



**ESCUELA DE POSGRADO**  
UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

Factores de interés de los productores agropecuarios del  
Centro Poblado El Tesoro, para un modelo de  
Asociatividad – 2017

---

**TESIS PARA OBTENER EL GRADO ACADÉMICO DE:**

**Maestro en Administración de Negocios - MBA**

**AUTOR:**

**Br. Odar Roberto, Florián Castillo**

---

**ASESOR:**

**Dr. Martin Grados Vásquez**

---

**SECCIÓN:**

**CIENCIAS EMPRESARIALES**

**LÍNEA DE INVESTIGACION:**

**Planificación**

---

**PERÚ – 2017**

## DEDICATORIA

A mi esposa:

Melva, por su apoyo en el desarrollo y culminación del presente proyecto.

A mis adorables hijos con cariño. Que sirva de ejemplo en su crecimiento y superación personal.

Odar Daniel.

Melissa Lisset.

César Eduardo.

A mis padres:

Walter y Bertila; por darme la vida y ser ejemplo de virtud.

A mis queridos hermanos y hermanas:

Antonio, Richard, Jaime, Javier.

Susana, Rosmery, Nelly, Berleidy.

A mis tíos:

Caridad, Violeta (in memoriam), Mario, Celso, Marco y Teresa, por los esfuerzos realizados en pro de la unión familiar.

A mi recordada Susana (in memoriam), que desde el cielo guía mis pasos.

A toda mi familia y amigos, que me alentaron para hacer realidad este proyecto.

## AGRADECIMIENTO

En primer lugar, tengo que agradecer a mis padres Walter y Bertila, así mismo a todos mis hermanos que juntos hemos trabajado, reído, llorado, amado lo que el campo y la querida tierra nos han ofrecido desde nuestra niñez.

A mis hermanos políticos: Francisco, Rinaldo, Rusbel y en especial Mario, por el apoyo recibido.

A mis compañeros de trabajo actuales, en especial a mi gran amigo: Juan Miguel Deza Castillo, por su invaluable aporte en lo académico, profesional y personal.

En el plano académico quiero agradecer, por supuesto, a mi Asesor de Tesis, **Dr. Martin Grados Vásquez** y por intermedio de él a todos los docentes que me formaron en el MBA.

A mis compañeros del MBA, promoción 2015-II por la amistad y conocimientos compartidos, en especial: Carlos, Erick, Edwin, Abel.

A todas las personas que de alguna u otra manera hicieron que este proyecto fuera posible.

A todos... mi mayor reconocimiento y toda mi gratitud por siempre.

**¡Infinitas gracias!**

El Autor

## DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD

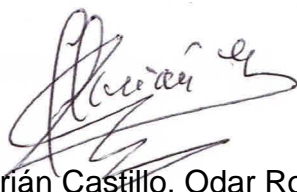
Yo, Florián Castillo, Odar Roberto, estudiante del Programa de Maestría en Administración de Negocios (MBA), de la Escuela de Postgrado de la Universidad César Vallejo, identificado con DNI N° 18103325, con la tesis titulada **“Factores de interés de los productores agropecuarios del Centro Poblado El Tesoro, para un modelo de asociatividad - 2017”**

Declaro bajo juramento que:

- 1) La tesis es de mi autoría.
- 2) He respetado las normas internacionales de citas y referencias para las fuentes consultadas. Por tanto, la tesis no ha sido plagiada ni total ni parcialmente.
- 3) La tesis no ha sido auto plagiado; es decir, no ha sido publicada ni presentada anteriormente para obtener algún grado académico previo a título profesional.
- 4) Los datos presentados en los resultados son reales, no han sido falseados, ni duplicados, ni copiados y por tanto los resultados que se presenten en la tesis se constituirán en aportes a la realidad investigada.

De identificarse la falta de fraude (datos falsos), plagio (información sin citar a autores), auto plagio (presentar como nuevo algún trabajo de investigación propio que ya ha sido publicado), piratería (uso ilegal de información ajena) o falsificación (representar falsamente las ideas de otros), asumo las consecuencias y sanciones que de mi acción se deriven, sometiéndome a la normatividad vigente de la Universidad César Vallejo.

Trujillo, 22 de abril del 2017



Br. Florián Castillo, Odar Roberto.

DNI N° 18103325

## PRESENTACIÓN

Señores miembros del Jurado:

Presento a vuestra consideración la tesis titulada “**Factores de interés de los productores agropecuarios del Centro Poblado El Tesoro, para un modelo de Asociatividad – 2017**”. La misma que ha sido desarrollada con la finalidad de identificar los factores claves que propiciarían la integración de los productores agropecuarios del Centro Poblado El Tesoro, bajo un modelo de Asociatividad.

En el capítulo I, se plantea la realidad problemática del sector agropecuario, se revisa el marco conceptual, normativo, los trabajos previos y las teorías que explican la asociatividad. Además, se formula el problema de investigación y los objetivos que se alcanzarán en este estudio.

En el capítulo II, se determina el diseño de la investigación, de determinan las variables de estudio, la población y la muestra; los instrumentos, la validez y confiabilidad. Así como los aspectos éticos tomados en cuenta.

En el capítulo III, se evalúa los resultados encontrados y se determina los factores de interés de los productores agropecuarios del Centro Poblado “El Tesoro” para un modelo de asociatividad.

En el capítulo IV, se discute los resultados encontrados en función de los antecedentes propuestos.

En el capítulo V, se expone las conclusiones del trabajo de investigación, determinándose los objetivos logrados.

Presento este trabajo de investigación, en cumplimiento del Reglamento de Grados y Títulos de la Escuela de Postgrado de la Universidad César Vallejo, para obtener el **Grado Académico de Magister en Administración de Negocios- MBA**.

Esperando cumplir con los requisitos de aprobación.

El autor.

# ÍNDICE

<b>PÁGINA DEL JURADO</b> .....	<b>ii</b>
<b>DEDICATORIA</b> .....	<b>iii</b>
<b>AGRADECIMIENTO</b> .....	<b>iv</b>
<b>DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD</b> .....	<b>v</b>
<b>PRESENTACIÓN</b> .....	<b>vi</b>
<b>ÍNDICE</b> .....	<b>vii</b>
<b>Índice de tablas</b> .....	<b>x</b>
<b>Índice de figuras</b> .....	<b>xi</b>
<b>RESUMEN</b> .....	<b>xiv</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>xv</b>
<b>I. INTRODUCCIÓN</b> .....	<b>16</b>
1.1. Realidad problemática .....	16
1.1.1. <i>La agricultura en el Perú:</i> .....	16
1.1.2. <i>Objetivos de Desarrollo Sostenible. (ODS)</i> .....	22
1.1.3. <i>Asociatividad</i> .....	26
1.1.4. <i>Tipos de asociatividad empresarial.</i> .....	29
1.1.5. <i>Ventajas de la asociatividad.</i> .....	33
1.1.6. <i>Factores de interés para la asociatividad.</i> .....	34
1.1.7. <i>Desarrollo Rural Sostenible.</i> .....	40
1.1.8. <i>Capital Social.</i> .....	42
1.2. Trabajos previos.....	59
1.2.1. <i>Antecedentes.</i> .....	59
1.3. Teorías relacionadas a la asociatividad .....	66
1.3.1. <i>Teoría Institucionalidad y agremiación</i> .....	66
1.3.2. <i>Teoría de la Firma</i> .....	67
1.3.3. <i>Teoría de la competitividad.</i> .....	67
1.3.4. <i>Teoría del desarrollo sostenible.</i> .....	70
1.3.5. <i>Definición de términos básicos:</i> .....	70
1.4. Formulación del problema. ....	74
1.5. Justificación del estudio .....	75
1.5.1. <i>Justificación Teórica:</i> .....	75
1.5.2. <i>Justificación Practica:</i> .....	75
1.5.3. <i>Justificación Social:</i> .....	75
1.5.4. <i>Justificación Metodológica:</i> .....	75
1.6. Hipótesis .....	76
1.7. Objetivos .....	76

1.7.1.	Objetivo General.....	76
1.7.2.	Objetivos Específicos .....	76
<b>II.</b>	<b>MÉTODO .....</b>	<b>77</b>
	<b>CAPÍTULO 2.....</b>	<b>77</b>
2.1.	Diseño de la investigación. ....	77
2.2.	Variables, Operacionalización. ....	78
2.2.1.	Variables.....	78
2.2.2.	Operacionalización de variables.....	78
2.3.	Población. ....	81
2.3.1.	Muestra.....	81
2.3.2.	Unidad de estudio.....	81
2.4.	Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	81
2.4.1.	Técnicas de recolección de datos. ....	81
2.4.1.1.	Observación. ....	81
2.4.1.2.	Entrevista a profundidad. ....	82
2.4.1.3.	Encuesta. ....	83
2.4.2.	Instrumentos de recolección de datos.....	83
2.4.2.1.	Cuestionario estructurado. ....	83
2.4.2.2.	Ficha de resumen y textuales. ....	83
2.5.	Validez y Confiabilidad de los instrumentos. ....	83
2.5.1.	La validez de los instrumentos .....	83
2.5.2.	La confiabilidad de los instrumentos de recolección de datos. ....	84
2.6.	Métodos de análisis de datos. ....	85
2.7.	Aspectos éticos. ....	85
<b>III.</b>	<b>RESULTADOS .....</b>	<b>87</b>
	<b>CAPÍTULO 3.....</b>	<b>87</b>
3.1.	Presentación de datos. ....	87
3.2.	Interpretación de datos. ....	90
3.2.1.	Entrevista a profundidad.....	90
3.2.2.	Datos generales.....	92
3.2.3.	Factores de Asociatividad. ....	95
3.2.3.1.	Cultura asociativa.....	95
3.2.3.2.	Capital territorial .....	102
3.2.4.	Factores de interés. ....	108
3.2.4.1.	Capital social.....	108
3.2.4.2.	Acción colectiva .....	111
3.2.4.3.	Asociatividad .....	118
3.2.5.	Factores varios. ....	122
3.3.	Resultados finales.....	127
3.4.	Prueba de hipótesis. ....	130
<b>IV.</b>	<b>DISCUSIÓN .....</b>	<b>134</b>
<b>V.</b>	<b>CONCLUSIONES .....</b>	<b>136</b>
<b>VI.</b>	<b>RECOMENDACIONES.....</b>	<b>141</b>

<b>VII. REFERENCIAS .....</b>	<b>142</b>
<b>ANEXOS .....</b>	<b>150</b>



## Índice de tablas

Tabla n.º 1: Condición jurídica del productor agropecuario: Perú .....	20
Tabla n.º 2: Condición jurídica del productor agropecuario: Departamento de la Libertad .....	20
Tabla n.º 3: Condición jurídica del productor agropecuario: Departamento de Cajamarca.....	21
Tabla n.º 4 : Factores que influyen en un modelo de asociatividad.....	34
Tabla n.º 5 : Factores de éxito en el desarrollo de cadenas productivas .....	39
Tabla n.º 6: Matriz de operacionalización de variable Factores de interés.....	79
Tabla n.º 7: Matriz de operacionalización de variable modelo asociativo.....	80
Tabla n.º 8: Resumen de cuestionario, aplicado a los productores agropecuarios del Centro Poblado el Tesoro.....	88
Tabla n.º 9: : Resumen de cuestionario, aplicado a los productores agropecuarios del Centro Poblado el Tesoro (continuación). .....	89
Tabla n.º 10: Niveles de productividad de Arroz y maíz, de los productores del Tesoro .....	94
Tabla n.º 11 : Características sociodemográficas de los productores agropecuarios estudiados. ....	94
Tabla n.º 12: Resultados de encuesta a productores del Centro Poblado el tesoro, sobre aspectos varios.....	122
Tabla n.º 13: Valorización de indicadores de Asociatividad. ....	125
Tabla n.º 14: Valorización de los factores de interés.....	126
Tabla n.º 16: Resumen de resultados obtenidos para la Asociatividad.....	128
Tabla n.º 17: Análisis de Varianza de los valores de la variable factores de interés. ....	130
Tabla n.º 18: Correlaciones de factores claves y la disposición para asociarse.....	132
Tabla n.º 19: Correlaciones de factores claves y la disposición para asociarse (cont.) .....	133

## Índice de figuras

Figura nº 1: Productores agropecuarios, por condición jurídica, según tamaño de las unidades agropecuarias: A nivel nacional.....	16
Figura nº 2: Productores agropecuarios, por condición jurídica, según tamaño de las unidades agropecuarias: Departamento de la Libertad .....	17
Figura nº 3: Productores agropecuarios, por condición jurídica, según tamaño de las unidades agropecuarias: Departamento de la Cajamarca. ....	17
Figura nº 4: Productores agropecuarios, por condición jurídica, según tamaño de las unidades agropecuarias: Departamento de la Cajamarca, Provincia de Contumazá. ....	18
Figura nº 5: Unidades agropecuarias por departamentos (en miles) .....	19
Figura nº 6: Desafíos de las empresas asociativas rurales .....	35
Figura nº 7: Factores de éxito de las empresas asociativas rurales.....	36
Figura nº 8: Matriz de análisis de factores de éxito en Empresas Asociativas Rurales.....	37
Figura nº 9: Matriz de análisis de factores de éxito en Empresas Asociativas Rurales (EMARs) Continuación.....	38
Figura nº 10: Modelo conceptual y metodológico para la promoción de la asociatividad empresarial rural.....	41
Figura nº 11: Línea de tiempo de definiciones de capital social .....	43
Figura nº 12: Consulta del término asociatividad, en la RAE (20/12/2016) .....	66
Figura nº 13: Resumen de principales “teorías de la firma” y su relación con el trabajo de Coase. ....	69
Figura nº 14 : Ejemplo de una CMS agrícola de alto valor .....	71
Figura nº 15: Valores de Alfa de Cronbach, para la consistencia interna.....	84
Figura nº 16: Lugar de procedencia de los Productores del Centro Poblado el Tesoro (%).....	92
Figura nº 17: Nivel de educación alcanzado por los productores agropecuarios del Centro Poblado el Tesoro.....	92
Figura nº 18: Productores del Centro poblado el tesoro, por rango de edades.93	
Figura nº 19: Productividad de arroz y maíz ( comparativo el tesoro vs La libertad) Kg/Ha .....	93

Figura nº 20: Percepción de las fortalezas por parte de los productores agropecuarios.....	95
Figura nº 21: Conocimiento de las ventajas de la asociatividad.....	96
Figura nº 22: Disposición para asociarse .....	96
Figura nº 23: Disposición para invertir recursos en una asociación de productores agropecuarios.....	97
Figura nº 24: Disposición futura para compartir conocimientos agrícolas. ....	98
Figura nº 25: Disposición actual para compartir conocimientos agrícolas.....	99
Figura nº 26: Consideración de experiencia agrícola. ....	100
Figura nº 27: Disposición para capacitarse en temas de gestión comercial...	101
Figura nº 28: Disposición para producir productos orgánicos. ....	101
Figura nº 29: Disposición a asociarse para adquirir insumos. ....	102
Figura nº 30: Disposición a asociarse para comercializar productos (cosecha).....	103
Figura nº 31: Productores agropecuarios que consideran que la Asociatividad tendría un impacto positivo en su comunidad (Tesoro).....	104
Figura nº 32: Disposición para capacitarse en temas de mejora de cultivos..	105
Figura nº 33: Disposición para capacitarse en temas medioambientales.....	106
Figura nº 34: Resumen de criterios para la asociatividad de los productores del Centro Poblado el Tesoro .....	107
Figura nº 35: Resumen de criterios acumulados para la asociatividad de los productores del Centro Poblado el Tesoro. ....	107
Figura nº 36: Importancia de la confianza para los productores del Tesoro...	108
Figura nº 37: Importancia de Valores compartidos para los productores del Tesoro. ....	109
Figura nº 38: Importancia de la red de contactos para los productores del Tesoro. ....	110
Figura nº 39: Importancia del marco legal favorable para los productores del Tesoro. ....	110
Figura nº 40: Importancia de los métodos de trabajo claros para los productores del Tesoro. ....	111
Figura nº 41: Importancia de la Cooperación para los productores del Tesoro. ....	112
Figura nº 42: Importancia del liderazgo para los productores del Tesoro.....	112

Figura nº 43: Importancia del Trabajo en equipo para los productores del Tesoro .....	113
Figura nº 44: Importancia la comunicación efectiva para los productores del Tesoro.....	114
Figura nº 45: Importancia la capacidad para resolver conflictos para los productores del Tesoro. ....	114
Figura nº 46: Importancia de los intereses comunes para los productores del Tesoro.....	115
Figura nº 47: Importancia de los beneficios colectivos visibles para los productores del Tesoro. ....	116
Figura nº 48: Importancia la disposición para compartir recursos para los productores del Tesoro. ....	117
Figura nº 49: Importancia de la disposición al cambio para los productores del Tesoro .....	118
Figura nº 50: Importancia acceso a la información para los productores del Tesoro .....	119
Figura nº 51: Importancia de la transparencia y mecanismos de control para los productores del Tesoro. ....	119
Figura nº 52: Resumen de factores claves para la asociatividad de los productores del Centro Poblado el Tesoro .....	121
Figura nº 53: Rango de puntuación de los criterios de la variable factores de interés. ....	124
Figura nº 54: Rango de puntuación de los criterios de la variable asociatividad.....	124
Figura nº 55: Valores comparativos de factores de interés .....	129

## RESUMEN

La presente investigación tuvo como objetivo identificar los factores de interés de los productores agropecuarios del Centro Poblado “El Tesoro”, para un modelo de Asociatividad en el año 2017. La investigación fue No experimental, transversal. Se aplicó una encuesta a 31 productores agropecuarios, usando como instrumento el cuestionario validado y confiable.

Los factores promotores de la asociatividad con una correlación significativa en el nivel 0,01 bilateral son: a) **Confianza en los asociados**, b) **Disposición al Cambio o nuevas formas de hacer negocios** c) **Disposición para compartir recursos, costos, riesgos**, d) **Acceso a la Información sobre el negocio**. Con coeficientes de Correlación de Pearson de: 0.530\*\*, 0.498\*\*, 0.498\*\* y 0.486\*\* respectivamente. Además, con una correlación significativa en el nivel 0,05 (bilateral) los factores de: a) **Valores compartidos con los asociados**, b) **Marco legal Favorable, reglamentos que hagan cumplir las normas**, c) **Estructura y Métodos de Trabajo claros**, cuyos coeficientes de Correlación de Pearson son: 0.425\*, 0.363\* y 0.402\* respectivamente.

**Palabras Clave:** Asociatividad, Factores de interés, Productores agropecuarios.

## ABSTRACT

This research paper had as objective to identify the factors of interest of agricultural producers of the inhabited village "El Tesoro", for a model of associativity in the year 2017. The research was non experimental and transversal. A survey was applied to 31 agricultural producers, using as an instrument the validated and reliable questionnaire.

The factors promoters of associativity with a significant correlation in the 0.01 bilateral level are: a) Trust in partners, b) Willingness to change or new ways of doing business, c) Readiness to share resources, costs, risks, d) Access to information about the business. With Pearson correlation coefficients of: 0.530\*\*, 0.498\*\*, 0.498\*\* and 0.486\*\* respectively. In addition, with a significant correlation in the level 0.05 (bilateral) the factors of: a) values shared with partners, b) favorable legal framework, regulations to enforce the rules, c) Structure and clear methods of work, whose Pearson correlation coefficients are: 0.425\*, 0.363\* and 0.402\* respectively.

Keywords: Associativity, Factors of interest, Agricultural producers.

# I. INTRODUCCIÓN

## 1.1. Realidad problemática

La agricultura, desde que el ser humano empezó a desarrollarla a través del dominio y conocimiento de técnicas de cultivo del suelo como de la domesticación de las especies vegetales; sirvió en primer lugar para proveer de alimentos necesarios, cambiando el modelo de vida nómada de los antepasados, hacia las sociedades concentradas en las grandes urbes como se conocen hoy.

La OECD menciona que, *“La agricultura es considerada como una de las actividades económicas, sociales y ambientales más esenciales para el ser humano”*.

La agricultura mundialmente constituye una actividad generadora de empleo, permite el desarrollo de la sociedad, contribuye con la seguridad alimentaria y nutricional de la población siendo una fuente de ingreso de divisas necesario para el crecimiento económico de los países. (FAO 2012).

Por su parte el Banco Mundial considera que el *“desarrollo agrícola constituye uno de los instrumentos más eficaces para poner fin a la pobreza extrema, impulsar la prosperidad compartida y alimentar a una población que se espera llegue a 9000 millones de habitantes en 2050”*.

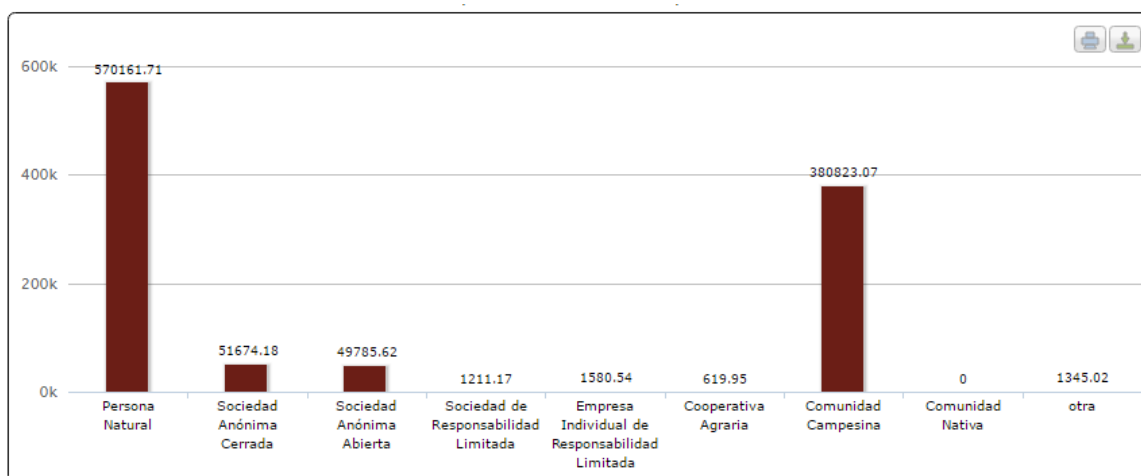
### 1.1.1. La agricultura en el Perú:



Figura nº 1: Productores agropecuarios, por condición jurídica, según tamaño de las unidades agropecuarias: A nivel nacional

Fuente: INEI-IV Censo Nacional Agropecuario 2012

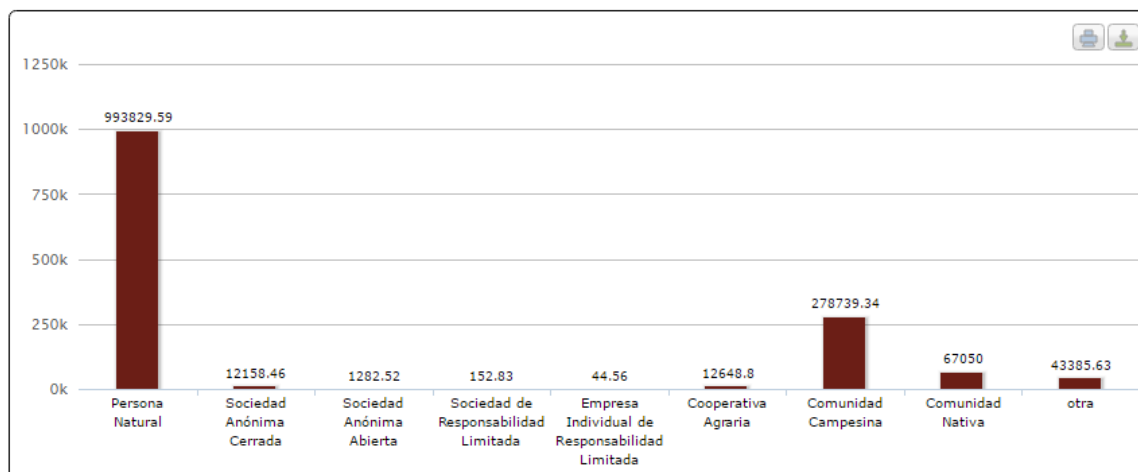
En la figura nro. 1 se observa que a nivel nacional la mayor cantidad de tierras están en poder de las comunidades campesinas, seguidos de propietarios individuales.



*Figura nº 2: Productores agropecuarios, por condición jurídica, según tamaño de las unidades agropecuarias: Departamento de la Libertad*

Fuente: INEI-IV Censo Nacional Agropecuario 2012

En la figura nro. 2 se observa que, a nivel del departamento de la Libertad, la mayor cantidad de tierras están en poder propietarios individuales, seguido de las comunidades campesinas.



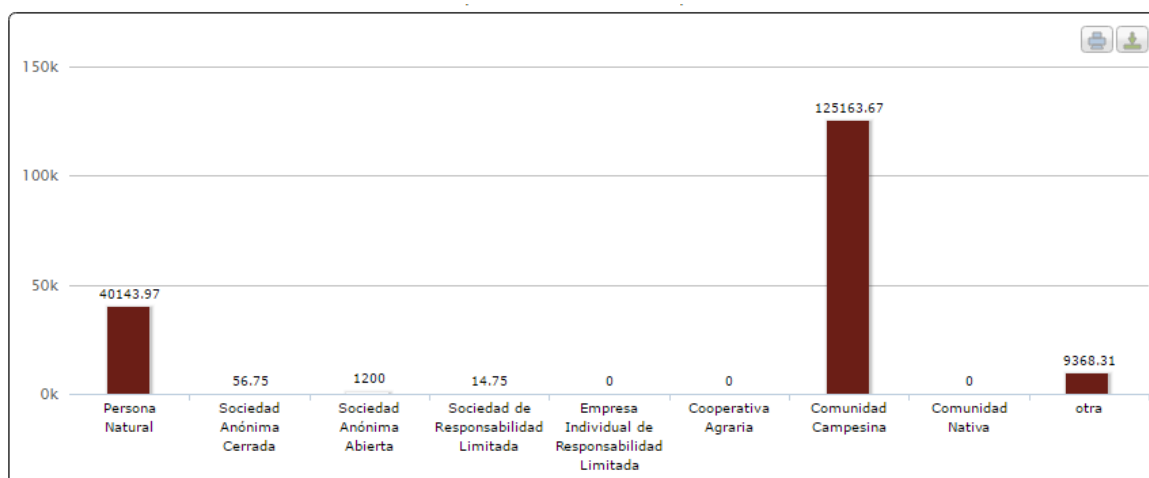
*Figura nº 3: Productores agropecuarios, por condición jurídica, según tamaño de las unidades agropecuarias: Departamento de la Cajamarca.*

Fuente: INEI-IV Censo Nacional Agropecuario 2012



En la figura nro. 3 se observa que, a nivel del departamento de Cajamarca, la mayor cantidad de tierras están en poder propietarios individuales, seguido de las comunidades campesinas.

A nivel nacional, hay una proporción de propietarios y/o empresas con personería jurídica de índole individual de 731 por cada empresa agropecuaria asociada (SAA, SAC, SRL, EIRL, CAP). En el departamento de la Libertad el ratio es de 307. En Cajamarca el ratio es de 5304; lo que indica el alto índice de atomización de la propiedad de la tierra en el Perú.



*Figura nº 4: Productores agropecuarios, por condición jurídica, según tamaño de las unidades agropecuarias: Departamento de la Cajamarca, Provincia de Contumazá.*

Fuente: INEI-IV Censo Nacional Agropecuario 2012

Según los resultados del IV Censo Nacional Agrario, el año 2012 el número de productores agropecuarios en el Perú fueron 2 260 973, teniendo un incremento de 496 mil productores en comparación al año 1994 que se realizó en penúltimo censo. Como es de esperar la concentración de productores agropecuarios se encuentran focalizados en la sierra peruana, siendo los departamentos de Cajamarca, Puno y Cusco, los que tienen más productores. En contrapartida, los departamentos de Madre de Dios y Tumbes y la provincia del Callao, son los que menor cantidad de productores tienen en territorio, como se puede apreciar en la figura nro. 5.

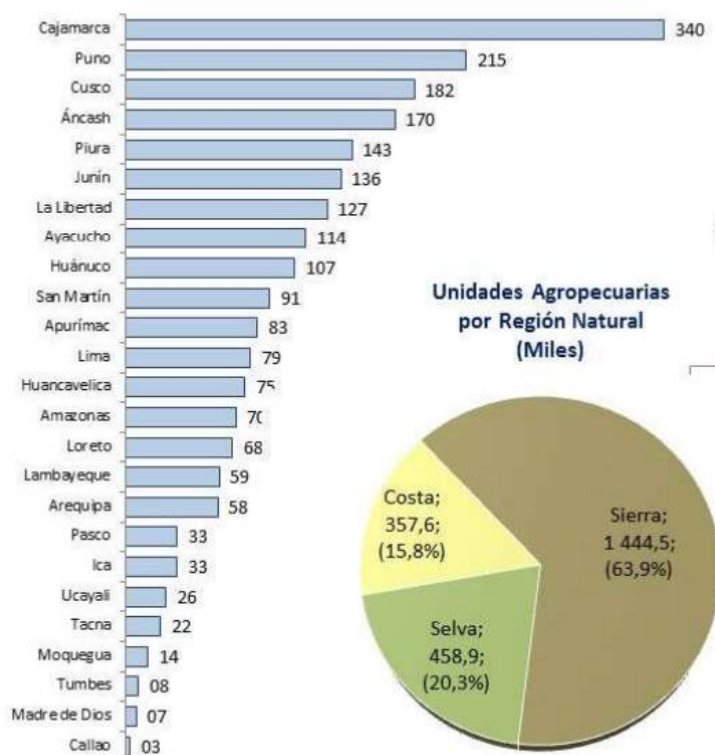


Figura nº 5: Unidades agropecuarias por departamentos (en miles)

Fuente: INEI-IV Censo Nacional Agropecuario 2012

Según datos del Censo Nacional Agropecuario 2012, en el Perú, la actividad agropecuaria emplea a 180 mil 500 trabajadores permanentes y 13 millones 867 mil 400 trabajadores eventuales, en labores relacionadas a la agricultura.

En la Tabla nro. 1, de acuerdo al Censo agropecuario del año 2012 se observa que a nivel nacional hay en promedio 17.1 hectáreas por cada productor. Sin embargo, el 99.4% de productores agropecuarios son jurídicamente personas naturales, concentrando sólo el 36.4% de las tierras y con un promedio de 6.7 Ha/ productor. Las comunidades campesinas como personas jurídicas son 0.3%, pero poseen el 42.2% de la tierra con un promedio de 5375.8 ha/productor.

Tabla n.º 1: Condición jurídica del productor agropecuario: Perú

	Condición jurídica del productor agropecuario: Perú									
	Persona natural	Sociedad anónima cerrada	Sociedad anónima abierta	Sociedad de responsabilidad limitada	Empresa individual de responsabilidad limitada	Cooperativa agraria	Comunidad campesina	Comunidad nativa	Otra	
<b>Productores</b>	2,260,973	2,246,702	1,892	459	284	345	92	6,277	1,322	3,600
<b>Superficie</b>	38,742,465	14,112,231	369,529	169,026	77,451	32,446	44,857	16,359,074	7,106,751	471,100
<b>Ha/Productor</b>	17.1	6.3	195.3	368.2	272.7	94.0	487.6	2606.2	5375.8	130.9
<b>% Concentración</b>	100.0%	36.4%	1.0%	0.4%	0.2%	0.1%	0.1%	42.2%	18.3%	1.2%
<b>% Tipo condición</b>	100.0%	99.4%	0.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.3%	0.1%	0.2%

Fuente: INEI-IV Censo Nacional Agropecuario 2012

Tabla n.º 2: Condición jurídica del productor agropecuario: Departamento de la Libertad

Tamaño de las unidades agropecuarias	Total unidades agropecuarias	Condición jurídica del productor agropecuario: Departamento de La Libertad								
		Persona natural	Sociedad anónima cerrada	Sociedad anónima abierta	Sociedad de responsabilidad limitada	Empresa individual de responsabilidad limitada	Cooperativa agraria	Comunidad campesina	Comunidad nativa	Otra
<b>Productores</b>	127,279	126,653	263	80	32	34	3	101		113
<b>Superficie</b>	1,057,201	570,162	51,674	49,786	1,211	1,581	620	380,823	1	1,345
<b>Ha/Productor</b>	8.31	4.50	196.48	622.32	37.85	46.49	206.65	3770.53		11.90
<b>% Concentración</b>	100.0%	53.9%	4.9%	4.7%	0.1%	0.1%	0.1%	36.0%	0.0%	0.1%
<b>% Tipo condición</b>	100.0%	99.5%	0.2%	0.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.1%	0.0%	0.1%

Fuente: INEI-IV Censo Nacional Agropecuario 2012

Tabla n.º 3: Condición jurídica del productor agropecuario: Departamento de Cajamarca

	Condición jurídica del productor agropecuario: Departamento de Cajamarca									
	Persona natural	Sociedad anónima cerrada	Sociedad anónima abierta	Sociedad de responsabilidad limitada	Empresa individual de responsabilidad limitada	Cooperativa agraria	Comunidad campesina	Comunidad nativa	Otra	
<b>Productores</b>	339,979	339,427	18	6	11	7	22	119	13	356
<b>Superficie</b>	1,409,292	993,830	12,158	1,283	153	45	12,649	278,739	67,050	43,386
<b>Ha/Productor</b>	4.15	2.93	675.47	213.75	13.89	6.37	574.95	2342.35	5157.69	121.87
<b>% Concentración</b>	100.0%	70.5%	0.9%	0.1%	0.0%	0.0%	0.9%	19.8%	4.8%	3.1%
<b>% Tipo condición</b>	100.0%	99.8%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.1%

Fuente: INEI-IV Censo Nacional Agropecuario 2012.

En la Tabla nro. 2, se observa en el departamento de La Libertad, existía en el año 2012 en promedio 8.31 hectáreas por cada productor. Además, jurídicamente 99.5% son personas naturales, concentrando el 53.9% de las tierras y con un promedio de 4.50 Ha/ productor. Las sociedades anónimas representan 0.2%, poseen el 4.9% de la tierra con un promedio de 196.48 ha/productor.

La Tabla nro. 3, muestra al departamento de Cajamarca, donde en el año 2012 existía en promedio 4.15 hectáreas por cada productor. Jurídicamente el 99.8% eran personas naturales, concentrando el 70.5% de las tierras y con un promedio de 2.93 Ha/ productor. Las comunidades campesinas representan menos del 0.1%, poseen el 19.8% de la tierra con un promedio de 2342.35 ha/productor.

### 1.1.2. Objetivos de Desarrollo Sostenible. (ODS)

La Asamblea General de las Naciones Unidas en septiembre de 2015, mediante una resolución planteó la implementación de «un amplio conjunto de objetivos y metas universales y transformativos, de gran alcance y centrados en las personas». La Agenda al 2030 cuyo principio fundamental es “transformar nuestro mundo” para “que nadie se quede atrás”, determinó los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) definiendo 17 objetivos y 169 metas.

En la línea de investigación de esta tesis se encuentran precisamente los siguientes objetivos (ODS).

**Objetivo 2:** Poner fin al hambre, lograr la seguridad alimentaria y la mejora de la nutrición y promover la agricultura sostenible. Teniendo como metas de este objetivo:

- Para el año 2030, asegurar la sostenibilidad de los sistemas de producción de alimentos y aplicar prácticas agrícolas resilientes que aumenten la productividad y la producción, contribuyan al mantenimiento de los ecosistemas, fortalezcan la capacidad de adaptación al cambio climático (...), y mejoren progresivamente la calidad del suelo y la tierra. (ONU 2015)
- Así mismo (...) duplicar la productividad agrícola y los ingresos de los productores de alimentos en pequeña escala, (...) los agricultores familiares, (...) mediante un acceso seguro y equitativo a las tierras, a otros recursos de producción e insumos, conocimientos, servicios financieros, mercados y oportunidades para la generación de valor añadido.

**Objetivo 9:** Construir infraestructuras resilientes, promover la industrialización inclusiva y sostenible y fomentar la innovación.

Como meta al 2030 de este objetivo la ONU propone entre otros:

Aumentar el acceso de las pequeñas empresas industriales y otras empresas, (...) a los servicios financieros, incluido el acceso a créditos asequibles, y su integración en las cadenas de valor y los mercados.

Para cumplir en parte los Objetivos de Desarrollo Sostenibles, existen mecanismos que ya se vienen implementando, como es la asociatividad empresarial como estrategia para mejorar la productividad y la competitividad.

Reforzando el modelo de asociatividad, la ONU proclamó al año 2012 como el Año Internacional de las Cooperativas, bajo el lema **“Las empresas cooperativas ayudan a construir un mundo mejor”**

Resaltando la contribución que éstas realizan al desarrollo socioeconómico, denotando el impacto en la reducción de la pobreza en las áreas rurales, la generación de empleos y la integración social que ello implica.

El Año Internacional de las Cooperativas buscó lograr tres objetivos fundamentales:

1. Crear mayor conciencia pública sobre la contribución de las cooperativas al desarrollo económico y social, y al logro de los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM).
2. Fomentar la constitución y el crecimiento de cooperativas para abordar sus necesidades económicas mutuas, además de lograr una plena participación económica y social.
3. Alentar a los gobiernos y organismos reguladores a implementar políticas, leyes y normativas que propicien la constitución y el crecimiento de las cooperativas. FAO (2012).

Según Lozano, M. (2010), existen varias experiencias exitosas de empresas que optaron por un modelo asociativo para acceder mejores condiciones de crédito, posibilidades reales de exportación, lanzamiento exitoso de nuevos productos al mercado, mejor utilización de material primas y procesos más

dinámicos, la gestión administrativa más eficiente, trabajo en equipo que genera sinergia en la empresa.

En Italia, destacan los conglomerados de pequeñas unidades operativas que tienen sus centros de operación en áreas geográficas reducidas, tal es el caso de los distritos del mueble ubicados en las regiones de Como y de Pesaro, siendo los más grandes del mundo; exportando a USA mediante pequeñas empresas y empleando 15,000 colaboradores.

Por otro lado, en Prato, alrededor de entre 7.000 a 8.000 Mypes dan trabajo a 25.000 personas, esta área se reconoce por productos de hilazas y telas de lana, como menciona Lozano (2010).

Por otro lado, en Brasil existen las Aglomeraciones Productivas Locales (APLs) que involucran otros agentes económicos, políticos y sociales como proveedores, clientes, prestadores de servicios e instituciones públicas y privadas que los apoyan en la formación y capacitación de recursos humanos, la promoción del aprendizaje y el financiamiento de proyectos colectivos. Lozano, M. (2010).

Desde una visión amplia las estrategias asociativas evaluadas en un estudio realizado por la FAO (2012) en: Nicaragua, Ecuador y Paraguay; concluyen que un modelo asociativo ha permitido superar obstáculos iniciales tanto de capital como de capacidades gerenciales, condiciones de tipo cultural e institucional; al posicionarse competitivamente frente a empresas privadas de inversores.

En el Perú, *“Uno de los principales problemas que enfrentan las pequeñas unidades agrícolas rurales es establecer e implementar un modelo de gestión que aproveche sus potencialidades e impulse su desarrollo productivo”*. Chong, M. (2014).

El Centro Poblado “El Tesoro”, está ubicado el departamento de Cajamarca, provincia de Contumazá, distrito de San Benito, colinda con el distrito de Chicama, provincia de Ascope, departamento de la Libertad.

Según el INEI, cuenta con 50 pobladores. Sin embargo, de acuerdo la junta de regantes hay 32 personas inscritas al 26 de julio del año 2016, en el padrón de la bocatoma “San Rafael”.

Se abastecen de agua para sus regadíos mediante una boca toma rústica, denominada "San Rafael", la cual a veces colapsa cuando el río Chicama aumenta su cauce en los meses de lluvia, pero también en épocas de estiaje debido al diseño artesanal de la bocatoma. (ver anexo 19).

Los pobladores en su mayoría son migrantes de la sierra Cajamarquina como de la sierra Liberteña, así como también pobladores costeños. Esta diversidad étnica no permite una integración adecuada, pues cada uno tiene sus costumbres, modo de trabajo y una visión diferente del aprovechamiento de los recursos existentes.

En las visitas previas se pudo observar que no tienen un procedimiento de buenas prácticas agrícolas, los envases de productos químicos están cerca de las fuentes de agua lo que deteriora el medio ambiente. Por otro lado, se observa que las condiciones de vida no son las mejores, dado que no cuentan con agua potable ni desagüe. La agricultura no genera ingresos adecuados por los altos costos de los fertilizantes, pesticidas y plaguicidas que utilizan de una manera empírica, sin ningún asesoramiento técnico. Esto impacta directamente en su calidad de vida convirtiéndose en un círculo vicioso.

Según manifestaron algunos productores, el acceso al crédito es muy limitado y las instituciones financieras no atienden a este sector por los altos riesgos que ello implica, por esta razón acuden al mercado informal para financiar las semillas y fertilizantes (por lo general, obtienen crédito de comerciantes o casa agrícolas que en tiempo de cosechas toman como pago parte de la producción obtenida, pero pagando precios menores a los del mercado), lo que agudiza la problemática de estos productores agropecuarios.

De continuar con esta dinámica, se tendrá un severo deterioro de la calidad de vida de los productores agropecuarios del Tesoro, corriendo el riesgo de una contaminación medioambiental mayor de esta parte del río Chicama, una paulatina degradación del suelo agrícola de dicho valle.

Es por ello que se realiza el presente trabajo de investigación, para determinar cuáles son los factores de interés de los productores agropecuarios del Tesoro que permitan aunar esfuerzos y en un futuro



cercano asociarse para poder negociar en condiciones adecuadas, tanto con los proveedores de insumos como también para tener mejores precios en el momento de la cosecha.

## **Marco Conceptual.**

### **1.1.3. Asociatividad**

Poliak, R. (2001) citado por Liendo, M., & Martínez, A. (2001) en referencia a la asociatividad manifiesta que son conceptos que incluyen: Acuerdos, formación de alianzas estratégicas, articulaciones entre las grandes empresas y las pymes. *“(..)es una estrategia de colaboración colectiva que está vinculada a negocios concretos; es una herramienta al servicio de un negocio”.*

Tello, M. (2006). Manifiesta que las empresas asociadas, ejecutan un trabajo conjunto para conseguir objetivos comunes, difíciles de lograr en forma individual y algunos casos muy disímiles.

Así mismo, la asociatividad es la tendencia de los seres humanos a agruparse en comunidades de tamaño variable con el objetivo de resolver problemas comunes y hacer frente a cualquier amenaza física política o económica

El concepto de asociatividad se correlaciona con el significado de:

“Capital Social”, entendido como “un atributo” comunitario que engloba aspectos de la vida social, como las redes sociales, normas y confianza mutua, las cuales son formas más efectivas de alcanzar objetivos y metas colectivas (...) (Tello, M. 2006 p-22).

Liendo, M., & Martínez, A. (2001) Argumentan que la estrategia asociativa debe ser de carácter voluntario, que sin embargo implica una cooperación colectiva que busca la creación de valor mediante la cristalización de *“objetivos comunes, que contribuyan a superar la escasez de escalas individuales y a incrementar la competitividad.”*, muy semejantes a las empresas de mayor relevancia.

Para estos autores, el proceso asociatividad contempla cinco etapas básicas:

1. **Etapa de gestación:** En esta etapa se debe despertar el interés de los posibles socios y analizar las potencialidades de cada uno, empezando un acercamiento para la formación de la asociación.
2. **Etapa de estructuración:** En esta etapa, se definen los lineamientos estratégicos para lograr los objetivos comunes, luego que cada integrante conoce sus funciones y roles dentro del equipo.
3. **Etapa de madurez:** Aquí debe consolidarse la estructura jurídica en función de los aspectos clave a desarrollar por la empresa, teniendo definido el modelo de la organización y las funciones de gobierno que asumirán los participantes.
4. **Etapa productiva o de gestión:** En esta etapa se ejecuta el plan de acción para obtener los resultados esperados, evaluando el desenvolvimiento del mismo y de ser necesario de ajusta o adecua un nuevo plan.
5. **Etapa de declinación:** Empieza cuando los resultados de la gestión empresarial disminuyen continuamente y no se obtiene rentabilidad. En esta etapa deberá decidirse la desintegración del grupo o reinventarse e iniciar proyectos nuevos.

Álvarez, Rivero & Rojas (2005), en referencia a la asociatividad mencionan que son los principios que buscan alcanzar el éxito de los acuerdos tomados y alianzas efectuadas, de tal manera que garanticen la institucionalidad para lograr la competitividad teniendo en consideración los factores de inclusión y sostenibilidad. De esta forma, las empresas visionan y superan las limitaciones que se dan en el proceso y potencian las fortalezas, que las llevan a constituirse como un gran grupo empresarial.

Narváez, M.; Fernández, G.; Gutiérrez, C.; Revilla, J. & Pérez, C. (2009) Consideran a la asociatividad como una estrategia enfocada a obtener una ventaja competitiva, donde cada asociado mantiene “su independencia jurídica y autonomía gerencial, tomando la decisión de integrarse o no, en un esfuerzo conjunto, para el logro de objetivos comunes”. En base a lo expuesto por los autores, se concluye que la Asociatividad es la capacidad de un grupo

de interés para construir capital social como una sola empresa, mediante actividades participativas, económicas y sociales. Por consiguiente, la Asociatividad empresarial es una forma de cooperación entre individuos o empresas, que tienen como objetivo común el mejorar la gestión, la productividad y competitividad. Emerge como “una herramienta capaz de mitigar los efectos de la globalización, al permitir a las pequeñas y medianas empresas competir en los mercados externos, mejorando su estructura de costos, para así tener precios competitivos y productos de buena calidad” (Acevedo & Buitrago, 2009, p.4).

Pérez & Múnera, (2007, p. 44). Citado por Esquivia, L. (2013) Comentan que, en el sector empresarial, cada vez es más complicado lograr resultados exitosos cuando se gestiona de manera individual. La Asociatividad empresarial “es la capacidad de una cadena productiva para trabajar juntos, mediante el desarrollo de esquemas de trabajo que permitan obtener beneficios en cuanto a disminución de costos y sincronización de la cadena para el aumento de la competitividad”.

Según los autores, los elementos necesarios para un proceso de asociatividad deben considerarse:

- 1) La confianza: esto es, cohesión entre asociados, confianza en el proceso asociativo en sí, y generación y seguimiento de metas.
- 2) Integralidad desde el enfoque sistémico: funcionamiento correcto de las áreas de la empresa y la empresa como tal.
- 3) Protagonismo empresarial: participación de las empresas en el diseño, el seguimiento y la financiación del proceso.

En conclusión, en un modelo de Asociatividad deben buscarse objetivos comunes, para alcanzar beneficios plausibles y concretos.

De acuerdo a Francés, A. (2008) citado por Esquivia, L. (2013), para que la asociatividad pueda lograrse de una manera efectiva, es necesario el cumplimiento mínimo de las siguientes condiciones:

- a) Los asociados tengan un proyecto común, orientando una serie de acciones para satisfacer sus necesidades o resolver un problema común.
- b) Asumir un compromiso mutuo, de ser el caso elaborando un contrato escrito o mediante acuerdos verbales entre los involucrados.
- c) Transparencia en los objetivos comunes: Donde los actores involucradas buscan metas y objetivos a alcanzar para el beneficio de todos los asociados.
- d) Compartir riesgos: Pero manteniendo la independencia de cada uno de los asociados donde actúen como una sola empresa y compartan responsabilidades.

(Orozco, y Arraut, 2012), citado por Vargas, J. (2017), comentan que al implementar un modelo empresarial asociativo se puede facilitar y compartir técnicas o tecnologías, así como el acceso a los mercados financieros que requieren garantías, las cuales pueden ser cubiertas equitativamente por cada uno de los participantes, además se logra generar una relación empresarial más estable en el tiempo.

#### **1.1.4. Tipos de asociatividad empresarial.**

El proceso de globalización obliga a la Pymes y medianas empresas de un determinado sector a buscar mecanismos para afrontar las exigencias que plantea la competencia, es así que necesitan participar en procesos de Asociatividad, dado que “las regiones que cuentan con un volumen importante de procesos asociativos son más competitivas comparadas con aquellas donde dichos procesos son incipientes” (Grueso, Gómez & Garay, 2009, p.6). Entre los tipos de asociatividad empresarial, se puede mencionar: Las redes empresariales, Los distritos industriales, los clústeres.

##### **a. Las redes empresariales.**

Las redes empresariales son una estrategia colectiva integración y articulación de diferentes agentes que comparten objetivos comunes,

es utilizada en muchos países como una solución a los retos que enfrentan las Pymes en el actual entorno globalizado. En la perspectiva de Frances (2008) citado por Vargas, J. (2016), deben considerarse como mínimo los aspectos de:

- a) Orientación a la demanda o al mercado: debe existir un mercado promisorio para el producto.
- b) Orientación al empresario: deben existir empresarios que acepten un proyecto y estén interesados en operarlo.
- c) Orientación al negocio: el proyecto en torno al cual se articulan debe ser un negocio rentable para los empresarios que lo operen, y debe hacerse un estudio económico-financiero minucioso antes de iniciarlo.
- d) Orientación a generar cambios permanentes en la estructura productiva de los empresarios: los proyectos de la red deben generar una serie de ajustes que los empresarios deben realizar.

La implementación de cualquiera de estos modelos asociativos requiere un conjunto específico de conexiones entre los asociados, y cada uno de ellos trae consigo grandes beneficios y ventajas para los asociados (Acevedo & Buitrago, 2009;), corroboradas a través de experiencias exitosas realizadas en países europeos como España, Italia, Rusia, y países latinoamericanos como Brasil y Colombia.

## **b. Los distritos industriales**

Son uno de los modelos más reconocidos en el mundo, como punto de partida del estudio de agremiación de Pymes. Típicamente, ha surgido por la congregación de un grupo de empresas sectorialmente especializadas e interesadas en el bienestar de sus regiones. Cabe anotar que no cuentan con apoyo estatal en su totalidad, más bien se formaron como consecuencia de una estructuración relativamente espontánea a partir de organizaciones pequeñas que se vinculaban geográfica y culturalmente (Grueso, Gómez & Garay, 2009). Sin

embargo, este modelo está comenzando a ser promovido por organismos gubernamentales, como estrategia para alcanzar mejores índices de competitividad y bienestar empresarial.

**c. Los clústeres.**

Se originan por la unión de varias empresas de un mismo sector, con cercanía territorial. Concentran en torno a ellas a todos los participantes de los procesos productivos con el fin de optimizarlos.

Las empresas que participan en los clústeres, pueden desempeñar las mismas o diversas actividades, y se pueden integrar de forma vertical u horizontal. Deben ser especializadas, competitivas, innovadoras, contar con un alto nivel tecnológico, y trabajar en coordinación con los estamentos que dirigen las políticas públicas y la academia como generadora de conocimiento (Acevedo & Buitrago, 2009, p.16). Los clústeres actúan como un foro constructivo y eficaz para generar la integración entre empresas análogas y sus proveedores, las autoridades y otras instituciones. La importancia de los clústeres se manifiesta a que estos reducen los costos de las operaciones, aumentan el número de estas, y promueven el intercambio de conocimiento, lo que favorece la innovación.

**d. Alianza en Cadenas Productivas:**

Para la FAO (2005) El criterio de alianzas productivas corresponde a la disposición de los diferentes actores de la cadena para aunar esfuerzos, recursos y destrezas para de forma conjunta poder solucionar problemas, aprovechando las oportunidades eficientemente. “Este tipo de cooperación involucra el intercambio de conocimiento, tecnología, confianza, capacidades; compartir riesgos y beneficios”.

**e. Las cooperativas como empresa asociativa rural:**

Tanto la Alianza Cooperativa Internacional (ACI), Así como la Organización Internacional del Trabajo (OIT 2010) definen a la cooperativa como una “*asociación autónoma de personas que se han*

*unido de forma voluntaria para satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales en común mediante una empresa de propiedad conjunta y de gestión democrática”* Fundación CODESPA (2012).

Por otra parte, deben cumplir ciertos requisitos como:

Membresía voluntaria y abierta, Control democrático de los miembros, Participación económica de los miembros, Autonomía e independencia; Educación, entrenamiento e información, Cooperación entre cooperativas y Compromiso con la comunidad.

**f. Joint Venture:**

Específicamente incorpora un acuerdo entre dos o más empresas para aportar con recursos que pueden ser materia prima, capital, tecnología, conocimiento de mercado, canales de distribución, personal, financiamiento o productos; aplicados a un negocio común.

**g. Consorcios:**

El Art. 445 de la Ley General de Sociedades establece que el contrato de consorcio es aquél por virtud del cual dos o más personas se asocian para participar en forma activa y directa en un determinado negocio o empresa con el propósito de obtener un beneficio económico. Los Consorcios se pueden formalizar legalmente sin que las empresas pierdan su personería jurídica, pero con una gerencia común.

**h. La organización empresarial de los productores agropecuarios.**

Para Álvarez, M., Riveros, H. & Rojas, M. (2005), este modelo de asociación se origina a nivel de productores agropecuarios, en los que predomina la imperiosa necesidad de agruparse para lograr niveles de competitividad adecuados al mundo globalizado, dado que en forma individual es difícil de lograrlo. En base a los acuerdos se busca obtener ventajas competitivas en base a los costos de producción, abastecimiento de materias primas, accesibilidad al crédito,

tecnologías adecuadas, distribución comercial de sus productos, entre otros.

#### **1.1.5. Ventajas de la asociatividad.**

Liendo, M., & Martínez, A. (2001) concluyen que independientemente del modelo asociativo adoptado, permite a las empresas participantes tener ventajas y resolver problemas comunes como:

- Reducción de costos.
- Incorporación de tecnología.
- Mejora del posicionamiento en los mercados.
- Acceso a mercados de mayor envergadura.
- Capacitación de recursos humanos.
- Incremento de productividad.
- Acceso a recursos materiales y humanos especializados.
- Desarrollo de economías de escala.
- Disponibilidad de información.
- Captación de recursos financieros.
- Optimización de estándares de calidad.
- Desarrollo de nuevos productos.
- Ventajas competitivas.
- Mejora de las posibilidades de negociación con clientes y proveedores.

Camacho, Marlin, & Zambrano, C. (2005) manifiestan que los pequeños productores rurales se benefician de la estrategia asociativa empresarial porque permite tener acceso al mercado actual y a potenciales mercados en condiciones más ventajosas, incrementa el poder de negociación, generando mayores beneficios y contribuyendo a mejorar la calidad de vida.

La asociatividad empresarial promueve el acceso al mercado en condiciones beneficiosas, porque:

- 1) Permite negociar en común, con mayor volumen y poder frente a los proveedores de insumos, oferentes de servicios y clientes, provocando ahorros en los costos.



- 2) Facilita la reducción de los costos de información, transporte y comercialización individual.
- 3) Posibilita el acceso de los/as pequeños/as productores/as, a los beneficios y servicios de proyectos y programas estatales y privados, diseñados especialmente para organizaciones rurales.
- 4) Hace factible el acceso a capacitación y asistencia técnica
- 5) Hace posible la gestión y lobby frente a gobiernos locales y otras instancias. (Camacho, Marlin & Zambrano 2005 p-75)

### 1.1.6. Factores de interés para la asociatividad.

Par Araque, W. (2013), los factores que influyen, incentivando o impidiendo la asociatividad, se muestran en la tabla Nro. 4, se debe considerar que no están agrupados en orden, pues no guardan una posición específica.

*Tabla n.º 4 : Factores que influyen en un modelo de asociatividad*

<b>Factores que incentivan la asociatividad</b>	<b>Factores que impiden la asociatividad</b>
Apoyo del gobierno y empresas privadas.	Falta de objetivos comunes en el sector.
Mejor poder de negociación.	Falta de liderazgo comprometidos para una correcta gestión en el sector.
Mejorar la gestión de conocimiento, técnico y productivo.	Falta de falta de proyectos que brinde estabilidad en el mercado.
Fortalecimiento de la asociación y trabajo en cooperación	Falta de conocimiento sobre la asociatividad.
Acceso a financiamientos.	Falta de apoyo de Instituciones privadas o públicas, (financiamiento, capacitación).
Aplicar nuevas formas de trabajo para la producción.	Falta de información e incertidumbre sobre los beneficios de asociarse.
Acceder a nuevos mercados.	Falta de confianza en los miembros de la asociación.
Disminuir costos de producción	
Acceso a nuevas tecnologías en las empresas.	
Aumento de productividad y ser competitivos en el sector avícola	
Disminuir el riesgo e incertidumbre en el mercado.	

Fuente: Adaptado de Araque, W. (2013)

Elaboración: Propia

La Fundación CODESPA (2012) considera que los retos internos y externos a los que se enfrentan las empresas asociativas rurales son principalmente los observados en la figura Nro. 6.

1. Conseguir una articulación eficaz con el mercado.
2. Lograr un sistema de buen gobierno y un capital social fuerte.
3. Tener una gestión empresarial eficaz y desarrollar alianzas estratégicas.
4. Crear valor social y medioambiental.

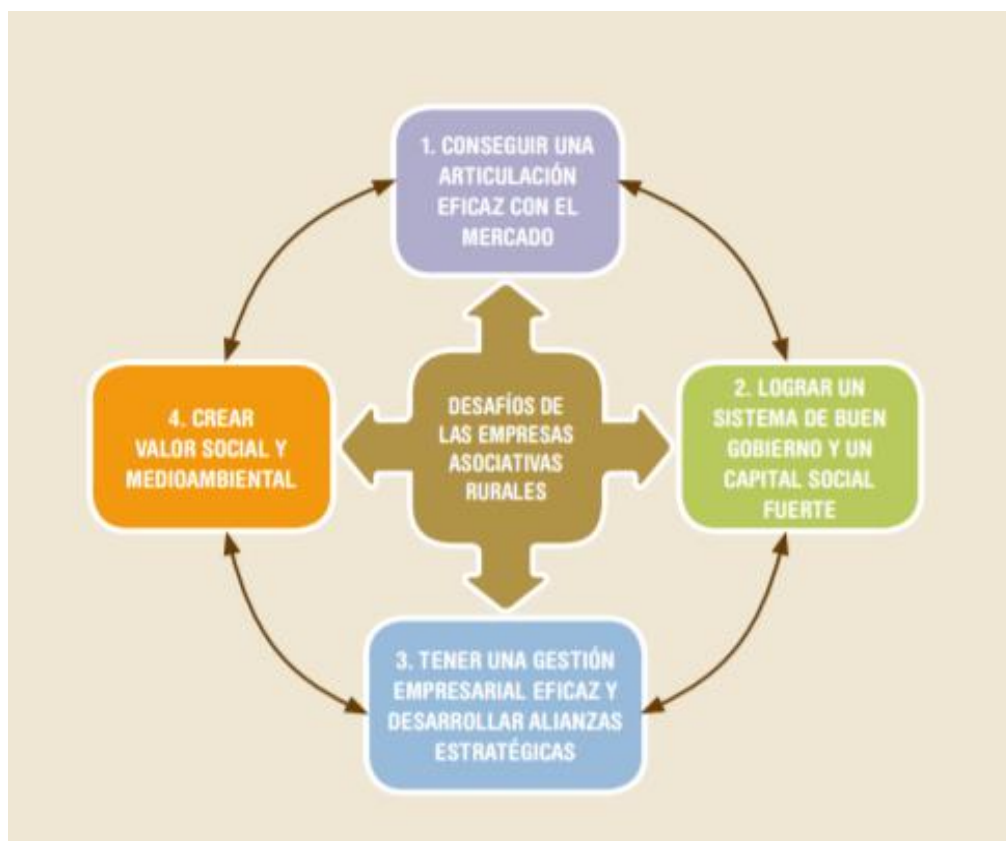


Figura nº 6: Desafíos de las empresas asociativas rurales

Fuente: Fundación CODESPA (2012)

En la figura Nro. 7, se muestra los desafíos, los factores de éxito y las orientaciones estratégicas que se pueden seguir para gestionar adecuadamente las Empresas Asociativas Rurales. (EMARs).

DESAFÍOS	FACTORES DE ÉXITO	ORIENTACIONES ESTRATÉGICAS
1. CONSEGUIR UNA ARTICULACIÓN EFICAZ CON EL MERCADO	1.1. Insertarse establemente en mercados diferenciados	<ul style="list-style-type: none"> <li>Vincularse a relaciones comerciales estratégicas, estables y formales</li> <li>Enfoque de demanda/mercado</li> <li>Aprovechar nichos de mercado</li> <li>Establecer relación cercana con clientes</li> <li>Hacer inversiones en la cadena de valor</li> </ul>
	1.2. Ofertar productos rentables con ventajas comparativas	<ul style="list-style-type: none"> <li>Conocer capacidad y potencial productivo</li> <li>Aprovechar ventajas comparativas</li> <li>Establecer rentabilidad del producto</li> </ul>
	1.3. Innovar, generar valor y desarrollar permanentemente la calidad	<ul style="list-style-type: none"> <li>Promover la innovación y calidad como cultura organizativa</li> <li>Contar con políticas internas para implantar ideas de innovación y controlar la calidad</li> <li>Innovar con enfoque de mercado evaluando el coste-beneficio de las innovaciones y sus resultados</li> </ul>
2. LOGRAR UN SISTEMA DE BUEN GOBIERNO Y UN CAPITAL SOCIAL FUERTE	2.1. Fomentar la cohesión comunitaria y cultura asociativa	<ul style="list-style-type: none"> <li>Identificar y promover los valores y principios comunes</li> <li>Construir confianza, liderazgo, participación y visión de colectivo</li> </ul>
	2.2. Funcionar con buen gobierno: transparencia y democracia	<ul style="list-style-type: none"> <li>Establecer mecanismos, espacios e instrumentos de buen gobierno</li> <li>Promover la transparencia, democracia, sistemas de control interno y rendición de cuentas</li> <li>Cuidar la comunicación interna y la transmisión efectiva de funciones, derechos y obligaciones de los socios</li> <li>Lograr equidad de género</li> </ul>
	2.3. Lograr el equilibrio entre intereses individuales y colectivos	<ul style="list-style-type: none"> <li>Visibilizar los beneficios y obligaciones.</li> <li>Implementar mecanismos de capitalización y renta de las cooperativas</li> <li>Actuar con transparencia</li> </ul>
3. TENER UNA GESTIÓN EMPRESARIAL EFICAZ Y DESARROLLAR ALIANZAS ESTRATÉGICAS	3.1. Lograr sostenibilidad económica	<ul style="list-style-type: none"> <li>Lograr equilibrio entre viabilidad, capitalización y apalancamiento financiero</li> <li>Contar con estudios de mercado y análisis completos y diseñar estrategias de financiación</li> <li>Asegurar bajos requerimientos de entrada, la propiedad de los medios de producción y el retorno económico de la inversión de los productores</li> </ul>
	3.2. Asegurar liquidez y facilitar el acceso a capital y productos financieros	<ul style="list-style-type: none"> <li>Cuidar calidad, la transparencia y garantizar liquidez</li> <li>Gestionar adecuadamente nivel de productividad y capacidad de compra</li> <li>Diseñar mecanismos de financiación para productores</li> <li>Facilitar acceso a productos y servicios financieros para reducir vulnerabilidad</li> </ul>
	3.3. Contar con un equipo profesional con capacidad y eficaz	<ul style="list-style-type: none"> <li>Contar con un equipo cualificado y adecuado</li> <li>Contar con una dirección y visión estratégica del negocio</li> <li>Optar por la mejor modalidad de gestión adecuada al tipo y recursos de organización</li> </ul>
	3.4. Manejarse en un entorno cambiante	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tener en cuenta el entorno de la cadena a nivel local, territorial, nacional e internacional</li> <li>Tener una estrategia de información y comunicación efectiva</li> </ul>
	3.5. Establecer acuerdos con diferentes actores públicos y privados	<ul style="list-style-type: none"> <li>Promover y fortalecer alianzas horizontales y verticales</li> <li>Suscribir acuerdos con oferentes de servicios</li> <li>Impulsar colaboración de entidades de apoyo</li> <li>Invertir estratégicamente los subsidios y evolucionar hacia una lógica empresarial propia</li> </ul>
4. CREAR VALOR SOCIAL Y MEDIOAMBIENTAL	4.1. Promoción de valores	<ul style="list-style-type: none"> <li>Promover valores que incidan en el desarrollo personal</li> <li>Acceso a servicios financieros para promover la inclusión y liquidez</li> <li>Dar acceso a personas vulnerables al programa y mejorar su situación económica</li> <li>Diversificación y seguridad alimentaria</li> <li>Asegurar la participación de la mujer en cuanto a acceso a recursos, participación y decisión y reparto de responsabilidades</li> <li>Reducir el impacto negativo de la actividad económica en el medioambiente</li> </ul>
	4.2. Seguridad alimentaria	
	4.3. Inclusión y equidad de género	
	4.4. Impacto medioambiental positivo	

Figura nº 7: Factores de éxito de las empresas asociativas rurales.

Fuente: Fundación CODESPA (2012).

Bloque	Factor de éxito	Orientación básica	Preguntas clave	
I. Articularse al mercado de productos y servicios	I.1. Articularse de manera estable y cercana a mercados diferenciados.	I.1.1. Trabajar en base a una demanda concreta de mercado.	1. ¿Ha logrado la EMAR contratos o clientes estables? 2. ¿De qué manera la EMAR se ha articulado al mercado?	
		I.1.2. Aprovechar nichos de mercado	1. ¿La EMAR ha identificado qué nichos de mercado podría aprovechar? 2. ¿Qué características de diferenciación del producto de la EMAR, es valorada en el mercado?	
		I.1.3. Establecer una relación cercana con los clientes	1. ¿La EMAR tiene contacto con sus clientes? 2. ¿La EMAR conoce cuáles son los cambios que debe implementar para adaptarse a las demandas del mercado?	
	I.2. Ofertar productos rentables con ventajas comparativas	I.2.1. Conocer las capacidades y potencialidades productivas.	1. ¿Cuál es el tamaño de la demanda identificada? 2. ¿Cuál es la capacidad de oferta de la EMAR? 3. ¿Existe en la EMAR saber hacer, para producir con calidad? 4. ¿Existe demanda de mercado para derivados del producto?	
		I.2.2. Aprovechar las ventajas comparativas.	1. ¿Qué tipo de ventajas comparativas tiene el producto? 2. ¿De qué manera son aprovechadas por la EMAR sus ventajas comparativas?	
		I.2.3. Establecer la rentabilidad del producto.	1. ¿La EMAR tiene claridad sobre sus costos y precios? 2. ¿La escala de producción de la EMAR permite cubrir los costos fijos y tener una producción rentable?	
	I.3. Innovar, generar valor y desarrollar calidad.	I.3.1. Innovar con enfoque de mercado.	1. ¿Qué innovaciones orientadas al mercado ha implementado o va implementar la EMAR? 2. ¿Cuál es el costo y cuál el beneficio de estas innovaciones? 3. ¿De qué manera las innovaciones implementadas por la EMAR favorecen su posicionamiento en el mercado?	
		I.3.2. Adoptar ideas de innovación.	1. ¿Quién identifica las innovaciones que se requieren en la EMAR? 2. ¿Cómo se implementan las innovaciones en la EMAR?	
		I.3.3. Mejorar la calidad.	1. ¿La EMAR maneja estándares de calidad? 2. ¿La EMAR hace control de calidad?	
	II. Construir capital social	II.1. Fomentar el liderazgo, la visión de colectivo y la participación.	II.1.1. Desarrollar liderazgo con credibilidad.	1. ¿Los líderes de la EMAR son reconocidos por los asociados? 2. ¿Los líderes tienen capacidades para transmitir sus ideas, facilitar la participación, motivar a los socios/as y apoyar la solución de conflictos? 3. ¿En qué responsabilidades se desempeñan mejor los líderes?
			II.1.2. Construir confianza.	1. ¿Existe confianza entre los líderes, socios y nivel gerencial de la EMAR? 2. ¿Existen normas concensuadas que son aplicadas? 3. ¿Existen espacios establecidos para el diálogo y reflexión interna?
			II.1.3. Promover una cultura asociativa.	1. ¿Cuenta la EMAR con un proceso de planeación interna? 2. ¿Existe en la EMAR cumplimiento de los deberes, respecto por los derechos? 3. ¿Asumen responsabilidades? 4. ¿Existe sentido de pertenencia? 5. ¿Cuáles son los valores y principios que guían a la EMAR?
II.1.4. Implementar mecanismos de comunicación e información.			1. ¿Qué mecanismos existen para facilitar la información en la EMAR? 2. ¿Qué mecanismos se han implementado para mejora la comunicación interna?	
II.2. Funcionar con transparencia y democracia.		II.2.1. Implementar mecanismos de funcionamiento transparente.	1. ¿Qué mecanismos aplica la EMAR para garantizar su funcionamiento transparente? 2. ¿Con qué frecuencia se implementan estos mecanismos? 3. ¿Los socios conocen los resultados de estos mecanismos (difusión de informes y auditorías)?	
		II.2.2. Desarrollar mecanismos de funcionamiento democrático.	1. ¿Se ha establecido con claridad los roles y funciones de los socios, directivos y equipo gerencial? 2. ¿Qué mecanismos de delegación de poder se han implementado en la EMAR? 3. ¿Los socios conocen, comparten y aplican los procedimientos establecidos?	

Figura nº 8: Matriz de análisis de factores de éxito en Empresas Asociativas Rurales

Fuente: Camacho, P., Marlin, C., & Zambrano, C. (2007).

Bloque	Factor de éxito	Orientación básica	Preguntas clave
III. Promover la Gestión Estratégica Empresarial	III.1. Garantizar la eficiencia en la gestión empresarial.	III.1.1. Impulsar la dirección estratégica del negocio.	1. ¿El Directorio tiene una comprensión y visión del negocio? 2. ¿La Gerencia implementa y monitorea el cumplimiento del plan de negocios?
		III.1.2. Asegurar el desempeño de las principales funciones.	1. ¿Es claro para el equipo profesional las funciones que tiene que desempeñar? 2. ¿Están claras y se cumplen las principales funciones internas requeridas? 3. ¿Existe un organigrama?
		III.1.3. Optar por la mejor modalidad de gestión.	1. ¿Cómo esta conformado el equipo profesional? 2. ¿Cómo se financia el equipo profesional?
	III.2. Establecer alianzas, acuerdos y convenios.	III.2.1. Establecer alianzas horizontales.	1. ¿Qué alianzas ha establecido la EMAR y con quiénes? 2. ¿Cuáles son los objetivos, condiciones y beneficios de estas alianzas? 3. ¿La EMAR ha establecido otro tipo de formas de relacionarse con el entorno? 4. ¿Conoce oportunidades de apoyo del Estado?
		III.2.2. Promover alianzas verticales.	
		III.2.3. Suscribir acuerdos con oferentes servicios.	
		III.2.4. Impulsar la colaboración desde entidades de apoyo.	
	III.3. Lograr equilibrio entre beneficios colectivos e individuales	III.3.1. Visibilizar los beneficios y obligaciones.	1. ¿Qué beneficios tangibles y servicios ofrece la EMAR a sus socios?
		III.3.2. Implementar mecanismos de capitalización y renta.	1. ¿Qué mecanismos de inversión y capitalización se han implementado? 2. ¿Se ha logrado equilibrar los intereses individuales y colectivos?
	IV. Relacionarse con el entorno	IV.1. Movilizar apoyo externo.	IV.1.1. Identificar oportunidades y desarrollar propuestas.
IV.1.2. Invertir estratégicamente los subsidios.			1. ¿En qué se invierten los subsidios que recibe la EMAR? 2. ¿La inversión de los subsidios está orientada a una sostenibilidad post proyecto? 3. ¿La EMAR tiene un plan de acceso y de retiro de subsidios? 4. ¿La EMAR mantiene autonomía respecto a los proyectos y sus subsidios??
IV.2. Manejarse en un entorno cambiante.		IV.1.1. Manejarse en un entorno territorial.	1. ¿A qué tipo de servicios accede la EMAR en su territorio? 2. ¿Qué aspectos favorables y limitantes ha encontrado la EMAR en el territorio?
		IV.1.2. Manejarse en el entorno de la cadena y en el marco nacional.	1. ¿Conoce la EMAR a los actores de la cadena? 2. ¿La EMAR ha logrado alianzas con otros actores de la cadena? 3. ¿Qué espacios colectivos de lobby están funcionando? 4. ¿Qué limitantes encuentra la EMAR en el contexto nacional o de la cadena?

Figura nº 9: Matriz de análisis de factores de éxito en Empresas Asociativas Rurales (EMARs) Continuación

Fuente: Camacho, P., Marlin, C., & Zambrano, C. (2007).

Para insertarse en los mercados de forma efectiva, estable y sostenible es necesario que las empresas asociativas tengan un enfoque de atender las necesidades del mercado basada en principios de calidad y excelencia, gestionando la cadena de suministros y en especial la demanda concreta de sus productos, innovando constantemente la cadena de valor.

La innovación y la calidad son requisitos ineludibles en los mercados actuales, considerándose factores claves de éxito de un producto.

Las empresas asociativas deben buscar ir más allá del fin económico, logrando una conexión social, respetando el medio ambiente para dar sostenibilidad a sus procesos. Además de ser transparente en su gestión de gobierno, promoviendo la democracia entre sus asociados para proteger el orden institucional y la cohesión comunitaria.

*Tabla n.º 5: Factores de éxito en el desarrollo de cadenas productivas*

ETAPAS	FACTORES DE EXITO
Identificación de actores, sensibilización y Promoción	Transmisión clara del mensaje sobre la que es una cadena y un acuerdo. Que se puede esperar de estas instancias y que no. Papeles a desempeñar y conciencia de la que la participación en el proceso implica responsabilidades.
Elaboración de diagnósticos	Generación de Confianza en el proceso. Disponibilidad de información confiable y de calidad.
Establecimientos de acuerdos	Generación de Confianza entre los actores. Representación de los actores. Papel de facilitación por parte de las instancias gubernamentales
Ejecución de acuerdos y planes de acción	Confianza entre los actores. Existencia de un liderazgo reconocido. Existencia de un facilitador, motivador, animador Existencia de servicios de apoyo y eficiencia en su funcionamiento. Existencia de políticas de apoyo y aplicación de instrumentos de éstas.

Fuente: Esquivia, L. (2013)

Elaboración: Propia

En la tabla Nro. 5, se muestra los factores de éxito para las cadenas productivas en cada etapa de la implementación, propuesto por Esquivia, L. (2013).

Por su parte (Toiber, Valtierra, & Portillo, 2017) identificaron que los factores de éxito internos de las empresas analizadas fueron:

- a) Liderazgo natural.

- b) Responsabilidad y honestidad de los líderes.
- c) Visión de los fundadores sobre la misión de la organización.
- d) Administración transparente de los recursos.
- e) Diferenciar entre lo político y lo económico.
- f) Democracia interna.
- g) Participación activa de socios.
- h) Socios preparados.
- i) Seguridad personal.
- j) Socios motivados.
- k) Compromiso colectivo.
- l) Capacitación permanente.
- m) Comunicación permanente entre socios.

En consecuencia, los factores que determinan el éxito de una asociatividad son:

- El trabajo en equipo.
- La cooperación de los asociados.
- La honestidad de los dirigentes.
- Gestión eficiente.
- Permanente comunicación
- Mejora en las condiciones de comercialización.
- Mejorar la calidad de vida de los asociados.

#### **1.1.7. Desarrollo Rural Sostenible.**

De acuerdo al MINAGRI (2014), en la “Guía de Promoción de la Asociatividad Empresarial Rural para el Acceso a Mercados”, considera cinco ejes temáticos a desarrollar en base a las experiencias exitosas de organismos agroempresariales y otras entidades promotoras de desarrollo sostenible.

- 1) Marco de referencia para la promoción de la asociatividad empresarial rural.
- 2) Preparación de la intervención en el territorio
- 3) Facilitación del proceso de fortalecimiento asociativo empresarial.

- 4) Gestión de la articulación con otros actores de la cadena.
- 5) Facilitación del acceso a servicios públicos y privados

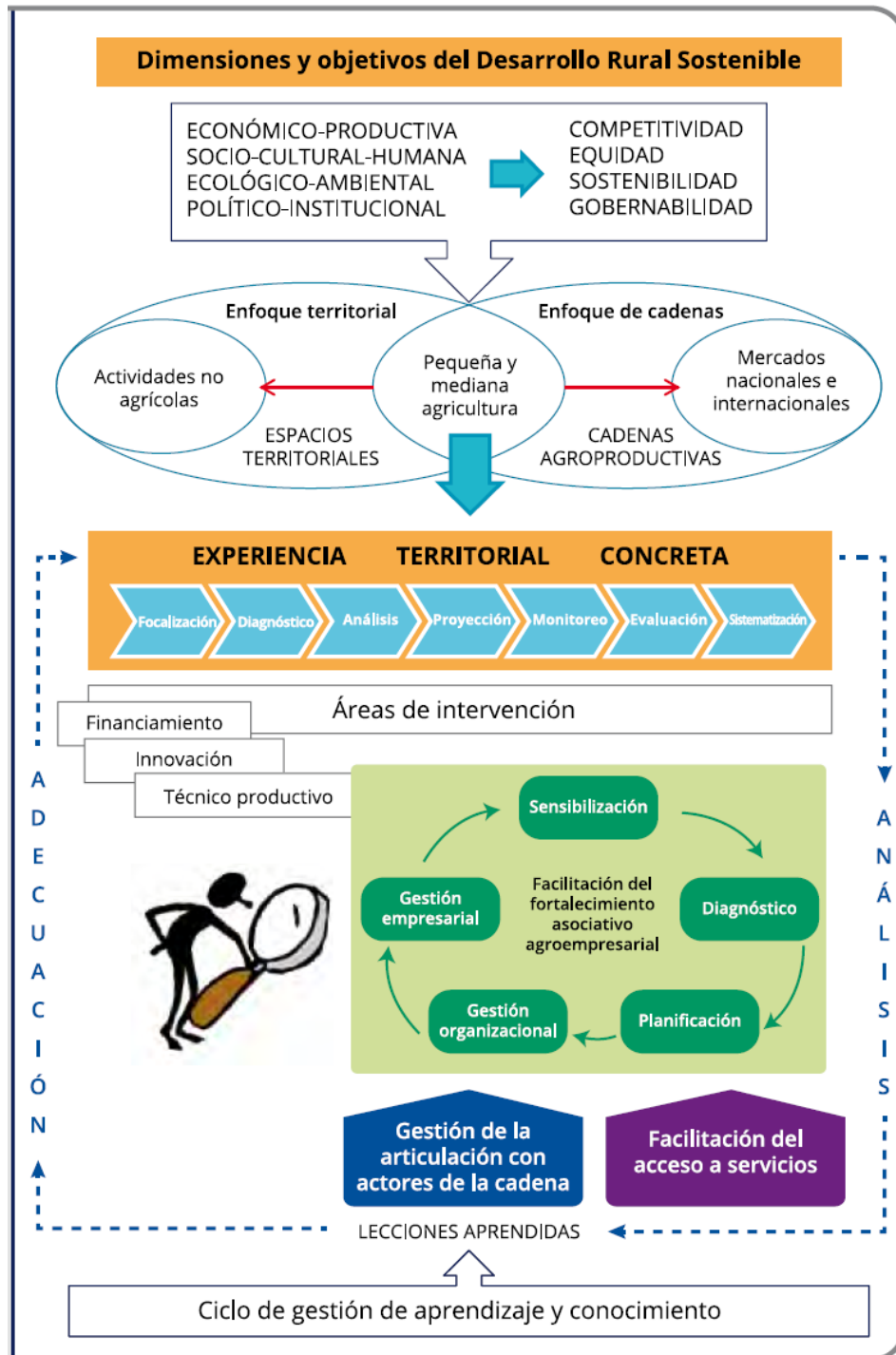


Figura nº 10: Modelo conceptual y metodológico para la promoción de la asociatividad empresarial rural

Fuente: Minagri (2014), Guía de Promoción de la Asociatividad Empresarial Rural para el Acceso a Mercados.



### **1.1.8. Capital Social.**

Tello, M. (2006), sostiene que el capital social se fundamenta en los valores como: Confianza, solidaridad, reciprocidad. Pero estos valores deben pasar a un plano superior, convirtiéndose en normas para que a su vez se constituyan en redes, organizaciones e instituciones que posibiliten la interacción social y el desarrollo colectivo.

Por su parte, Portela, M. & Neira, I. (2002), conceptualiza el capital social citando a James Coleman (1988) “los aspectos de la estructura social que facilitan ciertas acciones comunes de los agentes dentro de la estructura”; y a Robert Putnam (1993, 1996) “los aspectos de las organizaciones sociales, tales como las redes, las normas y la confianza que permiten la acción y la cooperación para el beneficio mutuo (desarrollo y democracia)”.

En la figura Nro.11, la Autora, muestra los diferentes autores, conceptos y consecuencias del término Capital Social, a través de una línea de tiempo.

<b>Autor</b>	<b>Elementos Generadores</b>	<b>Consecuencias</b>
Bourdieu (1985)	Redes permanentes y la pertenencia a un grupo.	Que aseguren a sus miembros un conjunto de recursos actuales y potenciales.
Coleman (1988)	Aspectos de la estructura social.	Que facilitan ciertas acciones comunes de los agentes dentro de la estructura.
Putnam (1993)	Aspectos de las organizaciones sociales, tales como las redes, las normas y la confianza.	Que permiten la acción y la cooperación para el beneficio mutuo.
Banco Mundial (1998)	Las instituciones, relaciones y normas.	Que conforman la calidad u la cantidad de las interacciones sociales de una sociedad.
OCDE (2001)	La redes junto con normas, valores y opiniones compartidas	Que facilitan la cooperación dentro y entre grupos.
SCCI (Social Capital Interest Group). (1998)	Los beneficios, potenciales ventajas y trato preferente resultantes de la compasión y sentido de la obligación de una persona o grupo hacia otra persona o grupo.	El Capital Social también incluye los beneficios, potenciales ventajas y trato preferente que tiene sus orígenes en la compasión de una persona y su sentido de obligación hacia su propia idealización.
CEPAL (2001)	El Capital Social es el conjunto de normas, instituciones y organizaciones.	Que promueven la confianza y la cooperación entre las personas, las comunidades y la sociedad en su conjunto.

*Figura nº 11: Línea de tiempo de definiciones de capital social*

Fuente: Portela, M., & Neira, I. (2002)

### **Dimensiones del capital social.**

Klinsberg, B. (1999) y Tello, M. (2006). argumentan que concepto de Capital Social, se puede disgregar en cuatro dimensiones.

- a) Clima de confianza en las relaciones interpersonales y qué medida la población confía unos en otros al interior de una sociedad.
- b) Capacidad de asociatividad para construir formas de cooperación solidaria (hacer las cosas en conjunto, hacer alianzas).
- c) Conciencia cívica cómo la gente actúa frente a todo lo que es de interés colectivo.
- d) Valores éticos predominantes en una sociedad. Este factor es determinante en el contexto peruano y mundial actual.

### **Marco Normativo.**

#### **Ley General de Cooperativas DECRETO SUPREMO Nº 074-90-TR**

Los aspectos relevantes de la Ley general de cooperativas en el Perú.

Artículo 1.- Declárese de necesidad nacional y utilidad pública, la promoción y la protección del Cooperativismo, como un sistema eficaz para contribuir al desarrollo económico, al fortalecimiento de la democracia y a la realización de la justicia social.

Artículo 7.- Las cooperativas primarias se organizarán con sujeción a las siguientes reglas:

2. Por su Actividad Económica: toda cooperativa deberá adecuarse a cualquiera de los Tipos previstos a continuación o de los que fueren posteriormente reconocidos según el artículo siguiente, (inciso 8):

2.1 Cooperativas agrarias;

2.2 Cooperativas agrarias azucareras;

2.3 Cooperativas agrarias cafetaleras;

2.4 Cooperativas agrarias de colonización;

2.5 Cooperativas comunales;

2.6 Cooperativas pesqueras;

2.7 Cooperativas artesanales;

2.8 Cooperativas industriales;

2.9 Cooperativas mineras;

2.10 Cooperativas de transportes;

- 2.11 Cooperativas de ahorro y crédito;
- 2.12 Cooperativas de consumo;
- 2.13 Cooperativas de vivienda
- 2.14 Cooperativas de servicios educacionales;
- 2.15 Cooperativas de escolares;
- 2.16 Cooperativas de servicios públicos;
- 2.17 Cooperativas de servicios múltiples;
- 2.18 Cooperativas de producción especiales;
- 2.19 Cooperativas de servicios especiales.

Las cooperativas tienen por ley niveles escalables superiores de coordinación, que son:

- a) **Las Centrales Cooperativas Agrarias**, que tienen fines económicos y dentro de ellos están brindar diversos servicios a sus afiliadas en materia de comercialización de los productos de sus socios, adquisición de insumos, alquiler maquinaria agrícola, empaque y procesamiento, capacitación, etc.
- b) **Las Federaciones Nacionales de Cooperativas Agrarias**, que agrupan a las Centrales y cumplen funciones de representación, vigilancia, auditoría, asesoría, etc, sin participar en actividades económicas.
- c) **La Confederación Nacional de Cooperativas Agrarias del Perú**, que es el órgano representativo del sector al más alto nivel, teniendo como fines la promoción del sistema cooperativo, la coordinación con otros sectores del estado, presentación de proyectos de ley y demás actividades que sean favorables al cooperativismo.

### **Ley N.º 26887: Ley General de Sociedades.**

A continuación, se presentan los aspectos relevantes de la Ley general de sociedades en el Perú.

Artículo 2.- Ámbito de aplicación de la Ley.

Toda sociedad debe adoptar alguna de las formas previstas en esta ley. Las sociedades sujetas a un régimen legal especial son reguladas supletoriamente por las disposiciones de la presente ley.

Para constituir una sociedad, necesariamente se debe elegir alguno de los siete modelos previstos en la Ley peruana:

- La sociedad anónima.
- La sociedad colectiva.
- Una de las dos sociedades comanditarias.
- La sociedad comercial de responsabilidad limitada.
- Cualquiera de las dos sociedades civiles.

**a) Sociedad Anónima. (S.A.)**

Artículo 50.- Denominación.

La sociedad anónima puede adoptar cualquier denominación, pero debe figurar necesariamente la indicación "sociedad anónima" o las siglas "S.A.". Cuando se trate de sociedades cuyas actividades sólo pueden desarrollarse, de acuerdo con la ley, por sociedades anónimas, el uso de la indicación o de las siglas es facultativo.

**b) Sociedad Colectiva. (S.C.)**

Artículo 265.- Responsabilidad

En la sociedad colectiva los socios responden en forma solidaria e ilimitada por las obligaciones sociales. Todo pacto en contrario no produce efecto contra terceros.

Artículo 266.- Razón social.

La sociedad colectiva realiza sus actividades bajo una razón social que se integra con el nombre de todos los socios o de algunos o alguno de ellos, agregándose la expresión "Sociedad Colectiva" o las siglas "S.C.".

**c) Sociedad Comandita. (S en C) o (S en C por A)**

Artículo 278.- Responsabilidad.

En las sociedades en comandita, los socios colectivos responden solidaria e ilimitadamente por las obligaciones sociales, en tanto que los socios comanditarios responden sólo hasta la parte del

capital que se hayan comprometido a aportar. El acto constitutivo debe indicar quiénes son los socios colectivos y quiénes los comanditarios.

La sociedad en comandita puede ser simple o por acciones.

Artículo 279.- Razón social.

La sociedad en comandita realiza sus actividades bajo una razón social que se integra con el nombre de todos los socios colectivos, o de algunos o alguno de ellos, agregándose, según corresponda, las expresiones "Sociedad en Comandita" o "Sociedad en Comandita por Acciones", o sus respectivas siglas "S. en C." o "S. en C. por A.". El socio comanditario que consienta que su nombre figure en la razón social responde frente a terceros por las obligaciones sociales como si fuera colectivo.

#### **d) Sociedad Comercial De Responsabilidad Limitada. (S.R.L)**

Artículo 284.- Denominación.

La Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada tiene una denominación, pudiendo utilizar además un nombre abreviado, al que en todo caso debe añadir la indicación "Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada" o su abreviatura "S.R.L.".

#### **e) Sociedad Civil. (S. Civil) o (S. Civil de R. L.).**

Artículo 295.- Definición, clases y responsabilidad.

La Sociedad Civil se constituye para un fin común de carácter económico que se realiza mediante el ejercicio personal de una profesión, oficio, pericia, práctica u otro tipo de actividades personales por alguno, algunos o todos los socios.

La sociedad civil puede ser ordinaria o de responsabilidad limitada. En la primera los socios responden personalmente y en forma subsidiaria, con beneficio de excusión, por las obligaciones sociales y lo hacen, salvo pacto distinto, en proporción a sus aportes. En la segunda, cuyos socios no pueden exceder de treinta, no responden personalmente por las deudas sociales.

Artículo 296.- Razón social.

La sociedad civil ordinaria y la sociedad civil de responsabilidad limitada desenvuelven sus actividades bajo una razón social que se integra con el nombre de uno o más socios y con la indicación "Sociedad Civil" o su expresión abreviada "S. Civil"; o, "Sociedad Civil de Responsabilidad Limitada" o su expresión abreviada "S. Civil de R. L."

### **Ley Nº 28846: Ley de Fortalecimiento de las Cadenas Productivas y Conglomerados.**

Esta Ley alcanza a todas las fases productivas, comerciales y de servicios, en que intervienen las Cadenas Productivas y los Conglomerados.

#### **Artículo 2.- Cadenas Productivas.**

Se define como Cadena Productiva al sistema que agrupa a los actores económicos interrelacionados por el mercado y que participan articuladamente en actividades que generan valor, alrededor de un bien o servicio, en las fases de provisión de insumos, producción, conservación, transformación, industrialización, comercialización y el consumo final en los mercados internos y externos.

#### **Artículo 3.- Conglomerados.**

Se define como Conglomerado una concentración de empresas en un espacio geográfico, orientadas a la producción y/o comercialización de bienes o servicios alrededor de un sector o actividad económica principal, las cuales se interrelacionan entre sí, comparten rasgos comunes y una visión de futuro. Asimismo, desarrollan relaciones de cooperación y competencia, e interactúan con una serie de agentes importantes para la competitividad Nacional, Regional y Local, e instituciones representativas del sector público, privado y de la sociedad civil de manera articulada.

## **Ley Nº 29196: Ley de Promoción de la Producción Orgánica o Ecológica.**

Mediante la Ley 29196, se dio la Ley para la Promoción de la Producción Orgánica o Ecológica, cuya finalidad es promover el desarrollo sostenible y competitivo de la producción orgánica o ecológica en el Perú.

La Ley asigna al Ministerio de Agricultura la condición de ente rector de la producción orgánica y las competencias de los órganos a través de los cuales ejerce la rectoría; igualmente crea el Consejo Nacional de Productos Orgánicos (CONAPO), adscrito al Ministerio de Agricultura, y los Consejos Regionales de Productos Orgánicos – COREPO como entes representativos regionales cuya finalidad es fortalecer la producción orgánica; del mismo modo, al tratar sobre la certificación de los productos orgánicos, establece que el SENASA es la que autoriza y registra a los organismos de certificación orgánica que operan en el país; encarga a diversas instituciones de la Administración Pública (MINAG, PRODUCE, MINCETUR, PROMPERÚ, INDECOPI, APCI) así como a los gobiernos regionales y locales la promoción de la producción, transformación, comercialización y consumo de los productos orgánicos o ecológicos; contiene incentivos para promover la producción orgánica y estipula que se considera beneficiarios de la Ley a los productores individuales u organizados, debidamente acreditados, que cumplan con las normas vigentes en materia de producción orgánica.

### **TÍTULO II**

#### **DE LAS COMPETENCIAS**

##### **Artículo 3º.- Determinación de competencias**

A través de este Título se establece las funciones que corresponden a las dependencias del Ministerio de Agricultura para los fines de la aplicación de la Ley y este Reglamento.

##### **Artículo 4º.- De la Dirección General de Competitividad Agraria.**



Corresponde a la Dirección General de Competitividad Agraria del Ministerio de Agricultura las funciones siguientes:

4.1 Conducir la Secretaría Técnica del Consejo Nacional de Productos Orgánicos (CONAPO).

4.2 Asesorar, orientar y proponer a los Gobiernos Regionales y Locales para la generación de normas que promuevan la producción orgánica en el ámbito regional en coordinación con el Servicio Nacional de Sanidad Agraria.

4.3 Liderar la difusión y el fortalecimiento de capacidades en las regiones en materia de producción orgánica, en coordinación con los Gobiernos Regionales, para posibilitar los instrumentos técnicos que conduzcan a desarrollar la producción orgánica, que se complemente y facilite el trabajo de fiscalización del Servicio Nacional de Sanidad Agraria – SENASA, en su condición de Autoridad Nacional Competente.

4.4 Articular en coordinación con los Gobiernos Regionales, las iniciativas públicas y privadas para el desarrollo de proyectos orientados a la promoción de la producción orgánica.

4.5 Promover y articular entre los agentes económicos de las cadenas productivas, la seguridad alimentaria y los agronegocios vinculados con la producción orgánica.

Artículo 11º.- De las funciones del CONAPO

El CONAPO tiene como funciones, las siguientes:

11.1 Brindar asesoría y absolver consultas para el fomento de la producción orgánica.

11.2 Proponer políticas y normas para el desarrollo sostenible del fomento y promoción de la producción orgánica.

11.3 Elaborar el Plan Nacional Concertado para la Promoción y Fomento de la Producción Orgánica, en coordinación con los Consejos Regionales de Productos Orgánicos (COREPO). Encarga su implementación a las instancias del sector público de nivel central y regional de acuerdo con el ámbito de sus competencias.

## TÍTULO VI

### PROMOCIÓN DE LA PRODUCCIÓN ORGÁNICA

#### Artículo 18º.- Orientación de iniciativas

Con fines de promoción de la producción, transformación, comercialización y consumo de los productos orgánicos o ecológicos, las entidades señaladas en el artículo 9º de la Ley, orientan sus iniciativas en el marco del Plan Nacional Concertado para la Promoción y Fomento de la Producción Orgánica o Ecológica.

#### **Ley Nº 29338: Ley de Recursos Hídricos.**

En el Perú, rige la Ley 29338 de Recursos Hídricos, promulgada el 30 de marzo del año 2009, dicha Ley derogó a la Ley General de Aguas y también los Decretos Legislativos 1081 y 1083.

La Ley 29338 tiene 125 artículos organizados en doce Títulos, al que se suma un Título Preliminar que incluye 11 principios que rigen el uso y la gestión del agua. Además, la Ley tiene 12 Disposiciones Complementarias Finales, 2 Disposiciones Complementarias Transitorias y una Disposición Complementaria Derogatoria.

En enero del año 2010, se publica el “Reglamento de la Ley 29338 de Recursos Hídricos”. Este reglamento cuenta con 12 títulos, 287 artículos, 9 disposiciones complementarias y 10 disposiciones transitorias.

En dicha normativa se considera:

#### **Artículo 2º. Dominio de las aguas**

- 2.1 El agua es un recurso natural renovable, vulnerable, indispensable para la vida, insumo fundamental para las actividades humanas, estratégica para el desarrollo sostenible del país, el mantenimiento de los sistemas y ciclos naturales que la sustentan y la seguridad de la Nación.
- 2.2 El agua es patrimonio de la Nación y su dominio es inalienable e imprescriptible. No hay propiedad privada sobre el agua, sólo se otorga en uso a personas naturales o jurídicas.

2.3 El uso del agua se otorga y ejerce en armonía con la protección ambiental y el interés de la Nación.

Debe hacerse mención al orden de preferencia del uso del agua, descrito en el artículo 62

### **Artículo 62. Orden de preferencia para el otorgamiento del uso productivo del agua**

62.1) El orden de preferencia para el otorgamiento de agua para usos productivos, en caso de concurrencia de solicitudes, es el siguiente:

- a) Agrario, acuícola y pesquero.
- b) Energético, industrial, medicinal y minero.
- c) Recreativo, turístico y transporte.
- d) Otros usos.

62.2) En los planes de gestión de recursos hídricos en la cuenca se podrá variar el orden de preferencia para el otorgamiento de agua para usos productivos señalado en el numeral anterior, conforme los lineamientos que establezca la Autoridad Nacional del Agua, en atención a los siguientes criterios básicos:

- a) Características de las cuencas o sistemas hidráulicos;
- b) disponibilidad de las aguas;
- c) Plan Nacional de Recursos Hídricos; y,
- d) tratándose de un mismo uso productivo, el mayor interés social y público, según lo establecido por el numeral 3 del artículo 55° de la Ley.

### **Ley N.º 29972: Ley que promueve la inclusión de los productores agrarios a través de las cooperativas.**

A continuación, se presentan los aspectos relevantes de la Ley 29972

#### **CAPÍTULO I DISPOSICIONES GENERALES**

Artículo 1. Objeto de la Ley 29972 que tiene por objeto regular el marco normativo para promover la inclusión de los productores agrarios a través de las cooperativas. Establece que no se encuentre gravado con el IGV la venta de bienes y la prestación de servicios que

los socios realicen a o en favor de esta última, así como que la cooperativa realice a o en favor de sus socios.

Para efecto de la presente Ley entiéndase por:

Artículo 2. Definiciones:

a. **Código Tributario:** Al Texto Único Ordenado del Código Tributario, aprobado por el Decreto Supremo 135-99-EF, y normas modificatorias.

b. **Cooperativa agraria:** A la cooperativa de usuarios que por su actividad económica califique como cooperativa agraria, cooperativa agraria azucarera, cooperativa agraria cafetalera, cooperativa agraria de colonización y cooperativa comunal, de acuerdo a lo señalado en la Ley General de Cooperativas.

c. **Ejercicio:** Al período comprendido entre el 1 de enero de cada año y el 31 de diciembre.

d. **Ingresos netos:** Al total de ingresos gravables de la tercera categoría devengados en el ejercicio o en el mes, según corresponda, menos las devoluciones, bonificaciones, descuentos y demás conceptos de naturaleza similar que respondan a la costumbre de la plaza. En el caso de los socios de la cooperativa agraria, el ingreso neto incluye los excedentes de la cooperativa a que se refiere el artículo 10.

e. **Ley del IGV:** Al Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto General a las Ventas e Impuesto Selectivo al Consumo, aprobado por el Decreto Supremo 055-99-EF, y normas modificatorias.

f. **Ley del Impuesto a la Renta:** Al Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la Renta, aprobado por el Decreto Supremo 179-2004-EF, y normas modificatorias.

g. **Ley General de Cooperativas:** Al Texto Único Ordenado de la Ley General de Cooperativas, aprobado por el Decreto Supremo 074-90-TR, y normas modificatorias.

h. **Minagri:** Al Ministerio de Agricultura.

i. **Otros integrantes:** A los socios de las cooperativas agrarias que no se encuentran comprendidos en la definición prevista en el inciso l.

j. **Productor agrario:** A la persona natural, sucesión indivisa a que se refiere el artículo 14 de la Ley del Impuesto a la Renta o sociedad conyugal que optó por tributar como tal de acuerdo a lo previsto en dicha Ley, que desarrolla principalmente actividades de cultivo, excepto la actividad agroforestal, y cuente con el documento de identidad que señale el reglamento, de corresponder.

El reglamento determina cuándo se entiende que la actividad principal es la de cultivo, para lo cual toma en cuenta la proporción de los ingresos netos provenientes de dicha actividad respecto del total de ingresos netos.

k. **RUC:** Al Registro Único de Contribuyentes, regulado por el Decreto Legislativo 943.

l. **Socios de las cooperativas agrarias:** A los productores agrarios a que se refiere el inciso j, que sean miembros de una cooperativa agraria a que alude el inciso b.

m. **SUNAT:** A la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria.

#### DEL RÉGIMEN TRIBUTARIO

Artículo 3. De las operaciones entre la cooperativa agraria y sus socios No está gravada con el Impuesto General a las Ventas:

1. La venta de bienes muebles y la prestación de servicios que los socios de la cooperativa agraria realicen a o en favor de esta última.
2. La venta de bienes muebles y la prestación de servicios que la cooperativa agraria realice a o en favor de sus socios.

Artículo 4. De las operaciones de las cooperativas agrarias

Las cooperativas agrarias son sujetos del Impuesto General a las Ventas por las operaciones que realicen distintas a las previstas en el artículo precedente, incluso cuando vendan los bienes adquiridos a sus socios, siéndoles de aplicación la Ley del IGV y su reglamento.

Artículo 6. Inafectación del Impuesto a la Renta para los socios de las cooperativas agrarias

Los socios de las cooperativas agrarias se encuentran inafectos al Impuesto a la Renta hasta por 20 Unidades Impositivas Tributarias (UIT) de sus ingresos netos en el ejercicio, siempre que el promedio de sus ingresos netos del ejercicio anterior y el precedente al anterior no supere el monto de 140 UIT.

### **Ley Nº 30355 de Promoción y Desarrollo de la Agricultura Familiar.**

La Ley 30355 y su reglamentación, establece las principales responsabilidades del Estado peruano en la promoción y desarrollo de la agricultura familiar, a partir del reconocimiento de la agricultura familiar, así como la importancia de su rol en la seguridad alimentaria, en la conservación de la agrobiodiversidad, en el uso sostenible de los recursos naturales, en la dinamización de las economías locales, en la contribución al empleo rural y la vigencia de las comunidades, mediante la implementación de las políticas de Estado.

ARTÍCULO 6. Lineamientos generales para la promoción y desarrollo de la agricultura familiar

Comprende siete aspectos principales que se detallan a continuación

1. Formalizar la titulación de los predios que poseen y conducen los productores comprendidos en la agricultura familiar, los que son otorgados por las entidades competentes.

2. Priorizar el acceso de los pequeños agricultores o conductores de las unidades agropecuarias familiares a los programas de mejoramiento de capacidades técnicas y uso de tecnología, así como al uso de información para el desarrollo de sus unidades productivas.

3. Promover proyectos para el acceso efectivo de las familias dedicadas a la agricultura familiar a los servicios básicos de agua y desagüe, energía eléctrica, salud y educación, para elevar su calidad de vida.
4. Impulsar el uso eficiente y racional de los recursos hídricos y mejorar el acceso de los agricultores familiares a programas de infraestructura hídrica y de riego tecnificado, así como de conservación y recuperación de fuentes de agua.
5. Gestionar y desarrollar programas de financiamiento, de asistencia técnica para la producción y transformación, incluyendo modalidades de campesino a campesino y similares, y de asesoría para el desarrollo de planes de negocio y comercialización de los productos de la agricultura familiar.
6. Fomentar y estimular la asociatividad y el cooperativismo de los agricultores familiares mediante programas de generación de capacidades en gestión técnica y empresarial.
7. Promover la participación de los agricultores familiares en ferias locales e internacionales, otorgándoles prioridad en las misiones comerciales en las que participa Promperú y el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo para promocionar nuestros productos.

### **Grupo Técnico Multisectorial para el Desarrollo Cooperativo.**

Con fecha 31 de octubre del año 2016, se dio la Resolución Ministerial N° 431-2016-PRODUCE, donde el Poder Ejecutivo oficializó la creación del Grupo Técnico Multisectorial para el Desarrollo Cooperativo el cual contribuirá al fortalecimiento institucional del sector cooperativo, para lograr desarrollar sinergias y acciones específicas a favor del sector cooperativo para que los planes, programas y proyectos dirigidos al sector calcen efectivamente con sus necesidades y expectativas de los sectores productivos, promoviendo la competitividad.

Este Grupo Técnico está integrado por:

- a) El Ministro de la Producción, o su representante, quien la Preside.

- b) Un representante del Ministerio de Agricultura y Riego.
- c) Un representante del Ministerio de Educación.
- d) Un representante de la Comisión de Producción, Micro y Pequeña Empresa y Cooperativas del Congreso de la República.
- e) Un representante de la Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras Privadas de Fondos de Pensiones.
- f) Un representante de la Superintendencia Nacional de Registros Públicos – SUNARP.
- g) Un representante de la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria – SUNAT.
- h) Un representante de la Corporación Financiera de Desarrollo - COFIDE.
- i) Un representante del Consejo Nacional de la Competitividad - CNCF.
- j) Un representante de la Comisión Nacional para el Desarrollo y Vida sin Drogas – DEVIDA.
- k) Un representante de la Confederación de Cooperativas del Perú – CONFENACCOOP.
- l) Un representante de la Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito – FENACREP.
- m) Un representante de la Federación Nacional de Cooperativas de Servicios Especiales del Perú – FENACOOSEP
- n) Un representante de la Junta Nacional del Café - JNC.
- o) Un representante de la Central de Cooperativas de Servicios del Perú – SERVIPERU.
- p) Un representante de la Convención Nacional del Agro Peruano – CONVEAGRO.
- q) Un representante de la Central Nacional de Cooperativas de Servicios Múltiples – CENACOOSMUP.
- r) Un representante de la Asociación Peruana de Productores de Cacao – APPCACAO.



Los integrantes del Grupo Técnico ejercerán el cargo ad honorem.

La Secretaría Técnica es ejercida por la Dirección General de Desarrollo Productivo.

### **Dirección General de Negocios Agrarios (antes Dirección General de Competitividad Agraria)**

La Dirección General de Negocios Agrarios es la encargada de proponer y ejecutar políticas públicas, estrategia y planes nacionales orientados a propiciar la competitividad del sector agrario en términos de sostenibilidad económica, social y ambiental.

La Dirección General de Negocios Agrarios cuenta con las siguientes unidades orgánicas:

- Dirección de Promoción de la Competitividad.
- Dirección de Capitalización Agraria.
- Dirección de Agronegocios.
- Dirección de Información Agraria.

### **Decreto supremo N° 008-2012-AG Reglamento para Reforzar Las Acciones de control Post Registro de Plaguicidas Químicos de uso Agrícola.**

Entre las actividades del reglamento administradas por el SENASE se considera como actividades post registro en plaguicidas químicos de uso agrícola:

Artículo 6º.-Actividades post registro

Para efectos de la aplicación del presente Reglamento,

- a) Capacitación y asistencia técnica.
- b) Destino final de envases de plaguicidas químicos de uso agrícola usados.
- c) Disposición final de plaguicidas químicos de uso agrícola vencidos y caducos.

- d) Vigilancia de la calidad de los plaguicidas químicos de uso agrícola.
- e) Vigilancia del manejo de residuos y desechos de plaguicidas químicos de uso agrícola.
- f) Monitoreo de residuos de plaguicidas químicos de uso agrícola y otros contaminantes.
- g) Vigilancia epidemiológica de plaguicidas químicos de uso agrícola
- h) Publicidad.
- i) Monitoreo ambiental, según el Plan de Manejo Ambiental aprobado.
- j) Transporte de plaguicidas químicos de uso agrícola.
- k) Control del almacenamiento.
- l) Control y fiscalización del comercio de plaguicidas químicos de uso agrícola.

## **1.2. Trabajos previos.**

Existe una limitada investigación relacionada con los modelos asociativos en los centros poblados de la provincia de Contumazá – Cajamarca, ignorando la importancia en el desarrollo social y económico que esto genera.

### **1.2.1. Antecedentes.**

Araque, W. (2013). *Factores determinantes de la asociatividad como alternativa para el fortalecimiento de pequeñas y medianas industrias*. Tesis de Doctorado, Universidad Andina Simón Bolívar. Ecuador. El objetivo general del estudio se orientó a “proponer las directrices fundamentales, de carácter económico y extraeconómico, de un modelo de asociatividad dirigido al fortalecimiento de pequeñas y medianas industrias” (p.15), planteado tres hipótesis:

- (1) Los procesos asociativos empresariales están asociados a la existencia en el territorio local, de una cultura asociativa.
- (2) El nivel de capital social presente en un determinado territorio se relaciona con la capacidad de asociación de su población.

- (3) El fortalecimiento de las PYMI, a través de prácticas asociativas, está influenciado tanto por factores económicos como extraeconómicos. (p -16)

El autor analizó los datos cualitativos que obtuvo de un foro internacional realizado sobre la asociatividad, además de los datos recolectados de dos talleres ejecutados con agentes representativos de empresas asociativas locales, de 16 entrevistas realizadas a personas expertas en asociatividad empresarial. Finalmente analizó los datos cuantitativos de una encuesta a 251 propietarios de Pymes afiliadas a la Cámara de la Pequeña Industria de Pichincha –CAPEIPI. (Ecuador), obteniendo las siguientes validaciones a las hipótesis previamente establecidas.

1.- “Existe una “estrecha relación” entre los procesos asociativos empresariales y la presencia, en cierto territorio, de una cultura asociativa previa”. Fundamentada con un coeficiente de correlación de ( $r = 0,764$ ).

2.- Tiende a haber, una relación “en determinado territorio, de capital social y la capacidad de asociación de la población que habita dicho territorio”. Para esta validación de hipótesis el coeficiente de correlación obtenido fue de ( $r = 0,62$ ).

3.- Para lograr “un efectivo fortalecimiento empresarial, a través de la práctica asociativa, se requiere del accionar “conjunto” tanto de factores económicos como extraeconómicos”. Validado con un coeficiente de determinación ( $R^2 = 0,581$ ) correspondiente a la regresión múltiple, de la variable *fortalecimiento de las PYMI a través de prácticas asociativas* con la variable *factores económicos y factores extraeconómicos*.

Este antecedente se relaciona con el trabajo de investigación propuesto porque se busca determinar los factores de interés de una comunidad que promuevan la asociatividad.

Villares, H. (2014). Asociatividad y productividad de las Pymes del Ecuador para el año 2010. Tesis de Maestría, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, Ecuador. El estudio tuvo como objetivo “determinar la relación entre la asociatividad y la productividad de las Pymes”, planteándose la siguiente hipótesis: “Las pequeñas y medianas empresas que se fundamentan en la estrategia de la asociatividad incrementan su productividad” (p.3).

Los resultados obtenidos demuestran que la variable (Asociatividad) tiene una influencia directa en la productividad de las Pymes analizadas. Se evidencia mediante el coeficiente de determinación ( $R^2$ ) que tres variables explican el 54,80% de la productividad total de factores (PTF) en las Pymes ecuatorianas estudiadas en el año 2010.

Esto demostraría que la asociatividad permite tener mejor performance relacionado con la productividad, lo cual se busca conocer en la presente investigación.

Chong, M. (2011), en su Tesis Doctoral, Diseño de un modelo de gestión para el desarrollo de las pequeñas unidades agrícolas rurales del Perú: Una experiencia aplicada en el valle de Virú. Presentada en la Universidad nacional de San Marcos, Perú; se propone determinar “el modelo de gestión empresarial que permita impulsar el desarrollo productivo de las unidades agrícolas en el valle de Virú”, llegando a verificar la hipótesis donde concluyen que la integración, la competitividad y el desarrollo sostenible son factores relevantes de un modelo de gestión empresarial, el cual general desarrollo de las unidades agrícolas del valle del Virú.

La relación que existe con el presente trabajo de investigación, se sustenta en el hecho de que la gestión empresarial se ve influenciada por los procesos de integración (asociatividad).

NISHIKAWA, (2016). Cadenas productivas promisorias para la seguridad alimentaria e inclusión económica en familias pobres rurales: caso del proyecto Desarrollo sostenible de granos andinos y papas nativas en comunidades rurales altoandinas de la región Ayacucho implementado por CARE Perú 2009-2011. Tesis de Maestría. Pontificia Universidad Católica del Perú, Perú.

El autor se propuso identificar los principales factores de éxito del proyecto, y mediante una investigación de tipo cualitativa con recopilación primaria, secundaria y revisión documental. Así mismo conocer los elementos que promovido el posicionamiento de la cultura empresarial entre los beneficiarios del proyecto.

Concluye el estudio que las principales razones para asociarse están referidas a parte de ser más competitivos, al logro de comercializar sus productos en mejores condiciones económicas por el mayor volumen consolidado, el acceso como colectivo a los programas de capacitación y asistencia técnica por parte de organismos especializados. (p.109)

Otro elemento encontrado está direccionado hacia la adhesión voluntaria del asociado como consecuencia de las relaciones interpersonales positivas y el nivel de confianza alcanzado por la afinidad de sus miembros. Estas acciones les posibilitan “rentabilidad, pertinencia cultural y sostenibilidad ambiental” (p.109). Esta asociatividad funciona eficazmente en las cadenas productivas estudiadas.

Cabe mencionar, que las conclusiones obtenidas se alinean al presente proyecto de investigación porque buscan determinar cuáles son los factores de interés para asociarse.

Rocha, A. (2016) Análisis de los factores que limitan la mejora económica de los productores rurales organizados en el distrito de Yarabamba, provincia de Arequipa, 2015. Tesis de Maestría, Pontificia Universidad Católica del Perú, Perú. El trabajo de investigación se orientó a determinar los principales factores que de alguna manera limitan el despegue económico de los pobladores rurales de Yarabamba, mediante un estudio científico de corte cualitativo y cuantitativo.

Así mismo la investigación tuvo como propósito analizar el efecto del nivel de asociatividad, la articulación del mercado, el acceso al financiamiento, la comercialización en la mejora económica de los productores estudiados. Además de hacerse la pregunta: ¿Cómo se puede mejorar la asociatividad y organización de los productores rurales en el distrito de Yarabamba? (P.4)

El investigador concluye que la estrategia asociativa no está desarrollada en todas las organizaciones rurales. Sin embargo, en los sectores donde se ha implementado la asociatividad y la organización, los pobladores han orientado su producción hacia mercados más rentables en base a la diferenciación de sus cultivos, obteniendo mejores precios y mayor

rentabilidad. En estos últimos, existe una mayor confianza que favorece la convivencia comunal.

La reflexión final indica que para enfrentar los mercados globalizados y cada día más competitivos es necesario orientar una propuesta con un enfoque de cadenas productivas cuyo eje central sea la asociatividad. (p.47)

En tal sentido, la estrategia de la Asociatividad puede potenciar procesos de desarrollo de los productores agropecuarios del Centro Poblado El Tesoro. Como se pretende en el presente trabajo de investigación.

Torres, J. & Ticlia E. (2012). Los factores que favorecen o limitan el fortalecimiento del capital social en los procesos de asociatividad. El caso de la red de microempresarias de confecciones de San Juan de Lurigancho. Tesis de Maestría, Pontificia Universidad Católica del Perú, Perú.

Bajo un enfoque de investigación cualitativa, los autores buscan determinar los problemas que se generan en las relaciones y procesos asociativos entre las microempresas del sector confecciones del distrito de San Juan de Lurigancho-Lima-Perú, para determinar si el capital social es un elemento de interacción.

Concluyen que “la confianza” es un factor de éxito primordial para la asociatividad, pues genera condiciones adecuadas y fuertes lazos para dinamizar los procesos comerciales; por lo tanto, en una estrategia de asociatividad para que sea exitoso necesariamente debe existir confianza entre sus miembros. “Sin confianza no hay asociatividad” (p.128).

La visión clara de los objetivos a lograr y los compromisos de responsabilidad asumidos de manera compartida generan valores de solidaridad y colaboración de los asociados para ejecutar trabajo colectivo. Con la asociatividad se mejora el proceso de negociación con los proveedores y clientes.

Otra conclusión que llegaron referida al proceso asociativo es la importancia de generación y ampliación de la red de contactos por ser elementos fundamentales para el crecimiento de las actividades comerciales. Por otro lado, la generación del capital social se fundamenta en el grado de

pertenencia a los grupos organizados (p.129), facilitando la integración empresarial.

Los procesos de Asociatividad de los productores agropecuarios del Centro Poblado el Tesoro pueden ser planteados en función a principios de confianza y una visión general compartida entre los asociados, por ello es necesario explorar los factores de interés de esta comunidad como pretende la presente investigación.

En la Tesis de Grado, Pontificia Universidad Católica del Perú. *Determinantes e impactos de la asociatividad para el comercio justo: El caso de REPEBAN desde 2005 hasta 2010*. Maldonado, G. (2012) comenta que:

La asociatividad, es una opción eficaz como mecanismo de cooperación y organización; está basada en la estructuración de la acción colectiva; que permite mejorar la competitividad de tanto pequeños, como medianos productores, que comparten intereses y/o necesidades en común, a través de la convergencia de esfuerzos para así reducir las barreras de acceso a mercados especiales, tales como el mercado de comercio justo, con presencia mundial en 58 países, mediante 827 organizaciones de productores y 1.2 millón de productores y trabajadores.) (FLO 2011, citado por Maldonado, G. 2012).

La autora manifiesta que, en el Perú, se extienden cada vez más las organizaciones de comercio justo como alternativa a los cultivos tradicionales. Por otro lado, en el mercado de productos orgánicos, la producción del país denota una tendencia positiva en el nivel exportaciones (al 2010, donde se tuvo un incremento del 370%). En el caso de REPEBAN los resultados exitosos se fundamentan en su estrategia asociativa, consolidada gracias a la existencia de: confianza, estructura y métodos de trabajo claros (capital social); el liderazgo efectivo, trabajo en equipo; la transparencia en la toma de decisiones y mecanismos de control efectivo. (p 138).

Para el acceso a nuevos mercados (internacionales), es indispensable el cumplimiento de estándares, donde surge el modelo de asociatividad como

un sistema de organización estructurada en base a la integración colectiva la cual permite “mejorar la competitividad de los pequeños productores para afrontar barreras de interés común” (p. 138). Por otro lado, el fortalecimiento de la asociatividad; promueve y fortalece el desarrollo local, las condiciones de trabajo, la calidad de vida de los productores; convirtiéndose en un pilar para disminuir la pobreza.

Finalmente, se deduce que el factor concluyente del origen asociativo de los pequeños productores de REPEBAN se fundamenta en la defensa de intereses comunes para una situación particular. Esta asociatividad permite gestionar su producción en mejores condiciones logrando mayores beneficios económicos y sociales al tener mayor poder de negociación.

La relación de REPEBAN con el presente trabajo de investigación se denota que al conocer los factores claves de interés en los productores del Centro Poblado el tesoro, se pueda plantear un modelo de asociatividad para mejorar las condiciones de vida de los productores agropecuarios de este lugar.

Vásquez, P. & Zapata, J. (2015) Estudio de los Factores que influyen en la Asociatividad de los Productores de mango del Valle Motupe - Olmos. Tesis de Grado, Universidad Católica Santo Toribio De Mogrovejo, Perú, Los autores realizaron un estudio de tipo descriptivo y exploratorio de corte transversal, a una muestra de 250 productores de mango del valle Motupe – Olmos con el fin de identificar los factores que influyen en la asociatividad de dichos productores. Los hallazgos fueron:

Los productores que ya se benefician con la asistencia técnica, no tienen mayor interés en asociarse, debido a que están en mejores ventajas respecto a los que aún no tienen.

Por otro lado, el estudio demostró que los productores que tienen estudios técnicos o superiores están más dispuestos a asociarse, probablemente porque tienen conocimiento de los beneficios que genera la asociatividad.



### 1.3. Teorías relacionadas a la asociatividad.

En referencia a la asociatividad, a la fecha la Real Academia Española (RAE) no tiene una definición sobre este concepto.



Figura nº 12: Consulta del término asociatividad, en la RAE (20/12/2016)

Fuente: <http://www.rae.es/>

Como menciona Araque, W. (2013). En su tesis Doctoral, refiriéndose a la asociatividad menciona que no hay una “teoría específica” sino más bien “definiciones, clasificaciones de tipos y características de la asociatividad” que proponen organismos y autores involucrados en el desarrollo empresarial. (p.16-17).

Embargo las para centrar el presente tema de investigación se toma como referencia las siguientes teorías:

#### 1.3.1. Teoría Institucionalidad y agremiación

Fundamentada en base a la consideración que las organizaciones están conformadas por grupos de personas agrupadas buscando lograr objetivos comunes consensuados. Por consiguiente, las organizaciones son organismos que promueven la interacción social; estas pueden ser formales o informales.

Por su parte Douglass C, North (1995), citado por Machado, A. (2000) indica que las organizaciones son los jugadores, y las instituciones son las reglas del juego, así que es el marco institucional el que determina el nacimiento y evolución de las organizaciones.

Ménard, C (1997), citado por Machado, A. (2000) manifiesta

(...) llamaremos organización, a una unidad económica de coordinación que tenga fronteras identificables y que funcione de

manera relativamente continua, con miras a alcanzar un objetivo o un conjunto de objetivos compartido(s) por los miembros participantes.

Por lo tanto, se puede afirmar que una organización se caracteriza por tener:

- a) Un conjunto de participantes (actores).
- b) Un convenio, implícito o explícito (marco normativo).
- c) Una coordinación formal (jerarquía). (p.20)

Martínez, C. (2005). Se refiere a la organización como un sistema social y técnico que comprende los procesos de decisión de racionalidad limitada a través de una estructura o jerarquía estable y dinámica, un sistema de incentivos y unos fines de los actores (racionalidad técnica y social), que mediante las relaciones de sus elementos permiten producir unos resultados en interacción con un entorno caracterizado por la incertidumbre (p-44)

### **1.3.2. Teoría de la Firma**

De acuerdo a Coase (1937) citado por Tarziján, J. (2003) considera que la firma (empresa) existe por su capacidad para economizar en algunos costos (de insumos) al usar el mercado. Como consecuencia, la gestión de cierta actividad económica se ejecutará dentro de una firma si los costos operativos de producción y gestión de proveedores (costos de organizar la producción) son menores que los costos incurridos si se comprara el insumo a través del mercado (costos de transacción). (p-2).

Un resumen de la evolución de la teoría del Coase, se puede observar en la figura Nro. 13.

Un buen ejemplo de esta teoría se observa en las empresas textiles de confecciones cuando subcontratan talleres especializados, para alguna actividad específica, ahorrando costos de producción.

### **1.3.3. Teoría de la competitividad.**

La teoría de la competitividad toma preponderancia en el mundo globalizado, donde la competencia ya no se da entre organizaciones sino entre las cadenas de suministros (SCM), como lo menciona Porter.

- ✓ Los factores básicos de suministros (calidad y cantidad) del país, como (recursos naturales, mano de obra, capital económico e

infraestructura, así como la capacidad de gestión de habilidades comunicativas, conocimientos tecnológicos avanzados e innovaciones realizadas.

- ✓ La presencia de una demanda altamente exigente en calidad y precios, para que obligue a los ofertantes a buscar mecanismos de mejora continua en sus procesos, pasando desde luego teniendo como medio adicional la innovación.
- ✓ También es necesaria la existencia de una buena estructura productiva con estándares que apoyen a la eficiencia empresarial, dado que la competencia es global.
- ✓ Las condiciones idóneas que favorezcan la creatividad e innovación entre sus pobladores, apoyados por las regulaciones locales y/o normativas del país.

De acuerdo a Porter, M. (1990) se le considera el primero en esquematizar y sistematizar la teoría sobre la competitividad, conceptualizada como: “La capacidad para sostener e incrementar la participación en los mercados internacionales, con una elevación paralela del nivel de vida de la población. El único camino sólido para lograrlo, se basa en el aumento de la productividad”. (Porter, 1990).

<b>Pilares fundamentales de Coase (1937)</b>	<b>Principales autores (posteriores a Coase)</b>	<b>Principales ideas: Existencia y límites de la firma esta determinada por.....</b>	<b>Principales conclusiones</b>
Existencia y límite de la firma en función del ahorro de costos de transacción de utilizar el mercado.	Williamson (1975, 1985); Klein, Crawford y Alchian (1978).  Grossman y Hart (1986); Hart y Moore (1990); Hart (1995).	Ahorro de costos de transacción que surgen ex post por imposibilidad de “firmar” contratos completos.  Importancia de derechos de propiedad sobre flujos residuales de activos y complementariedad de activos bajo propiedad común.	Cuando más específico es un activo, más conveniente es integrarlo a la empresa.  Una firma esta compuesta por activos complementarios, ya que es en ellos donde los derechos de propiedad sobre los flujos residuales son más importantes.
Existencia y límites de la firma en función del ahorro de costos de coordinación de producir internamente.	Holmstrom y Milgrom (1994); Holmstrom (1999) y; Holmstrom y Hart (2002).	Mejores sistemas de incentivos a trabajadores en labores de múltiples tareas, facilitando coordinación y eficiencia de actividades complementarias y con externalidades entre ellas.	Las actividades que serán realizadas por una misma firma serán aquellas que por su naturaleza, complementariedad y complejidad requieran de una mayor coordinación y de un sistema de incentivos más integrado.
	Kogut y Zander (1992); Monteverde (1995); Grant (1996); Moran y Goshal (1996).  Alchian y Demsetz (1972).  Jensen y Meckling (1976).  Baker, Jensen y Murphy (1988).	Desarrollo, coordinación y diseminación del conocimiento que surge de actividades específicas que realiza la empresa (rutinas, lenguaje, etc.).  Disminución de conflictos de interés en coordinación de miembros de equipo necesario para producción cuando hay información imperfecta del comportamiento de cada uno.  Minimizar problemas de agencia entre diferentes participantes de relaciones contractuales  Coordinar las relaciones entre principales y agentes a través del adecuado establecimiento de incentivos	La firma se justifica por coordinación de conjunto de actividades que son una fuente valiosa de conocimiento y capacidades.  Problema de monitoreo se supera a través de entrega de derechos residuales de propiedad al que esté dispuesto a coordinar y vigilar el comportamiento del equipo; donde estos derechos representan la firma.  La firma es un conjunto de relaciones contractuales entre diversos constituyentes que tienen como objetivo coordinar sus actividades y disminuir conflictos de interés entre las partes. El límite de la firma viene determinado por la capacidad que tenga para realizar la coordinación entre principales y agentes.

*Figura nº 13: Resumen de principales “teorías de la firma” y su relación con el trabajo de Coase.*

Fuente: Tarziján, J. (2003)

#### 1.3.4. Teoría del desarrollo sostenible.

En esta teoría Pezzey (1998) afirma que el desarrollo de la sociedad debe necesariamente considerar el impacto en el medio ambiente y la salud de la población del uso indiscriminado de los recursos naturales. Esta teoría considera los aspectos de:

- Sostenibilidad del medio ambiente. Entendida como la capacidad de gestionar eficientemente la reproducibilidad y calidad de los recursos naturales utilizados.
- Sustentabilidad social. Referida a la capacidad de proteger las condiciones mínimas para el bienestar humano, en temas de seguridad, salud, nutrición, vivienda, educación de calidad, libertad de expresión; a todo nivel social.
- Sostenibilidad económica. Enfocada a generar ingresos y empleo para el sustento de la población en su totalidad.

#### 1.3.5. Definición de términos básicos:

**Acción colectiva.** Miller, L. (2004) define a la acción colectiva como *“aquellas actividades que requieren del esfuerzo coordinado de dos o más individuos”*. Esta interacción y coordinación puede ser realizada de manera espontánea entre los individuos para lograr un objetivo compartido y en algunos casos requiere la organización, dirección y control de un organismo centralizado como puede ser una institución gubernamental que provee el bien colectivo.

**Agricultura familiar.** La agricultura familiar corresponde al modo de vida y de producción que ejercen hombres y mujeres de un mismo núcleo familiar en un territorio rural desarrollando los sistemas productivos diversificados, realizados dentro de la unidad productiva familiar, en actividades de producción agrícola, pecuaria, forestal, industrial rural, pesquera artesanal, acuícola y apícola, entre otros. (Ley N° 30355) Ley de Promoción y Desarrollo de la Agricultura Familiar-Artículo 3.

**Asociatividad:** Es un proceso mediante el cual los integrantes trabajan en equipo y comparten sus ideales a través de la asociación de personas para dar respuestas colectivas a determinadas necesidades o problemas.

**Comercialización:** Es una serie de servicios involucrados en el traslado de un producto desde el punto de producción hasta el punto de consumo.

**Cadena Mundial de Suministros (CMS):**

Las cadenas mundiales de suministro, en teoría se espera que “las tareas relativamente intensivas en trabajo y de baja tecnología, como el montaje u otras actividades de producción de rutina, se desarrollen en lugares donde se ofrecen bajos salarios, mientras que las actividades de diseño de mayor valor, desarrollo de productos, y las etapas sofisticadas de la fabricación siguieran sucediendo en las economías relativamente avanzadas”. Fuente: OIT. (2016).

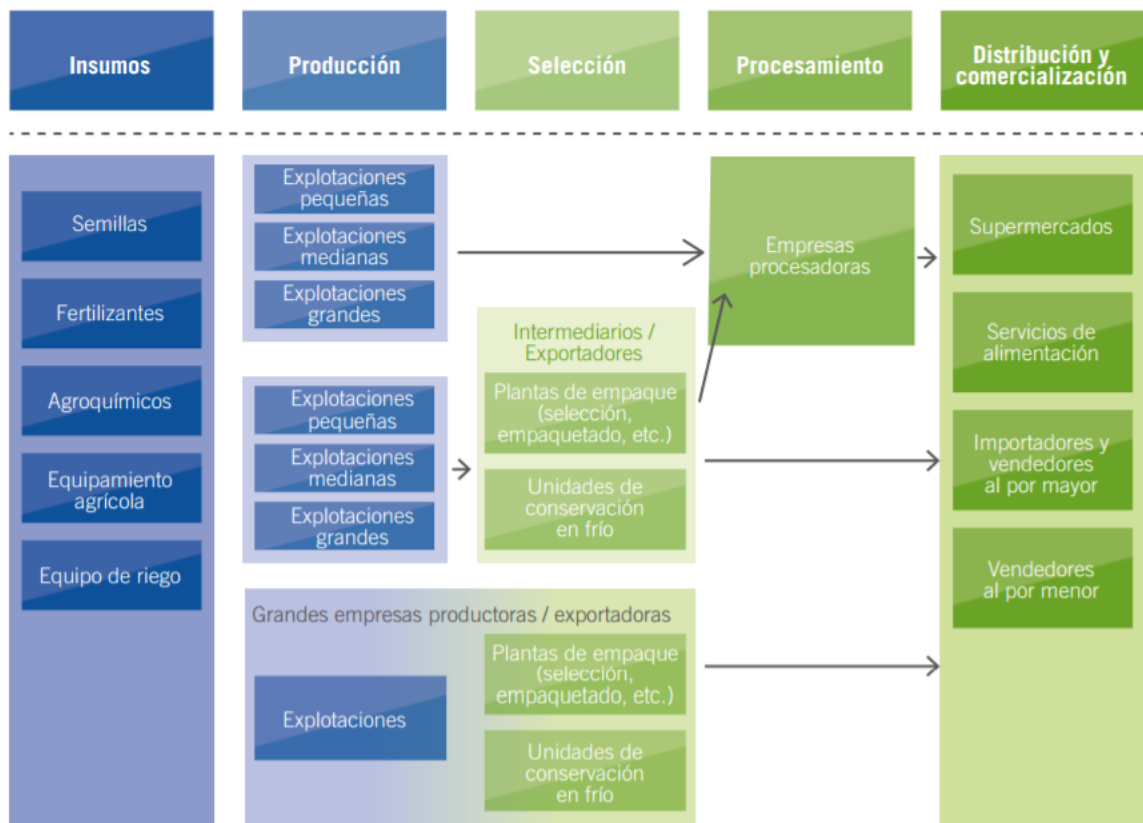


Figura nº 14 : Ejemplo de una CMS agrícola de alto valor

Fuente: OIT. (2016).

**Capital territorial:** Son las relaciones construidas por un grupo de empresas o personas que en base a la confianza y compartiendo objetivos comunes se integran teniendo como eje fundamental:

- a. La competitividad empresarial y laboral.
- b. El capital social.
- c. El capital institucional.
- d. El capital material y el acondicionamiento territorial.
- e. La identidad cultural.

**Compartir recursos:** Acción individual o colectiva que implica el valor de la generosidad, dando algo material o inmaterial de manera recíproca.

**Competitividad:** Es la capacidad que tiene una empresa o país de generar la mayor satisfacción de los consumidores al menor precio, o sea con producción al menor costo posible y así obtener una rentabilidad mayor en el mercado en relación a sus competidores.

**Comunicación efectiva:** Habilidad de algunas personas para lograr los resultados deseados en base a la comunicación adecuada del mensaje.

**Confianza:** Se considera una suspensión temporal del escepticismo referido a la toma de decisiones acertadas de los demás, dando por resultado una simplificación de las relaciones sociales.

A nivel organizacional, la construcción de la confianza pasa por un proceso gradual que implica la definición y puesta en práctica de:

- a. Normas de comportamiento.
- b. Acuerdos relacionados a deberes y derechos.
- c. Mecanismos de solución de conflictos.
- d. Gestión de incentivos y sanciones.

**Cooperación:** Es un conjunto de estrategias colaborativas con otro u otros individuos para lograr objetivos comunes. Se aplica a cualquier actividad humana u organizacional, por lo que la cooperación se asocia con la solidaridad, al altruismo o a la generosidad.

**Cultura asociativa:** Al hablar de la cultura asociativa se hace referencia a un conjunto de habilidades y competencias (adquiridas o potenciales) vinculadas a la asociatividad, de un grupo de personas que en conjunto se orientan al logro de objetivos comunes.

La cultura asociativa se realimenta en tanto logre superar la desconfianza de los asociados, mediante mecanismos que instauren estructuras normativas claras para gestionar los posibles conflictos y se logren generar excedentes sociales que sustenten la viabilidad de la asociación.

**Globalización:** Es la creciente dependencia económica mutua entre los países del mundo ocasionado por el creciente volumen y variedad de transacciones transfronterizas de bienes y servicios, así como por la de flujos internacionales de capitales, y por la aceleración de la difusión de la tecnología en más lugares del mundo.

**Intereses comunes:** Conjunto de elementos o medios que benefician a un grupo o todos los ciudadanos. El bien común es aquello que se comparte para beneficiar a todos los integrantes de una comunidad u organización.

**Marco legal:** Son los lineamientos jurídicos que generan las bases sobre las cuales las instituciones construyen, determinan y adecuan el alcance de las regulaciones gubernamentales.

**Método de trabajo:** Secuencia organizada de procesos y actividades para realizar una tarea específica, considerando los factores de productividad, calidad y seguridad.

**Procesos clave.** Son los procesos fundamentales o vitales para alcanzar los objetivos estratégicos de la organización.

**Productor agropecuario:**

Es toda persona natural que tiene a su cargo la conducción técnica, económica y comercial de una parcela o Unidad Agropecuaria.

**Propuesta:** Una propuesta es una oferta o invitación que alguien dirige a otro o a otros, persiguiendo algún fin; que puede ser concretar un negocio, una idea, una relación personal, un proyecto laboral o educacional, una actividad lúdica, etc.

**Red de contactos (redes sociales):** La red de contactos, son todas personas u organizaciones (socios, colaboradores, proveedores, clientes, amigos, e inclusive competidores) que se conoce y que se puede gestionar una articulación comercial.

**Resolución de conflictos:** Proceso de búsqueda de una solución aceptable para las partes en disputa, mediante un proceso de negociación



que analice el conflicto y proponga alternativas aceptables por las partes interesadas.

**Satisfacción del cliente:** Nivel del estado de ánimo de una persona que resulta de comparar el rendimiento percibido de un producto o servicio con sus expectativas (Phillip Kotler).

**Sistema integrado de gestión:** Plataforma que permite unificar los Sistemas de gestión de una empresa que anteriormente se trabajaban en forma independiente con el fin de reducir costos y maximizar resultados.

**Stakeholders:** El término agrupa a trabajadores, organizaciones sociales, accionistas y proveedores, entre muchos otros actores clave que se ven afectados por las decisiones de una empresa. Generar confianza con estos es fundamental para el desarrollo de una organización.

**Trabajo en equipo:** Se denomina al conjunto de actividades efectuadas por varias personas y que persiguen un objetivo común, como puede ser la solución de un problema, la producción de un bien o la atención de hechos concretos de la sociedad.

**Valores compartidos:** Son los pilares fundamentales de las personas y organizaciones que se originan en creencias, convicciones e ideas adquiridas como parte de las experiencias vividas, pero basados en juicios éticos y morales aceptados ampliamente por la cultura y la sociedad; y por lo tanto determinan la convivencia e interacción social. Se pueden mencionar las siguientes:

- a. Solidaridad.
- b. Lealtad.
- c. Responsabilidad.
- d. Valoración cultural.
- e. Honestidad y transparencia.
- f. Equidad.

#### **1.4. Formulación del problema.**

En función de la realidad descrita, se plantea el siguiente problema de investigación.

¿Cuáles son los Factores de interés de los productores agropecuarios del centro poblado El Tesoro, para un modelo de asociatividad en el año 2017?

## **1.5. Justificación del estudio**

### **1.5.1. Justificación Teórica:**

El presente trabajo de investigación toma como referencia el panorama actual de las Mypes peruanas y su situación a finales del año 2016 en el contexto de una posible continuidad de recesión económica mundial. Estos resultados pueden servir de consulta como antecedente o marco teórico para futuras investigaciones que se realicen en éste sector tanto investigadores en gestión de políticas públicas, desarrollo agrícola, desarrollo social, desarrollo tecnológico y especialistas en marketing y gremios de productores agrícolas.

### **1.5.2. Justificación Práctica:**

El determinar los factores de interés para un modelo de asociatividad para los productores agropecuarios del Centro Poblado El Tesoro, abre la posibilidad de fomentar estrategias asociativas entre los productores de esta localidad tendientes a formar una asociación con miras a mejorar la calidad de vida de los pobladores, bajo un esquema de cuidado del medio ambiente y generando valor agregado a sus actividades agropecuarias.

### **1.5.3. Justificación Social:**

El presente trabajo de investigación es importante, dado que la economía peruana está muy relacionada con el desenvolvimiento del sector agrícola y sobre todo en el ámbito rural, tanto por los ingresos monetarios generados producto de las exportaciones como también por ser fuente generadora de puestos de trabajo en el sector agropecuario.

Según datos del Censo Nacional Agropecuario 2012, en el Perú, la actividad agropecuaria emplea a 180 mil 500 trabajadores permanentes y 13 millones 867 mil 400 trabajadores eventuales, en labores relacionadas a la agricultura.

### **1.5.4. Justificación Metodológica:**

La justificación metodológica del presente trabajo de investigación se basa en la utilización de herramientas de investigación como fuentes bibliográficas, análisis de los sectores económicos del Perú,

recopilación de la información de diversas fuentes (ONU, FAO, BCR, Sectores Gubernamentales, SUNAT, MINAGRI, SENASA).

## **1.6. Hipótesis**

Se plantea la siguiente hipótesis nula:

Ho: No son identificables los factores de interés de los productores agropecuarios del Centro Poblado El Tesoro, para un modelo de Asociatividad, en el año 2017.

Del mismo modo se plantea la hipótesis alternativa:

H1: Son identificables los factores de interés de los productores agropecuarios del Centro Poblado El Tesoro, para un modelo de Asociatividad, en el año 2017.

## **1.7. Objetivos**

### **1.7.1. Objetivo General**

Identificar los factores de interés de los productores agropecuarios del Centro Poblado El Tesoro, para un modelo de Asociatividad, en el año 2017.

### **1.7.2. Objetivos Específicos**

- Analizar la situación actual de los productores agropecuarios del Centro Poblado “El Tesoro” en el año 2017.
- Caracterizar a los productores agropecuarios del Centro Poblado “El Tesoro”.
- Conocer los niveles de productividad de los productores agropecuarios del centro poblado “El Tesoro”.
- Identificar la disposición de asociatividad de los productores agropecuarios del Centro Poblado “El Tesoro”.

## II. MÉTODO

### 2.1. Diseño de la investigación.

Dado que existen diversos criterios propuestos por distintos autores para catalogar la investigación científica, se tomará en cuenta la siguiente clasificación del diseño de la presente investigación:

#### **Por su finalidad: Investigación básica.**

Porque diagnostica alguna realidad empresarial o de mercado. (Vara, A. 2012)

#### **Por el diseño de contrastación: Investigación no experimental.**

Dado que no se manipulan deliberadamente las variables de estudio. Es decir, se trata de estudios donde no se hace variar en forma intencional las variables independientes para ver su efecto sobre otras variables. En este tipo de investigación se observan, describen y explican determinados fenómenos de la realidad. (Hernández, Sampieri, Baptista, 2014).

#### **Por la dimensión temporal: Investigación transversal.**

(Liu, 2008 y Tucker, 2004). Porque los datos se recolectan en un solo momento, en un tiempo único. "Su propósito es describir variables y analizar su incidencia o interrelación en un momento dado". Citado por (Hernández, Sampieri, Baptista, 2014).

#### **Por el nivel de desarrollo del tema:**

##### **Investigación Exploratoria Cualitativa Etnográfica.**

Porque se enfoca en estudiar las vivencias de las personas dentro una comunidad, para determinar el modus vivendi, la interacción entre ellos, cómo se organizan y norman sus actividades en contextos específicos. Es decir, estudia la organización social y administrativa de una comunidad. (Vara, A. 2012 p.207).

##### **Investigación Descriptiva Simple.**

Porque especifica las propiedades, las características o perfiles importantes de personas, grupos, empresas, comunidades, mercados, etc. (Vara, A. 2012).

Esta investigación se orienta a describir en forma analítica el comportamiento, propiedades o características de un determinado

fenómeno, objetos o grupo humano. “Contribuye a ordenar, agrupar o sistematizar los objetos de estudio de la investigación y constituye una base diagnóstica para trabajos posteriores de mayor amplitud”. (Hernández et al., 2014).

### **Por el enfoque de la investigación: Investigación Mixta**

El estudio propuesto corresponde a un enfoque mixto, pues se utilizará la investigación cualitativa para delimitar el problema, además de la información cuantitativa para determinar las medidas de algunas variables.

(Newman et al., 2002), “Lograr una perspectiva más amplia y profunda del fenómeno. Nuestra percepción de éste resulta más integral, completa y holística”, citado por (Hernández et al., 2014 p-537).

(Vara, A. 2012 p-219). Menciona que “en las ciencias empresariales, dada la complejidad de lo que se investiga, se suelen combinar instrumentos de ambos tipos, creando diseños mixtos”.

## **2.2. Variables, Operacionalización.**

### **2.2.1. Variables**

Factores de interés de los productores agropecuarios del Centro Poblado el Tesoro.

Modelo de asociatividad.

### **2.2.2. Operacionalización de variables.**

Tabla n.º 6: Matriz de operacionalización de variable Factores de interés

FACTORES DE INTERÉS DE LOS PRODUCTORES AGROPECUARIOS DEL CENTRO POBLADO EL TESORO, PARA UN MODELO DE ASOCIATIVIDAD – 2017				
VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEM
<b>VARIABLE:</b> FACTORES DE INTERÉS	<i>Maldonado, G. (2012), concluye “Respecto a las teorías (...) revisadas, estos factores. (de éxito) se definen de acuerdo al capital social (confianza, redes, instituciones) la acción colectiva (intereses comunes, cooperación, beneficios colectivos, liderazgo, disposición para compartir recursos, costos y riesgos) y la asociatividad (dado que este concepto se basa en los dos anteriores, solo se menciona factores adicionales: acceso a información sobre el negocio, transparencia y mecanismos de control, y disposición al cambio” (p.23).</i>	Capital Social	Confianza	13
			Redes sociales	24
			Estructura y método de trabajo claros	28
			Marco legal favorable	27
			Valores compartidos	14
		Acción colectiva	Cooperación	15
			Trabajo en equipo	17
			Comunicación efectiva	18
			Capacidad de resolución de conflictos	19
			Disposición para compartir recursos, costos y riesgos	23
			Intereses comunes	20
		Asociatividad	Beneficios colectivos	21
			Liderazgo	16
Acceso a información sobre el negocio	25			
		Transparencia y mecanismos de control	26	
		Disposición al cambio	22	

Fuente: Elaboración propia, adaptada de: Maldonado (2012).

Tabla n.º 7: Matriz de operacionalización de variable modelo asociativo.

FACTORES DE INTERÉS DE LOS PRODUCTORES AGROPECUARIOS DEL CENTRO POBLADO EL TESORO, PARA UN MODELO DE ASOCIATIVIDAD – 2017					
VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DIMENSIONES		INDICADORES	ÍTEM
<b>VARIABLE: MODELO ASOCIATIVO</b>	<i>"Es aquella alternativa estratégica a través de la cual un grupo de personas y/o empresas pueden alcanzar un objetivo común; manteniendo al mismo tiempo, por un lado, su independencia individual en ciertos aspectos y, por otro lado, optimizando al máximo los recursos con que cuentan los miembros del grupo asociativo". Araque (2013, p.18)</i>	Cultura asociativa:	Acuerdo entre Productores		1, 12
			Uso de Recursos		2
			Capacidades y/o Compartidas	Actividades	3, 4
			Niveles de Aprendizaje		5, 11
			Posibilidad de Asociación Comercial		6
		Capital territorial:	Tipo de Objetivo Comercial		7
			Tipo de Objetivo productivo		9
			Tipo de Objetivo Ambiental		10
			Resultados colectivos		8

Fuente: Elaboración propia, adaptada de: Araque (2013).

### **2.3. Población.**

Para la presente investigación se consideran los pobladores del Centro poblado El Tesoro, del distrito de San Benito, Provincia de Contumazá, Departamento de Cajamarca, conformada según el INE por 50 pobladores. Como población de estudio se tomará como referencia al padrón de regantes de la Toma de regadío “San Rafael”, actualizado en julio 2016, consistente en 32 productores empadronados.

#### **2.3.1. Muestra.**

La muestra está constituida, por los productores agropecuarios del Centro poblado El Tesoro, del distrito de San Benito, Provincia de Contumazá, Departamento de Cajamarca, empadronados en la toma de regadío San Rafael, en el año 2016. Según el padrón general de la autoridad del agua (ANA), la Toma San Rafael tiene 32 productores agropecuarios inscritos en su registro. (Se ajustó la muestra a 31 personas, pues un poblador vendió sus derechos a posesión a un morador ya empadronado).

#### **2.3.2. Unidad de estudio.**

Un productor agropecuario del Centro poblado el Tesoro, empadronado en la toma de regadío San Rafael, en el año 2016.

### **2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.**

Dada la naturaleza de la investigación, se utilizaron los siguientes técnicas e instrumentos para la recolección de datos:

#### **2.4.1. Técnicas de recolección de datos.**

##### **2.4.1.1. Observación.**

Tiene como objetivo conocer y determinar los estilos de vida, la infraestructura agrícola de sus parcelas, su *modus vivendi*, el grado de integración que tienen respecto al sentido de comunidad, el grado de ayuda mutua en sus labores agropecuarias, el uso de técnicas que aplican a sus labores, el tratamiento que dan a los residuos de fertilizantes usados, el uso



del agua, entre otros; para conocer las estrategias actuales de integración agro empresarial que tienen.

La observación se realizó mediante fichas, toma de fotos, grabación de escenas en el Centro Poblado el Tesoro.

**La observación no participante.** Se realizó como parte de la investigación exploratoria, sustentada en “la observación directa y cotidiana de la realidad” (Vara, H. 2012 p.204). El primer trabajo de campo, fue la observación no participante y permitió obtener una primera aproximación al contexto de la zona de estudio, asimismo, hizo posible desarrollar un concepto inicial de los siguientes aspectos:

- Las principales actividades agropecuarias de los habitantes del Centro Poblado el Tesoro.
- La infraestructura comunitaria de las viviendas y servicios que cuentan.

**La observación participante.** “Investigar cómo viven e interactúan, cómo organizan y norman la realidad...”, así mismo se considera al investigador como instrumento de medición en la técnica de observación participante (Vara, H. 2012 p.207). Dado el involucramiento directo del investigador en las actividades comunales del Centro Poblado el Tesoro. (Limpieza del canal de regadío y en otra oportunidad participación en la defensa ribereña de la toma de agua, por crecida del Rio Chicama, en febrero 2017). En esta observación se pudo determinar:

- Las costumbres, conductas y comportamiento de la población estudiada en sus faenas diarias de trabajo.

#### **2.4.1.2. Entrevista a profundidad.**

Como instrumento de la investigación exploratoria, tiene como objetivo conocer y analizar la situación actual en que se encuentran los agricultores del centro poblado El Tesoro desde la perspectiva de los productores agropecuarios, para obtener información y realizar el diagnóstico socio económico y cultural.

Se realizó una entrevista a profundidad al presidente del comité de regantes de la toma San Rafael, del Centro Poblado el Tesoro.

### **2.4.1.3. Encuesta.**

La encuesta para la investigación descriptiva tiene como objetivo determinar los aspectos generales y específicos de las características culturales, económicas, sociales, educacionales, ambientales, técnicos; de los productores agropecuarios del Tesoro, para obtener información sobre las expectativas empresariales, cultura organizacional y de crecimiento económico necesarios para el modelo de asociatividad.

## **2.4.2. Instrumentos de recolección de datos.**

### **2.4.2.1. Cuestionario estructurado.**

Considerado como un instrumento para la recolección de datos.

Se elaboró un cuestionario para la investigación descriptiva de los productores agropecuarios del Centro poblado El Tesoro, para conocer sus funciones, responsabilidades, metodología de trabajo, nivel educativo, perspectivas de asesoramiento empresarial, idiosincrasia. Con preguntas abiertas, cerradas y ambas, además un grupo de ítems se propuso con selección de alternativas de escala Lickert. (Ver anexo Nro. 1)

### **2.4.2.2. Ficha de resumen y textuales.**

Este instrumento permitió registrar para luego describir la problemática de los productores estudiados. Así mismo sirvió para organizar el marco teórico de la presente investigación.

## **2.5. Validez y Confiabilidad de los instrumentos.**

### **2.5.1. La validez de los instrumentos**

La validez del instrumento de recolección de datos, fue realizado por el juicio de tres expertos: El Dr. Manual Grados, docente de la Universidad César Vallejo; El Dr. Marcelino Torres Villanueva, docente Universitario y la Dra. Tatiana Isabel Álvarez Becerra experta de investigación, especialista en Planificación y Gestión. (ver Anexos Nro. 5, 6 y 7)

### 2.5.2. La confiabilidad de los instrumentos de recolección de datos.

La confiabilidad del instrumento se determinó mediante el Coeficiente de Alfa de Cronbach, se procesó los datos mediante el software de estadística SPSS V23 y el software Minitab V19.

También es posible calcularlo con la siguiente fórmula.

$$\alpha = \left[ \frac{K}{K-1} \right] \left[ 1 - \frac{\sum_{i=1}^K S_i^2}{S_t^2} \right]$$

$\sum_{i=1}^K S_i^2$ : Es la suma de varianzas de cada ítem.

$S_t^2$ : Es la varianza total de filas.

$K$ : Es el número de ítems o preguntas.

La medida de la fiabilidad mediante el alfa de Cronbach asume que los ítems fueron medidos en escala tipo Likert.

Un valor aceptable de alfa de Cronbach indica que hay consistencia interna, otras palabras, los ítems evaluados están inter relacionados.

Para George & Mallery (2003, p. 231), citado por Frías-Navarro, D. (2014), los valores del Alfa de Cronbach, van de 0 a 1, siendo los siguientes valores indicativos de la confiabilidad, los mostrados en la figura Nro. 15

$\alpha \geq 0.9$ Excelente
$0.9 > \alpha \geq 0.8$ Bueno
$0.8 > \alpha \geq 0.7$ Aceptable
$0.7 > \alpha \geq 0.6$ Cuestionable
$0.6 > \alpha \geq 0.5$ Pobre
$0.5 > \alpha$ Inaceptable

Figura nº 15: Valores de Alfa de Cronbach, para la consistencia interna

Fuente: Elaboración propia, en base a (Frías-Navarro, D. 2014, p.3)

Los valores obtenidos para el cuestionario relacionado con la variable asociatividad, arrojó un Alfa de Cronbach estandarizado de 0.755. y para la variable factores de interés el Alfa de Cronbach estandarizado fue de 0.818 ver Anexo Nro. 10

## **2.6. Métodos de análisis de datos.**

Para la codificación y tabulación de los datos, se utilizó el programa del Excel, como paquete office 365.

Para el análisis de datos tratamiento y tratamiento de la Información, en la presente investigación se utilizó:

a) Estadística descriptiva.

La información tabulada, se plasmó en tablas, matrices y gráficos estadísticos que permitirá el análisis de la información. Éstos se presentan en el capítulo de Desarrollo.

b) Estadística inferencial:

Para el procesamiento de los datos y obtención de resultados estadísticos se utilizó el software de estadística (SPSS V23) y Minitab (V17).

## **2.7. Aspectos éticos.**

En la presente investigación se cumplió con informar a los participantes respecto a sus derechos y responsabilidades referente a la investigación en curso, estando de acuerdo (Consentimiento informado). Además, se les indicó que sus identidades no serán expuestas en la investigación dando un tratamiento confidencial y anonimato a los datos de carácter personal obtenidos; y se sujetará a las disposiciones de la constitución Política del Perú y alguna otra normativa vigente, con el fin de salvaguardar la integridad física y moral de las personas que participaron en la investigación académica.

Como punto final, se explicó a los participantes que los resultados del estudio no originan perjuicio alguno ni a nivel personal, institucional, profesional. Así mismo se les aclaró que los hallazgos del estudio, solo se utilizará con fines estrictamente académicos.

### III. RESULTADOS

#### 3.1. Presentación de datos.

A continuación, se presenta el resumen de las respuestas del cuestionario aplicado a los productores agropecuarios del Centro Poblado el Tesoro, como se puede observar en la Tabla Nro.8.

En la Tabla nro.8, se muestran las respuestas a las preguntas previas (a hasta la h) cuya leyenda es la siguiente.

a. Género: 

Hombre (H)	Mujer (M)
------------	-----------

b. Departamento del Perú en que nació:

Departamento	Amazonas	Cajamarca	La Libertad	Ucayali
Código	1	2	3	4

c. Rango de edad que actualmente tiene.

d. Grado de instrucción alcanzado.

No tiene	Primaria	Secundaria	Técnica	Universitaria
N	P	S	T	U

e. Hectáreas cultivadas en el Centro poblado el Tesoro

f. Promedio de productividad en kilogramos/ hectárea por tipo de cultivo.

Arroz	Maíz	Frijol
fa	fb	fc

g. Como productor agropecuario ¿Cuál considera que es su principal fortaleza?:

1	Conocimiento de técnicas agropecuarias.
2	Calidad de sus productos cosechados
3	Posesión de Tierra de cultivo
4	Otros..(especificar)

h. Conoce los beneficios de una asociación de productores agropecuarios.

Si	No
Si	No

Además, las respuestas a los códigos de las preguntas (uno a la doce) cuya leyenda pueden consultarse en el Anexo nro.2

En la Tabla Nro.9, se presentan las respuestas a las preguntas trece a la treintainueve, puede verse el Anexo nro. 3

Tabla n.º 8: Resumen de cuestionario, aplicado a los productores agropecuarios del Centro Poblado el Tesoro.

Nro	a	b	c	d	e	fa	fb	fc	g	h	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12
1	H	1	53-59	P	5.00	6000	6000		1	No	5	5	5	5	5	5	5	3	5	5	5	4
2	H	2	67-73	P	2.00	6750	8000		3	Sí	4	3	4	4	5	5	4	4	5	5	5	4
3	H	2	46-52	P	1.00	7500	5000		3	Sí	5	5	5	5	5	3	4	4	5	5	5	5
4	H	4	25-31	T	1.00	9375		2800	2	Sí	5	4	4	4	5	5	5	4	5	5	5	5
5	H	2	46-52	S	2.00	9000			3	Sí	5	5	5	5	3	4	4	4	4	5	5	5
6	H	2	18-24	S	2.00	7500			2	No	4	4	2	3	5	4	4	2	4	4	4	5
7	H	3	32-38	P	0.50	6000			3	No	4	3	4	4	5	4	3	1	4	4	3	3
8	H	2	74-80	P	1.00		10000		3	No	4	4	4	4	4	4	5	5	5	4	4	1
9	H	2	32-38	P	1.00		8000		3	No	5	5	5	4	4	5	4	5	5	5	4	5
10	H	2	46-52	P	1.00		7500		3	No	4	1	4	4	4	4	3	1	5	5	5	4
11	H	2	32-38	S	1.00	7500			2	No	3	1	5	4	5	4	4	3	5	5	4	4
12	H	2	18-24	T	2.00	7500			2	No	3	2	5	4	4	4	4	3	5	5	5	3
13	H	2	39-45	P	0.50	7500			2	No	3	1	5	5	5	5	4	3	4	5	4	2
14	H	3	25-31	P	1.00		8000		3	No	4	4	4	4	1	3	5	5	5	5	5	3
15	H	2	32-38	P	1.00	9000			2	No	1	1	5	5	3	4	4	3	5	4	5	5
16	H	2	53-59	P	0.50		7000		1	No	5	3	5	5	5	4	4	5	5	5	4	1
17	H	2	67-73	S	1.00	6000			2	No	5	4	5	5	4	3	1	2	5	5	4	5
18	H	3	32-38	P	2.00		7500		2	No	5	1	4	4	5	5	4	3	5	5	5	4
19	H	2	46-52	P	2.00	7500			2	No	3	2	5	4	4	4	4	3	5	5	5	2
20	H	2	53-59	P	2.00		10000		3	No	5	4	4	5	5	4	4	4	5	5	5	5
21	M	3	53-59	P	1.50	6750	7000		2	Sí	5	4	5	5	4	5	5	5	5	4	5	3
22	H	2	53-59	P	1.50		8667		3	No	3	1	4	5	4	5	5	1	4	4	5	3
23	M	3	32-38	P	1.75	7500	6000		3	Sí	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
24	H	2	32-38	S	1.00	7500			2	No	3	3	3	4	2	2	2	3	4	4	4	3
25	H	2	39-45	S	1.00		10000		3	Sí	5	5	4	4	5	5	5	4	5	5	5	5
26	H	2	46-52	U	1.00	9375			3	Sí	5	5	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5
27	H	2	53-59	U	2.00	9000	10000	3000	1	Sí	4	4	5	5	4	5	5	5	5	5	5	4
28	H	2	53-59	P	2.00		7500		3	No	5	3	5	1	4	5	5	4	5	5	4	5
29	H	2	39-45	P	0.50	6000			3	No	5	4	1	4	1	5	4	5	5	5	4	1
30	H	2	53-59	S	1.00	0	8000		1	No	5	4	5	5	5	5	4	4	5	4	4	5
31	H	3	46-52	U	1.00	9000			3	Sí	5	4	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5

Fuente: Cuestionario aplicado a los productores agropecuarios del centro Poblado el Tesoro.

Tabla n.º 9 : Resumen de cuestionario, aplicado a los productores agropecuarios del Centro Poblado el Tesoro (continuación).

Nro.	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20	P21	P22	P23	P24	P25	P26	P27	P28	P29	P30	P31	P32	P33	P34	P35	P36	P37	P38	P39	
1	5	4	5	5	5	4	4	5	5	4	5	4	5	5	4	5	1	1	1	1	1	5	1	1	5	1	Na	
2	5	5	4	5	4	5	5	4	4	4	5	5	4	5	5	4	1	2	1	3	1	5	2	2	3	1	Na	
3	5	4	5	5	4	5	4	5	5	4	5	5	5	5	4	4	1	3	1	1	1	5	5	5	5	5	5	
4	5	5	5	4	5	5	4	4	5	5	5	5	4	5	5	5	1	3	1	5	5	5	5	5	5	1	Na	
5	5	5	5	4	5	3	4	5	5	4	4	5	4	5	5	4	1	3	1	3	1	4	2	3	4	2	Na	
6	4	2	3	1	5	4	4	3	2	4	2	1	2	3	3	3	1	1	1	1	2	1	5	3	5	1	Na	
7	1	1	2	4	4	3	5	3	4	2	5	1	5	4	5	5	1	1	4	1	2	5	3	2	5	1	Na	
8	5	2	4	5	4	5	4	3	4	2	2	1	5	4	5	4	1	1	5	1	1	5	5	5	5	5	1	Na
9	5	2	4	5	5	4	5	2	5	4	2	1	5	4	5	5	1	1	5	1	5	5	1	3	5	5	5	
10	1	3	4	4	5	4	5	3	3	4	2	1	5	2	4	4	1	1	5	1	1	3	3	2	3	1	Na	
11	2	2	4	5	5	4	4	4	5	1	3	1	5	4	5	4	1	1	5	1	1	5	3	4	5	1	Na	
12	4	5	5	3	5	5	5	4	4	3	3	4	5	4	5	5	1	2	1	1	1	5	3	2	5	1	Na	
13	1	1	4	2	4	4	5	4	4	4	2	1	4	4	5	4	1	1	5	1	1	5	5	2	5	1	Na	
14	1	1	5	5	1	5	5	1	5	5	4	1	1	5	5	5	1	1	2	1	5	5	5	3	5	1	Na	
15	1	2	4	1	4	4	2	1	5	2	1	5	1	3	2	4	1	1	5	1	5	5	5	5	5	5	1	Na
16	1	1	1	2	4	4	5	1	1	4	1	1	5	5	4	5	1	1	1	1	1	5	1	3	1	1	Na	
17	5	4	5	3	4	5	5	4	5	4	5	4	5	5	4	5	1	1	5	1	1	5	5	1	5	1	Na	
18	4	4	2	2	5	4	5	4	4	2	5	1	4	2	4	5	1	1	5	1	1	5	4	3	5	5	4	
19	4	4	5	4	5	4	5	4	4	4	3	3	4	5	4	5	2	1	1	3	2	3	3	2	4	1	Na	
20	5	2	4	5	5	4	4	2	2	2	5	5	5	4	5	4	1	1	5	1	1	5	4	5	5	5	5	
21	4	4	4	4	5	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	1	1	1	1	1	5	2	1	5	5	5	
22	1	2	4	4	5	5	5	1	4	3	4	1	4	5	5	4	1	1	5	1	1	5	5	3	5	1	Na	
23	4	5	4	4	5	4	4	5	5	5	4	4	5	4	5	5	1	1	1	1	5	5	5	5	5	5	4	
24	2	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	2	1	3	5	3	3	4	5	3	2	Na	
25	5	5	5	4	5	5	4	4	5	5	4	5	4	5	4	5	1	3	2	2	1	5	3	4	5	1	Na	
26	5	4	5	4	5	5	5	4	5	5	3	5	5	5	5	5	1	4	3	1	3	2	2	4	5	1	Na	
27	5	4	4	5	5	5	4	5	5	4	4	4	4	4	5	4	1	1	5	1	3	1	3	1	3	1	Na	
28	1	4	1	5	1	5	5	4	1	5	5	4	4	4	5	5	1	1	5	1	5	5	1	1	1	1	Na	
29	4	5	4	5	5	4	5	2	4	5	4	2	4	4	5	5	1	1	5	1	1	5	5	3	5	1	Na	
30	4	4	4	1	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5	5	1	1	5	1	1	5	5	5	5	5	1	Na
31	5	5	5	4	5	5	5	4	4	5	4	5	5	5	4	4	1	3	2	2	1	1	4	4	4	1	Na	

Fuente: Cuestionario aplicado a los productores agropecuarios del centro Poblado el Tesoro



### **3.2. Interpretación de datos.**

A continuación, se presenta la interpretación de los principales hallazgos encontrados en la investigación:

#### **3.2.1. Entrevista a profundidad.**

La transcripción de la entrevista a profundidad realizado al presidente comité de regantes de la toma San Rafael, del Centro Poblado el Tesoro se detalla a continuación.

1) P: ¿A quién pertenecían las tierras del Centro Poblado el Tesoro?

R. Antes del fenómeno del niño del año 1998, estas tierras pertenecían a la Cooperativa Casa Grande en la jurisdicción de Babacoa, Plan I y Plan II. Sin embargo, ese año el cauce del río cambia y afecta los cultivos de caña de azúcar, por lo que Casa Grande revierte al estado la posesión de estas tierras.

2) P: ¿Cuál es el origen del Centro Poblado el Tesoro?

R. Los primeros pobladores llegan y entre 1970 y 1978 intentan reconstruir la acequia “del gentil”, que antes proveía agua al valle, pero no tuvieron éxito. A partir del año 1998 empieza un proceso de invasión y las tierras abandonadas se toman en posesión por algunos moradores.

3) P: ¿Cuáles son los principales problemas que afrontan los pobladores del Tesoro?

R: Creo que es la falta de servicios básicos, no tenemos energía eléctrica, el agua que tomamos no es potable, la conseguimos del río y lo asentamos con penca de tuna. Además, cada día suben los precios de las semillas y las plagas son más frecuentes lo que nos obliga a utilizar más pesticidas e insecticidas, por lo que ya no es rentable la agricultura. Los costos del transporte han subido y cobran más por traer los abonos y llevar las cosechas a la ciudad.

No hay escuela dónde asistan nuestros hijos, por lo que los llevamos a Sausal, pero se encarece más la vida, ni que hablar de un centro médico; no existe.

4) P: ¿En las actividades comunales, hay participación plena de los productores agropecuarios?

R: No siempre, antes la gente era más unida. Algunos de los pobladores que llegamos al inicio ya no están y los nuevos que llegaron tienen otra forma de pensar y trabajan distinto.

5) P: ¿Considera que es una limitante el hecho que haya pobladores en el Tesoro de diferente parte del Perú?

R: Puede ser, porque los cajamarquinos tienen una forma de trabajar diferente que los costeños (Liberteños), se ayudan más entre ellos, son más unidos en el trabajo.

6) P: ¿Cuál considera que son las actividades dónde participan la mayoría de los poseionarios?

R: Cuando el río Chicama amenaza con desbordarse, todos actuamos a una. Será porque ya nos afectó y algunos perdimos las siembras de arroz por tal motivo. También nos juntamos para la limpieza de la acequia ya que nos compete a todos sino lo hacemos nos quedamos sin agua.

7) P: ¿Cuál considera que son las actividades dónde hay menos participación de los poseionarios?

R: Bueno creo que es cuando acordamos un aporte económico para la mejora del sector, es allí donde no todos colaboran y se generan reclamos por parte de los que si lo hacen.

8) P: ¿Actualmente hay otro tipo de conflictos?

R: Conflictos no, pero desavenencias originadas por el uso del agua, la cual a veces no alcanza para todos en especial en época de baja.

9) P: ¿Conoce qué tipo de fertilizantes utilizan los productores agropecuarios del Tesoro en sus siembras?

R: Claro, como somos pocos sabemos que utilizamos, siempre abonamos con úrea cuando la tierra está caliente y con sulfato o fosfato cuando la tierra está "fría".

Como se evidencia en las respuestas a la entrevista en profundidad, la principal problemática de los productores agropecuarios del Tesoro, es la falta de servicios básicos, el incremento de costos de fertilizantes y semillas. Además, hay un conflicto latente por temas del uso adecuado del agua. Por otro lado, las actividades que agrupan a los productores es la defensa del río y la limpia de acequia.

En la pregunta 9, se evidencia un empirismo extremo al calificar a los fertilizantes.

### 3.2.2. Datos generales.

Los resultados de la investigación, de las respuestas a las preguntas generales, se describen a continuación.

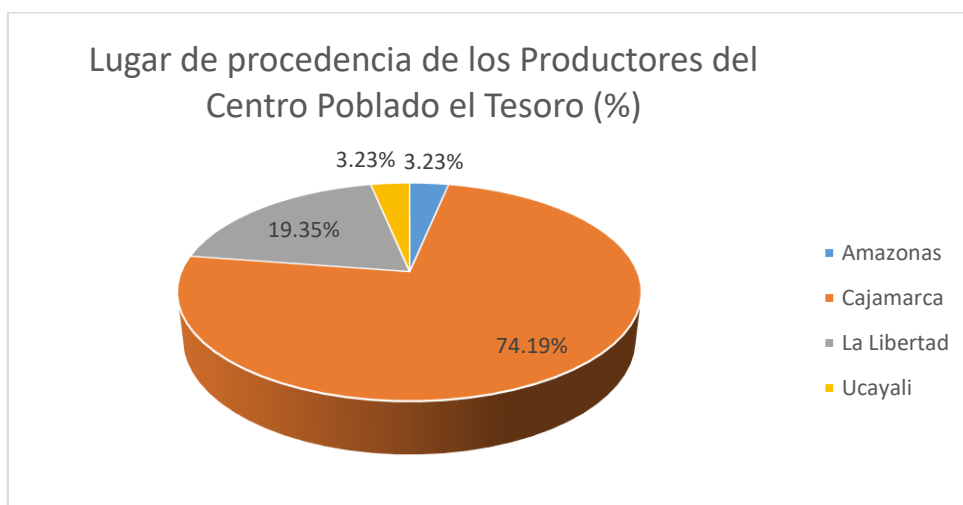


Figura nº 16: Lugar de procedencia de los Productores del Centro Poblado el Tesoro (%)

Fuente: Encuestas realizadas.

En la figura Nro. 16, se muestra que el 74.19% de los productores agropecuarios son del departamento de Cajamarca, luego siguen del departamento de La Libertad, con 19.35% y otros con 6.46%.

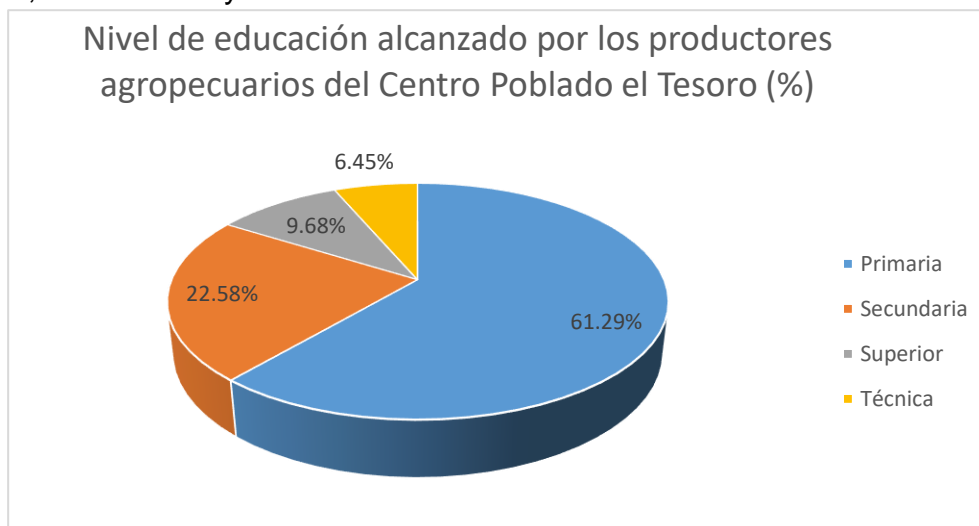


Figura nº 17: Nivel de educación alcanzado por los productores agropecuarios del Centro Poblado el Tesoro

Fuente: Encuestas realizadas.

En la figura Nro. 17, se observa que el 61.29% de los productores agropecuarios del Tesoro solo tienen educación primaria, 22.58% educación secundaria, 9.68% educación universitaria y el 6.45 % educación técnica.

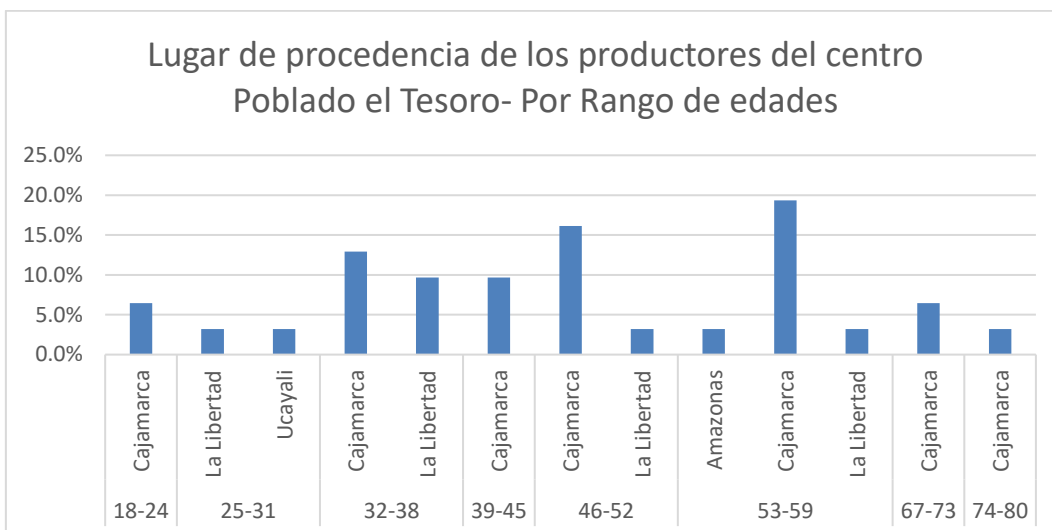


Figura n° 18: Productores del Centro poblado el tesoro, por rango de edades.

Fuente: Encuestas realizadas

Según se denota en la figura 18, la mayor cantidad de productores del Tesoro, tienen entre 53 a 59 años representando un 26%, seguido de rango entre 32-38 con un porcentaje de 23%, luego están los que tienen entre 46-52 años con un 19%, entre 39-45 años hay un 10%, entre 18-24, 25-31 y 67-73 igualan con 6%.

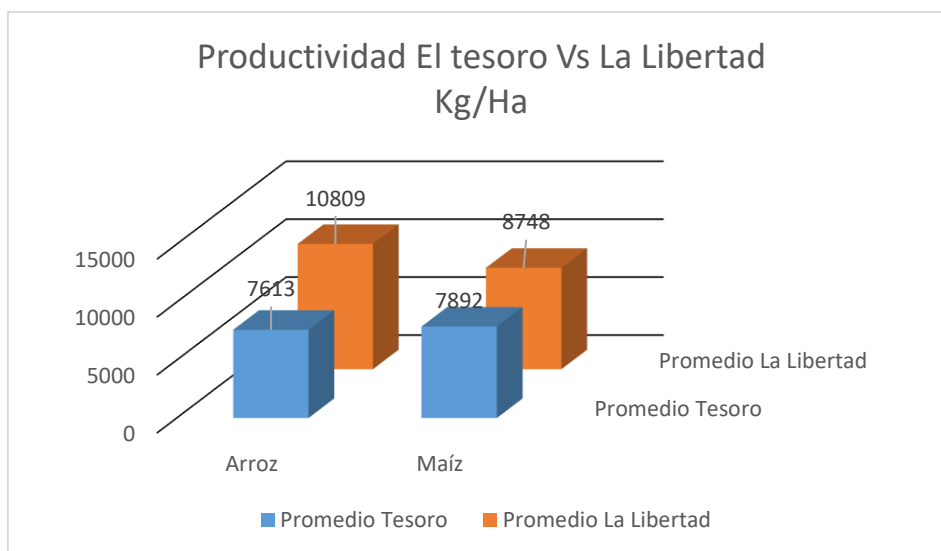


Figura n° 19: Productividad de arroz y maíz (comparativo el tesoro vs La libertad) Kg/Ha

Fuente: Minagri campaña 2013-2014 y datos de encuestas.

En la Tabla Nro. 10 y Figura nro.19, se observa que los niveles de productividad en los cultivos de maíz y arroz de los productores del Tesoro, en promedio son menores a la productividad del departamento de la Libertad. Se denota una

disminución que alcanza hasta 3177 kg en arroz en cáscara equivalente a una pérdida del 30%. Así mismo una diferencia de 855 kg en maíz que es el segundo tipo de cultivo de esta zona, en este caso la improductividad equivale a un 10% respecto a la productividad de la Libertad.

Tabla n.º 10: Niveles de productividad de Arroz y maíz, de los productores del Tesoro

Cultivo	Promedio La Libertad	Promedio Tesoro	Diferencia	
	Kg/ha	Kg/ha	Kg/ha	% variación
Arroz	10809	7613	3197	-30%
Maíz	8748	7892	855	-10%

Fuente: Encuesta realizada por el autor.

Tabla n.º 11 : Características sociodemográficas de los productores agropecuarios estudiados.

Elementos	Clase	Frecuencia	Porcentaje
Género	Masculino	29	94%
	Femenino	2	6%
	<b>Total</b>	<b>31</b>	<b>100%</b>
Edad	18-24	2	6%
	25-31	2	6%
	32-38	7	23%
	39-45	3	10%
	46-52	6	19%
	53-59	8	26%
	67-73	2	6%
	74 a más	1	3%
	<b>Total</b>	<b>31</b>	<b>100%</b>
Grado de instrucción	Primaria	19	61%
	Secundaria	7	23%
	Técnica	2	6%
	Universitaria	3	10%
	<b>Total</b>	<b>31</b>	<b>100%</b>
Nro. de Ha Sembradas	Cero a 1/2	4	13%
	1/2 a 1	14	45%
	1 a 1 1/2	2	6%
	1 1/2 a 2	10	32%
	2 a 5	1	3%
	<b>Total</b>	<b>31</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta elaborada por el autor.

En la tabla Nro. 11, se puede observar las características sociodemográficas de los productores agropecuarios del centro poblado el Tesoro. Cabe resaltar que el 94% de posesionarios son hombres y solo 6% mujeres. Por otro lado, se observa la

atomización de la posesión de la tierra; un 13% posee menos de 0.5 hectáreas, un 45% posee entre 0.5 a 1.0 hectáreas, el 6% tiene entre 1.00 y 1.5 hectáreas, un 32% entre 1.5 y 2.0 hectáreas, el 3% tiene más de 2 hectáreas.

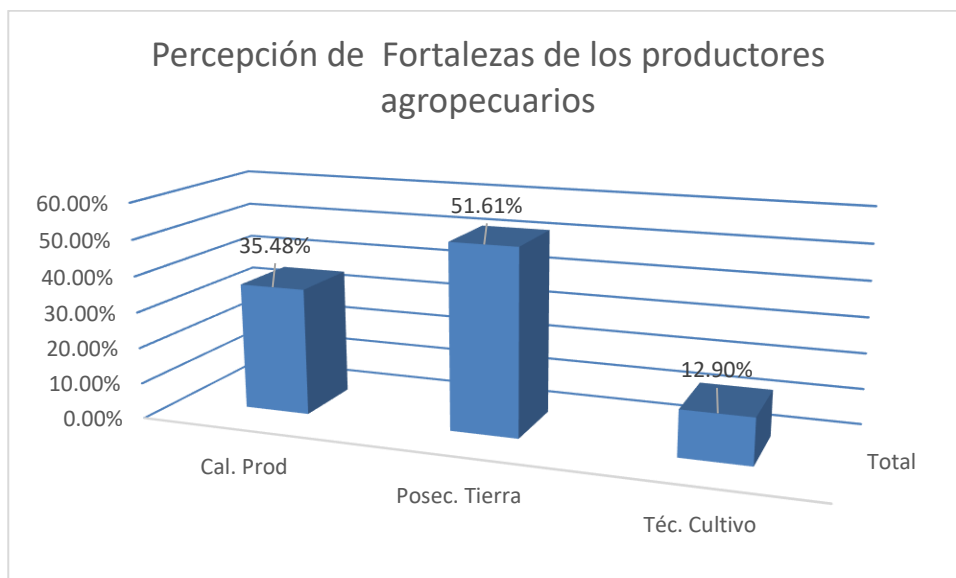


Figura nº 20: Percepción de las fortalezas por parte de los productores agropecuarios.

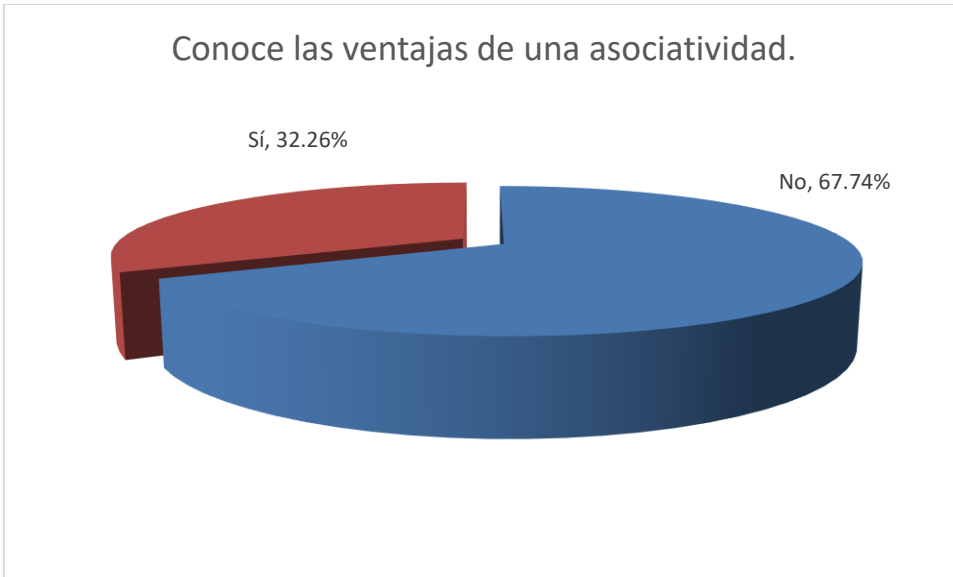
Fuente: Encuestas realizadas.

Ante la pregunta formulada ¿Cuál considera que es tu fortaleza como productor agropecuario?, los entrevistados contestaron que el 51.61% considera que la posesión de su parcela es fundamental, mientras que el 35.48% consideró que la calidad de sus productos era lo más importante. Así mismo el 12.9% menciona que su experiencia como agricultor es la más importante. Como se observa en la figura Nro.20.

### 3.2.3. Factores de Asociatividad.

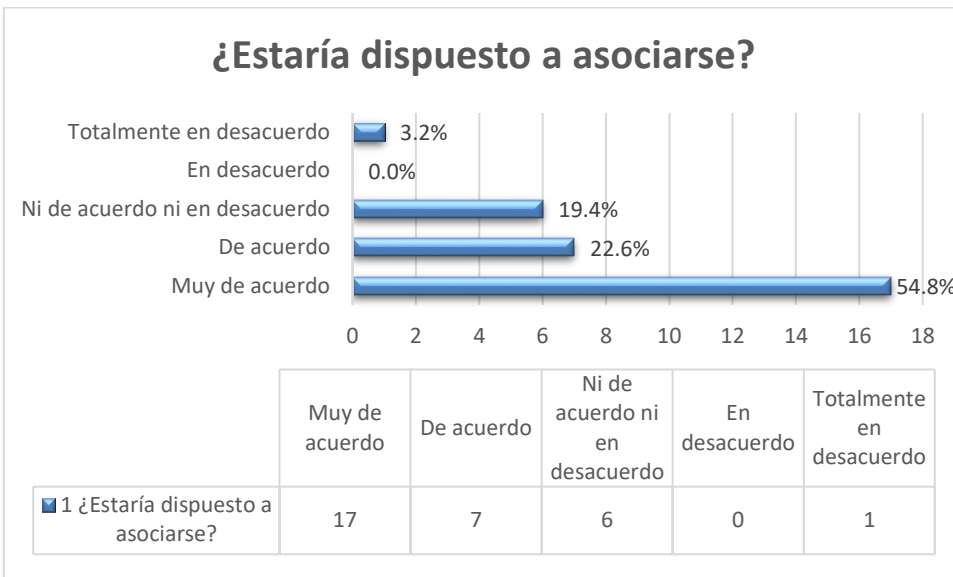
#### 3.2.3.1. Cultura asociativa

Ante la pregunta si conocían las ventajas que implica una asociación de agricultores el 67.74% de los productores del Centro Poblado el Tesoro, manifiestan que **desconocen** los beneficios de una asociación y el 32.26% dice conocer las ventajas de la asociatividad, como se evidencia en la figura Nro.21.



*Figura nº 21: Conocimiento de las ventajas de la asociatividad.*

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta realizada.

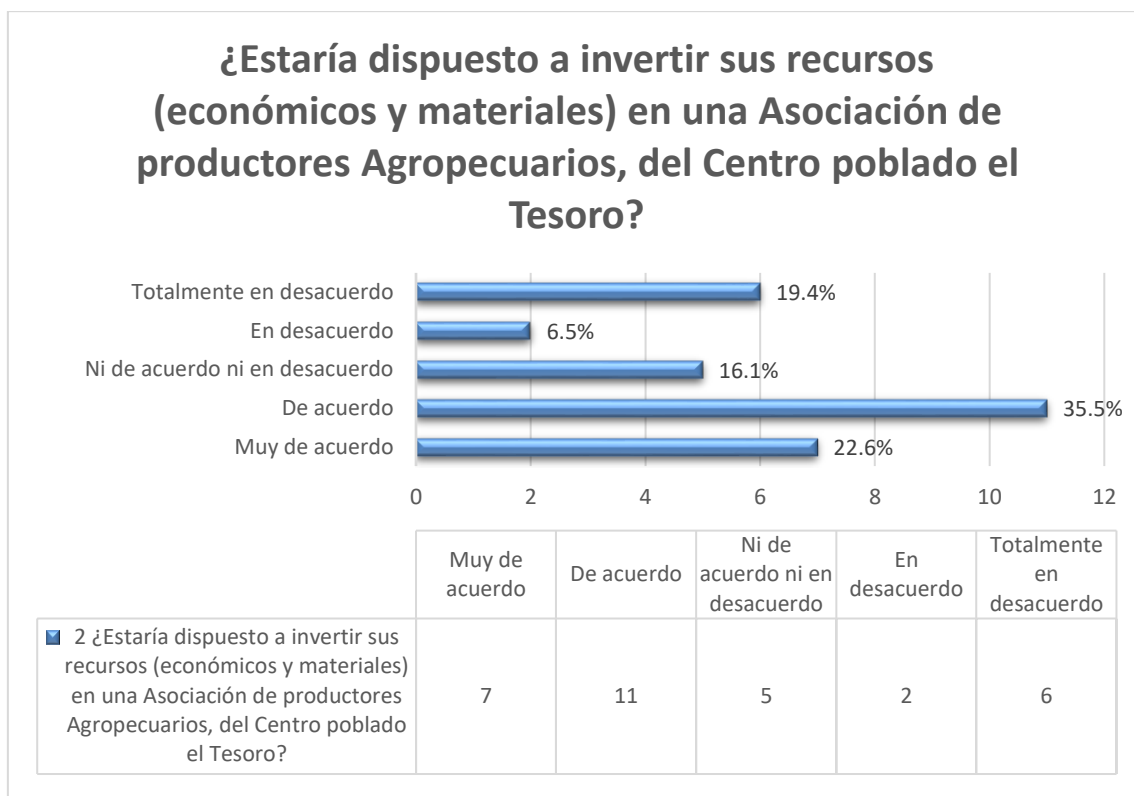


*Figura nº 22: Disposición para asociarse*

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta realizada.

En relación a la pregunta si estarían dispuestos a asociarse, el 54.8% indicó que están muy de acuerdo, el 22.6% estarían de acuerdo, el 19.4% no está en favor ni en contra y sólo el 3.2% está en total desacuerdo, como se observa en la Figura Nro. 22

Si se considera a los productores que están de acuerdo y totalmente de acuerdo, este porcentaje es de 77.4%. Esto implica la disposición de los productores para enrumbarse en un nuevo modelo asociativo de gestión empresarial.



*Figura nº 23: Disposición para invertir recursos en una asociación de productores agropecuarios.*

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta realizada.

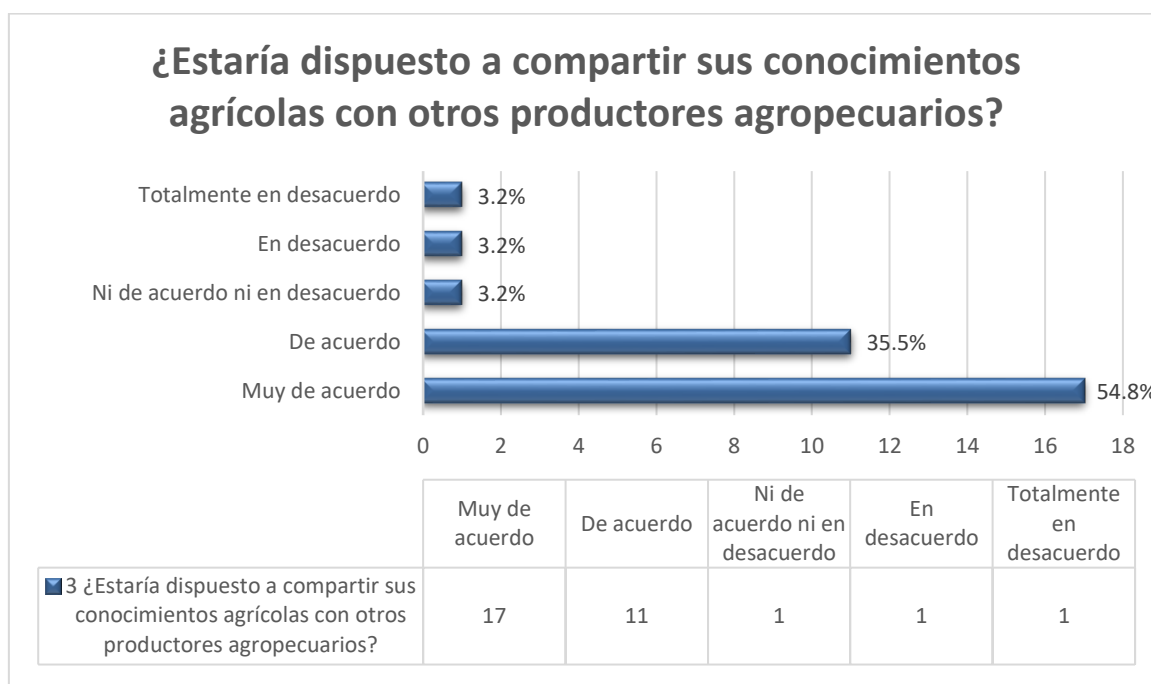
En opinión de los productores agropecuarios del Centro Poblado el Tesoro en relación a invertir sus recursos económicos y materiales para formar una asociación, el 22.6% están muy de acuerdo, el 35.5% están de acuerdo, el 16.1% no está en favor ni en contra, el 6.5% están en desacuerdo y el 19.4% está en total desacuerdo, como se observa en la Figura Nro. 23

Si se considera a los productores que están de acuerdo y totalmente de acuerdo, este porcentaje es de 58.1%, mientras el 25.9% de productores manifiesta que están en desacuerdo o total desacuerdo para la creación de un modelo asociativo, esto merece especial atención para tener en cuenta en el diseño del modelo asociativo.



En la Figura Nro.24, se evidencia que los productores del estudio, estarían dispuestos a compartir sus conocimientos agrícolas con otros productores, estando muy de acuerdo el 54.8%, de acuerdo el 35.5%, ni a favor ni en contra el 3.2%, en desacuerdo el 3.2% y en total desacuerdo el 3.2%.

Estas respuestas evidencian la apertura de los productores para compartir sus conocimientos agrícolas. Esta característica se debe potenciar en un modelo de asociatividad.



*Figura nº 24: Disposición futura para compartir conocimientos agrícolas.*

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta realizada.

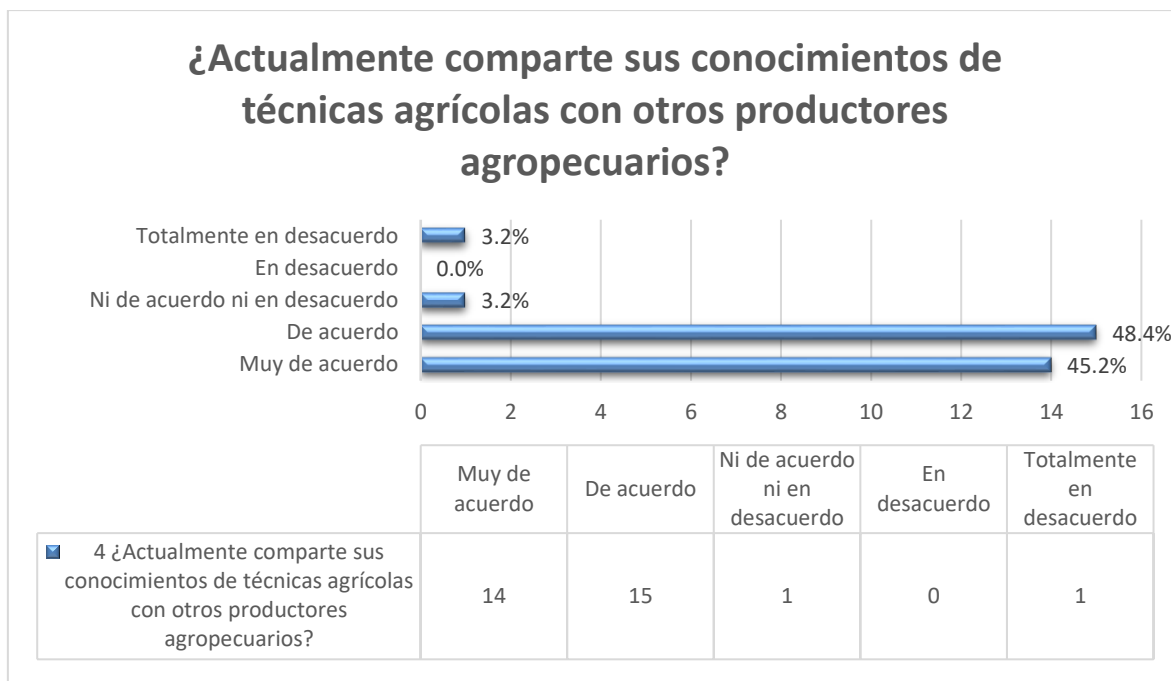


Figura nº 25: Disposición actual para compartir conocimientos agrícolas

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta realizada.

En referencia a la pregunta ¿Actualmente comparte sus conocimientos agrícolas con otros productores?, el 45.2% indica que actualmente si lo hace y está muy de acuerdo, el 48.4% está de acuerdo, el 3.2% ni de acuerdo ni en desacuerdo y el 3.2% no los comparte por estar muy en desacuerdo, como se evidencia en la figura Nro.25. Por lo tanto, el 93.6% están de acuerdo y totalmente de acuerdo en compartir sus técnicas agrícolas en beneficio de la comunidad.

Preguntados los productores agropecuarios si consideran que es necesario tener experiencia agrícola para emprender en el rubro de agricultura, el 45.2% opinó que es necesario y está muy de acuerdo, el 38.7% está de acuerdo, el 6.5% ni de acuerdo ni en desacuerdo, el 3.2% en desacuerdo y el 6.5% totalmente en desacuerdo. Como se evidencia en la Figura nro. 26

Estas cifras indicarían que no es indispensable tener experiencia en el rubro agricultura, probablemente porque es una de las actividades básicas de la población rural en el Perú y el mundo.



*Figura nº 26: Consideración de experiencia agrícola.*

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta realizada.

Sobre capacitación en Gestión Comercial, el 64.5% de los productores agropecuarios del Tesoro, están muy de acuerdo en capacitarse en temas relacionados al mejoramiento de cultivos, mientras tanto 32.3% están de acuerdo, el 3.2% son indiferentes. Es decir, el 96.8% de los entrevistados están dispuestos a capacitarse en la Gestión Comercial. Este punto se evidencia en la Figura Nro. 27.

Ante la pregunta a los productores agropecuarios del Centro Poblado el Tesoro si estarían dispuestos a cambiar el tipo de cultivo actual (arroz, maíz, frijol) hacia productos orgánicos, contestaron que están muy de acuerdo el 41.9%, de acuerdo el 19.4%, neutrales el 19.4%, en desacuerdo el 9.7% y en total desacuerdo el 9.7%. Por lo tanto, el 61.3% estaría dispuesto a cambiar el modelo de agricultura tradicional por productos orgánicos, mientras el 19.4% se mantendría con el tipo de cultivo actual, como se observa en la Figura nro.28.

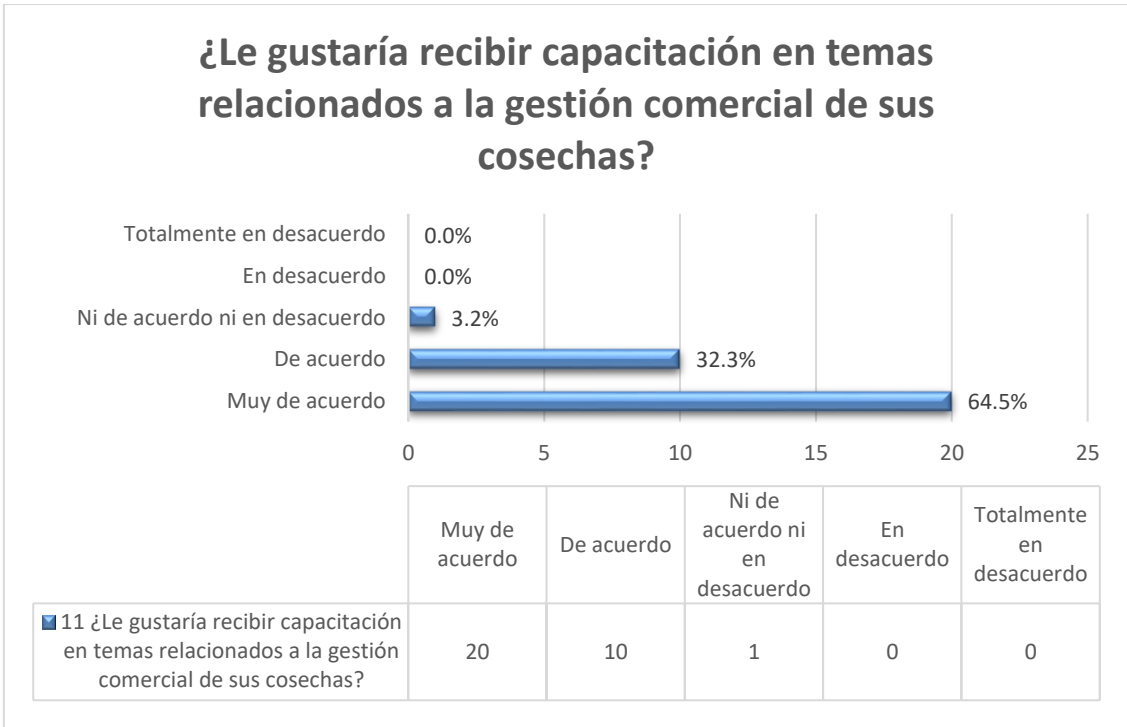


Figura nº 27: Disposición para capacitarse en temas de gestión comercial

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta realizada.

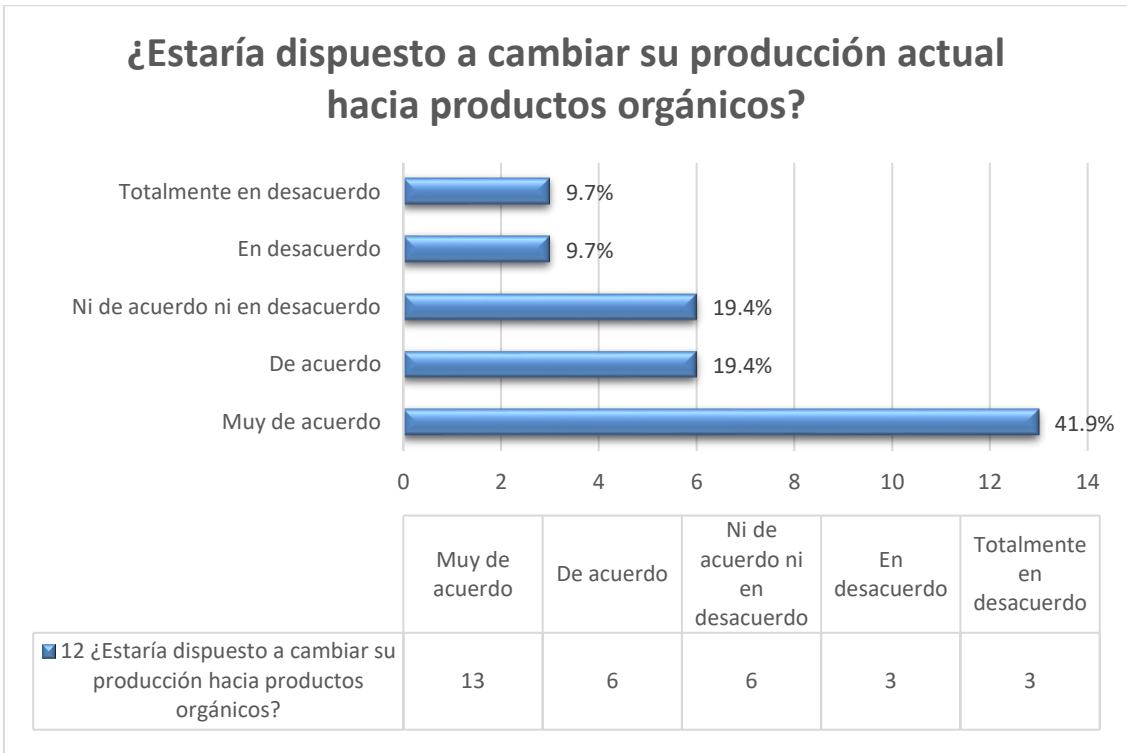


Figura nº 28: Disposición para producir productos orgánicos.

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta realizada.

### 3.2.3.2. Capital territorial

Respecto a la disposición para asociarse de los productores del Centro Poblado el Tesoro, con fines de adquirir semillas, insecticidas, abonos; el 48.4% está muy de acuerdo, el 38.7% está de acuerdo, el 9.7% no está a favor ni en contra y el 3.2% está en desacuerdo. En total están de acuerdo y muy de acuerdo el 87.1%, lo que indica un factor relevante a favor de la asociatividad, como se muestra en a figura Nro.29.

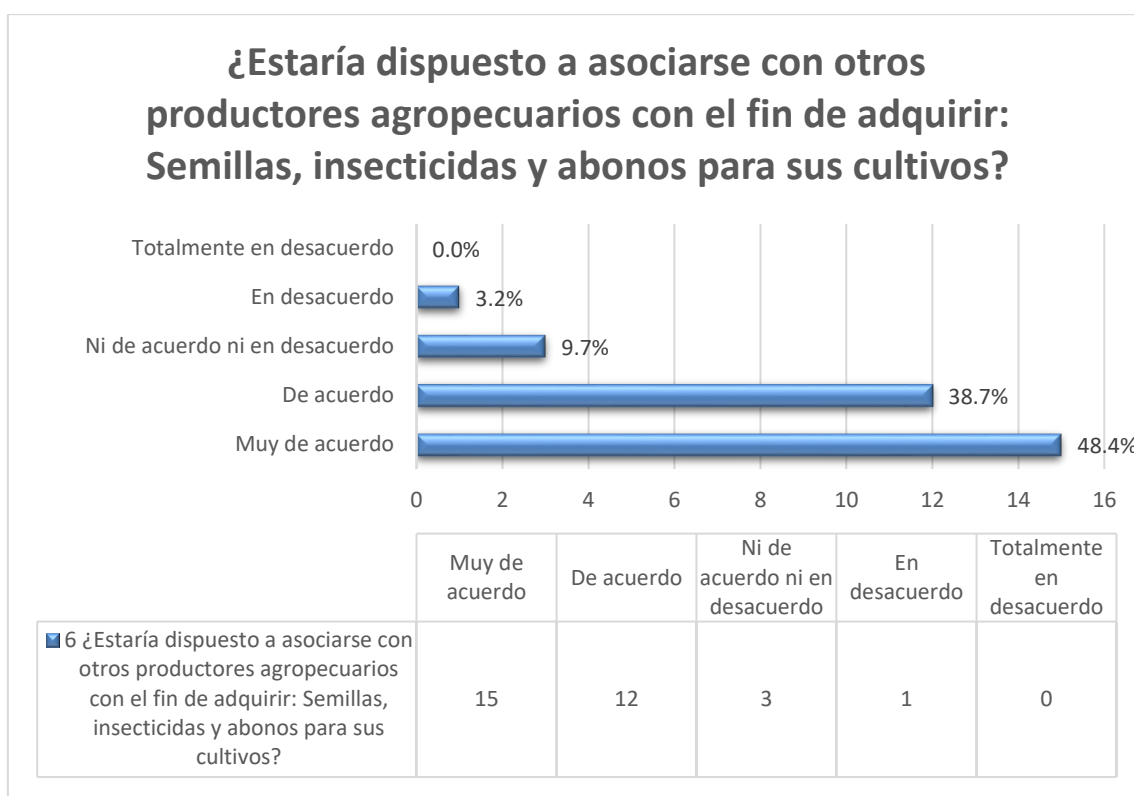


Figura nº 29: Disposición a asociarse para adquirir insumos.

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta realizada.

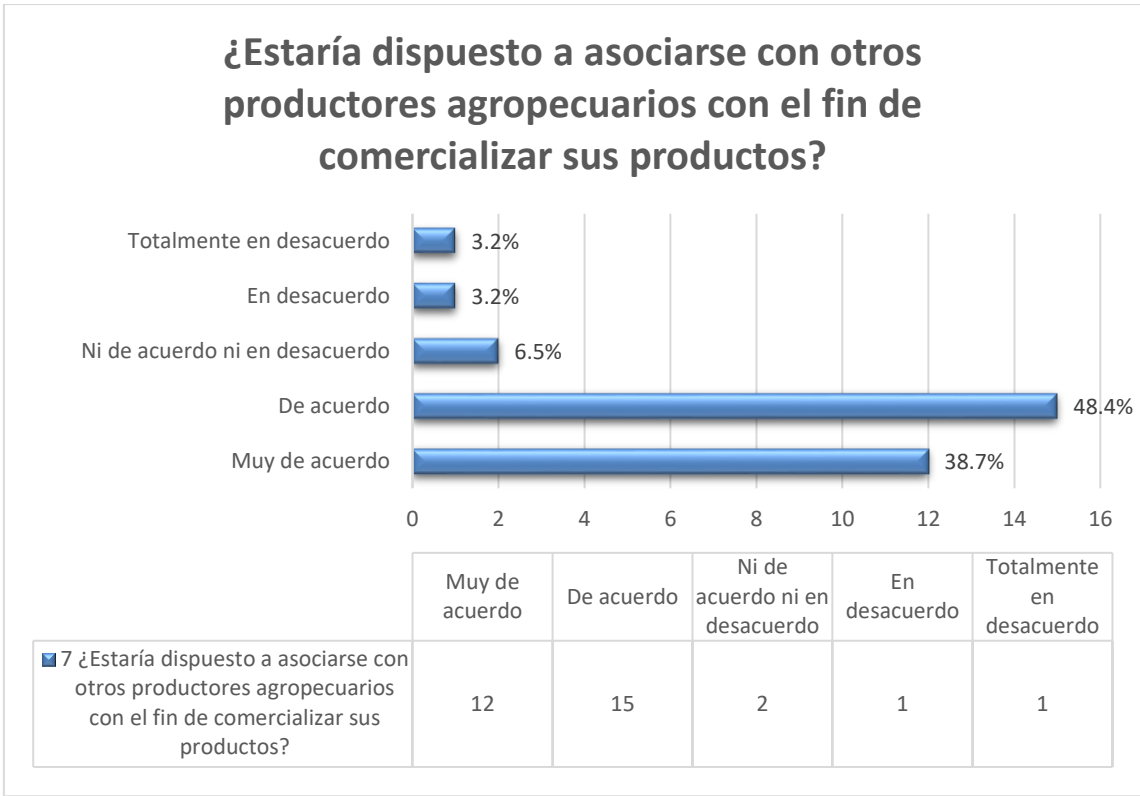
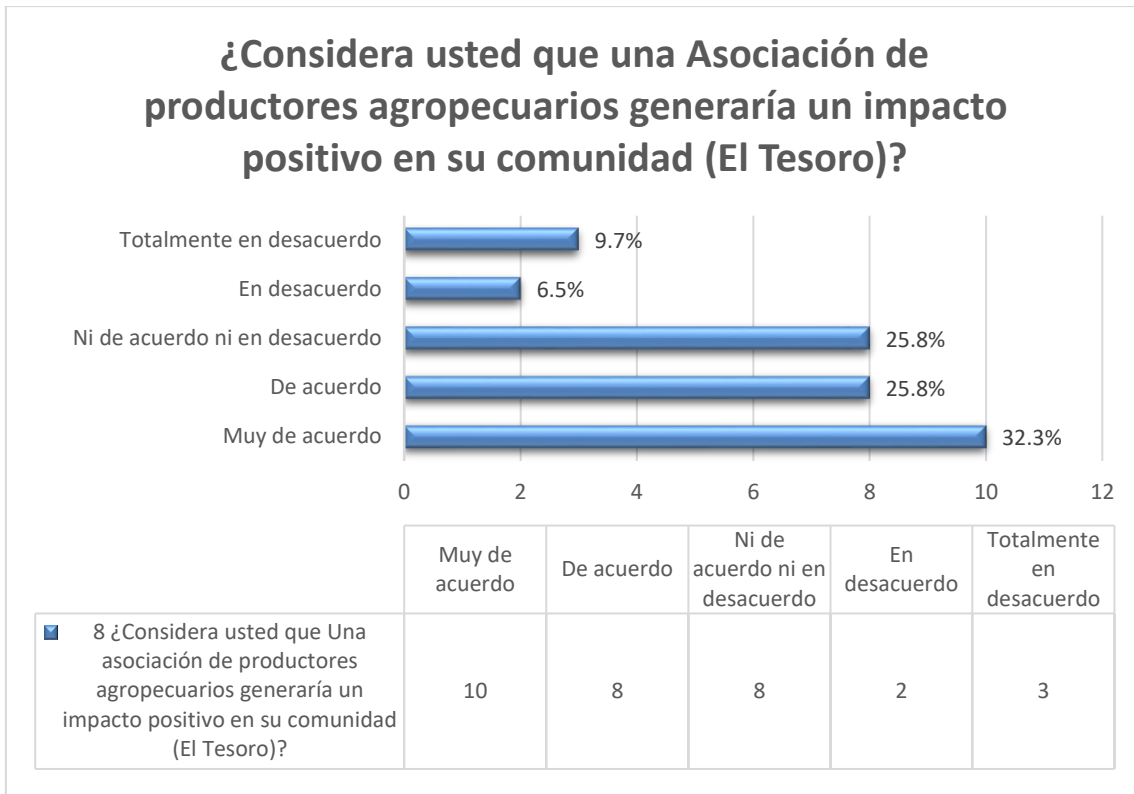


Figura nº 30: Disposición a asociarse para comercializar productos (cosecha).

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta realizada.

En la figura nro. 30, se muestra la disposición a asociarse de los productores del Tesoro con el objetivo de comercializar sus cosechas, estando muy de acuerdo el 38.7%, de acuerdo el 48.4%, indiferente el 6.5%, en desacuerdo el 3.2% y en total desacuerdo el 3.2%.

Por lo tanto, el 87.1 % están muy de acuerdo y de acuerdo, mientras que el 6.4% están en desacuerdo y total desacuerdo.



*Figura nº 31: Productores agropecuarios que consideran que la Asociatividad tendría un impacto positivo en su comunidad (Tesoro)*

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta realizada.

De la entrevista realizada a los 31 productores agropecuarios, expresaron que una Asociación de productores agropecuarios generaría un impacto positivo en el Centro Poblado el Tesoro, estando muy de acuerdo el 32.3%, de acuerdo el 25.8%, ni de acuerdo ni en desacuerdo el 25.8%, en desacuerdo el 6.5% y en total desacuerdo el 9.7% como se observa en la Figura nro. 31.

En resumen, el 58.1% están muy de acuerdo y de acuerdo, mientras que el 16.2% están en desacuerdo y total desacuerdo que una Asociación de productores agropecuarios mejoraría las condiciones de vida en el Centro Poblado el Tesoro.

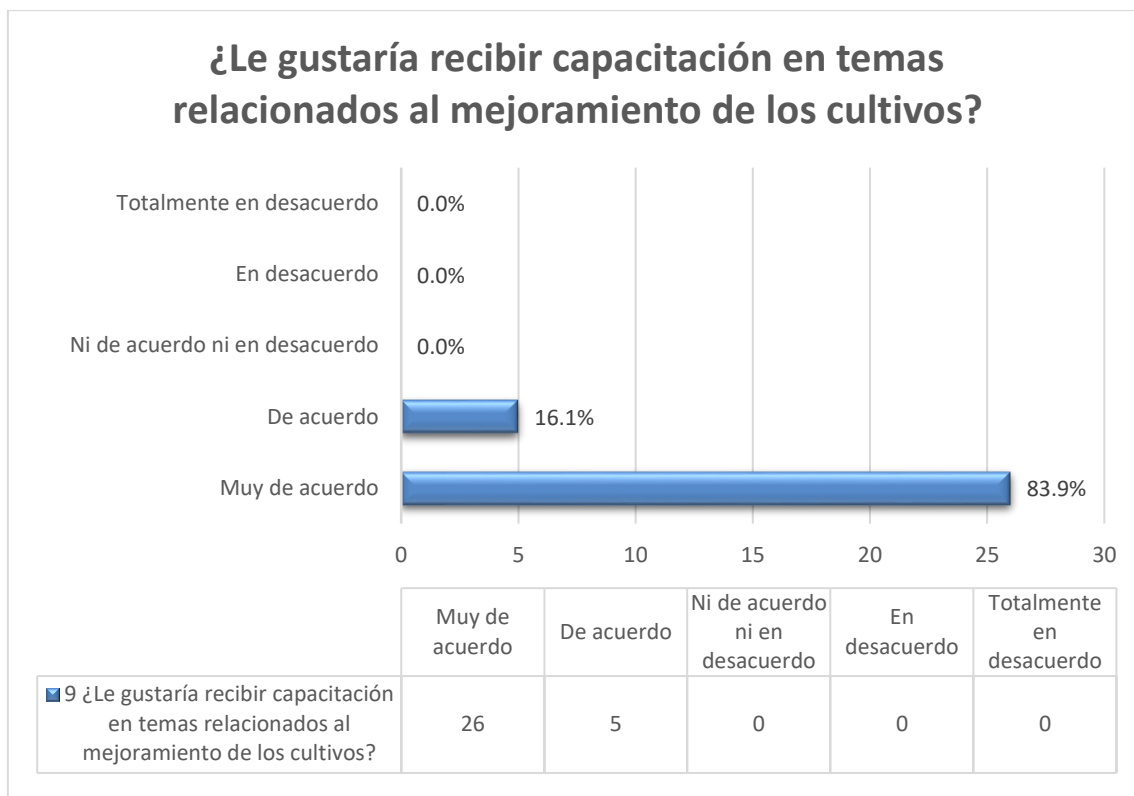


Figura nº 32: Disposición para capacitarse en temas de mejora de cultivos.

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta realizada.

Como se aprecia en la Figura Nro. 32, el 83.9% de los productores agropecuarios del Tesoro, están muy de acuerdo en capacitarse en temas relacionados al mejoramiento de cultivos, mientras tanto 16.1% están de acuerdo. En este punto el 100% de los entrevistados están dispuestos a capacitarse para mejorar sus técnicas de cultivo.

En referencia a la Gestión medioambiental, el 74.2% de los productores agropecuarios del Tesoro, están muy de acuerdo en capacitarse en temas relacionados al mejoramiento de cultivos, mientras tanto 25.8% están de acuerdo. Es decir, el 100% de los entrevistados están dispuestos a capacitarse en la Gestión del medio ambiente, como se observa en la Figura Nro. 33.

Sobre capacitación en Gestión Comercial, el 64.5% de los productores agropecuarios del Tesoro, están muy de acuerdo en capacitarse en temas relacionados al mejoramiento de cultivos, mientras tanto 32.3% están de acuerdo, el 3.2% son indiferentes. Es decir, el 96.8% de los entrevistados están dispuestos a capacitarse en la Gestión Comercial. Este punto se evidencia en la Figura Nro. 32.



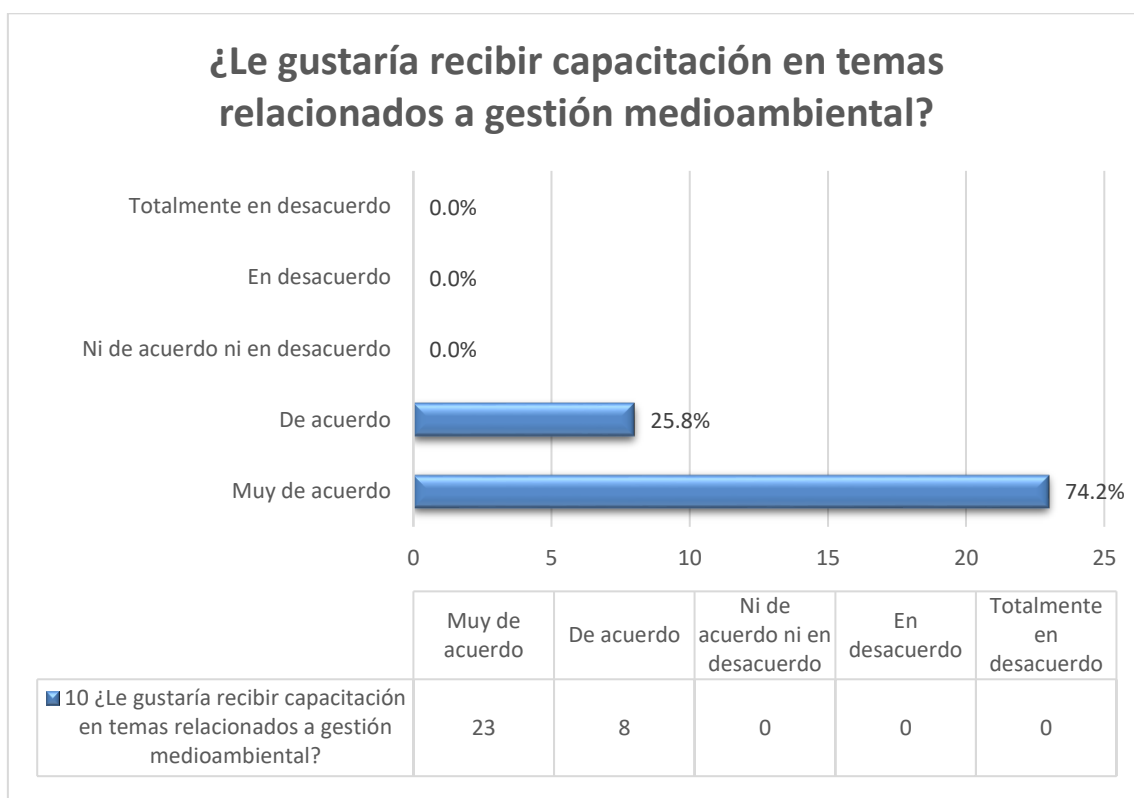


Figura nº 33: Disposición para capacitarse en temas medioambientales.

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta realizada.

En la Figura Nro. 34 y 35, se observa el resumen de los resultados del cuestionario aplicado a los productores del centro Poblado el Tesoro, se evidencia que para doce factores evaluados el 50.5% de productores está muy de acuerdo, 32.3% están de acuerdo, 9.4% no están de acuerdo ni en desacuerdo, 3.0% están en desacuerdo y 4.8% están en total desacuerdo.

Cabe resaltar que cuando se preguntó estarían dispuestos a asociarse el 77.4% manifestó que si, el 19.4% se mantenía al margen y el 3.2% no estaba de acuerdo. En cuanto a la disposición para invertir sus recursos en la asociación el 58.1% manifestó que si, el 16.4% se mantenía al margen y el 25.9% no estaba de acuerdo.

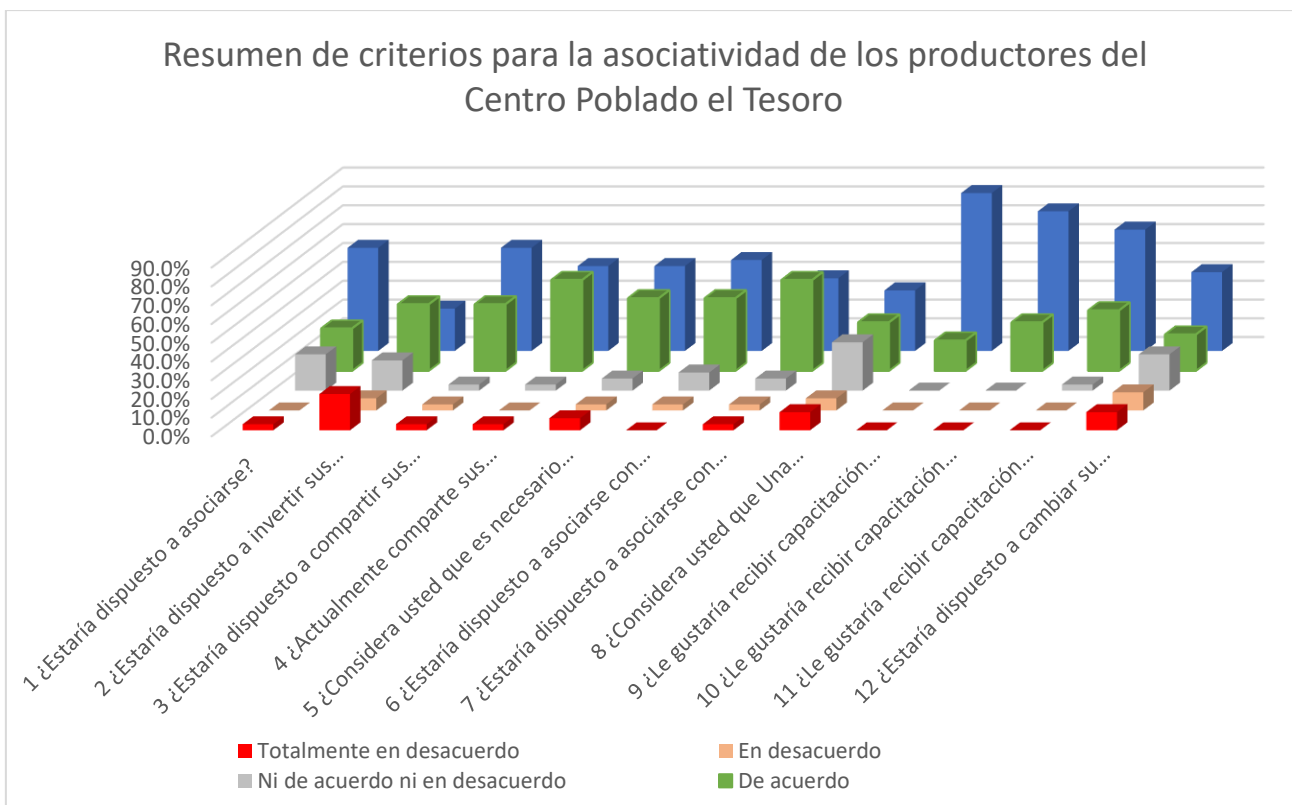


Figura nº 34: Resumen de criterios para la asociatividad de los productores del Centro Poblado el Tesoro

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta realizada.

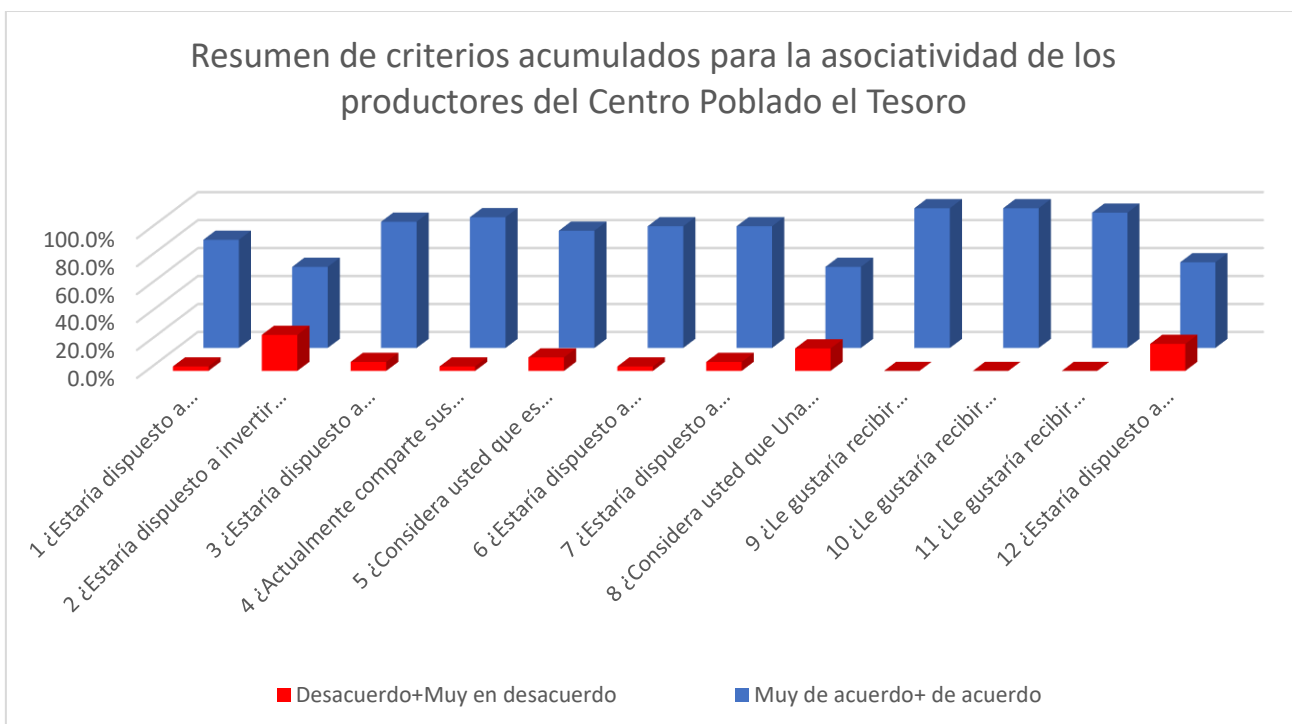


Figura nº 35: Resumen de criterios acumulados para la asociatividad de los productores del Centro Poblado el Tesoro.

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta realizada.

### 3.2.4. Factores de interés.

Los factores claves de interés se tomaron en base al estudio de Maldonado, G. (2012), los resultados obtenidos de las respuestas al cuestionario aplicado a los productores del Centro Poblado el Tesoro, se presentan a continuación.

#### 3.2.4.1. Capital social

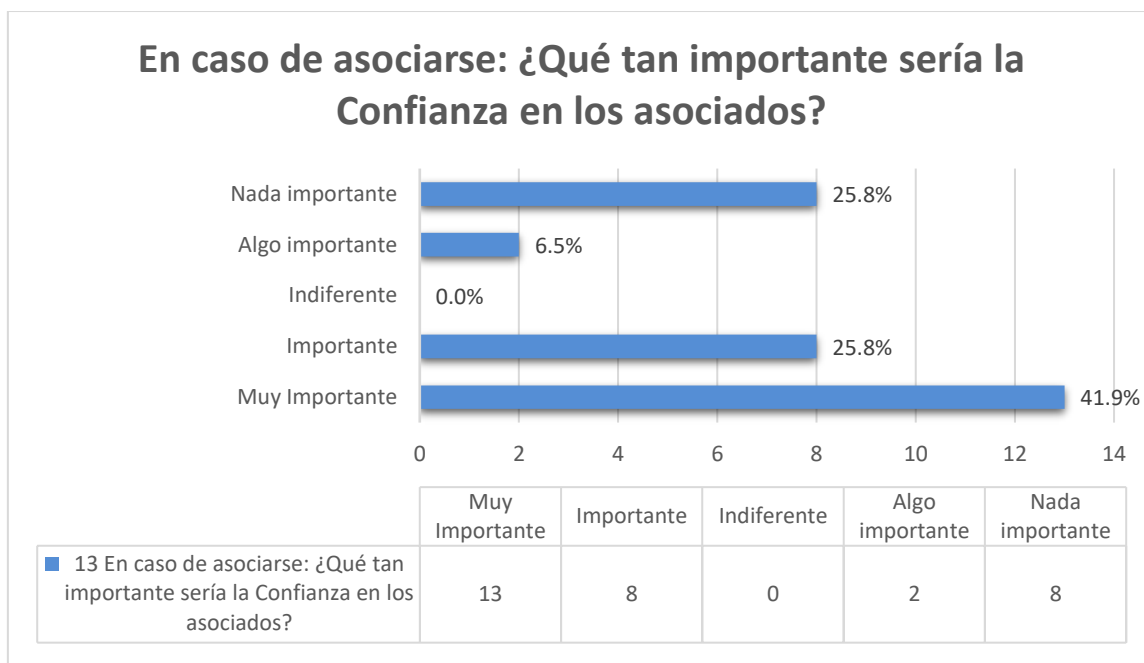


Figura n° 36: Importancia de la confianza para los productores del Tesoro.

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta realizada.

Según la Figura nro. 36, los productores agropecuarios del Centro Poblado el Tesoro opinan que la confianza es muy importante en un 41.9%, importante en un 25.8%, algo importante en un 6.5% y nada importante en un 25.8%, al plantearse un modelo de asociatividad. Si se contabiliza los que consideran muy importante e importante se tiene 67.7% y la suma de algo importante y nada importante es 32.3%.

Según la Figura nro. 37, los productores agropecuarios del Centro Poblado el Tesoro opinan que “los valores compartidos” es muy importante en un 25.8%, importante en un 32.3%, indiferente en un 3.2%, algo importante en un 25.8% y nada importante en un 12.9%, si se planteara un modelo de asociatividad.

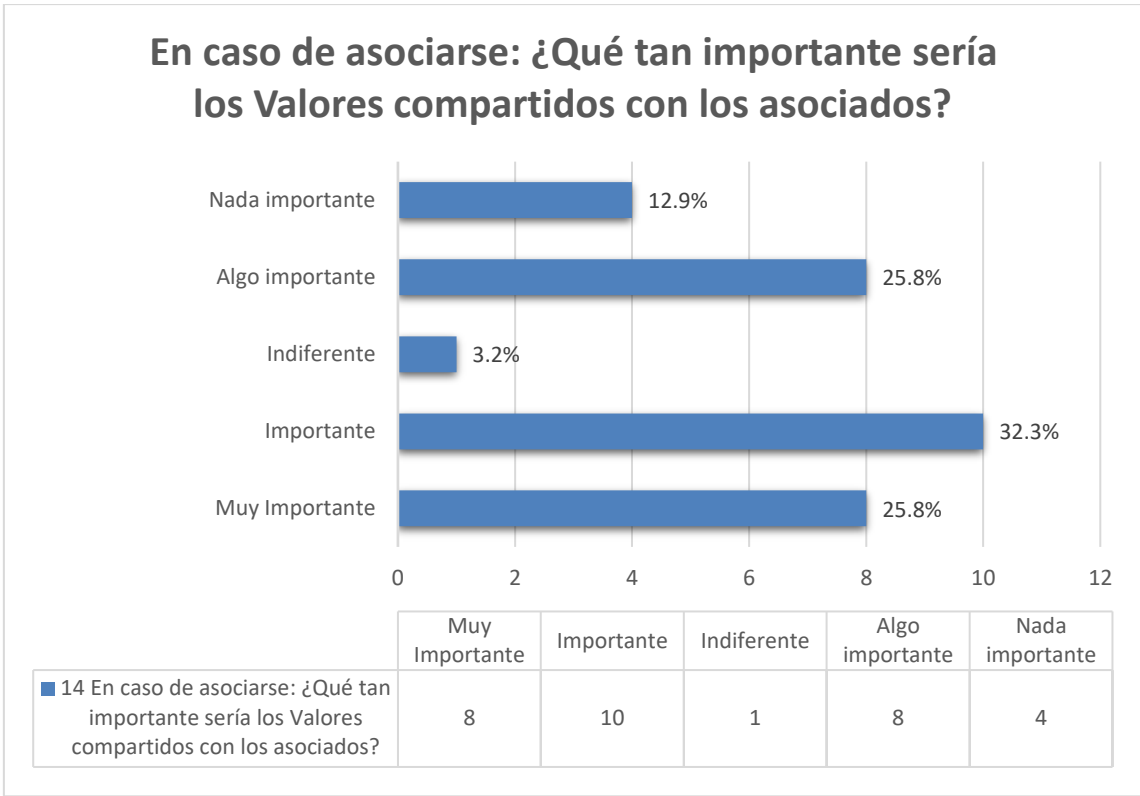


Figura nº 37: Importancia de Valores compartidos para los productores del Tesoro.

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta realizada.

Los productores del Tesoro consideran a la red de contactos como muy importante en un 35.5%, importante en un 22.6%, indiferente en un 3.2%, algo importante en un 3.2% y nada importante en un 35.5%. Este es un factor considerado como más bajo a criterio de los productores como se observa en la Figura Nro. 38. sumando los criterios de muy importante e importante se tiene 58.1% vs 38.7% sumado los criterios de nada importante y algo importante.

El marco legal favorable es considerado muy importante en un 61.3%, importante en un 32.3%, indiferente en un 3.2%, algo importante en un 3.2% como se aprecia en la Figura Nro. 39. Agrupando los criterios de muy importante e importante se tiene 93.6% comparado con 3.2% de los criterios de nada importante y algo importante. Este factor también es considerado como clave, por los productores encuestados.



Figura nº 38: Importancia de la red de contactos para los productores del Tesoro.

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta realizada.

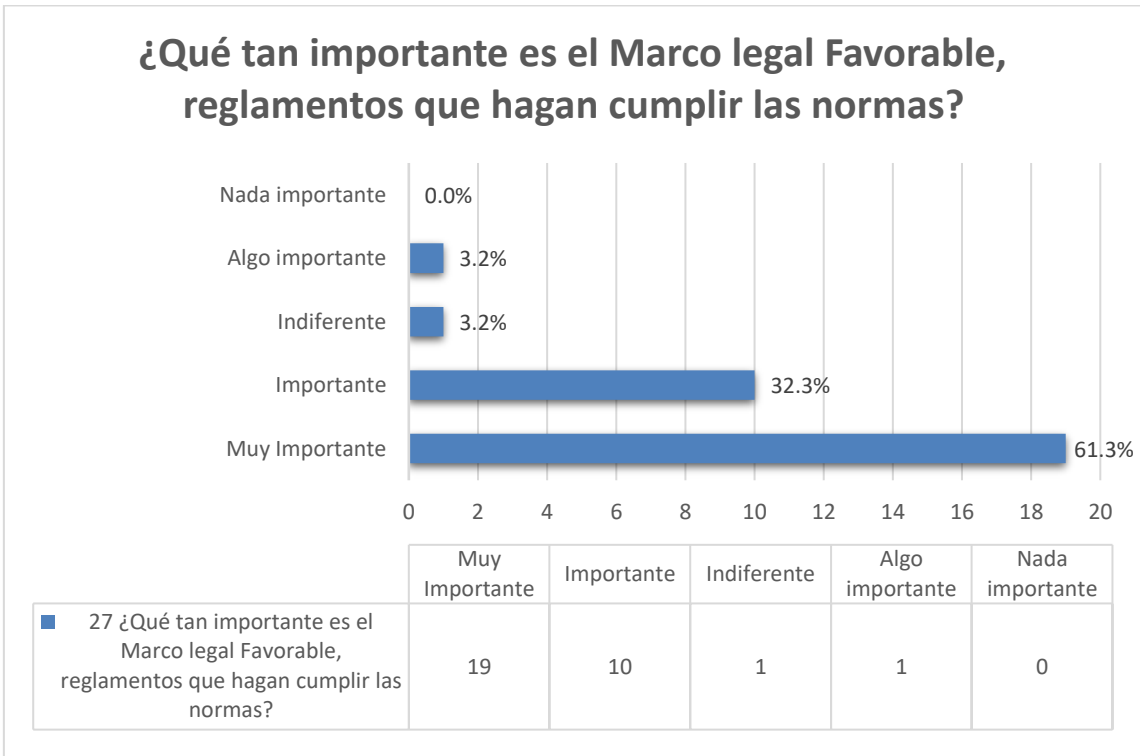
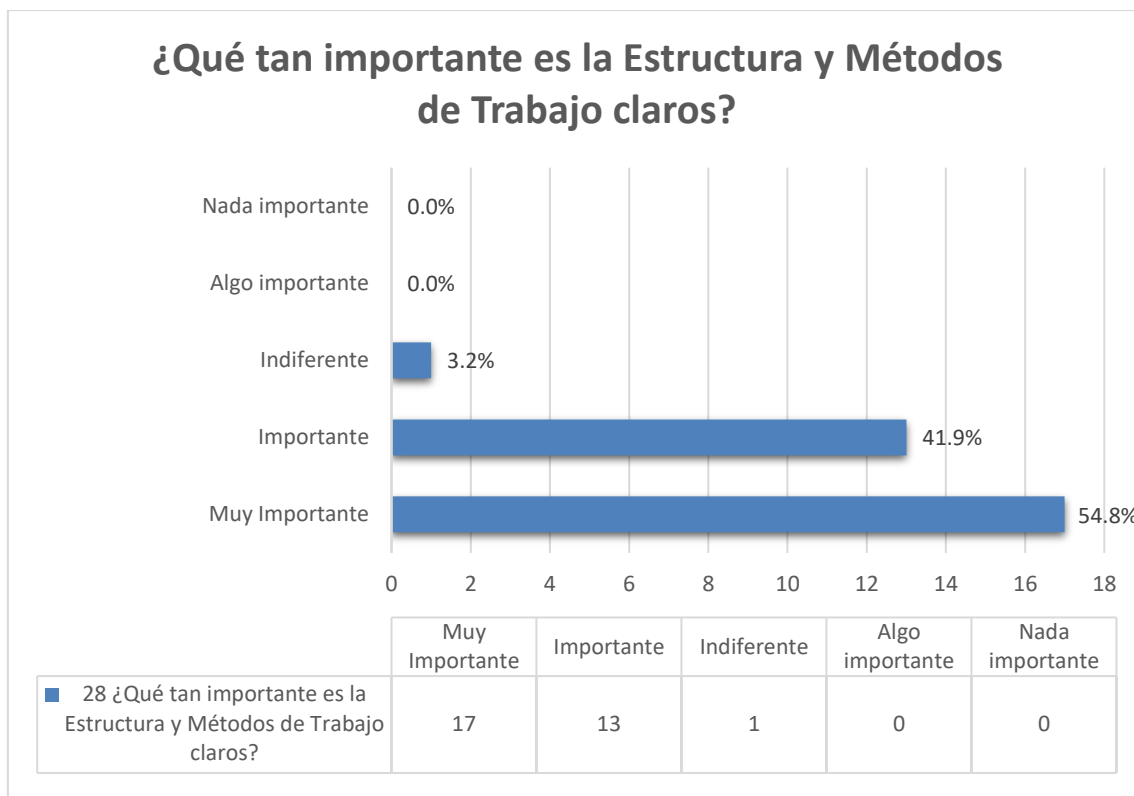


Figura nº 39: Importancia del marco legal favorable para los productores del Tesoro.

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta realizada.



*Figura nº 40: Importancia de los métodos de trabajo claros para los productores del Tesoro.*

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta realizada.

En referencia a los métodos de trabajo claros, los productores del centro Poblado el Tesoro respondieron que es muy importante en un 54.8%, importante en un 41.9% e indiferente en un 3.2% como se observa en la Figura Nro. 40. Agrupando los criterios de muy importante e importante se tiene 96.7% comparado con 0.0% de los criterios de nada importante y algo importante. Este factor también es considerado como clave, por los productores encuestados.

#### **3.2.4.2. Acción colectiva**

En cuanto al factor cooperación de los asociados, los productores agropecuarios encuestados consideran muy importante en un 35.5%, importante en un 48.4%, indiferente en un 3.2%, algo importante en un 6.5% y nada importante en un 6.5%, si se llevara a cabo un proceso de asociatividad, como se evidencia en la Figura Nro. 41. Si se adiciona los valores de importante y muy importante se obtiene 83.9% contra 13.0% de nada importante.

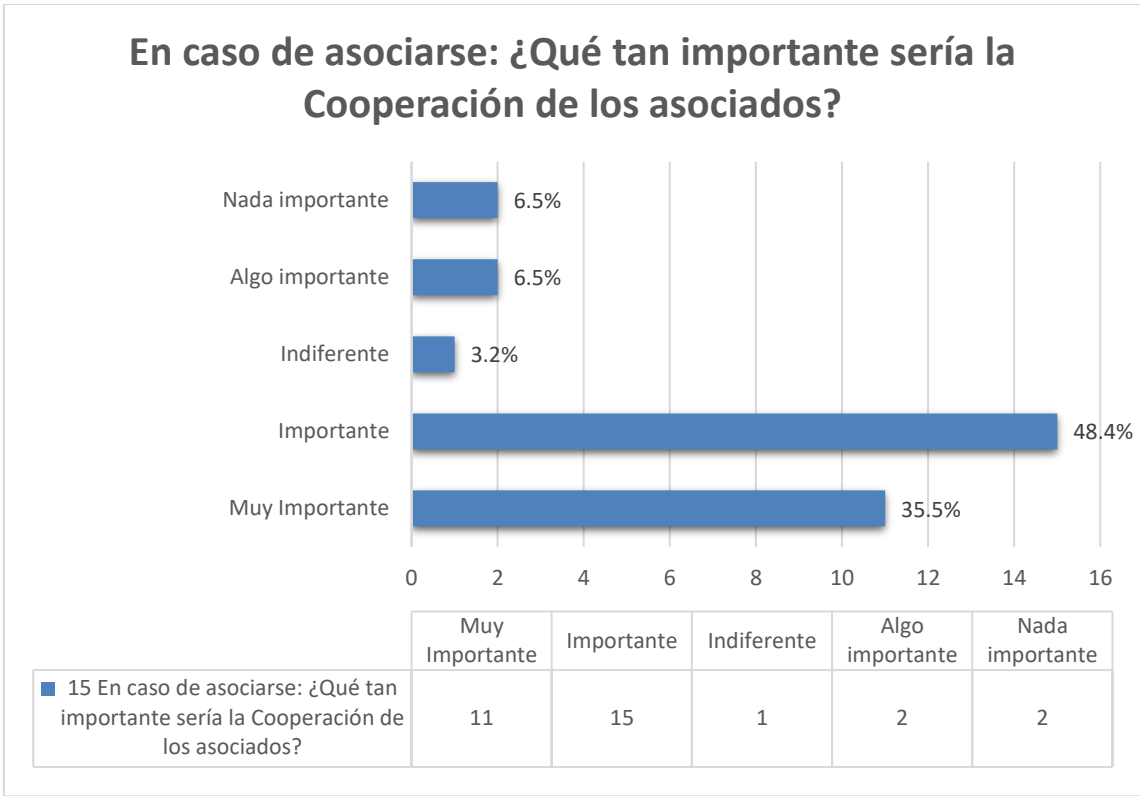


Figura nº 41: Importancia de la Cooperación para los productores del Tesoro.

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta realizada.



Figura nº 42: Importancia del liderazgo para los productores del Tesoro.

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta realizada.

En relación al manejo de una Asociación por varios líderes, los productores encuestados consideran muy importante en un 35.5%, importante en un 38.7%, indiferente en un 6.5%, algo importante en un 9.7 % y nada importante en un 9.7%, si se asociaran, como se observa en la Figura Nro. 42. Si se suman los criterios de muy importante e importante se tiene 74.2% versus 19.4% al sumar nada importante y algo importante.

El trabajo en equipo es considerado como factor clave por productores encuestados consideran muy importante en un 64.5%, importante en un 29.0% y nada importante en un 6.5 %, si se llegaran a asociarse, como se observa en la Figura Nro. 43. Si se consolida los criterios de muy importante e importante se tiene 93.5% versus 6.5% al sumar nada importante y algo importante.

La comunicación efectiva es otro de los factores considerado como factor relevante por productores del Tesoro, para ellos es muy importante en un 45.2%, importante en un 48.4% e indiferente en un 6.5% en un proceso de asociación como se muestra en la Figura Nro. 44. Sumando los criterios de muy importante e importante se tiene 93.6% contra 0.0% al sumar nada importante y algo importante.

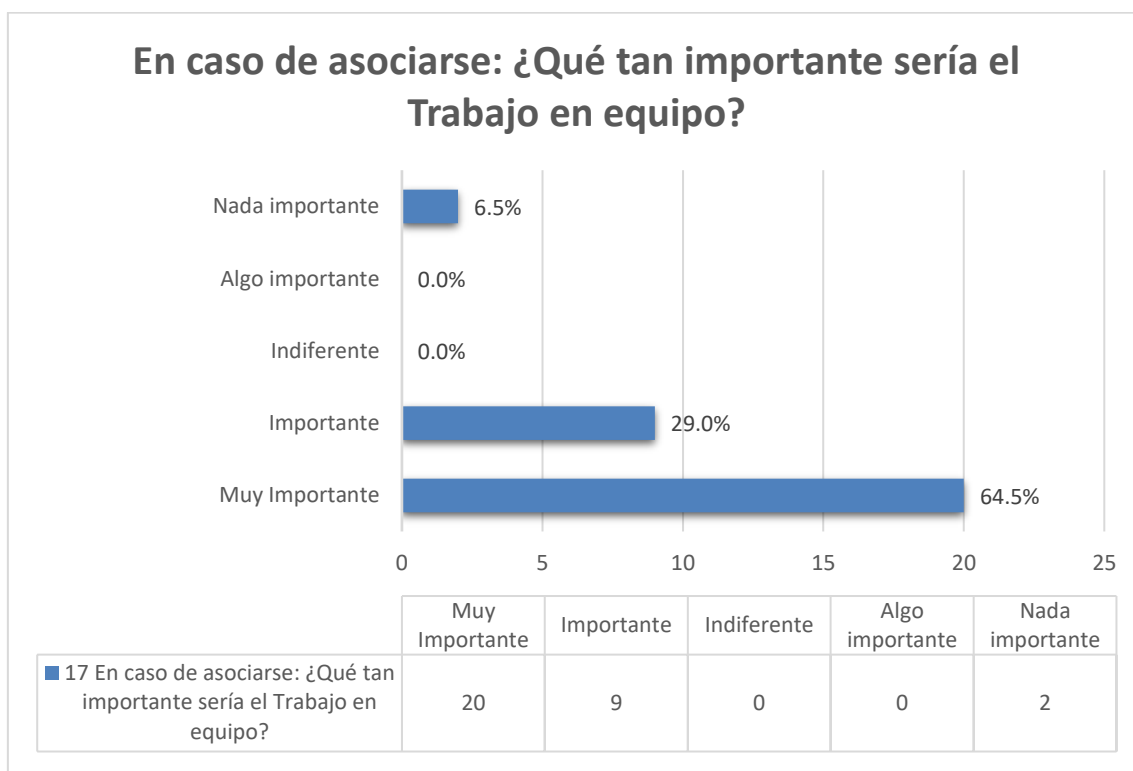


Figura nº 43: Importancia del Trabajo en equipo para los productores del Tesoro

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta realizada.



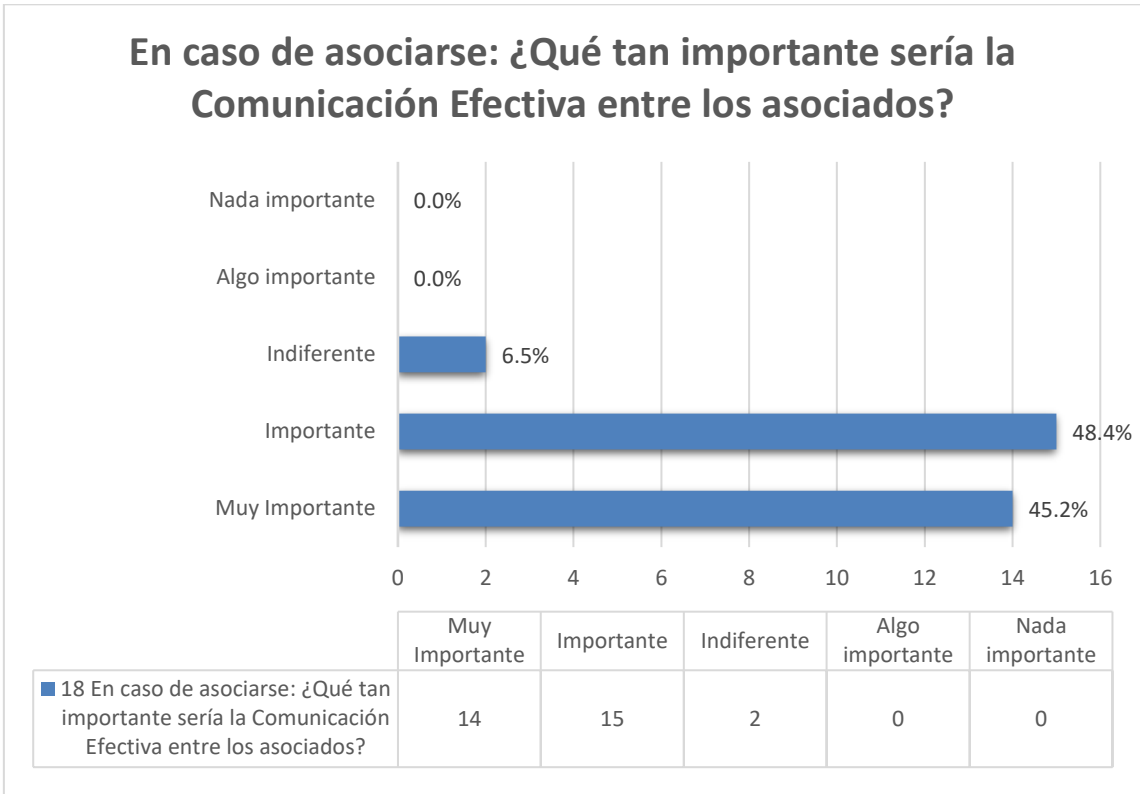


Figura nº 44: Importancia la comunicación efectiva para los productores del Tesoro.

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta realizada.

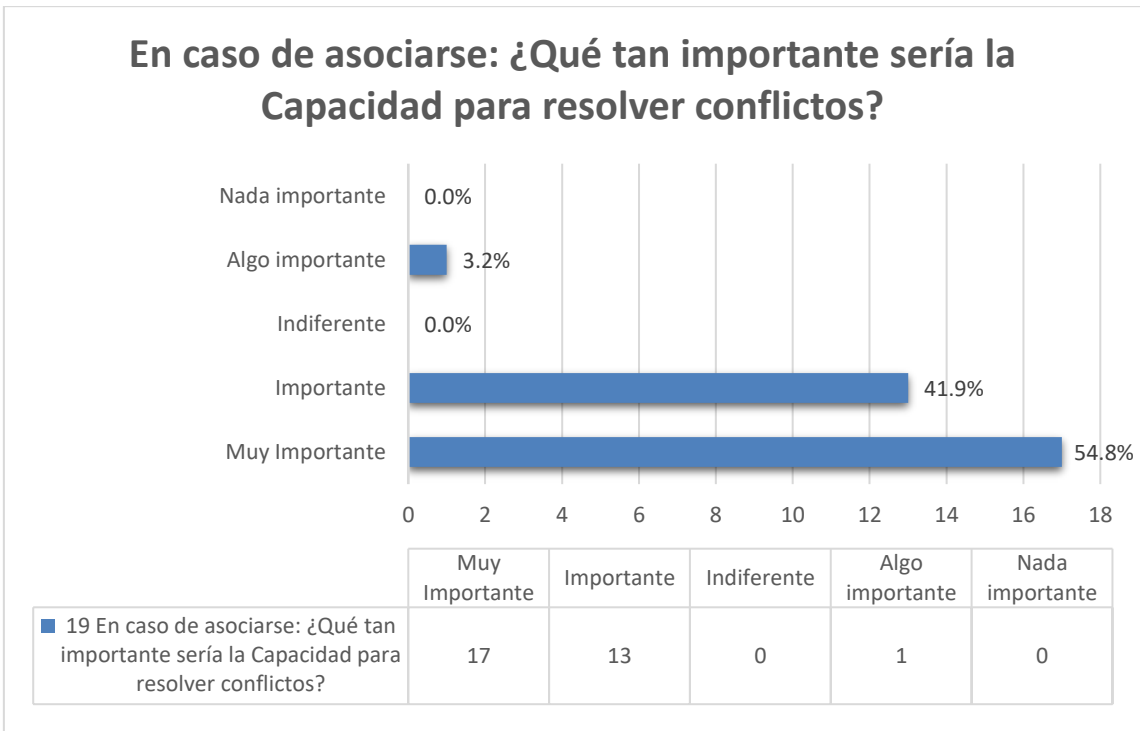


Figura nº 45: Importancia la capacidad para resolver conflictos para los productores del Tesoro.

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta realizada.

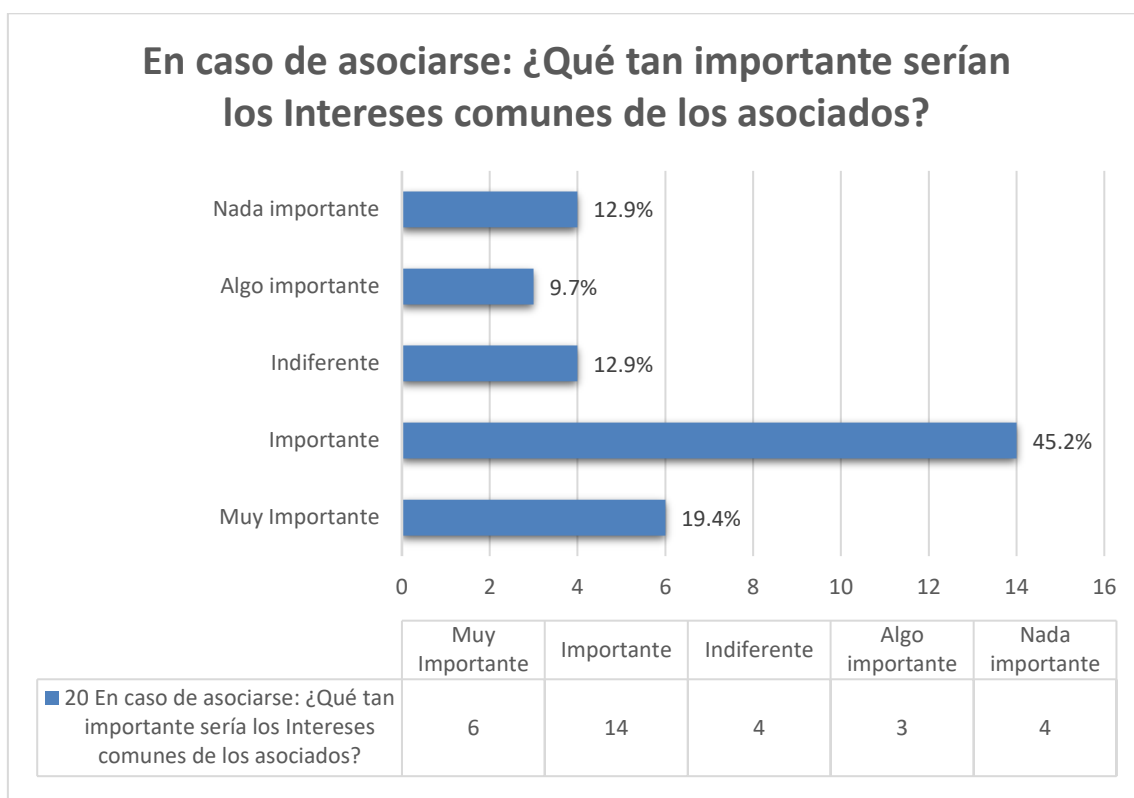
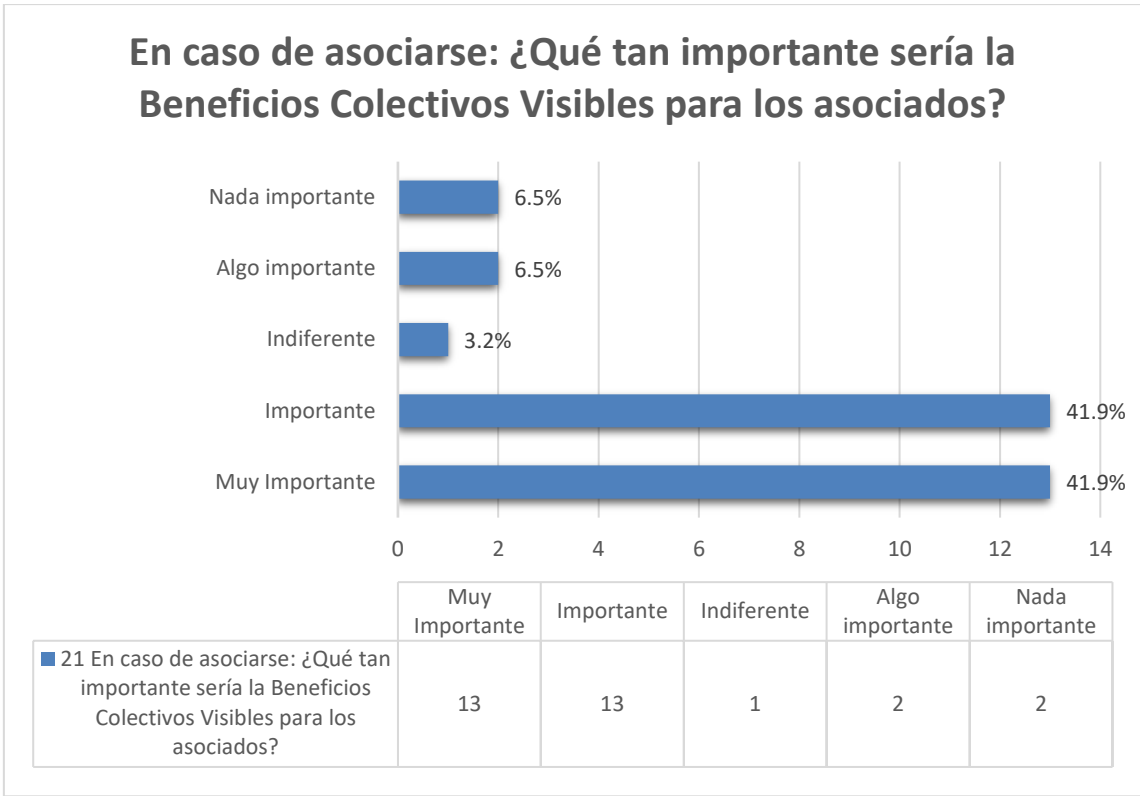


Figura nº 46: Importancia de los intereses comunes para los productores del Tesoro.

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta realizada.

La capacidad para resolver conflictos para los productores del Tesoro, es muy importante en un 54.8%, importante en un 41.9% y algo importante en un 3.2% como se muestra en la Figura Nro. 45. Sumando los criterios de muy importante e importante se tiene 96.7% vs 3.2% al sumar nada importante y algo importante.

La importancia de manejar los intereses comunes en una posible asociación de para los productores del Tesoro, es muy importante en un 19.4%, importante en un 45.2%, indiferente en un 12.9%, algo importante en un 9.7% y nada importante en un 12.9% como se aprecia en la Figura Nro. 46. Sumando los criterios de muy importante e importante se tiene 65.6% contra 22.6% sumado los criterios de nada importante y algo importante.

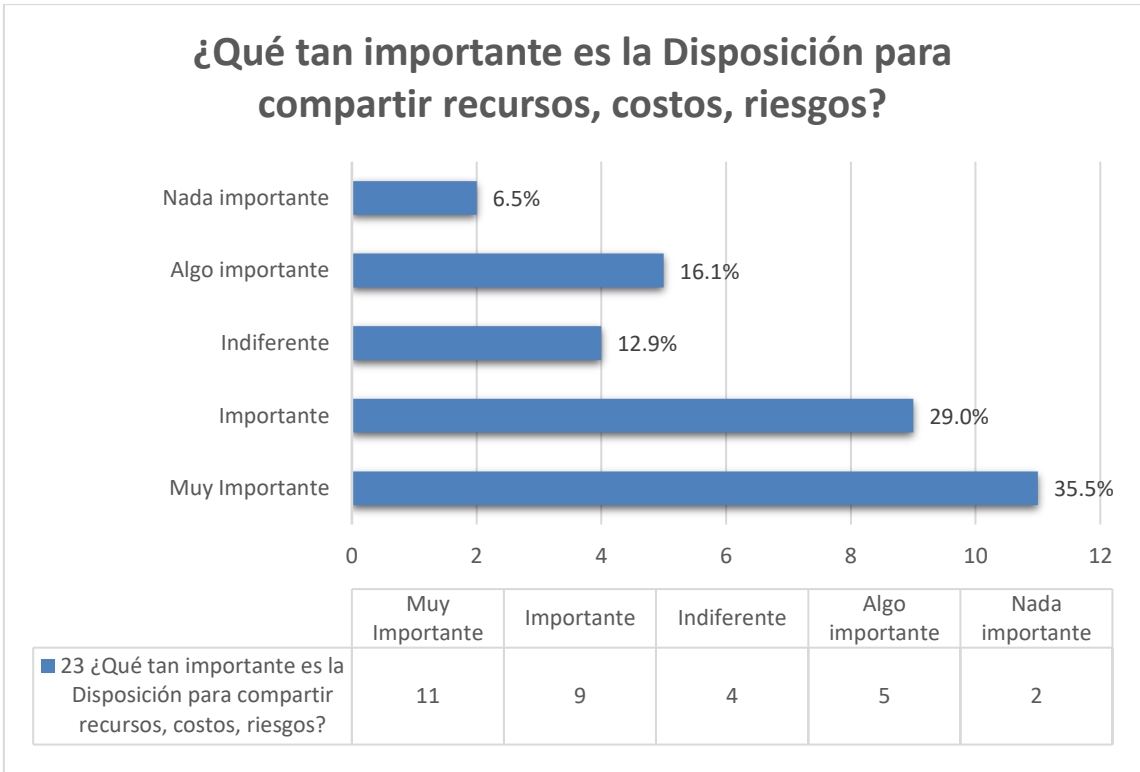


*Figura nº 47: Importancia de los beneficios colectivos visibles para los productores del Tesoro.*

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta realizada.

El factor beneficios colectivos visibles para los productores del Tesoro, es muy importante en un 41.9%, importante en un 41.9%, indiferente en un 3.2%, algo importante en un 6.5% y nada importante en un 6.5% como se observa en la Figura Nro. 47. Sumando los criterios de muy importante e importante se tiene 83.8% vs 13.0% sumado los criterios de nada importante y algo importante.

En cuanto a la disposición para compartir recursos, los productores del Tesoro consideran que es muy importante en un 35.5%, importante en un 29.0%, indiferente en un 12.9%, algo importante en un 16.1% y nada importante en un 6.5% como se observa en la Figura Nro. 48. Sumando los criterios de muy importante e importante se tiene 64.5% comparado con 22.6% sumado los criterios de nada importante y algo importante.



*Figura nº 48: Importancia la disposición para compartir recursos para los productores del Tesoro.*

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta realizada.

### 3.2.4.3. Asociatividad

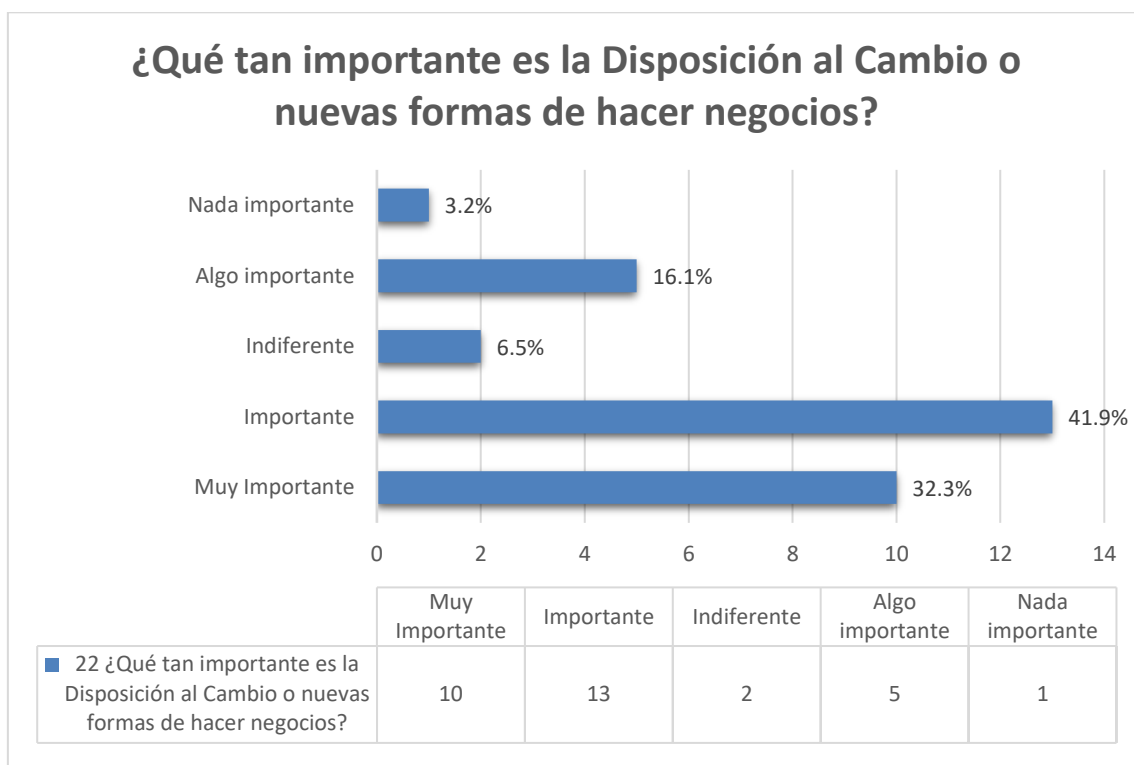


Figura nº 49: Importancia de la disposición al cambio para los productores del Tesoro

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta realizada.

En referencia a la disposición al cambio, o nuevas formas de hacer negocios, los productores del Tesoro consideran que es muy importante en un 32.3%, importante en un 41.9%, indiferente en un 6.5%, algo importante en un 16.1% y nada importante en un 3.2% como se observa en la Figura Nro. 49. consolidando los criterios de muy importante e importante se tiene 74.2% vs 19.3% sumado los criterios de nada importante y algo importante.

El acceso a la información es considerada muy importante en un 51.6%, importante en un 38.7%, algo importante en un 3.2% y nada importante en un 6.5%. Dando un acumulado de muy importante e importante 90.3% vs 9.7% sumado los criterios de nada importante y algo importante., como se observa en la Figura Nro.50.

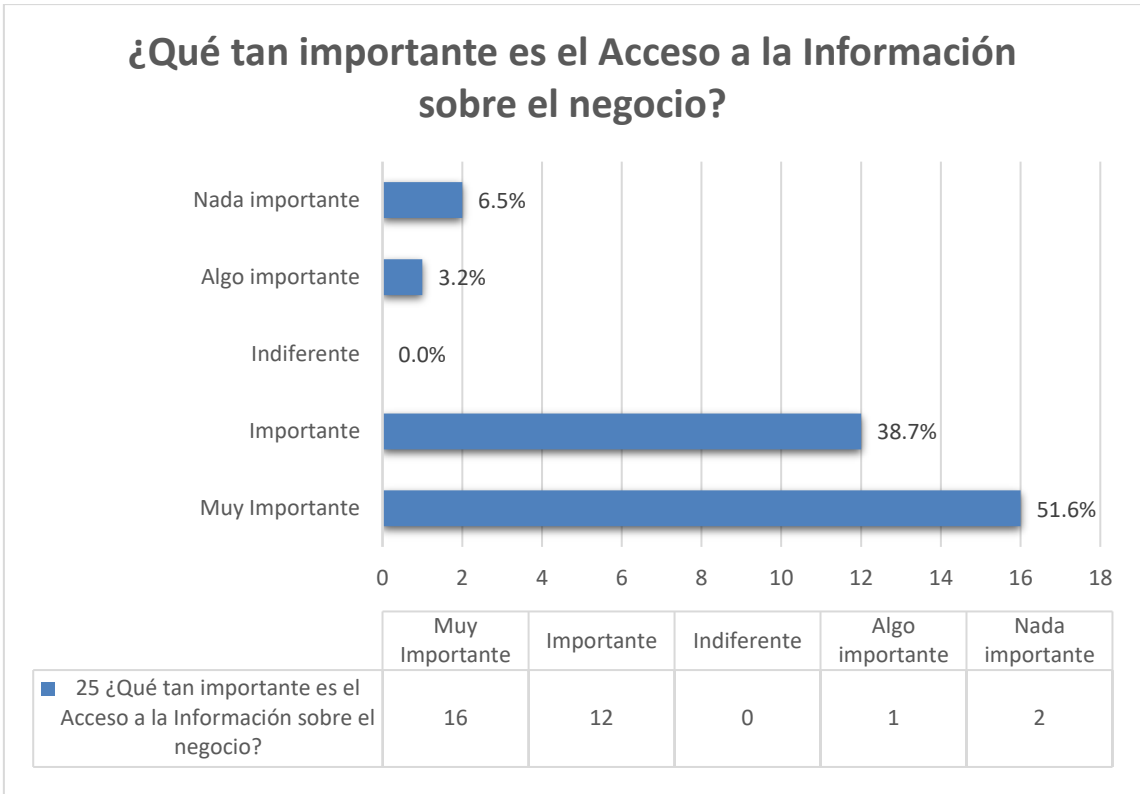


Figura nº 50: Importancia acceso a la información para los productores del Tesoro

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta realizada.

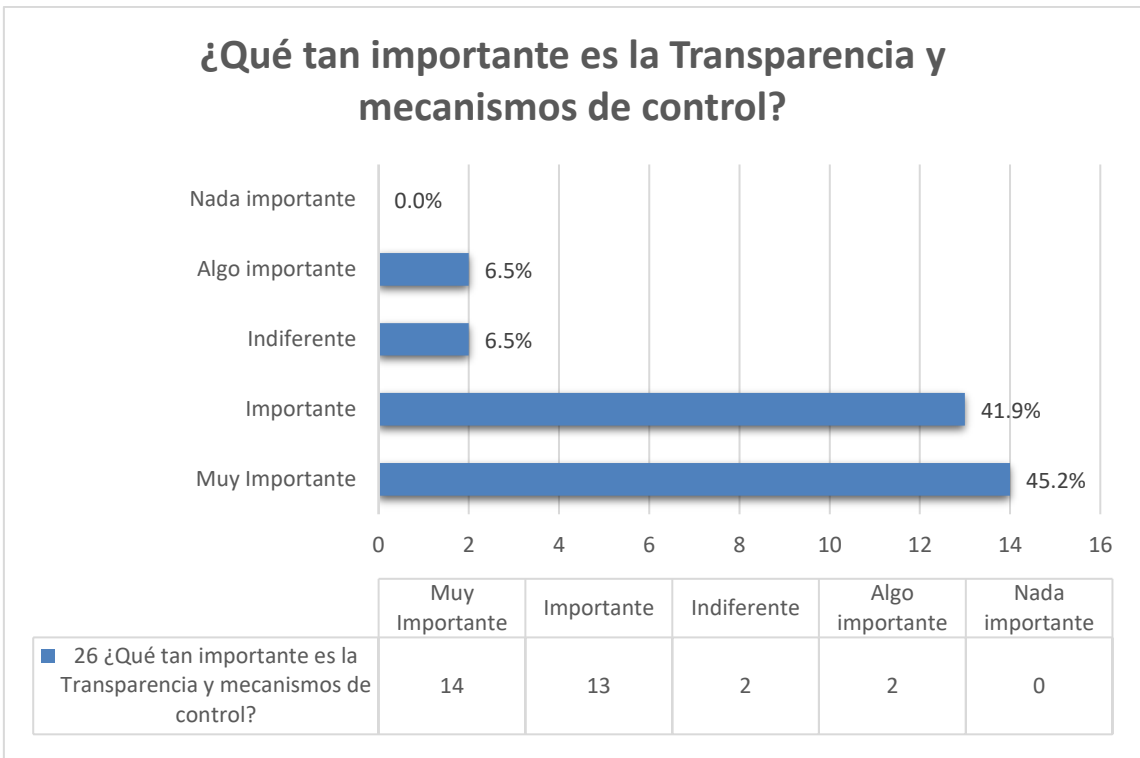


Figura nº 51: Importancia de la transparencia y mecanismos de control para los productores del Tesoro.

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta realizada.

Los productores del Tesoro consideran a la transparencia y mecanismos de control como muy importante en un 45.2%, importante en un 41.9%, indiferente en un 6.5%, algo importante en un 6.5% Este es un factor considerado como alto a criterio de los productores encuestados como se observa en la Figura Nro. 51. Agrupando los criterios de muy importante e importante se tiene 87.1% comparado con 6.5% sumado los criterios de nada importante y algo importante

En la Figura nro. 52 se observa el resumen gráfico de los factores analizados en el modelo de asociatividad, siendo los menos importantes, las redes de contacto y la disposición a compartir recursos.

### Resumen de factores claves para la asociatividad de los productores del Centro Poblado el Tesoro

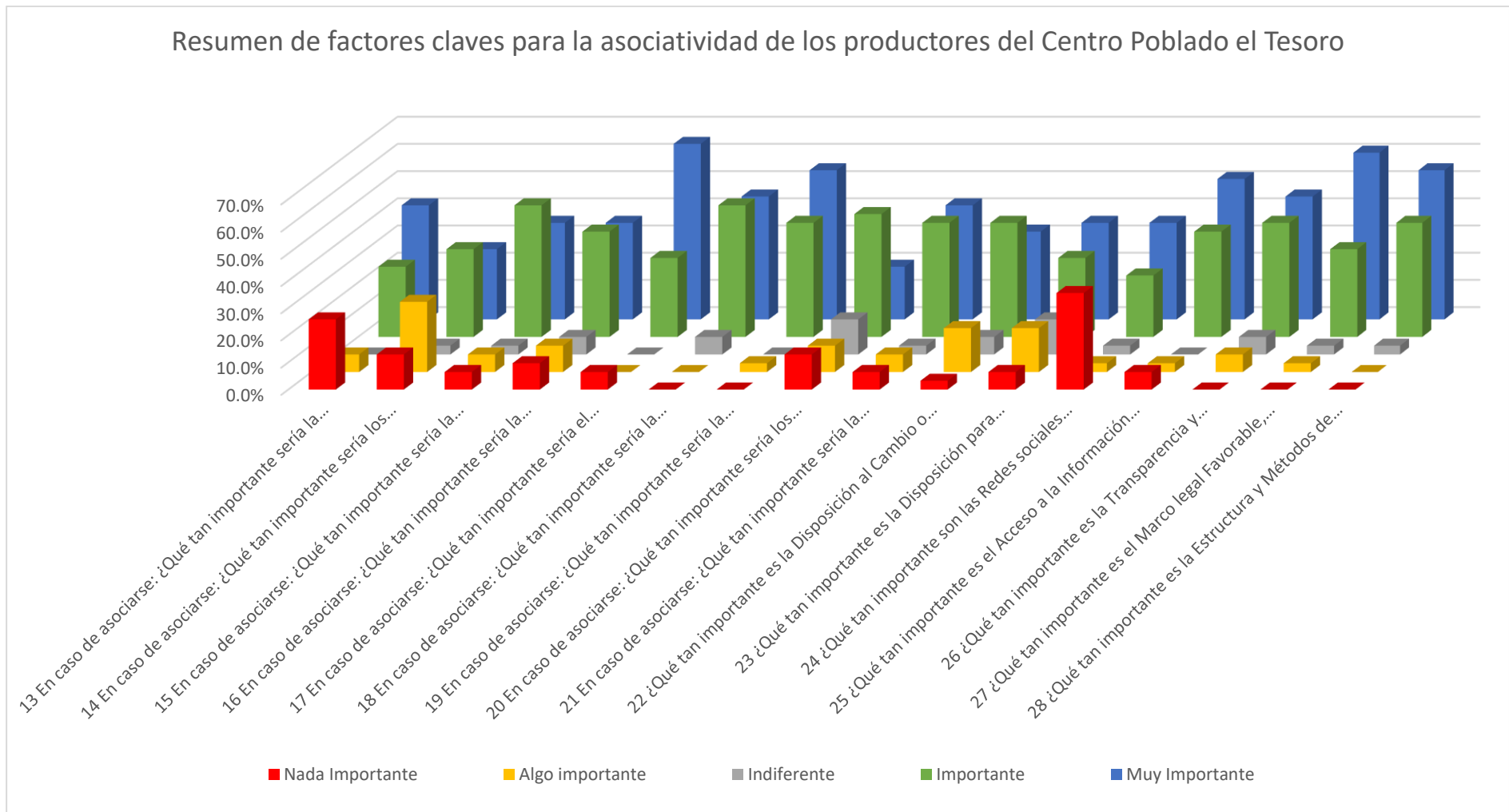


Figura nº 52: Resumen de factores claves para la asociatividad de los productores del Centro Poblado el Tesoro

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta realizada.



### 3.2.5. Factores varios.

Tabla n.º 12: Resultados de encuesta a productores del Centro Poblado el tesoro, sobre aspectos varios.

Nro.	Pregunta	Escala				
		Siempre	Casi siempre	Algunas veces	Muy pocas veces	Nunca
29	¿Realiza o ha realizado un análisis de suelo a su parcela de tierra, en el Centro poblado el Tesoro?	0.0%	0.0%	0.0%	6.5%	93.5%
30	¿Recibe o ha recibido capacitación sobre técnicas agrícolas para mejorar sus cultivos?	0.0%	3.2%	16.1%	6.5%	74.2%
31	¿Conoce la legislación medioambiental, de control post registro de plaguicidas químicos de uso agrícola?	45.2%	3.2%	6.5%	9.7%	35.5%
32	En la fumigación de sus cosechas, ¿Utiliza o ha utilizado implementos de seguridad personal?	6.5%	0.0%	9.7%	6.5%	77.4%
33	¿Los residuos de los pesticidas, insecticidas y fertilizantes, los almacena en un lugar seguro?	19.4%	0.0%	9.7%	9.7%	61.3%
34	¿Su cosecha lo vende en la chacra?	74.2%	3.2%	9.7%	3.2%	9.7%
35	¿Lleva un registro para el control de gastos detallados de sus siembras?	38.7%	12.9%	22.6%	12.9%	12.9%
36	¿Al final de su cosecha, ¿Le es fácil saber cuánto ganó o perdió?	25.8%	12.9%	25.8%	19.4%	16.1%
37	En relación a la semilla para su siembra ¿Renueva en cada campaña comprando nueva semilla?	71.0%	9.7%	12.9%	0.0%	6.5%
38	¿Solicita o ha solicitado créditos en alguna entidad financiera o banco, para emplearlos en sus labores agrícolas?	19.4%	0.0%	0.0%	6.5%	74.2%
39	Si solicitó un crédito en las entidades financieras ¿Este fue aprobado?	66.7%	33.3%	0.0%	0.0%	0.0%

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta realizada.

En la tabla Nro.12, se presentan las respuestas a las preguntas del cuestionario aplicado a los productores agropecuarios del Centro Poblado el Tesoro.

Se resalta el hecho de que nunca se realiza un estudio del suelo 93.5%, según manifestaron los productores. En cuanto a las capacitaciones en prácticas agrícolas solo recibió el 3.2% y nunca recibió el 74.2%.

En referencia al conocimiento de la gestión medioambiental, el 45.2% dice conocerlo mientras el 35.5% nunca lo ha escuchado. Los productores utilizan equipos de protección personal en 6.5% mientras el 77.4% no lo hace.

Los residuos de los pesticidas, insecticidas y fertilizantes, los almacena en un lugar seguro manifestaron un 19.4% mientras el 61.3% no lo hacen, este indicador se evidencia en las visitas a campo donde se observa la contaminación existente como plásticos, envases, entre otros.

Ante la pregunta si vendían su cosecha en la chacra respondieron en un 74.2% que así lo realizaban y solo el 9.7% no lo venden en chacra, sino que le dan un valor adicional a sus cultivos, este punto confirma la observación del investigador.

Por otro lado, el 38.7% de los encuestados, manifiesta que lleva un registro de gastos detallados de sus siembras, probablemente éste valor tenga relación con que solo el 25.8% de los encuestados tiene claro su estado de ganancias o pérdidas al final de la campaña de cosecha.

Es importante mencionar que el 71.0% de productores del centro Poblado el tesoro, respondieron que la semilla lo renuevan en cada campaña agrícola y solo el 6.5% nunca lo renueva por lo que se deduce en el segundo caso que guarda semilla la cual no necesariamente tiene las mejores cualidades genéticas.

En relación a la financiación de la campaña agrícola, solo el 19.4% accedió al crédito formal, mientras el 72.4% nunca lo hizo.

De los que solicitaron un crédito financiero, el 66.7% siempre aprobaron como sujetos de crédito y el 33.3% casi siempre aprobaron.

Por las entrevistas realizadas a los productores, estos manifiestan que parte del financiamiento para su siembra lo realizan con personas fuera del sistema financiero, como por ejemplo conocidos y/o familiares que tiene capital disponible o también hacen reciben un adelanto monetario (puede ser también en insumos, semillas, abonos) a cuenta de la cosecha, con lo cual queda comprometida. Esto repercute negativamente porque no tienen poder de negociación dada su precariedad económica y social.

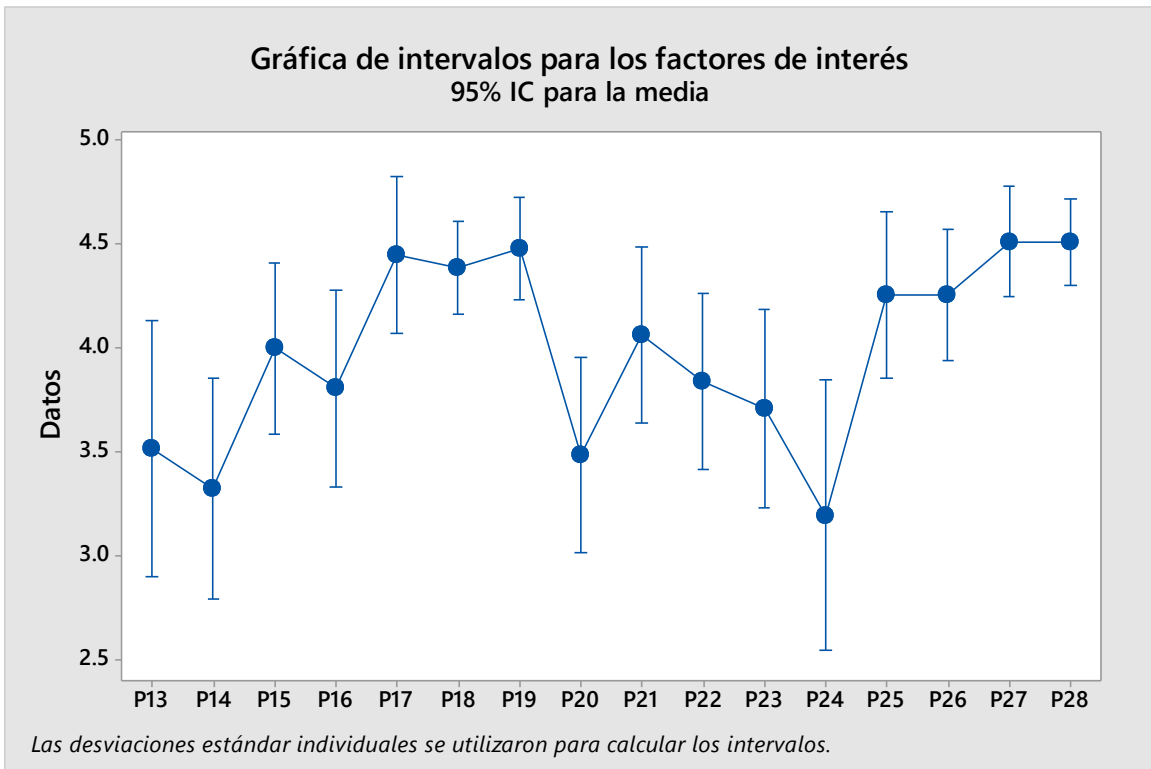


Figura nº 53: Rango de puntuación de los criterios de la variable factores de interés.

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta realizada.

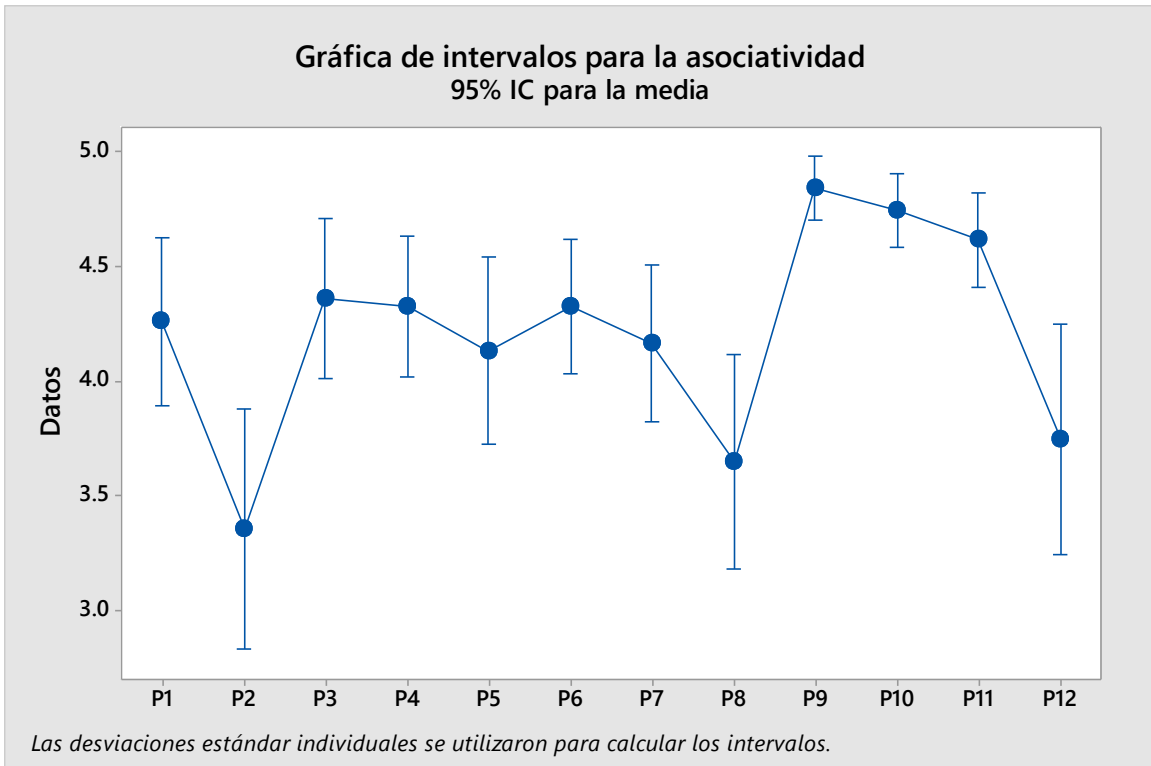


Figura nº 54: Rango de puntuación de los criterios de la variable asociatividad.

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta realizada.

Tabla n.º 13: Valorización de indicadores de Asociatividad.

Indicador	Factor	N	Media	Desv.Est.	IC de 95%	Agrupac
9 ¿Le gustaría recibir capacitación en temas relacionados al mejoramiento de los cultivos?	P9	31	4.839	0.3739	(4.4925, 5.1849)	A
10 ¿Le gustaría recibir capacitación en temas relacionados a gestión medioambiental?	P10	31	4.742	0.445	(4.3957, 5.0881)	A
11 ¿Le gustaría recibir capacitación en temas relacionados a la gestión comercial de sus cosechas?	P11	31	4.613	0.558	(4.267, 4.959)	A
3 ¿Estaría dispuesto a compartir sus conocimientos agrícolas con otros productores agropecuarios?	P3	31	4.355	0.95	(4.009, 4.701)	A B
6 ¿Estaría dispuesto a asociarse con otros productores agropecuarios con el fin de adquirir: Semillas, insecticidas y abonos para sus cultivos?	P6	31	4.323	0.791	(3.976, 4.669)	A B
4 ¿Actualmente comparte sus conocimientos de técnicas agrícolas con otros productores agropecuarios?	P4	31	4.323	0.832	(3.976, 4.669)	A B
1 ¿Estaría dispuesto a asociarse?	P1	31	4.258	0.999	(3.912, 4.604)	A B
7 ¿Estaría dispuesto a asociarse con otros productores agropecuarios con el fin de comercializar sus productos?	P7	31	4.161	0.934	(3.815, 4.507)	A B C
5 ¿Considera usted que es necesario tener experiencia agrícola para ser un productor agropecuario?	P5	31	4.129	1.118	(3.783, 4.475)	A B C
12 ¿Estaría dispuesto a cambiar su producción hacia productos orgánicos?	P12	31	3.742	1.365	(3.396, 4.088)	B C
8 ¿Considera usted que Una asociación de productores agropecuarios generaría un impacto positivo en su comunidad (El Tesoro)?	P8	31	3.645	1.279	(3.299, 3.991)	B C
2 ¿Estaría dispuesto a invertir sus recursos (económicos y materiales) en una Asociación de productores Agropecuarios, del Centro poblado el Tesoro?	P2	31	3.355	1.427	(3.009, 3.701)	C

Fuente: Elaboración propia en base a encuestas realizadas.

En la Tabla Nro. 13, se observa los factores de asociatividad ordenados por agrupación de valores promedio, siendo el más importante recibir capacitación en temas relacionados al mejoramiento de los cultivos y el de menor importancia el de la inversión de recursos económicos en la asociación.

Tabla n.º 14: Valorización de los factores de interés

Indicador	Factor	N	Media	Desv. Est.	IC de 95%	Agrupac
28 ¿Qué tan importante es la Estructura y Métodos de Trabajo claros?	P28	31	4.516	0.570	(4.105, 4.928)	A
27 ¿Qué tan importante es el Marco legal Favorable, reglamentos que hagan cumplir las normas?	P27	31	4.516	0.724	(4.105, 4.928)	A
19 En caso de asociarse: ¿Qué tan importante sería la Capacidad para resolver conflictos?	P19	31	4.484	0.677	(4.072, 4.895)	A B
17 En caso de asociarse: ¿Qué tan importante sería el Trabajo en equipo?	P17	31	4.452	1.028	(4.040, 4.863)	A B
18 En caso de asociarse: ¿Qué tan importante sería la Comunicación Efectiva entre los asociados?	P18	31	4.387	0.615	(3.976, 4.799)	A B
26 ¿Qué tan importante es la Transparencia y mecanismos de control?	P26	31	4.258	0.855	(3.847, 4.670)	A B C
25 ¿Qué tan importante es el Acceso a la Información sobre el negocio?	P25	31	4.258	1.094	(3.847, 4.670)	A B C
21 En caso de asociarse: ¿Qué tan importante sería la Beneficios Colectivos Visibles para los asociados?	P21	31	4.065	1.153	(3.653, 4.476)	A B C D
15 En caso de asociarse: ¿Qué tan importante sería la Cooperación de los asociados?	P15	31	4.000	1.125	(3.589, 4.411)	A B C D
22 ¿Qué tan importante es la Disposición al Cambio o nuevas formas de hacer negocios?	P22	31	3.839	1.157	(3.427, 4.250)	A B C D
16 En caso de asociarse: ¿Qué tan importante sería la Presencia de varios líderes que dirijan la asociación?	P16	31	3.806	1.302	(3.395, 4.218)	A B C D
23 ¿Qué tan importante es la Disposición para compartir recursos, costos, riesgos?	P23	31	3.710	1.296	(3.298, 4.121)	A B C D
13 En caso de asociarse: ¿Qué tan importante sería la Confianza en los asociados?	P13	31	3.516	1.691	(3.105, 3.928)	A B C D
20 En caso de asociarse: ¿Qué tan importante sería los Intereses comunes de los asociados?	P20	31	3.484	1.288	(3.072, 3.895)	B C D
14 En caso de asociarse: ¿Qué tan importante sería los Valores compartidos con los asociados?	P14	31	3.323	1.447	(2.911, 3.734)	C D
24 ¿Qué tan importante son las Redes sociales externas ( red de contactos)?	P24	31	3.194	1.778	(2.782, 3.605)	D

Fuente: Elaboración propia en base a encuestas realizadas.

En la Tabla Nro. 14, se observa los factores de interés ordenados por agrupación de valores promedio, siendo el más importante la estructura de métodos claros de trabajo y el de menor importancia la red de contactos.

### 3.3. Resultados finales.

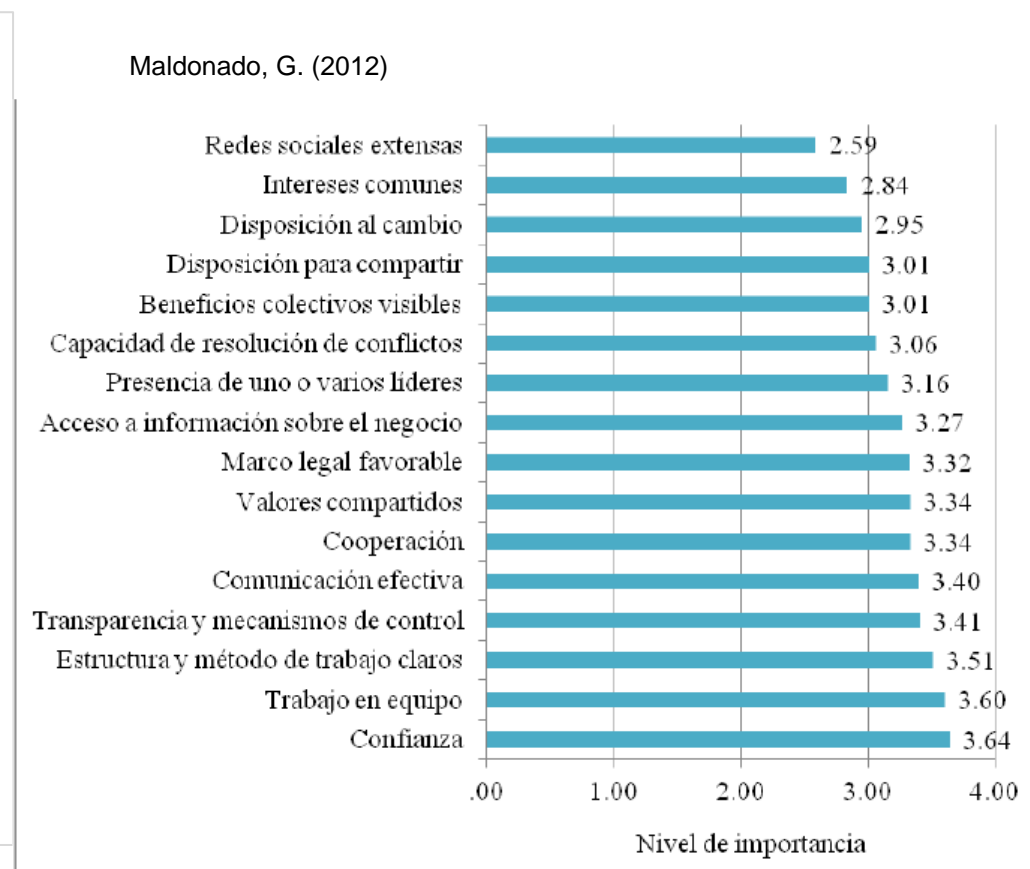
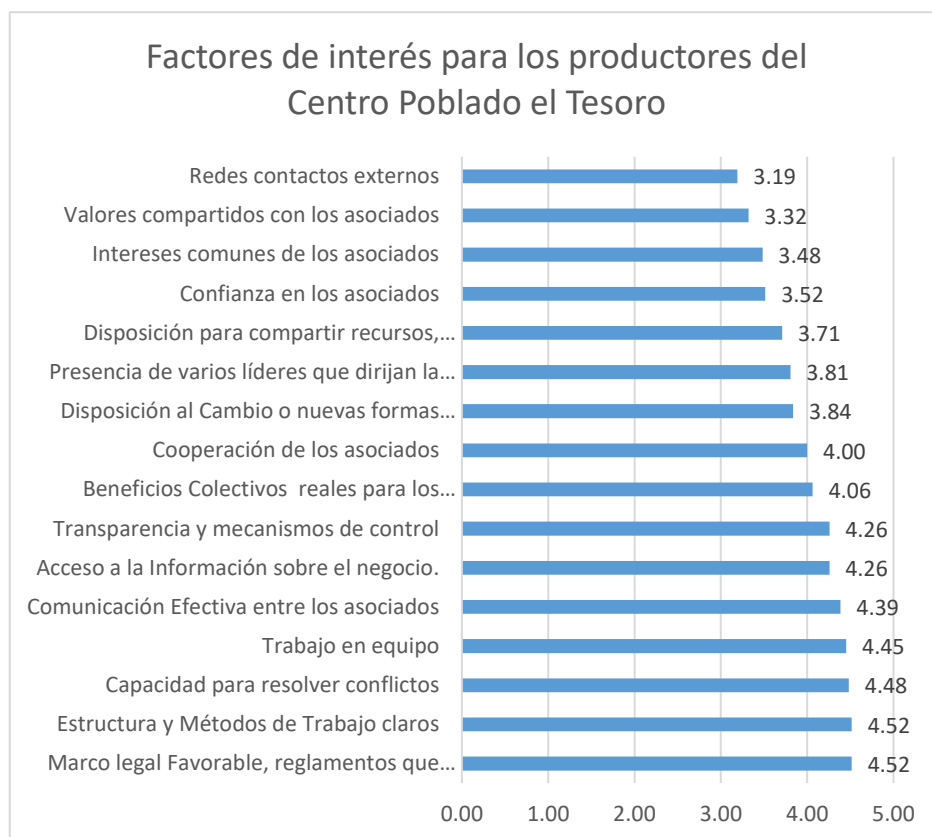
Tabla n.º Resumen de resultados obtenidos para los factores de interés

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DIMENSIONES	INDICADORES	Pregunta Nro.	Promedio	Desviación estándar	%Muy Acuerdo+ Acuerdo
FACTORES DE INTERÉS	<i>Maldonado, G. (2012), concluye "Respecto a las teorías (...) revisadas, estos factores. (de éxito) se definen de acuerdo al capital social (confianza, redes, instituciones) la acción colectiva (intereses comunes, cooperación, beneficios colectivos, liderazgo, disposición para compartir recursos, costos y riesgos) y la asociatividad (dado que este concepto se basa en los dos anteriores, solo se menciona factores adicionales: acceso a información sobre el negocio, transparencia y mecanismos de control, y disposición al cambio" (p.23).</i>	Capital Social	Confianza	13	3.52	1.69	67.7%
			Redes sociales	24	3.19	1.78	58.1%
			Estructura y método de trabajo claros	28	4.52	0.57	96.8%
			Marco legal favorable	27	4.52	0.72	93.5%
		Acción colectiva	Valores compartidos	14	3.32	1.45	58.1%
			Cooperación	15	4.00	1.13	83.9%
			Trabajo en equipo	17	4.45	1.03	93.5%
			Comunicación efectiva	18	4.39	0.62	93.5%
			Capacidad de resolución de conflictos	19	4.48	0.68	96.8%
			Disposición para compartir recursos, costos y riesgos	23	3.71	1.30	64.5%
		Asociatividad	Intereses comunes	20	3.48	1.29	64.5%
			Beneficios colectivos	21	4.06	1.15	83.9%
			Liderazgo	16	3.81	1.30	74.2%
			Acceso a información sobre el negocio	25	4.26	1.09	90.3%
	Transparencia y mecanismos de control	26	4.26	0.86	87.1%		
	Disposición al cambio	22	3.84	1.16	74.2%		

Tabla n.º 15: Resumen de resultados obtenidos para la Asociatividad.

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DIMENSIONES	INDICADORES	Pregunta Nro.	Promedio	Desviación estándar	%Muy Acuerdo+ Acuerdo	%En desacuerdo +Muy en desacuerdo	A	B	C
<b>MODELO ASOCIATIVO</b>	<i>"Es aquella alternativa estratégica a través de la cual un grupo de personas y/o empresas pueden alcanzar un objetivo común; manteniendo al mismo tiempo, por un lado, su independencia individual en ciertos aspectos y, por otro lado, optimizando al máximo los recursos con que cuentan los miembros del grupo asociativo". Araque (2013, p.18)</i>	Cultura asociativa:	Acuerdo entre Productores	1	4.26	1.00	77.4%	3.2%	A	B	
			Acuerdo entre Productores	12	3.74	1.37	61.3%	19.4%		B	C
			Uso de Recursos	2	3.35	1.43	58.1%	25.8%			C
			Capacidades y/o Actividades Compartidas	3	4.35	0.95	90.3%	6.5%	A	B	
			Capacidades y/o Actividades Compartidas	4	4.32	0.83	93.5%	3.2%	A	B	
			Niveles de Aprendizaje	5	4.13	1.12	83.9%	9.7%	A	B	C
		Nivel de existencia de capital social territorial:	Niveles de Aprendizaje	11	4.61	0.56	96.8%	0.0%	A		
			Posibilidad de Asociación Comercial	6	4.32	0.79	87.1%	3.2%	A	B	
			Tipo de Objetivo Comercial	7	4.16	0.93	87.1%	6.5%	A	B	C
			Tipo de Objetivo productivo	9	4.84	0.37	100.0%	0.0%	A		
			Tipo de Objetivo Ambiental	10	4.74	0.44	100.0%	0.0%	A		
			Resultados colectivos	8	3.65	1.28	58.1%	16.1%		B	C

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta realizada.



**Figura nº 55: Valores comparativos de factores de interés**

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta realizada, en base a indicadores propuestos por Maldonado, G. (2012)

En la Figura Nro. 55, se observa un comparativo de factores entre los factores de interés del Tesoro Vs el estudio de Maldonado G, siendo el más bajo en ambos estudios, las redes sociales.



### 3.4. Prueba de hipótesis.

Para el problema investigado, se plantea la siguiente hipótesis nula:

Ho: Todos los valores medios de los factores de interés de los productores agropecuarios del Centro Poblado El Tesoro, para un modelo de Asociatividad son iguales (No son identificables), en el año 2017.

Del mismo modo se plantea la hipótesis alternativa:

H1: Por lo menos un valor medio de los factores de interés de los productores agropecuarios del Centro Poblado El Tesoro, para un modelo de Asociatividad es diferente (son identificables), en el año 2017.

Para la validación de la hipótesis se trabajó con Software Minitab, mediante el análisis de ANOVA unidireccional: para los resultados de las preguntas: P13, P14, P15, P16, P17, P18, P19, P20, P21, P22, P23, P24, P25, P6, P27 y P28.

Hipótesis nula: Todas las medias son iguales.

Hipótesis alterna: Por lo menos una media es diferente.

Nivel de significancia  $\alpha = 0.05$

Análisis de Varianza.

Tabla n.º 16: Análisis de Varianza de los valores de la variable factores de interés.

Fuente	GL	SC Ajustada.	MC Ajustada.	Valor F	Valor p
Factor	15	93.41	6.227	4.58	0.000
Error	480	652.52	1.359		
Total	495	745.93			

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta realizada,

Como el valor de p, es cero  $< 0.05$ , entonces se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna. Por lo tanto, no todos los valores de la media son iguales (factores de interés).

Utilizando el método de Tukey con una confianza de 95%, se determinó la categorización de los factores más relevantes como se muestra en la tabla nro. 14, además se determina los que son estadísticamente significativos, tal es el caso de

los factores (P28) estructura y métodos de trabajo claros, (P27) Marco legal favorable, difieren significativamente del factor (P24) Redes de contactos.

La categorización de los factores de interés para los productores del centro poblado el Tesoro, se muestran en las Tablas nro. 14 y 15. Así mismo en la figura nro. 55 se muestra los factores ordenados de acuerdo al puntaje asignado por los encuestados, siendo el factor más puntuado el que considera la estructura y métodos de trabajo claro con un valor de 4.516, similar al factor Marco legal favorable con reglamentos que hagan cumplir las normas. En el extremo con 3.194 se encuentra el factor redes de contactos.

Como segundo paso se determinó cuáles de los factores inciden en la formación de un modelo asociativo para los productores del centro Poblado el Tesoro, para ello se analizó entre los factores (P13 al P28) que relación tienen con la variable asociatividad (P1) mediante el coeficiente de correlación de Pearson, como se muestra en las Tablas nro.18 y nro. 19.

Los factores de interés desde la percepción de los productores agropecuarios del Centro Poblado “El Tesoro”, que propiciarían más la Asociatividad son:

P13: Confianza en los asociados.

P14: Valores compartidos con los asociados.

P22: Disposición al cambio o nuevas formas de hacer negocios.

P23: Disposición para compartir recursos, costos, riesgos.

P25: Acceso a la Información sobre el negocio.

P27: Marco legal Favorable, reglamentos que hagan cumplir las normas.

P28: Estructura y Métodos de Trabajo claros.

Tabla n.º 17: Correlaciones de factores claves y la disposición para asociarse

			1 ¿Estaría dispuesto a asociarse?	13 En caso de asociarse: ¿Qué tan importante sería la Confianza en los asociados?
1 ¿Estaría dispuesto a asociarse?	Correlación Pearson	de	1	,530**
	Sig. (bilateral)			.002
	N		31	31
13 En caso de asociarse: ¿Qué tan importante sería la Confianza en los asociados?	Correlación Pearson	de	,530**	1
	Sig. (bilateral)		.002	
	N		31	31
			1 ¿Estaría dispuesto a asociarse?	14 En caso de asociarse: ¿Qué tan importante sería los Valores compartidos con los asociados?
1 ¿Estaría dispuesto a asociarse?	Correlación Pearson	de	1	,425*
	Sig. (bilateral)			.017
	N		31	31
14 En caso de asociarse: ¿Qué tan importante sería los Valores compartidos con los asociados?	Correlación Pearson	de	,425*	1
	Sig. (bilateral)		.017	
	N		31	31
			1 ¿Estaría dispuesto a asociarse?	22 ¿Qué tan importante es la Disposición al Cambio o nuevas formas de hacer negocios?
1 ¿Estaría dispuesto a asociarse?	Correlación Pearson	de	1	,498**
	Sig. (bilateral)			.004
	N		31	31
22 ¿Qué tan importante es la Disposición al Cambio o nuevas formas de hacer negocios?	Correlación Pearson	de	,498**	1
	Sig. (bilateral)		.004	
	N		31	31
			1 ¿Estaría dispuesto a asociarse?	23 ¿Qué tan importante es la Disposición para compartir recursos, costos, riesgos?
1 ¿Estaría dispuesto a asociarse?	Correlación Pearson	de	1	,498**
	Sig. (bilateral)			.004
	N		31	31
23 ¿Qué tan importante es la Disposición para compartir recursos, costos, riesgos?	Correlación Pearson	de	,498**	1
	Sig. (bilateral)		.004	
	N		31	31

Tabla n.º 18: Correlaciones de factores claves y la disposición para asociarse (cont.)

			1 ¿Estaría dispuesto a asociarse?	25 ¿Qué tan importante es el Acceso a la Información sobre el negocio?
1 ¿Estaría dispuesto a asociarse?	Correlación de Pearson	de	1	,486**
	Sig. (bilateral)			.006
	N		31	31
25 ¿Qué tan importante es el Acceso a la Información sobre el negocio?	Correlación de Pearson	de	,486**	1
	Sig. (bilateral)		.006	
	N		31	31
			1 ¿Estaría dispuesto a asociarse?	27 ¿Qué tan importante es el Marco legal Favorable, reglamentos que hagan cumplir las normas?
1 ¿Estaría dispuesto a asociarse?	Correlación de Pearson	de	1	,363*
	Sig. (bilateral)			.045
	N		31	31
27 ¿Qué tan importante es el Marco legal Favorable, reglamentos que hagan cumplir las normas?	Correlación de Pearson	de	,363*	1
	Sig. (bilateral)		.045	
	N		31	31
			1 ¿Estaría dispuesto a asociarse?	28 ¿Qué tan importante es la Estructura y Métodos de Trabajo claros?
1 ¿Estaría dispuesto a asociarse?	Correlación de Pearson	de	1	,402*
	Sig. (bilateral)			.025
	N		31	31
28 ¿Qué tan importante es la Estructura y Métodos de Trabajo claros?	Correlación de Pearson	de	,402*	1
	Sig. (bilateral)		.025	
	N		31	31

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

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

## IV. DISCUSIÓN

Los resultados encontrados indican que en el Centro Poblado el Tesoro, tiene una alta expectativa para asociarse (77.4%), en parte estaría explicado porque los productores agropecuarios del centro poblado “El Tesoro” tienen un origen común (74%) provienen del Departamento de Cajamarca, los cuales en su mayoría tienen costumbres, idiosincrasia, cultura métodos de trabajo comunitarios muy similares, además tienen una cercanía de parentesco familiar. Estos factores promueven la asociatividad como lo demuestra Araque, W. (2013). En su tesis Doctoral Factores determinantes de la asociatividad como alternativa para el fortalecimiento de pequeñas y medianas industrias. “Los procesos asociativos empresariales están asociados a la existencia en el territorio local, de una cultura asociativa” (p.16).

Por otro lado, la evidencia de falta de un proceso asociativo afecta negativamente las condiciones de desarrollo local, como es el caso del centro Poblado el Tesoro porque los productores no tienen capacidad de negociación frente a los proveedores de semillas, fertilizantes, insecticidas; así como nula capacidad de negociar con los canales de distribución de sus productos agropecuarios, en parte esto se subsana con un modelo asociativo de productores como lo menciona Chong (2011) en el valle de Virú donde concluye “que la integración, la competitividad y el desarrollo sostenible son factores relevantes de un modelo de gestión empresarial”.

Los productos del Tesoro están dispuestos asociarse en un 87.1% bajo un esquema asociativo con el objetivo de comercializar su cosecha, estando muy de acuerdo el 38.7%, de acuerdo el 48.4%, indiferente el 6.5%, en desacuerdo el 3.2% y en total desacuerdo el 3.2%. Este hallazgo concuerda con Rocha, A. (2016) y NISHIKAWA, (2016), quien concluye que las principales razones para asociarse están referidas a parte de ser más competitivos, al logro de comercializar sus productos en mejores condiciones económicas por el mayor volumen consolidado, el acceso como colectivo a los programas de capacitación y asistencia técnica por parte de organismos especializados. (p.109).

Como factor relevante para un modelo de asociatividad de los Productores agropecuarios del Tesoro, según los resultados de las encuestas realizadas se encontró que la confianza se relaciona con la asociatividad teniendo un coeficiente de Correlación de Pearson igual a 0.530\*\*, con un nivel significativo 0,01 (bilateral). Además, los valores compartidos con los asociados se correlacionan con la asociatividad teniendo un coeficiente de correlación de Pearson, igual a 0.425\* significativa en el nivel 0,05 (bilateral). Este hallazgo apoya a Torres & Ticlia (2012). Quienes manifiestan que “Sin confianza no hay asociatividad” (p.128).

Concluyen que “la confianza” es un factor de éxito primordial para la asociatividad, pues genera condiciones adecuadas y fuertes lazos para dinamizar los procesos comerciales; por lo tanto, en una estrategia de asociatividad para que sea exitoso necesariamente debe existir confianza entre sus miembros. (p.128).

Por otro lado, los factores de interés desarrollados en el presente trabajo de investigación tomando como referencia a Maldonado, G. (2012) demuestran que en contextos diferentes de tiempo y espacio, existen resultados similares. Así los factores de Trabajo en equipo, comunicación efectiva, estructura y método de trabajo claros son los elementos más valorados en ambos estudios. Por otro lado, el factor red de contactos e interés comunes obtuvieron las menores valoraciones en ambos estudios.

## V. CONCLUSIONES

- ✓ **Se Identificó** los factores de interés de los productores agropecuarios del Centro Poblado El Tesoro que promuevan un modelo de Asociatividad, en el año 2017. Siendo estos los siguientes:
  - **Confianza en los asociados.**  
Con un coeficiente de Correlación de Pearson igual a 0.530\*\*, significativa en el nivel 0,01 (bilateral).
  - **Valores compartidos con los asociados.**  
Con un coeficiente de Correlación de Pearson, igual a 0.425\* significativa en el nivel 0,05 (bilateral).
  - **Disposición al Cambio o nuevas formas de hacer negocios.**  
Con un coeficiente de Correlación de Pearson igual a 0.498\*\*, significativa en el nivel 0,01 (bilateral).
  - **Disposición para compartir recursos, costos, riesgos.**  
Con un coeficiente de Correlación de Pearson igual a 0.498\*\*, significativa en el nivel 0,01 (bilateral).
  - **Acceso a la Información sobre el negocio.**  
Con un coeficiente de Correlación de Pearson igual a 0.486\*\*, significativa en el nivel 0,01 (bilateral).
  - **Marco legal Favorable, reglamentos que hagan cumplir las normas.**  
Con un coeficiente de Correlación de Pearson igual a 0.363\* significativa en el nivel 0,05 (bilateral).
  - **Estructura y Métodos de Trabajo claros.**  
Con un coeficiente de Correlación de Pearson igual a 0.402\* significativa en el nivel 0,05 (bilateral).
  
- ✓ **Se analizó la situación actual de los productores agropecuarios del Centro Poblado “El Tesoro” en el año 2017**, en las visitas de campo realizadas y en la entrevista a profundidad, encontrándose lo siguiente:
  - No cuentan con servicios básicos como: agua potable, energía eléctrica, servicios de telefonía fija lo cual limitan las condiciones de vida de los pobladores.

- Sus viviendas son (rústicas) de adobe, quincha y esteras. No hay un puente que conecte el centro poblado con el acceso a la carretera Trujillo-Gran Chimú.
  - El ingreso al lugar solo es posible cuando no hay crecida del caudal del río Chicama. También cuentan con una trocha carrozable por la vía Ascope San Benito, que transitan los meses de lluvia.
  - La agricultura desarrollada es incipiente y no genera ingresos adecuados por los altos costos de los fertilizantes, pesticidas y plaguicidas que utilizan de una manera empírica, sin ningún asesoramiento técnico. Esto impacta directamente en su calidad de vida convirtiéndose en un círculo vicioso.
  - El acceso al crédito es muy limitado y las instituciones financieras no atienden a este sector por los altos riesgos que ello implica, por esta razón acuden al mercado informal para financiar las semillas y fertilizantes (por lo general, obtienen crédito de comerciantes o casa agrícolas que en tiempo de cosechas toman como pago parte de la producción obtenida, pero pagando precios menores a los del mercado), lo que agudiza la problemática de estos productores. Solo el 19.4% ha tenido acceso a fuentes de financiamiento formal.
  - La degradación de las tierras de cultivo se genera principalmente debido a las malas prácticas agrícolas y medioambientales que son sometidas por desconocimiento u omisión por parte de los productores del Centro Poblado el Tesoro.
  - Los residuos de pesticidas, insecticidas y fertilizantes, no se almacena en lugares seguros. Solo el 19.4% si almacena en un lugar seguro.
- ✓ **Se caracterizó** a 31 productores agropecuarios del centro poblado “El Tesoro”, encontrando lo siguiente:
- El 74.19% de los Productores del Centro Poblado el Tesoro provienen del departamento de Cajamarca, luego siguen del departamento de La Libertad, con 19.35% y otros con 6.46%.
  - El nivel de educación logrado por los productores agropecuarios del Tesoro, 61.29% solo tienen educación primaria, 22.58% secundaria, 9.68% educación Universitaria y el 6.45% educación técnica.



- Los productores agropecuarios del Tesoro, tienen entre 53 a 59 años representando un 25.8%, seguido de rango entre 32-38 con un porcentaje de 22.6%, luego están los que tienen entre 46-52 años con un 19.4%, entre 39-45 años hay un 9.7%, entre 18-24, 25-31 y 67-73 igualan con 6.5% y con más de 74 años un 3.2%.
  - Los resultados de las encuestas realizadas determinan que la posesión de las tierras del Tesoro corresponde a los hombres con un 93.5% y a las mujeres con 6.5%.
- ✓ Los datos de las respuestas a la encuesta realizada, **permitió conocer los niveles de productividad** de los productores estudiados. Los principales hallazgos fueron:
- Elevada atomización de la posesión de la tierra un 13% posee menos de 0.5 hectáreas, un 45% posee entre 0.5 a 1.0 hectáreas, el 6% tiene entre 1.00 y 1.5 hectáreas, un 32% entre 1.5 y 2.0 hectáreas, el 3% tiene más de 2 hectáreas.
  - Un elemento que se relaciona con la productividad de las tierras de cultivo es el análisis del suelo, previo a la siembra. El 93.5% de productores del Centro poblado el Tesoro encuestados nunca realiza o ha realizado un análisis de suelo a su parcela de tierra.
  - En relación a la semilla para su siembra, el 71.0%, si renueva en cada campaña comprando nueva semilla. Sin embargo, el 74.2% nunca ha recibido capacitación sobre técnicas agrícolas para mejorar sus cultivos.
  - La productividad en los cultivos de maíz y arroz de los productores del Tesoro, en promedio son menores a la productividad del departamento de la Libertad. Se denota una disminución que alcanza hasta 3177 kg en arroz en cáscara equivalente a una pérdida del 30% de 855 kg en maíz que es el segundo tipo de cultivo de esta zona, en este caso la improductividad equivale a un 10% respecto a la productividad de la Libertad.

	La Libertad	Tesoro	Diferencia	
Cultivo	Kg/ha	Kg/ha	Kg/ha	% variación
Arroz	10809	7613	3197	-30%
Maíz	8748	7892	855	-10%

- ✓ **Se identificó** mediante el análisis de los resultados de las encuestas realizadas a los productores agropecuarios del Centro Poblado El Tesoro, que:
- Respecto a la disposición para asociarse de los productores, el 54.8% manifestaron que están muy de acuerdo, el 22.6% estarían de acuerdo, el 19.4% no está en favor ni en contra y sólo el 3.2% está en total desacuerdo. Esto implica que entre los que están totalmente de acuerdo y los que están de acuerdo, suman 77.4%, por lo que se considera viable una asociatividad en dicho sector.
  - En referencia de los productores agropecuarios del Centro Poblado el Tesoro a invertir sus recursos económicos y materiales para formar una asociación, el 22.6% están muy de acuerdo, el 35.5% están de acuerdo, el 16.1% no está en favor ni en contra, el 6.5% están en desacuerdo y el 19.4% está en total desacuerdo.
  - Los productores estudiados estarían dispuestos a compartir sus conocimientos agrícolas con otros productores, estando muy de acuerdo el 54.8%, de acuerdo el 35.5%, ni a favor ni en contra el 3.2%, en desacuerdo el 3.2% y en total desacuerdo el 3.2%.
  - Respecto a la disposición para asociarse de los productores del Centro Poblado el Tesoro, con fines de adquirir semillas, insecticidas, abonos; el 48.4% está muy de acuerdo, el 38.7% está de acuerdo, el 9.7% no está a favor ni en contra y el 3.2% está en desacuerdo. En total están de acuerdo y muy de acuerdo el 87.1%, lo que indica un factor relevante a favor de la asociatividad.
  - La disposición a asociarse de los productores del Tesoro con el objetivo de comercializar su cosecha, estando muy de acuerdo el 38.7%, de acuerdo el 48.4%, indiferente el 6.5%, en desacuerdo el 3.2% y en total desacuerdo el 3.2%. Por lo tanto, el 87.1 % están muy de acuerdo y de acuerdo, mientras que el 6.4% están en desacuerdo y total desacuerdo.
  - Respecto a la disposición para capacitarse para mejorar sus técnicas de cultivo, el 83.9% de los productores agropecuarios del Tesoro, están muy de acuerdo, mientras tanto 16.1% están de acuerdo. En este punto el 100% de

los entrevistados están dispuestos a capacitarse para mejorar sus técnicas agrícolas.

- En referencia a la Gestión medioambiental, el 74.2% de los productores agropecuarios del Tesoro, están muy de acuerdo en capacitarse en temas relacionados al mejoramiento de cultivos, mientras tanto 25.8% están de acuerdo. Es decir, el 100% de los entrevistados están dispuestos a capacitarse en la Gestión del medio ambiente.
- Los productores agropecuarios del Centro Poblado el Tesoro si estarían dispuestos a cambiar el tipo de cultivo actual (arroz, maíz, frijol) hacia productos orgánicos, los resultados de la encuesta indican estar muy de acuerdo el 41.9%, de acuerdo el 19.4%, neutrales el 19.4%, en desacuerdo el 9.7% y en total desacuerdo el 9.7%.
- Por lo tanto, el 61.3% estaría dispuesto a cambiar el modelo de agricultura tradicional por productos orgánicos, mientras el 19.4% se mantendría con el tipo de cultivo actual.

## **VI.RECOMENDACIONES**

Dada la importancia de la asociatividad para los productores rurales, se recomienda tomar como referencia el estudio realizado para implementar un plan de acción tendiente a capacitar a los productores Agropecuarios del centro Poblado el Tesoro para darles a conocer los beneficios de la asociatividad.

Se recomienda fortalecer los factores claves encontrados para consolidar el capital social que permita la cohesión de los moradores para emprender un proceso de asociatividad, de los productores agropecuarios del Centro Poblado El Tesoro.

Se recomienda a los grupos de interés, como instituciones públicas, privadas, Universidades un acercamiento mayor hacia las zonas aledañas a su área de influencia para detectar y proponer políticas y/o estrategias de integración para mejorar las condiciones de vida de sus habitantes, como parte de su proyección social.

## VII. REFERENCIAS

- AGROBANCO (2014). *III Seminario Internacional "ASOCIATIVIDAD, UN MODELO PARA LA CREACION DE VALOR DESDE EL CAMPO"*, [En línea] Recuperado el 29 de agosto de 2016, de: <http://www.agrobanco.com.pe/index.php?id=-iii-seminario-internacional-servicios-financieros-para-el-peru-rural>
- Acevedo, M. & Buitrago, M. (2009). *Asociatividad empresarial, crecimiento productivo e innovación. El caso de las Pymes del sector textiles y confecciones en Bogotá*. Tesis de Licenciatura, Universidad de la Salle, Bogota, Colombia. [En línea] Recuperado el 25 de agosto de 2016, de: <http://repository.lasalle.edu.co/bitstream/handle/10185/11684/T10.09%20A21a.pdf?sequence=2&isAllowed=y>
- Albuquerque, P. & Rodríguez, H. (2015). *Modelo de asociatividad para promover el desarrollo económico de pequeños productores de hortalizas en la provincia de Trujillo*. Revista CIENCIA Y TECNOLOGÍA, 11(3), 169-185. [En línea] Recuperado el 20 de agosto de 2016, de: <http://revistas.unitru.edu.pe/index.php/PGM/article/view/1146>.
- Álvarez, M.; Riveros, H.; & Rojas, M. (2005). Orientaciones generales para la promoción y apoyo a las cadenas agroproductivas en el Perú (No. IICA-E10 1245). Dirección General de Promoción Agraria, Lima (Perú) GTZ, Lima (Perú) IICA, Lima (Perú). [En línea] Recuperado el 25 de agosto de 2016, de: <http://bibliotecavirtual.minam.gob.pe/biam/handle/minam/1453>
- Amézaga, C. & Artieda, L. (2009). *Hacia un crecimiento con inclusión: la asociatividad como estrategia de desarrollo para las micro y pequeñas empresas agropecuarias en el Perú*. Biblioteca Asocam. [En línea] Recuperado el 20 de enero de 2017, de: <http://www.asocam.org/biblioteca/items/show/699>.
- Araque, W. (2013). Factores determinantes de la asociatividad como alternativa para el fortalecimiento de pequeñas y medianas industrias. Tesis de Doctorado, Universidad Andina Simón Bolívar, Ecuador. [En línea] Recuperado el 20 de noviembre de 2016, de: <http://repositorionew.uasb.edu.ec/bitstream/10644/3438/1/TD032-Araque-Factores.pdf>
- Ávalo, J. & Yagüe, J. & Cangahuala, G. (2016). El capital social y la planificación adaptativa en una comunidad industrial innovadora del Perú. *Estudios Gerenciales*, 32(139), 162-169. [En línea] Recuperado el 8 de marzo de 2017, de: <http://search.proquest.com/openview/eb82ec80473a18961e7e8620cfd2b56c/1?pq-origsite=gscholar&cbl=60391>
- Buse, E., Chong, M., & Mathews, J. C. (2015). Modelo de gestión empresarial asociativo para PROACHIRKO, comunidad de Huananguí, Perú. *Industrial Data*, 18(2). [En línea]

- Recuperado el 20 de enero de 2017, de:  
<http://www.redalyc.org/html/816/81643819003/>
- Busson, J. H. L. (2012). *La asociatividad como estrategia de desarrollo*. *Tiempo de Gestión*, 8(14), 9-27. [En línea] Recuperado el 28 de agosto de 2016, de:  
<https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/4326716.pdf>.
- Camacho, P., Marlin, C., & Zambrano, C. (2005). Estudio regional sobre factores de éxito de empresas asociativas rurales. [En línea] Recuperado el 7 de marzo de 2017 de:  
<http://www.asocam.org/biblioteca/items/show/1626>.
- Camacho, P., Marlin, C., & Zambrano, C. (2007). *Elementos orientadores para la gestión de Empresas Asociativas Rurales-EMARs*. Ruralter, Plataforma Regional Andina. [En línea] Recuperado el 7 de marzo de 2017 de:  
[http://www.empoderamiento.info/biblioteca/DEL\\_0045.pdf](http://www.empoderamiento.info/biblioteca/DEL_0045.pdf)
- Camargo, F. (2011). *Factores de éxito de las alianzas estratégicas: el caso de las empresas integradoras mexicanas*. *Estudios gerenciales*, 27(120), 105-126. [En línea] Recuperado el 3 de marzo de 2017 de:  
<http://www.scielo.org.co/pdf/eg/v27n120/v27n120a06.pdf>
- Cardona, R. A. (2013). Estrategia basada en los recursos y capacidades. Criterios de evaluación y el proceso de desarrollo. In *Forum Doctoral* (No. 4, pp. 113-147). Recuperado el 9 de marzo de 2017 de:  
<http://publicaciones.eafit.edu.co/index.php/forum-doctoral/article/view/1754>
- Castillo, R. M. (2005). Competencias claves para la gestión empresarial de las MYPES. *Gestión en el Tercer Milenio*, 8(16), 7-17. [En línea] Recuperado el 28 de diciembre de 2016 de:  
<http://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/administrativas/article/view/9365>
- Castillo, D.(sf) Políticas Públicas y promoción de la asociatividad rural cooperativa en América Latina. Sandoval-Pontificia Universidad Javeriana. [En línea] Recuperado el 22 de marzo de 2017 de: [http://blogs.univ-tlse2.fr/cerises/files/atelier-n10/ponencia\\_completa\\_brest\\_dario\\_castillo.pdf](http://blogs.univ-tlse2.fr/cerises/files/atelier-n10/ponencia_completa_brest_dario_castillo.pdf)
- Cogollo, K., & Flórez, R. (2014). La organización empresarial asociativa como estrategia para la inclusión productiva de la pequeñas y medianas empresas.: *Palabra que obra*, (14), 100-116. [En línea] Recuperado el 22 de diciembre de 2016 de:  
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5078959>
- COMITÉ ANDINO DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (2013). GLOSARIO REFERENCIAL DE DEFINICIONES SOBRE ASOCIATIVIDAD Y MIPYMES
- Costa, M.& Marmijos, V.& Martínez, V.& Loai ,F. & Aguirre, G.(2016) Claves determinantes en la formalización de un modelo de gestión de impulso del desarrollo sostenible de

- empresas asociativas rurales: estudio de las sociedades agro-productivas en el Ecuador. [En línea] Recuperado el 20 de enero de 2017, de: <http://www.revistaespacios.com/a17v38n08/17380817.html>
- Chong, M. (2011). *Diseño de un modelo de gestión para el desarrollo de las pequeñas unidades agrícolas rurales del Perú: Una experiencia aplicada en el valle de Virú*. Tesis de Doctorado, Universidad Nacional de San Marcos, Perú. [En línea] Recuperado el 2 de noviembre de 2016, de: <http://dlc.dlib.indiana.edu/dlc/bitstream/handle/10535/7913/Tesis%20MChongPS.pdf>.
- Esquivia, L. (2013) LA ASOCIATIVIDAD COMO ESTRATEGIA PARA MEJORAR LA COMPETITIVIDAD DE LAS MICROEMPRESAS PRODUCTORAS DE CALZADO DEL MUNICIPIO DE SINCELEJO [En línea] Recuperado 7 de marzo de 2017 de: <http://publicaciones.unisimonbolivar.edu.co/rdigital/ojs/index.php/desarrollogerencial/article/view/206/202>
- FAO (2012). *Experiencias exitosas de integración asociativa de productores lecheros familiares: tres estudios de casos en Nicaragua, Ecuador y Paraguay*. Oficina Regional de la FAO para América Latina y el Caribe, División de Producción y Sanidad Animal. [En línea] Recuperado el 20 de enero de 2017, de: <http://www.fao.org/3/a-as153s.pdf>
- Francés, A. (2008). "Redes de cooperación" en *Compromiso social: Gerencia para el siglo XXI*. Ediciones IESA, Caracas-Venezuela.
- Frías-Navarro, D. (2014). Apuntes de SPSS. *Universidad de Valencia*. [En línea] Recuperado el 20 de marzo de 2017, de: <http://www.uv.es/~friasnav/ApuntesSPSS.pdf>
- Fuentes, C.; Medina, Ch.; Rojas, M. & Silva, N. (2015). Políticas públicas de desarrollo productivo para pequeños productores rurales Lima: Universidad ESAN, 2015. – 162 p. – (Serie Gerencia para el Desarrollo ; 45) [En línea] Recuperado el 30 de octubre de 2016, de: <http://www.esan.edu.pe/publicaciones/2015/03/04/productores-rurales.pdf>
- Fundación CODESPA (2012) *Lecciones aprendidas y orientaciones en el apoyo a empresas asociativas rurales y cooperativas en contextos de pobreza*. [En línea] Recuperado el 4 de enero de 2017, de: <http://www.codespa.org/blog/publicaciones-notas-tecnicas/apoyo-a-empresas-asociativas-rurales-y-cooperativas-en-contextos-de-pobreza/>
- Grueso, M., Gómez, H., & Garay, L. (2009). Formulación y Control de la Estrategia en un Grupo de Empresas que Conforman una Red. *Journal of technology management & innovation*, 4(4), 130-138. [En línea] Recuperado el 12 de marzo de 2017, de: [http://www.scielo.cl/scielo.php?pid=S0718-27242009000400011&script=sci\\_arttext](http://www.scielo.cl/scielo.php?pid=S0718-27242009000400011&script=sci_arttext)

- Guillen, C. (2016) *Gestión directiva y clima institucional en la Autoridad Administrativa del Agua Chaparra Chincha, Ica - 2015*. UCV-Perú, Tesis de Maestría. [En línea] Recuperado el 22 de enero de 2017, de: [http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/UCV/129/1/guillen\\_sc.pdf](http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/UCV/129/1/guillen_sc.pdf)
- Hernández, R.; Fernández, C. & Baptista, P. (2014) *Metodología de la Investigación*. (14 ed.). D.F., México: Mc Graw Hill/Interamericana Editores, S.A. ISBN:978-1-4562-2396-0
- Hernández, R., & Lasso, N. (2016). Transacciones de pequeños productores del campo en municipios de Risaralda. Factores que las determinan. *Revista Virtual Universidad Católica del Norte*, 1(47), 154-172. [En línea] Recuperado el 22 de enero de 2017, de: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=194244221011>
- Iturrios, J. (2014) Modelos asociativos exitosos aplicados en Perú: la experiencia del Proyecto PRA y la Alianza Cacao Perú de USAID. [En línea] Recuperado el 15 de enero de 2017, de: [http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:z1mAw2gU2k8J:www.agrobanco.com.pe/data/uploads/pdf\\_cpc/Modelos\\_asociativos\\_exitosos\\_aplicados\\_en\\_Peru\\_Jose\\_Iturrios.pptx+&cd=4&hl=es&ct=clnk&gl=pe](http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:z1mAw2gU2k8J:www.agrobanco.com.pe/data/uploads/pdf_cpc/Modelos_asociativos_exitosos_aplicados_en_Peru_Jose_Iturrios.pptx+&cd=4&hl=es&ct=clnk&gl=pe)
- Klinsberg, B. (1999). Capital social y cultura: claves esenciales del desarrollo. *CEPAL* (69). Santiago: CEPAL. [En línea] Recuperado el 5 de enero de 2017, de: <http://www.cepal.org/es/publicaciones/12190-capital-social-cultura-claves-esenciales-desarrollo>
- La Barrera, P., Cueto, R., Espinosa, A. & Ferrándiz, J. (2012). Aspectos psicológicos de los problemas de organización de base y su relación con dilemas sociales en una comunidad rural de la costa norte del Perú. *Psicoperspectivas. Individuo y Sociedad*, 11(1), 82-107. [En línea] Recuperado el 15 de enero de 2017, de: [http://www.scielo.cl/scielo.php?pid=S0718-69242012000100005&script=sci\\_arttext&tlng=pt](http://www.scielo.cl/scielo.php?pid=S0718-69242012000100005&script=sci_arttext&tlng=pt)
- Liendo, M., & Martínez, A. (2001). Asociatividad. Una alternativa para el desarrollo y crecimiento de las PYMES. *Sextas Jornadas de Investigaciones en la Facultad de Ciencias Económicas y Estadísticas*. [En línea] Recuperado el 17 de marzo de 2017, de: [http://fcecon.unr.edu.ar/web/sites/default/files/u16/Decimocuartas/Liendo,%20Martinez\\_asociatividad.pdf](http://fcecon.unr.edu.ar/web/sites/default/files/u16/Decimocuartas/Liendo,%20Martinez_asociatividad.pdf)
- Lozano, M. A. (2010). *Modelos de asociatividad: estrategias efectivas para el desarrollo de las Pymes*. *Revista EAN*, (68), 175-178. [En línea] Recuperado el 30 de agosto de 2016, de: [http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0120-81602010000100014](http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0120-81602010000100014)



- Machado, A. (2000). *El papel de las organizaciones en el desarrollo rural*. Red de bibliotecas virtuales de Ciencias Sociales de América Latina y el Caribe (CLACSO). [En línea]. Recuperado el 30 de agosto de 2016, de: <http://biblioteca.clacso.edu.ar/ar/libros/rjave/paneles/machado.pdf>
- Maldonado, G. (2012) *Determinantes e impactos de la asociatividad para el comercio justo: El caso de REPEBAN desde 2005 hasta 2010*. Tesis de Grado, Pontificia Universidad Católica del Perú, Perú. [En línea] Recuperado el 16 de febrero de 2017, de: <http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/123456789/1452>
- Martínez, C. (2005). *Teoría avanzada de organización y gestión: análisis del desarrollo de competencias en empresas colombianas*. Univ. Nacional de Colombia. ISBN: 958-701-507-X
- Miller, L. (2004). Acción colectiva y modelos de racionalidad. *Estudios fronterizos*, 5(9), 107-130. [En línea] Recuperado en 14 de abril de 2017, de: [http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0187-69612004000100005&lng=es&tlng=es](http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0187-69612004000100005&lng=es&tlng=es).
- Minagri (2014) *Guía de Promoción de la Asociatividad Empresarial Rural para el Acceso a Mercados*. Lima, Perú [En línea] Recuperado el 16 de febrero de 2017, de: <http://www.minagri.gob.pe/portal/doc-adicionales/545-guia-de-promocion/12121-guia-de-promocion>
- Narváez, M., Fernández, G., Gutiérrez, C., Revilla, J., & Pérez, C. (2009). Asociatividad empresarial: un modelo para el fortalecimiento de la Pyme en Paraguaná. *Multiciencias*, 9(2). [En línea] Recuperado el 16 de febrero de 2017, de: <http://www.redalyc.org/pdf/904/90411687007.pdf>
- Navarro, A., Serrato, M. R., & H Rojas Rueda, M. E. (2005). *Orientaciones generales para la promoción y apoyo a las cadenas agroproductivas en el Perú* (No. IICA-E10 1245). Dirección General de Promoción Agraria, Lima (Perú) GTZ, Lima (Perú) IICA, Lima (Perú). [En línea] Recuperado el 14 de octubre de 2016, de: <http://bibliotecavirtual.minam.gob.pe/biam/handle/minam/1453>
- NISHIKAWA, J. (2016) *Cadenas productivas promisorias para la seguridad alimentaria e inclusión económica en familias pobres rurales: caso del proyecto Desarrollo sostenible de granos andinos y papas nativas en comunidades rurales altoandinas de la región Ayacucho implementado por CARE Perú 2009-2011*. Tesis de Maestría. Pontificia Universidad Católica del Perú, Perú. [En línea] Recuperado el 20 de marzo de 2017 de: <http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/123456789/7113>
- OECD (2016), "*Regional development trends and statistics*", in *OECD Territorial Reviews: Peru 2016*, OECD Publishing, Paris DOI: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264262904-5->

- [en](http://www.oecd-ilibrary.org/urban-rural-and-regional-development/oecd-territorial-reviews-peru-2016_9789264262904-en), [En línea] Recuperado el 30 de noviembre de 2016, de: [http://www.oecd-ilibrary.org/urban-rural-and-regional-development/oecd-territorial-reviews-peru-2016\\_9789264262904-en](http://www.oecd-ilibrary.org/urban-rural-and-regional-development/oecd-territorial-reviews-peru-2016_9789264262904-en)
- OIT. (2016). La promoción del trabajo decente en las cadenas mundiales de suministro en América Latina y el Caribe: Principales problemas, buenas prácticas, lecciones aprendidas y visión política. [En línea] Recuperado el 12 de enero de 2017, de: <http://dukespace.lib.duke.edu/dspace/handle/10161/12482>
- OMS (2010) Código internacional de conducta sobre la distribución y utilización de plaguicidas : directrices para el registro de plaguicidas: [En línea] Recuperado el 15 de diciembre de 2016, de: <http://apps.who.int/iris/handle/10665/70602>
- ONU (2015) Transformar nuestro mundo: la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible: [En línea] Recuperado el 18 de octubre de 2016, de: <http://www.un.org/es/comun/docs/?symbol=A/69/L.85>
- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura-FAO (2016) Boletín de agricultura familiar para América Latina y El Caribe, enero-junio 2016: [En línea] Recuperado el 18 de octubre de 2016, de: <http://www.fao.org/3/a-c0221s.pdf>
- Pérez, P. y Múnera, F. (2007). Reflexiones para implementar un sistema de gestión de la calidad (ISO 9001: 2000) en cooperativas de empresas de economía solidaria (Documento de trabajo). Bogotá: Universidad En línea] Recuperado el 18 de octubre de 2016, de: [www.socioeco.org/bdf\\_fiche-publication-351\\_es.html](http://www.socioeco.org/bdf_fiche-publication-351_es.html)
- Portela, M., & Neira, I. (2002). Capital Social: concepto y estudio econométrico sobre el capital social en España. *Estudios económicos de desarrollo internacional*, 2(2), 1. En línea] Recuperado el 15 de octubre de 2016, de: <https://core.ac.uk/download/pdf/6369093.pdf>
- Rocha, A. (2016) Análisis de los factores que limitan la mejora económica de los productores rurales organizados en el distrito de Yarabamba, provincia de Arequipa, 2015. Tesis de Maestría. Pontificia Universidad Católica del Perú, Perú. [En línea] Recuperado el 9 de marzo de 2017, de: <http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/123456789/7742>
- Sen, A., & Kliksberg, B. (2007). *Primero la gente: una mirada desde la ética del desarrollo a los principales problemas del mundo globalizado*. Barcelona: Deusto
- SENASA (2012) CREGLAMENTO PARA REFORZAR LAS ACCIONES DE CONTROL POST REGISTRO DE PLAGUICIDAS QUIMICOS DE USO AGRICOLA: [En línea] Recuperado el 15 de diciembre de 2016, de: [http://www.senasa.gob.pe/senasa/wp-content/uploads/jer/SUB\\_SEC\\_NOR/DS%20008-2012-AG.pdf](http://www.senasa.gob.pe/senasa/wp-content/uploads/jer/SUB_SEC_NOR/DS%20008-2012-AG.pdf)
- Solórzano, E., Solís, V. & Ayales, I. (2016) Empleo rural decente en el sector de pesca artesanal y de pesca semi industrial en Costa Rica; ISBN 9789253095346. [En línea] Recuperado el 12 de febrero de 2017, de:

[http://www.fao.org/fi/oldsite/eims\\_search/1\\_dett.asp?calling=simple\\_s\\_result&lang=en&pub\\_id=317093](http://www.fao.org/fi/oldsite/eims_search/1_dett.asp?calling=simple_s_result&lang=en&pub_id=317093).

- Tarziján, J. (2003). Revisando la teoría de la firma. *Abante: Studies in Business Management*, 6(2), 149-177. [En línea] Recuperado el 2 de febrero de 2017, de: <http://www.jorgetarzijan.com/wp-content/uploads/2011/04/paperabante3teorifirma1.pdf>
- Tello, M. (2006). Aspectos teóricos del Capital Social y elementos para su uso en el análisis de la realidad. *Consortio de Investigaciones Económicas (CIES), Perú. UEOP, U. d. (2006), Capital social: confianza, redes y asociacionismo en*, 13. [En línea] Recuperado el 6 de febrero de 2017, de: <http://departamento.pucp.edu.pe/ciencias-sociales/files/2012/06/Aspectosteoricoscapitalsocial.pdf.pdf>
- Tello, M. (2008). Desarrollo económico local, descentralización y clusters. Lima: Pontificia Univ. Católica del Perú, Centrum Centro de Negocios. ISBN: 978-603-45331-1-0
- Toiber, I., Valtierra, E.& Portillo, A. (2017). El capital social como factor de éxito en microempresas rurales que elaboran productos procesados de nopal en Tlaxcala. *Estudios Sociales. Revista de Alimentación Contemporánea y Desarrollo Regional*, 27(49), 93-120. [En línea] Recuperado el 25 de febrero de 2017, de: <http://www.ciad.mx/estudiosociales/index.php/es/article/view/446>
- Torres, J. (2015). *Modelo de gestión asociativa para los productores de yuca de la parroquia San Jacinto del Búa en la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas* (Master's thesis, Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador). [En línea] Recuperado el 20 de diciembre de 2016, de: <http://repositorio.uasb.edu.ec/handle/10644/4939>
- Torres, J. & Ticiá E. (2012). *Los factores que favorecen o limitan el fortalecimiento del capital social en los procesos de asociatividad. El caso de la red de microempresarias de confecciones de San Juan de Lurigancho*. Tesis de Maestría, Pontificia Universidad Católica del Perú, Perú. [En línea] Recuperado el 9 de marzo de 2017, de: <http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/123456789/1619>
- Torres, J. (2015) Modelo de gestión asociativa para los productores de yuca de la parroquia San Jacinto del Búa en la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas. Tesis de Maestría, Universidad Andina Simón Bolívar, Ecuador. [En línea] Recuperado el 15 de enero de 2017, de: <http://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/4939/1/T1918-MBA-Torres-Modelo.pdf>
- Vásquez, P. & Zapata, J. (2015) ESTUDIO DE LOS FACTORES QUE INFLUYEN EN LA ASOCIATIVIDAD DE LOS PRODUCTORES DE MANGO DEL VALLE MOTUPE - OLMOS. Tesis de Grado, UNIVERSIDAD CATÓLICA SANTO TORIBIO DE MOGROVEJO –Perú. [En línea] Recuperado el 25 de enero de 2017, de:

[http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/usat/27/1/TL\\_VasquezMarrufoPilar\\_ZapataMedinaJoseLuis.pdf](http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/usat/27/1/TL_VasquezMarrufoPilar_ZapataMedinaJoseLuis.pdf)

- Vara, A. (2010). ¿Cómo evaluar la rigurosidad científica de las tesis doctorales? Fondo Editorial de la USMP, Lima. ISBN: 9789972607943.
- Vara, A. (2012). *Desde La Idea hasta la sustentación: Siete pasos para una tesis exitosa. Un método efectivo para las ciencias empresariales*. Instituto de Investigación de la Facultad de Ciencias Administrativas y Recursos Humanos. Universidad de San Martín de Porres. Lima. Manual electrónico. [En línea] Recuperado el 3 de enero de 2016, de: [http://www.administracion.usmp.edu.pe/wp-content/uploads/sites/9/2014/02/Manual\\_7pasos\\_aristidesvara1.pdf](http://www.administracion.usmp.edu.pe/wp-content/uploads/sites/9/2014/02/Manual_7pasos_aristidesvara1.pdf)
- Vargas, J. (2017). La asociatividad como propuesta estratégica para el desarrollo microempresarial de los productores de corchos del municipio de Neira Caldas. [En línea] Recuperado 7 de marzo de 2017 de: <http://repository.unimilitar.edu.co/handle/10654/15057>
- Villares, H. (2014). *Asociatividad y productividad de las PYMEs del Ecuador para el año 2010*. Tesis de Maestría, FACULTAD LATINOAMERICANA DE CIENCIAS SOCIALES, Ecuador. [En línea] Recuperado el 20 de enero de 2017, de: <http://repositorio.flacsoandes.edu.ec/handle/10469/6758>
- Jalil, Y. (2014) ASOCAM, "Orientaciones para promover Sistemas Económicos Inclusivos y Solidarios," Biblioteca Asocam. [En línea] Recuperado 7 de marzo de 2017 de: <http://www.asocam.org/biblioteca/items/show/2836>

## ANEXOS

### Anexo Nro. 1: Cuestionario

Buenos días, Como parte del desarrollo de investigación de la tesis: **Factores de interés de los productores agropecuarios del Centro Poblado El Tesoro, para un modelo de Asociatividad – 2017.** De la Escuela de Posgrado - Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad César Vallejo se está realizando una encuesta a los productores del “Centro Poblado el Tesoro”.

**La información brindada en esta encuesta es de carácter confidencial, solo será utilizada para los propósitos de la investigación. Agradecemos su colaboración**

**INSTRUCCIONES:** Lea cuidadosamente las siguientes preguntas y conteste con la mayor sinceridad posible, llenando los espacios en blanco, según sea el caso.

**Persona encuestada:** \_\_\_\_\_

i. **Género:**

<b>Hombre</b>	<b>Mujer</b>

j. **¿En qué departamento del Perú nació?:** \_\_\_\_\_

k. **¿Cuántos años de edad tiene?**

18 a 24	25 a 31	32 a 38	39 a 45	46 a 52	53 a 59	60 a 66	67 a 73	74 a 80

l. **¿Cuál es su grado de instrucción alcanzado?**

<b>Sin instrucción</b>	<b>Primaria</b>	<b>Secundaria</b>	<b>Técnica</b>	<b>Universitaria</b>

m. **¿En promedio, cuantas hectáreas cultiva en el Centro poblado el Tesoro?** \_\_\_\_\_

n. **En las últimas cosechas que haya tenido en el centro poblado el Tesoro., en promedio cual ha sido la productividad por hectárea.**

Arroz	Maíz	Tomate	Frijol	Otro (especificar)_____
Fanegas/Ha	Kilos/Ha	Kilos/Ha	Kilos/Ha	Kilos/Ha

o. **Como productor agropecuario ¿Cuál considera que es su principal fortaleza?:**

1	Conocimiento de técnicas agropecuarias.
2	Calidad de sus productos cosechados
3	Posesión de Tierra de cultivo
4	Otros..(especificar)

p. **¿Conoce los beneficios que tiene una asociación o asociatividad de productores agropecuarios?**

<b>Si</b>	<b>No</b>

Anexo Nro. 2: Cuestionario .(Continuación).

Conteste las siguientes preguntas, marcado una sola respuesta que considere la más adecuada

Nro.	Pregunta	Escala				
		Muy de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Muy en desacuerdo
1	¿Estaría dispuesto a asociarse?					
2	¿Estaría dispuesto a invertir sus recursos (económicos y materiales) en una Asociación de productores Agropecuarios, del Centro poblado el Tesoro?					
3	¿Estaría dispuesto a compartir sus conocimientos agrícolas con otros productores agropecuarios?					
4	¿Actualmente comparte sus conocimientos de técnicas agrícolas con otros productores agropecuarios?					
5	¿Considera usted que es necesario tener experiencia agrícola para ser un productor agropecuario?					
6	¿Estaría dispuesto a asociarse con otros productores agropecuarios con el fin de adquirir: Semillas, insecticidas y abonos para sus cultivos?					
7	¿Estaría dispuesto a asociarse con otros productores agropecuarios con el fin de comercializar sus productos?					
8	¿Considera usted que una asociación de productores agropecuarios generaría una mejora (impacto positivo) en el Centro Poblado El Tesoro?					
9	¿Le gustaría recibir capacitación en temas relacionados al mejoramiento de los cultivos?					
10	¿Le gustaría recibir capacitación en temas relacionados a gestión medioambiental?					
11	¿Le gustaría recibir capacitación en temas relacionados a la comercialización o venta de sus cosechas?					
12	¿Estaría dispuesto a reorientar su producción hacia productos orgánicos?					

Anexo Nro. 3: Cuestionario (Continuación.)

Indique el grado de importancia para Ud. de las siguientes características de una Asociación (asociatividad) de productores Agropecuarios

Nro.	Aspecto clave	Escala				
		Muy Importante	Importante	No lo sé, Indiferente	Algo importante	Nada Importante
13	Confianza en los asociados					
14	Valores compartidos con los asociados					
15	Cooperación de los asociados					
16	Presencia de varios líderes que dirijan la asociación					
17	Trabajo en equipo					
18	Comunicación Efectiva entre los asociados					
19	Capacidad para resolver conflictos					
20	Intereses comunes de los asociados					
21	Beneficios Colectivos reales para los asociados					
22	Disposición al Cambio o nuevas formas de hacer negocios					
23	Disposición para compartir recursos, costos, riesgos					
24	Redes contactos externos					
25	Acceso a la Información sobre el negocio.					
26	Transparencia y mecanismos de control					
27	Marco legal Favorable, reglamentos que hagan cumplir las normas					

Adaptado de: Maldonado, G. (2012) Determinantes e impactos de la asociatividad para el comercio justo: El caso de REPEBAN.

*Anexo Nro. 4: Cuestionario (continuación)*


Conteste las siguientes preguntas, marcado una sola respuesta que considere la más adecuada

Nro.	Pregunta	Escala				
		Siempre	Casi siempre	Algunas veces	Muy pocas veces	Nunca
29	¿Realiza o ha realizado un análisis de suelo a su parcela de tierra, en el Centro poblado el Tesoro?					
30	¿Recibe o ha recibido capacitación sobre técnicas agrícolas para mejorar sus cultivos?					
31	¿Conoce la legislación medioambiental, de control post registro de plaguicidas químicos de uso agrícola?					
32	En la fumigación de sus cosechas, ¿Utiliza o ha utilizado implementos de seguridad personal?					
33	¿Los residuos de los pesticidas, insecticidas y fertilizantes, los almacena en un lugar seguro?					
34	¿Su cosecha lo vende en la chacra?					
35	¿Lleva un registro para el control de gastos detallados de sus siembras?					
36	¿Al final de su cosecha, ¿Le es fácil saber cuánto ganó o perdió?					
37	En relación a la semilla para su siembra ¿Renueva en cada campaña comprando nueva semilla?					
38	¿Solicita o ha solicitado créditos en alguna entidad financiera o banco, para emplearlos en sus labores agrícolas?					
39	Si solicitó un crédito en las entidades financieras ¿Este fue aprobado?					


La encuesta ha concluido, agradecemos su colaboración



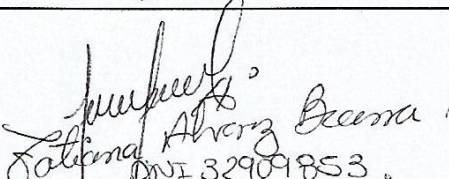
Anexo Nro. 5: Validación de los instrumentos

MATRIZ PARA EVALUACIÓN DE EXPERTOS				
<b>Título de la investigación:</b>	Factores de interés de los productores agropecuarios del Centro Poblado El Tesoro, para un modelo de Asociatividad – 2017			
<b>Línea de investigación:</b>	Planificación			
<b>Apellidos y nombres del experto:</b>	Dr. Martin Grados			
<b>El instrumento de medición pertenece a la variable:</b>				
<p>Mediante la matriz de evaluación de expertos, Ud. tiene la facultad de evaluar cada una de las preguntas marcando con una "x" en las columnas de SÍ o NO. Asimismo, le exhortamos en la corrección de los ítems, indicando sus observaciones y/o sugerencias, con la finalidad de mejorar la coherencia de las preguntas sobre la variable en estudio.</p>				
Items	Preguntas	Aprecia		Observaciones
		SÍ	NO	
1	¿El instrumento de medición presenta el diseño adecuado?	/		
2	¿El instrumento de recolección de datos tiene relación con el título de la investigación?	/		
3	¿En el instrumento de recolección de datos se mencionan las variables de investigación?	/		
4	¿El instrumento de recolección de datos facilitará el logro de los objetivos de la investigación?	/		
5	¿El instrumento de recolección de datos se relaciona con las variables de estudio?	/		
6	¿La redacción de las preguntas tienen un sentido coherente y no están sesgadas?	/		
7	¿Cada una de las preguntas del instrumento de medición se relaciona con cada uno de los elementos de los indicadores?	/		
8	¿El diseño del instrumento de medición facilitará el análisis y procesamiento de datos?	/		
9	¿Son entendibles las alternativas de respuesta del instrumento de medición?	/		
10	¿El instrumento de medición será accesible a la población sujeto de estudio?	/		
11	¿El instrumento de medición es claro, preciso y sencillo de responder para, de esta manera, obtener los datos requeridos?	/		
<b>Sugerencias:</b>				
<b>Firma del experto:</b>				
				

Anexo Nro. 6: Validación de los instrumentos

<b>MATRIZ PARA EVALUACIÓN DE EXPERTOS</b>				
<b>Título de la investigación:</b>	Factores de interés de los productores agropecuarios del Centro Poblado El Tesoro, para un modelo de Asociatividad – 2017			
<b>Línea de investigación:</b>	Planificación			
<b>Apellidos y nombres del experto:</b>	Dr. Marcelino Torres Villanueva			
<b>El instrumento de medición pertenece a la variable:</b>				
<p>Mediante la matriz de evaluación de expertos, Ud. tiene la facultad de evaluar cada una de las preguntas marcando con una "x" en las columnas de SÍ o NO. Asimismo, le exhortamos en la corrección de los ítems, indicando sus observaciones y/o sugerencias, con la finalidad de mejorar la coherencia de las preguntas sobre la variable en estudio.</p>				
Items	Preguntas	Aprecia		Observaciones
		SÍ	NO	
1	¿El instrumento de medición presenta el diseño adecuado?	X		
2	¿El instrumento de recolección de datos tiene relación con el título de la investigación?	X		
3	¿En el instrumento de recolección de datos se mencionan las variables de investigación?	X		
4	¿El instrumento de recolección de datos facilitará el logro de los objetivos de la investigación?	X		
5	¿El instrumento de recolección de datos se relaciona con las variables de estudio?	X		
6	¿La redacción de las preguntas tienen un sentido coherente y no están sesgadas?	X		
7	¿Cada una de las preguntas del instrumento de medición se relaciona con cada uno de los elementos de los indicadores?	X		
8	¿El diseño del instrumento de medición facilitará el análisis y procesamiento de datos?	X		
9	¿Son entendibles las alternativas de respuesta del instrumento de medición?	X		
10	¿El instrumento de medición será accesible a la población sujeto de estudio?	X		
11	¿El instrumento de medición es claro, preciso y sencillo de responder para, de esta manera, obtener los datos requeridos?	X		
<p><b>Sugerencias:</b> <i>Aplicación inmediata y posterior replicación</i></p>				
<p><b>Firma del experto:</b> </p>				

Anexo Nro. 7: Validación de los instrumentos

<b>MATRIZ PARA EVALUACIÓN DE EXPERTOS</b>				
<b>Título de la investigación:</b>	Factores de interés de los productores agropecuarios del Centro Poblado El Tesoro, para un modelo de Asociatividad – 2017			
<b>Línea de investigación:</b>	Planificación			
<b>Apellidos y nombres del experto:</b>	Dra. Tatiana Álvarez Becerra			
<b>El instrumento de medición pertenece a la variable:</b>				
Mediante la matriz de evaluación de expertos, Ud. tiene la facultad de evaluar cada una de las preguntas marcando con una "x" en las columnas de SÍ o NO. Asimismo, le exhortamos en la corrección de los ítems, indicando sus observaciones y/o sugerencias, con la finalidad de mejorar la coherencia de las preguntas sobre la variable en estudio.				
Items	Preguntas	Aprecia		Observaciones
		SÍ	NO	
1	¿El instrumento de medición presenta el diseño adecuado?	X		
2	¿El instrumento de recolección de datos tiene relación con el título de la investigación?	X		
3	¿En el instrumento de recolección de datos se mencionan las variables de investigación?	X		
4	¿El instrumento de recolección de datos facilitará el logro de los objetivos de la investigación?	X		
5	¿El instrumento de recolección de datos se relaciona con las variables de estudio?	X		
6	¿La redacción de las preguntas tienen un sentido coherente y no están sesgadas?		X	Algunas deben mejorar en la redacción.
7	¿Cada una de las preguntas del instrumento de medición se relaciona con cada uno de los elementos de los indicadores?	X		
8	¿El diseño del instrumento de medición facilitará el análisis y procesamiento de datos?	X		
9	¿Son entendibles las alternativas de respuesta del instrumento de medición?		X	Algunas deben mejorar en la redacción.
10	¿El instrumento de medición será accesible a la población sujeto de estudio?	X		
11	¿El instrumento de medición es claro, preciso y sencillo de responder para, de esta manera, obtener los datos requeridos?	X		
<b>Sugerencias:</b>				
Instrumento bastante completo.				
Se sugiere mejorar la redacción de algunas preguntas, a fin de mejorar la precisión.				
<b>Firma del experto:</b>				
 Tatiana Álvarez Becerra DNI 32909853				

*Anexo Nro. 8: Matriz de correlación de Variable Asociatividad.*

Estadísticas de total de elemento					
	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Correlación múltiple al cuadrado	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
1 ¿Estaría dispuesto a asociarse?	46,226	27,314	,538	,713	,676
2 ¿Estaría dispuesto a invertir sus recursos (económicos y materiales) en una Asociación, en el Tesoro?	47,129	25,316	,458	,735	,688
3 ¿Estaría dispuesto a compartir sus conocimientos agrícolas con otros productores agropecuarios?	46,129	29,583	,333	,592	,705
4 ¿Actualmente comparte sus conocimientos de técnicas agrícolas con otros productores agropecuarios?	46,161	31,940	,137	,361	,727
5 ¿Considera usted que es necesario tener experiencia agrícola para ser un productor agropecuario?	46,355	30,170	,204	,471	,725
6 ¿Estaría dispuesto a asociarse con otros productores agropecuarios con el fin de adquirir: Semillas, insecticidas y abonos para sus cultivos?	46,161	30,140	,364	,613	,702
7 ¿Estaría dispuesto a asociarse con otros productores agropecuarios para comercializar sus productos?	46,323	28,826	,421	,760	,693
8 ¿Considera usted que Una asociación de productores agropecuarios generaría un impacto positivo en(El Tesoro)?	46,839	26,206	,464	,740	,685
9 ¿Le gustaría recibir capacitación de mejoramiento de los cultivos?	45,645	31,370	,577	,628	,701
10 ¿Le gustaría recibir capacitación en temas de gestión medioambiental?	45,742	31,798	,385	,430	,708
11 ¿Le gustaría recibir capacitación en temas relacionados a la gestión comercial de sus cosechas?	45,871	31,649	,312	,588	,710
12 ¿Estaría dispuesto a cambiar su producción hacia productos orgánicos?	46,742	26,465	,398	,501	,698

*Anexo Nro. 9: Matriz de correlación de Variable factores de interés.*

<b>Estadísticas de total de elemento</b>					
	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Correlación múltiple al cuadrado	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
13 En caso de asociarse: ¿Qué tan importante sería la Confianza en los asociados?	60,290	74,413	,682	,641	,799
14 En caso de asociarse: ¿Qué tan importante sería la Cooperación de los asociados?	59,806	84,961	,527	,773	,813
15 En caso de asociarse: ¿Qué tan importante sería el Trabajo en equipo?	59,355	91,770	,220	,795	,830
16 ¿Qué tan importante son las Redes sociales externas ( red de contactos)?	60,613	76,512	,562	,822	,811
17 En caso de asociarse: ¿Qué tan importante sería los Intereses comunes de los asociados?	60,323	81,559	,600	,741	,807
18 ¿Qué tan importante es la Disposición para compartir recursos, costos, riesgos?	60,097	82,890	,534	,578	,812
19 ¿Qué tan importante es la Transparencia y mecanismos de control?	59,548	88,589	,487	,530	,817
20 ¿Qué tan importante es el Marco legal Favorable, reglamentos que hagan cumplir las normas?	59,290	91,813	,347	,557	,824
21 En caso de asociarse: ¿Qué tan importante sería los Valores compartidos con los asociados?	60,484	76,191	,748	,812	,795
22 ¿Qué tan importante es el Acceso a la Información sobre el negocio?	59,548	87,989	,388	,796	,821
3 ¿Qué tan importante es la Estructura y Métodos de Trabajo claros?	59,290	93,813	,274	,606	,827
24 En caso de asociarse: ¿Qué tan importante sería la Presencia de varios líderes que dirijan la asociación?	60,000	87,467	,329	,691	,826
25 En caso de asociarse: ¿Qué tan importante sería la Comunicación Efectiva entre los asociados?	59,419	93,052	,314	,448	,825
26 En caso de asociarse: ¿Qué tan importante sería la Capacidad para resolver conflictos?	59,323	96,026	,051	,752	,834
27 ¿Qué tan importante es la Disposición al Cambio o nuevas formas de hacer negocios?	59,968	87,566	,381	,559	,822

28 En caso de asociarse: ¿Qué tan importante sería la Beneficios Colectivos Visibles para los asociados?	59,742	87,398	,391	,748	,821
--	--------	--------	------	------	------

*Anexo Nro. 10: Alfa de Cronbach para las variables de estudio.*

Alfa de Cronbach , para la variable factores de interés

**Estadísticas de fiabilidad**

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	N de elementos
,828	,818	16

Alfa de Cronbach, para la variable Asociatividad

**Estadísticas de fiabilidad**

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	N de elementos
,720	,755	12

Alfa de Cronbach, para ambas variables

**Estadísticas de fiabilidad**

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	N de elementos
,870	,869	28

Anexo Nro. 11: Matriz de correlación de múltiple (variables 1 a la 28)

	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20	P21	P22	P23	P24	P25	P26	P27	P28	
P1	Correlación de Pearson	1	.705**	-.029	-.023	.208	.271	.168	.439*	.383*	.380*	.006	.270	.530**	.425*	-.059	.270	.078	.103	.351	.314	-.102	.498**	.498**	.215	.486**	.271	.363*	.402*
	Sig. (bilateral)		.000	.875	.901	.261	.141	.366	.013	.033	.035	.975	.141	.002	.017	.751	.141	.679	.581	.053	.085	.586	.004	.004	.246	.006	.141	.045	.025
	N	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31
P2	Correlación de Pearson	.705**	1	-.047	.097	-.030	.013	.231	.583**	.298	.149	.094	.288	.668**	.363*	.311	.343	.046	.142	-.080	.303	.229	.540**	.328	.445*	.196	.496**	.204	.218
	Sig. (bilateral)	.000		.803	.604	.874	.943	.212	.001	.103	.424	.613	.116	.000	.045	.088	.059	.805	.446	.668	.098	.216	.002	.072	.012	.292	.005	.271	.238
	N	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31
P3	Correlación de Pearson	-.029	-.047	1	.314	.395*	.109	.121	.107	.354	.224	.079	.433*	.007	.059	.093	-.023	-.067	.099	-.069	.318	.191	-.067	.005	.274	.294	.253	.064	.205
	Sig. (bilateral)	.875	.803		.085	.028	.561	.516	.567	.051	.226	.673	.015	.971	.751	.617	.900	.720	.595	.714	.081	.302	.718	.978	.136	.109	.170	.732	.270
	N	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31
P4	Correlación de Pearson	-.023	.097	.314	1	.097	-.011	-.069	.080	.066	-.038	.206	.076	.209	-.006	.427*	-.156	.487**	-.122	-.227	.036	.429*	-.083	-.003	.204	.198	.254	-.064	-.082
	Sig. (bilateral)	.901	.604	.085		.603	.951	.712	.670	.726	.840	.266	.686	.258	.973	.017	.403	.006	.514	.219	.847	.016	.659	.987	.270	.285	.168	.731	.662
	N	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31
P5	Correlación de Pearson	.208	-.030	.395*	.097	1	.366*	.107	-.200	-.028	.069	.029	.241	.211	.056	-.212	-.211	.354	.022	.003	.372*	-.162	-.215	.096	.071	.462**	-.036	-.003	-.056
	Sig. (bilateral)	.261	.874	.028	.603		.043	.566	.281	.880	.711	.876	.192	.256	.765	.252	.254	.051	.907	.988	.039	.384	.245	.608	.705	.009	.848	.989	.766
	N	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31
P6	Correlación de Pearson	.271	.013	.109	-.011	.366*	1	.604**	.216	.182	.150	.141	.110	.195	.372*	-.150	-.002	.307	.077	.135	.136	-.024	.204	.127	.049	.170	-.029	.281	.210
	Sig. (bilateral)	.141	.943	.561	.951	.043		.000	.244	.328	.421	.449	.554	.292	.039	.421	.991	.093	.679	.470	.465	.900	.270	.496	.794	.360	.879	.125	.257
	N	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31
P7	Correlación de Pearson	.168	.231	.121	-.069	.107	.604**	1	.524**	.268	.103	.443*	.034	.157	.207	.063	.246	-.009	.294	-.128	.016	.052	.241	.012	.121	-.107	.238	.267	.089
	Sig. (bilateral)	.366	.212	.516	.712	.566	.000		.003	.145	.580	.013	.857	.400	.264	.735	.183	.962	.109	.494	.932	.782	.192	.947	.517	.566	.197	.147	.635
	N	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31
P8	Correlación de Pearson	.439*	.583**	.107	.080	-.200	.216	.524**	1	.573**	.302	.128	.060	.427*	.280	.116	.298	-.102	.265	-.065	.087	.106	.433*	.016	.324	.068	.361*	.312	.260
	Sig. (bilateral)	.013	.001	.567	.670	.281	.244	.003		.001	.098	.493	.747	.017	.127	.535	.104	.584	.150	.730	.640	.569	.015	.931	.075	.718	.046	.087	.158
	N	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31
P9	Correlación de Pearson	.383*	.298	.354	.066	-.028	.182	.268	.573**	1	.543**	.330	.373*	.453*	.531**	.238	.276	.022	.280	-.076	.168	.180	.169	.107	.400*	.187	.135	.071	.404*
	Sig. (bilateral)	.033	.103	.051	.726	.880	.328	.145	.001		.002	.070	.039	.011	.002	.198	.133	.905	.126	.683	.368	.334	.364	.568	.026	.315	.471	.702	.024
	N	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31
P10	Correlación de Pearson	.380*	.149	.224	-.038	.069	.150	.103	.302	.543**	1	.255	.271	.272	.393*	.200	.371*	-.028	.134	.318	.225	.099	.240	.097	.107	.210	.181	.220	.280
	Sig. (bilateral)	.035	.424	.226	.840	.711	.421	.580	.098	.002		.166	.141	.139	.029	.281	.040	.880	.474	.081	.223	.598	.193	.604	.565	.257	.330	.234	.127
	N	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31
P11	Correlación de Pearson	.006	.094	.079	.206	.029	.141	.443*	.128	.330	.255	1	.302	.360*	.449*	.477**	.031	.257	.257	-.282	.130	.195	.210	.070	.414*	-.267	.077	-.231	-.189
	Sig. (bilateral)	.975	.613	.673	.266	.876	.449	.013	.493	.070	.166		.099	.047	.011	.007	.868	.163	.163	.125	.485	.292	.258	.709	.021	.146	.682	.211	.308
	N	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31
P12	Correlación de Pearson	.270	.288	.433*	.076	.241	.110	.034	.060	.373*	.271	.302	1	.320	.415*	.282	.102	.062	.202	-.221	.377*	.350	.142	.408*	.625**	.113	.059	-.029	.091
	Sig. (bilateral)	.141	.116	.015	.686	.192	.554	.857	.747	.039	.141	.099		.080	.020	.124	.584	.740	.275	.232	.037	.054	.448	.023	.000	.545	.753	.875	.626
	N	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31
P13	Correlación de Pearson	.530**	.668**	.007	.209	.211	.195	.157	.427*	.453*	.272	.360*	.320	1	.652**	.508**	.244	.495**	.250	-.080	.509**	.359*	.214	.345	.520**	.340	.297	.129	.060
	Sig. (bilateral)	.002	.000	.971	.258	.256	.292	.400	.017	.011	.139	.047	.080		.000	.004	.186	.005	.175	.669	.003	.048	.247	.058	.003	.061	.105	.489	.747
	N	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31
P14	Correlación de Pearson	.425*	.363*	.059	-.006	.056	.372*	.207	.280	.531**	.393*	.449*	.415*	.652**	1	.389*	.176	.325	.304	.040	.629**	.287	.470**	.478**	.662**	.261	.227	.122	.277
	Sig. (bilateral)	.017	.045	.751	.973	.765	.039	.264	.127	.002	.029	.011	.020	.000		.031	.344	.075	.096	.833	.000	.118	.008	.006	.000	.155	.220	.513	.132
	N	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31

Anexo Nro. 12: Matriz de correlación de múltiple (continuación)

	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20	P21	P22	P23	P24	P25	P26	P27	P28		
P15	Correlación de Pearson	-.059	.311	.093	.427	-.212	-.150	.063	.116	.238	.200	.477	.282	.508	.389	1	.250	.317	.289	-.175	.276	.719	.230	.114	.433	0.000	.416	.041	-.052	
	Sig. (bilateral)	.751	.088	.617	.017	.252	.421	.735	.535	.198	.281	.007	.124	.004	.031	.174	.082	.115	.346	.133	.000	.213	.540	.015	1.000	.020	.827	.781		
	N	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	
P16	Correlación de Pearson	.270	.343	-.023	-.156	-.211	-.002	.246	.298	.276	.371	.031	.102	.244	.176	.250	1	-.157	.138	.110	.098	.208	.067	.361	.074	.294	.376	.534	.094	
	Sig. (bilateral)	.141	.059	.900	.403	.254	.991	.183	.104	.133	.040	.868	.584	.186	.344	.174	.400	.458	.556	.602	.260	.720	.046	.691	.109	.037	.002	.614		
	N	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	
P17	Correlación de Pearson	.078	.046	-.067	.487	.354	.307	-.009	-.102	.022	-.028	.257	.062	.495	.325	.317	1	-.233	-.133	.258	.256	-.133	-.073	.133	.426	-.099	-.055	-.127		
	Sig. (bilateral)	.679	.805	.720	.006	.051	.093	.962	.584	.905	.880	.163	.740	.005	.075	.082	.400	.207	.476	.162	.165	.476	.694	.476	.017	.596	.769	.497		
	N	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	
P18	Correlación de Pearson	.103	.142	.099	-.122	.022	.077	.294	.265	.280	.134	.257	.202	.250	.304	.289	1	-.233	.176	.092	.105	.325	.187	.295	-.005	.311	.135	.077		
	Sig. (bilateral)	.581	.446	.595	.514	.907	.679	.109	.150	.126	.474	.163	.275	.175	.096	.115	.458	.207	.345	.621	.575	.075	.313	.107	.980	.089	.469	.682		
	N	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	
P19	Correlación de Pearson	.351	-.080	-.069	-.227	.003	.135	-.128	-.065	-.076	.318	-.282	-.221	-.080	.040	-.175	.110	1	-.133	.176	1	-.010	-.255	.273	.165	-.357	.366	.123	.493	.368
	Sig. (bilateral)	.053	.668	.714	.219	.988	.470	.494	.730	.683	.081	.125	.232	.669	.833	.346	.556	.476	.345	.958	.166	.137	.374	.048	.043	.511	.005	.042		
	N	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31
P20	Correlación de Pearson	.314	.303	.318	.036	.372	.136	.016	.087	.168	.225	.130	.377	.509	.629	.276	.098	.258	.092	1	.315	.255	.467	.496	.429	.125	.188	.057		
	Sig. (bilateral)	.085	.098	.081	.847	.039	.465	.932	.640	.368	.223	.485	.037	.003	.000	.133	.602	.162	.621	.958	.084	.166	.008	.005	.016	.503	.311	.760		
	N	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31
P21	Correlación de Pearson	-.102	.229	.191	.429	-.162	-.024	.052	.106	.180	.099	.195	.350	.359	.287	.719	.208	.256	.105	1	.033	.169	.238	-.040	.253	.079	.151			
	Sig. (bilateral)	.586	.216	.302	.016	.384	.900	.782	.569	.334	.598	.292	.054	.048	.118	.000	.260	.165	.575	.166	.084	.860	.363	.198	.831	.170	.674	.419		
	N	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31
P22	Correlación de Pearson	.498	.540	-.067	-.083	-.215	.204	.241	.433	.169	.240	.210	.142	.214	.470	.230	.067	1	-.133	.325	.273	.255	.033	.212	.372	-.019	.414	.142	.333	
	Sig. (bilateral)	.004	.002	.718	.659	.245	.270	.192	.015	.364	.193	.258	.448	.247	.008	.213	.720	.476	.075	.137	.166	.860	.252	.039	.921	.021	.445	.068		
	N	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31
P23	Correlación de Pearson	.498	.328	.005	-.003	.096	.127	.012	.016	.107	.097	.070	.408	.345	.478	.114	.361	1	-.073	.187	.165	.467	.169	.212	.459	.243	.310	.378	.300	
	Sig. (bilateral)	.004	.072	.978	.987	.608	.496	.947	.931	.568	.604	.709	.023	.058	.006	.540	.046	.694	.313	.374	.008	.363	.252	.009	.189	.089	.036	.101		
	N	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31
P24	Correlación de Pearson	.215	.445	.274	.204	.071	.049	.121	.324	.400	.107	.414	.625	.520	.662	.433	.074	.133	.295	1	.496	.372	.459	.111	.405	-.054	.096			
	Sig. (bilateral)	.246	.012	.136	.270	.705	.794	.517	.075	.026	.565	.021	.000	.003	.000	.015	.691	.476	.107	.048	.005	.198	.039	.009	.554	.024	.772	.609		
	N	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	
P25	Correlación de Pearson	.486	.196	.294	.198	.462	.170	-.107	.068	.187	.210	-.267	.113	.340	.261	0.000	.294	.426	1	.366	.429	-.040	-.019	.243	.111	.176	.457	.260		
	Sig. (bilateral)	.006	.292	.109	.285	.009	.360	.566	.718	.315	.257	.146	.545	.061	.155	1.000	.109	.017	.980	.043	.016	.831	.921	.189	.554	.344	.010	.157		
	N	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	
P26	Correlación de Pearson	.271	.496	.253	.254	-.036	-.029	.238	.361	.135	.181	.077	.059	.297	.227	.416	.376	1	-.099	.311	.123	.125	.253	.414	.310	.405	.176	.316	.265	
	Sig. (bilateral)	.141	.005	.170	.168	.848	.879	.197	.046	.471	.330	.682	.753	.105	.220	.020	.037	.596	.089	.511	.503	.170	.021	.089	.024	.344	.083	.150		
	N	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	
P27	Correlación de Pearson	.363	.204	.064	-.064	-.003	.281	.267	.312	.071	.220	-.231	-.029	.129	.122	.041	.534	1	-.055	.135	.493	.188	.079	.142	.378	-.054	.457	.316	.302	
	Sig. (bilateral)	.045	.271	.732	.731	.989	.125	.147	.087	.702	.234	.211	.875	.489	.513	.827	.002	.769	.469	.005	.311	.674	.445	.036	.772	.010	.083	.099		
	N	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	
P28	Correlación de Pearson	.402	.218	.205	-.082	-.056	.210	.089	.260	.404	.280	-.189	.091	.060	.277	-.052	.094	1	-.127	.077	.368	.057	.151	.333	.300	.096	.260	.265	.302	
	Sig. (bilateral)	.025	.238	.270	.662	.766	.257	.635	.158	.024	.127	.308	.626	.747	.132	.781	.614	.497	.682	.042	.760	.419	.068	.101	.609	.157	.150	.099		
	N	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	



Anexo Nro. 13: Matriz de consistencia.

FACTORES DE INTERÉS DE LOS PRODUCTORES AGROPECUARIOS DEL CENTRO POBLADO EL TESORO, PARA UN MODELO DE ASOCIATIVIDAD – 2017								
Planteamiento del problema	Objetivos	Hipótesis	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	Población	Instrumento	
<b>Problema general</b>	<b>Objetivo General</b>	<b>Hipótesis nula: H0</b>			Confianza	<b>Muestra</b>		
<b>¿Cuáles son los Factores de interés de los productores agropecuarios del centro poblado El Tesoro, para un modelo de asociatividad en el año 2017?</b>	Identificar los factores de interés de los productores agropecuarios del Centro Poblado El Tesoro, para un modelo de Asociatividad, en el año 2017	No son identificables los factores de interés de los productores agropecuarios del Centro Poblado El Tesoro, para un modelo de Asociatividad, en el año 2017.	Factores de interés de los productores agropecuarios del Centro Poblado el Tesoro	<b>Capital Social</b>	Redes sociales	31 productores agropecuarios del Centro poblado El Tesoro, del distrito de San Benito, Provincia de Contumazá, Departamento de Cajamarca	Cuestionario estructurado, Fichas resumen	
					Estructura y método de trabajo claros			
					Marco legal favorable			
					Valores compartidos			
					Cooperación			
	Objetivos específicos	Hipótesis alternativa:		Son identificables los factores de interés de los productores agropecuarios del Centro Poblado El Tesoro, para un modelo de Asociatividad, en el año 2017.	<b>Acción colectiva</b>			Trabajo en equipo
	Conocer los niveles de productividad de los productores agropecuarios del centro poblado “El Tesoro”. Analizar la situación actual de los productores agropecuarios del Centro Poblado “El Tesoro” en el año 2017. Caracterizar a los productores agropecuarios del Centro Poblado “El Tesoro”. Conocer los niveles de productividad de los productores agropecuarios del centro poblado “El Tesoro”. Identificar la disposición de asociatividad de los productores agropecuarios del Centro Poblado “El Tesoro”.							Comunicación efectiva
								Capacidad de resolución de conflictos
								Disposición para compartir recursos, costos y riesgos
								Intereses comunes
Beneficios colectivos								
			<b>Asociatividad</b>	Acceso a información sobre el negocio				
				Transparencia y mecanismos de control				
				Disposición al cambio				

Anexo Nro. 14: Matriz de consistencia (continuación).

FACTORES DE INTERÉS DE LOS PRODUCTORES AGROPECUARIOS DEL CENTRO POBLADO EL TESORO, PARA UN MODELO DE ASOCIATIVIDAD – 2017							
Planteamiento del problema	Objetivos	Hipótesis	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	Población	Instrumento
<b>Problema general</b>	<b>Objetivo General</b>	<b>Hipótesis nula: H0</b>	Modelo Asociativo	Cultura asociativa:	Acuerdo entre Productores	<b>Muestra</b>	Cuestionario estructurado, Fichas resumen
<p><i>¿Cuáles son los Factores de interés de los productores agropecuarios del centro poblado El Tesoro, para un modelo de asociatividad en el año 2017?</i></p>	<p>Identificar los factores de interés de los productores agropecuarios del Centro Poblado El Tesoro, para un modelo de Asociatividad, en el año 2017</p>	<p>No son identificables los factores de interés de los productores agropecuarios del Centro Poblado El Tesoro, para un modelo de Asociatividad, en el año 2017.</p>			Uso de Recursos		
					Capacidades y/o Actividades Compartidas		
					Niveles de Aprendizaje		
					Valores compartidos		
				Posibilidad de Asociación Comercial	31 productores agropecuarios del Centro poblado El Tesoro, del distrito de San Benito, Provincia de Contumazá, Departamento de Cajamarca		
Tipo de Objetivo Comercial							
Tipo de Objetivo productivo							
Tipo de Objetivo Ambiental							
Resultados colectivos							
	Objetivos específicos	Hipótesis alternativa:	Capital territorial:				
	<p>Conocer los niveles de productividad de los productores agropecuarios del centro poblado “El Tesoro”. Analizar la situación actual de los productores agropecuarios del Centro Poblado “El Tesoro” en el año 2017. Caracterizar a los productores agropecuarios del Centro Poblado “El Tesoro”. Conocer los niveles de productividad de los productores agropecuarios del centro poblado “El Tesoro”. Identificar la disposición de asociatividad de los productores agropecuarios del Centro Poblado “El Tesoro”.</p>	<p>Son identificables los factores de interés de los productores agropecuarios del Centro Poblado El Tesoro, para un modelo de Asociatividad, en el año 2017.</p>					

Anexo Nro. 15: Cuenca hidrográfica del centro poblado el Tesoro.



1.1.

Anexo Nro. 16: Consulta por centros poblados. Ubicación del Tesoro

Inicio

**INEI** INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA E INFORMÁTICA

**SISTEMA DE INFORMACIÓN GEOGRÁFICA**  
**SISTEMA DE CONSULTA DE CENTROS POBLADOS**

REPÚBLICA DEL PERÚ

Área de selección

Ubicación

Departamento: CAJAMARCA

Provincias: CONTUMAZA

Distritos: SAN BENITO

Centro Poblado: TESORO

Buscar

Resultados

TESORO (CONTUMAZA/SAN BENITO)

**Legenda del mapa**

- Capital de distrito
- CCPP Rural - 1
- Límite censal de departamento y provincia
- Límite censal de distrito
- Ríos
- Acequia
- Carre Panamericana
- Carretera Asfaltada
- Carretera Afirmada
- Camino Carrozable
- Camino de herradura
- Límite censal del mapa político del Perú (referencial)

Mapa Base

Informar de un error de Maps

Longitud: -78.9632 Latitud: -7.6739 escala: 300 Metros de Distancia

Datos de mapas ©2016 Google Términos de uso

Anexo Nro. 17: : Consulta por centros poblados. Ubicación del Tesoro



Anexo Nro. 18: Información de habitantes del Tesoro.

Inicio



**SISTEMA DE INFORMACIÓN GEOGRÁFICA**  
SISTEMA DE CONSULTA DE CENTROS POBLADOS



**Ubicación**

Departamento: CAJAMARCA

Provincias: CONTUMAZA

Distritos: SAN BENITO

Centro Poblado:

Buscar

**Resultados**

- SAN BENITO (CONTUMAZA/SAN BENITO)
- LAS LOMAS (CONTUMAZA/SAN BENITO)
- LA CUCHILLA (CONTUMAZA/SAN BENITO)
- PENASCOJAN (CONTUMAZA/SAN BENITO)
- QUID (CONTUMAZA/SAN BENITO)
- FILA DEL CHOLOQUE (CONTUMAZA/SAN BENITO)



Longitud: -78.9812 Latitud: -7.6875 escala: 2.407 Kilometros de Distancia

**TESORO**

Descripción	Total
DEPARTAMENTO	CAJAMARCA
PROVINCIA	CONTUMAZA
DISTRITO	SAN BENITO
CENTRO POBLADO	TESORO
CATEGORIA	-
CODIGO DE UBIGEO Y CENTRO POBLADO	0605050065
LONGITUD	-78.9812516667
LATITUD	-7.68833166667
ALTITUD	328.7
POBLACION	50
VIVIENDA	20
AGUA POR RED PUBLICA	no
ENERGIA ELECTRICA EN LA VIVIENDA	no
DESACUE POR RED PUBLICA	no
VIA DE MAYOR USO	camino de herradura / trocha
TRANSPORTE DE MAYOR USO	a pie
FRECUENCIA	-

Exportar Salir

**Legenda del mapa**

- Capital de distrito
- CCPP Urbano - 1
- CCPP Rural - 67
- Límite censal de departamento y provincia
- Límite censal de distrito
- Rios
- Acequia
- Carre Panamericana
- Carretera Asfaltada
- Carretera Afirmada
- Camino Carrozable
- Camino de herradura

Límite censal del mapa político del Peru (referencial)

*Anexo Nro. 19: Toma de agua San Rafael*



Fuente: Visita de campo por El autor.

*Anexo Nro. 20: Actividades de limpieza de canal de regadío y defensa ribereña Poblado el Tesoro*



Fuente: Visitas de campo por el autor.