios Internacionales

Tesis

El modelo asociativo y su relación con la capacidad exportadora de las empresas productoras de paltas de la región Huancavelica, año 2024

Jhonatan Benjamin Huamani Farfan

Para optar el Título Profesional de
Licenciado en Administración y Negocios Internacionales

Arequipa, 2025

Repositorio Institucional Continental
Tesis digital

Esta obra está bajo una licencia “Creative Commons Atribución 4.0 Internacional”

INFORME DE CONFORMIDAD DE ORIGINALIDAD DE TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

A	:	Decano de la Facultad de Ciencias de la Empresa
DE	:	MIGUEL ANGEL CAPUÑAY REÁTEGUI Asesor de trabajo de investigación
ASUNTO	:	Remito resultado de evaluación de originalidad de trabajo de investigación
FECHA	:	4 de Marzo de 2025

Con sumo agrado me dirijo a vuestro despacho para informar que, en mi condición de asesor del trabajo de investigación:

Título:

El modelo asociativo y su relación con la capacidad exportadora de las empresas productoras de paltas de la región Huancavelica, año 2024

Autor:

JHONATAN BENJAMIN HUAMANI FARFAN – EAP. Administración y Negocios Internacionales

Se procedió con la carga del documento a la plataforma "Turnitin" y se realizó la verificación completa de las coincidencias resaltadas por el software dando por resultado 15 % de similitud sin encontrarse hallazgos relacionados a plagio. Se utilizaron los siguientes filtros:

- Filtro de exclusión de bibliografía SI [X] NO [ ]
- Filtro de exclusión de grupos de palabras menores SI [X] NO [ ]

' de palabras excluidas 40

- Exclusión de fuente por trabajo anterior del mismo estudiante SI [X] NO [ ]

En consecuencia, se determina que el trabajo de investigación constituye un documento original al presentar similitud de otros autores (citas) por debajo del porcentaje establecido por la Universidad Continental.

Recae toda responsabilidad del contenido del trabajo de investigación sobre el autor y asesor, en concordancia a los principios expresados en el Reglamento del Registro Nacional de Trabajos conducentes a Grados y Títulos – RENATI y en la normativa de la Universidad Continental.

Atentamente,

Asesor de trabajo de investigación

DEDICATORIA

A Dios por regalarme la vida. A mi madre y mi padre, por su amor incondicional y por ser los pilares de lo que soy profesionalmente. Gracias por haberme inculcado valores como la humildad y el respeto que me caracterizan. A mi abuela y a mis tíos, por su sabiduría y apoyo constante. A mis hermanos, por su apoyo constante. A todos ellos, mi dedicatoria especial.

AGRADECIMIENTO

Agradezco profundamente a Dios.

A todas mis amistades que, a lo largo de este tiempo, han sido fundamentales para mí.

A mi asesor, Mg. Miguel Ángel Capuñay Reátegui, por su valiosa orientación y dedicación en mi proceso de investigación. A mis padres, quienes siempre me han brindado un respaldo incondicional, permitiéndome avanzar con seguridad en este camino. Expreso mi reconocimiento a ellos por su esfuerzo constante y por haberme formado tanto personal como académicamente, siendo esenciales para la consecución de este logro profesional. A mi abuela y a mi tío, les debo gratitud por su sabiduría y apoyo constante.

ÍNDICE DE CONTENIDO

DEDICATORIA iv
AGRADECIMIENTO v
ÍNDICE DE CONTENIDO vi
INDICE DE TABLAS x
INDICE DE FIGURAS xi
RESUMEN xii
ABSTRACT xiii
INTRODUCCIÒN xiv
CAPÍTULO I PLANTEAMIENDO DEL ESTUDIO 16
1.1 Delimitación de la investigación 16
1.1.1 Territorial 16
1.1.2 Temporal 16
1.1.3 Conceptual 16
1.2 Planteamiento del problema 17
1.3 Formulación del problema 39
1.3.1 Problema general 40
1.3.2 Problemas específicos 40
1.4 Objetivos de la investigación 40
1.4.1 Objetivo general 40
1.4.2 Objetivos específicos 41
1.5 Justificación de la investigación 41
1.5.1 Justificación teórica 41
1.5.2 Justificación práctica 43
1.5.3 Justificación metodológica 44
CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO 45
2.1 Antecedentes de Investigación 45
2.1.1 Antecedentes Internacionales. 45
2.1.1.1 Artículos científicos 45
2.1.1.2 Tesis 48
2.1.2 Antecedentes Nacionales 51
2.1.2.1 Artículos 51
2.1.2.2 Tesis 54
2.2 Bases Teóricas 57
2.2.1 Asociatividad 57

2.2.1.1 Definición: 57
2.2.1.2 Objetivos de la asociatividad 57
2.2.1.3 Beneficios de la asociatividad 58
2.2.1.4 Clasificación de los modelos asociativos 59
2.2.1.5 Limitaciones que presenta el modelo asociativo. 60
2.2.1.6 Dimensiones 61
A. Dimensión 1: Empatía laboral 61
B. Dimensión 2: Desempeño Comercial 61
C. Dimensión 3: Fortalecimiento de capacidades organizacionales 62
2.2.2 Capacidad Exportadora 62
2.2.2.1 Definición 62
2.2.2.2 Cómo identificar la capacidad exportadora 63
2.2.2.3 Fórmula para calcular el índice de capacidad exportadora. 68
2.2.2.4 Desarrollo exportador 69
2.2.2.5 Barreras a la exportación 70
2.2.2.6 Dimensiones 70
A. Dimensión 1: Capacidad de producto 70
B. Dimensión 2: Capacidad productiva 71
C. Dimensión 3: Capacidad Comercial 72
D. Dimensión 4: Capacidad Gerencial 72
2.3 Definición de Términos Básicos 72
CAPÍTULO III HIPÓTESIS Y VARIABLES 75
3.1 Hipótesis 75
3.1.1 Hipótesis General. 75
3.1.2 Hipótesis Específicas. 75
3.2 Identificación de variables 76
3.3 Operacionalización de las variables 78
CAPÍTULO IV METODOLOGÍA 80
4.1 Enfoque de la investigación 80
4.2 Tipo de investigación 81
4.3 Nivel de investigación 82
4.4 Métodos de la investigación 83
4.4.1 Método científico general. 83
4.4.2 Método específico. 84
4.5 Diseño de la investigación 85

Donde: 86
4.6 Población y muestra 86
4.6.1 Población. 86
4.6.2 Muestra. 86
4.6.2.1 Unidad de análisis 86
4.6.2.2 Tamaño de la muestra 87
4.6.2.3 Selección de la muestra 87
4.7 Técnicas e instrumentos de recolección de datos 88
4.7.1 Técnica. 88
4.7.2 Instrumentos. 88
4.8 Técnicas estadísticas de Análisis de datos 89
4.8.1 Confiabilidad. 89
4.8.1.1 Análisis de confiabilidad Variable I 90
4.8.1.2 Análisis de confiabilidad Variable II 91
4.8.1 Validez. 92
CAPÍTULO V RESULTADOS 93
5.1 Descripción del trabajo de campo 93
5.2 Presentación de resultados 93
5.2.1 Variable I Modelo asociativo. 93
5.2.1.1 Dimensiones de Empatía laboral 95
5.2.1.2 Dimensiones de Desempeño comercial 96
5.2.1.3 Dimensiones de Fortalecimiento de las capacidades organizacionales 97
5.2.2 Variable II Capacidad exportadora. 99
5.2.2.1 Dimensiones de Capacidad del producto 100
5.2.2.2 Dimensiones de Capacidad productiva 101
5.2.2.3 Dimensiones de Capacidad productiva 103
5.2.2.4 Dimensiones de Capacidad gerencial 104
5.2.3 Prueba de normalidad. 105
Prueba de normalidad de las variables (Shapiro-Wilk) n = 50 105
Regla de decisión: 106
5.3 Contrastación de resultados 106
5.3.1 Prueba de Hipótesis General. 106
a) Formulación de H0 y H1: 106
d) Regla de decisión: 107
5.3.2 Prueba de Hipótesis Específicas: Dimensión Empatía Laboral 108

a) Formulación de H0 y H1: 108
d) Regla de decisión: 108
5.3.3 Prueba de Hipótesis Específicas: Dimensión Desempeño Comercial 109
a) Formulación de H0 y H1: 109
d) Regla de decisión: 110
5.3.4 Prueba de Hipótesis Específicas: Dimensión Fortalecimiento de capacidades organizacionales 111
a) Formulación de H0 y H1: 111
d) Regla de decisión: 112
5.4 Discusión de resultados 113
CONCLUSIONES 118
RECOMENDACIONES 120
REFERENCIAS 122
APÉNDICES 132
APÉNDICE A. MATRIZ DE CONSISTENCIA 132
APENDICE B. LISTA DEL REGISTRO DE SENANA DE PRODUCTORES DE PALTAS DE LA REGIÓN HUANCAVELICA 133
APENDICE C. LISTA DEL PRODUCTORES ENTREVISTADOS 172
APENDICE D. CUESTIONARIO 176
APENDICE E. VALIDACIÓN DE EXPERTOS 179

INDICE DE TABLAS

Tabla 1. Exportaciones del Perú [Partida] 0804400000 AGUACATES (PALTAS) , FRESCAS O SECAS Período: DE ENE.-2023 A AGO.-2024 30

Tabla 2. Cuadro de operacionalización de la variable I. 78

Tabla 3. Cuadro de operacionalización de la variable II. 79

Tabla 4. *Rangos y Magnitudes de Confiabilidad* 89

Tabla 5. *Confiabilidad del instrumento – variable I* 90

Tabla 6. *Confiabilidad del instrumento según ítems – variable I* 91

Tabla 7. *Confiabilidad del instrumento – variable 1* 91

Tabla 8. *Confiabilidad del instrumento según ítems – variable II* 92

Tabla 9. *Información de la variable Modelo asociativo* 93

Tabla 10. *Información de la dimensión empatía laboral* 95

Tabla 11. Información de la dimensión desempeño comercial 96

Tabla 12. *Información de la dimensión fortalecimiento de las capacidades organizacionales* 97

Tabla 13. *Información de la variable Capacidad exportadora* 99

Tabla 14. *Información de la dimensión capacidad del producto* 100

Tabla 15. *Información de la dimensión capacidad productiva* 101

Tabla 16. *Información de la dimensión capacidad comercial* 103

Tabla 17. *Información de la dimensión capacidad gerencial* 104

Tabla 18. *Prueba de Normalidad de las variables* 105

Tabla 19. *Resultado de la correlación de Modelo asociativo y Capacidad exportadora* 107

Tabla 20. *Resultado de la correlación de Empatía laboral y Capacidad exportadora* 109

Tabla 21. *Resultado de la correlación de Desempeño Comercial y Capacidad exportadora* 110

Tabla 22. Resultado de la correlación de Fortalecimiento de capacidades organizacionales yCapacidad exportadora 112

INDICE DE FIGURAS

Figura 1. Formas asociativas según tipo de regulación en Perú 20

Figura 2. Principales países exportadores de mercancías a nivel mundial durante el 2022 22

Figura 3. Principales exportadores a nivel internacional de Palta 23

Figura 4. Principales importadores a nivel internacional de Palta 24

Figura 5. Variación de las exportaciones en la región latinoamericana 26

Figura 6. Incremento de las exportaciones de Perú en el período comprendido entre 2019 y 2023 27

Figura 7. Variación porcentual del crecimiento de Enero a Octubre de 2023. 29

Figura 8. Principales destinos de la exportación de palta peruana 33

Figura 9. Evolución acumulada de las exportaciones (FOB) – últimos 5 años 35

Figura 10. Dinámica de precio mayorista de la palta 35

Figura 11. Índice de Competitividad Regional 2023 36

Figura 12. Producción de productos agropecuarios en Huancavelica 37

Figura 13. Objetivos de la asociatividad para las empresas en el Perú 58

Figura 14. Evaluación y estrategia financiera 68

Figura 15. Creación y mejora de productos 71

Figura 16. Porcentajes de los datos de la variable Modelo Asociativo 94

Figura 17. Porcentajes de los datos de la dimensión Empatía laboral 95

Figura 18. Porcentajes de los datos de la dimensión desempeño comercial 96

Figura 19. Porcentajes de los datos de la dimensión fortalecimiento de las capacidades organizacionales 98

Figura 20. Porcentajes de los datos de la variable Capacidad exportadora 99

Figura 21. Porcentajes de los datos de la variable capacidad del producto 100

Figura 22. Porcentajes de los datos de la variable capacidad productiva 102

Figura 23. Porcentajes de los datos de la variable capacidad comercial 103

Figura 24. Porcentajes de los datos de la variable capacidad gerencial 104

RESUMEN

El propósito principal de la investigación es analizar la relación existente entre el modelo asociativo y la capacidad exportadora de las empresas dedicadas a la producción y exportación de palta en la región Huancavelica durante el año 2024. Se aplicó un enfoque cuantitativo, de tipo básico y con un nivel descriptivo; además, se utilizó un método general de investigación científica enmarcado en un diseño no experimental y transversal. Dadas diversas restricciones, se recurrió a un muestreo no probabilístico por conveniencia, compuesto por 50 productores de palta en la región Huancavelica. En relación con el enfoque cuantitativo, se empleó la encuesta como técnica principal, utilizando un cuestionario estructurado con 10 preguntas para la primera variable (modelo asociativo) y 12 preguntas para la segunda variable (capacidad exportadora). Las preguntas se aplicaron de manera digital, formuladas en un formato cerrado con una escala de Likert de 5 niveles. La validez del instrumento se evaluó a través del juicio de expertos, mientras que la confiabilidad se calculó utilizando el coeficiente Alfa de Cronbach, obteniendo valores de 0,936 para la primera variable y 0,920 para la segunda. Además, se determinó el coeficiente de correlación de Spearman (Rho), alcanzando un valor de 0,700, con un nivel de significancia menor a 0,050, lo que corresponde a un intervalo de confianza del 95%. Finalmente, se concluye que la investigación valida la hipótesis general, demostrando que el modelo asociativo tiene una relación directa y significativa con la capacidad exportadora de las empresas productoras y exportadoras de palta en la región Huancavelica en el año 2024.

Palabras clave: Modelo asociativo, Capacidad exportadora, desarrollo empresarial, estrategias de exportación, desarrollo regional.

ABSTRACT

The main purpose of the research is to analyze the relationship between the associative model and the export capacity of companies engaged in the production and export of avocados in the Huancavelica region during the year 2024. A quantitative approach was applied, of a basic type and descriptive level; in addition, a general scientific research method was used, framed within a non-experimental and cross-sectional design. Given various limitations, a non-probabilistic convenience sampling method was employed, consisting of 50 avocado producers in the Huancavelica region. Regarding the quantitative approach, the survey was used as the main technique, with a structured questionnaire comprising 10 questions for the first variable (associative model) and 12 questions for the second variable (export capacity). The questions were applied digitally, formulated in a closed format with a 5-level Likert scale. The instrument's validity was assessed through expert judgment, while its reliability was calculated using the Cronbach's Alpha coefficient, yielding values of 0.936 for the first variable and 0.920 for the second. Additionally, the Spearman correlation coefficient (Rho) was determined, reaching a value of 0.700 with a significance level of less than 0.050, corresponding to a 95% confidence interval. Finally, the research concludes by validating the general hypothesis, demonstrating that the associative model has a direct and significant relationship with the export capacity of avocado-producing and exporting companies in the Huancavelica region in 2024.

Keywords: Associative model, Export capacity, Business development, Export strategies, regional development.

INTRODUCCIÒN

En la última década, la región de Huancavelica ha experimentado un crecimiento notable en su sector agroexportador, destacándose especialmente en la producción y exportación de paltas. Este crecimiento se ha visto impulsado por varios factores, entre ellos, el aumento de la demanda internacional de paltas debido a su reconocida calidad y la mejora en las infraestructuras de transporte y logística que facilitan su comercialización. Sin embargo, a pesar de este progreso, las empresas productoras de paltas en Huancavelica enfrentan desafíos significativos en su camino hacia una mayor competitividad y sostenibilidad en los mercados internacionales. Entre estos desafíos se encuentran la limitada escala de producción de muchas empresas, la falta de acceso a tecnologías avanzadas y prácticas agrícolas eficientes. En este contexto, las asociaciones entre productores de paltas han surgido como una estrategia prometedora para abordar estos desafíos de manera colectiva y colaborativa. Estas asociaciones, que van desde cooperativas agrícolas hasta alianzas comerciales entre empresas, tienen como objetivo principal aprovechar sinergias y recursos compartidos para mejorar la eficiencia y la calidad.

El objetivo específico de esta investigación es identificar y analizar la relación existente entre el modelo asociativo y la capacidad exportadora de las empresas que producen y comercializan palta en la región de Huancavelica durante el año 2024.

Este trabajo se encuentra estructurado de la siguiente forma: el Capítulo I, denominado PLANTEAMIENTO DEL ESTUDIO, abarca el análisis del problema central y su formulación, además de incluir los objetivos, la justificación y la relevancia del estudio, así como las delimitaciones correspondientes. Por su parte, el Capítulo II, titulado MARCO TEÓRICO, se dedica al estudio de los antecedentes, las bases teóricas y la definición de conceptos fundamentales. En el Capítulo III, identificado como HIPÓTESIS Y VARIABLES, se profundiza en las hipótesis, la descripción detallada de las variables y su operatividad.

El Capítulo IV, bajo el título de METODOLOGÍA, aborda aspectos como el enfoque, el tipo y nivel de investigación, el diseño metodológico, la población, la muestra y las herramientas utilizadas para la recolección de datos. Finalmente, en el Capítulo V, denominado RESULTADOS, se presentan los hallazgos y su análisis, obtenidos a partir de las encuestas aplicadas, junto con la discusión de estos resultados. El documento concluye con las recomendaciones, conclusiones, la bibliografía y anexos, los cuales constituyen partes esenciales del estudio.

El Autor

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENDO DEL ESTUDIO

1.1 Delimitación de la investigación

De acuerdo con Torres (2016), la delimitación o alcance de una investigación hace referencia a la extensión en términos geográficos, temporales y sociodemográficos que cubrirá el objeto de estudio (p. 141). Por otro lado, Schwarz (2018) resalta que es esencial definir aspectos fundamentales que garanticen el rigor académico y promuevan el progreso de la investigación científica. Para ello, se deben cumplir ciertos criterios: identificar un problema interesante; exponer una falta de solución adecuada o una oportunidad para ofrecer una respuesta; demostrar relevancia y utilidad; reflejar una necesidad o vacío en la teoría o práctica; y abordar estos puntos mediante el método científico (Schwarz, 2018, pág. 2).

1.1.1 Territorial

Según Bernal Torres (2016), "las delimitaciones geográficas se refieren a las áreas específicas donde se llevará a cabo una investigación. Estas pueden abarcar desde una zona dentro de una ciudad hasta una región, un país e incluso un continente" (p. 140).

Esta investigación se realizará en la región de Huancavelica, tomando como base a las empresas productoras de paltas.

1.1.2 Temporal

El presente estudio se enfocará en analizar el período correspondiente al primer semestre del año 2024.

Esta selección temporal responde a la necesidad de capturar un momento clave en el desarrollo económico y social del contexto investigado, proporcionando una visión clara de las dinámicas que se presentan en este intervalo

1.1.3 Conceptual

En este estudio se examinan los conceptos relacionados con el modelo asociativo y la

capacidad exportadora en las empresas dedicadas a la producción de palta en la región de Huancavelica durante el año 2024.

Según Amézaga et al. (2013), el término asociatividad hace referencia a un grupo de productores o agricultores que se agrupan para realizar actividades vinculadas con la comercialización o venta de insumos y productos. Por su parte, Mesía y Pinto (2022) explican que "la asociatividad se define como un sistema de cooperación entre pequeños productores que conservan su independencia y deciden unirse de manera voluntaria para lograr un objetivo en común" (p. 51).

En cuanto a la capacidad exportadora, esta se basa en lo señalado por PromPerú (2017), quienes la describen como la habilidad integral de una empresa para participar en actividades de exportación, maximizando sus beneficios y reduciendo sus áreas de vulnerabilidad frente a riesgos externos. Además, este estudio se apoya en la metodología propuesta por Stefan (2012), la cual identifica cuatro factores clave para medir la capacidad exportadora: capacidad comercial, capacidad productiva, capacidad del producto y capacidad gerencial.

1.2 Planteamiento del problema

Según Hernández-Sampieri y Mendoza (2018), "formular el problema implica perfeccionar, especificar y estructurar la idea de investigación, lo que requiere un mayor nivel de formalización y limitación, especialmente dentro del enfoque cuantitativo" (p. 40). Por otro lado, Bernal (2016) señala que un problema corresponde a "todo aquello que despierta interés por ser investigado, siempre y cuando su resolución genere beneficios, ya sea ofreciendo una solución práctica o una contribución teórica" (p. 116).

Con base en lo mencionado previamente, se procederá a analizar las variables que constituyen la problemática actual sobre la cual se centra esta investigación.

En cuanto a la asociatividad, primero es necesario definir su concepto. En ese sentido, Mathews (2014) establece que la asociatividad es “la colaboración entre empresas que busca mejorar la competitividad, la gestión y la productividad de quienes participan” (p. 4).

Para Campoverde & Hernández (2017) la asociatividad “es un asunto que debe fomentarse para mejorar el bienestar colectivo al promover la colaboración productiva en todas las esferas. Además, es un medio de cooperación en el cual se forman redes o empresas agrupadas con similitudes características” (p. 35).

En consecuencia, la asociatividad se entiende como el proceso mediante el cual dos o más empresas u organizaciones que comparten objetivos comunes se unen con el propósito de cooperar y destacar en el mercado, sin comprometer su independencia administrativa o legal (sin cambiar sus nombres comerciales o estructuras organizativas, ya que estas permanecen intactas). En esencia, es una alianza voluntaria orientada hacia un objetivo compartido por todas las partes involucradas. Este concepto ha evolucionado históricamente desde las épocas ancestrales, cuando las comunidades se organizaban colectivamente para defender sus territorios, derechos y recursos, entre otros aspectos.

A nivel global, la asociatividad ha tenido un desarrollo significativo en diversas industrias, evidenciando un impacto favorable en el rendimiento de los resultados empresariales. Por ejemplo, un estudio de Gallo, Autolin-Lopez, y Montiel, realizado en 2017, documenta cómo, en Ghana, la industria del chocolate experimentó un crecimiento tras adoptar prácticas asociativas. Según los autores, una empresa de este sector, que abarcaba desde la producción del grano hasta la fabricación de tabletas, reveló que la asociatividad desempeñó un papel crucial en la generación de modelos de negocio innovadores y sostenibles. Asimismo, la colaboración, las alianzas y las cooperativas fueron identificadas como pilares fundamentales en estos modelos empresariales, siendo clave para abordar los retos que plantean los desafíos de sostenibilidad.

En América Latina, la asociatividad también tuvo un impacto considerable, en el caso de estudio de las autoras Sanabria y Salgado en el año 2022, comprobaron que la asociatividad en empresas agropecuarias de México logró un incremento en el progreso de áreas rurales, por lo que las autoras sostienen la relevancia de la asociación como solución a las deficiencias

sociales y económicas de las comunidades rurales, estableciendo grupos comunitarios para fomentar la solidaridad, la colaboración en equipo, la cooperación, la solidaridad y la confianza. Además, se impulsa la ejecución de proyectos socioeconómicos que fomenten iniciativas de inversión. Igualmente, según un estudio del Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura [IICA,2017]; se demostró que lo siguiente:

> En los últimos años, las cooperativas y otras formas de asociación agrícola han emergido como herramientas clave para fomentar el desarrollo económico, social y ambiental en las zonas rurales de América Latina. Según un estudio realizado en 2017, se destaca que el asociativismo, particularmente a través del sector cooperativo agrícola, contribuye de manera significativa al crecimiento de la economía nacional. En varios países, las cooperativas tienen un papel relevante en las exportaciones de los sectores primario y agroindustrial, lo que genera una importante contribución al Producto Interno Bruto (PIB). Por ejemplo, en Costa Rica, durante el año 2012, se calculó que las cooperativas aportaron más del 10% al PIB agrícola, mientras que en Uruguay, su contribución oscila entre el 2% y el 3%. Asimismo, las cooperativas tienen un impacto importante en la creación de empleo en las zonas rurales. En Argentina, las cooperativas agrícolas generan aproximadamente 300,000 empleos, tanto en posiciones temporales como permanentes. Además de su impacto económico y social, muchas de estas cooperativas priorizan la sostenibilidad ambiental. Esto incluye la implementación de prácticas agrícolas responsables, orientadas a reducir el impacto ambiental derivado de sus actividades (p. 36).

El modelo asociativo empresarial en Perú ha adquirido un papel esencial en el avance económico y social de la nación. En un contexto donde la colaboración y la cooperación son cada vez más valoradas, las empresas peruanas están reconociendo los beneficios de unirse en asociaciones estratégicas para alcanzar objetivos comunes. Este fenómeno no solo está impulsando el crecimiento empresarial, sino que también está fortaleciendo la competitividad

del país en el mercado global. Según el estudio Instituto Interamericano de Cooperación parala Agricultura (2017) se menciona que la asociatividad en el Perú tuvo un impacto visible:

> Según los resultados del IV Censo Nacional Agropecuario, de cada 100 productores agropecuarios, 23 están integrados en algún tipo de asociación, mientras que los 77 restantes no forman parte de ninguna (INEI 2014). Durante dicho período, se identificaron un total de 14,271 organizaciones que agrupaban aproximadamente a 517,000 productores agropecuarios, en su mayoría vinculados a cooperativas y asociaciones. Asimismo, en ese mismo año se registraron 1,698,000 productores que no estaban asociados; de estos, el 79% fueron clasificados como micro productores (Díaz 2014, p. 119).

Sumado a ello, existe una diversidad de posibles formas asociativas en el Perú

Figura 1

Formas asociativas según tipo de regulación en Perú

Formas asociativas reguladas por el Código Civil	Formas asociativas reguladas por la Ley General de Sociedades
Asociación	Sociedad anónima, ordinaria, abierta, cerrada
Fundación	Sociedad comercial de responsabilidad limitada
Cooperativa	Sociedad colectiva
Comité	Sociedad en comandita, simple o por acciones
Comunidades campesinas y nativas	Empresa individual de responsabilidad limitada

Tomado de *Institucionalidad de apoyo a la asociatividad en América Latina y el Caribe*, por Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura, 2017, p. 119.

En el contexto peruano, las organizaciones asociativas como cooperativas, fundaciones, asociaciones, comités y comunidades nativas y campesinas cumplen un rol esencial en el desarrollo social y económico del país. Estas entidades brindan a diversos actores sociales y empresariales la posibilidad de colaborar para enfrentar retos comunes y aprovechar oportunidades de progreso. Desde proyectos locales de desarrollo económico hasta iniciativas de conservación ambiental y programas de apoyo dirigidos a comunidades en

situación de vulnerabilidad, estas formas de asociación representan pilares fundamentales en la construcción de un tejido social más cohesionado y resistente en el Perú.

Ahora bien, la asociatividad empresarial no solo fortalece el entramado social y económico interno, sino que también desempeña un papel crucial en la capacidad exportadora de las empresas. Al unirse en asociaciones estratégicas, fundaciones o cooperativas, las empresas peruanas pueden aprovechar sinergias, compartir recursos y conocimientos, y acceder a nuevos mercados internacionales de manera más efectiva. Esta colaboración no solo les permite afrontar desafíos logísticos y financieros asociados con la exportación, sino que también les brinda la oportunidad de presentar una oferta más diversificada y competitiva en el mercado global. Además, la asociatividad puede facilitar la identificación y aprovechamiento de oportunidades comerciales emergentes, así como el cumplimiento de estándares internacionales de calidad y sostenibilidad, promoviendo así un crecimiento sostenible y una mayor proyección internacional para las empresas en el marco global.

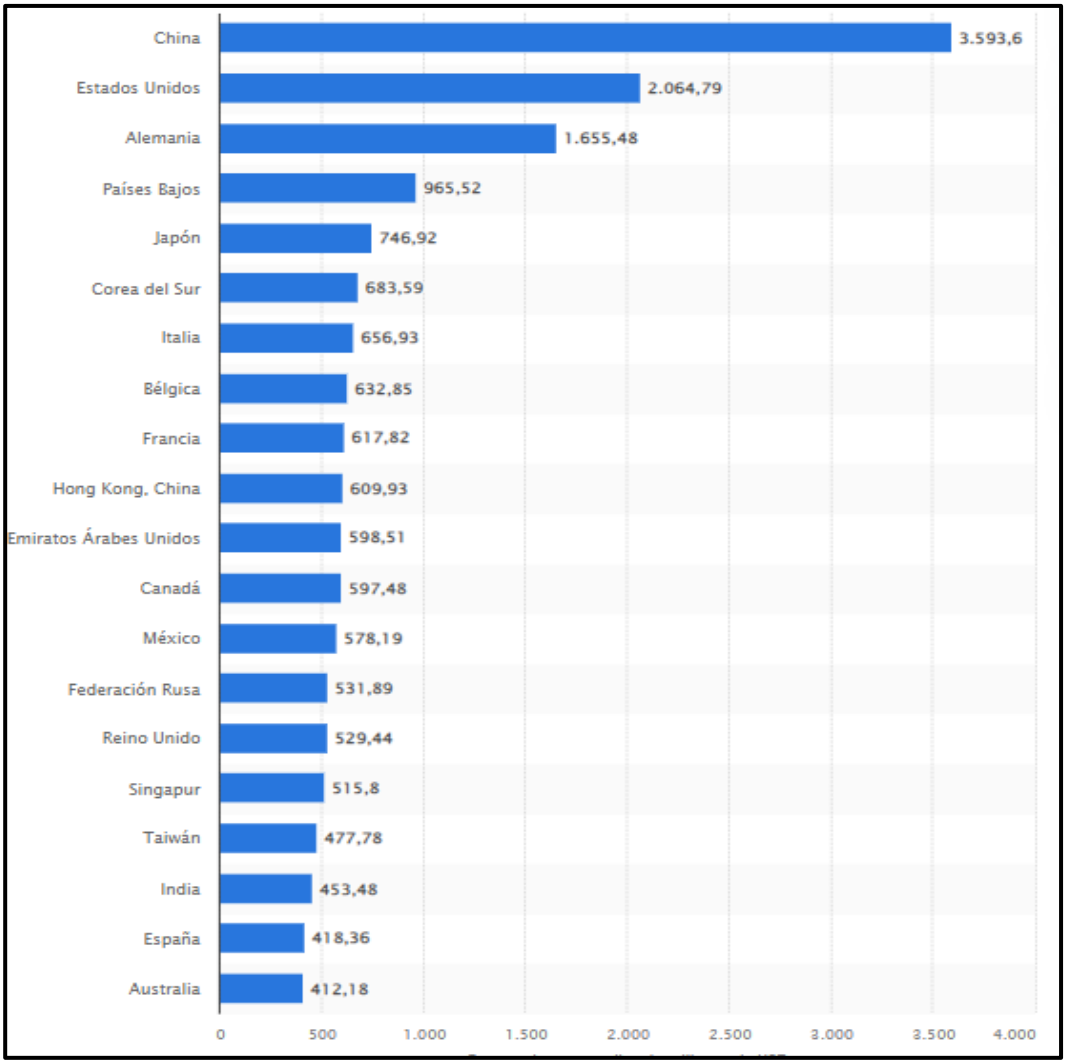
Con respecto a ello, la capacidad exportadora a nivel internacional es un aspecto fundamental en la estrategia económica de los países y en el crecimiento de las empresas en el mercado global. La habilidad de una nación para vender sus productos y servicios en el extranjero no solo impulsa su desarrollo económico, sino que también fortalece su posición en la economía mundial. La exportación no se limita simplemente a la venta de bienes y servicios, sino que también implica la transferencia de conocimientos, tecnologías y culturas, promoviendo así la interconexión y el intercambio en un contexto globalizado. En este sentido, la capacidad exportadora se convierte en un indicador crucial de la competitividad y el potencial de crecimiento de una economía, así como en un motor para la innovación y el desarrollo sostenible. En este párrafo introductorio, exploraremos la importancia y los desafíos asociados con la capacidad exportadora a nivel internacional, así como las estrategias clave utilizadas por los países y las empresas para aumentar su presencia en los mercados globales. Es así que Hinojosa y Toledo (2019), afirman que la capacidad exportadora “evalúa

los niveles de análisis en los que una empresa se ubica y las características específicas en relación con sus fundamentos principales, como las habilidades para expandirse internacionalmente" (p. 16).

Basándonos en la definición, un caso que resaltar mucho a nivel internacional son las exportaciones Alemanas y Chinas.

Figura 2

Principales países exportadores de mercancías a nivel mundial durante el 2022



Tomado de Los 20 principales países exportadores a nivel mundial en 2022, según valor de las exportaciones de mercancías, por Statista, 2023.

En el ranking anual de las principales naciones exportadoras compilado por la OMC [Organización Mundial del Comercio], el país germano suele ocupar una posición destacada, generalmente entre los tres primeros países, después de China y Estados Unidos. Los

productos de exportación más destacados abarcan maquinaria (196 mil millones de dólares), sustancias químicas (137 mil millones de dólares) además automóviles y sus componentes, con un monto de 210 mil millones de dólares en 2021. Estos tres segmentos, junto con los productos de procesamiento de datos/ópticos, constituyen aproximadamente la mitad del valor total de las exportaciones alemanas. El mercado principal está constituido por los países que conforman el bloque europeo económico [UE], seguidos por Estados Unidos y China. Por otro lado, en 2021, la mayor parte de las importaciones provinieron de China, los Estados Unidos y Países Bajos. La importancia de las conexiones comerciales y económicas con países asiáticos sigue creciendo constantemente. Un significativo número de empresas alemanas han invertido en el exterior, proporcionando empleo a más de siete millones de individuos en diferentes partes del mundo.

A nivel internacional con respecto a la industria de la palta

Figura 3

Principales exportadores a nivel internacional de Palta

Lista de los exportadores para el producto seleccionado
Producto: 080440 Aguacates "paltas", frescos o secos

Unidad : Dólar Americano miles

Tabla | Gráfico | Mapa | Empresas | Precios | Licitaciones públicas | Datos IED | Normas voluntarias

Descargar : | Período (número de columnas) : 5 por página | líneas por página : Por defecto (25 por página)

1 2 3 4 5 6

SA8	Exportadores	Valor exportado en 2019	Valor exportado en 2020	Valor exportado en 2021	Valor exportado en 2022	Valor exportado en 2023▼
	Mundo	6.309.242	6.423.211	7.342.888	6.989.396	7.278.475
⊞	México	2.912.587	2.665.846	3.045.660	3.143.310	2.835.943
⊞	Países Bajos	886.300	1.059.181	1.158.077	905.029	1.083.916
⊞	Perú	751.330	759.054	1.048.300	883.988	963.427
⊞	España	384.646	442.889	462.013	415.791	413.889
⊞	Israel	76.890	62.861	58.955	100.759	260.760
⊞	Chile	300.701	219.383	214.187	212.914	244.734
⊞	Colombia	89.053	146.029	204.590	179.263	200.901
⊞	Marruecos	51.441	107.740	89.444	147.485	152.717
⊞	Sudáfrica	70.756	76.868	110.489	118.137	144.615
⊞	Kenya	102.397	116.255	140.123	128.955	141.822
⊞	Estados Unidos de América	154.261	164.461	156.706	149.709	128.417
⊞	Francia	91.544	91.129	93.837	98.704	99.455

Tomado de TradeMap, 2024

Figura 4

Principales importadores a nivel internacional de Palta

Lista de los importadores para el producto seleccionado
Producto: 080440 Aguacates "paltas", frescos o secos

ad : Dólar Americano miles

Tabla | Gráfico | Mapa | Empresas | Precios | Licitaciones públicas | Datos IED | Normas voluntarias

cargar : Período (número de columnas) : 5 por página líneas por página : Por defecto (25 por página)

1 2 3 4 5 6 7 8

Importadores	Valor importado en 2019	Valor importado en 2020	Valor importado en 2021	Valor importado en 2022	Valor importado en 2023 ▼
Mundo	7.114.052	7.267.522	8.270.680	7.971.441	8.482.244
Estados Unidos de América	2.863.791	2.540.264	3.138.646	3.380.386	3.086.847
Países Bajos	817.596	1.027.919	1.020.974	911.557	1.164.609
Francia	521.365	518.858	540.240	533.363	595.328
España	341.286	389.303	487.260	410.416	558.518
Alemania	348.635	387.203	398.573	384.893	523.497
Reino Unido	342.470	346.644	309.075	260.960	287.540
Canadá	237.753	235.073	251.740	270.335	242.746
Japón	239.702	224.130	222.335	159.378	160.439
Rusia, Federación de	91.172	121.845	132.672	113.897	154.254
China	92.633	71.625	109.714	112.145	151.255
Italia	76.305	79.286	108.021	106.576	139.376
Polonia	72.045	77.394	93.632	85.908	121.688

Tomado de TradeMap, 2024

Las dos figuras proporcionadas muestran, en la primera tabla, los principales países exportadores de paltas en el mundo, y en la segunda, los principales países importadores de este producto. Al analizar las posiciones de Perú en el contexto de las exportaciones globales de paltas, se puede observar que el país ocupa un lugar destacado entre los principales exportadores, pero aún enfrenta desafíos estructurales en su cadena de suministro.

En la primera tabla, Perú se posiciona consistentemente entre los cinco mayores exportadores de paltas a nivel mundial. En 2023, Perú exportó 1,083,916 miles de dólares, lo que refleja un crecimiento con respecto a los años anteriores. Este crecimiento evidencia la importancia de la industria de la palta para la economía peruana, impulsada por la creciente demanda internacional del producto debido a sus beneficios nutricionales y su popularidad en mercados clave, como Estados Unidos y Europa.

A pesar del éxito de Perú como exportador de paltas, existen problemas estructurales en la cadena de suministro que pueden limitar su crecimiento a largo plazo. Los desafíos en infraestructura, como la falta de carreteras eficientes y modernas en las regiones productoras,

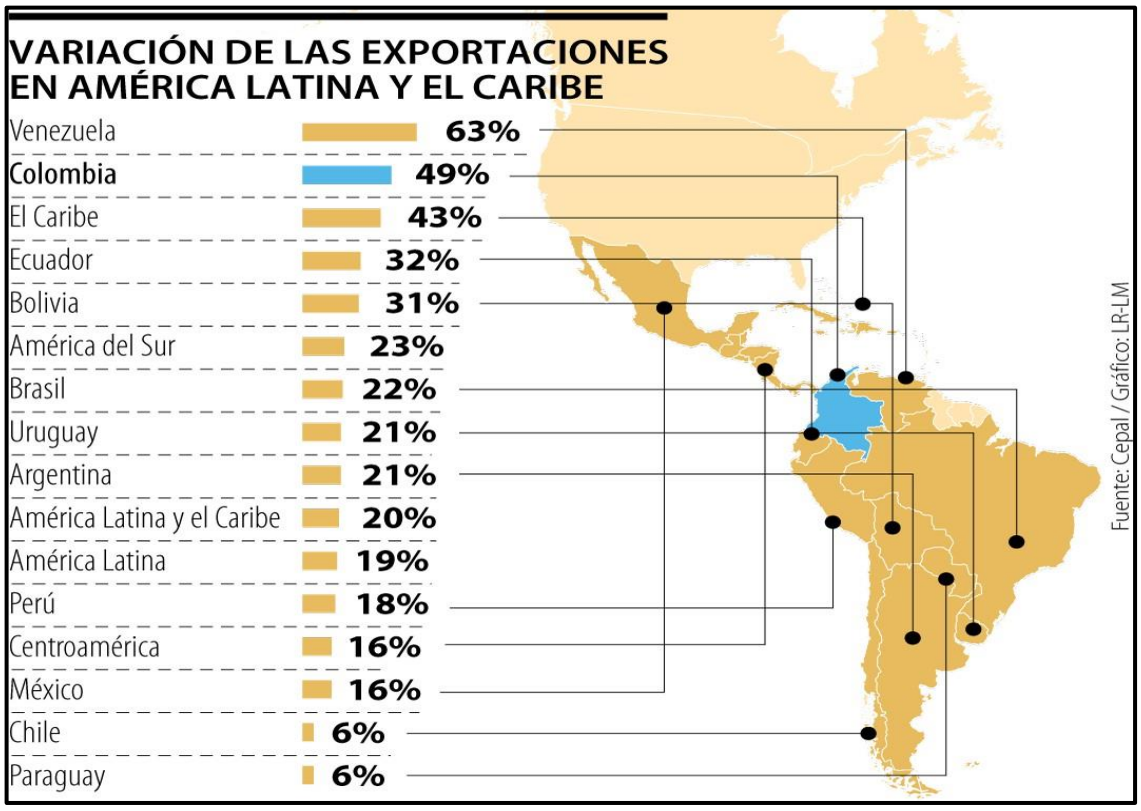
afectan la logística y los tiempos de entrega. Además, las fluctuaciones en la disponibilidad de agua y el acceso a tecnologías avanzadas para el manejo de cultivos limitan la capacidad de aumentar la producción sin comprometer la calidad del producto.

En la segunda tabla, que refleja los principales importadores de paltas, se destaca que países como Estados Unidos, los Países Bajos y Francia son los mayores consumidores de paltas peruanas. Estados Unidos, en particular, es el principal importador, con un valor de importación de 8,482,244 miles de dólares en 2023

A nivel regional, la habilidad de exportación en América Latina es un aspecto fundamental para su presencia en el mercado global y su crecimiento económico. Beneficiándose de una gran diversidad de recursos naturales, una fuerza laboral capacitada y una base industrial en crecimiento, los países latinoamericanos poseen una significativa capacidad para expandir su presencia en los mercados globales. No obstante, se encuentran ante una serie de obstáculos, tales como la dependencia en productos primarios, la fluctuación de los precios de las materias primas y barreras comerciales. A pesar de estos retos, en las últimas décadas, América Latina ha conseguido incrementar su presencia en el comercio global, ampliando su variedad de productos exportables y consolidando sus vínculos comerciales con diversas regiones del mundo.

Figura 5

Variación de las exportaciones en la región latinoamericana



Tomado de *Colombia es el segundo país de América Latina que más incrementó sus exportaciones*, por Cajamarca, 2023.

La figura muestra un incremento en las exportaciones de todos los países en el área. Sin embargo, no se destaca a Venezuela como el país con el mayor porcentaje de crecimiento, dado que su actividad económica ha registrado después de varios años de desempeño desfavorable, eso causa que porcentaje de evaluación resulte engañoso para materia del estudio.

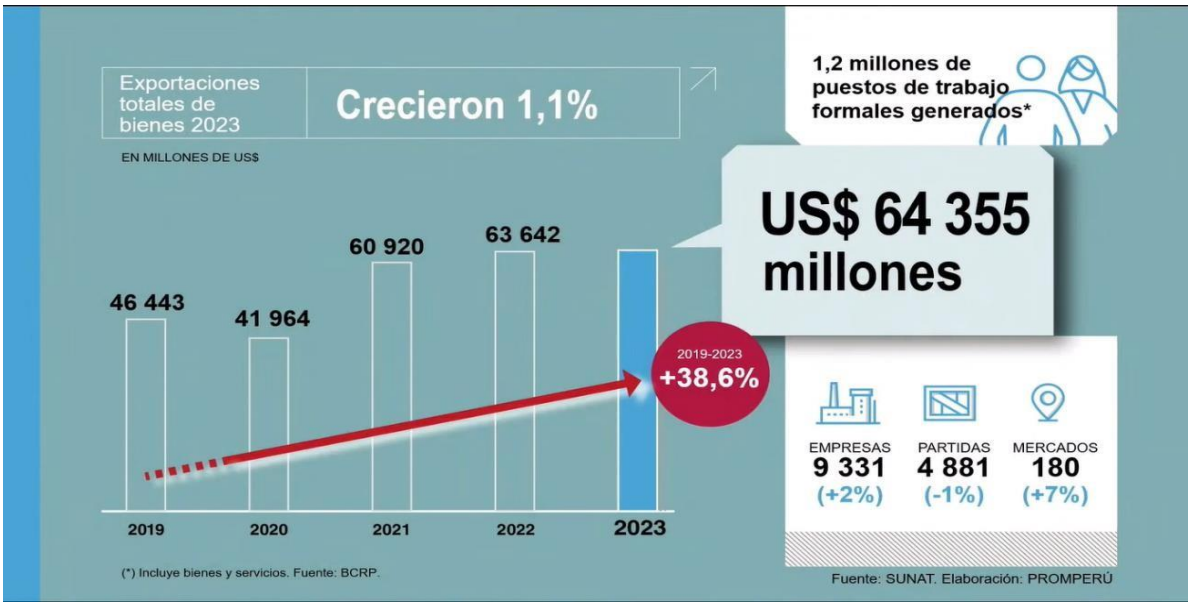
Por otra parte, en base a los datos de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe [CEPAL], Se calcula que el valor de las exportaciones de mercancías en la región durante el año 2022 aumentó un 20%. Este incremento se atribuye principalmente a un alza del 14% en los precios y a un crecimiento del 6% en el volumen exportado. Este incremento en el valor de las exportaciones es notable e indica una mejoría en la competitividad de la región en el ámbito global. No obstante, es importante tener en cuenta que, si bien el valor de las exportaciones ha aumentado, el informe también señala que el crecimiento fue menor que

en el año anterior. Además, al igual que en las exportaciones, también se registró un incremento del 24% en el valor de las importaciones de bienes en la región, siendo el componente de precios el principal impulsor de este incremento. Este fenómeno plantea la necesidad de examinar más detenidamente la dinámica comercial de la región, incluyendo factores como la diversificación de la oferta exportable, la calidad de los productos y la eficiencia logística, para garantizar un crecimiento sostenible y equilibrado en el comercio internacional de Caribe y América Latina.

A nivel nacional, Perú ha experimentado una serie de años productivos donde y la introducción de nuevos productos peruanos y la apertura hacia nuevos mercados ha generado una gran rentabilidad para las empresas peruanas. Es así que los productos peruanos empezaron a estar en boca de los consumidores de las principales potencias económicas, como la UE y USA.

Figura 6

Incremento de las exportaciones de Perú en el período comprendido entre 2019 y 2023



Tomado de *Ceremonia de Resultados de Exportaciones 2023*, por PROMPERU Oficial, 2024.

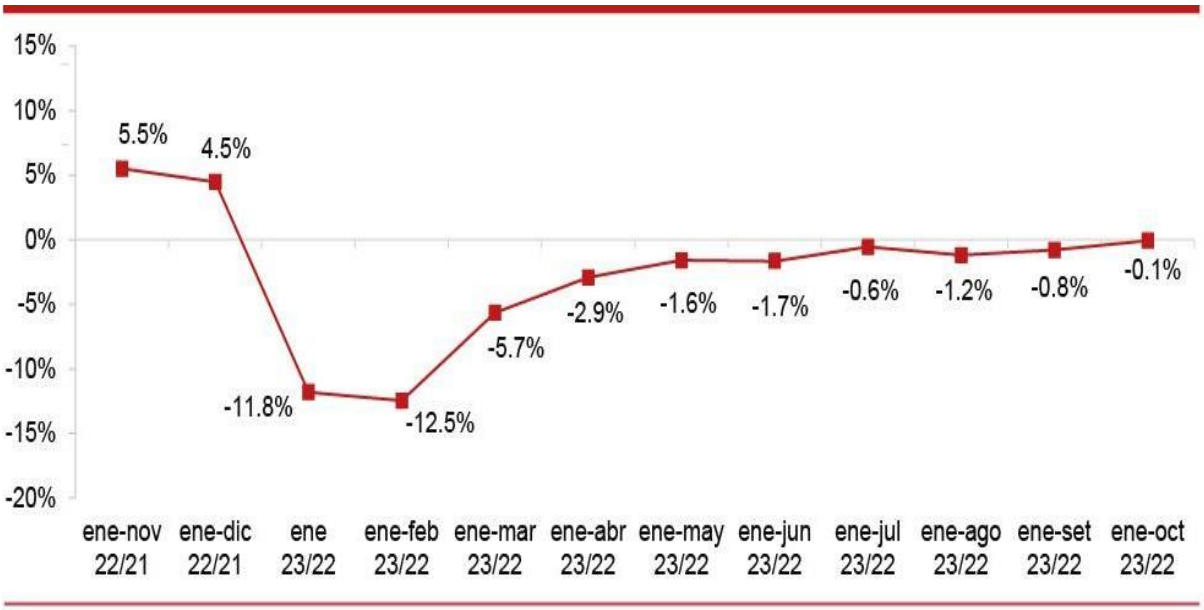
La figura muestra un crecimiento exponencial a partir del año 2020, teniendo como resultado que las exportaciones peruanas crecieron un total de 38, 6% durante el periodo de

2019-2023.

Sin embargo, este crecimiento vertiginoso impulsado por el contexto del COVID -19, se ha visto frenado por la inserción de más competidores en el marco internacional con mayor capacidad tanto financiera como de infraestructura; por lo que, el año 2023 solo creció el 1%.

Figura 7

Variación porcentual del crecimiento de Enero a Octubre de 2023.



Fuente: Sunat. Elaboración: ComexPerú.

Tomado de *Aún en rojo: las exportaciones peruanas cayeron un 0.1% a Octubre de 2023*, por Comexperu, 2023.

La figura muestra que para Octubre del año pasado aún la economía peruana no llegaba a los niveles de exportación deseados y que sumado a ello, se había experimentado una desaceleración con respecto al comercio de mercancías peruanas.

Este panorama nada alentador ha provocado una serie de inconvenientes en diferentes industrias como el del café o el kion; no obstante, el sector de las paltas, conocido internacionalmente como aguacate, ha logrado tener un crecimiento por encima de las expectativas lo que la está convirtiendo en uno de los productos banderas peruanos de exportación al igual que los arándanos.

Con respecto a las exportaciones de palta a nivel nacional el desarrollo entre 2023 y agosto del 2024, desvelan ciertas realidades

Tabla 1

Exportaciones del Perú [Partida] 0804400000 AGUACATES (PALTAS) , FRESCAS O SECAS

Período: DE ENE.-2023 A AGO.-2024

N°	Exportador	Total registros	Total US$ FOBTot	%	Total KG	US$ / KG
1	AVOCADO PACKING COMPANY S.A.C.	9,578	154,379,132	7.85%	85,062,032	1.815
2	WESTFALIA FRUIT PERÚ S.A.C.	3,593	144,456,885	7.35%	73,595,146	1.963
3	CAMPOSOL S.A.	4,841	99,448,235	5.06%	55,018,351	1.808
4	AGRICOLA CERRO PRIETO S.A.	2,463	99,379,194	5.05%	53,493,957	1.858
5	VIRU S.A.	1,839	71,346,821	3.63%	39,879,647	1.789
6	SOCIEDAD AGRICOLA DROKASA S.A.	1,672	65,378,141	3.32%	37,030,400	1.766
7	CONSORCIO DE PRODUCTORES DE FRUTA S.A.	1,490	62,167,726	3.16%	32,725,512	1.9
8	EXPORTADORA EL PARQUE PERU SAC	2,015	48,625,342	2.47%	27,209,788	1.787
9	TAL S A	1,236	46,423,493	2.36%	27,209,482	1.706
10	CORPORACION AGROLATINA S.A.C.	1,386	45,011,326	2.29%	21,293,199	2.114
11	CORPORACION FRUTICOLA DE CHINCHA S.A.C.	1,070	43,839,671	2.23%	23,036,089	1.903
12	AGRICOLA PAMPA BAJA S.A.C.	1,151	42,906,531	2.18%	25,672,803	1.671
13	SAFRESCO PERU S.A.	851	33,632,104	1.71%	17,494,225	1.922
14	DANPER TRUJILLO S.A.C.	897	33,302,872	1.69%	18,202,014	1.83
15	PLANTACIONES DEL SOL S.A.C	2,127	31,466,578	1.60%	23,940,207	1.314
16	EUROFRESH PERU S.A.C	671	30,552,998	1.55%	15,197,578	2.01
17	PROCESADORA LARAN SAC	1,017	28,450,440	1.45%	14,475,690	1.965
18	COMPLEJO AGROINDUSTRIAL BETA S.A.	900	27,998,281	1.42%	18,639,773	1.502
19	ASR TRADING SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	923	27,818,336	1.41%	14,681,370	1.895
20	FRUGLOBE S.A.C.	658	27,387,244	1.39%	12,971,024	2.111
21	AGROINDUSTRIAL ESTANISLAO DEL CHIMU S.A.C.	669	26,580,155	1.35%	14,205,821	1.871
22	AÑAY PERUVIAN FRUITS SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - AÑAY PERUVIAN FRUITS S.A.C.	894	25,799,491	1.31%	11,333,123	2.276
23	ALCOAXARQUIA PERU S.A.C.	520	24,727,812	1.26%	11,554,099	2.14
24	AGROCOSTA PERU S.A.C.	836	22,484,776	1.14%	12,897,336	1.743

25	AGROSANJACINTO S.A.C.	590	21,728,039	1.10%	12,272,314	1.77
26	MARAND COMPANY S.A.C.	652	21,564,584	1.10%	9,319,826	2.314
27	MORAVA S.A.C.	486	18,890,911	0.96%	11,275,688	1.675
28	BAIKA PERU S.A.C.	741	18,287,462	0.93%	9,753,127	1.875
29	EYC EXPORT E.I.R.L	682	17,510,355	0.89%	8,366,276	2.093
30	JALHUCA PERÚ S.A.C.	431	17,486,741	0.89%	9,531,869	1.835
31	TALSA AGROEXPORT S.A.C.	474	17,289,492	0.88%	9,758,610	1.772
32	INCAVO S.A.C.	456	16,505,975	0.84%	9,051,162	1.824
33	INKA SELECT FRUIT S.A.C.	271	13,515,984	0.69%	6,447,286	2.096
34	PROFRUTOS PERU E.I.R.L.	421	13,090,000	0.67%	7,422,244	1.764
35	AGRICOLA LAS MARIAS S.A.C.	528	13,035,671	0.66%	8,366,797	1.558
36	SUN FRUITS EXPORTS S.A.	755	12,507,527	0.64%	7,598,042	1.646
37	AGRICOLA ALPAMAYO S.A.	329	11,981,508	0.61%	6,619,008	1.81
38	N/A	367	9,397,594	0.48%	5,594,190	1.68
39	AGRICOLA CHAPI S.A.	548	9,366,303	0.48%	5,672,431	1.651
40	PROMOTORA Y SERVICIOS LAMBAYEQUE SOCIEDA	273	9,062,413	0.46%	5,723,196	1.583
41	AVOGLOBE E.I.R.L.	189	8,789,924	0.45%	3,735,535	2.353
42	NEGOCACER S.A.C.	292	8,186,469	0.42%	5,717,481	1.432
43	EL PEDREGAL S.A	217	8,060,489	0.41%	4,931,959	1.634
44	PHARTEC PRODUCE S.A.C.	133	7,654,948	0.39%	3,174,570	2.411
45	CONSORCIO Y ASOCIADOS LOS FRUTALES S.A.C.	195	6,956,672	0.35%	3,494,228	1.991
46	PRONATUR S.A.C	371	6,844,910	0.35%	3,581,175	1.911
47	MASOJO CORP S.A.C.	257	6,812,221	0.35%	2,853,520	2.387
48	FRESH FRUITS CKS S.A.C.	183	6,790,825	0.35%	3,404,562	1.995
49	EMPRESA AGRICOLA SAN JUAN S.A	211	6,636,967	0.34%	4,647,979	1.428
50	AGRICOLA NUESTRA TIERRA S.A.	182	6,627,816	0.34%	3,448,531	1.922
51	AGRO EXPORTACIONES AE S.A.C.	271	6,378,659	0.32%	3,412,800	1.869
52	AGRICOLA DON RICARDO S.A.C.	151	6,229,098	0.32%	3,406,848	1.828
53	AGROINDUSTRIAS CHECCOBAMBA S.A.C. - CHECCOBAMBA S.A.C.	213	6,169,694	0.31%	3,329,992	1.853
54	ASICA FARMS S.A.C.	227	6,069,939	0.31%	4,808,234	1.262
55	SIEMBRA ALTA S.A.C.	273	5,945,090	0.30%	3,733,035	1.593

56	FALCON GLOBAL SUPPLY PERU E.I.R.L.	151	5,920,101	0.30%	3,283,812	1.803
57	AGUALIMA S.A.C.	182	5,792,681	0.29%	3,678,455	1.575
58	PROCESADORA TORRE BLANCA S.A.C	151	5,729,351	0.29%	2,738,478	2.092
59	PERUVIAN FRUITS NATURE SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	225	5,604,926	0.28%	3,205,334	1.749
60	GREEN FRUITS PERU S.A.C.	197	5,599,528	0.28%	3,989,022	1.404
	TOTAL	55,572	1,637,584,451.00	83.26%	894,166,282	1.83

Fuente: Veritrade, 2024.

La tabla 1 presenta un análisis detallado del desempeño de los principales exportadores peruanos de aguacates (paltas), tanto frescos como secos, en el periodo comprendido entre enero de 2023 y agosto de 2024. En total, se registraron 55,572 operaciones comerciales, alcanzando un valor FOB acumulado de 1,637 millones de dólares, cifra que representa el 83.26% del total de exportaciones en esta categoría durante el periodo evaluado. Este volumen de transacciones resalta la relevancia del aguacate como uno de los productos más significativos dentro de la economía exportadora peruana.

En cuanto a las principales empresas exportadoras, "AVOCADO PACKING COMPANY S.A.C." encabeza la lista con exportaciones valoradas en 154.4 millones de dólares, lo que equivale al 7.85% del total. Le sigue "WESTFALIA FRUIT PERÚ S.A.C.", con un monto exportado de 144.4 millones de dólares y una participación del 7.35%. Estas empresas destacan por manejar una porción considerable del mercado, evidenciando su capacidad para gestionar altos volúmenes de exportación. Por otro lado, es importante mencionar a "CAMPOSOL S.A.", que con un menor número de registros (4,841), alcanzó un valor de exportación de 99.4 millones de dólares, logrando un precio promedio por kilogramo de 1.808 dólares. Este dato sugiere una estrategia competitiva basada en precios.

Por otro lado, el análisis del precio promedio por kilogramo entre los diferentes exportadores revela variaciones significativas. Por ejemplo, "PLANTACIONES DEL SOL S.A.C" tiene un precio promedio de 1.314 dólares por kilogramo, uno de los más bajos, lo que

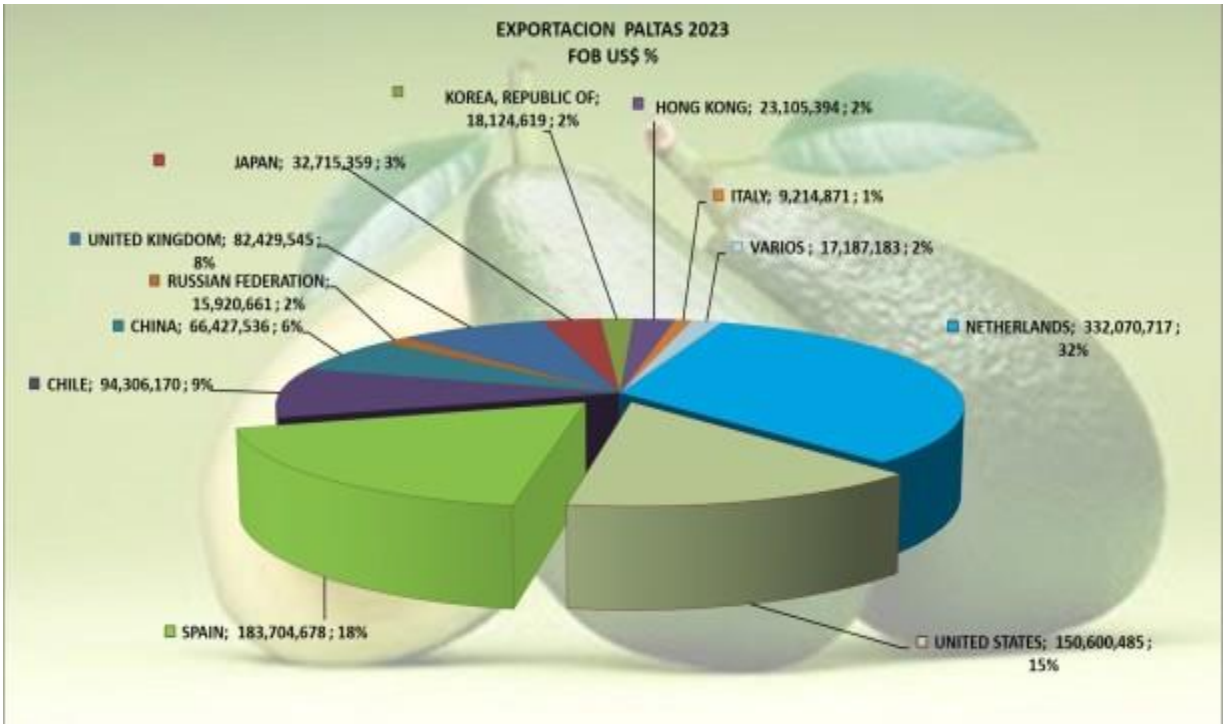
podría indicar una estrategia de mercado orientada a volumen. En contraste, "PHARTEC PRODUCE S.A.C." tiene uno de los precios más altos con 2.411 dólares por kilogramo, lo que puede ser indicativo de un enfoque en la calidad o la diferenciación del producto.

Además, es interesante observar la dispersión en las cuotas de mercado, donde las empresas más grandes tienen una participación significativa, pero también existe una considerable cantidad de exportadores con menores porcentajes de participación. Esto sugiere un mercado relativamente competitivo con espacio tanto para grandes actores como para medianos y pequeños exportadores.

Por último, el valor total de las exportaciones en relación con el peso total (US$/kg) que es de 1.83 dólares, refleja la estabilidad del mercado y podría estar influenciado por factores como la calidad del producto, las condiciones de mercado internacional, y la capacidad de negociación de los exportadores peruanos. Este análisis subraya la importancia del aguacate en la canasta exportadora del Perú y su rol como un producto agrícola estratégico en el comercio internacional.

Figura 8

Principales destinos de la exportación de palta peruana



Tomado de AgrodataPeru, 2024.

La Figura 8 ilustra las exportaciones de paltas en 2023, desglosadas por país de destino, donde se destacan las principales naciones importadoras de este producto en términos de valor FOB (*Free on Board*) en dólares estadounidenses y el porcentaje que cada mercado representa sobre el total de exportaciones.

El mayor destino de exportación es Países Bajos, que absorbe el 32% del total exportado, con un valor de 332,070,717 dólares. Este mercado es clave, ya que los Países Bajos actúan como un hub logístico para la redistribución de productos a otros países dentro de Europa. Este dato refuerza la importancia estratégica de este país en la cadena de distribución de paltas, no solo para su consumo interno, sino también para servir a otros mercados europeos.

En segundo lugar, España representa un 18% del total de exportaciones, lo que equivale a 183,704,678 dólares. Al ser uno de los principales consumidores de palta en Europa, este mercado ha crecido significativamente en los últimos años, tanto para satisfacer la demanda interna como para exportar a otras partes de Europa, lo que convierte a España en un socio comercial clave para los productores de palta.

Estados Unidos es el tercer destino más importante, con un 15% del total exportado, equivalente a 150,600,485 dólares. La gran demanda de productos frescos y saludables en este país impulsa la continua importación de paltas, consolidando a Estados Unidos como un mercado clave para los exportadores, debido al tamaño de su población y su capacidad adquisitiva.

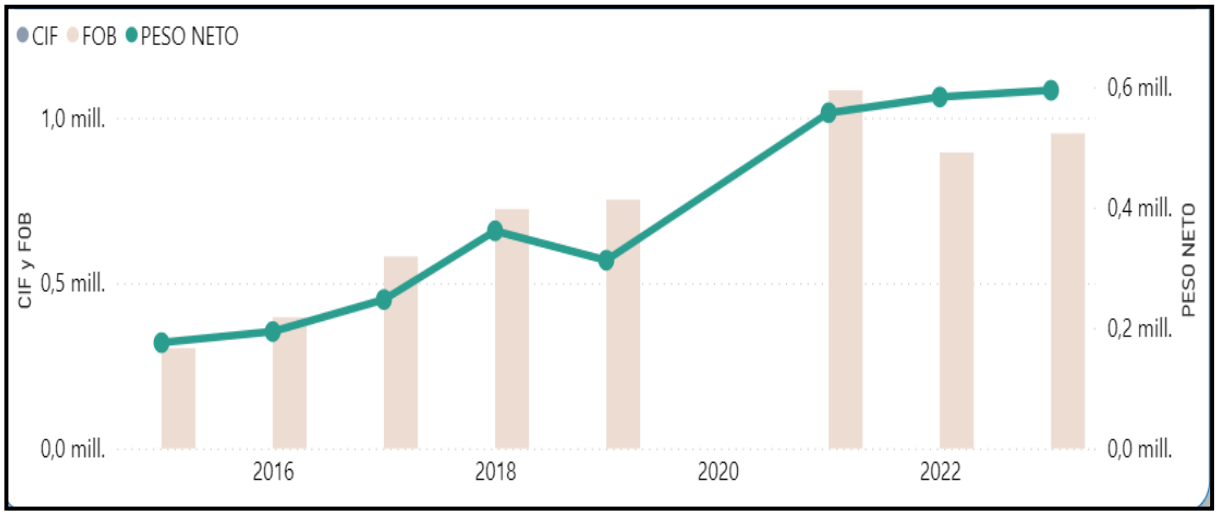
Otros mercados relevantes incluyen Chile con un 9% (94,306,170 dólares) y el Reino Unido con un 8% (82,429,545 dólares), ambos con roles importantes como destinos de exportación, especialmente en el contexto de la creciente demanda de alimentos saludables. Además, países como China (6%), Japón (3%) y Corea del Sur (2%) muestran el creciente interés de Asia por productos frescos como la palta.

Finalmente, mercados más pequeños como Italia, Hong Kong y la Federación Rusa, entre otros, representan entre el 1% y el 2% de las exportaciones totales, reflejando el alcance global de la exportación de paltas, incluso en regiones con menor demanda o mayor distancia geográfica.

Esto evidencia una distribución bastante diversificada, lo que es favorable para minimizar los riesgos asociados a la dependencia de pocos mercados

Figura 9

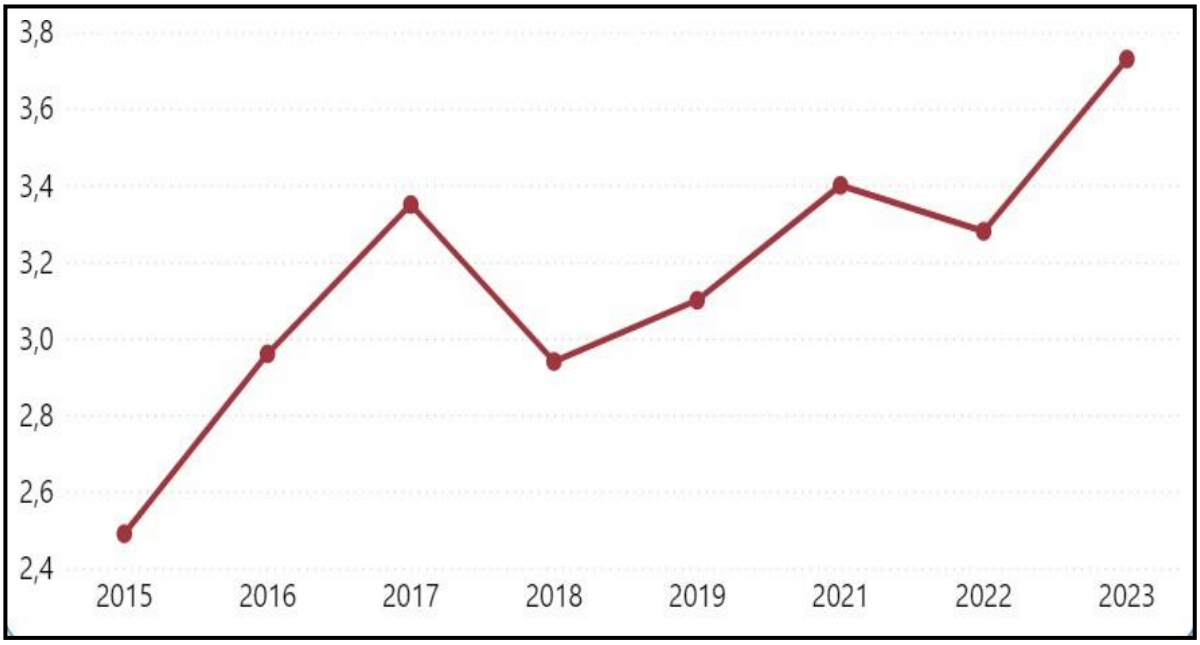
Evolución acumulada de las exportaciones (FOB) – últimos 5 años



Tomado de *Perfil nacional comercio exterior: principales productos agropecuarios*, por Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego, 2024.

Figura 10

Dinámica de precio mayorista de la palta



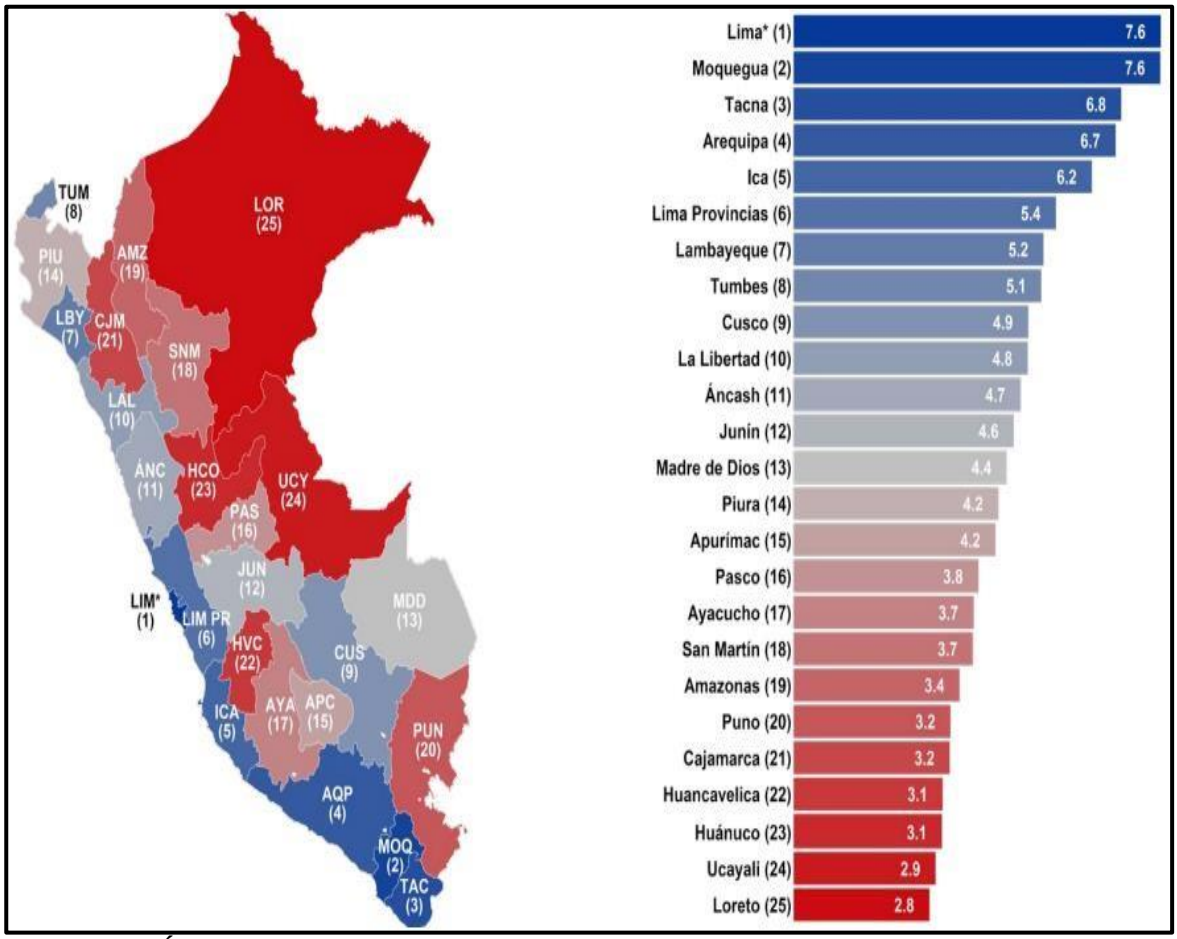
Tomado de *Perfil nacional comercio exterior: principales productos agropecuarios*, por Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego, 2024.

Como se evidencia en ambas gráficas, el sector de las paltas ha experimentado un

notable crecimiento, generando oportunidades económicas y sociales sostenidas para los productores. Este crecimiento es especialmente significativo para regiones productoras como Huancavelica. Sin embargo, aunque la industria se desarrolla en la región, aún persisten desafíos importantes, como lo refleja el Índice de Competitividad Regional [INCORE] 2023, que señala que Huancavelica sigue siendo una de las zonas geográficas más pobres del Perú.

Figura 11

Índice de Competitividad Regional 2023



Tomado de *Índice de Competitividad Regional*, por Instituto Peruano de Economía, 2023, p. 19.

Figura 12

Producción de productos agropecuarios en Huancavelica

Huancavelica: Producción de principales productos agropecuarios 1/
(En toneladas)

Subsectores	Estructura Porcentual 2023 /2	Abril				Enero - Abril			
		2 023	2 024	Var.%	Contribución %	2 023	2 024	Var.%	Contribución %
AGRÍCOLA	**79,9**			**74,1**	**62,6**			**56,3**	**43,1**
Orientada al mercado interno 2/	**72,1**			**85,7**	**59,2**			**62,9**	**36,0**
Papa	30,9	43,4	81,0	86,5	37,1	89,3	143,9	61,1	20,3
Alfalfa	6,0	22,4	23,0	2,7	0,2	85,8	88,9	3,6	0,3
Arveja grano verde	3,8	2,7	5,6	105,3	5,3	5,9	14,2	140,4	5,8
Tuna	0,7	0,5	0,6	27,4	0,1	5,5	5,9	6,9	0,2
Haba grano verde	0,9	1,7	2,7	58,7	1,1	3,0	5,8	92,1	1,1
Maíz choclo	0,9	0,8	1,6	107,0	1,0	4,2	5,5	31,5	0,6
Olluco	1,8	3,4	0,7	-78,8	-2,8	4,3	5,5	26,2	0,5
Zapallo	0,5	1,5	1,7	10,5	0,1	2,2	3,5	59,5	0,5
Orientada al mercado externo y agroindustria 2/	**7,8**			**23,4**	**3,4**			**37,0**	**7,1**
Palta	7,0	6,1	7,5	22,0	3,5	20,1	27,5	36,6	7,1
Caña de azúcar	0,0	0,2	0,2	-8,3	0,0	1,0	1,1	12,4	0,0
Quinua	0,6	0,0	0,1	-	-	0,0	0,1	-	-
PECUARIO	**20,1**			**-2,8**	**-0,4**			**-2,7**	**-0,6**
Vacuno 3/	5,7	0,2	0,2	-3,7	-0,2	0,9	0,9	-2,3	-0,2
Alpaca 3/	2,1	0,0	0,0	0,4	0,0	0,2	0,2	-2,7	0,0
Ovino 3/	3,5	0,1	0,1	-2,8	-0,1	0,4	0,4	-2,5	-0,1
Leche	4,2	2,0	2,0	-2,9	-0,1	7,1	6,9	-3,0	-0,1
SECTOR AGROPECUARIO	**100,0**			**62,2**	**62,2**			**42,5**	**42,5**

1/ Cifras preliminares.
2/ Estimado a precios de 2007.
3/ Peso neto.
Fuente: MINAGRI.
Elaboración: BCRP - Sucursal Huancayo. Departamento de Estudios Económicos.

Tomado de *Huancavelica: Síntesis de Actividad Económica – Abril 2024*, por Banco Central de Reservas del Perú, 2024, p.2.

La figuras 12 revelan que la producción de palta, destinada principalmente a la agroindustria y el mercado internacional, mostró un aumento considerable durante abril de 2024 en comparación con el mismo mes del año previo. La producción pasó de 7.8 toneladas en 2023 a 23.4 toneladas en 2024, lo cual representa un incremento del 200%. Esta tendencia al alza también es evidente en los primeros cuatro meses del año, donde la producción creció un 36.7% respecto al mismo periodo de 2023, aumentando de 27.1 toneladas a 37.0 toneladas.

El crecimiento en la producción de palta sugiere que Huancavelica está consolidando su rol en la agroexportación, posiblemente debido al aumento en la demanda internacional de este producto. Aunque la contribución de la palta al total de la producción agropecuaria sigue siendo limitada (7.1% entre enero y abril), su crecimiento acelerado podría posicionarla como un cultivo estratégico para la economía agropecuaria de la región en los próximos años. Además, este avance refleja un potencial enfoque hacia la diversificación de cultivos orientados a satisfacer la creciente demanda en los mercados globales, lo que beneficiaría tanto a los productores locales como a la economía regional en general.

Entonces, a nivel nacional, los productores de paltas en Huancavelica han tenido unos buenos años de rentabilidad económica pero sus esfuerzos individuales, provocan finalmente que esa rentabilidad sea paupérrima.

Sumado a ello, dentro del marco internacional en la duracompetencia con México por dominar el mercado internacional de paltas, claramente los productores peruanos se ven rezagados al no contar con un desarrollo institucional que les permita sumar esfuerzos para generar resultados en niveles nunca antes vistos. Es aquí dondese surge como alternativa la asociatividad de los productores, debido a que ya demostró su efectividad en otros escenarios a nivel internacional, regional y nacional.

En este contexto, surge la interrogante sobre el papel que podría desempeñar la asociatividad en el crecimiento de las exportaciones de paltas en la región de Huancavelica. ¿Qué estrategias en los ámbitos comercial, operativo, logístico, de marketing o de gestión organizacional podrían fortalecer la capacidad exportadora de las empresas productoras de paltas en esta área? Asimismo, ¿sería viable considerar alternativas como la colaboración entre empresas, la creación de alianzas estratégicas o la subcontratación de servicios externos para optimizar la capacidad de exportación? ¿Podría ser más eficiente incorporar herramientas de inteligencia comercial? Por otro lado, es importante reflexionar sobre los factores, tanto internos como externos, que limitan el crecimiento sostenido de las exportaciones y afectan la presencia de estas empresas en los mercados internacionales.

¿Cuáles son las condiciones necesarias para establecer una capacidad exportadora sólida, que contemple aspectos económicos, físicos, financieros y organizativos, en las empresas productoras de paltas en la región de Huancavelica, permitiéndoles mejorar tanto la cantidad como la calidad de sus exportaciones? Abordar estas preguntas demandaría un análisis profundo y detallado. No obstante, una solución potencial que abarque todas estas cuestiones podría ser la implementación de algún modelo de asociatividad entre las empresas involucradas.

Para lograr este objetivo, es crucial examinar si existe una relación entre la asociatividad de los pequeños productores de paltas en la región de Huancavelica y la capacidad exportadora de las empresas que ya operan en este sector. Este es el enfoque principal de la investigación, que se orientará hacia el cumplimiento de este propósito. En caso de evidenciarse dicha correlación, será necesario que las empresas implementen estrategias y acciones enfocadas en promover la asociatividad. Estas iniciativas, al estar vinculadas de manera directa con la variable dependiente, podrían incrementar las oportunidades de exportación para las compañías dedicadas a la producción y comercialización de aguacates en Huancavelica. Esto no solo beneficiaría a estas empresas, sino también al sector dedicado a la exportación de productos no convencionales, generando un impacto positivo tanto en la región como en el ámbito nacional.

1.3 Formulación del problema

Según Peña (2012), elaborar el problema de investigación implica generar una descripción general del tema a investigar, presentada de manera formal, estructurada y comprensible para garantizar claridad y precisión. De igual manera, Bernal (2016) señala que una adecuada definición del problema requiere formular una o varias preguntas que sean originales y perspicaces, relacionadas con la situación objeto de estudio. Esto se logra a través de una formulación precisa o una descripción detallada del problema, lo cual demanda un

conocimiento sólido y una comprensión científica real del fenómeno o situación que el investigador o el equipo de investigación pretende analizar (p. 117).

En este contexto, los problemas generales y específicos que aborda el presente estudio son los descritos a continuación.

1.3.1 Problema general

¿Qué relación existe entre el modelo asociativo y la capacidad exportadora de las empresas productoras y exportadoras de paltas de la región de Huancavelica, 2024?

1.3.2 Problemas específicos

P.E.1 ¿Qué relación existe entre la empatía laboral y la capacidad exportadora de las empresas productoras y exportadoras de paltas de la región Huancavelica, año 2024?

P.E.2: ¿Qué relación existe entre el desempeño comercial y la capacidad exportadora de las empresas productoras y exportadoras de paltas de la región Huancavelica, año 2024?.

P.E.3: ¿Qué relación existe entre el fortalecimiento de las capacidades organizacionales y la capacidad exportadora de las empresas productoras y exportadoras de paltas de la región Huancavelica, año 2024?

1.4 Objetivos de la investigación

Según, Ñaupas Paitán et al. (2014), los objetivos, en términos generales, representan metas deseables que se buscan lograr en un periodo específico. En un proyecto de investigación, ya sea cuantitativo o cualitativo, los objetivos son los resultados esperados. Si los problemas de investigación se plantean como interrogantes, los objetivos se formulan como proposiciones prescriptivas que el investigador debe cumplir o alcanzar. Estas proposiciones no son ni afirmativas ni negativas, sino directrices a seguir. (p.161). Es importante destacar que los objetivos representan los propósitos del estudio, delineando el logro final que se busca alcanzar. En consecuencia, todo el progreso del trabajo de investigación se enfocará en alcanzar estos objetivos. (Bernal C. , 2016, pág. 126).

1.4.1 Objetivo general

Según, Yuni (2020), el objetivo principal señala el entendimiento que se adquirirá al concluir la investigación. Este objetivo representa la meta cognitiva más elaborada que se busca lograr y que se consideraría como el conocimiento nuevo esperado que se espera obtener. (p. 83)

Determinar qué relación existe entre el modelo asociativo y la capacidad exportadora de las empresas productoras y exportadoras de paltas de la región Huancavelica, año 2024.

1.4.2 Objetivos específicos

Perez, Perez, & Seca (2020) señala que los objetivos específicos son aquellos que queremos alcanzar para acercarnos a cumplir con el objetivo general. Son más acotados y puntuales. (p.42)

O.E.1 Determinar qué relación existe entre la empatía laboral y la capacidad exportadora de las empresas productoras y exportadoras de paltas de la región Huancavelica, año 2024.

O.E.2: Determinar qué relación existe entre el desempeño comercial y la capacidad exportadora de las empresas productoras y exportadoras de paltas de la región Huancavelica, año 2024.

O.E.3: Determinar qué relación existe entre el fortalecimiento de las capacidades organizacionales y la capacidad exportadora de las empresas productoras y exportadoras de paltas de la región Huancavelica, año 2024.

1.5 Justificación de la investigación

Según Naupas et al. (2014), la justificación consiste en fundamentar las razones que motivan la realización de la investigación, es decir, explicar su propósito. Estas razones pueden clasificarse en tres dimensiones principales: teóricas, metodológicas y sociales (p. 164).

1.5.1 Justificación teórica

De acuerdo con Naupas et al. (2014), es importante resaltar la relevancia de analizar

un problema dentro del desarrollo de una teoría científica. Esto sugiere que la investigación contribuirá a una innovación científica, lo cual requiere llevar a cabo una revisión detallada y exhaustiva del problema en cuestión. Además, se espera que este proceso permita contrastar los hallazgos de investigaciones previas o ampliar un marco teórico existente (p. 164).

La investigación titulada "El Modelo Asociativo y su influencia en la capacidad de exportación de las compañías productoras de aguacates en la región de Huancavelica, año 2024" se basa en una serie de conceptos teóricos y contextuales. En primer lugar, se destaca la importancia del Modelo Asociativo como una estrategia clave para promover tanto el desarrollo económico como la competitividad en distintos sectores industriales. Los resultados previos señalan que las empresas que forman parte de redes asociativas tienden a lograr mejoras significativas en términos de acceso a recursos, innovación y posicionamiento en los mercados internacionales.

También se evalúa la importancia del sector de aguacates en Huancavelica. Esta área se destaca por su producción de aguacates con un notable potencial de exportación. Dado el impacto económico significativo de este sector en la región, es esencial comprender cómo las compañías productoras están empleando modelos asociativos para mejorar su capacidad de exportación. Este análisis puede ofrecer datos valiosos para el progreso y la consolidación del sector agrícola en la zona, así como para la economía local en su totalidad.

Por último, se destaca la contribución potencial de esta investigación al conocimiento académico y práctico. Al abordar posibles lagunas en la literatura sobre la relación entre los modelos asociativos y la capacidad exportadora en contextos específicos como el de las empresas productoras de paltas en Huancavelica, este estudio podría enriquecer el cuerpo de conocimientos existente. Además, los resultados obtenidos podrían tener implicaciones prácticas significativas para empresarios, formuladores de políticas y otros actores interesados en promover el desarrollo económico y comercial en la región de Huancavelica. En conjunto, estos fundamentos teóricos y contextuales justifican la realización de la investigación

propuesta.

1.5.2 Justificación práctica

De acuerdo con Bernal (2016), una investigación posee una justificación práctica cuando su progreso colabora en la solución de una problemática o, al menos, sugiere tácticas cuya implementación podría contribuir a resolverla (p.138).

La investigación sobre "El Modelo Asociativo y su relación con la capacidad exportadora de las empresas productoras de paltas de la región Huancavelica, año 2024" presenta una justificación práctica relevante para diversos actores involucrados en el sector agrícola y comercial de la región. En primer lugar, los resultados obtenidos pueden brindar orientación estratégica a las empresas productoras de paltas en Huancavelica. Al comprender cómo los modelos asociativos influyen en su capacidad para expandirse en los mercados internacionales, estas empresas pueden ajustar sus estrategias de colaboración y asociación para maximizar su rendimiento exportador.

Además, esta investigación puede ser de gran utilidad para las autoridades locales y regionales encargadas de promover el desarrollo económico. Al identificar cómo los modelos asociativos impactan en la capacidad exportadora de las empresas de paltas, se pueden diseñar políticas y programas de apoyo que fomenten la formación de asociaciones comerciales sólidas y efectivas en la región. Esto podría incluir incentivos fiscales, programas de capacitación y asistencia técnica específicamente orientados a fortalecer la colaboración entre empresas.

Además, los resultados de esta investigación pueden resultar relevantes para posibles inversionistas y patrocinadores. Comprender cómo los modelos asociativos afectan el rendimiento exportador de las empresas de paltas en Huancavelica puede influir en decisiones de inversión y financiamiento destinadas a proyectos relacionados con la expansión de la capacidad exportadora en la región. Esta información puede ayudar a orientar la asignación de recursos financieros hacia iniciativas que promuevan un desarrollo sostenible y rentable en

el sector agrícola local.

En resumen, la investigación propuesta no solo ofrece conocimientos teóricos valiosos, sino que también tiene implicaciones prácticas significativas para las empresas, autoridades locales, inversores y otros actores interesados en el desarrollo económico y comercial de la región Huancavelica. Al comprender cómo los modelos asociativos impactan en la capacidad exportadora de las empresas productoras de paltas, se pueden tomar medidas concretas para promover un crecimiento económico sostenible y equitativo en la región.

1.5.3 Justificación metodológica

Según Naupas et al. (2014), se señala que algunas técnicas y herramientas de investigación pueden adaptarse y ser aplicables en estudios similares. Estas incluyen instrumentos innovadores como cuestionarios, análisis de hipótesis, esquemas de muestreo y modelos, entre otros, que el investigador considere relevantes para investigaciones relacionadas (p. 165).

El objetivo de esta investigación es proporcionar información que permita definir dos variables clave para la expansión internacional de una empresa: los mecanismos de asociatividad y la capacidad exportadora. En consecuencia, este estudio se llevará a cabo bajo un enfoque cuantitativo. Respecto al diseño, será de tipo descriptivo, ya que se busca analizar las condiciones actuales de las empresas productoras y exportadoras del sector de aguacates, además de evaluar si cumplen con los requisitos de capacidad exportadora para integrarse en mecanismos de asociatividad. Se empleará un cuestionario previamente validado y confiable para recolectar datos sobre la situación de las empresas en el contexto de la producción y exportación de aguacates.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes de Investigación

En opinión de Ríos (2017) menciona que “durante este período, se realiza un resumen de los resultados o conclusiones de estudios previos relacionados con el tema, asegurándose siempre de evaluar su relevancia, fiabilidad y vigencia.” (p. 59).

Después de completar la revisión de la literatura, se encontró una extensa variedad de referencias que abarcan desde artículos científicos hasta investigaciones anteriores y tesis universitarias de pregrado y posgrado, las cuales se detallan a continuación.

2.1.1 Antecedentes Internacionales.

2.1.1.1 Artículos científicos

En Bogotá, Santa et al. (2019) publicaron un estudio titulado “La asociatividad como estrategia para mejorar la gestión: un análisis del comercio minorista”, el cual fue difundido en la revista Equidad y Desarrollo. El objetivo principal del artículo fue examinar cómo la asociatividad contribuye a impulsar la competitividad. La investigación utilizó un enfoque cualitativo y un diseño básico, complementado con una revisión bibliográfica. Se seleccionaron las zonas de Engativá y Chapinero, obteniendo una muestra de 253 comerciantes provenientes de ambas áreas. Los hallazgos mostraron que el 60% de los encuestados manifiestan interés en formar parte de una asociación. Por otro lado, el 28% de los comerciantes presenta un bajo nivel de capacitación en gestión. La capacidad para negociar con los proveedores es limitada, ya que el 46% reporta condiciones de crédito desfavorables, optando por pagos al contado. Además, solo el 48% de los comerciantes recibe descuentos de sus proveedores, lo cual indica que no todos cuentan con la misma habilidad para negociar.

En Ciudad de México, México, Bada et al. (2016) publicaron un artículo titulado "Modelo de asociatividad en la cadena productiva en las MiPymes agroindustriales", el cual fue divulgado en la revista de la Universidad Nacional Autónoma de México. El propósito

principal de esta investigación fue analizar cómo diversos factores externos y directos influyen en la asociatividad dentro de las cadenas de suministro de las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes) dedicadas al cultivo de cítricos en México. El estudio también buscó entender cómo las actividades realizadas por las asociaciones están conectadas con factores externos y el respaldo gubernamental e institucional. El diseño de la investigación adoptó un enfoque deductivo y se basó en una muestra probabilística. Se aplicó un instrumento de medición dirigido a los dueños y gerentes de 53 MiPymes localizadas en diferentes zonas del estado de Veracruz. El análisis de la variable asociatividad arrojó un valor de 0.993, indicando un alto nivel de significancia. En este sentido, se identificó una correlación significativa entre la asociatividad y las variables independientes, explicada principalmente por la intervención de actores externos. Los resultados del estudio concluyen que existe una relación positiva entre los factores externos y directos y la asociatividad. Entre estos actores, se destaca la agroindustria, que desempeña un papel crucial en el fortalecimiento de los mecanismos asociativos. Además, se mencionó que el 50% de la producción de cítricos tiene como destino el mercado nacional y cadenas de distribución como Walmart.

En Colombia, los autores Quiroz-Briones y Cusme-Zambrano (2023), elaboraron su artículo científico titulado “Capacidad exportadora y su incidencia en la internacionalización de las pequeñas y me-dianas empresas productoras de cacao orgánico en la provincia de Manabí” publicado en la revista 593 Digital Publisher. La finalidad del estudio fue analizar la capacidad exportadora y el proceso de internacionalización de las micro, pequeñas y medianas empresas que se dedican a la producción de cacao orgánico en la provincia de Manabí. El diseño de la investigación adoptó un enfoque cuantitativo, de naturaleza aplicada y no experimental, con un nivel descriptivo correlacional. Los resultados revelan que las empresas tienden a asociarse con el fin de cohesionarse y colaborar para obtener beneficios, tanto a nivel

gubernamental como en los mercados internacionales. Este fenómeno se observa en las empresas productoras de cacao en Manabí, donde el 50% forma parte de alguna asociación, mientras que el otro 50% aún no se ha unido a ninguna organización. Los autores concluyen que el modelo asociativo ofrece numerosas oportunidades a las empresas asociadas para ingresar a nuevos mercados internacionales.

En Ecuador, Parrales et al. (2021) desarrollaron un artículo titulado "Asociatividad, cadena de valor e impacto de ambas", el cual fue publicado en la revista Publicando. El objetivo principal de este estudio consistió en evaluar la relación entre el modelo asociativo y la cadena de valor de las empresas ecuatorianas en Jipijapa. La metodología empleada estuvo basada en un enfoque cuantitativo, con un diseño de alcance correlacional y de carácter básico. Los resultados obtenidos mostraron que existe una correlación significativa entre las variables, con un nivel de significancia de 0.000. El investigador destacó que la principal razón por la cual el 93% de los productores encuestados no está asociado a organizaciones es la falta de conocimiento sobre la importancia de la asociatividad como factor clave. Por otro lado, en un contexto donde las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes) enfrentan barreras operativas y restricciones de escala, resulta cada vez más difícil para ellas alcanzar el éxito de manera individual.

En Ecuador, Parrales-Reyes, Ponce-Prado y Espinoza-Martínez (2022) desarrollaron un artículo científico titulado "La Asociatividad Empresarial y la Competitividad del Mercado Municipal de Frutas y Legumbres de Jipijapa", publicado en la Revista Científica Dominio de las Ciencias. Este estudio tuvo como objetivo analizar la relación entre la colaboración empresarial y el nivel de competitividad en el mercado permanente de frutas y verduras del municipio de Jipijapa. El diseño metodológico se centró en identificar correlaciones mediante un enfoque cuantitativo y de carácter fundamental. Los hallazgos del estudio revelaron que diversos factores influyen en la formalización de la asociatividad empresarial, como la asesoría de expertos, la gestión de la imagen corporativa, las estrategias de marketing y la

administración de respaldos, entre otros. Los autores concluyen que, aunque la asociatividad es un elemento clave para el éxito organizacional, también enfrenta limitaciones que afectan su efectividad. En el caso del Mercado Municipal Permanente de Frutas y Verduras de Jipijapa, se identificaron deficiencias como la ausencia de un liderazgo sólido y una gestión administrativa eficaz dentro de la asociación. Estas limitaciones dificultan la implementación de ideas y decisiones colectivas, pese a estar estructurados en grandes bloques con variedad de tipos de negocios.

2.1.1.2 Tesis

En Cuenca, Ecuador, Campoverde y Hernández (2017) desarrollaron su tesis titulada "La asociatividad empresarial: una estrategia para la internacionalización del sector de la madera en la ciudad de Cuenca", como parte de los requisitos para obtener el título de licenciados en estudios internacionales en la Universidad del Azuay, Ecuador. El objetivo principal del estudio fue plantear un modelo de asociatividad e internacionalización destinado a formar un clúster de empresas del sector maderero en la ciudad de Cuenca. El enfoque metodológico empleado fue de carácter cualitativo, con un alcance descriptivo. Los autores concluyeron que existen diversos ejemplos exitosos de empresas que han logrado internacionalizarse en sectores variados a nivel global. Además, señalaron que la creación de un clúster empresarial permitiría que las empresas incluidas en el estudio desarrollen una estrategia coordinada, establezcan vínculos con sectores de apoyo y fomenten relaciones colaborativas en áreas como el abastecimiento de materiales, el diseño de productos y la prestación de servicios. Todo esto con el propósito de incrementar sus niveles de productividad, competitividad y rentabilidad.

En Esmeraldas, Pinargote (2020) desarrolló una tesis titulada "Análisis de la asociatividad como alternativa para la exportación de licores producidos por microempresarios de la provincia de Esmeraldas". Esta investigación tuvo como finalidad obtener el título de Ingeniero en Comercio Exterior en la escuela profesional PUCESI. El

objetivo principal del estudio fue evaluar la asociatividad como una estrategia para la exportación de licores elaborados por microempresarios de Esmeraldas. Respecto a la metodología, se adoptó un enfoque cualitativo junto con un método inductivo, permitiendo recopilar y describir información. A partir de la observación directa del entorno de las microempresas analizadas, que incluyó cuatro unidades productivas, se lograron alcanzar conclusiones clave. Se concluyó que establecer un consorcio de exportación o implementar un modelo de asociatividad entre las empresas analizadas podría ser una estrategia viable para posicionarlas con éxito tanto en mercados nacionales como internacionales. Este enfoque facilitaría la resolución conjunta de problemas que enfrentan las empresas y fortalecería su sector productivo. Además, permitiría compartir conocimientos y experiencias entre aquellas empresas con mayor trayectoria y aquellas que recién están iniciando su desarrollo.

En Ecuador, Aguirre y Pelaez (2022) elaboraron su tesis titulada “Análisis de la asociatividad de Pymes de productores bananeros de Ecuador para la internacionalización hacia la comunidad EFTA” publicado en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil. El propósito de la investigación fue examinar la asociatividad entre las pequeñas y medianas empresas (PYMES) dedicadas a la producción de banano en Ecuador y sus procesos para una efectiva internacionalización hacia la comunidad EFTA. El diseño metodológico del estudio fue de naturaleza mixta, con un enfoque correlacional, no experimental y de tipo básico. La población objetivo consistió en 200 productores de banano, y la muestra seleccionada comprendió a 40 de ellos.

Los resultados indican que entre el 7 y el 10 por ciento de los proveedores están satisfechos al suministrar fruta a las empresas exportadoras, debido a que estas facilitan todo

el proceso de exportación. Los investigadores concluyen que la asociación entre pequeñas y medianas empresas bananeras genera resultados positivos para cada miembro, incluyendo un aumento en el volumen de exportaciones, mayor eficiencia y control total en el proceso logístico. Además, posibilita una distribución equitativa de recursos y beneficios, así como la fijación legal de los precios ofrecidos. Es relevante destacar que, al separarse de los exportadores, los pequeños productores asumen el control completo de su cadena de valor y promueven prácticas justas en términos de remuneración.

En Bucaramanga, Colombia, la autora Gutiérrez (2019) elaboró su tesis titulada "Propuesta de conformación de un consorcio de exportación de calzado para Dama como alternativa de internacionalización para las empresas afiliadas a ACICAM en Santander" publicado en la Universidad Autónoma de Bucaramanga. La finalidad del estudio fue proponer la formación de un consorcio de exportación de calzado para mujeres como una opción de internacionalización para las empresas asociadas a ACICAM en Santander. El enfoque metodológico utilizado fue cualitativo, con un nivel descriptivo y de aplicación práctica. Los resultados obtenidos indican que establecer un modelo de asociatividad entre los negocios registrados en ACICAM es factible, principalmente porque los propietarios están interesados en incursionar en los mercados extranjeros y realizar exportaciones de forma continua. Los autores concluyen que, a pesar de que las empresas no cuentan con todas las características necesarias para la exportación, el modelo asociativo ofrece la oportunidad de mitigar muchas de las limitaciones y maximizar las fortalezas productivas.

En Obregón, México, el autor Prado (2018) presentó su tesis titulada "Competitividad y asociatividad empresarial en pequeñas y medianas empresas del sector comercio en Ciudad Obregón", la cual fue publicada en el Instituto Tecnológico de Sonora. El principal objetivo del estudio fue analizar cómo la asociatividad influye en la competitividad de las pequeñas y medianas empresas, enfocándose específicamente en la relación entre ambas variables. El

diseño metodológico adoptado correspondió a un enfoque cuantitativo, de tipo correlacional y no experimental. La muestra estuvo compuesta por 12 gerentes del sector de alimentos y bebidas, y 10 gerentes del sector de vehículos de motor. Los resultados obtenidos indicaron que la asociatividad, considerada como variable independiente, está relacionada en un 20.3% con la competitividad, lo que significa que el 13.4% de la competitividad en estos sectores puede atribuirse a la asociatividad, según el valor ajustado de r2. El investigador concluyó que uno de los hallazgos más relevantes fue la conexión entre la asociatividad y la competitividad en Ciudad Obregón, destacándose el sector de ventas de vehículos de motor, donde se identificó la necesidad de una mayor especialización para lograr eficiencia operativa. Asimismo, se observó una correlación positiva entre las variables estudiadas en el sector de alimentos y bebidas.

2.1.2 Antecedentes Nacionales

2.1.2.1 Artículos

En Lima, Perú, Ferrando (2015) publicó un artículo científico titulado "Asociatividad para mejora de la competitividad de Pequeños Productores Agrícolas", en la revista Anales Científicos. Este trabajo tuvo como propósito identificar y analizar las distintas formas de asociatividad adoptadas por los pequeños productores agrícolas del país, que les permiten incrementar su competitividad y participar en mercados tanto nacionales como internacionales. La investigación utilizó un enfoque mixto, integrando encuestas aplicadas a 100 pequeños productores agrícolas y entrevistas a 11 representantes de diversas formas de organización asociativa empleadas por ellos. Las entrevistas se llevaron a cabo en los departamentos de Cusco, Ayacucho, Junín, Ica, Lima, Lambayeque, Tumbes y Piura. Los resultados demostraron la existencia de una relación positiva entre la asociatividad y la competitividad. Ferrando concluye que la asociatividad constituye un sistema organizacional esencial para los pequeños productores agrícolas, contribuyendo significativamente a mejorar

su competitividad. Además, identifica que las formas de asociatividad más comunes incluyen asociaciones, cooperativas y comunidades campesinas y nativas, seguidas por cadenas productivas, clusters, sociedades agrícolas de interés social, redes empresariales tanto verticales como horizontales, así como uniones de ahorro y crédito.

En Lima, Perú, Ramos-Sandoval (2019) desarrolló un artículo científico titulado "¿La asociatividad incrementa la probabilidad de internacionalización de las pequeñas explotaciones agrícolas peruanas?", publicado en el Centre for Interdisciplinary Science and Society Studies – CIICS. El propósito del estudio fue analizar el impacto positivo de la asociatividad en la posibilidad de internacionalización de las pequeñas explotaciones agrícolas en Perú. La investigación utilizó un enfoque cuantitativo, con un carácter aplicado, descriptivo y correlacional, sin incluir experimentación. La muestra estuvo compuesta por 27,442 agricultores encuestados. Los resultados indicaron que el clasificador de regresión logística alcanzó un valor de 0.77. Además, se encontró que, para el total de las muestras analizadas, el 77% de los agricultores que pertenecían a una organización agrícola o cooperativa tenían acceso a mercados internacionales. La autora concluyó que formar parte de una asociación agrícola o cooperativa aumenta las posibilidades de que los pequeños agricultores comercialicen sus productos en mercados extranjeros. Este hallazgo refuerza la importancia de implementar políticas públicas que fomenten la asociatividad como una estrategia clave para ampliar el alcance de las ventas de los pequeños agricultores peruanos y facilitar su entrada a nuevos mercados.

En Lima, Perú, Barrientos (2018) presentó un artículo científico titulado "La agricultura peruana y su capacidad de competir en el mercado internacional", publicado en la revista Equidad y Desarrollo. El objetivo de este estudio fue analizar el desempeño de la agricultura peruana y evaluar su capacidad para participar competitivamente en el ámbito internacional. El diseño de la investigación fue cuantitativo, de carácter aplicado y correlacional descriptivo, sin incluir procedimientos experimentales. El autor concluyó que

las líneas de producción de un país representan un indicador clave de su competitividad y su aptitud para insertarse en los mercados internacionales. Asimismo, destacó que la agricultura no tradicional en Perú sobresale debido a su enfoque innovador en un contexto donde algunos países consideran oportuno diversificar su matriz de producción. Esto ha llevado a que la agricultura no convencional emerja como una alternativa para diversificar las actividades productivas.

En Lima, Perú, Bobadilla, Puente y Fernández (2019) publicaron un artículo titulado "La influencia de la asociatividad en el desarrollo de oportunidades productivas: el caso de cuatro asociaciones agropecuarias de la región Moquegua - Perú", en la revista Debates en Sociología. El objetivo principal de esta investigación fue analizar cómo la asociatividad impacta en la creación de oportunidades productivas dentro de las asociaciones peruanas. El diseño del estudio estuvo basado en un enfoque cuantitativo, de tipo aplicado, no experimental y con un nivel descriptivo correlacional. Los autores concluyen que, según la percepción de actores públicos, privados y pequeños productores entrevistados, la asociatividad es vista de manera positiva como una estrategia viable para aumentar la producción y optimizar el acceso a los mercados. Sin embargo, también identificaron obstáculos significativos que limitan su implementación, aunque reconocen que sigue siendo una opción pertinente para fortalecer las unidades productivas.

En Lima, Perú, Valdiglesias (2023) publicó su artículo científico titulado "Asociatividad de pequeños agricultores y exportación en la región peruana de Cajamarca" en la revista Apuntes 96. Este estudio tuvo como objetivo evaluar en qué medida la asociatividad contribuye a la integración, el crecimiento y la sostenibilidad de los pequeños agricultores peruanos en el mercado internacional. El diseño metodológico fue cuantitativo, aplicado, de carácter no experimental y con un nivel descriptivo correlacional. Los hallazgos reflejaron un valor p igual a 0.00, menor que 0.05, lo que confirma una correlación positiva entre la asociatividad y el proceso de internacionalización de las pequeñas empresas agrícolas de

Cajamarca. El autor destacó que diferentes formas de asociatividad, como comités, comisiones y diversas organizaciones agropecuarias, han desempeñado un papel crucial al facilitar a los agricultores oportunidades de exportación. Estas asociaciones han proporcionado beneficios en términos de acceso a economías de escala, programas de capacitación, así como información sobre tendencias de mercados externos y otros recursos esenciales.

2.1.2.2 Tesis

En Lima, Perú, Orozco (2021) desarrolló su tesis titulada "Implicancia de la asociatividad en la internacionalización de los pequeños productores de cacao del valle de la Convención, Quillabamba-Cusco en el periodo 2019", publicada en la Universidad San Martín de Porres. El propósito central de la investigación fue identificar la influencia que ejerce la asociatividad en el proceso de internacionalización de los pequeños productores de cacao de dicha región durante el periodo analizado. El diseño metodológico empleado fue cuantitativo, de carácter aplicado, sin experimentación, y con un nivel descriptivo correlacional. La población analizada estuvo compuesta por 446 productores de cacao, de los cuales se seleccionó una muestra de 79 participantes. Los hallazgos mostraron un coeficiente de correlación inversa significativa ($r = 0.76$, $p < 0.05$), lo que indica que a mayor nivel de asociatividad, mayores son los puntajes obtenidos en el proceso de internacionalización. El autor concluyó que la asociatividad es un componente clave para potenciar la comercialización de productos a través de la expansión en mercados internacionales. Este enfoque permite que los pequeños productores puedan adaptarse eficazmente a las demandas de la globalización.

En Lima, Perú, Montenegro y Navarro (2021) desarrollaron una tesis titulada "Estrategias de asociatividad para la comercialización de cacao en los distritos de Lamas y Chazuta de la región de San Martín", presentada en la Universidad de Lima. El objetivo principal del estudio fue analizar cómo la comercialización del cacao, bajo el enfoque de estrategias de asociatividad, influye en el precio del grano en los distritos mencionados de la

región de San Martín. La investigación adoptó un diseño cuantitativo, con un nivel correlacional, sin experimentación, y de carácter básico. La población estudiada estuvo integrada por 4,559 agricultores de Lamas y Chazuta, de los cuales se seleccionó una muestra de 89 participantes para la aplicación de encuestas. Los hallazgos revelaron una relación positiva y significativa entre la asociatividad y el impacto favorable en el precio del cacao, con un $p < 0.05$ que respalda estadísticamente dicha correlación. Los autores concluyen que la participación en sistemas de asociación ofrece ventajas tanto para los agricultores como para sus comunidades. Además, destacan que la especialización y la implementación de tecnología en los procesos productivos son aspectos esenciales para garantizar que el cacao cumpla con los estándares internacionales mínimos requeridos.

En Lima, Perú, los investigadores Carcausto y Del Castillo (2023) presentaron una tesis titulada “La Asociatividad aplicada por las empresas exportadoras de café en grano verde del clúster norte del Perú y su relación con su desempeño exportador en el periodo 2016-2020”, publicada en la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. Este trabajo tuvo como propósito analizar la relación entre la implementación de estrategias de asociatividad en las compañías dedicadas a la exportación de café verde pertenecientes al clúster norte del Perú y su rendimiento en las exportaciones durante el periodo 2016-2020. La investigación empleó una metodología que combinó tanto enfoques cualitativos como cuantitativos, desarrollando un nivel descriptivo correlacional con un carácter básico. La población analizada incluyó 278 empresas asociadas a cooperativas especializadas en la exportación de café verde del clúster norte del Perú, mientras que la muestra estuvo conformada por 27 empresas. Los hallazgos revelaron un coeficiente de correlación Rho de Spearman de 0.88, lo que indica una fuerte asociación positiva entre la implementación de estrategias asociativas por parte de estas empresas y su desempeño en términos de exportaciones. Finalmente, los investigadores concluyeron que la formación de asociaciones o cooperativas constituye una estrategia que facilita el acceso tanto a los mercados locales como internacionales. Mediante estas

asociaciones, los miembros pueden incrementar su capacidad de producción y optimizar sus costos logísticos.

En Lima, Perú, los autores Acevedo y Chigne (2022) desarrollaron una tesis titulada "Nivel de asociatividad y capacidad exportadora de los productores de maracuyá en la Cooperativa CEPROVASC, Trujillo 2022", con el objetivo de obtener el grado de Maestría en Desarrollo y Economía en la Universidad Privada del Norte. Este trabajo tuvo como finalidad principal determinar la relación existente entre el nivel de asociatividad y la capacidad para exportar. Para lograrlo, utilizaron un enfoque cuantitativo aplicado, con un nivel correlacional, dentro de un diseño no experimental. Se empleó la técnica de encuesta, distribuyendo un formulario estructurado a 98 miembros pertenecientes a la organización seleccionada. Los resultados evidenciaron una relación significativa (p=0.000) entre el grado de asociatividad y la capacidad exportadora, con una correlación moderada (rho=0.475). Esto implica que, al incrementar el nivel de asociatividad en la cooperativa, también aumenta proporcionalmente su capacidad para exportar. Finalmente, los investigadores destacaron que la asociatividad representa un modelo favorable para la internacionalización de las empresas, enfatizando la importancia de considerar el rendimiento financiero en este proceso.

En Lima, Perú, Villano y Villegas (2019) desarrollaron su tesis titulada "La capacidad asociativa y su vínculo con el potencial exportador de los pequeños productores de papa nativa en el Centro Poblado de Taramba, Andahuaylas, Apurímac – 2019", presentada en la Universidad Tecnológica del Perú. El objetivo principal de la investigación fue analizar cómo la capacidad de asociación influye en la posibilidad de exportación de agricultores a pequeña escala dedicados al cultivo de papas nativas en Andahuaylas, Apurímac. La metodología adoptada fue de enfoque cuantitativo, con características aplicadas y descriptivas, utilizando un diseño correlacional simple sin experimentación, llevado a cabo de forma transversal en el campo. La muestra estuvo constituida por 105 productores de papas nativas. Los resultados obtenidos indicaron un coeficiente de correlación de Spearman (RHO) de 0.065, con un nivel

de significancia de 0.509, lo que sugiere la existencia de una correlación positiva moderada entre la capacidad asociativa y el potencial exportador. Según los autores, los agricultores mostraron niveles de capacidad asociativa medio-altos, lo que demuestra una disposición favorable hacia el trabajo en comunidad y, por ende, una mayor factibilidad para fortalecer la cooperación entre ellos.

2.2 Bases Teóricas

2.2.1 Asociatividad

2.2.1.1 Definición:

La asociatividad empresarial se caracteriza por generar impactos positivos en los ámbitos comerciales, productivos y organizacionales, mediante la colaboración entre un conjunto de empresas que desarrollan sus funciones y procedimientos de manera integrada. (Sánchez, Henao y Aristizabel, 2011, citado en Orozco, 2022).

De igual forma, se resalta que la estrategia clave para impulsar el progreso de las pequeñas y medianas empresas en un entorno globalizado reside en fomentar la cooperación entre estas organizaciones y promover el establecimiento de clústeres y redes empresariales dentro de cadenas productivas con un enfoque competitivo (Bada et al., 2017, citado en Carcausto y Del Castillo, 2023).

2.2.1.2 Objetivos de la asociatividad

La colaboración empresarial se ha establecido como una estrategia esencial para fomentar la competitividad y el progreso económico en diversos sectores a nivel global. En el contexto peruano, esta práctica ha cobrado especial relevancia en los últimos años, siendo reconocida como una herramienta clave para fortalecer la capacidad productiva, mejorar el acceso a mercados internacionales y promover el crecimiento sostenible de las empresas, especialmente las pequeñas y medianas.

Figura 13

Objetivos de la asociatividad para las empresas en el Perú

Tomado de "*La asociatividad como modelo de desarrollo de la oferta exportable de los productores de ajo con subpartida nacional 0703.20.90.00, de la región Arequipa en los periodos 2016 – 2022*", por Cornejo y Cachay, 2023, p. 17

La representación visual ilustra que los objetivos de la asociatividad se dividen en tres categorías principales: los relacionados con la comercialización, la organización y las finanzas; esto demuestra claramente que la asociatividad tiene diversas aristas las cuales de cumplir correctamente se podrá llegar a tener un grado de institucionalidad relevante dentro del marco competitivo del mercado.

2.2.1.3 Beneficios de la asociatividad

Según PromPerú (2014), se identifican tres ventajas para optar por la asociación:

- Aspecto económico: Enfrentar con mayor solidez los riesgos asociados a iniciativas novedosas, perfeccionar las estrategias de comercialización o mejorar los componentes tecnológicos, logrando así ventajas competitivas

más significativas.

- Aspecto político: Conseguir una representación fortalecida ante entidades gubernamentales o privadas, así como obtener acceso a financiamiento ya sea estatal, legal o proveniente del sector privado.
- Aspecto social y cultural: Promover la creación de espacios y prácticas que impulsen la generación de conocimientos, mejoras o innovaciones, garantizando que tanto los productos como los servicios puedan ajustarse de forma eficiente a las demandas del mercado.

2.2.1.4 Clasificación de los modelos asociativos

Según Vengas (2008, como se citó en Villano & Villegas, 2019) la asociatividad se puede clasificar en los siguientes tipos

- **Articulación comercial**, se refiere a la conexión entre los vendedores y los compradores, con un gestor de negocios, manager o bróker actuando como intermediario entre ambas partes (Vegas, 2008, como se citó en Villano & Villegas, 2019).
- **Consorcio:** se constituye cuando varias personas deciden asociarse con el propósito de trabajar conjuntamente en un proyecto o entidad empresarial específica, con la meta principal de optimizar sus beneficios financieros (Vegas, 2008, citado en Villano & Villegas, 2019).
- **Redes de cooperación**, se refiere a un grupo de empresas que, aunque mantienen su independencia operativa y no están sujetas a una jerarquía entre sí, comparten recursos e información, y están dispuestas a colaborar en proyectos comunes (Vegas, 2008, como se citó en Villano & Villegas, 2019).
- **En las cadenas productivas**, las alianzas se forman con el objetivo de asignar responsabilidades a cada participante durante las diversas etapas del proceso de producción, que pueden incluir desde la distribución y transformación hasta

la comercialización, entre otras acciones. (Vegas, 2008, como se citó en Villano & Villegas, 2019).

- **Empresa conjunta**, en este contexto, requiere la contribución de capital humano, fondos, bienes, tecnología y capacidades productivas. Está formada por al menos dos organizaciones legales que dependen tanto de sus dueños como de las estrategias que estas desarrollen (Vegas, 2008, citado en Villano & Villegas, 2019).
- **Alianza en Clusters**, Al igual que en las alianzas dentro de las cadenas de valor, se busca reunir a los miembros (ya sean empresas o instituciones). Estos deben estar ubicados geográficamente de manera que facilite su colaboración en una actividad particular (Vegas, 2008, como se citó en Villano & Villegas, 2019).

2.2.1.5 Limitaciones que presenta el modelo asociativo.

En oposición, ciertos estudios critican el modelo asociativo al identificar potenciales inconvenientes para los pequeños productores. Una investigación realizada en Perú, por ejemplo, indica que la asociación entre estos productores se relaciona de manera negativa con el desempeño de sus ventas en mercados locales. Esta problemática se atribuye a la desigualdad en los recursos que poseen los pequeños agricultores frente a los medianos o grandes (Salas, 2019, citado en Carcausto & Del Castillo, 2023).

De forma similar, Ferrando (2015) junto con Carcausto y Del Castillo (2023) señalan que las altas expectativas de apoyo gubernamental y la falta de unión entre los integrantes son barreras adicionales que dificultan la cooperación entre los pequeños agricultores. En el mismo sentido, Fairlie (2008), también referido por Carcausto y Del Castillo (2023), plantea que el tamaño limitado de las tierras, las adversidades en las condiciones de cultivo y los aspectos institucionales constituyen retos adicionales para el éxito de las asociaciones entre pequeños productores.

2.2.1.6 Dimensiones

A. Dimensión 1: Empatía laboral

Según Gil (2000, como se citó en Clark y Roberts, 2020), la empatía laboral es una habilidad fundamental en las interacciones humanas, destacando su importancia en las relaciones laborales. Esta perspectiva resalta la necesidad de una comunicación efectiva, liderazgo y trabajo en equipo entre los trabajadoresde una organización.

Por otro lado, Filippetti (2012, como se citó en Gadallah y Ahmend, 2021) explica que la empatía implica la comprensión de los estados emocionales de los demás a través de procesos cognitivos, lo que sugiere su relevanciaen diversos contextos, incluyendo el ámbito laboral. En el caso específico de los pequeños productores de cacao del Valle de la Convención-Cusco, el fomento de la empatía es crucial para promover una colaboración efectiva entre ellos, ya que todos tienen la capacidad de comprenderse mutuamente y trabajar juntos hacia un objetivo común.

B. Dimensión 2: Desempeño Comercial

La evaluación de rendimiento es esencial en el ámbito laboral y constituye un proceso formal y estructurado dirigido a evaluar el desempeño de un individuo dentro de una organización en relación con su puesto de trabajo establecido (Newstrom, 2007, como se citó en Jäger y Rother, 2023).

Sin embargo, según Newstrom (2007, como se citó en Jäger y Rother, 2023), existen cuatro razones fundamentales para llevar a cabo la evaluación del rendimiento de los empleados, las cuales se detallan a continuación.

- Motivar el comportamiento deseado o abordar y desalentar un rendimiento que no cumpla con las expectativas.
- Satisfacer la curiosidad de los empleados respecto a su rendimiento en el trabajo.
- Ofrecer oportunidades para el desarrollo de las habilidades de los empleados.

- Sentar las bases para futuras evaluaciones relacionadas con la progresión profesional de un empleado.

C. Dimensión 3: Fortalecimiento de capacidades organizacionales

Las competencias organizativas se definen como el conjunto de habilidades, conocimientos y herramientas disponibles para estructurar y organizar una serie de sistemas, procesos y acciones administrativas, técnicas y operativas que guían la toma de decisiones y su implementación para lograr los objetivos estratégicos (Álvarez Cervantes, 2016, citado en Navarro, 2021).

El fortalecimiento de estas competencias es el proceso mediante el cual las personas, grupos y organizaciones mejoran sus habilidades y estrategias para cumplir con sus funciones y alcanzar resultados positivos (Morgan, 1997, citado en Gonzales, 2021).

2.2.2 Capacidad Exportadora

2.2.2.1 Definición

Cuando se menciona la capacidad exportadora, se está haciendo alusión a la competencia general de gestión que una empresa necesita para ingresar al mercado de exportación, capitalizando sus puntos fuertes y mitigando sus puntos débiles para aprovechar las oportunidades que ofrecen los mercados internacionales y contrarrestar las amenazas externas. (Sub Dirección de Desarrollo Exportador del Perú, 2016, como se citó en Coello, 2023).

PromPerú (2016, citado en Plataforma única del Estado, 2022) sostiene que la capacidad exportadora abarca una administración eficiente de los recursos empresariales. Este proceso permite que las empresas fortalezcan sus ventajas, reduzcan sus deficiencias y puedan acceder a los mercados internacionales, maximizando cada oportunidad mientras enfrentan posibles riesgos. Por otro lado, esta capacidad también se asocia con la aptitud de las organizaciones para llevar a cabo actividades de exportación, enfatizando el uso estratégico de sus fortalezas con el objetivo de aprovechar oportunidades y neutralizar las amenazas y

debilidades, lo cual contribuye a incrementar las ganancias (Munarriz, 2017; Hinojosa & Toledo, 2019).

En consecuencia, la capacidad exportadora consiste en una administración integral de la empresa orientada a mejorar su posición competitiva, optimizar las oportunidades presentes en los mercados globales, minimizar sus limitaciones internas y generar mayores beneficios económicos.

2.2.2.2 Cómo identificar la capacidad exportadora

Según PromPerú (2016, citado en Plataforma única del Estado, 2022), se destacan cuatro aspectos clave para identificar la capacidad exportadora:

A. Producto: Este punto hace referencia a la descripción de los bienes producidos por la empresa, ajustándolos a las necesidades específicas del mercado objetivo. Además, incluye un análisis detallado de las fortalezas y debilidades internas, con el propósito de formular estrategias adecuadas.

B. Gestión empresarial: Hace alusión a la administración completa de los procesos y actividades en los que interviene el personal capacitado, enfocados en elaborar un producto que responda efectivamente a las exigencias del mercado, considerando los siguientes elementos:

- Planificación: Implica la definición de la visión, objetivos, estrategias, identificación del FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas), análisis de la empresa y sus recursos.

- Organización: Consiste en establecer las responsabilidades de los miembros de la empresa para construir la estructura organizativa, representada típicamente por el organigrama.

- Ejecución: Se refiere a la implementación de la dirección establecida

por la alta dirección hacia los empleados y miembros de la organización, con el fin de alcanzar los objetivos propuestos.

- Control: Implica supervisar las actividades planificadas para alcanzar las metas en el tiempo estipulado, realizando un seguimiento y evaluación para verificar si se están siguiendo las secuencias previstas según el plan.

C. Gestión de logística y mercados internacionales: Hace referencia a la organización y ejecución eficiente de los procesos de distribución de los productos de la empresa, garantizando que cumplan con las demandas del mercado y seleccionen de manera adecuada su público objetivo.

Gestión Financiera y Económica: Implica analizar las condiciones económicas y financieras de la organización, lo que incluye la identificación de retos y oportunidades relacionadas con el acceso a financiamiento y el estado general de su estabilidad económica.

Stefan (2012, citado por Ferreira y Oliveira, 2023) propone un modelo destinado a medir las capacidades exportadoras de las pequeñas y medianas empresas antes de iniciar procesos de internacionalización, considerando las siguientes dimensiones clave:

A. Capacidad del producto:

PromPerú (2016) subraya la importancia de ajustar el producto a los mercados internacionales, incluyendo su presentación. Por lo tanto, reconocer las debilidades y amenazas en este ámbito posibilitará el fortalecimiento mediante la formulación de estrategias y la evaluación de acciones.

Stefan (2012, Ferreira, y Oliveira) señala las siguientes cualidades que requieren evaluación:

- Volumen de productos

- Variedad de productos
- Atención a las necesidades
- Detalles sobre el producto
- Diseño del producto
- Adecuación del producto

B. Capacidad productiva: Consiste en identificar y desarrollar tanto el volumen como la aptitud necesarios para atender las demandas actuales y futuras. Para lograrlo, se consideran los aspectos mencionados a continuación:

- Evaluación del mercado
- Infraestructura disponible
- Estimación de ventas
- Gestión financiera
- Control de calidad.

C. Capacidad Comercial: Se refiere a la evaluación del entendimiento sobre las necesidades, preferencias, deseos, cambios y tendencias en los patrones de consumo, lo cual facilita proporcionar respuestas adecuadas mediante la implementación de estrategias de mercadotecnia. Este análisis también abarca la identificación de mercados globales y la logística de distribución internacional. Los puntos principales que se consideran son:

- Identificación de mercados internacionales
- Coordinación de procesos
- Estrategias de marketing
- Variedad de habilidades y conocimientos
- Análisis de mercado
- Planificación comercial

Cavusgil (2014) señala dos categorías y las describe por sus atributos:

- La Inteligencia Comercial se caracteriza por considerar diversos factores clave, entre los cuales se incluyen:

- Dominio sobre los tratados y acuerdos comerciales actuales.
- Conocimiento detallado de los incentivos gubernamentales orientados a promover la exportación.
- Entendimiento de los organismos y programas de apoyo para las exportaciones proporcionados por el país de origen.
- Familiaridad con las normativas de importación correspondientes al país receptor.
- Identificación precisa de las barreras de acceso en los mercados internacionales.
- Análisis de las estrategias comerciales junto con las condiciones de competencia presentes en el mercado objetivo.

- La categoría de Comercialización y Ventas se determina a través de las siguientes dimensiones:
    - Determinación y selección de mercados objetivo y posibles clientes, lo que constituye la base para investigar y establecer el mercado meta.
    - Desarrollo de estrategias de comercialización adaptadas específicamente al mercado meta del país receptor.
    - Diseño de políticas de precios fundamentadas en los costos, la estructura de precios de los competidores y las condiciones del mercado.
    - Participación activa en eventos comerciales y exposiciones tanto en el ámbito nacional como internacional.
    - Implementación de estrategias para garantizar servicios postventa de calidad.

D. Capacidad Gerencial:

PromPerú (2017) señala que este procedimiento implica la planificación, organización, ejecución y supervisión de la administración de todos los procedimientos.

Stefan (2012, Ferreira y Oliveira, 2023) menciona la necesidad de la implicación de la gerencia en la toma de decisiones, lo cual requiere una adaptación a

una mentalidad globalizada, permitiendo así la adaptación de la empresa, sus productos y sus capacidades. Para ello, se consideran los siguientes aspectos:

- Recursos comprometidos
- Decisiones adoptadas
- Liderazgo gerencial
- Capacidades de gestión
- Asociaciones estratégicas.

E. Internacionalización:

De acuerdo con PromPerú (2016), resulta fundamental que las empresas fortalezcan esta área, enfocándose en reconocer y analizar los mercados globales para evaluar la demanda y ajustarse a las exigencias específicas de dichos mercados.

Por su parte, Stefan (2012, citado en Ferreira y Oliveira, 2023) plantea que esta capacidad se enmarca dentro de procesos estructurados que permiten el desarrollo de habilidades innovadoras para promover negocios en mercados internacionales. Esto incluye acciones como establecer una planta o sucursal en otro país, realizar actividades de exportación e importación, además de implementar estrategias orientadas a garantizar la rentabilidad económica. Para alcanzar estos objetivos, se consideran los siguientes factores clave:

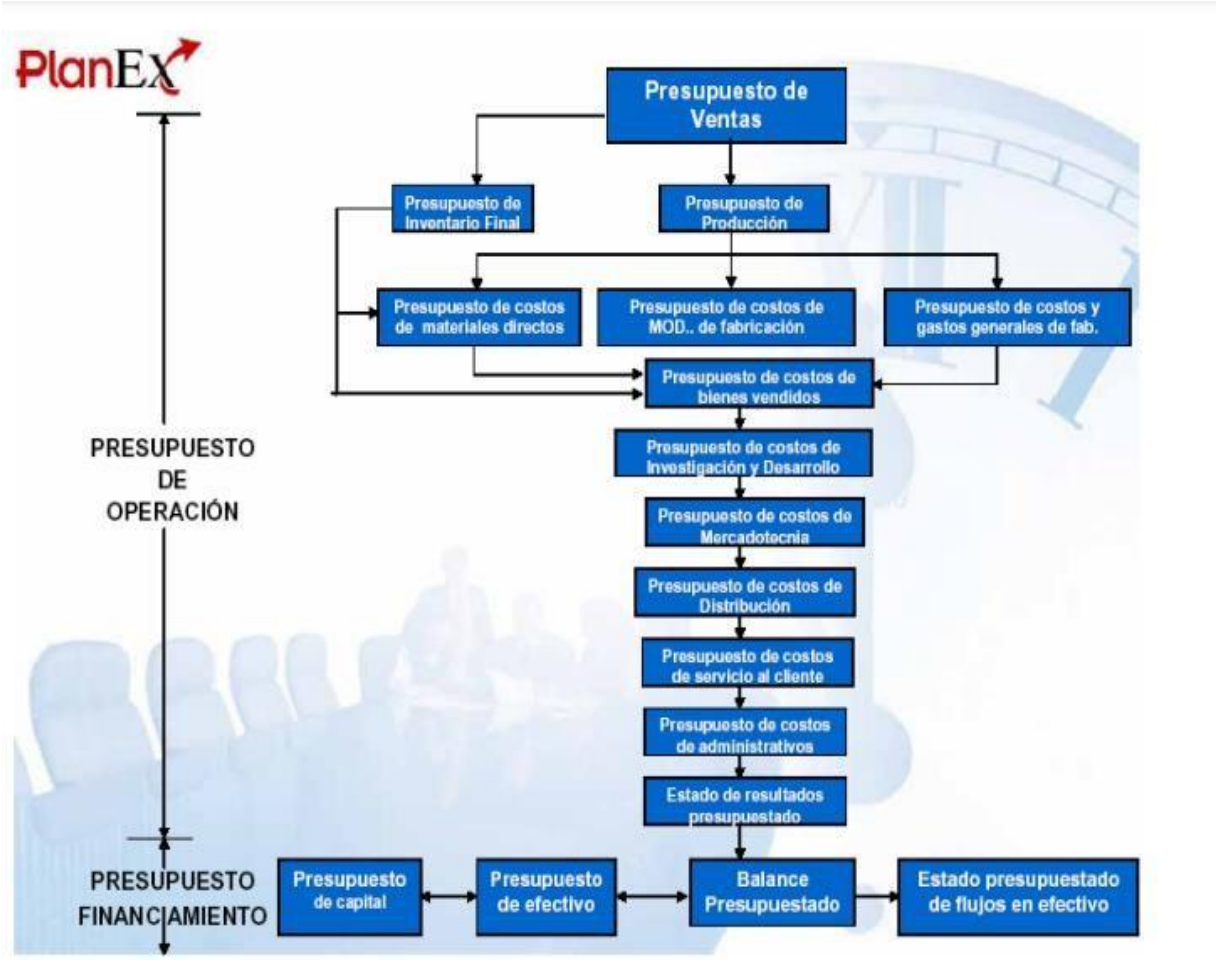
- Formación y perfeccionamiento de habilidades
- Fortalecimiento de mercados existentes
- Estandarización de productos
- Exploración y aprovechamiento de nuevas oportunidades
- Coordinación e integración de operaciones
- Gestión eficiente de recursos acumulados
- Extensión de actividades comerciales más allá de las fronteras nacionales

F. Capacidad económica y financiera:

PromPerú (2016) destaca la importancia de identificar tanto las fortalezas como las debilidades en esta capacidad, ya que ello facilitará la implementación de las estrategias propuestas. Además, propone el siguiente procedimiento para evaluar la capacidad financiera y económica:

Figura 14

Evaluación y estrategia financiera



Nota. La figura representa el flujo del presupuesto relacionado con operaciones y financiamiento. Adaptado de Paredes (2014) en su informe "Programa PLANEX" elaborado para PromPerú.

2.2.2.3 Fórmula para calcular el índice de capacidad exportadora.

En su publicación científica, Stefan (2012) propone una ecuación para estimar el indicador de capacidad exportadora, que incluye los siguientes componentes:

ICE: Indicador de Capacidad Exportadora

CP: Potencial del producto

ECP: Capacidad productiva de la empresa

CC: Competencia comercial

CG: Habilidad gerencial

Las variables mencionadas se califican en una escala del 1 al 4, según su relevancia relativa. De acuerdo con el estudio, la variable con mayor peso es el potencial del producto, obteniendo una puntuación de 4. En segundo lugar, con un puntaje de 2.5, se encuentra la capacidad productiva de la empresa, seguida por la competencia comercial, con un valor de 2, y finalmente la habilidad gerencial, que recibe una calificación de 1.5. Esto lleva a la siguiente fórmula:

$$ICE = (CP \times 0.40) + (ECP \times 0.25) + (CC \times 0.20) + (CG \times 0.15)$$

Del análisis de la ecuación mencionada, se derivan resultados que permiten determinar el nivel de capacidad de la empresa, los cuales incluyen los siguientes hallazgos:

Capacidad baja de exportación: por debajo de 2 puntos

Capacidad media de exportación: entre 2 y 2,65 puntos

Capacidad alta de exportación: por encima de 2,65 puntos.

2.2.2.4 Desarrollo exportador

En su investigación sobre el progreso de las exportaciones, Escandón y Hurtado (2014) destacan la relevancia de analizar y entender las capacidades específicas de un sector en particular, lo cual favorece la inserción en mercados internacionales. Asimismo, evalúan las características exclusivas de las empresas para determinar si estas cumplen con los requisitos necesarios para lograr una adecuada internacionalización.

Características que se evalúan:

- Avances tecnológicos
- Tipo de actividad económica
- Cantidad de exportaciones realizadas por el sector
- Ritmo de crecimiento.

2.2.2.5 Barreras a la exportación

De acuerdo con Minervini (2014, citado en Rivera, 2021), las barreras se definen como obstáculos que deben ser comprendidos antes de iniciar un negocio. Se destaca la importancia de identificar primero las barreras presentes en el mercado nacional antes de abordar las barreras en el mercado internacional para iniciar la exportación. Además, se mencionan tres tipos importantes de barreras que se basan en los siguientes factores:

- Factores Históricos: En América Latina, las empresas han priorizado el mercado nacional debido a importantes barreras comerciales, como aranceles elevados a la importación, y también debido a la falta de productos altamente competitivos.
- Factores Culturales: Aunque la exportación puede generar resultados a mediano y largo plazo, el desafío para los latinoamericanos radica en su expectativa de obtener resultados de manera inmediata.
- Factores Estructurales: La distancia de Sudamérica respecto a los principales corredores comerciales, como Norteamérica, Europa y Asia, tiene implicaciones negativas en aspectos como la logística internacional, los tipos de cambio y la disponibilidad de recursos. (Minervini, 2014, citado en Rivera, 2021).

2.2.2.6 Dimensiones

A. Dimensión 1: Capacidad de producto

Según Camacho (2022), la capacidad de producto "se refiere a la habilidad para diseñar, gestionar y lanzar nuevos bienes destinados a la exportación, los cuales se perfeccionan con el tiempo y requieren actualizaciones constantes. Por lo tanto, es fundamental implementar estrategias que promuevan su desarrollo" (p. 31).

Por su parte, Vicente et al. (2015) sostienen que "para destacar en la creación de nuevos productos, los responsables deben invertir en investigación y desarrollo (I+D) con el propósito de generar e introducir rápidamente nuevas propuestas en el mercado de exportación" (p. 47).

En este contexto, el desarrollo de productos está intrínsecamente vinculado con la investigación, la tecnología y el desarrollo, que son componentes clave de esta capacidad.

En este sentido, al desarrollar nuevos productos, es esencial tomar en cuenta las necesidades y expectativas de los consumidores, dado que satisfacer sus demandas resulta prioritario. Esto requiere realizar ajustes en las propiedades, funcionalidades y características del producto ofrecido. Para medir la capacidad de producto, se deben considerar los siguientes criterios clave:

Figura 15

Creación y mejora de productos

Nota. Tomado de Hinojosa y Toledo (relación, 2019)

B. Dimensión 2: Capacidad productiva

Se reconoce y promueve la cantidad y capacidad requerida para cumplir con la demanda presente y futura. Para lograrlo, se examinan los siguientes aspectos:

- Estudio del mercado
- Infraestructura disponible
- Estimación de ventas futuras
- Administración financiera
- Aseguramiento de calidad
- Sistemas de almacenamiento
- Uso e integración de tecnología y procesos

C. Dimensión 3: Capacidad Comercial

Esta dimensión se centra en evaluar y comprender las demandas, preferencias, cambios y tendencias en los hábitos de consumo, lo cual permite ofrecer soluciones efectivas mediante la implementación de estrategias de marketing. Además, se considera la identificación de mercados internacionales y la logística para la distribución global. Dentro de esta evaluación, se toman en cuenta los siguientes aspectos clave:

- Exploración de mercados internacionales
- Coordinación de procesos
- Diseño de estrategias de marketing
- Desarrollo de habilidades y conocimientos
- Gestión de información comercial
- Elaboración de planes comerciales.

D. Dimensión 4: Capacidad Gerencial

Hace referencia al compromiso de la alta gerencia en los procesos de toma de decisiones, lo que implica adoptar un enfoque globalizado para ajustar la empresa, sus productos y sus capacidades.

Para medir este compromiso, se analizan los siguientes aspectos:

- Uso eficiente y asignación de recursos
- Procedimientos para la toma de decisiones
- Implicación y responsabilidad de la dirección
- Habilidades y competencias de los directivos
- Creación de alianzas estratégicas.

2.3 Definición de Términos Básicos

1. **Asociación. -** Se define como un grupo de personas que colaboran en una actividad específica, compartiendo conocimientos, recursos y objetivos. Estas actividades pueden tener un propósito común que puede ser general o específico (PROMPERÚ, 2014).

2. **Exportación. –** “Según Daniels et al. (2018), se refiere a la "venta de bienes o servicios producidos por una empresa localizada en un país a clientes que residen en otro" (p. 483).
3. **Internacionalización empresarial. –** Valero et al. (2016) la describen como un "proceso mediante el cual las empresas amplían sus operaciones y deben decidir si incursionan en exportación, importación o inversión" (p. 131).
4. **Cadena de valor:** Se define como el conjunto de actividades que abarcan desde la producción o elaboración de un producto hasta su distribución final. Este proceso es esencial para identificar las ventajas competitivas que distinguen a una empresa frente a sus competidores (Robben, 2016).
5. **Comercialización**. - Según el IICA (2018), consiste en el intercambio de bienes o servicios orientado a la venta al cliente, con el objetivo de cumplir las metas empresariales y alcanzar resultados satisfactorios, ya sea en términos de mayores ventas o clientes más satisfechos.
6. **Competitividad**. - PromPerú (2017) la describe como la "habilidad de las empresas de un país para diseñar, desarrollar, producir y posicionar sus productos en mercados internacionales, enfrentándose a la competencia de empresas extranjeras" (p. 36).
7. **Exportación. -** Se entiende como el acto de enviar mercancías desde un país de origen hacia otro, utilizando distintos medios de transporte como marítimo, aéreo o terrestre (PROMPERÚ, 2017).
8. **Gestión.** - De acuerdo con Ropa y Alama (2022), se refiere a la ejecución de actividades orientadas al cumplimiento de objetivos compartidos por un equipo de personas que forman parte de una organización o empresa.

9. **Logística. -** Hace referencia a las actividades que abarcan desde la adquisición de materias primas hasta la finalización del producto, garantizando que llegue eficazmente al consumidor final (MINCETUR, 2014).
10. **Oferta exportable**. - Se refiere a la capacidad de una empresa para ofrecer productos o servicios de calidad que satisfagan las demandas del cliente en mercados internacionales, considerando también los recursos financieros y comerciales de la organización (Macha, Yllescas, & Espinoza, 2021).
11. **Plan de negocio exportador**. - Este plan, también conocido como Planex, analiza factores internos y externos y actúa como guía para la exportación de productos, orientado principalmente a empresas interesadas en internacionalizarse (PROMPERÚ, 2017).
12. **Potencial exportador. -** Describe la habilidad de las empresas, ya sean pequeñas, medianas o grandes, para aprovechar recursos y oportunidades, logrando ser competitivas en mercados internacionales mediante la exportación de productos (MINCETUR, 2014).
13. **Dinamismo exportador. –** Se entiende como el crecimiento en el número de empresas de un país que venden sus productos o servicios en mercados globales. Este indicador es crucial para medir el avance en la internacionalización y las exportaciones nacionales.

CAPÍTULO III

HIPÓTESIS Y VARIABLES

3.1 Hipótesis

De acuerdo con Bernal (2016), “una hipótesis es una conjetura o respuesta anticipada al problema de investigación; por ello, la labor del investigador debe centrarse en comprobar dicha suposición” (p. 184). En este marco, las declaraciones realizadas previamente se engloban dentro del concepto de hipótesis, las cuales necesitan ser verificadas y validadas.

3.1.1 Hipótesis General.

El modelo asociativo se relaciona de manera directa y significativa con la capacidad exportadora de las empresas productoras y exportadoras de paltas de la región de Huancavelica, 2024.

3.1.2 Hipótesis Específicas.

HE1. La empatía laboral se relaciona directa y significativamente con la capacidad exportadora de las empresas productoras y exportadoras de paltas de la región Huancavelica, año 2024.

HE2. El desempeño comercial se relaciona directa y significativamente con la capacidad exportadora de las empresas productoras y exportadoras de paltas de la región Huancavelica, año 2024.

HE3. El fortalecimiento de capacidades organizacionales se relaciona directa y significativamente con la capacidad exportadora de las empresas productoras y exportadoras de paltas de la región Huancavelica, año 2024.

3.2 Identificación de variables

Para Hernández-Sampieri y Mendoza (2018) “una variable es una propiedad o concepto que puede variar y cuya fluctuación es susceptible de medirse u observarse” (p. 125). Además, Villasís y Miranda (2016) complementan que “en un estudio de investigación, las variables son elementos que se miden o recopilan, representando la información utilizada para responder las preguntas de investigación” (pág. 304). De manera más específica, las variables conforman el problema de investigación y requieren ser medidas, comparadas y analizadas para establecer una posible relación causal, la cual debe ser validada en el contexto de este estudio.

En una investigación correlacional, las variables no se clasifican como independientes o dependientes, ya que el objetivo no es establecer una relación de causa y efecto entre ellas. En su lugar, se utilizan términos como Variable I y Variable II para simplemente referirse a las dos variables que se están examinando en relación entre sí. Estas variables pueden influenciarse mutuamente o estar correlacionadas de alguna manera, pero no se asume una relación de causalidad entre ellas. La designación de Variable I y Variable II se utiliza principalmente para distinguirlas y facilitar la comunicación sobre el estudio en cuestión.

En base a lo anterior, en la presente investigación la variable I es el modelo asociativo; con respecto a ello las autoras, Quiroz-Albán, Font-Aranda, & Sanchéz-Briones (2021) definen esta variable de la siguiente manera:

> La asociatividad se distingue por ser una unión voluntaria y libre, en la que individuos, productores o empresas se agrupan para perseguir objetivos compartidos, conservando la autonomía legal y gerencial de sus propias actividades. En el contexto empresarial, la asociatividad se orienta hacia la mejora de la competitividad de los asociados en los mercados, con la meta de elevar los rendimientos de sus operaciones,

mejorar el bienestar familiar y contribuir al progreso económico de la sociedad (p. 225).

En otro contexto, la capacidad exportadora, también conocida como Variable II en este estudio, abarca diversos aspectos. Se refiere a la habilidad de una empresa para adaptarse a las demandas del mercado internacional, lo que implica implementar cambios internos en áreas como recursos humanos, proyectos, productividad, comunicación y gestión (Minervi, 2024). Del mismo modo, según El Consorcio Jurídico Aduanero (2015, citado en Aguirre & Martinez, 2022), la capacidad exportadora se refiere a la disposición que tienen las organizaciones y sus diversas áreas para mejorar su rendimiento. También implica la capacidad de realizar acciones y adoptar una perspectiva global, así como adaptarse a las variables y demandas del mercado internacional. En resumen, se trata de la capacidad para poseer tecnología, creatividad, diseño, perseverancia y confianza.

En este estudio, se ha optado por referirnos a las dimensiones del modelo asociativo como "variable I" y a la capacidad exportadora como "variable II" con el fin de resaltar su relación mutua. Esta elección de términos se basa en la intención de enfatizar la conexión y la influencia recíproca entre el modelo asociativo y la capacidad exportadora. El uso de "variable I" y "variable II" facilita un análisis que reconoce la bidireccionalidad de la influencia entre las variables, lo que permite una exploración más dinámica y completa de su interacción dentro del contexto de la investigación.

3.3 Operacionalización de las variables

Tabla 2

Cuadro de operacionalización de la variable I.

Variable I	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Instrumento
Modelo Asociativo	La asociatividad se refiere a la capacidad de individuos, entidades o grupos para unirse y colaborar en la consecución de un objetivo compartido, ya sea en el ámbito social, político o económico. En el contexto social y político, implica la formación deasociaciones, coaliciones o grupospara abordar problemas o promover intereses comunes. En el ámbito económico, puede manifestarse a través de la creación de alianzas entre empresas, cooperativas o agrupaciones que buscan fortalecer su posición en el mercado, compartir recursos o impulsar proyectos conjuntos. La asociatividad fomenta la solidaridad, la colaboración y el trabajo en equipo para lograr resultados que podrían ser difíciles de alcanzar de manera individual	Con el objetivo de determinar la relación que existe entre el modelo asociativo y la capacidad exportadora de las empresas agroexportadoras de paltas de la región Junín, se determinó 3 dimensiones de la variable I, empatía laboral; el desempeño comercial y el fortalecimiento de capacidades organizacionales; las cuáles serán considerados a través de la aplicación de cuestionarios dirigidos a los gerentes de las empresas seleccionadas en el estudio.	**D1** Empatía laboral	Número de iniciativas o programas implementados	Cuestionario
				Tasa de rotación de empleados	
				Observación directa de interacciones entre empleados y líderes	
			D2 Desempeño comercial	Crecimiento en las ventas o ingresos de la empresa en un período de tiempo específico	
				Número de clientes nuevos adquiridos	
				Evaluación de la cuota de mercado de la empresa	
			D3 Fortalecimiento de las capacidades organizacionales	Reducción en los Costos de Producción	
				Número de proyectos colaborativos	
				Tiempo de respuesta a la demanda del mercado	

Nota. La tabla, muestra la variable I, su definición conceptual, su definición operacional, sus dimensiones y sus indicadores, utilizados en la investigación. Fuente: Elaboración propia, acorde al contexto.

Tabla 3

Cuadro de operacionalización de la variable II.

Variable II	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Instrumento
Capacidad Exportadora	La capacidad exportadora se refiere a la habilidad de una empresa, industria o país para vender productos oservicios en mercados internacionales. Esta capacidad implica una combinación de factores, que van desde la calidad y competitividad de los productos o servicios, hasta la capacidad de producción, el conocimiento del mercado externo, la adaptabilidad a las regulaciones internacionales y la estrategia de marketing internacional. Una fuerte capacidad exportadora es fundamental para el crecimiento económico, ya que permite a las empresas expandir sus horizontes comerciales.	Con el propósito de identificar la relación entre el modelo asociativo y la capacidad exportadora de las empresas agroexportadoras de paltas de la región Junín, se definieron 3 dimensiones de la variable II, capacidad del producto, capacidad productiva, capacidad comercial y capacidad gerencial. Estas dimensiones serán evaluadas mediante la aplicación de cuestionarios dirigidos a los gerentes de las empresas seleccionadas en el estudio.	**D1** Capacidad de producto	- Calidad del producto - Nivel de innovación del producto - Grado de adaptabilidad del producto	Cuestionario
			D2 Capacidad productiva	- Tasa de utilización de la capacidad instalada - Eficiencia de la producción - Tiempo de entrega del producto	
			D3 Capacidad comercial	- Número de mercados de exportación - Volumen de ventas internacionales - Penetración de Mercado - Estrategias de MK. Internacional	
			D4 Capacidad gerencial	- Experiencia en comercio internacional - Eficiencia en la gestión de la cadena de suministro internacional - Seguimiento del desempeño financiero en mercados internacionales	

Nota. La tabla, muestra la variable II, su definición conceptual, su definición operacional, sus dimensiones y sus indicadores, utilizados en la investigación.
Fuente: Elaboración propia, acorde al contexto.

CAPÍTULO IV

METODOLOGÍA

4.1 Enfoque de la investigación

La literatura sobre metodología de investigación identifica tres enfoques principales que son ampliamente utilizados debido a su capacidad para abordar diversas situaciones de estudio desde diferentes perspectivas. Estos enfoques, que a su vez pueden complementarse entre sí mediante la recolección y análisis de datos numéricos, la observación e interpretación de fenómenos en su contexto natural, o una combinación de ambas aproximaciones, son el enfoque cualitativo, cuantitativo y mixto.

Por un lado, la investigación cualitativa según Bernal (2016), "Su principal interés no reside en la medición, sino en la calificación y descripción del fenómeno social, basándose en los rasgos distintivos tal como son percibidos por los individuos que se encuentran dentro del contexto estudiado" (p. 72). De igual modo, Pimienta (2017) refiere que "Este método se basa en la recopilación y síntesis de datos cualitativos a través de actividades de campo, tales como la realización de entrevistas, la observación directa y el análisis de documentos" (p. 61). En esta perspectiva, se persigue una comprensión profunda de las situaciones, eventos y percepciones, examinándolos dentro de su contexto habitual y considerando todos los factores contextuales que puedan tener influencia.

En contraste, la investigación cuantitativa se enfoca en el análisis de datos estadísticos o numéricos que permiten a los investigadores cuantificar aspectos del mundo. En la era contemporánea, los datos estadísticos son omnipresentes en numerosos ámbitos. En el ámbito de la investigación en ciencias sociales y políticas, el uso de estadísticas es una herramienta fundamental y recurrente en numerosos estudios científicos, ya que nos proporciona información valiosa sobre el entorno en el que vivimos. (Stockemer, 2019). Al respecto, Hernández y Mendoza (2018) refieren que "Los estudios cuantitativos tienen como objetivo

describir, explicar y predecir los fenómenos bajo investigación, buscando identificar regularidades y relaciones causales entre diferentes elementos, también conocidos como variables. En este enfoque, se prioriza la prueba de hipótesis y la formulación así como la demostración de teorías" (p. 7). Por lo tanto, este enfoque se basa en la recolección y análisis de datos numéricos, además de utilizar métodos estadísticos para probar hipótesis.

Por último, los métodos mixtos según Hernández y Mendoza (2018), "la metodología mixta comprende una serie de procedimientos sistemáticos y críticos de investigación que involucran la recopilación y el análisis tanto de datos cuantitativos como cualitativos, así como su integración y discusión conjunta" (p. 11). Este enfoque combina tanto el enfoque cuantitativo como el cualitativo dentro de un mismo estudio, con el propósito de aprovechar las ventajas de ambos.

En esta investigación, se optó por utilizar el enfoque cuantitativo debido a su idoneidad y capacidades para recopilar datos sobre el tema en cuestión. Además, este enfoque posibilita el uso de técnicas para recopilar y analizar datos numéricos mediante el empleo de herramientas y software estadísticos. Por último, para poder comprobar las hipótesis planteadas se optaron por seguir técnicas cuantitativas y así corroborar la relación entre el modelo asociativo y la capacidad exportadora de las empresas productoras de paltas de la región Junín.

4.2 Tipo de investigación

Según Hernández y Mendoza (2018), la investigación científica desempeña dos funciones primordiales. La investigación básica busca generar nuevos conocimientos y desarrollar teorías que amplíen la comprensión de diversos fenómenos y principios fundamentales. Asimismo, Muntané (2010) indica que este tipo de investigación contribuye al cuerpo de conocimiento al utilizarse en la ciencia para comprender y avanzar en el entendimiento de un fenómeno o campo específico. Por lo tanto, su objetivo es generar

conocimiento mediante la recopilación de información y profundizar en la comprensión de la realidad mediante la incorporación de datos (Tam et al., 2008).

Por otro lado, la investigación aplicada tiene una finalidad más pragmática, orientada a encontrar soluciones concretas para problemas específicos que se presentan en diversos ámbitos. Utilizando los conocimientos disponibles, busca implementar aplicaciones prácticas que puedan abordar situaciones problemáticas y satisfacer necesidades reales (Hernández y Mendoza, 2018). De manera similar, Baena (2017) refiere que este tipo de investigación "concentra su atención en las posibilidades concretas de llevar a la práctica las teorías generales, y destina sus esfuerzos a resolver las necesidades que se plantean la sociedad y los hombres" (p. 18).

En el presente estudio se empleó el tipo de investigación básica, ya que el objetivo centra en aportar al conocimiento existente sobre gestión logística y competitividad empresarial, partiendo de una problemática existente en relación al campo de estudio y, específicamente en los negocios de la muestra de estudio.

4.3 Nivel de investigación

Según Ramos (2015), se identifican cuatro niveles principales de investigación: exploratoria, descriptiva, correlacional y explicativa.

Por un lado, la investigación exploratoria, de acuerdo con Ríos (2017), se define como el nivel inicial de acercamiento, enfocado en investigar temas que no han sido previamente estudiados o de los que existe poca información disponible (p. 81). Este tipo de investigación busca familiarizarse con el tema y obtener una visión general.

La investigación descriptiva, por su parte, se basa en hechos y se distingue por no ofrecer explicaciones detalladas. Su objetivo principal es detallar ciertas características fundamentales de un grupo homogéneo de fenómenos, utilizando valores predefinidos para revelar su estructura o comportamiento. En este sentido, se logra caracterizar la realidad analizada (Sabino, 2000). Del mismo modo, Rojas (2013) explica que "el propósito

fundamental es mejorar la comprensión de la magnitud de los problemas mediante su clasificación, obtener elementos clave para la elaboración de estrategias de acción y ofrecer directrices para proponer una hipótesis" (p. 49).

En cuanto a la investigación correlacional, se enfoca en analizar las relaciones entre dos o más variables. Esto implica que un cambio en una variable esté asociado con un incremento o disminución en otra (Tan, 2014). Hernández y Mendoza (2018) señalan que estas investigaciones "buscan establecer conexiones entre conceptos, hechos y fenómenos mediante el uso de términos estadísticos" (p. 109). Por lo tanto, este nivel permite examinar si las variables estudiadas se relacionan entre sí y de qué manera cambian en conjunto.

Por último, la investigación explicativa explora las causas detrás de un comportamiento a través de la relación entre variables. Según Ríos (2017) y Álvarez (2020), su propósito principal es identificar los factores que originan los eventos y establecer relaciones causales entre estas variables (p. 81). En esencia, su objetivo va más allá de una descripción o asociación, proporcionando un análisis profundo.

En el presente estudio, se optó por un enfoque correlacional para determinar la relación entre las variables "modelo asociativo" y "capacidad exportadora", analizando cómo estas interactúan en el contexto investigado”.

4.4 Métodos de la investigación

4.4.1 Método científico general.

El método científico es un procedimiento de investigación que sigue pasos sistemáticos para realizar un estudio, obtener nuevos conocimientos o verificar un fenómeno

con precisión. Es crucial llevar a cabo este proceso de forma repetitiva para confirmar los resultados (Gutiérrez R. , 2006). Con este método, los investigadores pueden explorar las formas en que se manifiestan los procesos, ampliar y profundizar en los conocimientos adquiridos, someterlos a pruebas rigurosas y confirmar su validez. Esto se logra a través de experimentos y la aplicación de técnicas específicas (López, 2001)

4.4.2 Método específico.

Respecto al método inductivo Baena (2017) menciona que "la inducción, comúnmente utilizada en las ciencias naturales, implica un proceso de razonamiento que parte de la observación de fenómenos particulares para llegar a establecer una ley o principio general que se aplica a todos los fenómenos de una misma categoría" (p. 34). Asimismo, Pimienta (2017) refiere que mediante este método "el investigador deduce conclusiones amplias a partir de la observación y el análisis de hechos específicos que considera verídicos, fundamentados en su experiencia directa" (p. 43).

En cuanto al método deductivo, Bernal (2016) refiere que "este enfoque implica comenzar con principios o teorías generales ampliamente aceptados y probados, para luego aplicarlos al análisis o la comprensión de situaciones o fenómenos específicos. En esencia, parte de premisas universales para explicar eventos o casos particulares" (p. 71). Este método, en consecuencia, comienza con principios, teorías o leyes generales y luego los aplica a casos específicos, es decir, se mueve desde lo general hacia lo particular. También implica la formulación de hipótesis o enunciados generales que luego se ponen a prueba para verificar su aplicabilidad en situaciones concretas.

En consecuencia, para este estudio se empleó el método científico-deductivo, ya que dicho método permitió llevar a cabo una secuencia estructurada de etapas para obtener los resultados mediante la comprobación de las hipótesis formuladas anteriormente, esto a su vez permitió arribar a conclusiones válidas sobre el tema de estudio.

4.5 Diseño de la investigación

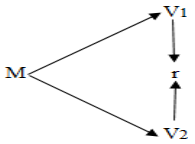
De acuerdo con lo señalado por Hernández et al. (2014), el diseño no experimental se distingue por examinar fenómenos en su estado natural, sin alterar ni manipular conscientemente las situaciones en estudio. En este tipo de investigación, el investigador observa los eventos y variables en su entorno real, sin provocar cambios intencionados para su análisis. Dentro de los diseños no experimentales, hay dos variantes principales: el diseño transversal y el diseño longitudinal.

Respecto, al diseño no experimental transeccional y/o transversal, según Hernández y Mendoza (2018) “los diseños transversales recopilan información en un único punto en el tiempo, capturando un momento particular. Su propósito suele ser describir las variables en un grupo de casos, ya sea una muestra o una población, o determinar el nivel o la modalidad de estas variables en un momento específico” (p. 176). Dicho de otro modo, este tipo de diseño busca recolectar datos en un momento determinado y específico.

Por otro lado, un diseño no experimental longitudinal según Hernández y Mendoza (2018) “los diseños longitudinales recopilan datos en múltiples momentos o a lo largo de períodos prolongados para inferir sobre cambios, sus causas y efectos” (p. 180). En otras palabras, mediante este diseño se realizan múltiples mediciones a través del tiempo para analizar cambios y patrones.

En el presente estudio, se empleó un diseño no experimental transeccional o transversal ya que la investigación sobre la correlación entre las variables se realizó y analizo en un momento determinado, as también, las variables no se sometieron a manipulación o alteración alguna.

Por lo mismo el diseño se compone de la siguiente manera:



Donde:

M = Muestra

V1= medición de variable I (modelo asociativo)

V2= medición de variable II (capacidad exportadora)r= relación entre variables.

4.6 Población y muestra

4.6.1 Población.

Hernández et al. (2014) Indican que la población abarca todos los casos que cumplen con las descripciones definidas; así, en este estudio, la población está compuesta por los 1318productores de palta en la región de Huancavelica que figuran en el registro nacional de SENASA (Anexo 2).

Así mismo, cabe recalcar que la población seleccionada para el presente estudio está constituida por estas empresas, caracterizadas por operar en una de las zonas con condiciones agroclimáticas favorables para el cultivo de palta, representan una parte esencial de la cadena productiva agrícola en la región.

4.6.2 Muestra.

Bernal (2016) refiere que la muestra “es la parte de la población que se selecciona, dela cual realmente se obtiene la información para el desarrollo de la investigación y sobre la cual se efectuarán la medición y la observación de las variables objeto de estudio” (p. 211). En el presente estudio, se empleó un tipo de muestreo no probabilístico, ya que es una técnica de muestreo donde los elementos muéstrales son seleccionados mediante criterios o juicios preestablecidos por el investigador.

4.6.2.1 Unidad de análisis

Se conforma por los productores que pertenecen a las empresas productoras de paltasde la región Huancavelica, durante el año 2023.

4.6.2.2 Tamaño de la muestra

El muestreo es por conveniencia, este tipo de muestreo es no probabilístico en el que se seleccionan los elementos de la muestra basándose en la accesibilidad y la disponibilidad de los participantes en lugar de hacerlo mediante un proceso aleatorio o sistemático. En este método, los sujetos u objetos de estudio son elegidos porque están fácilmente disponibles, son accesibles o están dispuestos a participar en el estudio, lo que facilita la recolección de datos de manera rápida y económica (Bernal, 2016). Por lo tanto, se contabilizarán todas las unidades de la población que estén disponibles en el momento de llevar a cabo la investigación.

4.6.2.3 Selección de la muestra

La selección de la muestra fue no-probabilística, debido a que los participantes se elegirán acorde a lo que el investigador considera para lograr el objetivo del estudio.

La muestra de la investigación está compuesta por productores individuales de palta ubicados en la región Huancavelica, una zona andina caracterizada por su diversidad climática y geográfica, la cual ofrece condiciones favorables para el cultivo de este fruto. Estos productores, en su mayoría pequeños agricultores, se dedican a la producción de palta de manera tradicional, aprovechando las características locales del suelo y el clima para obtener productos de alta calidad.

Conociéndose el tamaño de la población, la selección de la muestra se determinarámediante la aplicación de la siguiente fórmula de población finita:

$$\frac{N*\ (z^2\alpha)\ (\mathrm{p})(\mathrm{q})}{e^2*(N-1)+\ (z^2\alpha)*(\mathrm{p})\ (\mathrm{q})}$$

Donde:
k = 1.96 (para un intervalo de confianza de 95%)p = 50%
q = 50%

N = 1318 (número de productores de paltas de la región Huancavelica en el registrode SENASA)

e = 5%

$$n = \frac{(1.96)^2 * (50\%) * (50\%) * 1318}{5\%^2 * (1318 - 1) + (1.96)^2 * (50\%) * (50\%)} = 298$$

Finalmente, luego de efectuar la formula, se tiene como resultado óptimo un numero de 298 productores.

En este estudio, se tomó inicialmente una muestra compuesta por 298 productores de paltas como base para la investigación. Sin embargo, debido a diversas limitaciones, como ladispersión geográfica de los productores, la dificultad en acceder a ciertas localidades, la faltade disponibilidad de algunos productores para participar y la reticencia de algunos encuestados a responder de manera completa, se optó por realizar un muestreo no probabilístico por conveniencia, que resultó en una muestra final de 50 productores de paltas.

A pesar de estas limitaciones, se consideró que esta muestra proporcionaba una representación adecuada para los propósitos del estudio, permitiendo obtener *insights* significativos sobre los aspectos investigados.

4.7 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

4.7.1 Técnica.

Las técnicas de investigación según Carrasco (2005), conforma un conjunto de directrices que rigen las actividades de los investigadores en todas las etapas de la investigación cuantitativa. Son como herramientas que presuponen un conocimiento previo de su uso y aplicación, por lo que es una tarea fácil seleccionarlas para los investigadores.

Para la recolección de datos, se empleó la técnica de la encuesta.

4.7.2 Instrumentos.

Al ser un estudio cuantitativo que buscas reunir datos numéricos, que pueden ser

medidos, clasificados o categorizados estadísticamente. Se sabe que la obtención de información es importante dentro de una investigación, mediante ello se podrá sacar las conclusiones (Hulley et al. 2013).

Por lo tanto, en el estudio se empleó el instrumento del cuestionario para cada variable de estudio. (Apéndice C)

4.8 Técnicas estadísticas de Análisis de datos

4.8.1 Confiabilidad.

La confiabilidad resulta fundamental para garantizar la validez y relevancia de los resultados obtenidos en una investigación, ya que refleja la consistencia y precisión del instrumento de medición empleado. Esto asegura que los datos recopilados sean fiables y representativos (Ñaupas et al., 2018). Para evaluar este aspecto, se utilizó el software SPSS junto con el coeficiente Alfa de Cronbach, el cual permite medir y establecer el nivel de confiabilidad de los instrumentos utilizados.

En el presente estudio, el coeficiente Alfa de Cronbach se aplicó como indicador de confiabilidad, con el propósito de analizar la consistencia de las preguntas relacionadas con las variables incluidas en el cuestionario. Este análisis permitió evaluar la fiabilidad de las respuestas recopiladas, asegurando así la validez de los resultados obtenidos.

Tabla 4

Rangos y Magnitudes de Confiabilidad

Intervalo	Descripción
0,53 a menos	Confiabilidad nula
0,54 a 0,59	Confiabilidad baja
0,60 a 0,65	Confiable
0,66 a 0,71	Muy confiable
0,72 a 0,99	Excelente confiabilidad
1,00	Confiabilidad perfecta

Nota. Tomado de Herrera, A. (1998). Notas sobre Psicometría. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.

Para evaluar la confiabilidad de los instrumentos se utilizó la siguiente

fórmula para calcular el coeficiente Alfa de Cronbach:

$$\propto = \frac{\mathbf{K}}{\mathbf{K-1}}\left(\mathbf{1} - \frac{\sum \mathbf{s_i^2}}{\mathbf{S_t^2}}\right)$$

4.8.1.1 Análisis de confiabilidad Variable I

Se seleccionó una muestra piloto de 50 productores de paltas de la región Huancavelica (Ver APÉNDICE C. LISTA DE LOS PRODUCTORES ENTREVISTADOS), a los cuales se les administró previamente el instrumento de evaluación del modelo asociativo. El objetivo fue verificar la confiabilidad del instrumento utilizado.

Tabla 5

Confiabilidad del instrumento – variable I

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N.º de ítems
0,936	10

Nota. Aplicación del instrumento

Se puede observar que, en la escala del modelo asociativo, el coeficiente Alfa de Cronbach obtenido (0,936) muestra una “excelente confiabilidad”, de acuerdo con la tabla 4.

Esto se debe a que se encuentra dentro del rango de 0,72 a 0,99, indicando así una alta consistencia interna de las preguntas relacionadas con la variable Modelo asociativo.

Tabla 6

Confiabilidad del instrumento según ítems – variable I

	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
i1	31,9400	44,711	,723	,930
i2	32,0400	47,182	,501	,940
i3	31,8600	44,000	,773	,927
i4	31,9000	42,622	,827	,925
i5	31,8600	44,245	,773	,928
i6	31,7200	45,104	,679	,932
i7	31,9000	43,316	,808	,926
i8	31,8400	44,709	,690	,931
i9	32,2600	42,115	,827	,925
i10	32,0000	42,939	,817	,925

Nota. Elaborado en el software SPSS versión 25 a partir de los datos del instrumento

Al analizar los resultados de la confiabilidad por ítems, se observa que los ítems i2 y i6 son especialmente importantes, ya que, si se eliminan u omiten alguno de ellos, laconfiabilidad del instrumento se ve reducida.

4.8.1.2 Análisis de confiabilidad Variable II

Se seleccionó una muestra piloto de 50 productores de paltas de la región Huancavelica (Ver APÉNDICE C. LISTA DE LOS PRODUCTORES ENTREVISTADOS), a los cuales se les administró previamente el instrumento de evaluación del modelo asociativo. El objetivo fue verificar la confiabilidad del instrumento utilizado.

Tabla 7

Confiabilidad del instrumento – variable 1

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N.º de ítems
0,920	12

Nota. Aplicación del instrumento

Se puede observar que, en la escala del modelo asociativo, el coeficiente

Alfa de Cronbach obtenido (0,920) muestra una “excelente confiabilidad”, de acuerdo con la tabla 6.Esto se debe a que se encuentra dentro del rango de 0,72 a 0,99, indicando así una alta consistencia interna de las preguntas relacionadas con la variable Capacidad Exportadora.

Tabla 8

Confiabilidad del instrumento según ítems – variable II

	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
i11	35,9000	65,112	,803	,909
i12	35,9800	65,040	,737	,911
i13	35,9800	64,061	,829	,907
i14	35,9600	64,856	,766	,910
i15	35,7600	66,023	,723	,912
i16	36,0600	63,037	,737	,910
i17	35,9800	63,857	,782	,909
i18	35,8600	64,694	,829	,908
i19	36,1000	63,684	,770	,909
i20	36,3200	63,610	,725	,911
i21	36,1800	65,334	,668	,913
i22	35,7800	74,951	,024	,948

Nota. Elaborado en el software SPSS versión 25 a partir de los datos del instrumento

Al analizar los resultados de la confiabilidad por ítems, se observa que los ítems i22, i12 y i20 son especialmente importantes, ya que, si se eliminan u omiten alguno de ellos, la confiabilidad del instrumento se ve reducida.

4.8.1 Validez.

La validez da a conocer al grado en que la variable se pretenda medir con el uso de uninstrumento (Hernández-Sampieri & Mendoza, 2018). Esta se sometió al juicio de expertos, así como de especialistas en el tema de objetivo de estudios (Anexo 4).

CAPÍTULO V

RESULTADOS

5.1 Descripción del trabajo de campo

- Se llevó a cabo la aplicación de una encuesta dirigida a los productores de palta., utilizando un formulario de investigación como medio de recolección de datos.
- Después de transcurrir una semana, se procedió a realizar una revisión de las respuestas.
- Posteriormente, se procedió a la creación de una base de datos y se procesaron los resultados.
- Seguidamente, se generaron gráficos descriptivos que permitieron visualizar y comprender mejor las características de las variables estudiadas.
- Con el fin de contrastar las hipótesis planteadas, se empleó el estadístico **Rho de Spearman**, ya que los datos no provenían de una distribución normal.

5.2 Presentación de resultados

5.2.1 Variable I Modelo asociativo.

Tabla 9

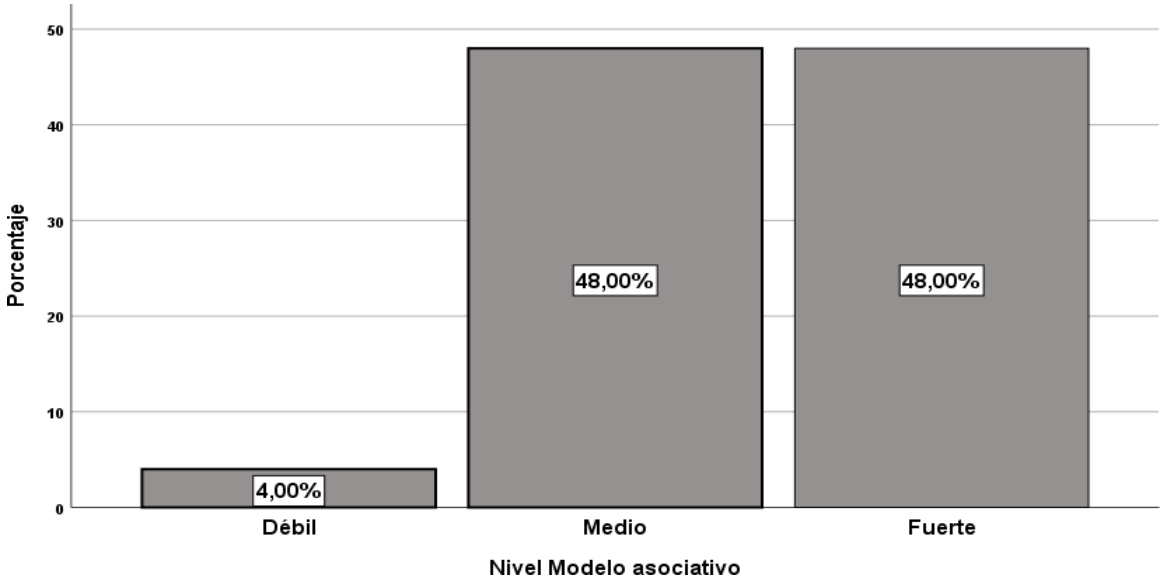
Información de la variable Modelo asociativo

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Débil	2	4,0	4,0	4,0
	Medio	24	48,0	48,0	52,0
	Fuerte	24	48,0	48,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Nota. Investigación del campo

Figura 16

Porcentajes de los datos de la variable Modelo Asociativo



Nota. Investigación del campo

Según la Tabla 9 y Figura 16 de la variable modelo asociativo, en la ejecución del cuestionario se observó que el 4.00 %, es decir, 2 productores de palta sostienen que existe un nivel débil de modelo asociativo; el 48.00%, es decir, 24 productores sostienen que existe un nivel regular de modelo asociativo y el 48.00%, es decir, 24 productores de palta sostienen que existe un nivel fuerte de modelo asociativo.

Los datos presentados en la Tabla 9 y la Figura 16 sugieren que existe un consenso significativo entre los productores de palta sobre los beneficios del modelo asociativo en la producción. Un impresionante 96% de los encuestados considera que el modelo asociativo es valioso en diferentes niveles: el 48% lo percibe como alto y otro 48% como nivel regular. Este amplio acuerdo subraya la percepción positiva hacia la conexión entre los diversos elementos del proceso de producción de palta. Estos resultados indican que la mayoría de los productores reconocen y valoran la importancia de este enfoque colaborativo, lo que sugiere un potencial considerable para mejorar la eficiencia y la calidad en la industria de la palta. Sin embargo, para optimizar aún más estos beneficios, sería esencial investigar las razones detrás de las

opiniones menos favorables y abordar cualquier área de preocupación para fortalecer laimplementación del modelo asociativo.

5.2.1.1 Dimensiones de Empatía laboral

Tabla 10

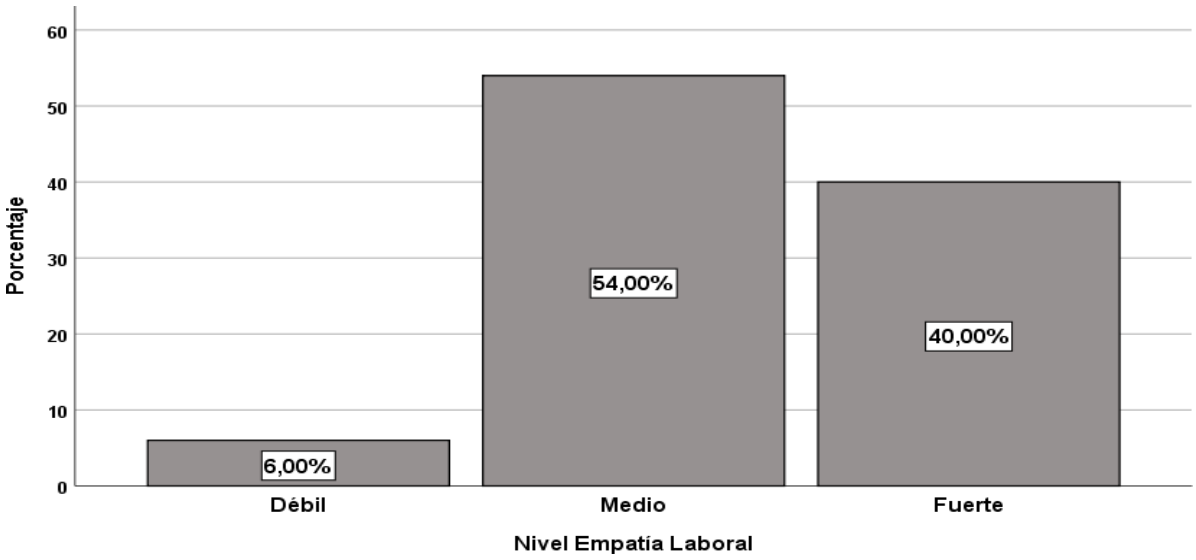
Información de la dimensión empatía laboral

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Débil	3	6,0	6,0	6,0
	Medio	27	54,0	54,0	60,0
	Fuerte	20	40,0	40,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Nota. Investigación del campo

Figura 17

Porcentajes de los datos de la dimensión Empatía laboral



Nota. Investigación del campo

Según la Tabla 10 y Figura 17 de la dimensión empatía laboral, en la ejecución del cuestionario se observó que el 6.00 %, es decir, 3 productores de palta sostienen que existe un nivel débil de empatía laboral; el 54.00%, es decir, 27 productoressostienen que existe un nivel regular de empatía laboral y el 40.00%, es decir, 20 productoresde palta sostienen que existe un nivel fuerte de empatía laboral.

Basándonos en los resultados presentados en la Tabla 10 y la Figura 17, se evidencia

una percepción generalmente positiva hacia la empatía laboral entre los productores de palta.

La mayoría, un 94%, sostiene que existe un nivel regular o alto de empatía laboral, lo que indica un reconocimiento generalizado de la importancia de esta cualidad en el entorno laboral. Sin embargo, es notable que un pequeño porcentaje, un 6%, considera que hay un nivel débil de empatía laboral, lo que sugiere áreas de mejora. Sería beneficioso investigar más a fondo las razones detrás de esta percepción y tomar medidas para fortalecer la empatíalaboral entre los productores de palta. Se podría fomentar aún más un ambiente laboral colaborativo y productivo, lo cual es una vivencia entre los modelos asociativos a comparación de los productores que realizan estas labores de manera individual.

5.2.1.2 Dimensiones de Desempeño comercial

Tabla 11

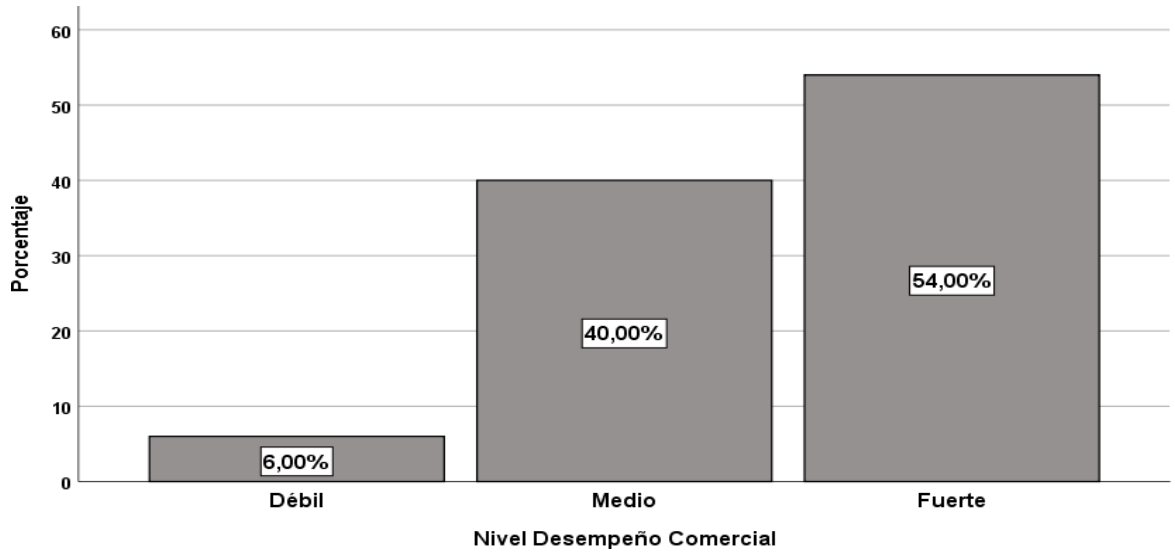
Información de la dimensión desempeño comercial

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Débil	3	6,0	6,0	6,0
	Medio	20	40,0	40,0	46,0
	Fuerte	27	54,0	54,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Nota. Investigación del campo

Figura 18

Porcentajes de los datos de la dimensión desempeño comercial



Nota. Investigación del campo

Según la Tabla 11 y Figura 18 de la dimensión desempeño comercial, en la ejecución del cuestionario se observó que el 6.00 %, es decir, 3 productores de palta sostienen que existe un nivel débil de desempeño comercial; el 40.00%, es decir, 20 productores sostienen que existe un nivel regular de desempeño comercial y el 54.00%, es decir, 27 productores de palta sostienen que existe un nivel fuerte de desempeño comercial.

Los datos recopilados muestran una tendencia mayoritariamente positiva hacia el desempeño comercial en los modelos asociativos entre los productores de palta. El 94% de los encuestados percibe un nivel regular o alto de desempeño comercial, lo que refleja una apreciación generalizada de la eficacia de este enfoque. Sin embargo, la existencia de un pequeño porcentaje, un 6%, que considera que hay un nivel débil de desempeño comercial señala áreas de posible mejora. Sería prudente profundizar en las razones detrás de esta percepción para identificar oportunidades de fortalecimiento. Al implementar estrategias para abordar estas preocupaciones y mejorar aún más el desempeño comercial en los modelos asociativos, se podría potenciar la competitividad y el éxito general de la industria de la palta.

5.2.1.3 Dimensiones de Fortalecimiento de las capacidades organizacionales

Tabla 12

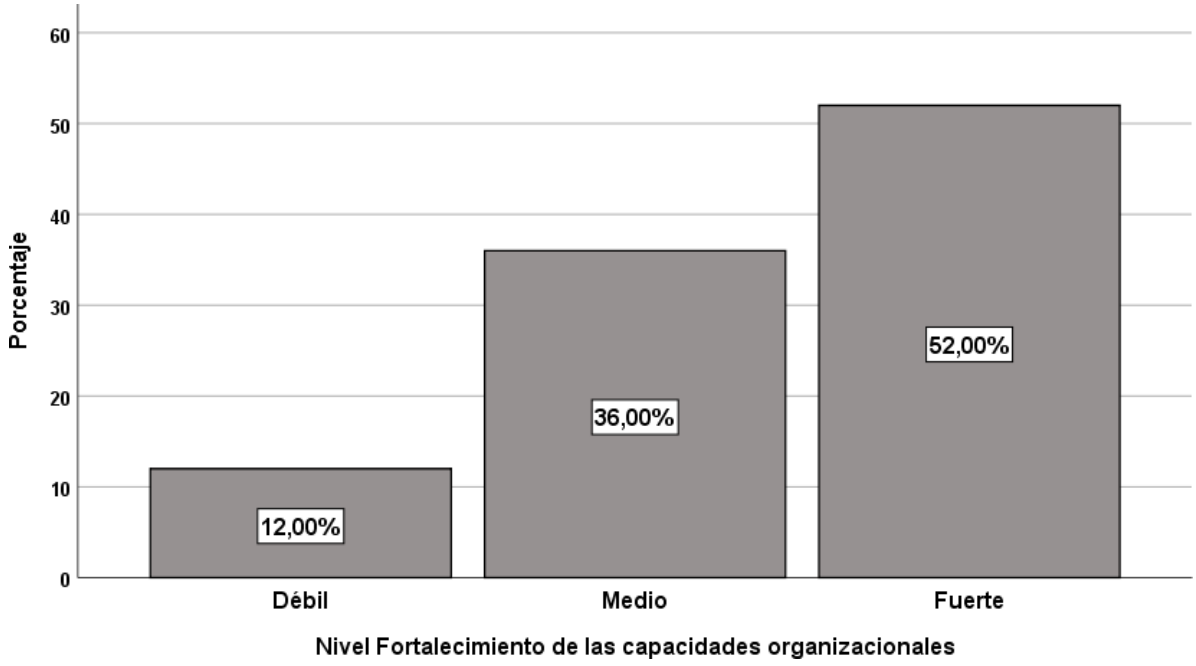
Información de la dimensión fortalecimiento de las capacidades organizacionales

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Débil	6	12,0	12,0	12,0
	Medio	18	36,0	36,0	48,0
	Fuerte	26	52,0	52,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Nota. Investigación del campo

Figura 19

Porcentajes de los datos de la dimensión fortalecimiento de las capacidades organizacionales



Nota. Investigación del campo

Según la Tabla 12 y Figura 19 de la dimensión fortalecimiento de las capacidades organizacionales, en la ejecución del cuestionario se observó que el 12.00 %, es decir, 6 productores de palta sostienen que existe un nivel débil de fortalecimiento de las capacidades organizacionales; el 36.00%, es decir, 18 productores sostienen que existe un nivel regular de fortalecimiento de las capacidades organizacionales y el 52.00%, es decir, 26 productores de palta sostienen que existe un nivel fuerte de fortalecimiento de las capacidades organizacionales.

Los resultados muestran una valoración mayoritariamente positiva del fortalecimiento de las capacidades organizacionales en los modelos asociativos entre los productores de palta. El 88% de los encuestados percibe un nivel regular o alto de fortalecimiento en esta dimensión, lo que indica un reconocimiento generalizado de su importancia. Sin embargo, el 12% que considera que hay un nivel débil señala áreas susceptibles de mejora. Identificar las

causas detrás de esta percepción puede proporcionar insights para implementar acciones correctivas. Al abordar estas preocupaciones y reforzar aún más las capacidades organizacionales en los modelos asociativos, se podría impulsar la eficiencia y la competitividad en la industria de la palta.

5.2.2 Variable II Capacidad exportadora.

Tabla 13

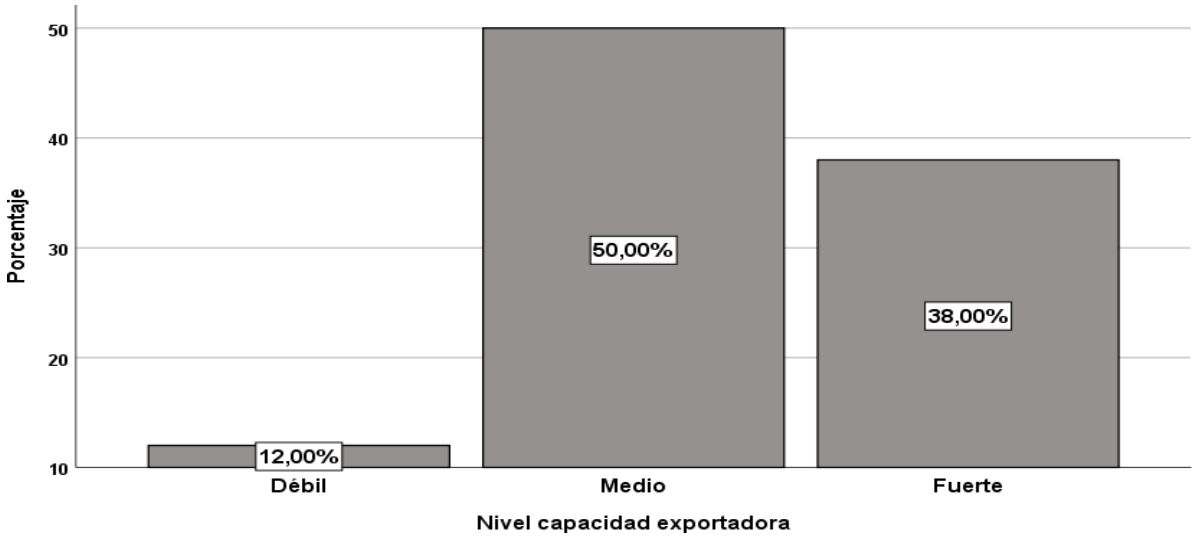
Información de la variable Capacidad exportadora

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Débil	6	12,0	12,0	12,0
	Medio	25	50,0	50,0	62,0
	Fuerte	19	38,0	38,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Nota. Investigación del campo

Figura 20

Porcentajes de los datos de la variable Capacidad exportadora



Nota. Investigación del campo

Según la Tabla 13 y Figura 20 de la variable capacidad exportadora, en la ejecución del cuestionario se observó que el 12.00 %, es decir, 6 productores de palta sostienen que existe un nivel débil de capacidad exportadora; el 50.00%, es decir, 25 productores sostienen que existe un nivel regular de capacidad exportadora y el 38.00%, es decir, 19 productores de palta sostienen que existe un nivel fuerte de capacidad exportadora.

Los resultados muestran una diversidad de percepciones entre los productores de palta respecto a la capacidad exportadora. Aunque el 88% de los encuestados percibe un nivel regular o alto de capacidad exportadora, es preocupante que un 12% considere que hay un nivel débil en esta área. Esto indica la necesidad de abordar posibles deficiencias y fortalecer las capacidades exportadoras en la industria de la palta. Identificar las razones detrás de esta percepción puede ser crucial para implementar acciones correctivas y mejorar la competitividad en los mercados internacionales. Al fortalecer la capacidad exportadora, se podrían aprovechar mejor las oportunidades de crecimiento y expansión en el mercado global de la palta.

5.2.2.1 Dimensiones de Capacidad del producto

Tabla 14

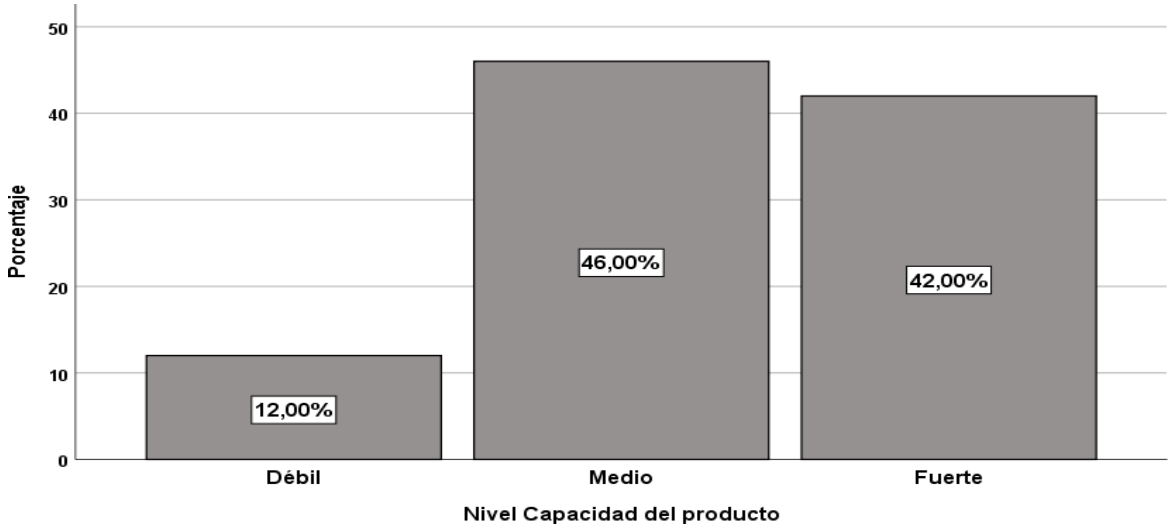
Información de la dimensión capacidad del producto

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Débil	6	12,0	12,0	12,0
	Medio	23	46,0	46,0	58,0
	Fuerte	21	42,0	42,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Nota. Investigación del campo

Figura 21

Porcentajes de los datos de la variable capacidad del producto



Nota. Investigación del campo

Según la Tabla 14 y Figura 21 de la dimensión capacidad del producto, en la ejecución del cuestionario se observó que el 12.00 %, es decir, 6 productores de palta sostienen que existe un nivel débil de capacidad del producto; el 46.00%, es decir, 23 productores sostienen que existe un nivel regular de capacidad del producto y el 42.00%, es decir, 21 productores de palta sostienen que existe un nivel fuerte de capacidad del producto.

Los resultados revelan una evaluación variada de la capacidad del producto entre los productores de palta. Aunque el 88% de los encuestados percibe un nivel regular o alto de capacidad del producto, es preocupante que un 12% considere que hay un nivel débil en esta área. Esto indica la necesidad de abordar posibles deficiencias y mejorar la calidad del producto en la industria de la palta. Identificar las razones detrás de esta percepción puede ser crucial para implementar acciones correctivas y fortalecer la competitividad en el mercado. Al mejorar la capacidad del producto, se podría satisfacer mejor la demanda del mercado y garantizar la calidad y la satisfacción del cliente en la producción de palta.

5.2.2.2 Dimensiones de Capacidad productiva

Tabla 15

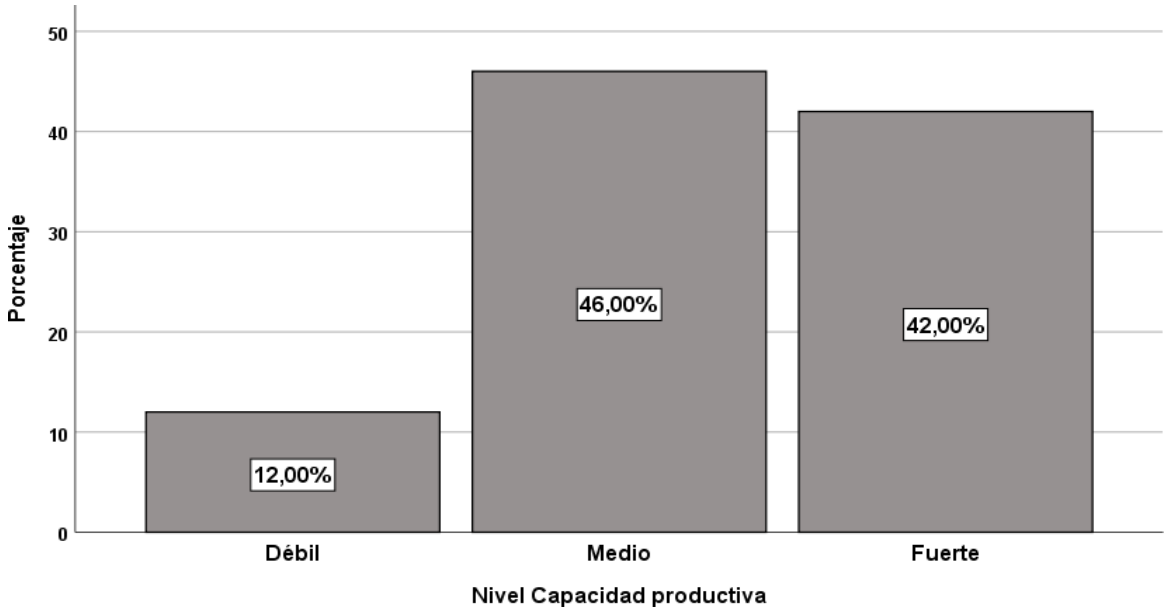
Información de la dimensión capacidad productiva

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Débil	6	12,0	12,0	12,0
	Medio	23	46,0	46,0	58,0
	Fuerte	21	42,0	42,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Nota. Investigación del campo

Figura 22

Porcentajes de los datos de la variable capacidad productiva



Nota. Investigación del campo

Según la Tabla 15 y Figura 22 de la dimensión capacidad productiva, en la ejecución del cuestionario se observó que el 12.00 %, es decir, 6 productores de palta sostienen que existe un nivel débil de capacidad productiva; el 46.00%, es decir, 23 productores sostienen que existe un nivel regular de capacidad productiva y el 42.00%, es decir, 21 productores de palta sostienen que existe un nivel fuerte de capacidad productiva.

Los datos muestran una evaluación mixta de la capacidad productiva entre los productores de palta. Aunque la mayoría, el 88%, percibe un nivel regular o alto de capacidad productiva, es preocupante que un 12% considere que hay un nivel débil en esta área. Esto destaca la necesidad de abordar posibles limitaciones y mejorar la eficiencia en la producción de palta. Identificar las razones detrás de esta percepción es esencial para implementar medidas correctivas y fortalecer la competitividad en el mercado. Al mejorar la capacidad productiva, se podría aumentar la producción y satisfacer mejor la demanda del mercado, lo que beneficiaría tanto a los productores como a los consumidores.

5.2.2.3 Dimensiones de Capacidad productiva

Tabla 16

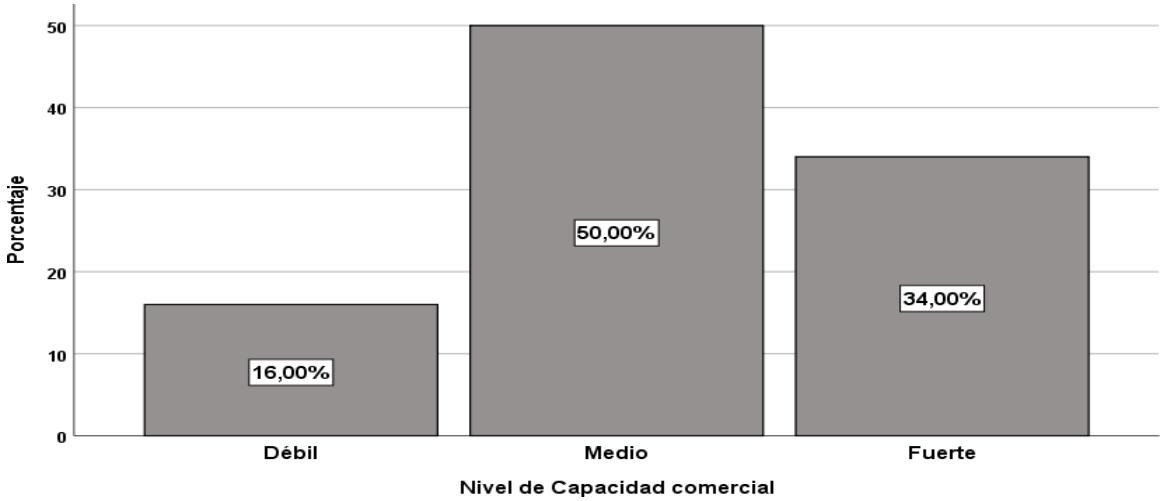
Información de la dimensión capacidad comercial

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Débil	8	16,0	16,0	16,0
	Medio	25	50,0	50,0	66,0
	Fuerte	17	34,0	34,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Nota. Investigación del campo

Figura 23

Porcentajes de los datos de la variable capacidad comercial



Nota. Investigación del campo

Según la Tabla 16 y Figura 23 de la dimensión capacidad comercial, en la ejecución del cuestionario se observó que el 16.00 %, es decir, 8 productores de palta sostienen que existe un nivel débil de capacidad comercial; el 50.00%, es decir, 25 productores sostienen que existe un nivel regular de capacidad comercial y el 34.00%, es decir, 17 productores de palta sostienen que existe un nivel fuerte de capacidad comercial.

Los resultados muestran una evaluación diversa de la capacidad comercial entre los productores de palta. Aunque la mayoría, el 84%, percibe un nivel regular o alto de capacidad comercial, es preocupante que un 16% considere que hay un nivel débil en esta área. Esto subraya la necesidad de abordar posibles deficiencias y mejorar las estrategias comerciales en

la industria de la palta. Identificar las causas detrás de esta percepción es esencial para implementar medidas correctivas y fortalecer la competitividad en el mercado. Al mejorar la capacidad comercial, se podría aumentar la visibilidad y la rentabilidad de los productos de palta, beneficiando tanto a los productores como a los consumidores

5.2.2.4 Dimensiones de Capacidad gerencial

Tabla 17

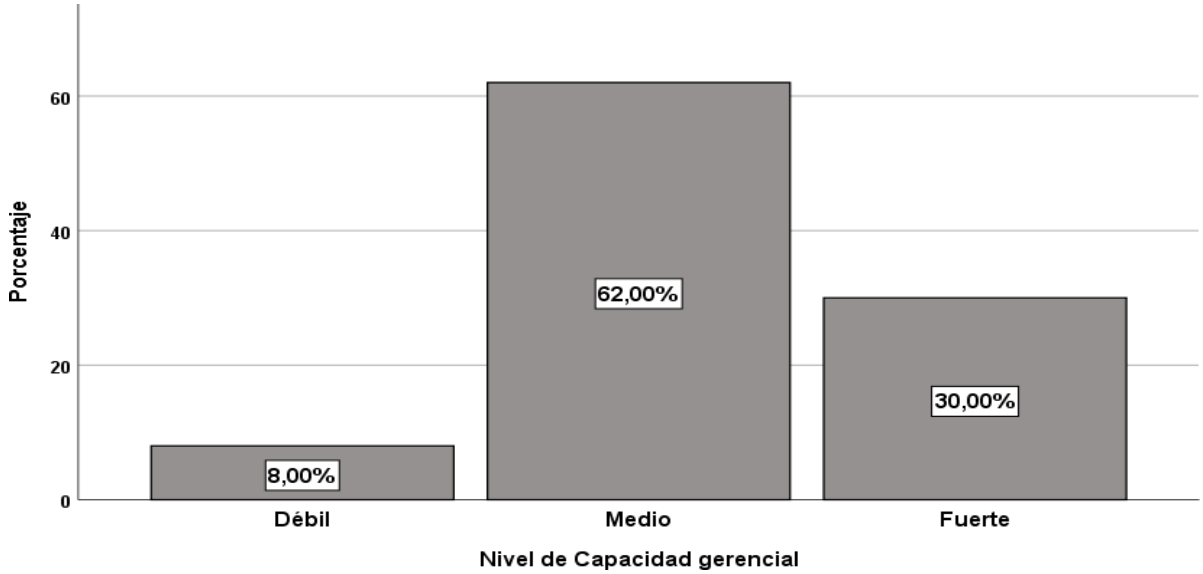
Información de la dimensión capacidad gerencial

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Débil	4	8,0	8,0	8,0
	Medio	31	62,0	62,0	70,0
	Fuerte	15	30,0	30,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Nota. Investigación del campo

Figura 24

Porcentajes de los datos de la variable capacidad gerencial



Nota. Investigación del campo

Según la Tabla 17 y Figura 24 de la dimensión capacidad gerencial, en la ejecución del cuestionario se observó que el 8.00 %, es decir, 4 productores de palta sostienen que existeun nivel débil de capacidad gerencial; el 62.00%, es decir, 31 productores sostienen que existe

un nivel regular de capacidad gerencial y el 30.00%, es decir, 15 productores de palta sostienen que existe un nivel fuerte de capacidad gerencial.

Los datos muestran una evaluación variada de la capacidad gerencial entre los productores de palta. Aunque la mayoría, el 92%, percibe un nivel regular o alto de capacidad gerencial, es preocupante que un 8% considere que hay un nivel débil en esta área. Esto destaca la importancia de abordar posibles limitaciones y mejorar las habilidades de gestión en la industria de la palta. Identificar las razones detrás de esta percepción es esencial para implementar medidas correctivas y fortalecer la competitividad en el mercado. Al mejorar la capacidad gerencial, se podría optimizar la toma de decisiones y el rendimiento general de las operaciones, beneficiando tanto a los productores como al éxito a largo plazo de la industria.

5.2.3 Prueba de normalidad.

A continuación, se describe la relación que existe entre las variables de estudio: Asociatividad y capacidad exportadora.

Prueba de normalidad de las variables (Shapiro-Wilk) n = 50

Formulación de las hipótesis Nula (Ho) y Alterna (Hi)

Ho: La distribución de la variable proviene de una distribución normal

H_1: La distribución de las variables no provienen de una distribución normal. Se halla los valores correspondientes con el SPSS versión 25 y se obtiene la siguiente tabla:

Tabla 18

Prueba de Normalidad de las variables

	Shapiro-Wilk			
	Estadístico	**gl**	**Sig.**	**Conclusión**
Modelo asociativo	0,942	50	0,016	No es normal
Capacidad exportadora	0,951	50	0,038	No es Normal

Nota. A partir del Software SPSS 25

Regla de decisión:

Si p-valor ≤ 0,050 = 5% se

acepta H1Si p-valor > 0,050

= 5% se acepta Ho

De la tabla se observa que el p-valor de las variables: Modelo asociativo (0,016) y Capacidad exportadora (0,038) son menores al nivel de significación (α = 0,050 = 5%) entonces se acepta la hipótesis nula H1, es decir se acepta que: La distribución de las variables no provienen de una distribución normal, por lo tanto, se concluye que, en la comprobación de las hipótesis de investigación, se debe utilizar pruebas no paramétricas con Rho de Spearman.

5.3 Contrastación de resultados

5.3.1 Prueba de Hipótesis General.

El modelo asociativo se relaciona de manera directa y significativa con la capacidad exportadora de las empresas productoras y exportadoras de paltas de la región Huancavelica, año 2024.

a) Formulación de H_0 y H_1:

H_0: El modelo asociativo no se relaciona de manera directa y significativa con la capacidad exportadora de las empresas productoras y exportadoras de paltas de la región Huancavelica, año 2024.

H0: ρ=0

H1: El modelo asociativo se relaciona de manera directa y significativa con la capacidad exportadora de las empresas productoras y exportadoras de paltas de la región Huancavelica, año 2024.

H1: $\rho \neq 0$

b) Nivel de significancia: $\alpha = 0,05$

c) Prueba estadística: Se utiliza una prueba no paramétrica: Rho de Spearman, debido a que las dos variables no provienen de una distribución normal, la variable modelo asociativo (0,001) y la capacidad exportadora (0,000).

d) Regla de decisión:

Si $p \leq \alpha$ = se rechaza la hipótesis nulaSi $p \geq \alpha$ = se acepta la hipótesis nula Por lo tanto:

Nivel de significancia: $\alpha = 0.05$

Estadístico de prueba: Rho de Spearman

Tabla 19

Resultado de la correlación de Modelo asociativo y Capacidad exportadora

			Modelo asociativo	Capacidad exportadora
Rho de Spearman	Modelo asociativo	Coeficiente de correlación	1,000	,700**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	50	50
	Capacidad exportadora	Coeficiente de correlación	,700**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	50	50

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

Nota. Base de datos con SPSS ver. 25

Conclusión: Al realizar la prueba de Rho de Spearman entre la variable I Modelo asociativo y la variable II capacidad exportadora se evidencia que el nivel de significancia (0,000) es menor al p-valor (0,050=5%). Por ello, se rechaza la hipótesis nula (H_0), es decir se acepta la hipótesis alterna (H_1), entre los puntajes del modelo asociativo y la capacidad exportadora, aseveración que se hace para un 95% de nivel de confianza. Asimismo, se obtuvo una correlación positiva moderada teniendo como coeficiente el valor de 0,700.

Al comprobarse la hipótesis alterna (H_1), se demuestra la validez de la hipótesis general de la investigación: El modelo asociativo se relaciona de manera directa y significativa con la capacidad exportadora de las empresas productoras y exportadoras de paltas de laregión Huancavelica, año 2024.

5.3.2 Prueba de Hipótesis Específicas: Dimensión Empatía Laboral

La empatía laboral se relaciona directa y significativamente con la capacidad exportadora de las empresas productoras y exportadoras de paltas de la región Huancavelica, año 2024.

a) Formulación de H_0 y H_1:

H_0: La empatía laboral no se relaciona directa y significativamente con la capacidad exportadora de las empresas productoras y exportadoras de paltas de la región Huancavelica, año 2024.

H0: ρ=0

H1: La empatía laboral se relaciona directa y significativamente con la capacidad exportadora de las empresas productoras y exportadoras de paltas de la región Huancavelica, año 2024.

H1: $\rho \neq 0$

b) Nivel de significancia: $\alpha = 0,05$

c) Prueba estadística: Se utiliza una prueba no paramétrica: Rho de Spearman, debido a que las dos variables no provienen de una distribución normal, la dimensión empatía laboral (0,001) y la variable capacidad exportadora (0,000).

d) Regla de decisión:

Si $p \leq \alpha$ = se rechaza la hipótesis nulaSi $p \geq$

α = se acepta la hipótesis nula Por lo tanto:

Nivel de significancia: $\alpha = 0.05$

Estadístico de prueba: Rho de

Spearman

Tabla 20

Resultado de la correlación de Empatía laboral y Capacidad exportadora

			D1 Empatía Laboral	Capacidad exportadora
Rho de Spearman	D1 Empatía Laboral	Coeficiente de correlación	1,000	,574**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	50	50
	Capacidad exportadora	Coeficiente de correlación	,574**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	50	50

**. La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).
Nota. Base de datos con SPSS ver. 25

Conclusión: Al realizar la prueba de Rho de Spearman entre la dimensión empatía laboral y la variable II capacidad exportadora se evidencia que el nivel de significancia (0,000) es menor al p-valor (0,050=5%). Por ello, se rechaza la hipótesis nula (H_0), es decir se acepta la hipótesis alterna (H_1), entre los puntajes de empatía laboral y la capacidad exportadora, aseveración que se hace para un 95% de nivel de confianza. Asimismo, se obtuvo una correlación positiva moderada teniendo como coeficiente el valor de 0,574.

Al comprobarse la hipótesis alterna (H_1), se demuestra la validez de la hipótesis específica 1 de la investigación: La empatía laboral se relaciona directa y significativamente con la capacidad exportadora de las empresas productoras y exportadoras de paltas de la región Huancavelica, año 2024.

5.3.3 Prueba de Hipótesis Específicas: Dimensión Desempeño Comercial

El desempeño comercial se relaciona directa y significativamente con la capacidad exportadora de las empresas productoras y exportadoras de paltas de la región Huancavelica, año 2024.

a) Formulación de H_0 y H_1:

H_0: El desempeño comercial no se relaciona directa y significativamente con la capacidad exportadora de las empresas productoras y exportadoras de paltas de la región Huancavelica, año 2024.

H0: $\rho=0$

H1: El desempeño comercial se relaciona directa y significativamente con la capacidad exportadora de las empresas productoras y exportadoras de paltas de la región Huancavelica, año 2024.

H1: $\rho\neq0$

b) Nivel de significancia: $\alpha = 0,05$

c) Prueba estadística: Se utiliza una prueba no paramétrica: Rho de Spearman, debido a que las dos variables no provienen de una distribución normal, la dimensión desempeño comercial (0,001) y la variable capacidad exportadora (0,000).

d) Regla de decisión:

Si $p \leq \alpha$ = se rechaza la hipótesis nula

Si $p \geq \alpha$ = se acepta la hipótesis nula

Por lo tanto:

Nivel de significancia: $\alpha = 0.05$

Estadístico de prueba: Rho de Spearman

Tabla 21

Resultado de la correlación de Desempeño Comercial y Capacidad exportadora

			D2 Desempeño Comercial	Capacidad exportadora
Rho de Spearman	D2 Desempeño Comercial	Coeficiente de correlación	1,000	,646**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	50	50
	Capacidad exportadora	Coeficiente de correlación	,646**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	50	50

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

Nota. Base de datos con SPSS ver. 25

Conclusión: Al realizar la prueba de Rho de Spearman entre la dimensión desempeño comercial y la variable II capacidad exportadora se evidencia que el nivel de significancia (0,000) es menor al p-valor (0,050=5%). Por ello, se rechaza la hipótesis nula (H_0), es decir se acepta la hipótesis alterna (H_1), entre los puntajes del desempeño comercial y la capacidad exportadora, aseveración que se hace para un 95% de nivel de confianza. Asimismo, se obtuvo una correlación positiva moderada teniendo como coeficiente el valor de 0,646.

Al comprobarse la hipótesis alterna (H_1), se demuestra la validez de la hipótesis específica 2 de la investigación: El desempeño comercial se relaciona directa y significativamente con la capacidad exportadora de las empresas productoras y exportadoras de paltas de la región Huancavelica, año 2024.

5.3.4 Prueba de Hipótesis Específicas: Dimensión Fortalecimiento de capacidades organizacionales

El fortalecimiento de capacidades organizacionales se relaciona directa y significativamente con la capacidad exportadora de las empresas productoras y exportadoras de paltas de la región Huancavelica, año 2024.

a) Formulación de H_0 y H_1:

H_0: El desempeño comercial no se relaciona directa y significativamente con la capacidad exportadora de las empresas productoras y exportadoras de paltas de la región Huancavelica, año 2024.

H0: $\rho=0$

H1: El desempeño comercial se relaciona directa y significativamente con la capacidad exportadora de las empresas productoras y exportadoras de paltas de la región Huancavelica, año 2024.

H1: $\rho\neq0$

b) Nivel de significancia: $\alpha = 0,05$

c) Prueba estadística: Se utiliza una prueba no paramétrica: Rho de Spearman, debido a que las dos variables no provienen de una distribución normal, la dimensión desempeño comercial (0,001) y la variable capacidad exportadora (0,000).

d) Regla de decisión:

Si $p \leq \alpha$ = se rechaza la hipótesis nula
Si $p \geq \alpha$ = se acepta la hipótesis nula
Por lo tanto:

Nivel de significancia: $\alpha = 0.05$

Estadístico de prueba: Rho de Spearman

Tabla 22

Resultado de la correlación de Fortalecimiento de capacidades organizacionales y Capacidad exportadora

			D3 Fortalecimiento de capacidades organizacionales	Capacidad exportadora
Rho de Spearman	D3 Fortalecimiento de capacidades organizacionales	Coeficiente de correlación	1,000	,758**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	50	50
	Capacidad exportadora	Coeficiente de correlación	,758**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.

**. La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).
Nota. Base de datos con SPSS ver. 25

Conclusión: Al realizar la prueba de Rho de Spearman entre la dimensión fortalecimiento de capacidades organizacionales y la variable II capacidad exportadora se evidencia que el nivel de significancia (0,000) es menor al p-valor (0,050=5%). Por ello, se rechaza la hipótesis nula (H_0), es decir se acepta la hipótesis alterna (H_1), entre los puntajes de fortalecimiento de capacidades organizacionales y la capacidad exportadora, aseveración que se hace para un 95% de nivel de confianza. Asimismo, se obtuvo una correlación positiva moderada teniendo como coeficiente el valor de 0,758.

Al comprobarse la hipótesis alterna (H_1), se demuestra la validez de la hipótesis específica 3 de la investigación: El fortalecimiento de capacidades organizacionales se relaciona directa y significativamente con la capacidad exportadora de las empresas productoras y exportadoras de paltas de la región Huancavelica, año 2024.

5.4 Discusión de resultados

Se comprueba la validez de la hipótesis general mediante la prueba estadística de correlación de Spearman, para lo cual iniciamos formulando la hipótesis alterna (H_1), que concuerda la hipótesis general: El modelo asociativo se relaciona de manera directa y significativa con la capacidad exportadora de las empresas productoras y exportadoras de paltas de la región Huancavelica, año 2024, lo cual se comprobó estadísticamente con r_s= 0,700 y un nivel de significancia 0,000.

En términos prácticos, este hallazgo indica que las empresas pueden beneficiarse significativamente al enfocarse en iniciativas de Modelo asociativo, ya que no solo tienen un impacto positivo en el entorno económico de los productores de palta, sino que también contribuyen a impulsar el desarrollo social. Esto puede traducirse en una mayor lealtad de los clientes, una mejor capacidad para atraer y retener talento, y una ventaja competitiva en el mercado.

Este resultado, correspondiente a la validación de la hipótesis general de la presente investigación, guarda relación con las siguientes investigaciones, en primer lugar, Santa et al. (2019), que sostienen mediante sus resultados revelan que el 60% de los participantes están interesados en unirse a una asociación. Además, el 28% de los comerciantes muestran un nivel bajo de capacitación en gestión. La capacidad de negociación con los proveedores es limitada, con un 46% informando de plazos de crédito desfavorables y optando por pagos al contado. Así mismo, Bada et al. (2016) en sus resultados del examen de la variable de asociatividad revelaron un valor de 0.993, lo que señala un nivel de significancia elevado. En consecuencia,

la asociatividad presenta una correlación relevante con las variables independientes, la cual se explica por la influencia de diversos actores externos. Los investigadores concluyen que hay una relación positiva entre varios actores externos y directos con la asociatividad. Enfatizan que la agroindustria, siendo uno de estos actores, desempeña un papel importante en promover la asociatividad. Además, señalan que el 50% de la producción de cítricos se dirige hacia el mercado nacional y tiendas como Walmart.

Respecto a la hipótesis específica 1, se validó que la empatía laboral se relaciona directa y significativamente con la capacidad exportadora de los productores y exportadoras de paltas de la región Huancavelica, año 2024. El resultado obtenido es altamente relevante en el contexto del modelo de asociatividad y la exportadora de los productores de palta en Huancavelica. Esta validación confirma la importancia de la dimensión empatía laboral dentro del Modelo asociativo, lo que significa que las acciones y prácticas de la empresa relacionadas con el compromiso de una mejor cultura organizacional y el apoyo mutuo entre miembros, tienen un impacto positivo en la capacidad exportadora de los propios miembros de los modelos asociativos.

La relación directa y significativa sugiere que, a medida que los productores de paltas demuestran un mayor grado de asociatividad o incrementen los números de asociaciones en el entorno en el que operan ayudará en la empatía laboral, por lo que su capacidad exportadorase fortalecerá. Esto puede traducirse en una capacidad más elevada para ingresar y manejarse mejor en mercados internacionales, enfrentándose de manera propicia a las amenazas del entorno económico, como los aranceles o las fluctuaciones en el precio del mercado.

Este resultado, correspondiente a la validación de la hipótesis específica 1 de la presente investigación, guarda relación con los resultados de Quiroz-Briones y Cusme-Zambrano (2023), los cuáles proporcionan una visión significativa acerca de los modelos asociativos en la internacionalización de las pequeñas y me-dianas empresas productoras de

cacao orgánico en la provincia de Manabí-Ecuador. Los hallazgos de los investigadores indican que las empresas muestran una tendencia a asociarse con el objetivo de cohesionarse y colaborar para obtener beneficios, tanto a nivel gubernamental como en los mercados internacionales. Este fenómeno se evidencia en las empresas productoras de cacao en Manabí, donde el 50% forma parte de alguna asociación, mientras que el otro 50% aún no está afiliado a ninguna organización. Los autores sugieren que el modelo asociativo presenta múltiples oportunidades para que las empresas asociadas ingresen a nuevos mercados internacionales.

En otras palabras, los resultados destacan la relevancia de la asociatividad en la mejorade la capacidad exportadora y de internacionalización de las empresas. Además, sugiere que asociarse permitirá a los productores tener mayores ventajas competitivas en el mercado teniendo así mejores resultados económicos.

Respecto a la hipótesis específica 2, se validó que el desempeño comercial serelaciona directa y significativamente con la capacidad exportadora de las empresas productoras y exportadoras de paltas de la región Huancavelica, año 2024. El resultado obtenido es altamente relevante en el contexto del modelo de asociatividad y la exportadora de los productores de palta en Huancavelica, por lo que esta validación confirma la importancia de la dimensión desempeño comercial dentro del Modelo asociativo, lo que significa que el crecimiento en las ventas o ingresos de la empresa en un período de tiempo específico, el número de clientes nuevos adquiridos y la evaluación de la cuota de mercado dela empresa, tienen un impacto positivo en la capacidad exportadora de los propios miembros de los modelos asociativos.

La relación directa y significativa sugiere que, a medida que los productores de paltas demuestran un mayor grado de desempeño comercial, su capacidad exportadora se incrementará. Esto puede traducirse en una capacidad más elevada para tener mejores cuotas

de mercado en mercados extranjeros, así como tener una gama más amplia de tipos de clientes a los cuáles pueden vender una diversidad de productos derivados de la palta.

Este resultado, correspondiente a la validación de la hipótesis específica 2 de la presente investigación, guarda relación con los resultados de Aguirre y Pelaez (2022), los cuáles proporcionan una visión significativa acerca de los modelos asociativos en las Pymes de productores bananeros de Ecuador para la internacionalización hacia la comunidad EFTA. Los resultados indican que entre el 7 y el 10 por ciento de los proveedores están satisfechos al suministrar fruta a las empresas exportadoras, debido a que estas facilitan todo el proceso de exportación. Los investigadores concluyen que la asociación entre pequeñas y medianas empresas bananeras genera resultados positivos para cada miembro, incluyendo un aumento en el volumen de exportaciones, mayor eficiencia y control total en el proceso logístico.

En otras palabras, los resultados destacan la relevancia de la asociatividad en la mejora de la capacidad exportadora de las pymes de Ecuador. Además, plantea que la asociación ofrecerá a los productores una ventaja competitiva en el mercado, lo que se traducirá en mejores resultados económicos para ellos.

Respecto a la hipótesis específica 3, se validó que el fortalecimiento de las capacidades organizacionales se relaciona directa y significativamente con la capacidad exportadora de las empresas productoras y exportadoras de paltas de la región Huancavelica, año 2024. El resultado obtenido es altamente relevante en el contexto del modelo de asociatividad y la exportadora de los productores de palta en Huancavelica, por lo que esta validación confirma la importancia de la dimensión fortalecimiento de capacidades organizacionales dentro del Modelo asociativo, lo que significa que la reducción en los Costos de Producción y el número de proyectos colaborativos, tienen un impacto positivo en la capacidad exportadora de los propios miembros de los modelos asociativos.

La relación directa y significativa sugiere que, a medida que los productores de paltas demuestran un mayor grado en el fortalecimiento de las capacidades organizacionales, su capacidad exportadora se incrementará. Esto puede traducirse en una capacidad más elevada de generar proyectos de expansión de tierra cultivable, también en inversión para realizar nuevas etapas en el procesamiento de la palta.

Este resultado, correspondiente a la validación de la hipótesis específica 3 de la presente investigación, guarda relación con los resultados de Ramos-Sandoval (2019), el cual proporciona una visión significativa acerca de los modelos asociativos en las Pymes agrícolas en el Perú. Los resultados muestran que el clasificador de regresión logística fue del 0.77, lo que sugiere que, para todo el conjunto de muestras de prueba, el 77% de los agricultores que estaban afiliados a una organización agrícola tenían acceso a los mercados extranjeros. La autora concluyó que pertenecer a una asociación de agricultores y/o cooperativa aumenta las oportunidades para que los pequeños agricultores puedan acceder a los mercados internacionales y comercializar sus productos.

En otras palabras, los resultados destacan la relevancia de la asociatividad en la mejora de la capacidad exportadora de las pymes peruanas. Además, plantea que la asociatividad ofrecerá a los productores agrícolas mejores oportunidades para expandirse a los mercados internacionales.

CONCLUSIONES

1.- La investigación tuvo como objetivo principal explorar la relación entre el modelo asociativo y la capacidad exportadora de las empresas productoras y exportadoras de paltas en la región de Huancavelica durante el año 2024. Los resultados obtenidos, que arrojaron un p-valor de 0.000 y un coeficiente de correlación Rho de Spearman de 0.700, indican una relación significativa entre estas dos variables. Este hallazgo general demuestra la importancia del modelo asociativo como una estrategia efectiva para mejorar la capacidad exportadora. Específicamente, se observa que prácticas como el apoyo mutuo entre los miembros y la participación en proyectos comunitarios resultan cruciales para potenciar la percepción positiva de los consumidores y, en última instancia, mejorar el rendimiento económico de los productores de paltas en Huancavelica.

2.- La investigación confirma la existencia de una relación significativa entre la empatía laboral y la capacidad exportadora en las empresas productoras y exportadoras de paltas en Huancavelica, para el año 2024. Este vínculo general, sustentado por un p-valor de 0.000 y un coeficiente de correlación Rho de Spearman de 0.574, subraya la relevancia de la empatía laboral dentro del modelo asociativo. Específicamente, se identificó que la colaboración en el uso de recursos, como el préstamo o alquiler conjunto de maquinaria, es un factor determinante que fortalece la capacidad exportadora de los productores. Esta empatía laboral, al promover un entorno de cooperación, permite a los productores superar desafíos comunes y mejorar su desempeño en los mercados internacionales.

3.- El estudio también demuestra que existe una relación directa y significativa entre el desempeño comercial y la capacidad exportadora de las empresas productoras y exportadoras de paltas en Huancavelica, para el año 2024. De manera general, el análisis revela que esta relación es clave para entender cómo el modelo asociativo influye en la capacidad exportadora, apoyado por un p-valor de 0.000 y un coeficiente de correlación Rho de

Spearman de 0.646. Específicamente, se concluye que la formación de asociaciones agrarias con miras a la internacionalización y los esfuerzos por mejorar la calidad del producto para mercados extranjeros son prácticas comerciales que incrementan considerablemente la capacidad exportadora de los productores locales.

4.- En esta investigación, se demuestra la validez de la hipótesis específica 3: El fortalecimiento de capacidades organizacionales se relaciona directa y significativamente con la capacidad exportadora de las empresas productoras y exportadoras de paltas de la región Huancavelica, año 2024; ya que se tuvo un p – valor de (0.000) y un coeficiente de correlación Rho de Spearman de 0,758. Con ello determinamos que la dimensión fortalecimiento de las capacidades organizacionales, como parte del modelo asociativo, se relaciona con la variable capacidad exportadora de la muestra de este estudio. Específicamente, se identificó que la implementación de sistemas de gestión eficientes, la formación de alianzas estratégicas y la dirección efectiva a través de un directorio son prácticas organizacionales que mejoran significativamente la capacidad exportadora de los productores, al optimizar sus procesos internos y aumentar su competitividad en el mercado global..

RECOMENDACIONES

1.- Se recomienda que las empresas productoras y exportadoras de paltas en la región de Huancavelica consideren el fortalecimiento y la implementación de modelos asociativos en su gestión empresarial. Estas estrategias pueden incluir la creación de alianzas con otros actores del sector, el desarrollo de redes de colaboración y la participación en iniciativas conjuntas de investigación y desarrollo. Asimismo, se sugiere que las empresas inviertan en capacitación y formación del personal para mejorar la comprensión y aplicación efectiva de estos modelos. Además, es fundamental que se continúe con la evaluación periódica de la relación entre el modelo asociativo y la capacidad exportadora, a fin de ajustar y optimizar continuamente las prácticas empresariales en función de los resultados obtenidos.

2.- Se recomienda que las empresas implementen una serie de iniciativas o programas diseñados para promover la empatía en el entorno laboral, tales como sesiones de capacitación en habilidades de comunicación, talleres sobre resolución de conflictos y programas de mentoría. Además, se sugiere monitorear de cerca la tasa de rotación de los miembros, ya que una alta rotación podría indicar falta de conexión emocional y compromiso en el lugar de trabajo. La observación directa de las interacciones entre empleados y líderes es otra herramienta valiosa para evaluar y fomentar la empatía en la organización, permitiendo identificar áreas de mejora y fortaleza en las relaciones laborales. Mediante la implementación de estas recomendaciones, las asociaciones pueden cultivar un entorno laboral empático y colaborativo, lo que a su vez puede contribuir positivamente a su capacidad exportadora y al logro de sus objetivos comerciales.

3.- Se recomienda que las asociaciones realicen un análisis exhaustivo de su desempeño comercial actual, identificando áreas de oportunidad y fortaleza. Con base en estos hallazgos, pueden desarrollar e implementar planes de acción específicos orientados a mejorar la eficiencia operativa, la efectividad en la gestión de ventas y la penetración en nuevos

mercados. Además, es importante que las empresas continúen evaluando de manera regular su desempeño comercial y realicen ajustes según sea necesario para mantenerse competitivasen el mercado global de exportación de paltas. Asimismo, se sugiere que las organizaciones busquen oportunidades de colaboración con otros actores del sector y participen en eventos y ferias comerciales para ampliar su red de contactos y explorar nuevas oportunidades de negocio. Mediante la implementación de estas recomendaciones, las empresas pueden potenciar su capacidad exportadora y alcanzar un mayor éxito en el mercado internacional.

4.- Se recomienda que las organizaciones realicen una evaluación exhaustiva de sus capacidades actuales, identificando áreas de mejora en términos de recursos humanos, tecnológicos, financieros y de infraestructura. Con base en esta evaluación, las asociaciones pueden diseñar e implementar programas de capacitación y desarrollo del personal, así como invertir en tecnología y sistemas que mejoren la eficiencia operativa y la calidad del producto. Además, se sugiere que las organizaciones establezcan alianzas estratégicas con instituciones educativas, centros de investigación y otras empresas del sector para fortalecer aún más sus capacidades organizacionales a través del intercambio de conocimientos y mejores prácticas. Continuar evaluando y fortaleciendo las capacidades organizacionales de manera proactiva permitirá a las empresas mejorar su competitividad en el mercado global de exportación de paltas y alcanzar un mayor éxito en sus operaciones comerciales.

REFERENCIAS

Acevedo, T., & Chigne, M. (2022). *Nivel de asociatividad y capacidad exportadora de los productores de maracuyá en la Cooperativa CEPROVASC, Trujillo 2022*. Repositorio de la Universidad Privada del Norte. Retrieved from https://repositorio.upn.edu.pe/handle/11537/32207

AgrodataPerú. (2024). *Aguacate Paltas Perú Exportación 2023 Agosto*. Recuperado de https://www.agrodataperu.com/2023/09/aguacate-paltas-peru-exportacion-2023-agosto.html

Aguirre, Á., & Pelaez, V. (2022). Análisis de la asociatividad de Pymes de productores bananeros de Ecuador para la internacionalización hacia la comunidad EFTA. *(Tesis de licenciatura).* Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, Guayaquil. Retrieved from http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/18076/1/T-UCSG-PRE-ESP-CFI-628.pdf

Aguirre, H., & Martinez, L. (2022). Capacidad exportadora de las empresas de mates burilados del anexo de Cochas para ampliar la exportación al mercado de Estados Unidos. *(Tesis de licenciatura).* Universidad Continental, Huancayo. Retrieved from https://repositorio.continental.edu.pe/bitstream/20.500.12394/11067/2/IV_FCE_315_TE_Aguirre_Martinez_2022.pdf

Alvarez, A. (2020). Clasificación de las Investigaciones. *Universidad de Lima*, 1 - 5.Retrieved from https://repositorio.ulima.edu.pe/handle/20.500.12724/10818

Amézaga, C., Rodríguez, D., Núñez, M., & Herrera, D. (2013). *Orientaciones estratégicas para el fortalecimiento de la Gestión Asociativa.* San Salvador: IICA. Retrieved from IICA: https://repositorio.iica.int/handle/11324/2621

Bada, L., Rivas, L., & Littlewood, H. (2016). Modelo de asociatividad en la cadena productiva en las Mipymes agroindustriales. *Universidad Nacional Autónoma de México*, 1101-

1117. Retrieved from https://www.scielo.org.mx/pdf/cya/v62n4/0186-1042-cya-64-04-01100.pdf

Baena, G. (2017). *Metodología de la Investigación* (3 ed.). Editorial Patria. Retrieved from https://www.academia.edu/40075208/Metodolog%C3%ADa_de_la_investigaci%C3%B3n_Grupo_Editorial_Patria

Banco Central de Reservas del Perú. (2024). *Huancavelica: Síntesis de Actividad Económica - Abril 2024.* BCRP. Recuperado de https://www.bcrp.gob.pe/docs/Sucursales/Huancayo/2024/presentacion-huancavelica-04-2024.pdf

Barrientos, P. (2018). La agricultura peruana y su capacidad de competir en el mercado internacional. *Equidad y Desarrollo*(32), 143-179. doi:doi.org/10.19052/ed.5056

Bernal Torres, C. A. (2016). *Metodología de la investigación: administración, economía, humanidades y ciencias sociales.* (Cuarta ed.). Colombia: Pearson. Retrieved from https://ebooks724.continental.elogim.com:443/?il=4326

Bernal, C. A. (2016). *Metodología de la investigación: administración, economía, humanidades y ciencias sociales.* Colombia: Pearson Educación.

Bernal, T. C. (2016). *Metodología de la investigación: administración, economía, humanidades y ciencias sociales.* México, D.F.: Pearson Educación.

Bernal, T. C. (2016). *Metodología de la investigación: administración, economía, humanidades y ciencias sociales.* Colombia: Pearson Educación.

Bobadilla, P., Puente, M., & Fernández, R. (2019). La influencia de la asociatividad en el desarrollo de oportunidades productivas: el caso de cuatro asociaciones agropecuarios de la región Moquegua-Perú. *Debates en Sociología*(48), 65-102. doi:doi.org/10.18800/debatesensociologia.201901.003

Cajamarca, Iván. (2023, Enero 12). *Colombia es el segundo país de América Latina que más incrementó sus exportaciones*. Retrieved from La república - Comercio: https://www.larepublica.co/globoeconomia/colombia-es-el-segundo-pais-de-

america-latina-que-mas-incremento-sus-exportaciones-3521244

Camacho, M. (2022). *La influencia de la capacidad de innovación en la oferta exportable dela chirimoya en San Mateo de Otao, Huarochiri el año 2021*. Lima, Perú: Universidadde San Martín de Porres. Retrieved from https://hdl.handle.net/20.500.12727/10167

Campoverde, C., & Hernández, A. (2017). *La asociatividad empresarial: una estrategia para la internacionalización del sector de la madera en la ciudad de Cuenca.* Universidad del Azuay. Retrieved from http://dspace.uazuay.edu.ec/handle/datos/6989

Carcausto, S., & Del Castillo, S. (2023). La Asociatividad aplicada a las empresas exportadoras de café en grano verde del clúster norte del Perú y la relación con su desempeño exportador en el periodo 2016-2020. *(Tesis de licenciatura).* Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, Lima. Retrieved from https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/668149/Carcausto_BS.pdf?sequence=4&isAllowed=y

Carrasco, S. (2005). *Metodología de la Investigación.* Lima: UNSSM.

Cavusgil, S., & Zou, S. (1996). *"Global strategy: a review and an integrated conceptual framework* (Vol. 30). European Journal of Marketing.

Clark, C., & Roberts, A. (2020**).** *Empathy in the Workplace: Disentangling Affective from Cognitive Empathy*. *Occupational Health Science*, Vol. 4, No. 3, pp. 315-339. DOI: 10.1007/s41542-020-00037-x.

Coello, K. (2023). Desarrollo e internacionalización de empresas (micro, pequeñas, medianas y EPS). *(Tesis de licenciatura).* Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Ecuador. Retrieved from https://repositorio.pucese.edu.ec/bitstream/123456789/3422/1/Coello_Zambrano_Kimberly_Tesis_Negocios%20I.pdf

Comexperu. (2023, Diciembre 15). *AÚN EN ROJO: LAS EXPORTACIONES PERUANAS CAYERON UN 0.1% A OCTUBRE DE 2023*. Retrieved from Comexperu:

https://www.comexperu.org.pe/articulo/aun-en-rojo-las-exportaciones-peruanas-cayeron-un-01-a-octubre-de 2023#:~:text=De%20acuerdo%20con%20las%20cifras,y%20octubre%20(%2B6.4%25).

Espinoza, D., Córdova, E., & Silva, E. (2020). Capacidad organizacional y participación de mercado de las micros y pequeñas empresas ferreteras de Tarapoto. *Revista Tzhoecoen*, 390-398. Retrieved from https://revistas.uss.edu.pe/index.php/tzh/article/view/1390

Ferrando, P. A. (2015). Asociatividad para mejora de la competitividad de Pequeños Productores Agrícolas. *Revista Anales Científicos, 76*(1), 177–185. Retrieved from https://doi.org/10.21704/ac.v76i1.779

Ferreira, J. V., & Oliveira, M. A. (2023). *SME Internationalization and Export Performance: A Systematic Review with Bibliometric Analysis*. *Sustainability*, Vol. 15, No. 11, Artículo 8473, pp. 1-24. DOI: 10.3390/su15118473

Gadallah, M., & Ahmed, R. (2021). *The role of Empathy in the relationship between emotional support and caring behavior towards patients among intern nursing students*. *BMC Nursing*, Vol. 20, Artículo 98, pp. 1-9. DOI: 10.1186/s12912-021-00667-0.

Gutiérrez, J. (2019). Propuesta de conformación de un consorcio de exportación de calzado para Dama como alternativa de internacionalización para las empresas afiliadas a ACICAM en Santander. *(Tesis de licenciatura)*. Universidad Autónoma de Bucaramanga, Bucaramanga. Retrieved from https://repository.unab.edu.co/bitstream/handle/20.500.12749/14967/2019_Tesis_Gutierrez_Bri%C3%B1ez_Jesica_Alejandra.pdf?sequence=1

Gutiérrez, R. (2006). *Introducción al Método científico.* México: Esfinge.

Hernández Sampieri, R., & Mendoza Torres, C. (2018). *Metodología de la investigación: las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta.* México: McGRAW-HILL INTERAMERICANA EDITORES. Retrieved from https://ebooks724.continental.elogim.com:443/?il=6443

Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, M. (2014). *Metodología de la Investigación.* México: McGraw Hill.

Hernández, R., Fernandéz, C., & Baptista, M. d. (2014). *Metodología de la Investigación.*México: McGRAW-HILL Education.

Hernández-Sampieri R.; Mendoza, C. (2018). *Metodología de la Investigación. La ruta cuantitativa, cualitativa y mixta.* Ciudad de México: McGraw-Hill Interamericana Editores. Retrieved Setiembre 7, 2022, from https://virtual.cuautitlan.unam.mx/rudics/?p=2612

Hernández-Sampieri, R., & Mendoza, C. (2018). *Metodología de la Investigación. La ruta cuantitativa, cualitativa y mixta.* Ciudad de México: McGraw-Hill Interamericana Editores. Retrieved Setiembre 7, 2022, from https://virtual.cuautitlan.unam.mx/rudics/?p=2612

Hernández-Sampieri, R., & Mendoza, C. (2018). *Metodología de la Investigación. La ruta*

cuantitativa, cualitativa y mixta. Ciudad de México: McGraw-Hill Interamericana Editores. Retrieved Setiembre 7, 2022, from https://virtual.cuautitlan.unam.mx/rudics/?p=2612

Herrera, A. (1998). *Notas de Psicometría 1-2 - Historia de Psicometría y Teoría de La Medida.*

UNIVERSIDAD NACIONAL DE COLOMBIA FACULTAD DE CIENCIAS HUMANAS DEPARTAMENTO DE PSICOLOGIA NOTAS SOBRE PSICOMETRIA GUIA. Retrieved from https://pdfcoffee.com/herrera-a-1998-notas- de-psicometria-1-2-historia-de-psicometria-y-teoria-de-la-medida-5-pdf-free.html

Hinojosa, P., & Toledo, E. (2019). *"La capacidad exportadora y su relación con la internacionalización de la empresa de confecciones textiles P&P Arequipa, 2018.* UTP . Retrieved from https://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12867/2178/Paul%20Hinojosa

_Edwin%20Toledo_Tesis_Titulo%20Profesional_2019.pdf?sequence=3&isAllowe=y

Ibarra, L., Blanco, M., & Alarcón, G. (2016). La calidad y la capacidad financiera de la empresa industrial Sonorense y su efecto en el desempeño exportador. *Vincula Tégica*

EFAN, 18-40. Retrieved from https://www.researchgate.net/publication/324805452_LA_CALIDAD_Y_LA_CAPACIDAD_FINANCIERA_DE_LA_EMPRESA_INDUSTRIAL_SONORENSE_Y_SU_EFECTO_EN_EL_DESEMPENO_EXPORTADOR

IICA. (2018). *El mercado y la comercialización.* San José: IICA. Retrieved from https://repositorio.iica.int/bitstream/handle/11324/7088/BVE18040224e.pdf?sequence=1

Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura. (2017). *Institucionalidad de apoyo a la asociatividad en América Latina y el Caribe.* San José: Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura. Retrieved from https://repositorio.iica.int/bitstream/handle/11324/6326/BVE18019624e.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Instituto Peruano de Economía. (2023). *Índice de Competitividad Regional.* Lima: Instituto Peruano de Economía. Retrieved from https://incoreperu.pe/portal/images/financepress/ediciones/INCORE_2023.pdf

Jack, P., Autolin-Lopez, R., & Montiel, I. (2017). Associative sustainable business models: cases in the bean-to-bar chocolate industry. *Journal of Cleaner Production*, 1-44. Retrieved from

https://www.researchgate.net/publication/320865092_Associative_Sustainable_Business_Models_Cases_in_The_Bean-to-Bar_Chocolate_Industry

Jäger, L., & Rother, E. (2023). *Empathy training for service employees: A mixed-methods systematic review*. *PLOS ONE*, Vol. 18, No. 7, Artículo e0289793, pp. 1-25. DOI: 10.1371/journal.pone.0289793.

La actualidad alemana. (2023, Setiembre 15). *Alemania, país exportador*. Retrieved from

Socio comercial global: https://www.tatsachen-ueber-deutschland.de/es/socio-comercial-global/alemania-pais-exportador

López, L. (2001). *Métodos e Hipótesis Científicos.* México: Trillas.

Loyola, A. (2011). Construyendo Capacidades Organizacionales a través de los Roles de Recursos Humanos. *Strategia*, 58-61. Retrieved from https://revistas.pucp.edu.pe/index.php/strategia/article/view/4147

Macha, R., Yllescas, P., & Espinoza, R. (2021). Diversificación de la oferta exportable y las exportaciones peruanas. 322-341. Retrieved from https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8217201

Mathews, J. C. (2014). *Asociatividad empresarial.* Lima: Mathews, Juan Carlos. Retrieved from http://hdl.handle.net/11354/2373

Mesía, J. M., & Pinto, D. (2022). *La asociatividad de productores agrícolas mejora las cadenas productivas y permite el desarrollo sostenible de las zonas fronterizas. Caso: Proyecto de Desarrollo de La Cadena Productiva Transfronteriza de Café en Bahuaja Sonene – Madidi, Zif Perú – Boliv.* Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú. Retrieved from http://hdl.handle.net/20.500.12404/22527

MINCETUR. (2014, julio 4). *MINCETUR.* Retrieved from MINCETUR: https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/Sites/Pecex/herramientas/MinceturLibro2014.pdf

Minervi, N. (2024, Febrero 6). *¿Quiere Ud. exportar capacidad de producción sobrando o capacidad exportadora?* Retrieved from Linkedin: https://www.linkedin.com/pulse/ud-quiere-exportar-capacidad-de-producci%C3%B3n-sobrando-o-minervini-7shff#:~:text=Capacidad%20exportadora%20es%20la%20capacidad,%2C%20productividad%2C%20comunicaci%C3%B3n%20y%20gesti%C3%B3n.

Ministerio de Desarrollo y Riego. (2024). *Perfil Nacional Comercio Exterior: Principales Productos Agropecuarios.* Lima: SIEA. Retrieved from

https://app.powerbi.com/view?r=eyJrIjoiOGFjZGUwN2MtMzBkOS00YjEzLTg0NjEtODA1OTJiNzM0YjNiIiwidCI6IjdmMDg0NjI3LTdmNDAtNDg3OS04OTE3LTk0Yjg2ZmQzNWYzZiJ9

Montenegro, R., & Navarro, P. (2021). Estrategia de asociatividad para la comercialización de cacao en los distritos de Lamas y Chazuta de la región de San Martín. *(Tesis de licenciatura).* Universidad de Lima, Lima. Retrieved from https://repositorio.ulima.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12724/13849/Montenegro_Estrategia_de_asociatividad.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Muntané, J. (2010). Introducción a la investigación básica. *RAPD*, 33(3), 221-227.

Navarro, A. (2000). *Modelización de la performance de exportación: Una aplicación a las denominaciones de origen vitivinícolas españolas.* Sevilla: Universidad de Sevilla .

Navarro, J. (2021). Fortalecimiento de las capacidades organizacionales para la gestión de

proyectos de la empresa constructora, consultora y desarrolladora Ecoaire S. A. *(Tesis de maestría).* Tecnológico de Costa Rica, San José. Retrieved from https://repositoriotec.tec.ac.cr/bitstream/handle/2238/13429/TF8993_BIB303497_Jose_Francisco_Navarro_Bejarano.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Ñaupas Paitán, H., Mejía Mejía, E., & Novoa Ramirez, E. (2014). *Metodología de la investigación cuantitativa, cualitativa y redacción de la tesis.* Bogotá: Ediciones de la U. Retrieved from http://ebookcentral.proquest.com/lib/unicont/detail.action?docID=5513682.

Ñaupas, H., Valdivia, M., Palacios, J., & Romero, H. (2018). *Metodología de la investigación Cuantitativa - Cualitativa y Redacción de la Tesis.* Bogotá, Colombia: Ediciones de la U. Retrieved Octubre 30, 2022, from https://www.estudiojuridicolingsantos.com/2021/02/metodologia-de-la-investigacion.html

Orozco, D. (2021). Implicancia de la asociatividad en la internacionalización de los pequeños productores de cacao del valle de la Convención, Quillabambacusco en el periodo 2019. *(Tesis de licenciatura).* Universidad de San Martín de Porres, Lima. Retrieved from https://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/8318/orozco_rdpf.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Paredes, B. D. (2014, Marzo 26). *Cómo elaborar un Plan de negocio de exportación (Parte II). Programa PLANEX [26 de marzo de 2014].* Retrieved from Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo - PROMPERÚ: https://hdl.handle.net/20.500.14152/651

Parrales, M., Basurto, C., Cruz, M., & Ponce, J. (2021). Asociatividad, cadena de valor e impacto de ambas. *Revista Publicando, 8*(31), 392-413.doi: doi.org/10.51528/rp.vol8.id2259

Parrales-Reyes, J., Ponce-Prado, J., & Espinoza-Martínez, A. (2022). La Asociatividad Empresarial y la Competitivas del Mercado Municipal de Frutas y Legumbres de Jipijapa. *Revista Científica dominio de las ciencias, 8*(1), 187-203. doi:doi.org/10.23857/dc.v8i1.2566

Peña, M. (2012). *Planteamiento del problema cuantitativo.* Retrieved from http://www.une.edu.pe/Sesion01-Planteamiento_del_problema_cuantitativo.pdf

Perez, L., Perez , R., & Seca, M. (2020). *Metodología de investigación científica.* Buenos Aires: Editorial Maipue. Retrieved from https://ebookcentral.continental.elogim.com/lib/unicont/detail.action?docID=6776422.

Pimienta, D. (2017). *Metodología de la investigación* (3 ed.). México: Pearson.

Pinargote, R. K. (2020). *Análisis de la asociatividad como alternativa para la exportación de licores producidos por microempresarios de la provincia de Esmeraldas.* Esmeraldas: Ecuador PUCESE - Escuela de Comercio Exterior. Retrieved from

https://repositorio.pucese.edu.ec/handle/123456789/2056

Porter, M. (2008). *Cómo las Fuerzas Competitivas le dan forma a la Estrategia.* México.

Prado, C. (2018). Competitividad y asociatividad empresarial en pequeñas y medianas empresas del sector comercio en Ciudad Obregón. *(Tesis de maestría).* Instituto Tecnológico de Sonora, Obregón. Retrieved from https://www.itson.mx/oferta/mgo/Documents/Carmen%20Prado.pdf

Promperú . (2017). *PROCEDIMIENTO PARA EL DIAGNÓSTICO DEL NIVEL DE COMPETITIVIDAD DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS PERUANAS.* Lima,

Perú. Retrieved from https://media.peru.info/promperu/mapro/Desarrollo-de-Programas-Multisectoriales/Procedimiento-para-el-diagnostico-del-nivel-de-competitividad.pdf

PROMPERÚ. (2014, enero 1). *Guía N° 12 Asociatividad para el comercio exterior.* Retrieved from PROMPERÚ: https://hdl.handle.net/20.500.14152/176

Plataforma del Estado (2023). *CAPACIDAD EXPORTADORA.* Retrieved from PromPerú.

PromPerú. (2017). *Elaboración del Plan de Negocio de Exportación.* Lima, Peru. Retrieved from http://export.promperu.gob.pe/Miercoles/Portal/MME/descargar.aspx?archivo=3367A38B-75FA-419A-B7F7-1D01AFA8A0FB.PDF

PROMPERÚ. (2017, marzo). *Issuu.* Retrieved from Issuu: https://issuu.com/promperu/docs/manual_planex

Promperú. (2017, Marzo). *Promperú*. Retrieved from Promperú: https://issuu.com/promperu/docs/manual_planex

PROMPERÚ Oficial. (2024, Marzo 7). Ceremonia de Resultados de Exportaciones 2023.Lima, Perú. Retrieved from https://www.youtube.com/watch?v=FQmc5eRPXzc Quiroz-Albán, G., Font-Aranda, M., & Sanchéz-Briones, A. (2021). Asociatividad un paradigma que fortalece el desarrollo sostenible de la sociedad. *Polo del conocimiento,6*(8), 220-241. doi:0.23857/pc.v6i5.2734

Quiroz-Briones, M., & Cusme-Zambrano, J. (2023). Capacidad exportadora y su incidencia en la internacionalización de las pequeñas medianas empresas productoras de cacao orgánico en la provincia de Manabí. *593 Digital Publisher, 8*, 80-89. Retrieved from doi.org/10.33386/593dp.2023.2-1.1724

Ramos, C. (2015). LOS PARADIGMAS DE LA INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA. *Revistacientífica,23*(1).doi:https://revistas.unife.edu.pe/index.php/avancesenpsicologia/article/view/167/159 Ramos-Sandoval, R. (2019). Does associativity affect likelihood Peruvian small-scale farmsinternationalization? *Centre for Interdisciplinary Science and Society Studies - CIICS*,1-4. doi:10.1109/SHIRCON48091.2019.9024858

Relación, L. c. (2019). *La capacidad exportadora y su relación con la internacionalización de la empresa de confecciones textiles P&P Arequipa, de confecciones textiles P&P*

Arequipa, 2018 .

Ríos, R. (2017). *Metodología para la investigación y redacción.* Servicios Académicos Intercontinentales S.L. Retrieved from https://www.eumed.net/libros-gratis/2017/1662/1662.pdf

Rivera, F. (2021). Barreras para la exportación en las empresas que exportan productos deshidratados de la región Junín. *(Tesis de licenciatura).* Universidad Continental, Huancayo. Retrieved from https://repositorio.continental.edu.pe/bitstream/20.500.12394/10509/1/IV_FCE_315_TE_Rivera_Zu%C3%B1iga_2021.pdf

Robben, X. (2016). *La cadena de valor de Michael Porter.* España: Plurilingua Publishing. Retrieved from https://www.50minutos.es/libro/la-cadena-de-valor-de-michael-porter/

Rojas, R. (2013). *Guía para realizar investigaciones sociales.* México D.F.: Plaza y Valdés.

Ropa, B., & Alama, M. (2022). Gestión organizacional: un análisis teórico para la acción.*Revista Científica de la UCSA*, 81-103. Retrieved from http://scielo.iics.una.py/pdf/ucsa/v9n1/2409-8752-ucsa-9-01-81.pdf

Sabino, C. (2000). *El proceso de investigación.* Caracas, Venezuela: Panapo.

Sanabria, N., & Salgado, L. (2022). Aproximación al Concepto de Asociatividad Agropecuaria Como Desarrollo Rural. *Revista Vértice Universitario, 25*(94), 1-14. doi:https://doi.org/10.36792/rvu.v25i94.68

Santa, G., Hernández, J., & Pabón, H. (2019). La asociatividad como estrategia para mejorar la gestión: un análisis del comercio minorista. *Equidad y Desarrollo*, 185-209. Retrieved from https://ciencia.lasalle.edu.co/eq/vol1/iss33/10/

Schwarz, M. (2018). *Identificación y caracterización del problema de investigación para la.*

FACULTAD DE CIENCIA EMPRESARIALES Y ECONÓMICAS.

SENASA Perú. (2024, Abril 8). *Cuadro No. 02: Lista actualizada de lugares de producción de palta registrados en SENASA.* Retrieved from Subdirección de cuarentena vegetal: https://servicios.senasa.gob.pe/siimf/produccionpalta.html

Shuartz, M. (2018). *Identificación y caracterización del problema de investigación para la elaboración de la tesis universitaria.* Tesis, FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y ECONÓMICAS. Retrieved Agosto 6, 2023

Statista. (2023, Agosto 30). *Los 20 principales países exportadores a nivel mundial en 2022, según valor de las exportaciones de mercancías*. Retrieved from Statista - Economía: https://es.statista.com/estadisticas/635356/principales-paises-exportadores-a-nivel-mundial-en/

Stefan, I. D. (2012). Elaboración de una metodología para medir la capacidad exportadora de las PYME's en Venezuela. *Compendium, 15*(28), 23-42. Retrieved from https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=88025738003

Stockemer, D. (2019). *Quantitative Methods for the Social Sciences.* Ottawa, Canada: Springer.

Tan, L. (2014). Correlational study. *SAGE Publications*, 269-271. https://repository.nie.edu.sg/bitstream/10497/18115/4/BC-MSB-2014-269.pdf.

TradeMap. (2024). Lista de los exportadores para el producto seleccionado Producto: 080440 Aguacates "paltas", frescos o secos. Recuperado de https://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx?nvpm=3%7c%7c%7c%7c%7c080440%7c%7c%7c6%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1

TradeMap. (2024). Lista de los importadores para el producto seleccionado Producto: 080440 Aguacates "paltas", frescos o secos. Recuperado de https://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx?nvpm=3%7c%7c%7c%7c%7c080440%7c%7c%7c6%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1

Valdiglesias, J. (2023). Asociatividad de pequeños agricultores y exportación en la región peruana de Cajamarca. *Apuntes 96, 51*(96), 163-192.

doi:doi.org/https://doi.org/10.21678/apuntes.96.1970

Valero, G., Rodenes, M., & Rueda, G. (2016, 09 24). La internacionalización de las empresas exportadoras. Estado de la cuestión*. *La internacionalización de las empresas exportadoras. Estado de la cuestión**. Bucaramanga, Bucaramanga, Colombia: Revista Lebret.

Vargas, G. (2018). *Capacidad operativa y satisfacción del usuario de la consulta externa del Instituto Nacional de Ciencias Neurológicas, Lima 2018.* Lima: Universidad César Vallejo. Retrieved from https://alicia.concytec.gob.pe/vufind/Record/UCVV_d82fb18a138a831adda1585c6c1b7a9f

Veritrade. (2024). Exportaciones peruanas de Palta periodo 2023-2024. Recuperado de https://business2.veritradecorp.com/es/mis-busquedas

Vicente, M., Abrantes, J., & Teixeira, M. (2015). Measuring innovation capability in exporting firms: The INNOVSCALE. *Revista de marketing internacional*, *32*, 29-51. Retrieved Enero 5, 2023, from https://www.semanticscholar.org/paper/Measuring-innovation-capability-in-exporting-firms%3A-Vicente-Abrantes/df4dbdc9bea2f05358ef9a80183a28edaf85e71d

Villano, R., & Villegas, M. (2019). *La capacidad asociativa y su relación con el potencial exportador de los pequeños productores de papa nativa en Centro Poblado de Taramba, Andahuaylas, Apurímac – 2019.* Lima: Universidad Tecnológica del Perú. Retrieved from https://hdl.handle.net/20.500.12867/2576

Villasís-Keever, M., & Miranda-Novales, M. (2016). El protocolo de investigación IV: las variables de estudio. *Revista Alergia México, 63*(3), 303-310. Retrieved from http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=486755025003

Yuni, J. (2020). *Metodología y técnicas para investigar: recursos para la elaboración de proyectos, análisis de datos y redacción científica.* Córdoba: Editorial Brujas. Retrieved from

https://ebookcentral.continental.elogim.com/lib/unicont/detail.action?docID=6775668.

Zou, S., & Stan, S. (1998). *The determinants of export performance: a review of the empirical literature between 1987 and 1997* (Vol. 15). International Marketing Review.

APÉNDICES

APÉNDICE A. MATRIZ DE CONSISTENCIA

PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	HIPÓTESIS GENERAL	VARIABLES Y DIMENSIONES	METODOLOGÍA
¿Qué relación existe entre el modelo asociativo y la capacidad exportadora de las empresas productoras y exportadoras de paltas de la región de Huancavelica, 2024?	Determinar qué relación existe entre el modelo asociativo y la capacidad exportadora de las empresas productoras y exportadoras de paltas de la región Huancavelica, año 2024.	El modelo asociativo se relaciona de manera directa y significativa con la capacidad exportadora de las empresas productoras y exportadoras de paltas de la región Huancavelica, año 2024.	Variable Independiente: Asociatividad Dimensiones: • Empatía laboral • Desempeño Comercial • Fortalecimiento de las capacidades organizacionales Variable Dependiente: Capacidad exportadora Dimensiones: • Capacidad de producto • Capacidad productiva • Capacidad comercial • Capacidad gerencial	**ENFOQUE O PARADIGMA** Cuantitativo **TIPO DE INVESTIGACIÓN:** Investigación Aplicada **NIVEL DE INVESTIGACIÓN:** Nivel Correlacional **DISEÑO DE INVESTIGACIÓN:** Investigación No Experimental de corte transversal **POBLACIÓN:** **MUESTRA:** - empresas **MÉTODO GENERAL:** Método Científico – Deductivo **TÉCNICA:** Encuesta **INSTRUMENTO:** Cuestionario
PROBLEMAS ESPECÍFICOS	**OBJETIVOS ESPECÍFICOS**	**HIPÓTESIS ESPECÍFICAS**		
• P.E.1: ¿Qué relación existe entre la empatía laboral y la capacidad exportadora de las empresas productoras y exportadoras de paltas de la región Huancavelica, año 2024? • P.E.2: ¿Qué relación existe entre el desempeño comercial y la capacidad exportadora de las empresas productoras y exportadoras de paltas de la región Huancavelica, año 2024?. • P.E.3: ¿Qué relación existe entre el fortalecimiento de capacidades organizacionales y la capacidad exportadora de las empresas productoras y exportadoras de paltas de la región Huancavelica, año 2024?	• O.E.1: Determinar qué relación existe entre la empatía laboral y la capacidad exportadora de las empresas productoras y exportadoras de paltas de la región Huancavelica, año 2024. • O.E.2: Determinar qué relación existe entre el desempeño comercial y la capacidad exportadora de las empresas productoras y exportadoras de paltas de la región Huancavelica, año 2024. • O.E.3: Determinar qué relación existe entre el fortalecimiento de capacidades organizacionales y la capacidad exportadora de las empresas productoras y exportadoras de paltas de la región Huancavelica, año 2024.	• HE1. La empatía laboral se relaciona directa y significativamente con la capacidad exportadora de las empresas productoras y exportadoras de paltas de la región Huancavelica, año 2024. • HE2. El desempeño comercial se relaciona directa y significativamente con la capacidad exportadora de las empresas productoras y exportadoras de paltas de la región Huancavelica, año 2024. • HE3. El fortalecimiento de capacidades organizacionales se relaciona directa y significativamente con la capacidad exportadora de las empresas productoras y exportadoras de paltas de la región Huancavelica, año 2024.		

APENDICE B. LISTA DEL REGISTRO DE SENANA DE PRODUCTORES DE PALTAS DE LA REGIÓN HUANCAVELICA

Código del Lugar de Producción/Registrer Code	Región/Region	Variedad/Variety	Nombre Razón Social del Productor/Farmer's Name	Nombre del Lugar de Producción/Orchard Name
015-21440-02	HUANCAVELICA	HASS	ALCANTARA GUZMAN JAIME	HUANCARUMI
015-23201-01	HUANCAVELICA	FUERTE-HASS	RUBELO SANCHEZ DEMETRIO	LOTE 01-PARCO
015-21987-02	HUANCAVELICA	HASS	CONDORI ARRIETA MERZA ROCIO	CHAIPARA
015-23339-01	HUANCAVELICA	HASS	MELGAR TURCO ANABEL DEL PILAR	CHIHUANHUAY II
015-28299-01	HUANCAVELICA	FUERTE-HASS	ZAMBRANO HUARCAYA ABEL	FUNDO ZAMBRANO
015-27302-01	HUANCAVELICA	HASS	ESPINOZA POLINAR WALTER EUGENIO	HAJUTIO
015-23356-02	HUANCAVELICA	HASS	HUAMAN VILCA VIDAL	CAMPEON
015-23168-01	HUANCAVELICA	HASS	REYES CONISLLA YURI JUAN	SAN JOSE 2
015-21727-01	HUANCAVELICA	HASS	DIAZ VALENCIA TEOFILO OBTASIANO	PACAE
015-29696-01	HUANCAVELICA	FUERTE-HASS	HUARCAYA TITO CARMELA	FUNDO SANTA CARMELA
015-23192-01	HUANCAVELICA	HASS	MUÑOZ CUADROS FLORENTINO	YAKO HUAYCO
015-01442-01	HUANCAVELICA	HASS	TALAVERA QUISPE MARTINA	PILCOS ALTO
015-21176-02	HUANCAVELICA	HASS	MUNASCA ACEVEDO GREGORIO	MACHO-CCARHUAZ
015-15601-02	HUANCAVELICA	FUERTE-HASS	TITO PALOMINO PEDRO ADVINCULA	SANTA ROSA L.T. N°3
015-15671-02	HUANCAVELICA	HASS	LUNA PEVE VICTOR SILVIO	PACYANIYOC ALTO
015-00285-01	HUANCAVELICA	FUERTE-HASS	LOAYZA BENDEZU YURI	PATAPATA 1
015-21419-02	HUANCAVELICA	HASS	HOSPINA ÑAHUI ANA CECILIA	PACCPA PATA
015-19871-01	HUANCAVELICA	HASS	FLORES CCECCAÑO FIDENCIA CAROLINA	PATY
015-02967-01	HUANCAVELICA	HASS	HUAMANI RAMOS CLAUDIO	PENCA PAMPA
015-20753-01	HUANCAVELICA	HASS	HUAYRA DE LA CRUZ PEDRO CONSTANTINO	CCASI PUCRO
015-29712-01	HUANCAVELICA	HASS	PORRAS CUADROS SAMUEL	OCORO 2
015-21362-02	HUANCAVELICA	HASS	LUCAS BOZA ROSA	HATUN ROMI
015-29749-01	HUANCAVELICA	HASS	MEZA PERALTA WILLSON JUNIOR	COLPA ALTA
015-23339-02	HUANCAVELICA	HASS	MELGAR TURCO ANABEL DEL PILAR	CHIHUANHUAY III
015-23167-01	HUANCAVELICA	HASS	RIOS CABRERA ELVIS LEONCIO	ANTAMINAS
015-23488-01	HUANCAVELICA	HASS	CLAUDIO CABRERA OSCAR FREDI	RETAMAYOC (ORMEÑO)
015-29740-01	HUANCAVELICA	HASS	LONDOÑE CAUSILLAS LAURA HILDA	ANEXO PILCOS -OCORO
015-29753-01	HUANCAVELICA	HASS	VASQUEZ BENDEZU URSULA	PAMPA BLANCA
015-20101-03	HUANCAVELICA	HASS	HUAMANI PAUCAR MARIO MARTIN	ANA TERESA

015-21433-01	HUANCAVELICA	HASS	GONZALES PAUCAR MARCELA	HACIENDA OCORO
015-15660-02	HUANCAVELICA	HASS	ESCOBAR LUNA CRISPIN	CURVA-SIFON
015-15805-03	HUANCAVELICA	FUERTE-HASS	LUNA VASQUEZ SALOME	DOS DE MAYO
015-15805-04	HUANCAVELICA	HASS	LUNA VASQUEZ SALOME	PIEDRA GRANDE
015-16043-02	HUANCAVELICA	HASS	DAVILA LLANSE TEOFILA	HUARANGUYOC
015-23364-01	HUANCAVELICA	FUERTE-HASS	BULEJE CABRERA TERESA ELENA	MOLLE
015-20238-02	HUANCAVELICA	HASS	ALFARO GREGORIO SIXTO OSWALDO	JARGANPATA BAJO
015-21306-01	HUANCAVELICA	HASS	MACHUCA RUIZ PERCY	SALA MACHAY
015-23459-01	HUANCAVELICA	HASS	SALDAÑA MENDOZA ROSA AMELIA	TRIGOPAMPA
015-20897-04	HUANCAVELICA	HASS	MENDOZA PATIÑO IVAN ANIBAL	HUACHACMARAN-CABECERA
015-23398-01	HUANCAVELICA	HASS	QUIÑONEZ ALEJO SILVIO MAURO	MOLLE
015-14829-01	HUANCAVELICA	HASS	CHOQUE HUAMAN MAURICIO	PAMPA 3
015-19804-01	HUANCAVELICA	HASS	ALARCON PUCHACLLA JOSE MIGUEL	CERCO PAMPA
015-29759-01	HUANCAVELICA	HASS	AYBAR QUISPE ROSA LUZ	AÑAS
015-16983-01	HUANCAVELICA	HASS	TANTA BAUTISTA AGUSTIN RUFINO	FUNDO LORDAC
015-29752-01	HUANCAVELICA	HASS	BENDEZU PALOMINO ALICIA ROCIO	FUNDO CUNYARI
015-27356-02	HUANCAVELICA	HASS	FOPOCOF S.A.C.	PREDIO BRIXEN
015-20673-02	HUANCAVELICA	HASS	CUSIPUMA BENDEZU GAMANIEL FIDENCIO	HUARANGUITO
015-23306-02	HUANCAVELICA	HASS	ARROYO ESPINOZA CHARLES	TUNAL
015-20660-01	HUANCAVELICA	HASS	HUANG . MICHELLE	FUNDO NUEVA VIDA
015-21957-01	HUANCAVELICA	HASS	PALOMINO MISAJEL HILARIO SAUL	ESPINO
015-15733-01	HUANCAVELICA	HASS	LUNA QUISPE JAVIER HIPOLITO	HUAYTAPATA
015-29726-01	HUANCAVELICA	FUERTE-HASS	MARTINEZ VASQUEZ LUIS REY	JAJA PAQUE
015-22217-01	HUANCAVELICA	HASS	RAMIREZ AGUILAR PELAYO	CANCAYA HUAYCO-HASNOPATA
015-21938-02	HUANCAVELICA	HASS	ÑAÑEZ MEDINA CELIA AMPARITO	CUCHIHUANGO
015-00229-01	HUANCAVELICA	HASS	CAYETANO QUISPE MARLENE LUZ	CERCO PACAY
015-01214-02	HUANCAVELICA	HASS	ROMERO ROJAS JUAN	YANARUMI
015-27555-01	HUANCAVELICA	HASS	BRAVO LIMAYLLA EDITH GALENY	LADERA
015-27270-04	HUANCAVELICA	HASS	ROJAS ARROYO VICENTA PASCUALA	PEDREGAL
015-21655-03	HUANCAVELICA	HASS	ARANGO FLORES LOURDES BRIGIDA	PUCRO
015-21655-02	HUANCAVELICA	HASS	ARANGO FLORES LOURDES BRIGIDA	HUARANGUYOC
015-20670-02	HUANCAVELICA	HASS	LOZA HERRERA ODMAR HIDALGO	LARANO
015-20512-01	HUANCAVELICA	HASS	CABRERA PARVINA LUIS GONZALO	PATA
015-29807-01	HUANCAVELICA	HASS	CALDERON GUERRA LILIANE SMITH	HUARANGUITO

015-03035-02	HUANCAVELICA	HASS	RUIZ HERRERA RICARDO	ZAPALLO CUCHO
015-21739-01	HUANCAVELICA	HASS	VILCAS QUINCHO HERMELINDA	ACCO PAMPA
015-29822-01	HUANCAVELICA	HASS	HUAMANI HUAYLLA NOE LOTH	FUNDO MOLLEPAMPA
015-27707-01	HUANCAVELICA	HASS	BENDEZU HUARANCA EMERITA ELIZABETH	FUNDO BACHI
015-29844-01	HUANCAVELICA	HASS	SALAZAR CONDORE RAUL ROGER	LUCUMO
015-23449-01	HUANCAVELICA	HASS	ESCOBAR VILLEGAS JUAN VICTORIO	SAUCECITO
015-16232-07	HUANCAVELICA	HASS	HUARCAYA ESPINOZA JUANA FRANCISCA	LOCAL MUCHIC
015-21605-01	HUANCAVELICA	HASS	RAMOS ROMANI AYDEE	TARAYNO
015-16292-04	HUANCAVELICA	HASS	YAURICASA VASQUEZ GUILLERMO	CEMENTERIO
015-29736-01	HUANCAVELICA	HASS	MARMOLEJO ARROYO JORGE VALVIN	LA CRUZ
015-21942-01	HUANCAVELICA	HASS	ASTORAYME DAVALOS JUVENAL	SAN MARTIN
015-29833-01	HUANCAVELICA	HASS	AURIS MANCHEGO VICTORIANO MANUEL	HUERTA PAJAHUAN
015-29793-01	HUANCAVELICA	HASS	TRUJILLO CHOQUE JUNIOR LEANDRO	LA PAMPA
015-28381-03	HUANCAVELICA	FUERTE-HASS	RUPAY TITO SIXTO	SIXTO
015-27230-02	HUANCAVELICA	HASS	VASQUES CASAVILCA RIGOBERTO YOVANY	PAMPANTO ALTO
015-29848-01	HUANCAVELICA	HASS	VERA MORALES LIZBET	MOLLILLOC
015-21797-03	HUANCAVELICA	HASS	ÑAÑEZ GUTIERREZ GERARDO LUIS	BUENA VISTA ALTA
015-29734-01	HUANCAVELICA	HASS	ESCOBAR VILLEGAS ALFREDO	ARTEAGA
015-29734-02	HUANCAVELICA	HASS	ESCOBAR VILLEGAS ALFREDO	CAJON
015-29873-01	HUANCAVELICA	HASS	COLQUEPISCO MARTINEZ EVER OSWALDO	LADERA-CHAUGA
015-27648-01	HUANCAVELICA	HASS	QUINTANA TAIPE MIRIAM JANET	PACAYHUASI
015-26407-01	HUANCAVELICA	HASS	HUAMAN QUISPE EFRAIN CESAR	CHETCCARUMI-CHUQUIMARAN
015-00198-01	HUANCAVELICA	HASS	CONISLLA MEDINA CARLOS ALBERTO	QUIMSAMOLLE
015-21799-03	HUANCAVELICA	HASS	SALAZAR QUISPE ORLANDO	MARIA
015-17008-01	HUANCAVELICA	HASS	YAURICASA HUARCAYA WILBER ENRIQUE	ANA TERESA
015-23402-01	HUANCAVELICA	HASS	HINOSTROZA REYMUNDO MARUJA DIENE	PACAY PAMPA
015-23602-01	HUANCAVELICA	HASS	QUINCHO NUÑEZ JOSE ANTONIO	LAS FLORES
015-25063-03	HUANCAVELICA	HASS	FLORIAN GONZALES FELICITA ANDREA	SAN NICOLAS
015-23482-01	HUANCAVELICA	HASS	DIAZ CUSIPUMA EDGAR MARIN	LUCUMO
015-21823-01	HUANCAVELICA	HASS	BAUTISTA ARTEAGA GLORIA ERNESTINA	IMA-SUMAC
015-22208-01	HUANCAVELICA	HASS	BAQUERIZO RIOS IBOR AMARU	SOCOS
015-21673-01	HUANCAVELICA	HASS	ESCOBAR CONISLLA SEGUNDINA PANFILA	PAUCO
015-23322-02	HUANCAVELICA	HASS	LOAYZA GALVEZ JUAN ANTONIO	VENTERROSA
015-29835-02	HUANCAVELICA	HASS	CRUZ CAMA ALEX	LUMICHO

015-21816-03	HUANCAVELICA	HASS	TRILLO BAUTISTA YONY VIDAL	JATUN CHACRA
015-21824-01	HUANCAVELICA	HASS	GONZALES QUISPE JESUS	NINAKIRO
015-29874-01	HUANCAVELICA	HASS	SAAVEDRA FLORES NORMA ESTHER	CASA HUERTA (SIETE PISCANA)
015-23262-01	HUANCAVELICA	FUERTE	CORONEL HUAMAN DINA ROSAURA	LA SOLEDAD
015-23350-01	HUANCAVELICA	HASS	QUISPE GONZALES MARUJA ILUVINA	SAN LUIS
015-23470-03	HUANCAVELICA	HASS	ECHEGARAY CARBAJAL DANTE OMAR	ESTANCO
015-15044-01	HUANCAVELICA	HASS	TANTA DE LA CRUZ JORGE LUIS	SILLA LUCARI
015-29878-01	HUANCAVELICA	HASS	ASCONA MOREYRA LUIS JONATHAN	CAYAMA
015-18763-01	HUANCAVELICA	HASS	ÑAÑEZ CHOQUE ARMANDO LEONEL MILTON	PATICUCHO
015-13149-01	HUANCAVELICA	HASS	SALAZAR FERNANDEZ NILTON	MARCAYA
015-20748-02	HUANCAVELICA	HASS	CAMPOS ROJAS GABRIEL	PUCAHUINACC 1
015-29876-01	HUANCAVELICA	HASS	SAAVEDRA ONCEBAY ANDRE ALIPIO	LEON RUME 2 (SIETE PISCANA)
015-00157-02	HUANCAVELICA	HASS	ESPINOZA JIMENEZ SAUL MOISES	EMBUDO
015-29854-01	HUANCAVELICA	HASS	CISNEROS ROMERO FEDERICO ANIBAL	CAPCAS
015-00120-01	HUANCAVELICA	HASS	OLIVARES VILLAVICENCIO EMILIANO	QUINCARA
015-29745-01	HUANCAVELICA	HASS	HUAMAN REVATTA JULIA ROSEMARY	BELLA ESPERANZA
015-27978-01	HUANCAVELICA	HASS	GONZALES GONZALES ZENON	SAMANTA
015-23392-01	HUANCAVELICA	HASS	BAUTISTA ALARCO EMILDA INOCENTA	AGUAS PAMPA
015-21798-02	HUANCAVELICA	HASS	BAUTISTA ARTEAGA QUINTILIANO HERMINIGILDO	CAMPAL
015-26568-01	HUANCAVELICA	HASS	BAUTISTA QUISPE DE TITO ESPERITA	SHIMA
015-23318-01	HUANCAVELICA	HASS	HERRERA BENDEZU CAROLINA ESTHER	WUCHUWIÑACC
015-16276-03	HUANCAVELICA	HASS	CAMPOS MUÑOS	CALVARIO II
015-21663-02	HUANCAVELICA	HASS	GARAVITO VASQUEZ BENEDICTA	CCACCAPATAN
015-21298-01	HUANCAVELICA	HASS	MACHUCA CAUCHOS BERNARDINO	ACCO PAMPA
015-29784-01	HUANCAVELICA	HASS	HUARACC DE LA CRUZ LIDIA JUANA	AYJOI
015-29782-01	HUANCAVELICA	HASS	YALLICO VENTURA EDGAR ARMANDO	ANTACERCA
015-27653-01	HUANCAVELICA	HASS	GRANJA AGROECOLOGICA SAN ANDRES EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	ORCCON PUCRON
015-29783-01	HUANCAVELICA	HASS	ESQUIVEL CRISPIN GEAN CARLO	SOCCOSPUQUIO
015-27552-02	HUANCAVELICA	HASS	SALDAÑA DEL RIO ALESSANDRA ALINDA	PACAE BAJO
015-05417-02	HUANCAVELICA	HASS	RETAMOZO MUÑOZ RAUL	PALTOS EL VALLE VERDE
015-20743-03	HUANCAVELICA	HASS	CUYA TINEO MIGUEL ANGEL	FUNDO CUYA
015-13336-01	HUANCAVELICA	HASS	POSSO TORNERO ISAAC	CHOCHOGOMANZANA

015-00083-02	HUANCAVELICA	HASS	CIPRIAN GUERRA RICARDO FRANCISCO	HUAGASI
015-29894-01	HUANCAVELICA	HASS	MARTINEZ CAMPOS ELEODORO JOY	ACARACHAAYOCC
015-21800-02	HUANCAVELICA	HASS	GONZALES GONZALES CARLOS ROBERTO	NUEVA ESPERANZA
015-27830-02	HUANCAVELICA	HASS	DAVALOS ASTORAYME MAX ANDERSSON	VISCANI
015-04033-01	HUANCAVELICA	HASS	HUAMAN PEREZ ANGEL	TUNASPATA CCASIHUACCTA
015-23277-01	HUANCAVELICA	HASS	CONTRERAS ARENAS MILY DYANINA	HUERTO HERMOSO
015-27695-01	HUANCAVELICA	HASS	ABREGU HUAMAN ELIDA CLOTILDE	PUCA PUCA
015-21698-02	HUANCAVELICA	HASS	ERAZABAL CONTRERAS ELIZABETT MARGOT	LOS ANDENES 2
015-21696-01	HUANCAVELICA	HASS	VILA HUAMAN ANA ROXANA	CAMINO JAWAN
015-02875-03	HUANCAVELICA	HASS	VILLALBA GARCIA RAUL	ESTABLO CORRAL
015-29880-01	HUANCAVELICA	HASS	PEÑA MANCILLA RUBEN IGNACIO	CHULLUNCUY
015-21783-02	HUANCAVELICA	HASS	GALVEZ MENDOZA JUAN BAUTISTA	COSTADO DEL PUENTE PALCA
015-17465-03	HUANCAVELICA	HASS	GALVEZ HUAYTA ALBINA ADELA	REMOLINO 2
015-10929-01	HUANCAVELICA	HASS	PAUCAR MOZO HONORATO	LAMBRACNIYOCC
015-19120-02	HUANCAVELICA	HASS	HUAYTA GUTIERREZ DONY ANGEL	CAPILLA
015-29919-01	HUANCAVELICA	FUERTE-HASS	ESCOBAR GALVAN JUAN FRANCISCO	SANJAPATAN
015-09971-01	HUANCAVELICA	HASS	ESCOBAR GUTIERREZ ALAN RODNY	QUINQUI PAMPA
015-27637-01	HUANCAVELICA	HASS	GALVAN DE LA PEÑA HUGO	CORDONYYOCC-ROSASNYYOCC
015-03045-02	HUANCAVELICA	HASS	HUAMAN MACHUCA VICENTE	PUCA RUMI
015-29924-01	HUANCAVELICA	HASS	HUAYTA QUISPE CESAR MAURO	QUILCAY
015-29932-01	HUANCAVELICA	HASS	MATOS FELIX INGRACIA SANTA	LUCMAPAMPA
015-29931-01	HUANCAVELICA	HASS	ESPINAL VELASQUEZ WILFREDO	HUICLLAPATA
015-29936-01	HUANCAVELICA	HASS	ESPINOZA IVALA DHEYBI MARK	DIEGO ORE
015-29897-02	HUANCAVELICA	HASS	CONDORI JULIAN NORMA	FUNDO LOTE 1
015-29925-01	HUANCAVELICA	HASS	SALVATIERRA MONTEROLA RAFAEL FORTUNATO	LUCMAPATA
015-29913-01	HUANCAVELICA	HASS	SALVATIERRA GUILLEN NOLBERTO	ACCOMACHAY
015-03796-02	HUANCAVELICA	HASS	DE LA CRUZ DE HUAIRA CECILIA	TIO PAMPA
015-23354-02	HUANCAVELICA	HASS	FUENTES HUAYRA ODBER JUDIW	PALTARUMI
015-21696-03	HUANCAVELICA	HASS	VILA HUAMAN ANA ROXANA	JATUS CATARATA
015-26408-02	HUANCAVELICA	HASS	GALA BRAVO VILMA RAQUEL	POTRERO
015-27258-01	HUANCAVELICA	HASS	PAYTAN BENITO OSCAR	MESABANBA
015-23242-02	HUANCAVELICA	HASS	OLIVARES LOAYZA FIDEL SANTOS	MARCAYA
015-09971-02	HUANCAVELICA	HASS	ESCOBAR GUTIERREZ ALAN RODNY	SOCCOSPAMPA
015-28054-02	HUANCAVELICA	HASS	QUINCHO QUISPE DIONICIO	HIGOSNISYOCC

015-23300-02	HUANCAVELICA	HASS	CUADROS DURAN MAURO	ACCOPAMPA
015-27824-01	HUANCAVELICA	HASS	COLQUI HUARINGA ELIAS	PASTIYOCC
015-21656-02	HUANCAVELICA	HASS	DE LA CRUZ ICHPAS SERGIO HENRY	PIEDRA GRANDE
015-26684-02	HUANCAVELICA	HASS	LUNA QUISPE PABLO SEGUNDINO	POZO
015-23487-01	HUANCAVELICA	HASS	SANCHEZ ALIAGA FREDY	MATOS MOCCO
015-21595-01	HUANCAVELICA	HASS	MARAVI DEL PINO JUAN JOSE ALVARO	LA ESMERALDA
015-21765-02	HUANCAVELICA	HASS	HUAMAN LUNA RONALD JOEL	SANTA ROSA I
015-21672-01	HUANCAVELICA	HASS	IVALA LEYVA LIZ JUDITH	PUGRO
015-21675-03	HUANCAVELICA	HASS	ESPINOZA LUNA SANTA LUISA	HUERTA
015-21659-02	HUANCAVELICA	HASS	LUNA ICHPAS YAZALDE	CERCO LARGO
015-21668-03	HUANCAVELICA	FUERTE-HASS	HUAMANI PAUCAR MAXIMO SEFERINO	LADERA
015-29722-01	HUANCAVELICA	HASS	NOLVERTO PAREDES ESTEBAN NICOLAS	CAGACHACRA
015-23102-01	HUANCAVELICA	HASS	MEDINA HUAYRA INES RUTH	FUNDO CHACAMONTE
015-13068-01	HUANCAVELICA	HASS	JIMENEZ CAHUA JOSE ALFREDO	COCHAC-BOLCAN
015-29709-01	HUANCAVELICA	HASS	CECAYRA CCECCAÑO FREDILBERTA LUISA	TUTUCA I
015-21674-01	HUANCAVELICA	HASS	CONISLLA QUISPE VICENTA ANASTACIA	WILLCAYOC ALTO
015-21176-01	HUANCAVELICA	HASS	MUNASCA ACEVEDO GREGORIO	CCACHUS-PICHCCANA
015-23306-01	HUANCAVELICA	HASS	ARROYO ESPINOZA CHARLES	CCARAMPATA
015-23816-01	HUANCAVELICA	HASS	CASAVILCA COSIATAO BRIGIDA PELAGIA	NARANJAYOC
015-20753-02	HUANCAVELICA	HASS	HUAYRA DE LA CRUZ PEDRO CONSTANTINO	ARTESA PUCRO
015-21653-03	HUANCAVELICA	HASS	TUNQUE MONGE VICENTE	ESTADIO LADON
015-23312-01	HUANCAVELICA	HASS	ROMANI MOLINA KLEBERTH PAZ	EL PEDREGAL
015-16383-01	HUANCAVELICA	HASS	ESPINOZA ÑAÑEZ EDWIN ORLANDO	PREDIO MOLLURY
015-20986-01	HUANCAVELICA	HASS	MOSCOSO ROJAS OSCAR	AGUPAMPA
015-23256-01	HUANCAVELICA	HASS	ARANGO ASTO CESIBEL EMILIA	ANTAMINA
015-20961-04	HUANCAVELICA	HASS	ARANGO ASTO JULIO CESAR	PAUCAYO ALTO
015-20749-02	HUANCAVELICA	HASS	HUAMANI CAMASCA ARMANDO TITO	CHUCHA CRUZ
015-21223-01	HUANCAVELICA	HASS	CAMASCA HUARCAHUAMAN MOISES	CCACCA CUCHO
015-23273-01	HUANCAVELICA	HASS	CABRERA ALONSO ALEX	GRANADILLO
015-29748-01	HUANCAVELICA	HASS	CUSIPUMA BENDEZU ESTHER LUZ	SANTA LUCIA
015-20919-02	HUANCAVELICA	FUERTE-HASS	SOLDEVILLA ESCRIVAS NICOLAS JUAN	CALVARIO
015-20791-01	HUANCAVELICA	HASS	PALOMINO PAREDES CLEOTILDE	FUNDO CUMYARI
015-02337-01	HUANCAVELICA	HASS	GONZALES SANTIAGO FREDY	OCORO-COLCABAMBA
015-15660-03	HUANCAVELICA	HASS	ESCOBAR LUNA CRISPIN	CASERON

015-26786-01	HUANCAVELICA	HASS	TORRES SOTELO MARIA DEL CARMEN	HUAYHUA
015-27816-02	HUANCAVELICA	HASS	RIVERA SALVATIERRA PEDRO	ANCAYCOCHA
015-29681-02	HUANCAVELICA	HASS	TANTA YALLICO JULIA ADINA	CASA HUERTA
015-29704-01	HUANCAVELICA	HASS	BULEJE HUAMANI JUAN CARLOS	ERAPATA
015-21677-03	HUANCAVELICA	HASS	CALDERON GUERRA CARLOS STALIN	HUERTA
015-16043-01	HUANCAVELICA	FUERTE-HASS	DAVILA LLANSE TEOFILA	RESBALOSA
015-17048-03	HUANCAVELICA	HASS	ESCOBAR ROJAS SANDY PAOLA	TORORUMI
015-21526-01	HUANCAVELICA	HASS	CONTRERAS SANCHEZ SENAIDA	TARAPATA
015-20764-01	HUANCAVELICA	HASS	CONTRERAS SANCHEZ EDISON	TARAPATA
015-17010-01	HUANCAVELICA	HASS	HUARCAYA BUSTAMANTE WILMAN ALBERTO	MONTEPULLE
015-11536-01	HUANCAVELICA	HASS	PILLACA HUAMAN TEODOSIO NICOLAS	HUANACUPAMPA
015-29768-01	HUANCAVELICA	HASS	CUADROS BUSTAMANTE JAVIER JUAN	HUANCOPUQUIO
015-29730-01	HUANCAVELICA	HASS	CUBA HUAROTO MELENDEZ VICTOR	ACCO, ACCO
015-23246-01	HUANCAVELICA	HASS	ACEVEDO HUAYRA BASILIO ENRIQUE	PACAYHUASI
015-28580-01	HUANCAVELICA	HASS	HUARCAYA TITO RUBEN	ACCOYRAQUI
015-20952-04	HUANCAVELICA	HASS	ESPINOZA MEDINA EFRAIN RAUL	RUMICHACA
015-20789-01	HUANCAVELICA	HASS	HUACAYCHUCO GUERRA ELTON ABEL	YACUCHAYOCC
015-27270-01	HUANCAVELICA	HASS	ROJAS ARROYO VICENTA PASCUALA	ARENAL
015-04402-03	HUANCAVELICA	HASS	TAIPE PALOMINO SANTIAGO	VILLA AGRARIA CULAUPI 3
015-20684-01	HUANCAVELICA	FUERTE-HASS	FLORES GODIÑO PABLO	PAMPAS MANTACRA LOTE 1
015-20768-01	HUANCAVELICA	HASS	CAMASCA ÑAHUE HEPOLITO	CCACCACUCHO
015-21654-04	HUANCAVELICA	HASS	HUARCAYA PAUCAR MARINO	MARINO III - SARACOTO
015-05936-01	HUANCAVELICA	HASS	ESPINAL MEZA GUALBERTO	PILCOCOCHA
015-02959-02	HUANCAVELICA	HASS	HUAMANI RAMOS JUAN	CHAUCHA-HUIÑACC
015-27215-02	HUANCAVELICA	HASS	LOZA TORNERO JHON ROGER	CAYAMA-GARHUINCHO
015-00303-02	HUANCAVELICA	HASS	MARTINEZ LOZA GUILLERMO	LISTON
015-27703-02	HUANCAVELICA	HASS	COLQUEPISCO FLORES ANACLETA MARIA	ACARAPATA
015-20971-01	HUANCAVELICA	HASS	AYBAR ESCRIBA NANCY RUT	ORCCON
015-23322-01	HUANCAVELICA	HASS	LOAYZA GALVEZ JUAN ANTONIO	YANATARA GRANDE
015-29850-01	HUANCAVELICA	HASS	GUTIERREZ GUERREROS KEVIN GABRIEL	YIMPA
015-27960-03	HUANCAVELICA	HASS	ESPINOZA CHACHAPOYAS ROBERTO NICOLAS	LOS ANDENES
015-20929-01	HUANCAVELICA	HASS	CHOQUE QUISPE ADRIAN	BAJO LA CASA
015-27270-03	HUANCAVELICA	HASS	ROJAS ARROYO VICENTA PASCUALA	CAJON
015-20924-01	HUANCAVELICA	HASS	CABRERA VARGAS NORMA	HORNITO

015-20648-01	HUANCAVELICA	HASS	GONZALES LOPEZ RODOLFO	LOTE ALMANZA
015-21703-02	HUANCAVELICA	HASS	CONTRERAS RAMOS OSCAR BENJAMIN	HUERTA CORRAL
015-29798-01	HUANCAVELICA	HASS	MACHUCA RUIZ ROVER	CHACCRO WIÑACC
015-20788-01	HUANCAVELICA	HASS	YAÑEZ POZO NECYDES LUCIA	HUERTO MARIELA
015-27504-01	HUANCAVELICA	HASS	YAÑEZ POZO EDMOND	HUERTA MARIELA 1
015-13176-01	HUANCAVELICA	HASS	OLIVARES RODRIGUEZ MILTON ELMER	ATAGOPATA
015-23269-01	HUANCAVELICA	HASS	PARIONA LEON HUMBERTO	TARAPATA
015-29820-01	HUANCAVELICA	HASS	SALAZAR MEZA SINENA NANCY	CCAHUIÑA
015-00789-01	HUANCAVELICA	HASS	QUISPE PEREZ GUILLERMO	CABRACCENCHA
015-03323-06	HUANCAVELICA	HASS	MOREYRA GRANDA VICTOR HUGO	HIGUERA
015-19969-02	HUANCAVELICA	HASS	LIMAYLLA TORRES GABRIEL	CUCHPANA
015-29834-01	HUANCAVELICA	HASS	CONISLLA RODRIGUEZ HUGO	CCACCAPATAN
015-23594-01	HUANCAVELICA	HASS	RAMIREZ LUNA JUAN	CCOCHA
015-14047-01	HUANCAVELICA	HASS	MONTALVO CUCHO MAXIMO ELAM	DURANGO
015-29794-01	HUANCAVELICA	HASS	ENCISO MONTALVO SALLY ELVIA	CUEVA ADENTRO
015-21953-01	HUANCAVELICA	HASS	MONTALVO PALOMINO ELIU DUSTIN	FUNDO MONTALVO
015-15090-01	HUANCAVELICA	HASS	BENDEZU SALAZAR ANA MARIA	CUCHIHUAYCCO ALTO
015-29682-02	HUANCAVELICA	HASS	MONTALVO CUCHO EDUARDO WALTER	HOYADA
015-27583-01	HUANCAVELICA	HASS	HUAMAN PALOMINO NANCY JACQUELINE	SUYURUYOCC
015-23405-01	HUANCAVELICA	HASS	MEDINA RAMIREZ YOLI CLEMENCIA	LANRIA PATA
015-13959-01	HUANCAVELICA	HASS	YAÑEZ STUART ROLANDO TITO	PARA PARA
015-23194-01	HUANCAVELICA	HASS	MENDOZA BENDEZU KATERINE MILAGROS	SUMAC CHACRA
015-20787-01	HUANCAVELICA	FUERTE-HASS	SALAZAR QUISPE ROMAN CIRO	CONVENTO
015-23409-01	HUANCAVELICA	HASS	QUINTANA MANCILLA GERMAN EUDORO	TUNAS PAMPA
015-12882-03	HUANCAVELICA	HASS	MEDINA RAMIREZ DONAL FREDY	CUCHIHUAYCCO
015-29714-01	HUANCAVELICA	HASS	GONZALES BAUTISTA YOHEL EDGARDO	FUNDO JAMPI
015-21819-03	HUANCAVELICA	HASS	GONZALES QUISPE JULIO JUAN	NINA QUIRO
015-12560-01	HUANCAVELICA	HASS	ATAUCUSI CARHUAPOMA BASILIO	URPAY
015-19453-04	HUANCAVELICA	HASS	CONISLLA ÑACARI ADAN ANIBAL	COFRADIA
015-29800-01	HUANCAVELICA	HASS	PICHARDE CHAICO SAMUEL JACINTO	HUASCACO
015-23351-01	HUANCAVELICA	HASS	RIVERA DE LEON LUISA	TARA PATA
015-21818-01	HUANCAVELICA	HASS	GALA DIAZ SILVER ATANACIO	PALANCAY-VISTA ALEGRE
015-27600-02	HUANCAVELICA	HASS	GOMEZ SANTOS BRYAN JEFF	FUNDO COQUIPCA
015-03141-01	HUANCAVELICA	HASS	LAYME HUAMAN JOSE	ACCOPAMPA

015-13504-01	HUANCAVELICA	HASS	SALAZAR CALDERON ELVA ANGELICA	LA PAMPA
015-20328-01	HUANCAVELICA	HASS	HUAROTO DELGADO HENRRY CAMILO	LADEMA
015-27326-01	HUANCAVELICA	HASS	CAJAMARCA GUTIERREZ MARIANO HIPOLITO	HUARCAYA GRANDE
015-25653-01	HUANCAVELICA	HASS	MACHUCA RUIZ RAUL	PREDIO MACHUCA
015-21673-03	HUANCAVELICA	HASS	ESCOBAR CONISLLA SEGUNDINA PANFILA	CURVA
015-20901-01	HUANCAVELICA	HASS	ACEVEDO HUAYRA WILLIAM ABEL	MARACANA
015-19436-01	HUANCAVELICA	HASS	TRILLO GONZALES GLORIA ANGELICA	HUINCO 2
015-27646-01	HUANCAVELICA	HASS	RAMIREZ VILLACRISES CARLOS HERMOGENES	FUNDO VIZCACHA
015-21699-01	HUANCAVELICA	HASS	RAMOS RIVAS ALFREDO	TUNAS PATA
015-23242-01	HUANCAVELICA	HASS	OLIVARES LOAYZA FIDEL SANTOS	LLAUYIPAMPA
015-23518-01	HUANCAVELICA	HASS	ZAMUDIO CHAVEZ NISCAR SOCORRO	SANLY-MANTACRA
015-03884-01	HUANCAVELICA	HASS	PEREZ ELEFONIO VILMA	HUANCHO CHICO
015-03878-01	HUANCAVELICA	HASS	QUINCHO CARDENAS DIOMEDES ALCIBIADES	LA CULATA-MARCAS
015-27999-01	HUANCAVELICA	HASS	REVATTA DE ROJAS ANA ARMIDA	MAL PASO
015-20837-01	HUANCAVELICA	HASS	LUJAN ARROYO FRIDA ADELAIDA	FUNDO ULLCUTE
015-17080-01	HUANCAVELICA	HASS	FLORES DE LA CRUZ EDWIN SANTOS	ORCCOPATA
015-29838-01	HUANCAVELICA	HASS	ECHEVARRIA GONZALES JOB ISAAC ABEL	FUNDO LAMBRAS PAMPA
015-29841-01	HUANCAVELICA	HASS	ECHEVARRIA GONZALES ABNER ELIUD	FUNDO MOLLE
015-00217-04	HUANCAVELICA	HASS	COLQUEPISCO MARTINEZ VICTORIA MODESTA	UPARO
015-20656-01	HUANCAVELICA	HASS	TAYPE SALAZAR UBER	SANTA ROSA
015-20669-01	HUANCAVELICA	HASS	SAAVEDRA FLORES ALIPIO MAGNO	PARCELA CLAUDIA
015-28037-01	HUANCAVELICA	HASS	COLQUEPISCO VERGARA HUMBERTO EDWIN	MACHAY
015-16401-01	HUANCAVELICA	HASS	MEZA ROCA MIGUEL ANGEL	UCRULLAY
015-17277-01	HUANCAVELICA	HASS	CHUMBES SIERRALTA LUIS ANTONIO	HUILLCCAPATA
015-27289-01	HUANCAVELICA	HASS	CHAVARRIA MENESES OBEMCES	MILAGRO PAMPA
015-27288-01	HUANCAVELICA	HASS	CHAVARRIA CARDENAS RUTH SAINITA	CHAMANAYOCC
015-27811-01	HUANCAVELICA	HASS	ARTEAGA ACEVEDO MARIA LUISA	PATICUCHO
015-23789-02	HUANCAVELICA	HASS	ARROYO SANCHEZ VILMA CRISTINA	KIMSA PUNTA
015-21312-01	HUANCAVELICA	HASS	HUACHOS HUATARONGO ELIZABETH ANGELICA	LLOCCLLA HERA
015-29852-01	HUANCAVELICA	FUERTE-HASS	CAMPOS CORONADO ROGER CLETO	PICARA
015-14035-01	HUANCAVELICA	HASS	MONTALVO DE ENCISO ELVIA AMANDA	CUEVA ENCIMA
015-29887-01	HUANCAVELICA	HASS	ECHEVARRIA HUAMAN EDGAR FLORENCIO	JEPO PAMPA
015-29864-02	HUANCAVELICA	HASS	ROJAS SULLON JOSE MANUEL	CCANTUNSOCO PATA-CHUQUIMARAN
015-29777-01	HUANCAVELICA	HASS	QUISPE CRISPIN ESTHER CELINDA	MANSANAYO

015-29781-01	HUANCAVELICA	HASS	HUAMANI GREGORIO LUCIO WILMER	MANZANAYO
015-29779-01	HUANCAVELICA	HASS	PARIONA ANGULO ELVIRA LUCY	ISLA
015-29717-01	HUANCAVELICA	HASS	PARIONA HUARACC ANGEL DAVID	TURURUMI
015-21980-01	HUANCAVELICA	HASS	LOAYZA MATIAS JORGE LEONEL	CALVARIO
015-23460-01	HUANCAVELICA	HASS	CHOQUE ANTONIO MIGUEL ANGEL	FUNDO MONTE CARMELO
015-21813-05	HUANCAVELICA	HASS	DEL RIO MENDOZA JOSE ARTURO	CERCO HERMOGENES
015-03889-01	HUANCAVELICA	HASS	GONZALES GONZALES CARMEN ROSA	FUNDO CIRILITO
015-29817-01	HUANCAVELICA	HASS	HUAMAN HUAYTA ROSALVA MARIBEL	MANZANAYOCC
015-21831-02	HUANCAVELICA	HASS	PEREZ GONZALES CHRISTIAN FIDEL	CASA DE PIEDRA
015-23276-03	HUANCAVELICA	FUERTE-HASS	TAIPE ROMERO MOISES JOSUE	PREDIO CORONEL
015-03042-05	HUANCAVELICA	HASS	SOTACURO ROMERO FRANCISCO	POZO SIKIN
015-02424-01	HUANCAVELICA	HASS	QUISPE DE LAURA ELEODORA	HUCHUSJA
015-01833-03	HUANCAVELICA	HASS	RIVERA BAUTISTA DEMETRIA FILOMENA	CABRACCENCHA
015-27832-01	HUANCAVELICA	HASS	SANTIAGO PAUCAR DELFRIDO LUCIO	LUCMA-CUCHIJIRCA LT. 2
015-00046-01	HUANCAVELICA	HASS	POSSO TORNERO FELIX	SUMON PUCRO
015-21697-02	HUANCAVELICA	HASS	PARIONA HUAMAN FIDELA	LLOCCLLASCCA
015-21832-01	HUANCAVELICA	HASS	HUAYTA QUISPE FERMIN	AMAYLLA
015-29882-01	HUANCAVELICA	HASS	FLORES RIVEROS GUILLERMO FAUSTINO	TARAERA
015-10808-01	HUANCAVELICA	HASS	FLORES ARTEAGA CLAUDIA	AUCAYA
015-27577-01	HUANCAVELICA	HASS	ASTORAYME HURTADO JORGE LUIS	FUNDO DON ALFONSO 2
015-21806-03	HUANCAVELICA	HASS	VIOLETA SANTIAGO GENARO ALFONSO	SECLLA
015-23604-01	HUANCAVELICA	HASS	TAIPE SOLIER DOMINGO	MAYLLACC I
015-00446-03	HUANCAVELICA	HASS	FELIX BALTAZAR SANTOSA	LUCMA PAMPA
015-29929-01	HUANCAVELICA	HASS	CANCHARI SANCHEZ VALERIA FIDELA	FAQUIPAMPA
015-29940-01	HUANCAVELICA	HASS	BERROCAL CANCHARI LIVIA ELIZABETH	TORO CORRAL
015-00443-03	HUANCAVELICA	HASS	CANCHARI VEGA HUMBERTO	MUÑAPAMPA
015-29934-01	HUANCAVELICA	HASS	DE LA CRUZ ARANCEL EFRAIN BACILIO	LAS PALMERAS
015-20894-05	HUANCAVELICA	HASS	ALBERCO PIO JUANA HORTENCIA	CERCO EL OLIVO
015-05868-01	HUANCAVELICA	HASS	RAMIREZ ESPINAL MARICRUZ	PALMAPAMPA
015-29950-01	HUANCAVELICA	HASS	HUARACA TRUCIOS EDITH VICTORIA	JAJA TUNA
015-29948-01	HUANCAVELICA	HASS	ACEVEDO MENDEZ ROSALINA	GULZU HUACCTA
015-29947-01	HUANCAVELICA	HASS	JORGE CONDOR WILLIAM	PATIPATA 1
015-29953-01	HUANCAVELICA	HASS	MEDINA TOSCANO ZORAIDA	CCORUHUAYA
015-20837-02	HUANCAVELICA	HASS	LUJAN ARROYO FRIDA ADELAIDA	FUNDO ULLUCUTE ESTE

015-27849-02	HUANCAVELICA	HASS	BENDEZU REBATTA EDILBERTO	PATI BORDO 2
015-03042-08	HUANCAVELICA	HASS	SOTACURO ROMERO FRANCISCO	SAYWA PAMPA
004-03015-01	LAMBAYEQUE	ETTINGER-FUERTE-HASS-ZUTANO	AGRICOLA BGS SAC	EL REGOCIJO
015-23169-01	HUANCAVELICA	HASS	MOSCOSO ROJAS JAVIER JAIME	ALFA CORRAL
015-21801-03	HUANCAVELICA	HASS	MORA QUISPE KAREN MADELEINE	PUNTA
015-23433-01	HUANCAVELICA	HASS	INOCENTE CHAMORRO GIOVANNA	VITABAMBA-CCATUN CORRAL
015-29708-01	HUANCAVELICA	HASS	INOCENTE OCHOA MISAEL	NIÑA WIÑAC
015-29693-01	HUANCAVELICA	HASS	INOCENTE LOPEZ SILVIO ANTONIO	LOS ANGELES
015-20985-01	HUANCAVELICA	HASS	TAPARA FLORES PAULINA	COTABAMBA
015-23564-01	HUANCAVELICA	HASS	PACHECO TRILLO VICTORIA	APOLA HUACCTA
015-14868-04	HUANCAVELICA	HASS	ICHPAS FLORES PRIMITIVA	TRILLIZOS
015-23168-02	HUANCAVELICA	HASS	REYES CONISLLA YURI JUAN	SAN JOSE 1
015-15629-02	HUANCAVELICA	HASS	LUNA QUISPE WILE ASCENCIO	MONSEFÚ
015-19459-03	HUANCAVELICA	HASS	QUISPE MOREYRA LUIS ENRIQUE	HUASCATA ALTA
015-29716-01	HUANCAVELICA	HASS	ZAMUDIO PARAGUAY RUSBER	CABRA CANCHA
015-15746-01	HUANCAVELICA	HASS	FLORES LUNA FLAVIO FLORENTINO	PAMPA
015-21675-02	HUANCAVELICA	HASS	ESPINOZA LUNA SANTA LUISA	POZO
015-21766-01	HUANCAVELICA	HASS	HUAMAN ESCOBAR JOSE ARTEMIO	FUNDO JOTA
015-21766-03	HUANCAVELICA	HASS	HUAMAN ESCOBAR JOSE ARTEMIO	SABILA
015-23319-04	HUANCAVELICA	HASS	PEÑARANDA BULCO CESAR AUGUSTO	EL CAPITAN IV
015-27271-01	HUANCAVELICA	HASS	QUISPE ALIAGA ROSA BEATRIZ	MATOS MOCCO-SUYRUCOPAMPA
015-23319-05	HUANCAVELICA	HASS	PEÑARANDA BULCO CESAR AUGUSTO	EL CAPITAN V
015-29720-01	HUANCAVELICA	HASS	MUNARRIZ MANCILLA MASIAS	SAVILA MOLLE ALTO
015-23339-04	HUANCAVELICA	HASS	MELGAR TURCO ANABEL DEL PILAR	CHIHUANHUAY I
015-21836-01	HUANCAVELICA	HASS	TITO MEDINA YAQUELI YESSICA	SANTA ROSA
015-20931-03	HUANCAVELICA	HASS	YALLICO BULEJE HUGO ANTONIO	MORRO
015-21861-01	HUANCAVELICA	HASS	TITO MEDINA VICTOR JORJAY	CAYAMA
015-00087-02	HUANCAVELICA	HASS	COLQUEPISCO POSSO JULIO DAMIAN	TUNASPAMPA
015-20931-05	HUANCAVELICA	HASS	YALLICO BULEJE HUGO ANTONIO	PAMPA
015-20942-01	HUANCAVELICA	HASS	CABRERA ALONSO SAMUEL	SEPULTURA
015-29741-01	HUANCAVELICA	HASS	MENDOZA RIVERA RAUL	OCORO COLCABAMBA III
015-29713-01	HUANCAVELICA	HASS	GONZALES PAUCAR EVARISTO	ANEXO OCORO 1
015-19705-06	HUANCAVELICA	HASS	VERA CORONADO VICTOR SANTIAGO	RANRA

015-21680-02	HUANCAVELICA	HASS	OTAÑO HUAYLLA LIBIO	PUCRO
015-20927-02	HUANCAVELICA	HASS	GUTIERREZ HERRERA JAVIER	CHAUPICHA
015-27176-01	HUANCAVELICA	FUERTE-HASS	MANTARI QUIÑONEZ ALEX EFRAIN	ACCORACHA
015-23300-01	HUANCAVELICA	HASS	CUADROS DURAN MAURO	CCEULLA PAMPA
015-20926-01	HUANCAVELICA	FUERTE-HASS	ALEJO HERNANDEZ ALIMBERT	ISLACHA
015-29731-01	HUANCAVELICA	FUERTE-HASS	ECHEGARAY VILLEGAS JESSE MANUEL	LADERA
015-29770-02	HUANCAVELICA	HASS	ORMEÑO ARGUEDAS NORMA GLADYS	LA HUERTA
015-16389-01	HUANCAVELICA	FUERTE-HASS	VERA QUISPE TORIBIA ALEGANDRINA	COMUN
015-27791-02	HUANCAVELICA	HASS	PALOMINO MALDONADO JUAN OSWALDO	PEDREGAL PAUCARPICHO
015-18006-01	HUANCAVELICA	HASS	CUADROS CHOQUE DE FLORES NORA	MACHAY JATA BAJA
015-29765-01	HUANCAVELICA	HASS	CUADROS HUARCAYA MELISSA CRISTEL	ORCCOPATA
015-23508-03	HUANCAVELICA	HASS	HUARCAYA PAUCAR JESUS VIRGILIO	LOTE III - SARACOTO
015-21771-01	HUANCAVELICA	HASS	ARTEAGA PALOMINO RUFINO	LAMBRAS
015-27222-01	HUANCAVELICA	HASS	OLIVARES DE ARTEAGA ZAIDA	HUERTO DE EDEN
015-23507-01	HUANCAVELICA	HASS	HUARACC ESPINOZA MARTIN	CHATACCALA
015-19740-03	HUANCAVELICA	HASS	VERA CONISLLA JUAN SANTIAGO	LUCMAYOCC
015-02967-02	HUANCAVELICA	HASS	HUAMANI RAMOS CLAUDIO	ALMIDON PAMPA
015-16389-02	HUANCAVELICA	HASS	VERA QUISPE TORIBIA ALEGANDRINA	HIGOSNIYOCC I
015-29691-01	HUANCAVELICA	HASS	MENDOZA AURIS DORIS DORALIZA	AÑANCAY GRANDE
015-21981-01	HUANCAVELICA	HASS	SANTOS GUEVARA EMILIO	FUNDO SANTOS
015-21670-01	HUANCAVELICA	HASS	CONDEÑA DIAZ WILVER MARCIAL	PUENTE CUYAHUASI
015-15690-01	HUANCAVELICA	HASS	QUISPE TORNERO ALCIDES LINO	EL MANGO
015-29846-01	HUANCAVELICA	HASS	YAÑEZ POZO GUILLERMO	TUCUMACHAY
015-23417-01	HUANCAVELICA	HASS	SICHA ROMANI JUAN	CHUCLLA PATA
015-21711-01	HUANCAVELICA	HASS	RAMOS LEON LIDIA	ACCOWAQTA
015-21816-01	HUANCAVELICA	HASS	TRILLO BAUTISTA YONY VIDAL	AGUAS PAMPAS
015-23472-01	HUANCAVELICA	HASS	SALVADOR ESPINOZA PEDRO	HUASI URAN
015-20737-05	HUANCAVELICA	HASS	MACHUCA RUIZ ANTONIO	NUEVA SUCURSAL
015-21524-02	HUANCAVELICA	HASS	HUACHOS HUATARONGO JOVANA	TAMBO MOLLE
015-21297-01	HUANCAVELICA	HASS	MACHUCA CAUCHOS AMADEO ALBERTO	LIMA PAMPA
015-24090-01	HUANCAVELICA	HASS	ÑAÑEZ QUICEL HECTOR GLICERIO	CHACOYA BAJA
015-27373-01	HUANCAVELICA	HASS	ESCOBAR VILLEGAS JESUS DANIEL	IRIAZO 1
015-23823-01	HUANCAVELICA	HASS	LEON MEZA ABEL	URPAY
015-23338-02	HUANCAVELICA	FUERTE-HASS	PAREDES CHACALTANA GABY ROSARIO	PUMANI

015-20951-02	HUANCAVELICA	HASS	ARROYO DE LA PEÑA ALEJANDRO	CCARAMPATA II
015-29795-01	HUANCAVELICA	HASS	MONTALVO CUCHO ISABEL ESTHER	PREDIO LADERA
015-29790-01	HUANCAVELICA	HASS	MONTALVO CUCHO DE ORTEGA ISABEL LIDIA	CAMINO ADENTRO
015-00199-02	HUANCAVELICA	HASS	MEDINA COLQUEPISCO EDDITH MARGOT	CALLAMA
015-19866-01	HUANCAVELICA	HASS	TAYPE BARDALES JULIO	EL MOLINO
015-29819-01	HUANCAVELICA	HASS	TITO CUBA MAGNO LUIS	CEBADILLA
015-29801-01	HUANCAVELICA	HASS	MALDONADO TAQUIRE EDIT LUZ	ARNES LUICHUPUCRO
015-23409-02	HUANCAVELICA	HASS	QUINTANA MANCILLA GERMAN EUDORO	FERRUNAPATA
015-29847-01	HUANCAVELICA	HASS	OLIVARES MARTINEZ OLIVIA OLINDA	YORACPAMPA
015-29808-01	HUANCAVELICA	HASS	BULEJE SANCHEZ PAULA NELIDA	TOMA
015-29751-01	HUANCAVELICA	HASS	MEZA PERALTA IVAN EDIKSON	COLPA ALTA II
015-23244-01	HUANCAVELICA	HASS	ACEVEDO CARHUAPUMA ARTURO	UPARO
015-01160-01	HUANCAVELICA	HASS	HINOSTROZA RAYMUNDO VICTOR CESAR	SUYRUROCUCHO
015-03042-02	HUANCAVELICA	FUERTE-HASS	SOTACURO ROMERO FRANCISCO	TRANCA HUACCTA
015-21281-01	HUANCAVELICA	HASS	GUINEA ARROYO MARIBEL	TENERIA LIMA PAMPA
015-29835-01	HUANCAVELICA	HASS	CRUZ CAMA ALEX	RETAMAYOCC
015-23210-02	HUANCAVELICA	HASS	HUAYRA DE LA CRUZ FELICITA	HIGUSNIOC
015-26569-02	HUANCAVELICA	HASS	QUISPE BAUTISTA JOHAN KENNEDY	SAN NICOLAS
015-29888-01	HUANCAVELICA	HASS	ESPINOZA CONDEÑA SANTOS TEOFILO	CCASHUACHAYOCC-MITACC
015-23491-01	HUANCAVELICA	HASS	ORMEÑO BERROCAL REYNALDO JESUS	ALLOJOY
015-29861-01	HUANCAVELICA	HASS	MELGAR DELGADO DIONICIO ANDRONICO	HIGOSNILLOC
015-20434-01	HUANCAVELICA	HASS	GONZALES GONZALES GRIMALDO AGUSTIN	LA LLEGADA
015-20656-03	HUANCAVELICA	HASS	TAYPE SALAZAR UBER	ALTO CAJA
015-21965-02	HUANCAVELICA	HASS	FLORES HUARACC FIORELLA WENDY	CERCO RAMOS
015-29849-01	HUANCAVELICA	FUERTE-HASS	LAURA TORRES PEPE ANDRES	YANANACO
015-29796-01	HUANCAVELICA	HASS	MONTES SOTO FRANCISCO	MOLLE PATA
015-23064-01	HUANCAVELICA	HASS	CONDEÑA SOTO ANTONIO DAVID	OJEMUME
015-21778-01	HUANCAVELICA	HASS	YAÑACC MEDINA GUILLERMO BENITO	LA SOLEDAD
015-29776-01	HUANCAVELICA	HASS	GOMEZ HUARCAYA WILSON	MORRO
015-21847-01	HUANCAVELICA	FUERTE	LUNA DIAZ REYNA	SALLA
015-00107-02	HUANCAVELICA	HASS	DE LA MATTA HUAMAN IMAGIO	SAGRA CHACRA
015-27775-01	HUANCAVELICA	FUERTE-HASS	CASTILLO PAREDES VICTOR	CHACA PAMPA
015-20793-01	HUANCAVELICA	HASS	PERALTA ACEVEDO EDGAR ALCIDES	LIMA PUCRO
015-20747-01	HUANCAVELICA	HASS	HUAMANI PUENTES ELSA GLADYS	PENCACHAYOCC

015-20748-03	HUANCAVELICA	HASS	CAMPOS ROJAS GABRIEL	PUCAWINACC 2
015-03889-02	HUANCAVELICA	HASS	GONZALES GONZALES CARMEN ROSA	BARTOLITA 1
015-29855-01	HUANCAVELICA	HASS	QUISPE PAUCAR MANUEL	MINAPUNCO
015-23413-01	HUANCAVELICA	HASS	MISAJEL LOPEZ EDER FERNANDO	CHATAJALA
015-19411-01	HUANCAVELICA	HASS	TRILLO GONZALES GONZALO VIDAL	ACCO
015-29885-01	HUANCAVELICA	HASS	TORRES ÑAÑEZ JOSE LEONIDAS	MOLLE
015-17019-01	HUANCAVELICA	HASS	YAURICASA HUARCAYA YESSICA SABINA	CHACA JAHUAN
015-28056-02	HUANCAVELICA	HASS	SOLDEVILLA JAYO ARTERIO ASCENCION	ACCOICHA
015-21524-01	HUANCAVELICA	HASS	HUACHOS HUATARONGO JOVANA	HUARY PAMPA
015-29851-01	HUANCAVELICA	FUERTE-HASS	CAMPOS CORONADO MELODY DELIA	CHACAHUA
015-23490-02	HUANCAVELICA	HASS	MALDONADO MENDOZA ABILIO AMADEO	ALLJAHUANCA
015-26946-01	HUANCAVELICA	HASS	BAUTISTA GONZALES JUAN ESTEBAN	FINCA CHARACA
015-14570-01	HUANCAVELICA	HASS	MATIAS GOMEZ ISAAC	AYOJOY
015-21980-02	HUANCAVELICA	HASS	LOAYZA MATIAS JORGE LEONEL	RAMSES
015-23494-01	HUANCAVELICA	HASS	ANGULO MUJICA HUMBERTO	FUNDO ISLA
015-20775-01	HUANCAVELICA	HASS	GUEVARA SANTOS GERONIMO	FUNDO GUEVARA
015-21822-01	HUANCAVELICA	HASS	TRILLO ARTEAGA EDITH MARUJA	MARIANITA
015-20740-01	HUANCAVELICA	HASS	CONDOR SOLANO BENANCIO FELIX	EL PROGRESO
015-23285-03	HUANCAVELICA	FUERTE-HASS	CORONEL HUAMAN GUDELIA GLADIS	LA SOLEDAD
015-16292-06	HUANCAVELICA	HASS	YAURICASA VASQUEZ GUILLERMO	CAJON
015-23278-01	HUANCAVELICA	HASS	CONTRERAS ARENAS LIZ MARIBEL	LINDA PAMPA
015-02751-01	HUANCAVELICA	HASS	REYMUNDO ROMERO MATIAS	CCARAMPATA WACCTA
015-29884-01	HUANCAVELICA	HASS	HUAYNAYAURI SULLCARAY OSCAR	MESABAMBA
015-03938-01	HUANCAVELICA	HASS	HUAYTA GUTIERREZ CESAR AGRIPINO	EL CASCAJAL
015-19589-03	HUANCAVELICA	HASS	SOLDEVILLA GUTIERREZ AMERICO YSMAEL	PASAJE
015-19589-01	HUANCAVELICA	HASS	SOLDEVILLA GUTIERREZ AMERICO YSMAEL	TARACHAYOC
015-20680-02	HUANCAVELICA	HASS	GALVEZ SALDAÑA MARCO ANTONIO	COSTADO DEL PUENTE
015-27336-01	HUANCAVELICA	HASS	ACEVEDO SAAVEDRA YENY DEL CARMEN	TRANCAPAMPA
015-02864-02	HUANCAVELICA	HASS	TUNQUE CHOCCA ISAAC	EL HUERTO
015-26538-02	HUANCAVELICA	HASS	HUAMAN BAUTISTA ROMEEL GELDRADO	ANDEN
015-03899-02	HUANCAVELICA	HASS	MERINO DELGADO JESUS PABLO	HACIENDA HUASI
015-23492-01	HUANCAVELICA	HASS	YALLICO DE AGUADO MARINA CELEDONIA	EL CHAPARRAL
015-29908-01	HUANCAVELICA	HASS	YARMA ECHEVARRIA ABELARDO	FUNDO HUAYLEWCCA
015-29905-01	HUANCAVELICA	HASS	REYES MALLQUI EUGENIA GRACIELA	VALLE GRANDE

015-05982-01	HUANCAVELICA	HASS	PALOMINO RAMIREZ LUCIA	YACUHUANAY
015-00999-02	HUANCAVELICA	HASS	PALOMINO RAMIREZ ESEQUIEL	LLIHUAPAMPA
015-23356-01	HUANCAVELICA	HASS	HUAMAN VILCA VIDAL	FUNDO FELICIDAD
015-29915-01	HUANCAVELICA	HASS	CARRION ABREGU DANIEL EDGAR	LUCMA PATA
015-29918-01	HUANCAVELICA	HASS	CARRION ABREGU EDDA MARIA	LUCMA PATA-VISCANI
015-29891-04	HUANCAVELICA	HASS	WONG PAZ SOLDAN JOEL ALEXANDER	CHARPUNCA 1
015-21697-03	HUANCAVELICA	HASS	PARIONA HUAMAN FIDELA	ACAMACHAY
015-03844-02	HUANCAVELICA	HASS	BIZARRO PAREJA DIONICIO	CCOTOPUQUIO
015-29902-01	HUANCAVELICA	HASS	NUÑEZ SANTIAGO MIHLI CRUZ	SUNTOR
015-29872-01	HUANCAVELICA	HASS	GONZALES GONZALES GILBERTO	SANTA APOLONIA
015-03176-01	HUANCAVELICA	HASS	JOSE ANDRES RAMIREZ SILVA	PATA HUASI
015-29921-01	HUANCAVELICA	FUERTE-HASS	PALANTE DURAN SIMON SANTOS	FUNDO MARCOPAMPA
015-00217-06	HUANCAVELICA	HASS	COLQUEPISCO MARTINEZ VICTORIA MODESTA	CHAUGA II
015-23562-01	HUANCAVELICA	HASS	ERAZO MEZA YONY	CARBON CUSANA 1
015-29843-01	HUANCAVELICA	HASS	RODRIGUEZ PALOMINO MARIA LUZ	ORCCOPATA
015-28053-01	HUANCAVELICA	HASS	MONTAÑEZ SOTO AVELINO	MANZANAPATA-PROVIDENCIA
015-03042-06	HUANCAVELICA	HASS	SOTACURO ROMERO FRANCISCO	BOTADERO HUACCTA
015-03030-02	HUANCAVELICA	HASS	RAMOS BENITO EDELISA SERAFINA	CUCHARAN HUACCTA
015-02864-01	HUANCAVELICA	HASS	TUNQUE CHOCCA ISAAC	HUERUYPACCHA
015-23698-01	HUANCAVELICA	HASS	MAYHUA CRUZ SEGUNDINO	YANACCACCA
015-23437-01	HUANCAVELICA	HASS	CONDOR QUISPE MARLENI	VALLE DE CHAIPARA
015-29692-01	HUANCAVELICA	HASS	INOCENTE CHAMORRO EDWIN	NOGAL PAMPA
015-29692-03	HUANCAVELICA	HASS	INOCENTE CHAMORRO EDWIN	NOGAL PAMPA 2
015-29695-01	HUANCAVELICA	HASS	INOCENTE CHAMORRO WILFREDO	WILFREDO PAMPA
015-22208-02	HUANCAVELICA	HASS	BAQUERIZO RIOS IBOR AMARU	MACHUHUERTA
015-23302-02	HUANCAVELICA	HASS	JULIAN VILCA MARCELINO	ALIANZA ANDINO
015-26626-01	HUANCAVELICA	HASS	INOCENTE OCHOA ROSELI	PUCA RUMI
015-29694-01	HUANCAVELICA	HASS	INOCENTE ILIZARBE AMADEO	ANISPATA
015-29718-01	HUANCAVELICA	HASS	TAIPE PALOMINO AURELIO	AZUL CCOCHA
015-29718-02	HUANCAVELICA	HASS	TAIPE PALOMINO AURELIO	RAKI RAKI PAMPA
015-21656-01	HUANCAVELICA	HASS	DE LA CRUZ ICHPAS SERGIO HENRY	TULLPA
015-21678-02	HUANCAVELICA	HASS	BENDEZU VALENZUELA ROSARIO	CHARITO I
015-21678-01	HUANCAVELICA	HASS	BENDEZU VALENZUELA ROSARIO	TULLPA
015-15721-01	HUANCAVELICA	HASS	VELASCO QUISPE JOSE LUIS	EL ARENAL

015-15687-01	HUANCAVELICA	HASS	FLORES LUNA CARLOS FELIX	CUCHILLA
015-21681-06	HUANCAVELICA	HASS	CONISLLA YAURICASA ABIMAEL	MACHAYNIYOC
015-21681-03	HUANCAVELICA	FUERTE-HASS	CONISLLA YAURICASA ABIMAEL	RURUPA ALTO
015-21681-05	HUANCAVELICA	HASS	CONISLLA YAURICASA ABIMAEL	VIA LIBERTADORES KM 92
015-19459-04	HUANCAVELICA	HASS	QUISPE MOREYRA LUIS ENRIQUE	HUASCATA BAJA
015-19459-02	HUANCAVELICA	HASS	QUISPE MOREYRA LUIS ENRIQUE	ARENAL
015-21419-01	HUANCAVELICA	HASS	HOSPINA ÑAHUI ANA CECILIA	MOLLE PATA
015-21658-02	HUANCAVELICA	HASS	CUSIPUMA BENDEZU ALEJANDRINO ARQUIMIDES	SILLARUMI
015-15760-01	HUANCAVELICA	HASS	TITO PALOMINO JOSE FRANCISCO	LA HUERTA
015-21675-01	HUANCAVELICA	HASS	ESPINOZA LUNA SANTA LUISA	SILLARUMI II
015-21534-01	HUANCAVELICA	HASS	OSORES RUIZ TEODOSIA	CAPCAS PUCRO
015-23253-01	HUANCAVELICA	HASS	VERA CORONADO FRANCISCA ELVIRA	CACAHUASI ALTO
015-15585-01	HUANCAVELICA	FUERTE-HASS	LUNA PEVE FRANCISCO BORJAS	PUCA RUMY
015-21659-01	HUANCAVELICA	HASS	LUNA ICHPAS YAZALDE	CAJÓN
015-21767-02	HUANCAVELICA	HASS	BENDEZU OTAÑO HUGO FELIBERTO	FUNDO APARI
015-21214-02	HUANCAVELICA	HASS	ALMEYDA CARDENAS BEATRIZ	MACHUERTA
015-15191-01	HUANCAVELICA	HASS	ARANGO FLORES ANIBAL ROBERTO	CAPANA
015-23319-01	HUANCAVELICA	HASS	PEÑARANDA BULCO CESAR AUGUSTO	EL CAPITAN
015-20659-01	HUANCAVELICA	FUERTE-HASS	SALCEDO MEDINA ANGELA	FUNDO ANDREA
015-17798-02	HUANCAVELICA	HASS	QUIROZ VICERREL WIRBER MARIO	FUNDO PICHUTA
015-20833-01	HUANCAVELICA	HASS	VARGAS FLORES HORTENSIO MIGUEL	CCASIPATA
015-27703-01	HUANCAVELICA	HASS	COLQUEPISCO FLORES ANACLETA MARIA	HUERTO EDEN
015-26406-01	HUANCAVELICA	HASS	PAUCAR FLORES PAULINO	TAMBO COLORADO
015-19923-02	HUANCAVELICA	HASS	ESCOBAR CORDOVA JAVIER ROEL	CAPANA
015-27236-01	HUANCAVELICA	HASS	CARDENAS PALOMINO MARIO	PAMPA
015-20749-01	HUANCAVELICA	HASS	HUAMANI CAMASCA ARMANDO TITO	CCASIPUCRO
015-29723-01	HUANCAVELICA	HASS	SAAVEDRA TITO SABINO EVERARDO	BUENOS AIRES-SIETE PISCANA
015-20931-01	HUANCAVELICA	HASS	YALLICO BULEJE HUGO ANTONIO	ERIAZO
015-16276-01	HUANCAVELICA	HASS	CAMPOS MUÑOS	CALVARIO
015-21937-01	HUANCAVELICA	FUERTE	HUAMAN MAGALLANES CESAR DACIO	MOLLIYOCC
015-20958-01	HUANCAVELICA	FUERTE-HASS	BULEJE SANCHEZ JUAN ALDO	ISLA
015-23616-01	HUANCAVELICA	HASS	MAVILA FLORES HEVER RAUL	PAYGOPATA
015-02347-01	HUANCAVELICA	HASS	GONZALES PAUCAR MAURICIO	CARHUAZ
015-19705-03	HUANCAVELICA	HASS	VERA CORONADO VICTOR SANTIAGO	HIGOS CCEPAN

015-19705-01	HUANCAVELICA	HASS	VERA CORONADO VICTOR SANTIAGO	ROSAS PAMPA
015-15660-01	HUANCAVELICA	HASS	ESCOBAR LUNA CRISPIN	CAJÓN
015-15805-01	HUANCAVELICA	HASS	LUNA VASQUEZ SALOME	ACCO-PAMPA
015-20928-01	HUANCAVELICA	HASS	VILCA GAMBOA ABEL INOCENTE	COCHINILLA
015-18495-01	HUANCAVELICA	HASS	QUIÑONEZ ALEJO ROSA ELOYDA	MORRON
015-20928-02	HUANCAVELICA	HASS	VILCA GAMBOA ABEL INOCENTE	JAIPAMPA
015-29731-02	HUANCAVELICA	HASS	ECHEGARAY VILLEGAS JESSE MANUEL	TRANCA
015-23302-01	HUANCAVELICA	HASS	JULIAN VILCA MARCELINO	ACCOPAMPA
015-20926-02	HUANCAVELICA	FUERTE-HASS	ALEJO HERNANDEZ ALIMBERT	TRANCA
015-20395-01	HUANCAVELICA	HASS	MOLINA DE LOS RIOS MIGUEL ANGEL	QUILCA
015-27157-01	HUANCAVELICA	HASS	LLANCARI VIOLETA DARIO TEODORO	MARCAS
015-19734-01	HUANCAVELICA	FUERTE-HASS	ARTEAGA PALOMINO JOSE JESUS	OLIVO MEDIO
015-20943-01	HUANCAVELICA	HASS	BULEJE CASAVILCA NARCISO	HUERTA CHICA
015-27228-01	HUANCAVELICA	HASS	CCECCAÑO GONZALES AVELINO ANDRES	ESPIGUA
015-16389-04	HUANCAVELICA	HASS	VERA QUISPE TORIBIA ALEGANDRINA	HIGOSNIYOC II
015-21677-02	HUANCAVELICA	HASS	CALDERON GUERRA CARLOS STALIN	ROMPE
015-19740-04	HUANCAVELICA	HASS	VERA CONISLLA JUAN SANTIAGO	WASIJAHUAN
015-19740-02	HUANCAVELICA	HASS	VERA CONISLLA JUAN SANTIAGO	ALTOS PUCRO
015-17048-01	HUANCAVELICA	HASS	ESCOBAR ROJAS SANDY PAOLA	FUNDO EL CHARRO
015-02291-01	HUANCAVELICA	HASS	RAMOS ATAUCUSI MARIO	TARAPATA
015-20764-03	HUANCAVELICA	HASS	CONTRERAS SANCHEZ EDISON	TARAYNO
015-27787-01	HUANCAVELICA	HASS	CUADROS CHOQUE DE SANCHEZ ROSA ALVINA	ORCCON BAJO
015-23321-01	HUANCAVELICA	HASS	BENDEZU REBATTA FABIAN SEBASTIAN	PATI BORDO
015-27340-01	HUANCAVELICA	HASS	BENDEZU MONRROY LUIS ZACARIAS	VISTA ALEGRE
015-20952-03	HUANCAVELICA	HASS	ESPINOZA MEDINA EFRAIN RAUL	PUCRO ROCHACC
015-01776-01	HUANCAVELICA	HASS	TORRES MARTINEZ HECTOR VALENTIN	PACAY PAMPA
015-16149-01	HUANCAVELICA	HASS	ARONE TORNERO FELIX ABELARDO	PUCARUME CUITAY
015-02961-02	HUANCAVELICA	HASS	CARDENAS DE BERAMENDI AURELIA	RUEDA PAMPA-2
015-18842-02	HUANCAVELICA	HASS	PALOMINO DE HUAMAN ANSIA SABINA	FUNDO MUÑOZ
015-23410-01	HUANCAVELICA	HASS	ANTONIO ARONI CONSTANTINA JUSTINA	FUNDO TARARUMI
015-21662-02	HUANCAVELICA	HASS	REYES HERRERA SOLANGE	SAN JUAN
015-27783-02	HUANCAVELICA	HASS	TAQUIRE GABILAN JUAN FELIX	HUANACOPAMPA
015-27818-01	HUANCAVELICA	HASS	DIAZ SAAVEDRA EDITH MARGARITA	POLVADERA
015-13083-01	HUANCAVELICA	HASS	SUAREZ OLIVARES JUAN DANTE	ALTO CAJA

015-23603-01	HUANCAVELICA	HASS	LOZA CAYCO GRABIEL	SAN MIGUEL
015-27310-01	HUANCAVELICA	HASS	RODRIGUEZ ENCISO MAXIMO JAIME	FUNDO PITHAYAS
015-20966-03	HUANCAVELICA	HASS	AGROPECUARIA PUMANI E.I.R.L.	FUNDO PUMANI 2
015-17475-02	HUANCAVELICA	HASS	MEDINA MARTINEZ YEROVAL	CARRISOCOCHA
015-27578-01	HUANCAVELICA	HASS	CONISLLA SALAZAR ROSARIO MICAELA	VERDE BADO TUCSA
015-18522-02	HUANCAVELICA	HASS	CABRERA LIZANO BERNABE PABLO	RASCACIELO
015-29689-02	HUANCAVELICA	HASS	CALDERON CAPCHA JESUS RENE	LARGO
015-02960-01	HUANCAVELICA	HASS	CANCHANYA DE HUAMANI PETRONILA	PATIPANPA
015-27270-02	HUANCAVELICA	HASS	ROJAS ARROYO VICENTA PASCUALA	PALMERAS
015-21655-01	HUANCAVELICA	FUERTE-HASS	ARANGO FLORES LOURDES BRIGIDA	CRUZUCUM
015-00126-02	HUANCAVELICA	HASS	OLIVARES MARTINEZ JOSE ANTONIO	LOMO LARGO
015-20662-02	HUANCAVELICA	HASS	ESPINOZA MATAMOROS LUZMILA	ACCO PAMPA
015-03036-05	HUANCAVELICA	HASS	ARONE RUIZ DOMITILA	ZAPALLO CUCHO
015-03035-01	HUANCAVELICA	HASS	RUIZ HERRERA RICARDO	HUACHI PAMPA
015-29856-01	HUANCAVELICA	HASS	HERRERA ESCRIBAS JOSE LUIS	MORON
015-27821-01	HUANCAVELICA	HASS	CONDORI HUAMAN GERSON	PAYGOPATA
015-29725-01	HUANCAVELICA	HASS	ROBLES AYBAR EFRAIN BASILIO	LOTE SAN BERNARDO
015-29825-01	HUANCAVELICA	HASS	FERNANDEZ MEDINA JORGE JOSELITO	FUNDO SAN JORGE
015-21773-01	HUANCAVELICA	HASS	TAPIA LOPEZ FELIX	TARA PATA
015-21523-01	HUANCAVELICA	HASS	DE LA CRUZ CONTRERAS KARIN MELINA	ACCOPATA
015-21603-01	HUANCAVELICA	HASS	TAPIA ATAUCUSI JUANA	ACCOPATA
015-20894-01	HUANCAVELICA	HASS	ALBERCO PIO JUANA HORTENCIA	FUNDO EL TRIUNFO
015-13367-01	HUANCAVELICA	HASS	SAAVEDRA MEDINA KORY HUAYTA	FLORYFUNDO
015-29810-01	HUANCAVELICA	FUERTE-HASS	ECHEVARRIA AGUIRRE WILLIAM	FUNDO CHACCO
015-29788-01	HUANCAVELICA	HASS	MONTALVO ROJAS JESSE	CUEVA ADENTRO
015-29791-01	HUANCAVELICA	HASS	MONTALVO ESCUDERO JULIA CAROLINA	PACAE
015-20902-02	HUANCAVELICA	HASS	TAYPE SALAZAR ADHERMAR BASILIO	SANTA ROSA
015-20960-02	HUANCAVELICA	HASS	AGUILAR CHUQUIHUACCHA ROSARIO	ACCOPUCRO
015-21797-01	HUANCAVELICA	HASS	ÑAÑEZ GUTIERREZ GERARDO LUIS	GAHUARINA
015-29863-01	HUANCAVELICA	HASS	NAVARRO BOBADILLA CARLOS ANDRES	HUASIÑAUPACPIN
015-27557-01	HUANCAVELICA	HASS	ASCONA ORELLANA ANTONNY PIERRE	FUNDO REVER
015-29862-01	HUANCAVELICA	HASS	LUNA ESPINOZA LORENZO MIGUEL	HUERTA
015-14060-01	HUANCAVELICA	HASS	ARGUEDAS CUADROS ODON JORDAN	HUANCCAPAMPA
015-19604-02	HUANCAVELICA	HASS	HUARCAYA ESPINOZA JOVEN SILVIO	PAMPA

015-16860-01	HUANCAVELICA	HASS	MINAYA MONTES ANDRES AVELINO	PUCRO
015-03881-02	HUANCAVELICA	HASS	QUISPE HUAMAN ROGELIO	ALTO ANDINO
015-27230-01	HUANCAVELICA	HASS	VASQUES CASAVILCA RIGOBERTO YOVANY	FUNDO SOLDEVILLA
015-27151-01	HUANCAVELICA	HASS	HUARCAYA YCHPAS FIDEL	PAMPA
015-29797-01	HUANCAVELICA	HASS	MAYHUA QUISPE MARIO	CAPILLA PAMPA 01
015-01165-01	HUANCAVELICA	HASS	HINOSTROZA PEREZ MAURO	UVASPAMPA
015-23301-02	HUANCAVELICA	HASS	TURCO CCENCHO RENATO RENZO	CCOTO MOLLE
015-29859-01	HUANCAVELICA	HASS	ARTEAGA HUAMANI SANTOS	LADERA
015-03941-02	HUANCAVELICA	HASS	GRANDA MARTINEZ JESSICA KARINA	FUNDO PIE DE HUERTA
015-29815-01	HUANCAVELICA	HASS	CHAVEZ RAMOS YNGRID YRENE	SANTA MARIA
015-29864-01	HUANCAVELICA	HASS	ROJAS SULLON JOSE MANUEL	TINYAYOCC-CHUQUIMARAN
015-10577-01	HUANCAVELICA	HASS	QUIQUIA BUSTAMANTE VICTOR	HUANACUPAMPA (PUCARUMI)
015-23311-01	HUANCAVELICA	HASS	HIDALGO VARA CESAR AUGUSTO	ACOYCHA
015-21956-01	HUANCAVELICA	HASS	HUARACC BUSTAMANTE SABINO ARMANDO	FUNDO RAMOS
015-29869-01	HUANCAVELICA	HASS	ROJAS OLMOS MAXIMILIANO	LUCMA PATA
015-27698-01	HUANCAVELICA	HASS	MACHUCA SARRIA NARCISA EUSEBIA	LOS PINOS
015-23389-01	HUANCAVELICA	HASS	ASTORAYME ABREGU JUVENAL NESTOR	ÑAHUIS
015-00249-01	HUANCAVELICA	HASS	HUAYRA LEYVA DOMITILA BRIGIDA	BENDICION DE DIOS
015-29836-02	HUANCAVELICA	HASS	PARIONA CARDENAS FAUSTINA FELICITA	PUCA HUIÑACC
015-20320-02	HUANCAVELICA	HASS	AYALA GONZALES JUAN AURELIO	POLVADERA
015-11985-01	HUANCAVELICA	HASS	CHOQUE HUAMAN MAXIMO EMLIANO	AYJAHUANCA
015-29868-01	HUANCAVELICA	HASS	PAUCAR AGUIRRE JESUS MARTINIANO	ASTOPAMPA BAJO
015-21825-02	HUANCAVELICA	HASS	TRILLO BAUTISTA KEMBERLY ESMITH	FLORIFUNDUYOC 2
015-29802-01	HUANCAVELICA	HASS	CHOQUE ANTONIO FLOR AYDEE	FUNDO TARARUMI
015-23510-02	HUANCAVELICA	HASS	ESPINOZA ARANGO MARIO CELESTINO	CHATAHUARACA-1
015-23396-02	HUANCAVELICA	HASS	TIHUAY CARDENAS GISSELLE	MARGARITA
015-20974-04	HUANCAVELICA	HASS	ROJAS RAMIREZ JUAN MANUEL	CUCHU PATA
015-14520-01	HUANCAVELICA	HASS	PARIONA HUARCAYA JUAN ISIDRO	PATAHUASI
015-27552-03	HUANCAVELICA	HASS	SALDAÑA DEL RIO ALESSANDRA ALINDA	ANIMAS A
015-21813-06	HUANCAVELICA	HASS	DEL RIO MENDOZA JOSE ARTURO	ESPERANZA
015-21813-04	HUANCAVELICA	HASS	DEL RIO MENDOZA JOSE ARTURO	CULATA
015-27456-01	HUANCAVELICA	HASS	QUISPE MENDOZA RAUL	CHICOTILLOC
015-20766-01	HUANCAVELICA	HASS	ENCISO MANCCO MAXIMO RAUL	CHAYPARÁ
015-20873-01	HUANCAVELICA	FUERTE-HASS	FLORES CARDENAS ANA CECILIA	PAMPA DE FLORES

015-29896-01	HUANCAVELICA	HASS	ROMANI MARTINEZ EALY FRANK	PARCELA EL RINCON
015-29895-01	HUANCAVELICA	HASS	PEREZ FUENTES CESAR ROBERTO	PALTA PACAE
015-03952-03	HUANCAVELICA	HASS	AROTOMA PAUCAR PAULINO JORGE	VERDE CCOCHA
015-23480-01	HUANCAVELICA	HASS	MENDOZA HUAYTA PEDRO DIONICIO	CULATA-CHIPACHI
015-19969-01	HUANCAVELICA	HASS	LIMAYLLA TORRES GABRIEL	RUMI CUCHPANA
015-21621-01	HUANCAVELICA	HASS	SANCHEZ LONDOÑE ANTONIO	CABRACCENCHA
015-21595-02	HUANCAVELICA	HASS	MARAVI DEL PINO JUAN JOSE ALVARO	LA ESMERALDA 1-VILLA AZUL
015-00032-02	HUANCAVELICA	HASS	MEJIA FLORES LUIS ENRIQUE	ALTO CAJA
015-13263-01	HUANCAVELICA	HASS	MEZA BENDEZU JULIO	CEBADILLA BAJA
015-21696-02	HUANCAVELICA	HASS	VILA HUAMAN ANA ROXANA	YACO TOCYACC
015-23284-03	HUANCAVELICA	HASS	RAMOS CASAVILCA YENY	DURAZNO HUERTA
015-29906-01	HUANCAVELICA	HASS	CABALLERO CHOQUE YANINA YCELA	HUECCOCHO
015-03897-02	HUANCAVELICA	HASS	QUISPE HUAYTA EUGENIO MARIANO	PATAHUASI
015-21804-01	HUANCAVELICA	HASS	VEGA HUAMAN DIANA ELIDA	LURCHE 2
015-23338-01	HUANCAVELICA	HASS	PAREDES CHACALTANA GABY ROSARIO	PATERIA CHICA
015-22208-03	HUANCAVELICA	HASS	BAQUERIZO RIOS IBOR AMARU	HUARANJO PAMPA
015-23452-01	HUANCAVELICA	HASS	ROMANI CAMPOS ROLANDO AGRIPINO	HUAYHUA
015-28332-01	HUANCAVELICA	HASS	ARQUERO ESPINOZA SINTHIA KARINA	CCATUM SOCOS PATA
015-29920-01	HUANCAVELICA	HASS	ESCOBAR GARCIA ABILIO AMERICO	TIBICO
015-06080-02	HUANCAVELICA	HASS	CHAVEZ DE BENDEZU RELINDA	FUNDO PARAISO
015-29926-01	HUANCAVELICA	HASS	PARDO CAMASCA MARILU NELVA	HUACCA RUMI
015-23317-01	HUANCAVELICA	HASS	BENDEZU SALAZAR ELDER GERMAN	CAYAMA
015-20894-04	HUANCAVELICA	HASS	ALBERCO PIO JUANA HORTENCIA	SECTOR UPARO PATA PATA
015-20748-04	HUANCAVELICA	HASS	CAMPOS ROJAS GABRIEL	PENCACHAYOCC
015-20748-01	HUANCAVELICA	HASS	CAMPOS ROJAS GABRIEL	MOLLCCOS HUAYCCO
015-27921-01	HUANCAVELICA	HASS	BENDEZU REBATTA JHONNY WILLIAM	TUNAZA
015-29917-01	HUANCAVELICA	HASS	HUARACA ASTORAYME DIDI LUIS	LUCMA PATA
015-20662-01	HUANCAVELICA	HASS	ESPINOZA MATAMOROS LUZMILA	PALTAY PAMPA
015-00225-02	HUANCAVELICA	HASS	CALDERON MEDINA JORGE ULISES	PUCARUMI-CAYAMA
015-29944-01	HUANCAVELICA	HASS	PEREZ REYES PEDRO AMADOR	PARAISO
015-23560-01	HUANCAVELICA	HASS	INFANTE EGUAVIL JUAN ESTEBAN	CARBON CUSANA 2
015-29945-01	HUANCAVELICA	HASS	GAVILAN HUAMAN JHON	PATI PATA
015-27863-01	HUANCAVELICA	HASS	YANGALI GARAY TONY	CCORUHUAYA
015-00997-01	HUANCAVELICA	HASS	BALTAZAR OLIVAR EDUARDA	NOMBRE PAMPA

015-19365-01	HUANCAVELICA	HASS	GONZALES HUAMAN MAURO REYNO	ORCCOPATA
015-27707-02	HUANCAVELICA	HASS	BENDEZU HUARANCA EMERITA ELIZABETH	FUNDO BACHI 2
015-20852-02	HUANCAVELICA	HASS	ALMEYDA CURACA DINA VICTORIA	RUEDA PAMPA
015-20759-01	HUANCAVELICA	HASS	HUAYRA DE LA CRUZ BEATRIZ	CCACCACUCHO
015-03042-07	HUANCAVELICA	HASS	SOTACURO ROMERO FRANCISCO	LLUCCLLA PAMPA
015-21440-01	HUANCAVELICA	HASS	ALCANTARA GUZMAN JAIME	SOLTERACRUZ
015-03017-02	HUANCAVELICA	HASS	HUAMAN PEREZ IGNACIO PAULINO	TUNASPATA BAJA
015-29688-01	HUANCAVELICA	HASS	ARRIGUELA LLANCARI DAVID ISAIAS	VALLE COSME
015-27216-01	HUANCAVELICA	HASS	ZEVALLOS RODRIGUEZ MIRELLA SHEILA	ROCCHACC
015-02689-01	HUANCAVELICA	HASS	AGUIRRE FLORES MAURO	CCOTO MOLLE
015-27328-01	HUANCAVELICA	HASS	ROMERO RETAMOZO NELLY MELLISSA JERALDINNE	PANPA PURURO
015-21671-03	HUANCAVELICA	HASS	VELASCO QUISPE MARITZA CONSUELO	CHUPA O POTY
015-11284-01	HUANCAVELICA	HASS	TORNERO ICHPAS ROLANDO CRISTIAN	APARI ALTO
015-21681-07	HUANCAVELICA	HASS	CONISLLA YAURICASA ABIMAEL	PUCRO
015-21661-01	HUANCAVELICA	HASS	ALEJOS ÑAÑEZ NELLY NIEVES	ERA
015-23202-01	HUANCAVELICA	HASS	ESPINOZA QUISPE MIGUEL JOSE	GRAMAPAMPA
015-21765-03	HUANCAVELICA	HASS	HUAMAN LUNA RONALD JOEL	SANTA ROSA II
015-21675-05	HUANCAVELICA	HASS	ESPINOZA LUNA SANTA LUISA	SILLARUMI I
015-21834-01	HUANCAVELICA	HASS	CRUZ CARBAJAL DE MESONES IRMA	MI ESPERANZA
015-21435-01	HUANCAVELICA	HASS	DE LA CRUZ PEREZ ROSENDO	OCORO6
015-29707-01	HUANCAVELICA	HASS	QUISPE HUAMANI RONAN BARONE	PAMPA
015-21765-01	HUANCAVELICA	HASS	HUAMAN LUNA RONALD JOEL	MUCHIC-MATARA
015-15537-02	HUANCAVELICA	HASS	LUNA ESCOBAR LUCILA	LADERA
015-15714-01	HUANCAVELICA	HASS	CONISLLA QUISPE MANUEL ELIAS	WILLCOYOC BAJO
015-29742-01	HUANCAVELICA	HASS	SANTIAGO ENRRIQUEZ JUANA	OCORO-COLCABAMBA II
015-23319-03	HUANCAVELICA	HASS	PEÑARANDA BULCO CESAR AUGUSTO	EL CAPITAN III
015-21448-01	HUANCAVELICA	HASS	ROMERO CAMASCA HERMENEGILDO	POSTEPATA
015-23394-02	HUANCAVELICA	HASS	CANALES BULEJE WILLIAM ALEXANDER	CANCOR
015-26981-01	HUANCAVELICA	HASS	CABRERA ALONSO MARLONG JESUS	PACAY
015-23486-02	HUANCAVELICA	HASS	QUINTANILLA QUISPE JOSE THOMAS	CALLEJON - LUREN
015-21398-03	HUANCAVELICA	HASS	PEÑALOZA SUAREZ ORFELINDA RUTH	MOCURO II
015-27560-02	HUANCAVELICA	HASS	HUARCAYA CAYLLAHUA MICAELA SARA	TARAPAMPA
015-27554-03	HUANCAVELICA	HASS	HUARCAYA CAYLLAHUA WILFREDO OSCAR	HIGUERA
015-27705-01	HUANCAVELICA	HASS	ORMEÑO PALOMINO LIDUVINA CRISTINA	PATA PATA

015-29705-01	HUANCAVELICA	HASS	CHOQUE PICHARDE MELVA ESMERALDA	MINASCUCHO
015-29706-01	HUANCAVELICA	HASS	CHOQUE PICHARDE KLEYDER	SANJAPATA
015-29703-01	HUANCAVELICA	HASS	ORMEÑO PALOMINO JULIA ANGELICA	SAUSAL
015-29700-01	HUANCAVELICA	HASS	HUARCAYA CAYLLAHUA FELIX EDUARDO	ROJAS
015-19264-01	HUANCAVELICA	HASS	ARTEAGA PALOMINO JUSTINIANO	OLIVO
015-21680-01	HUANCAVELICA	HASS	OTAÑO HUAYLLA LIBIO	CCELLOSAUCE
015-21680-03	HUANCAVELICA	HASS	OTAÑO HUAYLLA LIBIO	FUNDO EL BOSQUE (AÑOS)
015-16043-03	HUANCAVELICA	HASS	DAVILA LLANSE TEOFILA	TARATARA
015-20922-01	HUANCAVELICA	FUERTE-HASS	MITAC GONZALES OSCAR	ARANDA
015-20911-01	HUANCAVELICA	HASS	AGRICOLA EXPORTADORA H&M SAC	LADERA GRANDE
015-21455-01	HUANCAVELICA	HASS	FLORES ZUÑIGA SANTIAGO	CHIHUANHUAY
015-21306-03	HUANCAVELICA	HASS	MACHUCA RUIZ PERCY	HUARI
015-20926-03	HUANCAVELICA	FUERTE-HASS	ALEJO HERNANDEZ ALIMBERT	OLLADA
015-27694-01	HUANCAVELICA	HASS	DEL RIO ALTAMIRANO CESAR ERROL	VERDE PATA
015-20897-02	HUANCAVELICA	HASS	MENDOZA PATIÑO IVAN ANIBAL	CHICOTILLO
015-23481-01	HUANCAVELICA	HASS	CABRERA DE BULEJE ELVA	HUAMBO
015-24353-01	HUANCAVELICA	HASS	TAPIA QUICHCA WILIAM	TARAPOTO
015-14106-01	HUANCAVELICA	HASS	SANCHEZ MARCAS ROSA	TARAPATA
015-18909-01	HUANCAVELICA	HASS	SIVIRUERO GONZALES FERNANDO WILMER	FUNDO EL PINO
015-27810-02	HUANCAVELICA	HASS	HUARCAYA SUARES EDIT NANCI	HIGOSNIYOCC
015-17005-01	HUANCAVELICA	HASS	PALOMINO DIAZ NESTOR WILSON	SAYACC MACHAY
015-21769-01	HUANCAVELICA	HASS	VERASTEGUI REBATTA LUZ ESPERANZA	LA LAGUNA
015-15874-01	HUANCAVELICA	HASS	MAVILA BENDEZU SANTOS CRISANTO	EL CRIMA
015-23403-01	HUANCAVELICA	HASS	MEDINA HURTADO JESUS BELTRAN	BOSQUE
015-20952-05	HUANCAVELICA	HASS	ESPINOZA MEDINA EFRAIN RAUL	SOLEDAD
015-23191-03	HUANCAVELICA	HASS	LANDEO QUISPE FREDY	OLIVOPAMPA
015-20802-01	HUANCAVELICA	HASS	MANRIQUE REVATTA CARMEN LUISA	HUASI CHACRA
015-02287-01	HUANCAVELICA	HASS	CRISPIN MENDOZA BALDOMERO	URPAY
015-21654-03	HUANCAVELICA	FUERTE	HUARCAYA PAUCAR MARINO	MARINO II - SARACOTO
015-23255-01	HUANCAVELICA	HASS	HUARCAYA MORALES JORGE LUIS	HORNO
015-21662-01	HUANCAVELICA	HASS	REYES HERRERA SOLANGE	HUANCAS
015-21876-01	HUANCAVELICA	HASS	PALOMINO POSSO JUAN CARLOS	MINAGASA-HUARANGO PATA
015-21660-02	HUANCAVELICA	FUERTE-HASS	CONISLLA CALDERON TOMASA ANDREA	AMPACCACHAYOCC
015-00217-03	HUANCAVELICA	HASS	COLQUEPISCO MARTINEZ VICTORIA MODESTA	CHAUGA

015-13074-01	HUANCAVELICA	HASS	ASCONA CABEZAS MARTHA	CUCHIHUAYGO
015-16392-01	HUANCAVELICA	HASS	GARAYAR GUEVARA FREDY AMERICO	YANAHUANCA
015-27430-01	HUANCAVELICA	HASS	ASCONA ARTEAGA DANIEL	LLANATARA
015-27960-01	HUANCAVELICA	HASS	ESPINOZA CHACHAPOYAS ROBERTO NICOLAS	CHUPA
015-13258-03	HUANCAVELICA	HASS	MEJIA FLORES DAVID CELEDONIO	CERCO LADERA
015-21718-02	HUANCAVELICA	HASS	JULIAN VILCA SANTOSA	ALIANZA ANDINO
015-27438-03	HUANCAVELICA	HASS	CHAVEZ RUIZ YAZMIN SUEMY	FUNDO VICENTE
015-29729-01	HUANCAVELICA	HASS	GONZALES CALDERON ANDRES AVELINO	TRES GALLINAZO
015-27850-01	HUANCAVELICA	HASS	OLIVARES GUERRA MARITA ROSAURA	LOTE ROSAURA
015-29799-01	HUANCAVELICA	HASS	HINOSTROZA LEANDRO TEOBALDO	TARAYNO
015-23237-01	HUANCAVELICA	HASS	MEDINA COLQUEPISCO JHON PEDRO	FUNDO LA ESPERANZA
015-01423-04	HUANCAVELICA	FUERTE-HASS	ECHAVARRIA AGUIRRE VICTOR	FUNDOM ECHAVARRIA
015-27944-01	HUANCAVELICA	HASS	REVATTA SAAVEDRA AMPARO RUBI	OLLADA
015-29792-01	HUANCAVELICA	HASS	MONTALVO ESCUDERO STEWAR M'CLENARD	PUCUYO
015-20976-01	HUANCAVELICA	FUERTE-HASS	DURAN PARCCO FLORENCIA	SANTA ROSA DE TRANCA
015-03796-03	HUANCAVELICA	HASS	DE LA CRUZ DE HUAIRA CECILIA	RUEDA PANPA
015-29823-01	HUANCAVELICA	HASS	BENDEZU NUÑEZ ELIZABETH	ANCALLA
015-21799-01	HUANCAVELICA	HASS	SALAZAR QUISPE ORLANDO	SAN ROMAN
015-00060-01	HUANCAVELICA	HASS	MEDINA TORNERO HECTOR	CHAUCCA/CERRO OYADA
015-23252-01	HUANCAVELICA	HASS	HUARANCA TRILLO NORA AURELIA	CHIRIGUA
015-29845-01	HUANCAVELICA	HASS	DONAYRE HUAYLLA EDILIO	LUCMA-HUANCALLAMA
015-29806-01	HUANCAVELICA	HASS	CONISLLA OJEDA FLORITA LILIANA	CHATAHUARACA
015-27283-01	HUANCAVELICA	HASS	HUANCAHUARI MUÑOZ JOEL HENNER	ESTERAHUASI
015-00060-02	HUANCAVELICA	HASS	MEDINA TORNERO HECTOR	ACARO
015-29842-01	HUANCAVELICA	HASS	HUAMANI GREGORIO SANTIAGO	HUANACUPAMPA
015-23323-01	HUANCAVELICA	HASS	LIMAYLLA DAVILA EVERYUL MAMERTO	CHILLHUAPAMPA
015-00087-01	HUANCAVELICA	HASS	COLQUEPISCO POSSO JULIO DAMIAN	CHACARO
015-16860-05	HUANCAVELICA	HASS	MINAYA MONTES ANDRES AVELINO	SEJTSE
015-23187-03	HUANCAVELICA	HASS	MINAYA HUARCAYA AIMEE EDITH	POTRERO
015-20941-01	HUANCAVELICA	HASS	CAJAMARCA GUTIERREZ EDILBERTO LUCIO	CERCO LLAMADO BARRACO
015-03042-03	HUANCAVELICA	FUERTE-HASS	SOTACURO ROMERO FRANCISCO	SUYTO CHACRA
015-20380-02	HUANCAVELICA	HASS	HUAROTO POLICARPO FRANCISCO	LLINCANCA
015-23055-01	HUANCAVELICA	HASS	VALENZUELA RIOS JOSE ARMANDO	LLAMAYOC
015-19453-03	HUANCAVELICA	HASS	CONISLLA ÑACARI ADAN ANIBAL	TAMBO COLORADO

015-26690-02	HUANCAVELICA	HASS	QUISPE ESPINOZA MARCELINA	MARCELINA QUISPE ESPINOZA
015-19453-02	HUANCAVELICA	HASS	CONISLLA ÑACARI ADAN ANIBAL	AUCAYA
015-23057-01	HUANCAVELICA	HASS	HUAROTO CAPCHA VICTOR ADRIAN	SILLA CANCHA
015-20453-01	HUANCAVELICA	HASS	MELGAR RIOS VICTOR ULISES	ALACMAN
015-00069-01	HUANCAVELICA	HASS	ACEVEDO TRILLO ABEL ENRIQUE	PACCHAPATA
015-00284-01	HUANCAVELICA	HASS	ERRIBARRE ROMANI EDUARDO ROMULO	MONTE
015-20949-01	HUANCAVELICA	FUERTE-HASS	ANTONIO CALDERON JOSE PEPE	PACAYNIYOCC
015-26567-01	HUANCAVELICA	HASS	SOTO TRILLO JUAN CARLOS	HUINCHO 1
015-28055-01	HUANCAVELICA	HASS	CERVANTES CERVANTES JHON EVER	CHARLA
015-23789-01	HUANCAVELICA	HASS	ARROYO SANCHEZ VILMA CRISTINA	CEDRO PAMPA
015-23786-01	HUANCAVELICA	HASS	PAUCAR YARANGA EDWIN	ACCOPUNTA
015-21784-01	HUANCAVELICA	HASS	SALDAÑA GUTIERREZ MAURO ANGEL	CERCO 8 Y 9
015-03898-02	HUANCAVELICA	HASS	SARRIA REY JULIA	FUNDO JULIA
015-29748-02	HUANCAVELICA	HASS	CUSIPUMA BENDEZU ESTHER LUZ	SANTA LUCIA II
015-18514-01	HUANCAVELICA	HASS	NIERI CARCAMO LUIS IGNACIO	SILLA LACARI
015-22541-01	HUANCAVELICA	HASS	GUERRA REVATTA WUSBER ALEJANDRINO	PATA PATA
015-21768-01	HUANCAVELICA	HASS	DEL POZO REVATTA YSBEL YBAN	GIGANTE
015-29864-03	HUANCAVELICA	HASS	ROJAS SULLON JOSE MANUEL	ACCO ACCO-BARRIO QUITO
015-23412-01	HUANCAVELICA	HASS	LOPEZ DE MISAJEL ROSA TOMASA	PACAY
015-26879-01	HUANCAVELICA	HASS	HUARCAYA PEVE WUILVER HIPOLITO	INMACULADA CONCEPCION
015-27697-01	HUANCAVELICA	HASS	SALDAÑA ROJAS CLARA NERIDA	CHATARANRA
015-16225-01	HUANCAVELICA	HASS	HUAMANI ECHEVARRIA JOSE MIGUEL	JOIJA
015-03794-01	HUANCAVELICA	HASS	SANCHEZ MARCAS GREGORIO	URPAY
015-17016-02	HUANCAVELICA	FUERTE-HASS	AVILES MENDOZA ARMANDO ENRIQUE	FUNDO HUACHACMARAN
015-20657-01	HUANCAVELICA	FUERTE-HASS	CERVANTES ESCALANTE VICTOR RAUL	FUNDO SONGO
015-29870-01	HUANCAVELICA	HASS	GUILLEN VILLEGAS YOVANNA YSABEL	COFADRIA DE AMAYLLA
015-29350-01	HUANCAVELICA	HASS	TAIPE ARIAS RONALDO	FUNDO TAIPE
015-14889-01	HUANCAVELICA	HASS	HERRERA HUAYR CESARIO VICTOR	CHAUCA
015-00088-02	HUANCAVELICA	HASS	SUPO DE MEDINA VALENTINA	JEPAPUQUIO
015-29775-01	HUANCAVELICA	HASS	GONZALES FLORIAN EDWIN RAUL	PEÑA BLANCA
015-21817-02	HUANCAVELICA	HASS	QUISPE TRILLO HONORINA SILVIA	CHIRIMOYA
015-10481-01	HUANCAVELICA	HASS	PAUCAR AURIS WILLY EMERSON	LUCMA LT. 1
015-21695-02	HUANCAVELICA	HASS	CONTRERAS QUINCHO ISABEL MARIA	CCORI MAYLLANA 2
015-23486-01	HUANCAVELICA	HASS	QUINTANILLA QUISPE JOSE THOMAS	OYADA SAN ANTONIO

015-21832-02	HUANCAVELICA	HASS	HUAYTA QUISPE FERMIN	AMAYLLA PAMPA
015-29898-01	HUANCAVELICA	HASS	COMUN SOTO PERCY ANGEL	WIRACCOCHA
015-27971-02	HUANCAVELICA	HASS	RIVEROS SOLANO FELIX	FUNDO RIVEROS
015-29890-01	HUANCAVELICA	HASS	MANTARI SAIRITUPAC JUVITA	FUNDO JACANAYOC
015-29883-01	HUANCAVELICA	FUERTE-HASS	PAITAN BENITO WALTER	POSOCCO PAMPA
015-29909-01	HUANCAVELICA	HASS	HUAROTO GUTIERREZ TOMAS AQUILES	FUNDO DON AQUILES
015-29912-01	HUANCAVELICA	HASS	MEZA HUAMAN JUAN CARLOS	SECCLLA LADERON
015-19120-01	HUANCAVELICA	HASS	HUAYTA GUTIERREZ DONY ANGEL	LUCMAYOCC
015-20779-01	HUANCAVELICA	HASS	QUISPE RETAMOZO RIDER ROGER	PORURO
015-29903-01	HUANCAVELICA	FUERTE-HASS	OCHOA INOCENTE MELQUISEDEC	MOLLE HERA
015-15639-01	HUANCAVELICA	HASS	SARRIA ARISTE EUGENIO	CCEPAPUQUIO
015-00032-04	HUANCAVELICA	HASS	MEJIA FLORES LUIS ENRIQUE	URAPO-JOYAS
015-23356-03	HUANCAVELICA	HASS	HUAMAN VILCA VIDAL	FUNDO VIDAL 1
015-29916-01	HUANCAVELICA	HASS	HUARACA ASTORAYME NILDA	CHEQUEAO
015-29910-01	HUANCAVELICA	HASS	ASTORAYME ORTIZ PATRICIA DEL PILAR	CHEQUEAO
015-03796-04	HUANCAVELICA	HASS	DE LA CRUZ DE HUAIRA CECILIA	ALMIDON PAMPA
015-21698-02	HUANCAVELICA	HASS	ERAZABAL CONTRERAS ELIZABETT MARGOT	LOS ANDENES 2
015-20968-01	HUANCAVELICA	HASS	QUISPE HUAYLLA ANDRES	ACCOYCHA
015-29933-01	HUANCAVELICA	HASS	ARANCEL GALINDO CRISTINA	LLACCTAPATA
015-29943-01	HUANCAVELICA	FUERTE-HASS	ARANCEL ALIAGA GENOVIO	LLACTAPATA
015-20888-02	HUANCAVELICA	HASS	CEPERIAN LOAYZA VALENTIN ALBINCO	LLAULLIPAMPA 2
015-29935-01	HUANCAVELICA	HASS	RIVAS ROJAS SABINO SEBASTIAN	PAMPALAS LAS PETACAS
015-29937-01	HUANCAVELICA	HASS	TRILLO SOTO LEONCIO	PACCAYPATA
015-29946-01	HUANCAVELICA	HASS	JORGE CCORA HUGO RAMIRO	MATOS PAMPA
015-29947-02	HUANCAVELICA	HASS	JORGE CONDOR WILLIAM	PATIPATA 2
015-29927-01	HUANCAVELICA	HASS	BERROCAL MENDOZA DAMASO PRIMITIVO	GRAN CHAPARRAL
015-22459-03	HUANCAVELICA	HASS	RIOS DE CUADROS GLADYS EULALIA	QUICHCAU
015-02871-03	HUANCAVELICA	HASS	ROJAS BENDEZU GREGORIO	LOTE 7A
015-20760-02	HUANCAVELICA	HASS	ÑAHUI HUAMAN ROSARIO	RETAMA HUACCTA
015-21418-01	HUANCAVELICA	FUERTE-HASS	LIZARBE SINCHI LUCIO	CARHUAS CHACAHUAYCCO
015-23419-01	HUANCAVELICA	HASS	SORIANO CONTRERAS ELVIS RUBEN	EL GRAN SORIANO
015-19864-01	HUANCAVELICA	HASS	FELICES ORTIZ ENRIQUE	VALLE DE CHAIPARA
015-11337-01	HUANCAVELICA	HASS	ARONI MAYTA RUSSEL	SOLEDAD
015-11350-01	HUANCAVELICA	HASS	CARMONA VELIZ GLORIANO	PACAYBAMBA

015-03228-03	HUANCAVELICA	HASS	DANIEL ERAZO SILVERIO	UNION PUENTE
015-29692-02	HUANCAVELICA	HASS	INOCENTE CHAMORRO EDWIN	ANIS PATA
015-23801-01	HUANCAVELICA	HASS	SERPA QUIJADA MANUEL ANIBAL	MUCHCA
015-20101-01	HUANCAVELICA	HASS	HUAMANI PAUCAR MARIO MARTIN	PIEDRA GRANDE
015-23166-01	HUANCAVELICA	HASS	REYES CONISLLA WALTER SOLANO	FUNDO PATTY
015-21681-04	HUANCAVELICA	FUERTE-HASS	CONISLLA YAURICASA ABIMAEL	CCACCACUCHO
015-11174-01	HUANCAVELICA	HASS	ANGUIS CASTRO SABINO RODRIGO	QUIMBALETE GRANDE
015-11440-01	HUANCAVELICA	FUERTE-HASS	SALAZAR LUNA DELVIS ALCIDES	CCELLO SAUCE
015-20980-02	HUANCAVELICA	HASS	SANCHEZ ALIAGA VICTORIA BACILISA	YANARUMI
015-20974-02	HUANCAVELICA	HASS	ROJAS RAMIREZ JUAN MANUEL	CAPULI CORRAL
015-26988-01	HUANCAVELICA	HASS	RAVELO CHAVEZ CLODOALDO	HUAYO EL PARAISO
015-21668-02	HUANCAVELICA	HASS	HUAMANI PAUCAR MAXIMO SEFERINO	CAJON
015-11440-03	HUANCAVELICA	FUERTE-HASS	SALAZAR LUNA DELVIS ALCIDES	SARACOTO ALTO
015-21684-01	HUANCAVELICA	HASS	HUAMANI PAUCAR CARLOS ALBERTO	TARA TARA
015-11191-01	HUANCAVELICA	HASS	CASAVILCA COSIATAU CRITINA DOMINGA	HUERTO
015-21658-03	HUANCAVELICA	HASS	CUSIPUMA BENDEZU ALEJANDRINO ARQUIMIDES	DOS DE MAYO
015-21404-01	HUANCAVELICA	HASS	QUISPE PAUCAR HOBER	MARIA PATY - COLCABAMBA
015-20800-01	HUANCAVELICA	HASS	ROMERO CONDOR EUCEVIO	ALAMBRE PAMPA
015-03966-01	HUANCAVELICA	HASS	ARROYO BARBOZA VALENTIN	MISKI HUAYCCO-MAUCA MOLINO
015-22486-01	HUANCAVELICA	FUERTE-HASS	PALOMINO CARRASCO SAMUEL ALBERTO	LAOMA
015-29711-01	HUANCAVELICA	HASS	DE LA CRUZ DE SANTIAGO CLARA	C.P. OCORO
015-23319-02	HUANCAVELICA	HASS	PEÑARANDA BULCO CESAR AUGUSTO	EL CAPITAN II
015-23411-01	HUANCAVELICA	HASS	PALOMINO LOAYZA ERIK LUIS	LUCUMO ALTO
015-21860-01	HUANCAVELICA	HASS	HUAMAN HERRERA VIVIANA	CHICO
015-20961-03	HUANCAVELICA	HASS	ARANGO ASTO JULIO CESAR	CAPANA
015-23186-02	HUANCAVELICA	HASS	PAXI SICHA ANA LUZ	PATA PATA
015-29750-01	HUANCAVELICA	HASS	MEZA PERALTA ELIN YULIANA	COLPA ALTA I
015-04029-03	HUANCAVELICA	HASS	RAMOS SEGUIL BERNARDINO	ACCOPATA
015-21859-01	HUANCAVELICA	HASS	REVATTA SALAZAR LELIS	MARACANA
015-19705-02	HUANCAVELICA	HASS	VERA CORONADO VICTOR SANTIAGO	SALLA
015-18495-02	HUANCAVELICA	HASS	QUIÑONEZ ALEJO ROSA ELOYDA	PACAY
015-27177-01	HUANCAVELICA	FUERTE-HASS	QUIÑONES ALEJO JUAN PABLO	CRUZ VERDE
015-21217-01	HUANCAVELICA	HASS	HUAMANI CANCHANYA EDINSON	HAJUTIO
015-29715-01	HUANCAVELICA	HASS	RAMOS ORTIZ ANTONIA	HUACCRUMIPATA

015-17385-01	HUANCAVELICA	HASS	TORRES ZAMUDIO CLIN CLIDER	YURACYACU
015-22189-01	HUANCAVELICA	HASS	YALLICO BULEJE ELSA EDITH	PEDIRO TEJA
015-20897-03	HUANCAVELICA	HASS	MENDOZA PATIÑO IVAN ANIBAL	QUILLA LOTE 2
015-20897-01	HUANCAVELICA	HASS	MENDOZA PATIÑO IVAN ANIBAL	WILLARANGA
015-29737-01	HUANCAVELICA	HASS	ESPINOZA BULEJE LILIA AMPARO	SUYTUPAMPA
015-16389-03	HUANCAVELICA	HASS	VERA QUISPE TORIBIA ALEGANDRINA	GOMEZ
015-19740-01	HUANCAVELICA	HASS	VERA CONISLLA JUAN SANTIAGO	CAPANA
015-10703-01	HUANCAVELICA	HASS	PILLACA HUAMAN ROSARIO JULIAN	HUANCOPAMPA
015-19355-02	HUANCAVELICA	HASS	PALOMINO CUBA JUAN CARLOS	LUICHUPUCRO
015-29769-01	HUANCAVELICA	HASS	QUIQUIA CUADROS JUNIOR	ARWIS
015-29762-01	HUANCAVELICA	HASS	CANCHO BUSTAMANTE WALTER FELIX	HUANACUPAMPA
015-13091-01	HUANCAVELICA	HASS	DIAZ GALINDO VICTOR FRANCISCO	SOCOS
015-29730-02	HUANCAVELICA	HASS	CUBA HUAROTO MELENDEZ VICTOR	TERRENO POTRERO
015-29767-01	HUANCAVELICA	HASS	QUISPE ALFARO CECILIA GLORIA	PUCARUMI
015-23508-04	HUANCAVELICA	HASS	HUARCAYA PAUCAR JESUS VIRGILIO	LOTE II - SARACOTO
015-23478-01	HUANCAVELICA	HASS	CHUQUIHUACCHA CABRERA GLADYS MARIA	CALVARIO
015-23334-01	HUANCAVELICA	HASS	PALOMINO GARZON SILVESTRA	PALTA RUMI
015-20684-02	HUANCAVELICA	HASS	FLORES GODIÑO PABLO	PAMPAS MANTACRA LOTE 2
015-21221-02	HUANCAVELICA	HASS	HUACHOS ELESCANO FELIX ALFREDO	ALMIDON PAMPA
015-12042-01	HUANCAVELICA	HASS	GOMEZ HUARCAYA YOVANA LURDES	PALLJA
015-11356-01	HUANCAVELICA	HASS	CONTRERAS TORNERO LEONCIO	FUNDO MOLLEPAMPA
015-27649-01	HUANCAVELICA	HASS	HUARCAYA ESPINOZA ALEJANDRO ELEUTERIO	CERCO ANA TERESA
015-20880-01	HUANCAVELICA	HASS	PEREZ TORRES WALDIMAR	FUNDO ASIENTO
015-29738-01	HUANCAVELICA	HASS	SANTIAGO DE LA CRUZ CESAR	ANEXO OCORO 4
015-29739-01	HUANCAVELICA	HASS	BUJAICO DE GONZALES JULIA JUSTINA	CARHUAZ II
015-29761-01	HUANCAVELICA	HASS	PALOMINO DIAZ ISMAEL ANTONIO	TARAMONTE
015-29773-01	HUANCAVELICA	HASS	MARTINEZ LOZA DIONICIA PAULIA	ACARAPATA
015-20908-01	HUANCAVELICA	HASS	GAMBOA PIRCA JONIBEL	CHUPACUCHO
015-29787-01	HUANCAVELICA	HASS	SULCA ANYOSA JHON CRISTIAN	LOTE 1, CERCO GRANDE, HOYADA
015-29764-01	HUANCAVELICA	HASS	PICHARDE CUADROS RONNY ROLANDO	ERAPATA
015-20948-01	HUANCAVELICA	FUERTE-HASS	DOMINGUEZ HUARCAYA TITO GREGORIO	PLATANAL
015-23319-06	HUANCAVELICA	HASS	PEÑARANDA BULCO CESAR AUGUSTO	EL CAPITAN VI
015-27960-02	HUANCAVELICA	HASS	ESPINOZA CHACHAPOYAS ROBERTO NICOLAS	ISIDRO
015-21679-01	HUANCAVELICA	HASS	MATOS HERRERA YHON RICARDO	TARAPAMPA

015-20893-02	HUANCAVELICA	HASS	TOLEDO OLIVARES RAFAEL RUBEN	CCEPAPUQUIO
015-29728-01	HUANCAVELICA	HASS	CALLAÑAUPA REVATE CELIDONIA	POLBADERA
015-03034-04	HUANCAVELICA	HASS	SALVADOR HUAMAN JAVIER	HUASI LADON
015-22213-03	HUANCAVELICA	HASS	CASTILLO VASQUEZ MACARIO	AJOPAMPA
015-23473-01	HUANCAVELICA	HASS	PEÑA SALVADOR ESTHER	TEMPLO CCEPAN
015-21738-01	HUANCAVELICA	HASS	MACHUCA CASTILLA FELIPA	GASEPAMPA
015-21657-02	HUANCAVELICA	HASS	ACEVEDO VEGA MARLENY ROSARIO	MUCHCAYOCC
015-29680-01	HUANCAVELICA	HASS	TORRES MURILLO ROSALBINO	CUPIS
015-29805-01	HUANCAVELICA	HASS	ESPINOZA FUENTES VICTOR ISAIAS	CHATAHUARACA
015-03754-02	HUANCAVELICA	HASS	OBREGON RUIZ EDGAR	LARCAY
015-29789-01	HUANCAVELICA	HASS	MONTALVO PALOMINO JASIEL	PACAY
015-20670-01	HUANCAVELICA	HASS	LOZA HERRERA ODMAR HIDALGO	OYADA Y PAMPA-MOLLENDO
015-21797-02	HUANCAVELICA	HASS	ÑAÑEZ GUTIERREZ GERARDO LUIS	BUENA VISTA
015-23623-01	HUANCAVELICA	HASS	SAAVEDRA OLIVARES LEONILDA	FUNDO SIETE PISCANA
015-27971-01	HUANCAVELICA	HASS	RIVEROS SOLANO FELIX	FUNDO MONTES
015-00032-03	HUANCAVELICA	HASS	MEJIA FLORES LUIS ENRIQUE	UPARO-MOLINO-JOYA
015-21673-02	HUANCAVELICA	HASS	ESCOBAR CONISLLA SEGUNDINA PANFILA	FLORIDA
015-21657-01	HUANCAVELICA	HASS	ACEVEDO VEGA MARLENY ROSARIO	MANZANAYOCC
015-23185-01	HUANCAVELICA	HASS	LUNA CASAVILCA LORENA MARILU	JALA JALA
015-29816-01	HUANCAVELICA	HASS	ASTORAYME ABREGU GERMAN RUPERTO	ÑAHUIS
015-21819-02	HUANCAVELICA	HASS	GONZALES QUISPE JULIO JUAN	ARENAL SUSA MARIA
015-23582-01	HUANCAVELICA	HASS	PEÑA MANSILLA MAGDALENA	TUNASPAMPA
015-02951-01	HUANCAVELICA	HASS	HUACHOS CUSI SILVIA	PATA PANPA
015-26569-01	HUANCAVELICA	HASS	QUISPE BAUTISTA JOHAN KENNEDY	SANTA MARIA
015-14337-01	HUANCAVELICA	HASS	ARTEAGA ENCISO HUGO AGAPITO	CERCO PAMPA
015-20762-01	HUANCAVELICA	HASS	SANCHEZ MENDOZA JUAN	URPAY
015-01204-01	HUANCAVELICA	HASS	GONZALES GUTIERREZ ANGELICA	CCOCHACCPAMPA
015-29735-01	HUANCAVELICA	HASS	LA ROSA QUICHCA JULIO	NEIRA GRANDE
015-15712-02	HUANCAVELICA	HASS	HUAMAN ROJAS CESAR FLORENCIO	HIGOSNIYOCC
015-23470-02	HUANCAVELICA	HASS	ECHEGARAY CARBAJAL DANTE OMAR	TORORUMY
015-29860-01	HUANCAVELICA	HASS	MELGAR DELGADO CARMEN MIRTHA	LADERA
015-27704-01	HUANCAVELICA	HASS	BAUTISTA VELASQUEZ FREDY CRISOSTOMO	MATARA
015-10684-01	HUANCAVELICA	HASS	CUADROS BUSTAMANTE JOSE ANTONIO	ORCCOPATA
015-23060-01	HUANCAVELICA	HASS	MORALES SAYRITUPAC WILDER ARTURO	HOMNO

015-20180-01	HUANCAVELICA	HASS	CABRERA BENAVIDES RAUL ENRIQUE	CAJUNCHA
015-29775-02	HUANCAVELICA	HASS	GONZALES FLORIAN EDWIN RAUL	PUNTA
015-21816-04	HUANCAVELICA	HASS	TRILLO BAUTISTA YONY VIDAL	CUCHOS
015-16276-02	HUANCAVELICA	HASS	CAMPOS MUÑOS	HIGUERA
015-29875-01	HUANCAVELICA	HASS	SAAVEDRA FLORES JORGE ISAAC	TANAYO
015-20912-01	HUANCAVELICA	HASS	MEDINA RAMIREZ MARLO JESUS	LANGRIAPATA
015-21699-02	HUANCAVELICA	HASS	RAMOS RIVAS ALFREDO	WIRACCOCHA
015-27652-02	HUANCAVELICA	HASS	HUAMAN VIOLETA EDWIN WILLY	LOTE LLOCCLLAYAJ
015-21831-01	HUANCAVELICA	HASS	PEREZ GONZALES CHRISTIAN FIDEL	AYHUACCLLA
015-21821-01	HUANCAVELICA	HASS	SOTO TRILLO DIANA CAROLINA	HUINCO 4
015-29853-01	HUANCAVELICA	HASS	LEDESMA CRUZ PRECENCIANA	URPAY
015-29785-01	HUANCAVELICA	HASS	TANTA VENTURA NORY GRIMANESA	AYJAHUANCA
015-22467-01	HUANCAVELICA	HASS	PEREZ ACUÑA PATROCINIA JOSEFA	YANA ORCCO
015-03927-02	HUANCAVELICA	HASS	HUAYTA HUAMAN RODESENDO JULIO	CHATA CASCAJAL
015-21817-01	HUANCAVELICA	HASS	QUISPE TRILLO HONORINA SILVIA	JATUN-CHIMA
015-27706-01	HUANCAVELICA	HASS	ALVA MELLISHO ALFREDO TEODORO	JURURUMI
015-23509-02	HUANCAVELICA	HASS	CHIRA ESPINOZA SHENY ANDREA	DURASNUYOCC
015-16232-08	HUANCAVELICA	HASS	HUARCAYA ESPINOZA JUANA FRANCISCA	HUAROTO
015-12007-02	HUANCAVELICA	HASS	MISAJEL HUAMANI JAVIER AMANCIO	CRUZ PAMPA
015-21968-01	HUANCAVELICA	HASS	CONDORI VELARDE SANTOS REYNALDO	AYJOI
015-12136-01	HUANCAVELICA	HASS	YALLICO TENORIO	YANAHUARMI
015-29780-01	HUANCAVELICA	HASS	PARIONA PARIONA JAQUELIN ANDREA	JEYSAYPATA
015-20977-01	HUANCAVELICA	HASS	ROJAS GAMBOA PAULINA	ALMIDONPAMPA
015-29866-01	HUANCAVELICA	HASS	HUAYCOCHEA VERA PEDRO MIGUEL	CARMEN ALTO
015-29892-01	HUANCAVELICA	HASS	RETAMOZO MUÑOZ DENIS VICTOR	PORURO
015-03361-01	HUANCAVELICA	HASS	PAUCAR AURIS WILLY ERNESTO	LUCMA-CUCHIJERCA LT. 1
015-03036-03	HUANCAVELICA	HASS	ARONE RUIZ DOMITILA	HUACHI CUCHO
015-21697-04	HUANCAVELICA	HASS	PARIONA HUAMAN FIDELA	PISCIGRANJA
015-20786-05	HUANCAVELICA	HASS	FERNANDEZ GALA NOEL GUSTAVO	LLARGAPATA
015-21695-01	HUANCAVELICA	HASS	CONTRERAS QUINCHO ISABEL MARIA	CCORI MAYLLANA 1
015-29900-01	HUANCAVELICA	HASS	TORNERO ACEVEDO JOEL JULIO	PACAYHASE
015-03177-01	HUANCAVELICA	HASS	ABREGU RIVERA EMILIO	OCRULLAY
015-21770-01	HUANCAVELICA	HASS	VALDEZ HERRERA WILLIAN	RALEJE
015-27918-01	HUANCAVELICA	HASS	PARDO CHOQUE MIRIAM YOVANA	FUNDO MAMACOCHA

015-21700-01	HUANCAVELICA	HASS	VALENCIA MANRIQUE JULIA	TUNASPATA MIRADOR
015-20752-03	HUANCAVELICA	HASS	HUAMANI CANCHANYA WILDER	TIO PAMPA
015-02964-02	HUANCAVELICA	HASS	CAMPOS GARCIA VICTORIA	RUEDA PAMPA
015-09999-02	HUANCAVELICA	HASS	CRISPIN APARCO CELEDONIA	ROSASNIYOCC
015-29901-01	HUANCAVELICA	HASS	VIOLETA CUBA JHONNY EDER	MARCALLA 4
015-20892-01	HUANCAVELICA	HASS	SALAZAR QUISPE JUAN DE DIOS IRENEO	PAMPA CHACRA
015-29928-01	HUANCAVELICA	HASS	ESPINAL DE BENDEZU AVELINA	MATICHACRA
015-29914-01	HUANCAVELICA	HASS	NAPANGA CALIXTO CECILIA PATRICIA	MAUCA HUERTA
015-23443-01	HUANCAVELICA	HASS	GUEVARA FELICES ELSA SOLEDAD	PEDREGAL
015-29911-01	HUANCAVELICA	HASS	HUAYTA HUAMAN MARITZA ALINDA	SABILAYOJ
015-23476-01	HUANCAVELICA	HASS	QUISPE VILCATOMA ABNER	TUNAS ERA
015-20662-04	HUANCAVELICA	HASS	ESPINOZA MATAMOROS LUZMILA	MIRADOR AL RIO MANTARO
015-29951-01	HUANCAVELICA	HASS	ÑACARI AYBAR DELIA DORIS	YANASALLA
015-23599-01	HUANCAVELICA	HASS	ACEVEDO PACHECO TOMAS TEOBALDO	TUNAS PATA
015-21608-01	HUANCAVELICA	HASS	QUISPE CHOCCA FRANCISCO	TARAPAMPA
015-29837-01	HUANCAVELICA	HASS	ECHEVARRIA GONZALES EBED ALEF	PANO PAMPA
015-29957-01	HUANCAVELICA	HASS	MEDINA NAVARRO GUILLIO	EL MOLLE
015-27556-01	HUANCAVELICA	HASS	PALANTE DURAN MAURA	PORAJE MORROPAMPA
015-29961-01	HUANCAVELICA	HASS	GUERREROS MELGAR MONICA SOCIMA	ACCOYCHA
015-02941-02	HUANCAVELICA	HASS	MELGAR CORNEJO PAULINA	PACCALLEPAMPA
015-03228-01	HUANCAVELICA	HASS	DANIEL ERAZO SILVERIO	SUBIDA CCARAMPATA
015-23341-02	HUANCAVELICA	HASS	INOCENTE LIZARBE PASTOR	WAITA CORRAL
015-02320-01	HUANCAVELICA	FUERTE-HASS	CHANCHA JANAMPA EPIFANIO	PAMPLONA
015-02692-02	HUANCAVELICA	HASS	BENDEZU TORRECILLAS EDGAR ESPERIDIAN	CUCHARANPAMPA
015-23183-03	HUANCAVELICA	HASS	HUAMAN VILCA GERMAN	PUCA CORRAL
015-21671-02	HUANCAVELICA	HASS	VELASCO QUISPE MARITZA CONSUELO	HUAYRANI
015-26684-01	HUANCAVELICA	HASS	LUNA QUISPE PABLO SEGUNDINO	CORRAL
015-21666-01	HUANCAVELICA	HASS	TAPIA DIAZ LIZET MARLENI	GOMEZ
015-11440-02	HUANCAVELICA	FUERTE-HASS	SALAZAR LUNA DELVIS ALCIDES	CERCO CHICO
015-11293-01	HUANCAVELICA	HASS	LAGOS FLORES WILMER	APARI ALTO
015-23249-01	HUANCAVELICA	HASS	LAGOS FLORES HUMBERTO ANTONIO	VISTOSO
015-29716-02	HUANCAVELICA	HASS	ZAMUDIO PARAGUAY RUSBER	HUAMPO
015-15671-03	HUANCAVELICA	HASS	LUNA PEVE VICTOR SILVIO	CHUPA
015-15671-06	HUANCAVELICA	HASS	LUNA PEVE VICTOR SILVIO	AMPAJAYOC

015-16222-02	HUANCAVELICA	HASS	CHOQUE MARTINEZ ARTURO IVAN	SAN JUANITO
015-29707-01	HUANCAVELICA	HASS	QUISPE HUAMANI RONAN BARONE	PAMPA
015-21766-02	HUANCAVELICA	HASS	HUAMAN ESCOBAR JOSE ARTEMIO	HUANCAS
015-27144-01	HUANCAVELICA	HASS	DIAZ DE CANDIOTTI ROSA PELAGIA	HOYADA
015-23199-01	HUANCAVELICA	HASS	AGUIRRE DE LA CRUZ PEDRO PASCUAL	TUNASPAMPA
015-23337-01	HUANCAVELICA	HASS	ROMERO CONDOR VIRGILIO	ALAMBREPAMPA
015-15537-01	HUANCAVELICA	HASS	LUNA ESCOBAR LUCILA	PALTO GRANDE
015-21441-01	HUANCAVELICA	HASS	ALCANTARA GUZMAN DORIS	CARHUAZ-ANDEN
015-20674-01	HUANCAVELICA	HASS	CUSIPUMA FLORES SANTIAGO	VISTA ALEGRE
015-21687-01	HUANCAVELICA	HASS	PEÑA GUTIERREZ DIEGO SERVANDO	TUNASPATA CCORIMAYLLANA
015-29724-01	HUANCAVELICA	HASS	SAAVEDRA TITO EDWYN LUIS	SIETE PISCANA/BUENOS AIRES
015-29721-01	HUANCAVELICA	HASS	MARTINEZ MARMOLEJO SENAYDA INES	PAYGOPATA
015-23186-01	HUANCAVELICA	HASS	PAXI SICHA ANA LUZ	HIGOSNIYOCC
015-20760-01	HUANCAVELICA	HASS	ÑAHUI HUAMAN ROSARIO	SISIMOCCO
015-23316-01	HUANCAVELICA	HASS	HERNANDEZ HERRERA YOBER DANE	HORGON
015-23312-02	HUANCAVELICA	HASS	ROMANI MOLINA KLEBERTH PAZ	HUAÑA HUANUZCA
015-20937-01	HUANCAVELICA	HASS	BULEJE CASAVILCA OLINDA ESTHER	HUAMBO CHICO
015-20887-01	HUANCAVELICA	HASS	ÑAÑEZ GUTIERREZ CARLOS ENRIQUE	BELLA ESPERANZA
015-20101-02	HUANCAVELICA	HASS	HUAMANI PAUCAR MARIO MARTIN	CAJON
015-20804-02	HUANCAVELICA	HASS	DIAZ BENDEZU SOFIA	FUNDO CUNYARI
015-29701-01	HUANCAVELICA	HASS	HUAMAN ORMEÑO PERCY HUGO	TRANCA
015-27561-01	HUANCAVELICA	HASS	CHAYCO JAURIGE LUIS PEDRO	HUASCCANCO
015-29699-01	HUANCAVELICA	HASS	CAYLLAHUA DE HUARCAYA ZARAGOSA SERAFINA	LADERA
015-27449-01	HUANCAVELICA	HASS	OTAÑO HUAYLLA VICENTE MANUEL	FUNDO APARI
015-20931-04	HUANCAVELICA	HASS	YALLICO BULEJE HUGO ANTONIO	CAPILLAPATA ALTO
015-15191-03	HUANCAVELICA	HASS	ARANGO FLORES ANIBAL ROBERTO	HIGOSNIYOCC
015-20926-04	HUANCAVELICA	FUERTE-HASS	ALEJO HERNANDEZ ALIMBERT	SAUCOCHA
015-22189-02	HUANCAVELICA	HASS	YALLICO BULEJE ELSA EDITH	CAPILAPATA
015-29763-01	HUANCAVELICA	HASS	MALDONADO TANTA MAYCOL ALCIDES	SERCO CAJON
015-20938-01	HUANCAVELICA	HASS	BULEJE CASAVILCA RELINDA MARGHOT	CANCOR
015-20862-02	HUANCAVELICA	HASS	CRISPIN MENDOZA URBANO	URPAY
015-14106-02	HUANCAVELICA	HASS	SANCHEZ MARCAS ROSA	URPAY
015-29766-01	HUANCAVELICA	HASS	QUIQUIA CUADROS JHONNY	ARNISH
015-16880-01	HUANCAVELICA	HASS	PALOMINO MOLLARES DAVID	ACCO CERCO

015-23508-05	HUANCAVELICA	HASS	HUARCAYA PAUCAR JESUS VIRGILIO	LOTE I - SARACOTO
015-29720-02	HUANCAVELICA	HASS	MUNARRIZ MANCILLA MASIAS	SAVILA MOLLE BAJO
015-29774-01	HUANCAVELICA	HASS	QUISPE CEPERIAN GAMALIEL DAN	YAUYI PAMPA
015-04402-02	HUANCAVELICA	HASS	TAIPE PALOMINO SANTIAGO	VILLA AGRARIA CULAUPI 2
015-19705-04	HUANCAVELICA	HASS	VERA CORONADO VICTOR SANTIAGO	SACCACHA
015-29358-02	HUANCAVELICA	FUERTE-HASS	GONZALES SANTIAGO MARY LUZ	ANEXO OCORO 2
015-21772-01	HUANCAVELICA	HASS	ARTEAGA LOZA FELIPE BENICIO	MOLLECANCHA
015-13187-03	HUANCAVELICA	HASS	SUAREZ OLIVARES MARIA ESTHER	PUCARUME
015-20770-01	HUANCAVELICA	HASS	GUEVARA FELICES MARCO ANTONIO	CHAYPARA
015-23197-01	HUANCAVELICA	HASS	MARTINEZ COLQUEPISCO MARIA SUSANA	ACARAPATA ALTO
015-21217-02	HUANCAVELICA	HASS	HUAMANI CANCHANYA EDINSON	VILLENA
015-27430-02	HUANCAVELICA	HASS	ASCONA ARTEAGA DANIEL	CERCO CHICO
015-21676-02	HUANCAVELICA	HASS	CUSIPUMA ARTEAGA EDWIN NICANOR	SAYA
015-29719-01	HUANCAVELICA	HASS	PAYHUA OJEDA ROSA ENMA	FUNDO TULLPA
015-27988-02	HUANCAVELICA	HASS	MATOS LUNA OSCAR BALTAZAR	MEZA RUME
015-29821-01	HUANCAVELICA	HASS	OLIVARES GUERRA EDITH MARISOL	MARISOL
015-21713-02	HUANCAVELICA	HASS	JULIAN MACHUCA EUGENIA	PINOYOCC
015-24205-01	HUANCAVELICA	HASS	SALVADOR JULIAN FORTUNATA	CCATUNPAMPA
015-21915-01	HUANCAVELICA	FUERTE-HASS	CARBAJAL SAIRITUPAC EFRAIN LUIS	CERCO MEDIO Y CORNEJO
015-00016-03	HUANCAVELICA	HASS	HUAYLLA FERNANDEZ YOVANA	COLPA
015-19453-01	HUANCAVELICA	HASS	CONISLLA ÑACARI ADAN ANIBAL	MEMBRIYUYOCC
015-24195-01	HUANCAVELICA	HASS	SEGURA TRILLO SANTOS	TARA
015-21779-01	HUANCAVELICA	HASS	TAPIA DE RIVERA FRANCISCA	TARA PATA
015-04029-01	HUANCAVELICA	HASS	RAMOS SEGUIL BERNARDINO	ACCOPATA - CALZADA
015-03323-01	HUANCAVELICA	HASS	MOREYRA GRANDA VICTOR HUGO	PATERIA
015-00302-01	HUANCAVELICA	HASS	GAMBOA GAVILAN BASILIA TIMOTEA	ALTO CAJA
015-29824-01	HUANCAVELICA	HASS	ARTEAGA NAVARRO MARIA FERNANDA DE LOS ANGELES	SIETE PISCANA
015-16440-02	HUANCAVELICA	HASS	MARTINEZ CEPERIAN EUSEBIA	PALTO MIEL
015-21847-01	HUANCAVELICA	HASS	LUNA DIAZ REYNA	SALLA
015-27819-01	HUANCAVELICA	HASS	LOZA HERRERA HUGO BERNARDINO	PUCARUMI
015-00089-01	HUANCAVELICA	HASS	LOZA TORNERO DIEGO ALBERTO	ACARAPAMPA
015-27352-01	HUANCAVELICA	HASS	CONISLLA SALAZAR EMPERATRIZ NOELIA	SAYTOCCA ALTA
015-23661-01	HUANCAVELICA	HASS	LOPEZ LEYVA PAUL MIKE	PAMPACHACRA

015-27972-01	HUANCAVELICA	HASS	TAMBINE PICHO RAFAEL	CHULLUNCUY
015-23187-01	HUANCAVELICA	HASS	MINAYA HUARCAYA AIMEE EDITH	PACAYCASA
015-21663-03	HUANCAVELICA	HASS	GARAVITO VASQUEZ BENEDICTA	RUMI SONCCO
015-20787-02	HUANCAVELICA	HASS	SALAZAR QUISPE ROMAN CIRO	EL HUARANGO
015-21819-01	HUANCAVELICA	HASS	GONZALES QUISPE JULIO JUAN	HOYO DE RICO
015-29818-01	HUANCAVELICA	HASS	NUÑEZ DIAZ MAGDALENA	CIRUELO
015-23404-02	HUANCAVELICA	HASS	MONTALVO ESCUDERO RUDYARD MACKINLEY	CAJON
015-20752-01	HUANCAVELICA	HASS	HUAMANI CANCHANYA WILDER	HUAYCO RUEDA PANPA
015-21219-01	HUANCAVELICA	HASS	HUAMANI CANCHANYA VANESSA	JASIPUCRO
015-23212-02	HUANCAVELICA	FUERTE-HASS	TUNQUE MONGE SANTOS	CCASI PATA
015-16232-06	HUANCAVELICA	HASS	HUARCAYA ESPINOZA JUANA FRANCISCA	FUNDO ALTOS
015-21280-02	HUANCAVELICA	HASS	ESPINOZA ERASO HERMELINDA	TERNERIA LIMAPAMPA
015-27763-01	HUANCAVELICA	FUERTE-HASS	MANTARI ANAYA MIGUEL	RURUPA
015-29858-01	HUANCAVELICA	HASS	HUAROTO CAPCHA SEGUNDINO CELESTINO	SILLACANCHA
015-29889-01	HUANCAVELICA	HASS	YAÑEZ MEDINA WILLIAM	FUNDO CULATA
015-23456-02	HUANCAVELICA	HASS	DAVALOS FLORES GIOVANNI	BUENA VISTA
015-23239-01	HUANCAVELICA	HASS	SAAVEDRA FLORES HUBERT ANDRES	CAUDIVILLA
015-13139-01	HUANCAVELICA	HASS	FLORES MEZA REYNA CONSUELO	LIMA PUCRO
015-21440-04	HUANCAVELICA	HASS	ALCANTARA GUZMAN JAIME	MARRA PATY
015-03855-01	HUANCAVELICA	HASS	CONDOR SOLANO ANDRES AVELINO	CONDOR
015-21801-01	HUANCAVELICA	HASS	MORA QUISPE KAREN MADELEINE	CHACRA GRANDE
015-21828-01	HUANCAVELICA	HASS	QUISPE TRILLO CLEMENTE	CHIMA CHICO
015-27559-01	HUANCAVELICA	HASS	QUINTANILLA GARAY YSAIAS	VISCACHA
015-23301-01	HUANCAVELICA	HASS	TURCO CCENCHO RENATO RENZO	CHACRO WIÑAC
015-21980-04	HUANCAVELICA	HASS	LOAYZA MATIAS JORGE LEONEL	ESPERANZA
015-29803-01	HUANCAVELICA	HASS	CHOQUE HUARCAYA YSIDRO RAUL	AYJAHUANCA
015-20974-03	HUANCAVELICA	HASS	ROJAS RAMIREZ JUAN MANUEL	CAPILLA
015-29879-01	HUANCAVELICA	HASS	SUAREZ FUENTES JULIA	PREDIO LA FORTALEZA
015-21948-02	HUANCAVELICA	HASS	HUAMANI ECHEVARRIA LUCIO CERILO	LUCRO
015-23547-01	HUANCAVELICA	HASS	CLEMENTE PALOMINO MARCO ANTONIO	SERCO DE PIEDRA
015-27552-01	HUANCAVELICA	HASS	SALDAÑA DEL RIO ALESSANDRA ALINDA	SAN PEDRO
015-27580-01	HUANCAVELICA	HASS	HUAYTA HUAMAN VICTOR RAUL	CAPURA
015-03047-01	HUANCAVELICA	HASS	CAMASCCA TICLLACURI MARTHA	JATUN RUMI
015-03036-01	HUANCAVELICA	HASS	ARONE RUIZ DOMITILA	CRUZ PAMPA

015-18854-01	HUANCAVELICA	HASS	VELASCO DIAZ REYNALDO	NARANJO
015-25063-02	HUANCAVELICA	HASS	FLORIAN GONZALES FELICITA ANDREA	NARANJUYOG
015-20478-02	HUANCAVELICA	HASS	VELASCO DIAZ RUFINO	SERCO GUAYAVITO
015-29867-01	HUANCAVELICA	HASS	DELGADO ROJAS COSME	ANCAYCUCHITO
015-23278-02	HUANCAVELICA	HASS	CONTRERAS ARENAS LIZ MARIBEL	LOS PEDRAGALES
015-21936-01	HUANCAVELICA	HASS	FRUTICULA VIOLETA EIRL.	AHUYLLHUA
015-27930-01	HUANCAVELICA	HASS	REVATTA SAAVEDRA SIMON ROGER	TARAPATA OLLADA
015-19452-01	HUANCAVELICA	HASS	HUAMAN VIOLETA RITA SILVIA	CAPURA
015-28544-01	HUANCAVELICA	HASS	HUAROTO JAYO URCINA	TOMA
015-20680-01	HUANCAVELICA	HASS	GALVEZ SALDAÑA MARCO ANTONIO	MARCO ANTONIO GALVEZ SALDAÑA
015-16239-02	HUANCAVELICA	HASS	QUECAÑO MEDRANO FERNANDO DARIO	PANTACHA
015-19120-03	HUANCAVELICA	HASS	HUAYTA GUTIERREZ DONY ANGEL	TARAYOC
015-20777-01	HUANCAVELICA	HASS	QUISPE RETAMOZO LINO	PURURO
015-02964-01	HUANCAVELICA	HASS	CAMPOS GARCIA VICTORIA	YURAJ RUMI
015-29923-01	HUANCAVELICA	HASS	VASQUEZ PEREZ FREDY WALDEMAR	PORTACHUELO
015-29897-01	HUANCAVELICA	HASS	CONDORI JULIAN NORMA	FUNDO LOTE 2
015-29891-02	HUANCAVELICA	HASS	WONG PAZ SOLDAN JOEL ALEXANDER	ANTA
015-01136-01	HUANCAVELICA	HASS	CANCHARI ALMONACID HERMELINDA	HUAYLARPAMPA
015-03261-02	HUANCAVELICA	HASS	HUAYANAY REYMUNDO HUMBERTO JULIAN	CCARAMPATA
015-29942-01	HUANCAVELICA	HASS	ROMANI GUTARRA ARMANDO	NOGAL PAMPA
015-21808-02	HUANCAVELICA	HASS	HUAYTA HUAMAN GLORIA MARUJA	SOCOS
015-23555-01	HUANCAVELICA	HASS	INFANTE HINOSTROZA LUCIANA MERY	ROSAS HUACCTA
015-23556-01	HUANCAVELICA	HASS	ACEVEDO MENDEZ RUBEN	PENCA PATA
015-23345-01	HUANCAVELICA	HASS	TUNQUE CHOCCA FELICIANA	HUCRUYPACCHA
015-23300-03	HUANCAVELICA	HASS	CUADROS DURAN MAURO	ACCO PAMPA I
015-29952-01	HUANCAVELICA	HASS	AGROPALTA EL MONTE SAC	FUNDO QUICHCAPATA LOTE A
015-03050-02	HUANCAVELICA	HASS	RUIZ HERRERA TOBIAS	HUACHI PAMPA
015-27221-01	HUANCAVELICA	FUERTE	CARDENAS DE RUBELO VICTORIA	LOTE 02-PARCO
015-23198-01	HUANCAVELICA	HASS	RUBELO CARDENAS SINTIA CARINA	ESTANQUE-PARCO
015-29685-01	HUANCAVELICA	HASS	ROMERO PEREZ LUISA	HATUN CORRAL
015-23343-01	HUANCAVELICA	HASS	CRISPIN DE MACHUCA FORTUNATA	CAPULI PAMPA
015-23193-01	HUANCAVELICA	HASS	MUÑOZ CUADROS MARCIAL	MARCAY HUAYCO
015-19459-01	HUANCAVELICA	HASS	QUISPE MOREYRA LUIS ENRIQUE	CERCO GRANDE
015-02115-03	HUANCAVELICA	HASS	MENDOZA PARIONA ERCILIO FELIZ	CHILA CCARATUYOCC

015-29716-03	HUANCAVELICA	HASS	ZAMUDIO PARAGUAY RUSBER	LAYAMPAMPA
015-15601-01	HUANCAVELICA	FUERTE-HASS	TITO PALOMINO PEDRO ADVINCULA	HUERTA GRANDE
015-21668-01	HUANCAVELICA	HASS	HUAMANI PAUCAR MAXIMO SEFERINO	CHAUPISLA
015-19846-01	HUANCAVELICA	HASS	HUAMANI PAUCAR JOSE LUIS	CASA HUERTA
015-28049-01	HUANCAVELICA	HASS	CRUZ CARBAJAL JUAN JOSE	SIVERIANA
015-00161-02	HUANCAVELICA	HASS	CHOQUE MARTINEZ DALMIRO ROTMAN	SAN ANDRES PARTE ALTA
015-29709-02	HUANCAVELICA	HASS	CECAYRA CCECCAÑO FREDILBERTA LUISA	TUTUCA II
015-23191-02	HUANCAVELICA	HASS	LANDEO QUISPE FREDY	LA NUEVA RINCONADA
015-23816-02	HUANCAVELICA	HASS	CASAVILCA COSIATAO BRIGIDA PELAGIA	PAMPANTO
015-02339-01	HUANCAVELICA	HASS	MONTERO ALCANTARA ISAAC ANTONIO	LOMA
015-20661-01	HUANCAVELICA	FUERTE-HASS	AGROSALDAÑA SAC	FUNDO CASCANNI
015-20980-01	HUANCAVELICA	HASS	SANCHEZ ALIAGA VICTORIA BACILISA	MATUS MOCCO
015-21440-03	HUANCAVELICA	HASS	ALCANTARA GUZMAN JAIME	PACCPAPATA
015-23204-01	HUANCAVELICA	HASS	ARROYO PALANTE SAMUEL	MISKI HUAYCCO-MAVA MOLINO
015-20961-02	HUANCAVELICA	HASS	ARANGO ASTO JULIO CESAR	CCACCAYARCCA
015-21612-01	HUANCAVELICA	HASS	MENENDEZ CARRION EDWARD	FUNDO PRUDENCIA
015-03795-03	HUANCAVELICA	HASS	HUAMANI CAMASCA EVARISTO VICENTE	PUCA HUIÑACC
015-26980-01	HUANCAVELICA	HASS	CABRERA ALONSO MONICA	LARGO
015-15018-02	HUANCAVELICA	HASS	VERGARA BENDEZU ABEL ANANIAS	RINCONADA
015-00303-01	HUANCAVELICA	HASS	MARTINEZ LOZA GUILLERMO	QALAPATA
015-00254-01	HUANCAVELICA	HASS	BENDEZU MEDINA WILDO WILBER	SAYTOGA
015-29702-01	HUANCAVELICA	HASS	HUARANCCA QUISPE RODOLFO BARTO	LADERA
015-29698-01	HUANCAVELICA	HASS	HUARCAYA CAYLLAHUA EDWIN FLORENCIO	CORRALPAMPA
015-29710-01	HUANCAVELICA	HASS	SANTIAGO DE GONZALES BERTHA	ANEXO OCORO
015-15805-05	HUANCAVELICA	HASS	LUNA VASQUEZ SALOME	MOLLEPAMPA
015-20931-02	HUANCAVELICA	HASS	YALLICO BULEJE HUGO ANTONIO	CALVARIO
015-23398-02	HUANCAVELICA	FUERTE-HASS	QUIÑONEZ ALEJO SILVIO MAURO	LADERA
015-29732-01	HUANCAVELICA	FUERTE-HASS	URIBE CABRERA VICTOR MANUEL	SOBRE EL CORRAL
015-29771-01	HUANCAVELICA	HASS	MONTERO SAYAS GERSON	HUMBERTO ESPINAL ALLPA
015-20911-02	HUANCAVELICA	HASS	AGRICOLA EXPORTADORA H&M SAC	SONGO
015-21306-02	HUANCAVELICA	HASS	MACHUCA RUIZ PERCY	CHACCRO WIÑACC
015-27816-01	HUANCAVELICA	HASS	RIVERA SALVATIERRA PEDRO	PEDEGRAL
015-27156-01	HUANCAVELICA	HASS	MACHUCA ZARREA SERGIO	AYACUCHITO
015-29733-01	HUANCAVELICA	HASS	QUISPE DEL RIO ARTURO IGNACIO	CAJON

015-29770-01	HUANCAVELICA	HASS	ORMEÑO ARGUEDAS NORMA GLADYS	CERCO GRANDE
015-27553-01	HUANCAVELICA	HASS	BULEJE CASAVILCA CONSTANTINO FERNANDO	HUANACABRA
015-17048-02	HUANCAVELICA	FUERTE-HASS	ESCOBAR ROJAS SANDY PAOLA	OROYA
015-13220-01	HUANCAVELICA	HASS	PALOMINO MATIAZ NILO	MONTE PUILLE
015-27917-01	HUANCAVELICA	HASS	ECHEVARRIA TINEO GONZALO	ARGUIS PUCAJAJA
015-27347-01	HUANCAVELICA	HASS	VASQUEZ MARTINEZ EDEN LIONEL	CABEZA DE VACA
015-27849-01	HUANCAVELICA	HASS	BENDEZU REBATTA EDILBERTO	TUNAZA PATIBORDO COMUNIDA ALCAS
015-29754-01	HUANCAVELICA	HASS	PALOMINO MIRANDA CANDY JHULIZA	RADIOPAMPA
015-20888-01	HUANCAVELICA	HASS	CEPERIAN LOAYZA VALENTIN ALBINCO	LLAULLIPAMPA
015-04402-01	HUANCAVELICA	HASS	TAIPE PALOMINO SANTIAGO	VILLA AGRARIA CULAUPI 1
015-15753-01	HUANCAVELICA	HASS	QUISPE TORNERO BERTHA MARITZA	ARENAL
015-02961-01	HUANCAVELICA	HASS	CARDENAS DE BERAMENDI AURELIA	RUEDA PAMPA-1
015-21221-01	HUANCAVELICA	HASS	HUACHOS ELESCANO FELIX ALFREDO	PENCA PAMPA
015-27590-01	HUANCAVELICA	HASS	GALINDO CHOQUE JONATHAN	CRUZ PAMPA
015-21654-02	HUANCAVELICA	HASS	HUARCAYA PAUCAR MARINO	MARINO I - SARACOTO
015-21766-04	HUANCAVELICA	HASS	HUAMAN ESCOBAR JOSE ARTEMIO	SAN MARTIN
015-02959-01	HUANCAVELICA	HASS	HUAMANI RAMOS JUAN	HUERTA UCO
015-15578-02	HUANCAVELICA	HASS	QUISPE PALOMINO LINO	PAMPA
015-13187-02	HUANCAVELICA	HASS	SUAREZ OLIVARES MARIA ESTHER	ISLA-TICRAPO
015-29760-01	HUANCAVELICA	HASS	GUEVARA PACHECO IRINEO	VALLE CHAIPARA
015-12891-01	HUANCAVELICA	HASS	MEDINA SAAVEDRA NARCISO	CCEPAPUQUIO
015-27915-01	HUANCAVELICA	HASS	OCHOA VELASQUEZ MARIBEL	LA RINCONADA
015-20966-01	HUANCAVELICA	HASS	AGROPECUARIA PUMANI E.I.R.L.	FUNDO PUMANI
015-20966-02	HUANCAVELICA	HASS	AGROPECUARIA PUMANI E.I.R.L.	FUNDO PUMANI 1
015-20894-01	HUANCAVELICA	HASS	ALBERCO PIO JUANA HORTENCIA	FUNDO EL TRIUNFO
015-23319-07	HUANCAVELICA	HASS	PEÑARANDA BULCO CESAR AUGUSTO	EL CAPITAN VII
015-20672-01	HUANCAVELICA	HASS	DIAZ CUSIPUMA PASCUAL	YANATARA ALTA
015-21781-02	HUANCAVELICA	HASS	MEDINA CARDENAS LUIS ALBERTO	FUNDO TINCO
015-29747-01	HUANCAVELICA	HASS	ALVAREZ POSSO JOAQUIN FELIPE	CAYAMA
015-21362-01	HUANCAVELICA	HASS	LUCAS BOZA ROSA	FUNDO ARENAS
015-00051-02	HUANCAVELICA	HASS	CAYETANO QUISPE ALFONSO	ACCOYCHA
015-21912-02	HUANCAVELICA	FUERTE-HASS	LLERENA MORALES AURELIO	CHAUPICHA
015-21799-02	HUANCAVELICA	HASS	SALAZAR QUISPE ORLANDO	LA FLORESTA
015-29826-01	HUANCAVELICA	HASS	ACEVEDO SUAREZ ROSALIA	GANOARINA

015-21663-01	HUANCAVELICA	HASS	GARAVITO VASQUEZ BENEDICTA	HUASIJAWAN
015-04028-02	HUANCAVELICA	HASS	SANCHEZ RAMOS MARCELO	TARAYNO II
015-23257-02	HUANCAVELICA	HASS	CASAVILCA CUSIATAU DOMINGO ALGIO	MERCADILLO
015-23257-01	HUANCAVELICA	HASS	CASAVILCA CUSIATAU DOMINGO ALGIO	HUERTA
015-27691-01	HUANCAVELICA	HASS	MACHUCA SARRIA JORGE CLAUDIO	FLOR DE ANELI
015-29772-01	HUANCAVELICA	HASS	HERRERA SAAVEDRA ESTELA	GARHUINCHO
015-29707-02	HUANCAVELICA	HASS	QUISPE HUAMANI RONAN BARONE	CERCO LARGO
015-28394-02	HUANCAVELICA	FUERTE-HASS	MORE MATEO EMILIANO	FUNDO EMILIANO
015-00308-02	HUANCAVELICA	FUERTE-HASS	ECHEVARRIA MENDOZA FRANCISCO	FUNDO VIÑA
015-28353-02	HUANCAVELICA	FUERTE-HASS	ECHAVARRIA AGUIRRE EFRAIN	FUNDO CHACCO
015-20890-01	HUANCAVELICA	HASS	ACEVEDO MARTINEZ MARILU	PREDIO HUASICHACRA
015-27820-01	HUANCAVELICA	HASS	ORELLANA FLORES NANCY CABER	ALTO CAJA
015-00124-01	HUANCAVELICA	HASS	MARTINEZ CEPERIAN BASELIZA SANTOSA	MONSEFU
015-26920-02	HUANCAVELICA	HASS	MEDINA REVATTA MELCHORITA AMALIA	LAS CABULLAS
015-28213-01	HUANCAVELICA	HASS	CASTELLANOS HUAYLLA CARLOS MANUEL	MANZANAPATA
015-27143-01	HUANCAVELICA	HASS	GALA HUAROTO CESAR EDWIN	AUCAYA
015-16860-03	HUANCAVELICA	HASS	MINAYA MONTES ANDRES AVELINO	SALLA - I
015-29727-01	HUANCAVELICA	HASS	HUAMANI GARCIA EULALIO MODESTO	LADERA
015-27600-01	HUANCAVELICA	HASS	GOMEZ SANTOS BRYAN JEFF	PAMPACIRCO
015-19435-01	HUANCAVELICA	HASS	TRILLO GONZALES GEORGINA	HUINCO 3
015-27430-03	HUANCAVELICA	HASS	ASCONA ARTEAGA DANIEL	PAYHUANO
015-21295-01	HUANCAVELICA	HASS	PEÑALOZA RUIZ FELICITA DOMINGA	CHACCRO WIÑAC
015-03881-01	HUANCAVELICA	HASS	QUISPE HUAMAN ROGELIO	ARENAL CHICO
015-03368-01	HUANCAVELICA	HASS	BAUTISTA GONZALES MARIA ANTONIA	QUILMANA
015-21637-01	HUANCAVELICA	HASS	RAMOS BENITO JANETH	ROCOTO PAMPA
015-23511-03	HUANCAVELICA	HASS	ESPINOZA FUENTES REYDER ALAIN	CHATAHUARACA-2
015-23254-01	HUANCAVELICA	HASS	HUARCAYA PEVE FLOR SILVESTRE	ANA TERESA
015-21283-01	HUANCAVELICA	HASS	RUIZ MALPICA ALICIA	SALA MACHAY
015-19451-01	HUANCAVELICA	HASS	BAUTISTA ALARCO HONORIO ERASMO	FUNDO AURELIA
015-23470-01	HUANCAVELICA	HASS	ECHEGARAY CARBAJAL DANTE OMAR	HUERTA
015-23049-01	HUANCAVELICA	HASS	MELGAR HUAROTO OSCAR ERNESTO	MANZANAYOCC
015-29809-01	HUANCAVELICA	HASS	FRANCO TABOADA JULIO CESAR	CAPITAN
015-20900-01	HUANCAVELICA	HASS	COLQUEPISCO TORNERO EDWARD DIDI	CAYAMA
015-29857-01	HUANCAVELICA	HASS	SAAVEDRA DEL PINO ROSS MERY	CARHUINCHO

015-15977-02	HUANCAVELICA	HASS	HUAROTO ARROYO HUGO ROLANDO	CAJUNCHA
015-00301-01	HUANCAVELICA	HASS	POSSO ÑAÑEZ ALEXS FIDEL	PAMPA CHACRA
015-27454-01	HUANCAVELICA	HASS	MOREYRA TASAYCO LUIS ALBERTO	ANCAYCOCHA
015-21830-01	HUANCAVELICA	HASS	MOREYRA QUISPE FRANCIS LUIS	FUNDO CASA VIEJA
015-00017-04	HUANCAVELICA	HASS	ACEVEDO VERGARA ORLANDO WUILMAR	CABRA CANCHA
015-29836-01	HUANCAVELICA	HASS	PARIONA CARDENAS FAUSTINA FELICITA	MOLLE PATA
015-20747-02	HUANCAVELICA	HASS	HUAMANI PUENTES ELSA GLADYS	CCACCA CUCHO
015-29877-01	HUANCAVELICA	HASS	SAAVEDRA ONCEBAY JHERSON JOEL	LEON RUME 1 (SIETE PISCANA)
015-23349-01	HUANCAVELICA	HASS	VALDEZ CASIA CLINGER	HIGO CERCO
015-14008-01	HUANCAVELICA	HASS	TAIPE SANCHEZ MARTIN	LADERA
015-27455-01	HUANCAVELICA	HASS	BAUTISTA GONZALES CESAR MEREGILDO	FUNDO CHAPARRAL
015-21805-01	HUANCAVELICA	HASS	HUAYTA HUAMAN EVA TORIBIA	LUNCHE LADERA 4
015-29797-02	HUANCAVELICA	FUERTE	MAYHUA QUISPE MARIO	CAPILLA PAMPA 02
015-29804-01	HUANCAVELICA	HASS	ALLCCA MAUCAYLLE RAUL REYNALDO	HAYJAHUANCA
015-29778-01	HUANCAVELICA	HASS	HUARANCCA PALOMINO ROSA SANTONA	NICOL
015-27653-02	HUANCAVELICA	HASS	GRANJA AGROECOLOGICA SAN ANDRES EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	SAN ANDRES DE VISTA ALEGRE
015-21854-01	HUANCAVELICA	HASS	BAUTISTA ARONE YASMIRA PILAR	HUANCA RUMI
015-29786-01	HUANCAVELICA	HASS	VENTURA HUAMANI MARINA INOCENTA	MAUCA MOLINO
015-12165-01	HUANCAVELICA	HASS	CRISPIN NUÑEZ YESSENIA DORIELY	SOCCOSPUQUIO
015-26725-01	HUANCAVELICA	HASS	COSSIOS DIAZ MIGUEL ANGEL	JOYO LOTE N°1
015-23348-01	HUANCAVELICA	HASS	HUARACA ASTORAYME DORIS LUZ	CHEQUEAO
015-27154-01	HUANCAVELICA	HASS	OCHOA BARRETO RICHARD NILTON	OCRULLAY
015-14864-01	HUANCAVELICA	HASS	SULLUCHUCO QYUSPE TEOFILO	MALLAUCRO
015-29865-01	HUANCAVELICA	HASS	SALAZAR HUAMAN ALEJANDRO	FUNDO MALLAUCRO LOTE1
015-16385-01	HUANCAVELICA	HASS	ASTORAYME GUILLEN MARIA EUGENIA	CHICOTILLOC
015-29893-01	HUANCAVELICA	HASS	MARTINEZ COLQUEPISCO GUILLERMO	TARAYOC
015-03045-03	HUANCAVELICA	HASS	HUAMAN MACHUCA VICENTE	FUNDO LUCUMA PAMPA EL ORO
015-23479-01	HUANCAVELICA	HASS	MENDOZA QUISPE MEGDONIO GELACIO	CHIPACHI
015-23325-01	HUANCAVELICA	HASS	BOZA QUISPE WILDER	CRUZ PATA
015-14830-01	HUANCAVELICA	HASS	YATACO SAAVEDRA DE DIAZ NATALIA RAQUEL	LARANO
015-21936-02	HUANCAVELICA	HASS	FRUTICULA VIOLETA EIRL.	TAMBO
015-25064-02	HUANCAVELICA	HASS	ENRIQUE SALAZAR MARIO MARINO	GENTIL MOCCO
015-11739-01	HUANCAVELICA	HASS	QUIQUIA ANTONIO JULIO CESAR	PROYECTO EL MOLINO

015-03938-02	HUANCAVELICA	HASS	HUAYTA GUTIERREZ CESAR AGRIPINO	LA LADERA
015-03897-01	HUANCAVELICA	HASS	QUISPE HUAYTA EUGENIO MARIANO	AMAYLLA
015-29881-01	HUANCAVELICA	HASS	QUISPE HUARCAYA PAULINO	HUARCAYA 1
015-03274-01	HUANCAVELICA	HASS	DEL RIO MENDOZA JORGE ENRIQUE	ANIMAS B
015-19589-04	HUANCAVELICA	HASS	SOLDEVILLA GUTIERREZ AMERICO YSMAEL	TAMBO COLORADO
015-21783-04	HUANCAVELICA	HASS	GALVEZ MENDOZA JUAN BAUTISTA	MANSANACCOCC
015-27913-01	HUANCAVELICA	HASS	SALAZAR CONDORE BERNARDINO PERCY	FUNDO
015-20850-01	HUANCAVELICA	HASS	VILLALBA BENDEZU HAYDEE SILVIA	MOLINO HUAYCCO
015-23324-01	HUANCAVELICA	HASS	BAUTISTA ALARCO MOISES SATURNINO	VILCA
015-27831-01	HUANCAVELICA	HASS	SALVATIERRA PALOMINO MIGUEL URBANO	LOTE QUICHUA
015-27690-01	HUANCAVELICA	HASS	RIOS YAURI ALEJANDRO	CCACCACHUCANCHA-AHUYHUA
015-21807-01	HUANCAVELICA	HASS	HUAROTO JAYO OLGA RENEE	LOMO LARGO
015-27142-01	HUANCAVELICA	HASS	HUAYLLA DE GUZMAN ANDREA	HUASICCEPAN
015-10114-01	HUANCAVELICA	HASS	NAVARRO GARCIA ELISEO RAUL	PUCALOMA
015-20872-01	HUANCAVELICA	HASS	CCORA TITO JULIAN FELIPE	PACCAYNIYOCC
015-28326-01	HUANCAVELICA	HASS	ALMONACID ALARCON MAGDA VICTORIA	USNUPAMPA
015-29930-01	HUANCAVELICA	HASS	BERROCAL INOCENTE HEBER ADAN	LUCMA PAMPA
015-22004-02	HUANCAVELICA	HASS	HINOSTROZA TELLO ALFREDO	MONTALVAN PAMPA
015-29922-01	HUANCAVELICA	HASS	AZORZA ORDOÑEZ HECTOR RAUL	PARCO A
015-05959-01	HUANCAVELICA	HASS	VILCA CARDENAS PABLO	WEGLLAPAMPA
015-20788-02	HUANCAVELICA	HASS	YAÑEZ POZO NECYDES LUCIA	CHOCHACAGH
015-03261-03	HUANCAVELICA	HASS	HUAYANAY REYMUNDO HUMBERTO JULIAN	CHACCHIPATA
015-03261-01	HUANCAVELICA	HASS	HUAYANAY REYMUNDO HUMBERTO JULIAN	SOCCOSPATA
015-29941-01	HUANCAVELICA	HASS	BERROCAL CANCHARI HAYDEE IRENE	CABILDO PATA
015-00958-04	HUANCAVELICA	HASS	BERROCAL CANCHARI CARLOS	FIERRO CORRAL
015-20662-03	HUANCAVELICA	HASS	ESPINOZA MATAMOROS LUZMILA	MOLLE PAMPA
015-29949-01	HUANCAVELICA	HASS	ROJAS PACHECO GEORGINA EVANGELINA	CHAUPIWASI
015-29939-01	HUANCAVELICA	HASS	TRILLO SOTO MARIA	PATYWAYCCO
015-00564-01	HUANCAVELICA	HASS	ESPINAL MEZA CRISTINA	NOGAL PAMPA
015-20859-01	HUANCAVELICA	HASS	SALVATIERRA FERNANDEZ TEODORO	FUNDO SALVATIERRA
015-20759-02	HUANCAVELICA	HASS	HUAYRA DE LA CRUZ BEATRIZ	CCASIPUCRO
015-29958-01	HUANCAVELICA	HASS	PAZ CCENTE WILDER SAMUEL	BERACA

Tomado de Cuadro No. Lista actualizada de lugares de producción de palta registradas en SENASA, por SENASA, 2024.

APENDICE C. LISTA DEL PRODUCTORES ENTREVISTADOS

N°	Código del Lugar de Producción/Registrer Code	Región/Region	Variedad/Variety	Nombre Razón Social del Productor/Farmer's Name	Nombre del Lugar de Producción/Orchard Name
1	015-23168-02	HUANCAVELICA	HASS	REYES CONISLLA YURI JUAN	SAN JOSE 1
2	015-21783-04	HUANCAVELICA	HASS	GALVEZ MENDOZA JUAN BAUTISTA	MANSANACCOCC
3	015-29726-01	HUANCAVELICA	FUERTE-HASS	MARTINEZ VASQUEZ LUIS REY	JAJA PAQUE
4	015-23356-01	HUANCAVELICA	HASS	HUAMAN VILCA VIDAL	FUNDO FELICIDAD
5	015-23392-01	HUANCAVELICA	HASS	BAUTISTA ALARCO EMILDA INOCENTA	AGUAS PAMPA
6	015-29696-01	HUANCAVELICA	FUERTE-HASS	HUARCAYA TITO CARMELA	FUNDO SANTA CARMELA
7	015-21953-01	HUANCAVELICA	HASS	MONTALVO PALOMINO ELIU DUSTIN	FUNDO MONTALVO
8	015-20971-01	HUANCAVELICA	HASS	AYBAR ESCRIBA NANCY RUT	ORCCON
9	015-23789-02	HUANCAVELICA	HASS	ARROYO SANCHEZ VILMA CRISTINA	KIMSA PUNTA
10	015-21176-02	HUANCAVELICA	HASS	MUNASCA ACEVEDO GREGORIO	MACHO-CCARHUAZ
11	015-29749-01	HUANCAVELICA	HASS	MEZA PERALTA WILLSON JUNIOR	COLPA ALTA

12	015-20670-02	HUANCAVELICA	HASS	LOZA HERRERA ODMAR HIDALGO	LARANO
13	015-21419-01	HUANCAVELICA	HASS	HOSPINA ÑAHUI ANA CECILIA	MOLLE PATA
14	015-26407-01	HUANCAVELICA	HASS	HUAMAN QUISPE EFRAIN CESAR	CHETCCARUMI-CHUQUIMARAN
15	015-00198-01	HUANCAVELICA	HASS	CONISLLA MEDINA CARLOS ALBERTO	QUIMSAMOLLE
16	015-27791-02	HUANCAVELICA	HASS	PALOMINO MALDONADO JUAN OSWALDO	PEDREGAL PAUCARPICHO
17	015-19871-01	HUANCAVELICA	HASS	FLORES CCECCAÑO FIDENCIA CAROLINA	PATY
18	015-19453-04	HUANCAVELICA	HASS	CONISLLA ÑACARI ADAN ANIBAL	COFRADIA
19	015-29932-01	HUANCAVELICA	HASS	MATOS FELIX INGRACIA SANTA	LUCMAPAMPA
20	015-20791-01	HUANCAVELICA	HASS	PALOMINO PAREDES CLEOTILDE	FUNDO CUMYARI
21	015-21362-01	HUANCAVELICA	HASS	LUCAS BOZA ROSA	FUNDO ARENAS
22	015-20512-01	HUANCAVELICA	HASS	CABRERA PARVINA LUIS GONZALO	PATA PATA
23	015-19740-03	HUANCAVELICA	HASS	VERA CONISLLA JUAN SANTIAGO	LUCMAYOCC
24	015-23312-02	HUANCAVELICA	HASS	ROMANI MOLINA KLEBERTH PAZ	HUAÑA HUANUZCA

25	015-23300-03	HUANCAVELICA	HASS	CUADROS DURAN MAURO	ACCO PAMPA I
26	015-29709-02	HUANCAVELICA	HASS	CECAYRA CCECCAÑO FREDILBERTA LUISA	TUTUCA II
27	015-29873-01	HUANCAVELICA	HASS	COLQUEPISCO MARTINEZ EVER OSWALDO	LADERA-CHAUGA
28	015-13336-01	HUANCAVELICA	HASS	POSSO TORNERO ISAAC	CHOCHOGOMANZANA
29	015-29846-01	HUANCAVELICA	HASS	YAÑEZ POZO GUILLERMO	TUCUMACHAY
30	015-01214-02	HUANCAVELICA	HASS	ROMERO ROJAS JUAN	YANARUMI
31	015-23322-02	HUANCAVELICA	HASS	LOAYZA GALVEZ JUAN ANTONIO	VENTERROSA
32	015-20648-01	HUANCAVELICA	HASS	GONZALES LOPEZ RODOLFO	LOTE ALMANZA
33	015-21674-01	HUANCAVELICA	HASS	CONISLLA QUISPE VICENTA ANASTACIA	WILLCAYOC ALTO
34	015-29777-01	HUANCAVELICA	HASS	QUISPE CRISPIN ESTHER CELINDA	MANSANAYO
35	015-23306-02	HUANCAVELICA	HASS	ARROYO ESPINOZA CHARLES	TUNAL
36	015-13176-01	HUANCAVELICA	HASS	OLIVARES RODRIGUEZ MILTON ELMER	ATAGOPATA
37	015-22217-01	HUANCAVELICA	HASS	RAMIREZ AGUILAR PELAYO	CANCAYA HUAYCO-HASNOPATA
38	015-27648-01	HUANCAVELICA	HASS	QUINTANA TAIPE MIRIAM JANET	PACAYHUASI

39	015-29852-01	HUANCAVELICA	FUERTE-HASS	CAMPOS CORONADO ROGER CLETO	PICARA
40	015-29850-01	HUANCAVELICA	HASS	GUTIERREZ GUERREROS KEVIN GABRIEL	YIMPA
41	015-00285-01	HUANCAVELICA	FUERTE-HASS	LOAYZA BENDEZU YURI	PATAPATA 1
42	015-20901-01	HUANCAVELICA	HASS	ACEVEDO HUAYRA WILLIAM ABEL	MARACANA
43	015-25653-01	HUANCAVELICA	HASS	MACHUCA RUIZ RAUL	PREDIO MACHUCA
44	015-27288-01	HUANCAVELICA	HASS	CHAVARRIA CARDENAS RUTH SAINITA	CHAMANAYOCC
45	015-03042-05	HUANCAVELICA	HASS	SOTACURO ROMERO FRANCISCO	POZO SIKIN
46	015-23402-01	HUANCAVELICA	HASS	HINOSTROZA REYMUNDO MARUJA DIENE	PACAY PAMPA
47	015-21813-05	HUANCAVELICA	HASS	DEL RIO MENDOZA JOSE ARTURO	CERCO HERMOGENES
48	015-29800-01	HUANCAVELICA	HASS	PICHARDE CHAICO SAMUEL JACINTO	HUASCACO
49	015-20662-03	HUANCAVELICA	HASS	ESPINOZA MATAMOROS LUZMILA	MOLLE PAMPA
50	015-20759-02	HUANCAVELICA	HASS	HUAYRA DE LA CRUZ BEATRIZ	CCASIPUCRO

APENDICE D. CUESTIONARIO

Pregunta	Escala Likert				
Variable independiente: Modelo Asociativo	Muy poco o nada (1)	Poco (2)	Regular (3)	Bastante (4)	Totalmente (5)
Dimensión 1: Empatía laboral					
1. En mi organización, se fomenta un ambiente de respeto y comprensión entre los empleados.					
2. La dirección de la asociación demuestra preocupación por el bienestar y las necesidades de los trabajadores.					
3. Los compañeros de trabajo muestran disposición para ayudarse mutuamente en el cumplimiento de sus tareas.					
Dimensión 2: Desempeño comercial					
4. La empresa busca constantemente nuevas oportunidades de mercado internacionales para expandir sus ventas de paltas.					
5. Se realizan acciones efectivas para promover y posicionar los productos de la empresa en el mercado nacional e internacional.					
6. La asociación mantiene relaciones sólidas y beneficiosas con sus clientes y proveedores.					
Dimensión 3: Fortalecimiento de las capacidades organizacionales					
7. La asociación ofrece programas de capacitación y desarrollo para mejorar las habilidades y conocimientos de sus empleados.					
8. Se promueve la participación activa delos empleados en la toma de decisionesy la resolución de problemas.					
9. La asociación está abierta a la innovación y la adaptación a los cambios del entorno empresarial.					

10. La asociación cuenta con sistemas y procesos eficientes que facilitan la coordinación y el trabajo en equipo.					

Variable dependiente: Capacidad exportadora	Muy poco o nada (1)	Poco (2)	Regular (3)	Bastante (4)	Totalmente (5)
Dimensión 1: Capacidad del producto					
11. La calidad de las paltas cumple con los estándares internacionales de exportación					
12. Se realizan constantes mejoras en el proceso de producción para asegurar la calidad del producto final.					
13. Nuestros productos cuentan con certificaciones y estándares de calidad reconocidos a nivel internacional.					
14. La empresa realiza investigaciones de mercado para identificar las preferencias y demandas de los clientes extranjeros.					
Dimensión 2: Capacidad productiva					
15. La empresa cuenta con la infraestructuray tecnología adecuadas para satisfacer la demanda de exportación.					
16. Se implementan prácticas eficientes de producción para maximizar la capacidad de procesamiento de las paltas.					
17. La empresa tiene la capacidad de adaptarse rápidamente a cambios en la demanda del mercado internacional.					
Dimensión 3: Capacidad comercial					
18. La empresa cuenta con un equipo de ventas capacitado para negociar y cerrar acuerdos comerciales internacionales.					
19. Se desarrollan estrategias de marketing efectivas para promover nuestros productos en los mercados extranjeros.					

20. La empresa mantiene relaciones sólidas y duraderas con los distribuidores y clientes internacionales.					
Dimensión 4: Capacidad gerencial					
21. La dirección de la empresa tiene una visión clara y estratégica para el desarrollo de la exportación de paltas.					
22. Se establecen objetivos claros y medibles relacionados con la exportación, y se realiza un seguimiento regular de su cumplimiento.					

APENDICE E. VALIDACIÓN DE EXPERTOS

Ficha N.º 1 de validación de expertos

Considerando que el/la bachiller, debe elaborar su instrumento de medición con la finalidad de que se ejecute tal proyecto; se solicita la validación respectiva, para la cual el/la bachiller debe adjuntar el instrumento de recolección de datos y la matriz de consistencia, de la investigación titulada: **"EL MODELO ASOCIATIVO Y SU RELACIÓN CON LA CAPACIDAD EXPORTADORA DE LAS EMPRESAS PRODUCTORAS DE PALTAS DE LA REGIÓN HUANCAVELICA, AÑO 2024"**

Instrucciones: Marque con una "X" según considere la valoración de acuerdo a cada ítem.

PARA: Congruencia y claridad del instrumento	**PARA: Tendenciosidad (propensión hacia determinados fines)**
5 = Optimo 4 = Satisfactorio 3 = Bueno 2 = Regular 1 = Deficiente	5 = Mínimo 4 = Poca 3 = Regular 2 = Bastante 1 = Fuerte

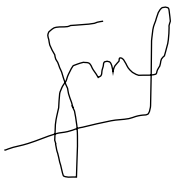
Criterios de Evaluación	**Congruencia**					**Claridad**					**Tendenciosidad**				
	1	**2**	**3**	**4**	**5**	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
1. El instrumento tiene estructura lógica.				**X**						**X**				**X**	
2. La secuencia de presentación de los ítems es óptima.			**X**							**X**				**X**	
3. El grado de complejidad de los ítems es aceptable.				**X**						**X**				**X**	
4. Los términos utilizados en las preguntas son claros y comprensibles.					**X**				**X**				**X**		
5. Los reactivos reflejan el problema de investigación.					**X**				**X**					**X**	
6. El instrumento abarca en su totalidad el problema de investigación.					**X**				**X**						**X**
7. Las preguntas permiten el logro de objetivos.					**X**				**X**					**X**	
8. Los reactivos permiten recoger información para alcanzar los objetivos de la investigación.					**X**					**X**				**X**	
9. El instrumento abarca las variables e indicadores.					**X**					**X**					**X**
10. Los ítems permiten contrastar las hipótesis.				**X**						**X**					**X**
Sumatoria Parcial			**3**	**12**	**30**				**16**	**30**			**3**	**24**	**15**
Sumatoria Total	**45**					**46**					**42**				

Observaciones: ……

Nombres y Apellidos del Experto**: MBA. MIGUEL ALBERTO GÁLVEZ ESCOBAR** Especialidad: **NEGOC. INTERNACIONALES**

DNI.: **09296168** Nº. Celular**: 994975753**

Firma:



Escala dicotómica para juicio de expertos

Apreciación del experto sobre el cuestionario:……
……
……
…

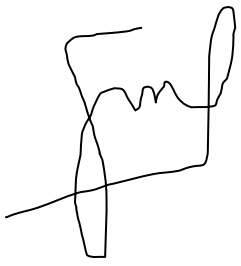
Criterios de Evaluación	Correcto	Incorrecto
1. El instrumento tiene estructura lógica.	**X**	
2. La secuencia de presentación de los ítems es óptima.	**X**	
3. El grado de complejidad de los ítems es aceptable.	**X**	
4. Los términos utilizados en las preguntas son claros y comprensibles.	**X**	
5. Los reactivos reflejan el problema de investigación.	**X**	
6. El instrumento abarca en su totalidad el problema de investigación.	**X**	
7. Las preguntas permiten el logro de objetivos.	**X**	
8. Los reactivos permiten recoger información para alcanzar los objetivos de la investigación.	**X**	
9. El instrumento abarca las variables e indicadores.	**X**	
10. Los ítems permiten contrastar las hipótesis.	**X**	

Nombres y Apellidos del Experto: MBA. MIGUEL ALBERTO GÁLVEZ ESCOBAR

Teléfono: 994975753

DNI. Nº: 09296168

Firma:



Ficha Nº 2 de validación de expertos

Considerando que el/la bachiller, debe elaborar su instrumento de medición con la finalidad de que se ejecute tal proyecto; se solicita la validación respectiva, para la cual el/la bachiller debe adjuntar el instrumento de recolección de datos y la matriz de consistencia, de la investigación titulada: **"EL MODELO ASOCIATIVO Y SU RELACIÓN CON LA CAPACIDAD EXPORTADORA DE LAS EMPRESAS PRODUCTORAS DE PALTAS DE LA REGIÓN HUANCAVELICA, AÑO 2024"**

Instrucciones: Marque con una "X" según considere la valoración de acuerdo a cada ítem.

PARA: Congruencia y claridad del instrumento	**PARA: Tendenciosidad (propensión hacia determinados fines)**
5 = Optimo 4 = Satisfactorio 3 = Bueno 2 = Regular 1 = Deficiente	5 = Mínimo 4 = Poca 3 = Regular 2 = Bastante 1 = Fuerte

Criterios de Evaluación	**Congruencia**					**Claridad**					**Tendenciosidad**				
	1	**2**	**3**	**4**	**5**	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
11. El instrumento tiene estructura lógica.				**X**						**X**				**X**	
12. La secuencia de presentación de los ítems es óptima.					**X**					**X**					**X**
13. El grado de complejidad de los ítems es aceptable.			**X**					**X**						**X**	
14. Los términos utilizados en las preguntas son claros y comprensibles.				**X**					**X**					**X**	
15. Los reactivos reflejan el problema de investigación.				**X**					**X**						**X**
16. El instrumento abarca en su totalidad el problema de investigación.				**X**					**X**						**X**
17. Las preguntas permiten el logro de objetivos.					**X**					**X**					**X**
18. Los reactivos permiten recoger información para alcanzar los objetivos de la investigación.					**X**				**X**					**X**	
19. El instrumento abarca las variables e indicadores.					**X**				**X**					**X**	
20. Los ítems permiten contrastar las hipótesis.				**X**					**X**					**X**	
Sumatoria Parcial			**3**	**20**	**20**			**3**	**24**	**15**				**24**	**20**
Sumatoria Total	**43**					**42**					**44**				

Observaciones:

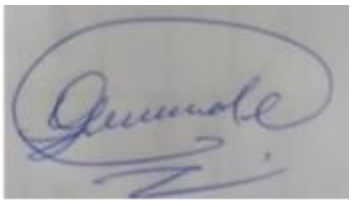
……

Nombres y Apellidos del Experto**: MAG. GISSELA HERMILINDA AHUMADA CHUMBIAUCA**

Especialidad: **NEGOC. INTERNACIONALES**

DNI.: **09304222** Nº. Celular**: 943660946**

Firma:



Escala dicotómica para juicio de expertos

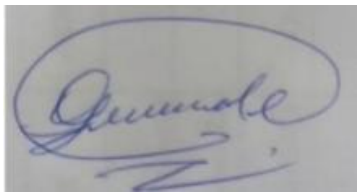
Apreciación del experto sobre el cuestionario:……
……
……

Criterios de Evaluación	Correcto	Incorrecto
1. El instrumento tiene estructura lógica.	**X**	
2. La secuencia de presentación de los ítems es óptima.	**X**	
3. El grado de complejidad de los ítems es aceptable.	**X**	
4. Los términos utilizados en las preguntas son claros y comprensibles.	**X**	
5. Los reactivos reflejan el problema de investigación.	**X**	
6. El instrumento abarca en su totalidad el problema de investigación.	**X**	
7. Las preguntas permiten el logro de objetivos.	**X**	
8. Los reactivos permiten recoger información para alcanzar los objetivos de la investigación.	**X**	
9. El instrumento abarca las variables e indicadores.	**X**	
10. Los ítems permiten contrastar las hipótesis.	**X**	

Nombres y Apellidos del Experto: MAG. GISSELA H. AHUMADA CHUMBIAUCA

Teléfono: 943660946

DNI. Nº: 09304222

Firma: 

Ficha N.º 3 de validación de expertos

Considerando que el/la bachiller, debe elaborar su instrumento de medición con la finalidad de que se ejecute tal proyecto; se solicita la validación respectiva, para la cual el/la bachiller debe adjuntar el instrumento de recolección de datos y la matriz de consistencia, de la investigación titulada: **"EL MODELO ASOCIATIVO Y SU RELACIÓN CON LA CAPACIDAD EXPORTADORA DE LAS EMPRESAS PRODUCTORAS DE PALTAS DE LA REGIÓN HUANCAVELICA, AÑO 2024"**

Instrucciones: Marque con una "X" según considere la valoración de acuerdo a cada ítem.

PARA: Congruencia y claridad del instrumento	**PARA: Tendenciosidad (propensión hacia determinados fines)**
5 = Optimo 4 = Satisfactorio 3 = Bueno 2 = Regular 1 = Deficiente	5 = Mínimo 4 = Poca 3 = Regular 2 = Bastante 1 = Fuerte

Criterios de Evaluación	**Congruencia**					**Claridad**					**Tendenciosidad**				
	1	**2**	**3**	**4**	**5**	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
21. El instrumento tiene estructura lógica.				**X**						**X**				**X**	
22. La secuencia de presentación de los ítems es óptima.			**X**							**X**				**X**	
23. El grado de complejidad de los ítems es aceptable.				**X**						**X**				**X**	
24. Los términos utilizados en las preguntas son claros y comprensibles.					**X**				**X**				**X**		
25. Los reactivos reflejan el problema de investigación.					**X**				**X**					**X**	
26. El instrumento abarca en su totalidad el problema de investigación.					**X**				**X**						**X**
27. Las preguntas permiten el logro de objetivos.					**X**				**X**					**X**	
28. Los reactivos permiten recoger información para alcanzar los objetivos de la investigación.					**X**					**X**				**X**	
29. El instrumento abarca las variables e indicadores.				**X**						**X**					**X**
30. Los ítems permiten contrastar las hipótesis.			**X**					**X**							**X**
Sumatoria Parcial			**6**	**12**	**25**			**3**	**16**	**25**			**3**	**24**	**15**
Sumatoria Total	**43**					**44**					**42**				

Observaciones: ……

Nombres y Apellidos del Experto**: MG. CAIRAMPOMA ESPINOZA, RICARDO JAVIER** Especialidad: **MAG. EN ADMINISTRACIÓN**

DNI.: **19909903** Nº. Celular**: 944412735**

Firma:

Escala dicotómica para juicio de expertos

Apreciación del experto sobre el cuestionario:……
……
……
…

Criterios de Evaluación	Correcto	Incorrecto
11. El instrumento tiene estructura lógica.	**X**	
12. La secuencia de presentación de los ítems es óptima.	**X**	
13. El grado de complejidad de los ítems es aceptable.	**X**	
14. Los términos utilizados en las preguntas son claros y comprensibles.	**X**	
15. Los reactivos reflejan el problema de investigación.	**X**	
16. El instrumento abarca en su totalidad el problema de investigación.	**X**	
17. Las preguntas permiten el logro de objetivos.	**X**	
18. Los reactivos permiten recoger información para alcanzar los objetivos de la investigación.	**X**	
19. El instrumento abarca las variables e indicadores.	**X**	
20. Los ítems permiten contrastar las hipótesis.	**X**	

Nombres y Apellidos del Experto: MG. CAIRAMPOMA ESPINOZA, RICARDO JAVIER
Teléfono: 944412735
DNI. N.º: 19909903

Firma: