



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**

**La asociatividad como estrategia para mejorar la situación
económica financiera de los agricultores de palta del Distrito de
Chao – 2020**

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
Licenciado en Administración

AUTORES:

Jara Santos, José Luis (ORCID: 0000-0001-7803-6255)

Pariaton Dominguez, Riki Hoolber (ORCID: 0000-0001-7097-8387)

ASESOR:

Dr. Guevara Ramírez, José Alexander (ORCID: 0000-0001-7332-0978)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Finanzas

TRUJILLO - PERÚ

2020

Dedicatoria

A Dios por brindarme la sabiduría necesaria y permitirme culminar con éxito esta investigación de tesis, permitiéndome así lograr una de mis metas. Asimismo, a mi querida madre **Victoria Dominguez Peña**, por el apoyo incondicional tanto moral como económico, quien fue el pilar fundamental para mi formación profesional, pero sobre todo por el amor, consejos y enseñanzas para poder hacer de mí una mejor persona.

Pariaton Dominguez, Riki H.

A Dios por las bendiciones diarias con las que me provee. A mi familia, en especial a mi madre **Cecilia Ysabel Santos Anticona**, por el apoyo incondicional en cada momento de mi vida y por sus valiosos consejos.

Jara Santos, José L.

Agradecimiento

En primer lugar, agradecemos a Dios por darnos salud, como a nuestras familias, también por iluminarnos en los momentos más difíciles de nuestras vidas, permitiéndonos conseguir nuestras metas más anheladas.

Agradecemos a nuestra querida alma máter, La Universidad César Vallejo, por contribuir a nuestra formación profesional en todos estos años y brindarnos todos los conocimientos necesarios, para ser competitivos en el mercado laboral, y así ser un orgullo para nuestros padres.

Agradecemos de manera especial a nuestros padres quienes estuvieron acompañándonos y sobre todo apoyándonos en todo este proceso de formación profesional. Asimismo, agradecemos a nuestro asesor metodológico, el Dr. Guevara Ramírez, José Alexander, por el apoyo incondicional y sobre todo por su dedicación, lo cual permitió culminar satisfactoriamente esta investigación.

A nuestros queridos docentes, quienes, con su experiencia y conocimientos inculcados durante el transcurso de nuestra carrera, contribuyeron a formarnos como buenos profesionales con sentido humanista.

Índice de contenidos

Carátula.....	i
Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Índice de contenidos	iv
Índice de tablas	v
Índice de figuras	vi
Resumen.....	viii
Abstract	ix
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. MARCO TEÓRICO	5
III. METODOLOGÍA	26
3.1. Tipo y diseño de la investigación.....	26
3.2. Variables y operacionalización	26
3.3. Población (criterios de selección), muestra, muestreo y unidad de análisis.....	28
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	29
3.5. Procedimientos.....	30
3.6. Método de análisis de datos.....	30
3.7. Aspectos éticos	31
IV. RESULTADOS	32
V. DISCUSIÓN.....	39
VI. CONCLUSIONES	45
VII. RECOMENDACIONES.....	47
VIII. PROPUESTA.....	48
REFERENCIAS	
ANEXOS	

Índice de tablas

Tabla 1: Situación económica financiera de los agricultores de palta del Distrito de Chao – 2020.....	34
Tabla 2: Aspectos económicos de la actividad agrícola individual de los productores de palta del Distrito de Chao – 2020.	36
Tabla 3: Aspectos económicos de la actividad agrícola bajo un enfoque asociativo de los productores de palta del Distrito de Chao – 2020.....	37
Tabla 4: Cronograma de Actividades para formar una asociación de agricultores de palta.	49
Tabla 5: Presupuesto que conlleva la constitución de una asociación.....	50
Tabla 6: Cronograma de capacitación para los agricultores de palta del Distrito de Chao.....	51
Tabla 7: Presupuesto de la capacitación sobre asociatividad.	52
Tabla 8: Cronograma de actividades para reforzar la confianza y cooperación en los agricultores de palta del Distrito de Chao.	53
Tabla 9: Presupuesto del desarrollo del taller de confianza y cooperación.....	54
Tabla 10: Cronograma de actividades para dar a conocer sobre la tecnología de los agricultores del Distrito de Chao.....	55
Tabla 11: Matriz de operacionalización de las variables	70
Tabla 12: Matriz de consistencia lógica.....	71
Tabla 13: Ratios financieros de los agricultores de palta del Distrito de Chao – 2020... ..	106
Tabla 14: Balance general de los agricultores de palta del Distrito de Chao – 2020... ..	108
Tabla 15: Estado de pérdida y ganancia de los agricultores de palta del Distrito de Chao - 2020.....	109
Tabla 16: Estado de pérdida y ganancia de los agricultores de palta del Distrito de Chao - 2020.....	110

Índice de figuras

Figura 1: Factores limitantes de la asociatividad en los agricultores de palta en el Distrito de Chao – 2020.....	32
Figura 2: Factores que favorecen la asociatividad en la actividad agrícola de los productores de palta del Distrito de Chao – 2020.	33
Figura 3: Margen de utilidad neta de los agricultores de palta del Distrito de Chao – 2020.	38
Figura 4: Conocimiento sobre la asociatividad en la actividad agrícola.	111
Figura 5: Agricultores que tienen conocimiento sobre los beneficios de integrar una asociación.	111
Figura 6: Agricultores que tienen confianza en sus vecinos que se dedican a la producción de palta.	112
Figura 7: Agricultores que confían trabajar de manera conjunta.	113
Figura 8: Agricultores que participarían en reuniones comunales.....	113
Figura 9: Agricultores que cumplirían las normas de una asociación.....	114
Figura 10: Agricultores que tienen una buena relación con sus vecinos.	115
Figura 11: Agricultores que suelen reunirse con sus vecinos.....	115
Figura 12: Porcentaje de agricultores que sus ingresos dependen de su actividad agrícola.	116
Figura 13: Porcentaje de agricultores que sus ingresos le permiten vivir sin tener preocupaciones económicas.	117
Figura 14: Porcentaje de agricultores que estarían dispuestos a pagar impuestos al formar una asociación.	117
Figura 15: Porcentaje de agricultores que pertenecen a una asociación o gremio.....	118
Figura 16: Porcentaje de agricultores que estarían dispuestos a formar parte de una asociación de agricultores.	119

Figura 17: Agricultores que cuentan con equipos y herramientas necesarias para desarrollar su actividad agrícola.....	119
Figura 18: Agricultores que en los últimos años han adquirido equipos o herramientas para la actividad agrícola.....	120
Figura 19: Agricultores que hacen uso de financiamiento.....	121
Figura 20: Porcentaje de agricultores que consideran que formando parte de una asociación accederían fácilmente a un financiamiento.....	121
Figura 21: Porcentaje de agricultores que dedican la mayor parte de sus hectáreas al sembrío de palta.....	122
Figura 22: Porcentaje de agricultores que consideran que asociándose tendrían mayores beneficios.....	123
Figura 23: Porcentaje de agricultores que considera que los costos de producción de la palta son altos.....	123
Figura 24: Percepción en cuanto a la asociatividad y la reducción de costos en la producción de palta.....	124
Figura 25: Porcentaje de agricultores que considera que el asesoramiento técnico es clave para mejorar las prácticas agrícolas de su cultivo.....	125
Figura 26: Porcentaje de agricultores que reciben capacitaciones o asistencia técnica por parte de alguna entidad pública.....	125
Figura 27: Porcentaje de agricultores que consideran que la relación que mantienen con sus proveedores es buena.....	126
Figura 28: Porcentaje de agricultores a los que sus proveedores les brindan descuentos considerables.....	127

Resumen

La investigación ha tenido por objetivo general, analizar si la asociatividad es una estrategia para mejorar la situación económica financiera de los agricultores de palta en el Distrito de Chao – 2020. Se aplicó una investigación de tipo aplicada, de diseño no experimental, corte transversal, de tipo descriptiva propositiva, con un enfoque cuantitativo y cualitativo, la población y la muestra de la presente investigación estuvo conformada por 70 agricultores del Distrito de Chao. La información recopilada se procesó en el programa Excel v.2019, obteniendo como resultados que trabajar bajo un modelo asociativo podría reducir los costos en un 17.42% en la actividad agrícola de los agricultores de palta, así también, podrían aumentar su utilidad neta en un 12.65% ya que tendrían acceso a negociar directamente con las empresas lo que permitiría vender sus productos a un mejor precio. Finalmente se concluyó, que la asociatividad si es una estrategia para mejorar la situación económica financiera de los agricultores de palta, ya que unirse para trabajar de manera colectiva permite obtener beneficios tanto en los precios de venta como en la reducción de costos lo que representa mayores ingresos para los agricultores y por ende mejores oportunidades para mejorar su calidad de vida.

Palabras clave: Asociación, Situación económica, Cultivo, Producción agrícola.

Abstract

The general objective of the research was to analyze whether associativity is a strategy to improve the economic and financial situation of avocado farmers in the District of Chao - 2020. An applied research was applied, of non-experimental design, cross-sectional, of a descriptive purposeful type, with a quantitative and qualitative approach, the population and the sample of the present investigation consisted of 70 farmers from the District of Chao. The information collected was processed in the Excel v.2019 program, obtaining as results that working under an associative model could reduce costs by 17.42% in the agricultural activity of avocado farmers, as well as, they could increase their net profit by a 12.65% since they would have access to negotiate directly with the companies which would allow them to sell their products at a better price. Finally, it was concluded that associativity is a strategy to improve the economic and financial situation of avocado farmers, since joining together to work collectively allows obtaining benefits in both sales prices and cost reduction, which represents greater income for farmers and therefore better opportunities to improve their quality of life.

Keywords: Association, Economic situation, Crop, Agricultural production.

I. INTRODUCCIÓN

La agricultura es un sector de suma importancia tanto para la economía como para la sociedad, ya que gracias a esta actividad se formaron muchas organizaciones agroindustriales, que aprovechan las tierras para cultivar y comercializar productos agrícolas al mercado nacional como internacional, lo cual genera miles de puestos de trabajo al año, impulsando el desarrollo y crecimiento económico tanto de la sociedad como del país. Sin embargo, este sector es aprovechado por grandes empresas ubicadas en diferentes puntos de nuestro país, ya que por contar con capacidad financiera pueden expandir muy fácilmente su capacidad de producción y su poder de negociación con diferentes proveedores y/o compradores de los diferentes productos que comercializan.

El Distrito de Chao se encuentra situado en el Departamento de La Libertad, y se caracteriza por la actividad agrícola que se desempeña en la zona, debido a que hay un gran número de empresas agroindustriales, como, por ejemplo, Camposol, Hortifrut, Hass Perú, Nicolini, Dánper, etc., que producen, siembran, cosechan y exportan paltas, mangos, espárragos, arándanos, mandarina, alcachofa, pimiento, etc. Gestión (2019), las exportaciones de palta de la región liberteña representan el 40% de las exportaciones totales en nuestro país, entre ellas el producto que cada vez tiene más acogida en el extranjero es la palta, ya que en el año 2018 sufrió un incremento en un 3.9% respecto al año anterior, significando la suma de 293.2 millones de dólares. En nuestro país, según Agraria (2019), se cosecharon 335 mil toneladas de palta, siendo Lima y La Libertad los máximos productores, se consumió 170 toneladas de las distintas variedades de palta teniendo un consumo per cápita de 3 a 4 kg por persona. Sin embargo, en las zonas existen pequeños agricultores independientes que siembran el producto ya mencionado, ellos no pueden competir individualmente con estas empresas grandes, ya que debido a la falta de dinero no pueden aumentar su capacidad productiva, como tampoco tienen el poder de negociación frente a los posibles compradores, denominados como “intermediarios”, quienes se aprovechan de la situación de diferentes agricultores para comprar su producto a un precio relativamente bajo y venderlos directamente a las empresas agroexportadoras o simplemente distribuirlos a mayoristas y

minoristas, triplicando así sus ganancias, esto genera desinterés por parte de los productores en modificar sus métodos de producción y ampliar sus tierras de cultivo, lo que genera menos ganancias y optar por sembrar otros productos, perjudicando el desarrollo del pequeño agricultor que termina por vender sus productos a precios bajos por falta de dinero, ya que para muchos de ellos, es el único medio de sustento para sus familias. Además de este problema que viven los agricultores del valle de Chao, se suma la poca capacidad tecnológica e infraestructura con la que cuentan para llevar a cabo la producción de sus cultivos, como también el acceso limitado al sistema crediticio, ya que mayormente los agricultores no tienen como sustentar sus ingresos debido a que no emiten ningún comprobante de pago, lo cual se debe a que la mayoría viven en la informalidad. Según Proactivo (2019), más del 80 % de los trabajadores de la agricultura, pesca y minería son informales, lo que oscila alrededor de 8 millones 646 mil 200 peruanos, ya que cada uno de 10 empleados no cuentan con seguro ni están registrados en su sección trabajo, además indica que solo el 12.6% de los trabajadores informales son universitarios y el resto solo tiene primaria o secundaria, es por ello que los agricultores no tienen conocimiento de algunos mecanismos que les ayude a mejorar su manera de operar, lo cual se podría solucionar estableciendo una asociatividad como estrategia debido a que esta interacción entre agricultores, busca agrupar a un conjunto de empresas o individuos que tienen objetivos o intereses en común, pero sobre todo manteniendo la independencia entre los diferentes miembros que lo conforman, es decir que pueden vender su producto de manera grupal o individual cuando lo requieran, logrando superar muchas limitaciones que tienen los agricultores por operar de manera individual, logrando un beneficio grupal, ya que al formar una asociación entre agricultores de palta se podrá conseguir una cosecha a menor costo, mayor producción, conseguir precios competitivos y sobre todo tener la posibilidad de exportar su producto. A pesar de ser una estrategia muy importante y sobre todo que beneficiaría a muchos agricultores, no es típico hablar sobre este tema y muchas de las veces es subestimada ya sea por desconocimiento o desconfianza ya que el agricultor típico en nuestro país está acostumbrado a trabajar solo, sin darse cuenta que aplicando este mecanismo podría conseguir mejores beneficios mejorando así su calidad de vida.

De acuerdo a esta problemática que enfrentan los agricultores del Distrito de Chao, se plantea la siguiente pregunta de investigación ¿Es la asociatividad una estrategia para mejorar la situación económica financiera de los agricultores de palta del Distrito de Chao – 2020?

La presente investigación se justificó por conveniencia porque se buscó conocer la situación económica financiera de los agricultores de palta del Distrito de Chao, y analizar si la asociatividad es el mecanismo con el que dichos agricultores pueden mejorar sus ingresos y así su calidad de vida como la de su familia.

Por otro lado, también se justificó de forma teórica porque se basó en teorías existentes sobre la asociatividad como estrategia económica financiera, proporcionando nuevos conocimientos tanto a los agricultores en su manera de operar, como también a los lectores del presente trabajo de investigación, por otro lado, se buscó generar un trabajo que sirva de referencia para investigaciones futuras.

Así también, esta investigación tiene un impacto social muy importante para los agricultores de palta del Distrito de Chao, porque constituye una propuesta enfocada a mejorar su calidad de vida, buscando operar de manera conjunta pero manteniendo su independencia, logrando ser competitivos tanto en su producción como comercialización de sus productos agrícolas, ya que aplicando este mecanismo obtendrán una mayor rentabilidad de sus cultivos y a la vez se generará más empleos en la zona, logrando así contribuir con la situación económica de otras familias. Por otro lado, esta investigación ayudará a encontrar una mejor solución a los problemas actuales que enfrentan los agricultores del distrito, ya que al operar bajo una asociatividad tienen la posibilidad de obtener financiamiento, acceso a mejor tecnología e infraestructura lo que mejorará sus cosechas, logrando así eliminar al intermediario quien actualmente gana más que el agricultor y por último tendrán la oportunidad de poder exportar su producto a diferentes mercados.

Por último, también tuvo una justificación metodológica ya que para determinar los objetivos de esta investigación se utilizó el instrumento como el cuestionario y entrevistas, lo cual ayudó a recolectar datos para posteriormente plantear alternativas de solución.

El presente trabajo de investigación no lleva hipótesis debido a que es una investigación descriptiva - propositiva. Para Hernández et al., (2014), el estudio descriptivo busca especificar las características del grupo de estudio, para ello recopila información sobre las variables en estudio, y hace mención que el fin de este estudio no es determinar las relaciones de las variables, si no sirve para dar a conocer la situación actual de un contexto o comunidad (p.92). Por otro lado, una investigación con un alcance descriptivo no siempre lleva hipótesis, ya que el autor precisa que sólo se establece hipótesis cuando se busca pronosticar un hecho o dato (p.104).

Los objetivos específicos fueron, determinar los factores que limitan una asociatividad en la actividad agrícola de los productores de palta en el Distrito de Chao – 2020, determinar los factores que favorecen la asociatividad en la actividad agrícola de los productores de palta en el Distrito de Chao – 2020, analizar la situación económica financiera actual de los agricultores de palta del Distrito de Chao – 2020, y, por último, proponer la asociatividad como estrategia para mejorar la situación económica financiera de los agricultores de palta en el Distrito de Chao – 2020.

El objetivo general de la investigación fue analizar si la asociatividad es una estrategia para mejorar la situación económica financiera de los agricultores de palta en el Distrito de Chao – 2020.

II. MARCO TEÓRICO

Solorio (2015), realizó una investigación el cual tuvo por título, “Modelo de comercialización del aguacate orgánico en la región de Uruapan – Michoacán de Ocampo”, en el cual llegó a la conclusión que la agricultura incipiente de los pequeños agricultores de aguacate es una buena alternativa de negocio pues economiza, producen en un alto volumen a bajos costos. El aguacate es un producto que va ganando terreno en el ámbito local como internacional por ende se considera en expansión, por consiguiente, les da la oportunidad de generar un buen margen para el agricultor pues elimina a los intermediarios que participan en el proceso de distribución económica, dándole un mayor valor al aguacate, elevando sus ganancias.

Núñez (2016), llevó a cabo una investigación titulada, “La asociatividad de productores agropecuarios San Roque y su incidencia en la economía familiar de los socios de la comunidad de Huachi – Ecuador”, en el que concluye que es beneficioso asociarse entre comunidades pues se mezclaran distintos pensamientos, técnicas y tecnologías para mejorar su actividad agrícola, el 62.16% de los agricultores encuestados que pertenecen a la asociación indican que al ser parte de este mecanismo les ha permitido aumentar sus ingresos y por consiguiente su calidad de vida, por otra parte, el 70.27% de los encuestados consideran que la venta de los productos de manera conjunta es más favorable que comercializarlos de manera individual, por el mismo hecho de que se obtienen un mejor precio en el mercado. Sin embargo, muchos de los miembros de la comunidad desconocen los procesos para llevar a cabo la contabilidad, la interacción con los clientes y las buenas prácticas de manufactura. Por ende, la asociatividad permitirá mejorar sus ventas, ingresos, asesoría jurídica y tener mayores oportunidades de negocio.

Albo (2016), desarrolló una investigación el cual tuvo por título, “Génesis y desarrollo de las asociaciones agrícolas y de propietarios territoriales en España”, en el cual llegó a la conclusión que las asociaciones se crean con la intención de defender los intereses de cada unidad de producción, cuando nace una asociación las buenas gestiones de los directivos muchas veces llevan a cumplir sus metas y surgen más asociaciones debido al éxito de la primera. En España las asociaciones se expanden por todo el país y se incorporan a ellos otros grupos de productores

que replican el éxito de asociaciones en otras ciudades, los agricultores añaden sus propias experiencias, procesos y tecnologías este conglomerado de vivencias lleva a lograr el éxito de las asociaciones.

Castellanos (2016), realizó una investigación el cual tuvo por título, “Asociatividad aplicada estratégicamente para impulsar el desarrollo de los productores de espinaca en Colombia”, llegando a concluir que los productores de espinaca realizan sus procesos de cosecha de manera independiente y con técnicas obsoletas, para superar dichos inconvenientes decidieron asociarse pues dicho mecanismo les da más beneficios económicos, tecnológicos, asesorías, financiamiento, capacidades operativas potenciando a todo un sector. Además, de abrirles las puertas en el mercado local e internacional dando más oportunidad de ventas y cotizando más sus productos, generando más ganancias directas para los mismos agricultores.

Carrión y Gortaire (2016), realizaron una investigación el cual llevó por título, “Análisis de la asociatividad en el desarrollo socio – económico de las comunidades campesinas de la parroquia Febres Cordero, Provincia de los Ríos, Guayaquil – Ecuador”, en el cual concluyeron que la asociatividad es una alternativa para mejorar los niveles socioeconómicos de las comunidades campesinas ya que gracias a las ventajas competitivas que obtienen al trabajar de manera colectiva logran posicionarse en el mercado generando mayor competitividad y productividad de la zona, ya que de manera individual los agricultores no tienen capacidad productiva, debido a que el 72.22% de los agricultores de la zona solo cuentan con 1 – 10 hectáreas de tierra, por otro lado, queda comprobado que los agricultores no cuentan con poder negociativo, ya que solo el 23% comercializa sus productos directamente sin intermediarios, por lo que el 72% de los agricultores indican que comercializar sus productos con los intermediarios disminuye notablemente sus ganancias pues no le pagan el precio que deben, lo que cambiaría al trabajar de manera conjunta.

Tovar (2017), realizó una investigación el cual llevó por título, “Asociatividad: estrategia para mejorar la competitividad de los productores de ñame del Departamento de Sucre”, llegó a la conclusión que llevar a cabo un modelo asociativo es una estrategia que impulsa el crecimiento económico, social y

competitivo de los productores, por otro lado, indica que los principales factores para llevar a cabo la asociatividad es el costo de producción, nivel de instrucción, comunicación, innovación, ubicación geográfica, vías de acceso y la dinámica del negocio.

González (2018), desarrolló una investigación titulada, “Asociatividad y desarrollo económico de los productores de cacao en La Provincia de los Ríos - Ecuador”, en el cual concluye que la asociatividad impacta significativamente en el crecimiento económico de los productores de cacao, ya que este mecanismo ayuda a incrementar los ingresos, aumenta el precio de venta por el mismo hecho de que los agricultores al trabajar de manera conjunta, ofrecen una mayor producción lo cual les da un poder de negociación frente a los clientes como proveedores, por otro lado, disminuye los costos de producción ya que al estar asociados adquieren un aprendizaje colaborativo lo cual hace que los agricultores sean más eficientes a la hora de realizar sus operaciones.

Bonilla, Bonilla, Sornoza y Solórzano (2019), realizaron una investigación titulada, “Impacto Socioeconómico de la asociatividad de productores de arroz - Ecuador”, se llegó a concluir que la agrupación de la asociatividad ha tenido un impacto favorable ya que ha permitido la tecnificación de los cultivos de arroz, ha reducido los costos por la compra de los insumos de manera conjunta, por otra parte, las 80 familias productoras de arroz que forman parte de la asociación indican que aplicar este mecanismo ha permitido mejorar su calidad de vida ya que desde entonces obtienen mayores ingresos gracias a la productividad y una política de precios justos.

Aispur y Toapanta (2019), desarrollaron una investigación titulada, “Análisis de la asociatividad financiera de los pequeños productores de papas del sector rural del cantón Saquisilí, Propuesta para la creación de una red de integración económica financiera – Ecuador”, en el cual concluye que la asociatividad influye en el crecimiento económico de los pequeños productores de papas ya que el valor crítico dio como resultado 3.8 y el resultado del chi cuadrado es de 4.7, por lo cual se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis del investigador, por lo que se deduce que la asociatividad es un mecanismo muy importante para el crecimiento de los productores ya que el 78% de los agricultores encuestados indican que

trabajando bajo este mecanismo permitiría reducir sus costos y aumentar su rentabilidad de sus cultivos por las operaciones agrícolas, mejorando así su calidad de vida.

En el ámbito nacional, Mauricio (2014), desarrolló una investigación titulada, “La asociatividad como estrategia para mejorar la competitividad de la red de productores de Quinoa en Sánchez Carrión – Huamachuco, en la cual concluye, que una asociatividad como estrategia influye positivamente y considerablemente a poder mejorar la competitividad de los productores de Quinoa, ya que el 85% de los agricultores encuestados manifiestan que su rentabilidad ha mejorado en un nivel medio al trabajar bajo un mecanismo asociativo, así como también, el 75% manifiesta que sus costos de producir y comercializar sus productos disminuyeron considerablemente, por otro lado, el 85% de los agricultores indican que trabajando conjuntamente el rendimiento por hectárea ha mejorado considerablemente, como también el 90% de los agricultores indican que ha aumentado su participación en el mercado.

Vásquez y Zapata (2015), desarrollaron una investigación titulada, “Factores que influyen en la asociatividad de los productores de mango en el valle de Motupe – Olmos”, llegando a concluir que los factores que tienen mayor influencia en la asociatividad de los agricultores de mango es la capacidad de producción, la asistencia técnica ya que el 26% de los agricultores no llevan una asesoría adecuada, por otro lado, el grado educativo es otro factor importante porque mayormente los agricultores con estudio superior tienden a asociarse debido a que poseen el conocimiento de los beneficios de aplicar este mecanismo, así mismo, el 21.6% de los productores de mango desconocen cómo exportar, de acuerdo a la investigación solo el 17.6% de los agricultores realizan la exportación de sus productos entre el 51% y 75% del total de su producción y por último, la falta de financiamiento es un factor que limita la producción como la exportación de sus cultivos, debido a que el 41.6% no tiene acceso al crédito.

Ferrando (2015), realizó una investigación titulada, “Asociatividad para mejora de la competitividad de pequeños productores agrícolas”, se llegó a la conclusión que la asociatividad de los pequeños agricultores es un mecanismo que permite desarrollar el aspecto competitivo en sus actividades agrícolas, y la manera más

importante para llevar a cabo una asociación son las cooperativas, agrupaciones campesinas y nativas, en segundo lugar están los clúster, cadenas productivas, redes empresariales verticales y horizontales, sociedades agrícolas de interés social, uniones de ahorros y crédito.

Cáceres y Mendoza (2016), realizaron una investigación titulada, “Impacto de la Asociatividad en la rentabilidad de la Asociación de Ganaderos Agroindustria San Juan Gallito, Distrito de San José – Lambayeque”, en el cual llegaron a concluir que la asociatividad ha incrementado la renta de la asociación de ganaderos, ya que el activo total ha producido un 17.22% de ganancia neta, por otra parte, el capital de los socios ha producido 26.44% de ganancia y las ventas netas ha producido el 3.47% de ganancia, por último, la conformación de la asociación ha hecho posible que los ganaderos comercialicen su producto directamente a la empresa Gloria, obteniendo un precio de venta promedio de S/1.09 el litro de leche, un precio mayor a comparación de cuando operaban de manera individual.

Rocha (2016), realizó una investigación titulada, “Análisis de los factores que limitan la mejora económica de los productores rurales organizados en el Distrito de Yarabamba – Arequipa”, llegando a concluir que existen distintos factores que limitan la asociatividad, factores como económicos, sociales, políticos, aduaneros y logísticos. En este distrito muchos de los agricultores tienen desconfianza de otros miembros de las asociaciones, de los 117 participantes de la encuesta el 63% se refiere a desconfiar. En cuanto al factor económico las personas no acuden a créditos de los bancos por el elevado precio de los intereses y a las cooperativas no acuden pues les parece muy burocrático el acceso a un crédito o asociarse.

Alva y Chávez (2018), llevaron a cabo una investigación titulada, “Propuesta de asociatividad de productores de tarwi de la provincia de Cajamarca para la exportación en snack al mercado Mexicano”, en el cual concluyeron que la propuesta de asociatividad ayudará a que su producto llegue a mercados internacionales con un valor agregado como lo es el snack, ya que los resultados de la investigación confirman que los agricultores tienen la capacidad productiva, como también cuentan con hectáreas disponibles para expandir su siembra, por otro lado, la asociatividad les permitirá aplicar una mejor tecnología en sus cultivos,

lo cual ayudaría a mejorar sus productos y por ende aumentar sus ganancias, por lo cual recomiendan trabajar bajo la modalidad de una cooperativa.

Rodríguez y Cajusol (2018), realizaron una investigación el cual tuvo por título, “Modelo de asociatividad para la mejora en la organización agropecuaria de productores de Yambrasbamba – Amazonas”, en el cual concluyó que el modelo adecuado para desarrollar una asociatividad tiene seis etapas, las cuales son, el ámbito social, productivo, comercial y de gestión a nivel individual apoyándose en grupos que garanticen el desarrollo adecuado de las etapas de promoción y selección, confianza, consolidación institucional, plan de prueba, planeación estratégica, gestión y ejecución del plan estratégico.

Guerrero (2019), llevó a cabo una investigación titulada, “Propuesta de asociatividad para mejorar la gestión y competitividad de los productores de pimiento piquillo en el Distrito de Motupe – Lambayeque”, en el cual llegó a concluir que el modelo más adecuado para la propuesta de asociatividad es implementar la metodología CEFE, el cual se basa en diferentes instrumentos que ayudan que las personas sepan sus puntos fuertes como débiles y lograr una técnica que les permita desarrollarse o implementar su propio negocio, logrando una mejor condición económica.

En el ámbito local, Aliaga (2017), realizó una investigación titulada, “La asociatividad agraria como estrategia para mejorar la competitividad de los productores de maracuyá de la agrocooperativa Quñijallpa del Distrito de Chao”, llegando a concluir la afirmación de la hipótesis planteada en la investigación ya que en la prueba del Chi² de Pearson en donde se pudo obtener un Chi² calculado superior al Chi² de la tabla, determinó que un mecanismo asociativo como estrategia influye de forma positiva en aumentar la competitividad de los agricultores de maracuyá.

Leyva (2017), llevó a cabo una investigación el cual tuvo por título, “Asociatividad como estrategia de exportación de maracuyá al mercado holandés por los productores del Valle Santa Catalina – La Libertad”, en el cual concluyó que la asociatividad de los agricultores permite la exportación de sus productos agrícolas, ya que los productores tienen la capacidad para trabajar y asociarse ya que son un

total de 345 productores siendo una oportunidad para generar un mayor ingreso y a la vez una capacidad de producción mayor con lo que se puede cumplir los pedidos del mercado exterior.

Gutiérrez (2017), desarrolló una investigación titulada, “Factores que limitan la asociatividad para exportar la palta hass en el centro poblado Buena Vista – Chao”, en el cual llegó a concluir los factores más relevantes que limitan los agricultores para asociarse son, capacitación, cultura cooperativa, la confianza, la comunicación y el manejo de la agro exportación ya que representa menos del 60% del total de los encuestados, por otro lado, del total de los productores que fueron partícipes del estudio, ninguno pertenece a ningún tipo de asociatividad de productores de palta, pero tampoco están 100% convencidos de ser parte de una de ellas, ya que solo el 49% ha señalado que está de acuerdo en agruparse para operar de una manera conjunta en beneficio de todos.

Benites (2017), desarrolló una investigación titulada, “Factores limitantes para el desarrollo de la asociatividad en la agricultura del Distrito de Julcán”, en el cual llegó a concluir que los factores que limitan fomentar la asociatividad en la agricultura es la capacidad productiva ya que el 67% del total de encuestados expresaron que son dueños de terrenos inferiores a 5 hectáreas en los cuales se siembra principalmente papa, cebada y trigo, por otro lado, el estudio arrojó que las tierras no son aprovechadas al máximo ya que las hectáreas que se designa a la actividad agrícola es del 73%, y otro de los grandes problemas que enfrentan las personas dedicadas a esta actividad es el acceso a obtener préstamos y por último, la escasa o mejor dicho nula asistencia técnica para mejorar sus cultivos.

Esquivel (2018), desarrolló una investigación el cual tuvo por título, “Factores que limitan la asociatividad para la exportación de los agricultores de palta hass del Distrito de Chao”, en el cual llegó a concluir que los aspectos que impiden llevar a cabo la asociatividad, es el desconocimiento en un 48.3%, siguiendo con la desconfianza que existe entre los mismos agricultores en un 62.1%, determinando que el interés por llevar a cabo este mecanismo es de 77%, por otro lado la cooperación entre los mismos productores de dicho producto es muy bajo en un 72.4%, por consiguiente el 74.7% del total de los encuestados dice que no existe una institución que promulgue la aplicación de este mecanismo como herramienta

estratégica, por último, el nivel de conocimiento para vender sus productos al exterior es muy baja en un 67.8%, lo cual comprueba que existe varios aspectos que impiden llevar a cabo el trabajo en conjunto entre los diferentes productores.

La asociatividad para el Ministerio de agricultura (Minagri, 2014), es un mecanismo en donde se agrupan voluntariamente un conjunto de empresas o individuos que comparten intereses en común, utilizando de manera eficiente todos los recursos para mejorar los ingresos provenientes de la comercialización, permitiéndoles aplicar una economía de escala, como también incorporarse a mejores mercados (p.38).

Santiago et al. (2015), la asociatividad es la integración voluntariamente de un conjunto de empresas que colaboran para alcanzar un objetivo en común, manteniendo su independencia en ciertos aspectos, por lo cual este mecanismo se ha convertido en una gran oportunidad para desarrollar la actividad agroindustrial ya que impulsa su desarrollo en el aspecto económico como en lo competitivo, permitiéndoles hacer frente algunas limitaciones como los cambios que experimenta el mercado, es por ello que el autor hace énfasis en utilizar esta estrategia ya que se ha implementado exitosamente en diferentes países latinoamericanos. Por otro lado, Haeringer et al. (como se citó en Suárez et al., 2018) se refiere al trabajo asociativo como la capacidad que tienen los actores sociales para dar solución a los problemas individuales como colectivos del grupo de interés, basándose en la reciprocidad, participación democrática y sobre todo en el trabajo en grupo.

En el aspecto agrícola, Dequino (2019), define que la asociatividad funciona como una herramienta que ayuda a resolver dificultades que enfrenta el productor individualmente, es por ello que este mecanismo busca integrar pequeños y medianos agricultores que trabajan en conjunto para lograr alcanzar un objetivo en común, integrando sus actividades de producción y comercialización permitiéndoles desarrollar una ventaja competitiva. Por otra parte Sevilla (como se citó en Liñán, 2018), hace mención que las asociaciones de productores agropecuarios se definen como un grupo de individuos con carácter jurídico que persiguen un mismo objetivo en común sin tener la intención de lucrar, sino más bien lograr una ventaja competitiva que ayude a mejorar la situación económica

colectiva ya que los beneficiarios serán los productores que formen parte de este grupo integrado, y otro punto a resaltar es que esta asociatividad será gestionada por los mismos socios.

Para Regalado (2018), la asociatividad es una forma de agrupar a pequeños productores o empresarios que comparten un objetivo en común, pero sobre todo este vínculo es para hacer frente a los cambios del mercado cumpliendo con los volúmenes de producción necesario para lograr desarrollar el sector, logrando así una ventaja competitiva y un mejor nivel de vida.

Las definiciones de los diferentes autores resaltan que la asociatividad es una gran herramienta para los productores de palta del Distrito de Chao, ya que al realizar sus operaciones conjuntamente tendrán una ventaja competitiva, debido a que aumentará su capacidad de producción como la de negociación, teniendo un trato directo del productor con la planta, lo cual vienen hacer todas las empresas agroexportadoras de la zona, logrando así tener un precio de venta mayor a diferencia de operar individualmente, además podrá centralizar los costos administrativos requeridos para su formalidad mejorando su eficiencia.

Montero y Calderón (2020), las asociaciones son mecanismos que fomentan el desarrollo y la competitividad de las organizaciones, ya que la colaboración de los integrantes permite reducir los costos y mejorar en cuanto a las prácticas agrícolas, pero no toda asociación es sinónimo de generador de beneficios, por el mismo hecho que el éxito de este mecanismo recae en gran parte en el grado de confianza que existe entre los integrantes y así también en el capital social existente en el territorio en el cual se lleva a cabo las actividades. Es por ello que Belalcázar y Timana (2016), indican que los factores para llevar a cabo la asociatividad es el nivel de conocimiento, confianza, compromiso, comunicación, beneficio económico, cooperación y capacidad tecnológica. La asociatividad genera gran impacto para los productores agrícolas, ya que este mecanismo supone un trabajo colectivo, en el cual los participantes unen esfuerzos para alcanzar un objetivo en común, permitiendo obtener nuevos conocimientos y enfrentar las dificultades de manera conjunta, logrando encontrar la mejor solución.

Por otro lado, en la investigación de Buse et al. (2017), se coincide con algunos aspectos enmarcados por los autores de la investigación anterior, sin embargo, para que la asociación tenga éxito plantean utilizar su técnica denominada las ocho "C", el cual viene a ser la letra inicial de cada una de estas palabras, confianza, convivencia, credibilidad, conflictos, cantidad, calidad, continuidad y clima organizacional. La finalidad de aplicar esta técnica es evaluar y encontrar la mejor solución para los puntos más carentes según el perfil de los asociados.

Para Tsoukas y Vladimirou (como se citó en Suárez y Suárez, 2017), el conocimiento es la capacidad de cada persona para diferenciar y expresar una opinión sobre un contexto, es por ello que el autor hace mención que el conocimiento es de gran importancia para que las personas cumplan las reglas o normas que establezcan una organización (p.87). En nuestro país el agricultor mayormente opera de manera individual por diversos motivos, entre ellos es el desconocimiento de un mecanismo que les ayude a maximizar su rentabilidad, ya que en muchos de los casos los ingresos por su producción agrícola no cubren los costos de producción, siendo un punto perjudicial para la economía del pequeño y mediano agricultor.

La confianza es un factor importante para el éxito de una asociatividad, ya que el grado de confianza que existe entre los socios hace posible llevar a cabo la estrategia asociativa, por otro lado, si existe desconfianza entre los socios, el negocio será un fracaso, es por ello que la confianza se define como la seguridad o esperanza que una persona tiene en una actividad o en una persona, por lo cual, se recomienda que se rompa esa barrera para poder llevar a cabo relaciones más sólidas confiando en las buenas prácticas de los asociados (Vinelli, 2019). Para Soto et al. (2015), la confianza es un sentido de familiaridad que se siente por otra persona, el mismo que se caracteriza por el respeto y el apoyo mutuo, ya que la confianza crea un entorno de desarrollo y crecimiento para los actores que comparten este valor.

El compromiso es una obligación contraída, es decir que los asociados deben cumplir y respetar las normas establecidas por consenso por los integrantes que forman parte de la asociatividad, lo cual se puede lograr si los dirigentes logran desarrollar la participación activa y una buena comunicación por parte de los

asociados (Amézaga et al., 2013). Goodman y Dion (como se citó en Martins et al., 2017) indica que el compromiso surge cuando existe un alto nivel de confianza, así mismo, requiere de un entorno favorable que permita la cooperación entre los actores.

Una buena comunicación debe ser transparente, lo cual ayuda a construir relaciones duraderas entre los asociados logrando ser exitosa en el tiempo, de lo contrario la asociatividad no tendrá resultados positivos, el autor hace mención que una buena comunicación permite que los asociados tengan acceso a la información estratégica, por ejemplo, conocer el precio de venta, precio de compra de insumos, resultados de auditorías entre otras (Amézaga et al., 2013).

Lacki (2017), “el mejor negocio no es vivir de la agricultura si no de los agricultores”, esta frase nos da entender que los más beneficiados en este negocio son los intermediarios, ya que según en su investigación publicada hace mención que los productores latinoamericanos están recibiendo un aproximado de 15% del precio que el consumidor paga por los productos en un supermercado, frutería, u otro establecimiento, por lo cual el beneficio económico por parte de los agricultores es una mínima cantidad.

Rodríguez (2014), la cooperación se define como el trabajo de manera conjunta con quienes se comparte un objetivo en común, con la finalidad de poder lograr los objetivos trazados a un menor costo. Por otro lado, La Nación (2019), hace referencia que la cooperación entre los agricultores es muy relevante para su crecimiento, debido a que consiste en que diferentes productores agrícolas se presten su maquinaria para poder trabajar, pero no solo es brindar soporte en ese aspecto si no también apoyarse mutuamente en el aspecto técnico, por ejemplo, los asesoramientos.

Peláez (2017), la tecnología aplicada a la actividad agrícola, también se conoce como la agrotecnología, la cual permite a los productores conocer que métodos, maquinaria o partes de sus terrenos son más productivas, obteniendo una mayor rentabilidad y siendo más eficientes en la cosecha de sus cultivos. Para Calvo (2019), la tecnología en la agricultura es una herramienta que va de la mano en el método de trabajo mejorando la eficiencia, ya que se busca hacer más fácil el

trabajo de los productores con un adecuado manejo de los recursos, logrando aumentar la rentabilidad de las cosechas.

Ortega (2016), los factores que favorecen trabajar bajo un mecanismo de asociatividad es obtener financiamiento por parte de entidades bancarias, así también incrementa la capacidad productiva reduciendo los costos considerablemente, como también ayuda a obtener asistencia técnica lo cual garantiza un mejor manejo de sus cultivos, por último, esta herramienta ayuda a incrementar la capacidad de negociación con diferentes proveedores y a la vez con los compradores. Así mismo, permite la generación de capital social, lo cual contribuye al desarrollo de un territorio, logrando una mayor competitividad, productividad y sostenibilidad para las Mypes ya que al asociarse tienen la capacidad económica para incorporar tecnología en sus procesos productivos, lo que garantiza una mejor calidad de sus productos, teniendo así la oportunidad de incursionar en nuevos mercados (Melo, Melo y Fonseca, 2017).

El sector agrario es un pilar para la economía de un país, sin embargo, son pocos los agricultores que pueden obtener un financiamiento para desarrollar sus cultivos, ya que para acceder a los préstamos bancarios existen muchas barreras, entre ellas el alto costo que este requiere, lo cual conlleva a que los productores busquen financiarse por medios informales, por ejemplo, por medio de arrendatarios de dinero (García, 2019).

Betancourt (2016), la capacidad de producción es la cantidad de bienes o servicios que una empresa puede producir, fabricar o puede ser el volumen recibido, almacenado en un tiempo determinado.

La Organización de las Naciones Unidas de la Alimentación y de la Agricultura (FAO, 2016), hace mención que la asistencia técnica es un instrumento clave y de suma importancia que consiste en brindar capacitaciones con el fin de desarrollar a los agricultores, lo cual permite mejorar sus ingresos, el desempeño productivo, y así garantizar una mejor calidad de vida. Por otro lado, Agraria (2019), indica que la asistencia técnica son capacitaciones que se le brinda a los agricultores con el fin de disminuir las pérdidas de los cultivos por alguna plaga o enfermedades que

presenten los cultivos del pequeño y mediano agricultor, ya que mayormente son ellos quienes desarrollan una agricultura familiar.

El poder de negociación es definido como la capacidad que tiene una de las partes para hacer uso de todos los recursos disponibles para condicionar e influir en un proceso de negociación, imponiendo sus condiciones que ayuden a cumplir sus objetivos establecidos (Lasso, 2019). Para Bush (2016), el poder de negociación es la capacidad de influir con mayor poder en otra persona, aprovechando llegar a acuerdos favorables para ambos.

La importancia de la asociatividad como estrategia recae en lo relevante que es para desarrollar la agricultura familiar, logrando ser más competitivos, ya que permite incrementar la producción y el margen de ganancias de sus cultivos, siendo así más rentables, es por ello que indica que se les debe brindar un financiamiento a los agricultores, pero sobre todo asesoría técnica y de innovación (De la Vega, 2019). Para Junguito (2019), los objetivos principales para establecer una asociación son, fomentar el crecimiento tanto colectivo como individual de cada asociado, así mismo, impulsar el crecimiento del sector y la participación de la comunidad, contribuir con la implementación de tecnología en los procesos productivos y prestar servicios de apoyo en sus actividades colectivas con la finalidad de ser más eficientes.

Vélez, et al. (2019), considera los siguientes tipos de asociatividad, subcontratación, alianzas estratégicas, cadena productiva, pools de compra, joint venture, cooperativa, consorcios, redes de cooperación, distritos industriales, articulación comercial, minicadenas productivas, maquilas, grupos de exportación, núcleos empresariales y redes de servicio.

Alva (2018), la subcontratación son relaciones verticales es decir que las empresas dedican su producción a empresas grandes, a diferencia de las alianzas estratégicas que son relaciones horizontales entre organizaciones que se enfrentan en el mismo contexto pero que llegan a ciertos acuerdos para beneficiarse en sus actividades.

Por otro lado, las cadenas productivas son de gran importancia debido a que generan una producción de alto valor agregado, ya que está constituido por varios

actores que están interrelacionados en las operaciones tanto de producción como transformación y venta de los productos, logrando desarrollar una ventaja competitiva y el desarrollo económico de las localidades (González y Expósito, 2018).

Algalobo y Pusse (2017), los pools de compra son aquellas empresas que se unen para tener una capacidad de negociación a la hora de adquirir productos o algún servicio en común, obteniendo así precios bajos, por otro lado, el joint Venture, es una alianza estratégica en donde dos empresas unen esfuerzos para diseñar, ofrecer un mejor servicio, penetrar nuevos mercados, u otras actividades, aprovechando sus capacidades como empresa sin perder su autonomía.

Una cooperativa es una asociación autónoma, en el cual un grupo de personas mezclan todos sus recursos de capital con el fin de obtener diferentes beneficios de negocios individuales, aspiraciones económicas, sociales y/o culturales (Majee y Hoyt, 2011).

Los consorcios son un tipo de asociatividad donde dos o más personas se agrupan para trabajar de manera activa logrando obtener un beneficio en común, caracterizándose por no perder su independencia, logrando así aumentar la productividad, reducir costos y acceso a mejor infraestructura y tecnología (Allende, 2019).

Jova, et al. (2017), las redes de cooperación son cuando dos o más empresas unen sus esfuerzos mediante una organización que se encarga de coordinar y distribuir un proyecto en común, permitiendo desarrollar formas dinámicas para obtener nuevos conocimientos lo cual ayuda a convertirlos en líderes en su rubro.

La asociatividad mediante distritos industriales son el conjunto de empresas que pertenecen a una industria y que se apoyan de manera constante para poder incrementar y fortalecer la competitividad de dichas empresas que la conforman, por otro lado, también define como articulación comercial, a la relación que existe entre organizaciones que ofertan y demandan un producto, mediante un tercero que sirve de intermediario (Verdezoto, 2019).

Aliaga (2017), las minicadenas productivas como una oportunidad para potenciar las capacidades de los microempresarios de una nación, minicadenas es una forma

de asociatividad donde se busca cerrar brechas de comercialización, es un eslabón o encadenamiento productivo de dos o más empresas, teniendo la oportunidad de realizar un negocio con otras empresas mucho más grandes.

Carstensen (2019), la maquila es la derivación de algunos de los procesos productivos a terceros bajo el uso de los medios de producción y de la propia o ajena fuerza de trabajo (p. 199).

Vásquez y Montoya (2017), define a los últimos tres tipos de asociatividad:

Los grupos de exportación son empresas que componen un sector común que unen fuerzas para poder penetrar a mercados internacionales a un costo mucho menor que al operar de forma individual, por otro lado, gracias a esta asociatividad se mejora las condiciones de oferta y el poder de negociación posicionando su imagen con sus clientes. Por consiguiente, los núcleos empresariales son un conjunto de individuos que se agrupan con la finalidad de encontrar una solución a su problema en común compartiendo cualquier tipo de experiencia, por último, define a las redes de servicio como un grupo que trabaja de manera conjunta para lograr satisfacer las necesidades de los potenciales clientes.

Las etapas del proceso asociativo de acuerdo a Liendo y Martínez (como se citó en Cortez y Peralta, 2017), se dividen en cinco fases: la primera etapa es la fase de gestación, en donde se analiza las competencias de cada empresa que formará el grupo asociativo, despertando su interés por ser partícipe del proyecto, la siguiente etapa es la estructuración en el cual los miembros partícipes del grupo conocen su rol estableciendo estrategias para alcanzar los objetivos trazados, el tercer proceso es la fase de madurez en la cual los integrantes del grupo pactan acuerdos que se deben llevar a cabo por todos los participantes de la asociatividad y acuerdan la forma jurídica para constituirse, la penúltima fase es la etapa productiva o más conocida como la de gestión debido a que en este proceso se pone en marcha las estrategias establecidas en consenso con el fin de llegar a la meta, y por último, etapa de declinación e innovación, es la fase que inicia cuando los resultados no son los esperados ya que el costo beneficio del proyecto es negativo, por lo que se re direcciona las estrategias del grupo.

Fabra (2015), en su artículo refiere que la situación económica es el patrimonio personal, empresarial o de una sociedad, de acuerdo a la totalidad de activos y bienes que han logrado en su existencia. Además, menciona que la situación económica de una empresa conlleva a tener buenos resultados.

Yañez (2017), refiere a la situación financiera como la capacidad y disponibilidad propia de las empresas, sociedades o personas para hacer frente a sus obligaciones financieras, tributarias, laborales. Es decir, una organización puede tener una excelente situación económica y pésima situación financiera para hacer frente a sus obligaciones. La liquidez que gocen las empresas les hace tener una buena situación financiera pero pésima situación económica si estas deudas superan su patrimonio.

Zapata (2017), refiere al análisis financiero como la herramienta para poder analizar la posición y desempeño, para poder evaluar el desempeño hacia el futuro basado en los estados financieros, el análisis financiero es pieza clave pues ayuda a optimizar los recursos económicos y financieros de las organizaciones, conllevando a conocer la posición económica para poder aplicar estrategias convenientes para luego analizar, interpretar y poder tomar decisiones acertadas. El análisis de los estados financieros consiste en agrupar diferentes elementos que componen estos estados financieros, analizando los distintos métodos, interpretándose para tomar decisiones, implementando diversos instrumentos financieros, un excelente raciocinio de parte del analista, que indaga e investiga por medio de la información de los estados financieros para planificar el futuro inmediato de la empresa. Este análisis brinda respuestas concernientes e interrogantes que la empresa plantea.

Estupiñán (2015), por lo general las entidades deben presentar ante el ente tributario el estado de situación, el cual refiere la situación financiera actual y, además, nos indica la situación financiera de una organización en un tiempo dado, que arrastra desde la creación de la empresa a una fecha actual o de interés, agrupada en activos, pasivos y la diferencia por capital. Esta información debe ser veraz y oportuna. Los activos nos muestran la capacidad de recursos con los que cuenta una empresa para disponer de efectivo, los pasivos nos muestran las obligaciones que tienen las empresas con terceros mientras que el patrimonio nos

muestra los aportes realizados por los dueños de la empresa para su creación, inversión y reinversión.

Las empresas independientemente de sus funciones, tamaño o rubro requieren de un estado que muestre su rendimiento, es decir, los resultados obtenidos en un periodo de tiempo, midiendo el desempeño operativo, para ello se utiliza el estado de ganancias, el mismo que muestra los ingresos en un periodo, costos y gastos para poder determinar los ingresos ya que las diferencias entre ingresos nos dan utilidades o pérdidas que servirán para cancelar el impuesto a la renta. Por otro lado, hace mención que en las empresas el efectivo es vital pues permite hacer frente a sus obligaciones inmediatas, ya que contar con liquidez les ayuda a operar de manera continua, para ello se utiliza el flujo de efectivo, el cual sirve para conocer si se tiene el poder de lidiar con los acreedores, proveedores, trabajadores y accionistas. El movimiento de dinero permite poder valerse por sí mismo sin necesidad de optar por un agente externo, el cual podría brindar liquidez a un costo elevado (Estupiñán, 2017).

Oliveros y Vargas (2017), la importancia del análisis financiero recae en la interacción de los recursos monetarios de las empresas, con el objetivo de planificar y controlar. De ello deriva fortalezas y debilidades económicas – financieras con la finalidad de crear estrategias que permitan superarlas, este análisis permite crear estrategias orientadas al futuro.

Baena (2014), destaca los principales métodos de análisis financieros:

El método de análisis horizontal (dinámico): Proporciona información de la evolución y la actualidad económica de una organización en un periodo determinado, sirviendo para poder comparar resultados. Por consiguiente, el análisis vertical (estático): Proporciona información de la situación económica en un momento específico, compara los resultados verticales, determinando el porcentaje de participación en el rubro.

Por último, los ratios financieros

Para Gonzáles (2013), “son indicadores que ayudan a concretar los cálculos de un estado financiero con otros indicadores financieros. Nos indican liquidez, solvencia y rentabilidad de una empresa.”

Correa y Lopera (2020), proporcionan a las empresas una información adecuada para detectar los problemas financieros y analizar soluciones con la finalidad que las empresas puedan definir el estado en la que se encuentran, logrando así establecer alternativas de solución.

Para determinar un indicador financiero primero se debe calcular el indicador pertinente para luego hacer el paso más relevante “analizar” y evaluar el desempeño de una empresa (Gitman y Zutter, 2012). Así mismo, estos autores dicen que existen dos tipos de indicadores, el primer ratio es un análisis que parte de una muestra específica y abarca la comparación de indicadores financieros de distintas organizaciones en un ejercicio específico o también conocido como “benchmarking”, y el segundo tipo es el análisis que se da por series de tiempo, es decir la evaluación de desempeño se lleva a cabo evaluando rendimientos anteriores con rendimientos actuales analizando la tendencia y evolución de la empresa.

Distintos autores categorizan a los ratios financieros en distintos grupos, los cuales se basan en dos estados financieros como lo son, el estado de resultados y el balance general que sirven para el cálculo de distintos ratios. Los resultados que brindan los estados financieros son el inicio para elaborar los ratios financieros, aunque primero se debe eliminar del procesamiento de datos los ingresos de dinero y costos foráneos a la posterior gestión, o los resultados no ordinarios pues se podría desnaturalizar el cálculo y llevar al error en la conclusión (Dapena, 2014).

Según los autores, agrupan de distinta manera los indicadores financieros. Para esta investigación se trabajará con la clasificación dada en cinco grupos: liquidez, actividad, endeudamiento, rentabilidad y mercado.

Las ratios de liquidez son aquellos indicadores que estiman la capacidad de una organización para poder efectuar con sus obligaciones a corto plazo, por ende, es la capacidad de transformar activos en efectivo. Estas razones financieras determinan la solvencia de la posición financiera de la empresa, así como la capacidad de solvencia hacia situaciones solventes y problemas consecuentes del manejo de efectivo. Esto involucra comparar los recursos tangibles o intangibles con los convenios a corto plazo, con la finalidad de poder cumplir sus obligaciones

(Ahmad,2015). Por otro lado, Puerta et al. (2018), hace mención que el ratio de liquidez analiza el grado de disponibilidad de activos que posee una empresa para pagar su deuda en el corto plazo.

$$\text{Liquidez corriente} = (\text{Activo corriente} / \text{Pasivo corriente})$$

Este índice evalúa la capacidad que tiene la organización para que, en el corto plazo pueda solventar sus pasivos, esta capacidad depende de sus ventas, costos, volatilidad del sector, financiamiento y tamaño de la empresa.

Otra razón de liquidez muy utilizada es la prueba ácida, muy parecida a la liquidez corriente, sin embargo, en esta prueba no se considera el inventario, se recomienda utilizar este método cuando el inventario no dispone de liquidez. Es decir, cuando una empresa no puede cambiar el valor de su inventario en efectivo (Gitman y Zutter, 2012).

$$\text{Liquidez rápida} = (\text{Activo corriente} - \text{Inventario} / \text{Pasivo corriente})$$

Señala el valor monetario excedente de la organización, luego de haber cumplido con sus deudas en el corto plazo provenientes de sus activos a corto plazo. (García, 2015, p. 268)

$$\text{Capital de trabajo} = (\text{Activo corriente} - \text{Pasivo corriente})$$

Las razones de actividad son índices que permiten estimar la calidad de las actividades, eficacia y eficiencia del aprovechamiento de los recursos, estiman la composición de la inversión y la relevancia de acuerdo a los gastos, sobre los ingresos de cada empresa. Asimismo, evalúan la rapidez con la que se puede disponer de efectivo, es decir, el flujo de ingreso y salida de dinero. Este indicador permite conocer la efectividad de operación de una empresa en la gestión de sus reservas, cuentas por cobrar y cuentas por pagar (Apaza, 2011, p. 571-572). Para Carlson (2019), el ratio de gestión o de actividad se basa en los activos de la empresa denominados ratios de rotación y eficiencia, el cual permite que el capital se encuentre operativo ante cualquier situación fortuito.

$$\text{Rotación de cuentas por cobrar} = (\text{Ventas a crédito} / \text{Cuentas por cobrar promedio})$$

Periodo promedio de cobro= $(365 / \text{Rotación de cuentas por cobrar})$

Este indicador mide las veces en que las acciones de cobranzas se han convertido en efectivo, y el periodo promedio de cobro refiere al número de días en que las cuentas proporcionan de efectivo. Ambos indicadores permiten medir tanto las veces de cobranza como el tiempo en el que se deben realizar las cobranzas. Estos indicadores permiten evaluar las políticas de crédito y cobranzas de la empresa. (Gitman, 2013)

Rotación de cuentas por pagar = $(\text{Compras} / \text{cuentas por cobrar})$

Periodo promedio de pago= $(365 / \text{rotación de cuentas por pagar})$

Este indicador mide las veces en que las acciones de pagos se han llevado a cabo, y el periodo promedio de pago refiere al número de días en que las cuentas por pagar se deberían realizar. Ambos indicadores permiten medir tanto las veces de cobranza como el tiempo en el que se deben realizar las cobranzas. Estos indicadores permiten evaluar las políticas de crédito y financiamiento, además de ver la relación con los proveedores (Gitman, 2013).

Las razones de endeudamiento son indicadores que permiten medir la prestación de efectivo o activos provenientes de terceros, los cuales son usados para lograr tener ganancias a beneficio propio. Por ende, se establece la relación que a mayor índice mayor es el endeudamiento a terceros (González, 2013, págs. 54-56).

Índice de endeudamiento = $(\text{Total pasivo} / \text{total activo})$

Este indicador mide la parte de los activos que han sido financiados por acreedores, es decir con intervención de un tercero.

Las razones de rentabilidad ayudan a analizar las ganancias de una organización en relación a las ventas, activo o inversión. Basados en el estado de resultados y relacionado con las ventas, activos y patrimonio. (Meigs et al., 2000)

Kenton y James (2020), los ratios de rentabilidad son indicadores financieros que ayudan a evaluar la capacidad que tiene una empresa para generar ingresos y obtener ganancias, logrando mantener estable los activos del patrimonio de los accionistas a largo plazo.

Margen de utilidad bruta= utilidad bruta / ventas

Este indicador muestra la utilidad de la organización luego de cancelar todas deudas incurridas para adquirir bienes o materias para transformar un producto intermedio a un producto final para ser vendida.

Margen de utilidad operativa= utilidad operativa / ventas

Este indicador muestra la utilidad de la organización luego de cancelar todas deudas incurridas en el proceso para poder transformar un producto intermedio a un producto final para ser vendida.

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo y diseño de la investigación

Tipo de Investigación

Esta investigación fue de tipo aplicada. Para Cívicos y Hernández (2017), se caracterizó por la manera de analizar la realidad de la sociedad y se aplicó sus resultados en la idealización de acciones específicas, para el desarrollo y mejora de estas, y así mejorar y desarrollar a las unidades de análisis.

Diseño de Investigación

La presente investigación fue de diseño no experimental pues las variables de estudio no se cambiaron ni se manipularon, dado que los eventos se han llevado a cabo antes del estudio (Valderrama, 2015, p. 178). De corte transversal pues la recolección de datos se llevó a cabo en una sola oportunidad, con la finalidad de explicar las variables, estimar el impacto de las mismas y la incidencia en un momento específico (Hernández et al., 2014, p. 154).

El nivel de profundidad del estudio fue de tipo descriptivo propositivo. Para McCombes (2020), la investigación descriptiva utiliza una amplia variedad de métodos para investigar una o más variables teniendo como objetivo describir de una manera sistemática y precisa una población. Así mismo, Hernández et al., (2014), el estudio descriptivo busca especificar las características del grupo de estudio, para ello recopila información sobre las variables en estudio, y hace mención que el fin de este estudio no es determinar las relaciones de las variables, si no sirve para dar a conocer la situación actual de un contexto o comunidad (p.92). Y propositivo pues se da desde un diagnóstico, se establecen objetivos y se idealizan estrategias para alcanzarlas.

3.2. Variables y operacionalización

Variable 1: Asociatividad

Variable 2: Situación Económica Financiera

De acuerdo a la variable asociatividad se tiene:

- **Definición conceptual:** Belalcázar y Timana (2016), la asociatividad es un mecanismo que busca un trabajo colectivo, en el cual los participantes unen esfuerzos para alcanzar un objetivo en común, y los factores para llevarlo a cabo es el nivel de conocimiento, confianza, compromiso, comunicación, beneficio económico, cooperación y la capacidad tecnológica. Por otra parte, Ortega (2016), hace mención que los factores que favorecen trabajar bajo un enfoque asociativo es el financiamiento, capacidad de producción, reducción de costos, asesoría técnica y poder de negociación.
- **Definición Operacional:** La variable se midió por medio de la aplicación de encuestas a los agricultores de palta del Distrito de Chao.
- **Dimensiones:** La primera dimensión de la variable fue denominada factores limitantes, el cual estuvo conformada por los primeros siete indicadores. La segunda dimensión fue los factores que favorecen la asociatividad, conformada por los cinco indicadores siguientes.
- **Indicadores:** Los indicadores de la variable fueron: el conocimiento, la confianza, el compromiso, la comunicación, el ingreso económico, la cooperación, la capacidad tecnológica, el financiamiento, la capacidad de producción, la reducción de costos, la capacitación y el poder de negociación.
- **Escala de medición:** Nominal.

Con respecto a la variable situación económica financiera se tiene:

- **Definición conceptual:** Sala (2016) precisa a la situación financiera como la posibilidad que tiene una organización para poder resolver sus pasivos a corto plazo basándose en su liquidez. Mientras que la situación económica denota la posibilidad con la que cuenta una organización para elaborar y conservar utilidad en un periodo de tiempo. Ambas demuestran que tan eficientes es la empresa.
- **Definición operacional:** La variable se midió por medio de entrevista que se realizó a los agricultores de palta del Distrito de Chao.
- **Dimensiones:** Estuvo conformada por una sola dimensión, el cual fue las razones financieras.

- **Indicadores:** Los indicadores de la variable fueron: ratios de liquidez, ratios de gestión, ratios de endeudamiento y ratios de rentabilidad.
- **Escala de medición:** De razón.

3.3. Población (criterios de selección), muestra, muestreo y unidad de análisis

Población

Para (Fracica, 1988, citado en Bernal, 2010), es el conjunto de todos los elementos o individuos de la unidad de muestreo o los referentes de la investigación (p.160). Esta investigación tuvo como población a 70 agricultores de palta del Distrito de Chao.

Criterios de inclusión

- Toda persona que se dedique a la agricultura de palta en el Distrito de Chao.
- Todo agricultor del Distrito de Chao que decida participar de la investigación.
- Cercanía a los predios agrícolas.

Criterios de exclusión

- Toda persona que sea agricultor de otros lugares.
- Toda persona que produzca un producto distinto a la palta.

Muestreo

El muestreo fue no probabilístico, por conveniencia. Para Hernández et al., (2014), las muestras no probabilísticas, son el subconjunto de elementos de una población en el que no todos tienen las mismas posibilidades de ser escogidos para integrar la muestra, si no depende de las características de la investigación (p. 176).

Ochoa (2015), el muestreo según su clasificación por conveniencia, consiste en seleccionar a los individuos que más convenga al investigador para constituir la muestra, ya sea por su proximidad, por amistad, u otra característica.

Unidad de análisis

Un agricultor del Distrito de Chao, 2020.

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Técnicas

La técnica que se utilizó en el trabajo de investigación fue la encuesta. Roldán y Fachelli (2015), la encuesta es la técnica que permite recopilar información a través del cuestionario que se aplica a un grupo de personas que se derivan de una problemática de investigación.

Otra técnica que se utilizó fue la entrevista. Troncoso y Amaya (2016), la entrevista es un diálogo entre dos o más personas, el cual sirve para recolectar datos con el fin de determinar el propósito de la investigación.

Instrumentos

El primer instrumento de medición que se utilizó fue el cuestionario. Para Gómez (2012), el cuestionario es muy útil para la investigación científica, ya que mediante ella se puede recopilar los datos necesarios para dar una respuesta a un problema determinado.

También se utilizó como instrumento guías de entrevista. Corbetta (2007), la define como la interacción locuaz con un fin cognoscitivo, llevada a cabo por un entrevistador con una cantidad considerable de sujetos de interés, este proceso tendrá una estructura flexible no estándar.

Validación

Hernández et al., (2014), la validez se refiere cuando un instrumento mide realmente sus variables (p. 200).

Nuestros instrumentos de evaluación fueron revisados por cuatro profesionales, conformado por:

Mag. Cervantes Mendoza, Lita Karina con DNI: 18173329

Mag. Bocanegra Merino, Wilfredo con DNI: 40628476

Mag. Sevilla Angelaths, Manuel con DNI: 40557024

Dr. Guevara Ramírez, José Alexander con DNI: 80396738.

Confiabilidad

Bernal (2010), afirma que la confiabilidad de un instrumento se rige a la solidez de los mismos aplicados a las unidades de interés del estudio. La confiabilidad de los instrumentos de investigación, estuvo dada por el juicio de los 4 expertos ya antes mencionado en la validación.

3.5. Procedimientos

Después de haberse aprobado la presente investigación, se procedió a aplicar el cuestionario a los agricultores de palta, teniendo en cuenta tanto los criterios de exclusión e inclusión, para lo cual se visitó a cada agricultor de palta en sus respectivos predios, algunos en su chacra, como a otros en su vivienda en el mismo pueblo, con la finalidad de aplicar el instrumento, el cual se culminó en una semana y media ya que diario se encuestó al mismo número de agricultores que fueron entrevistados, cada encuesta aproximadamente se demoró entre 10 a 15 minutos. Una vez terminado el cuestionario, se realizó la entrevista a los productores de palta, culminando el total de las entrevistas en una semana y media, ya que diario se entrevistó entre 7 a 8 agricultores de palta, cada entrevista tuvo una duración promedio de 20 a 30 minutos en los casos más prolongados. Por último, se procedió a realizar el llenado de datos en el programa Excel v.2019.

3.6. Método de análisis de datos

Producto del cuestionario se elaboró una base de datos con toda la información recaudada, los mismos que recibieron una codificación en Excel v.2019, también se elaboraron gráficos de cada una de las variables e indicadores con el fin de determinar la situación de la primera variable del presente trabajo de investigación, con lo que respecta a la entrevista se procedió a transcribir lo recopilado por cada ítem y se realizó los cálculos matemáticos; lo cual sirvió para elaborar los estados financieros de los agricultores de palta, dando así a conocer el resultado de la segunda variable.

3.7. Aspectos éticos

Este trabajo de investigación tiene rigidez de confiabilidad, se acondiciona bajo los procedimientos y valores de ética de la Universidad César Vallejo, por ende, los autores de este trabajo no dieron a conocer la identidad de las unidades de estudio.

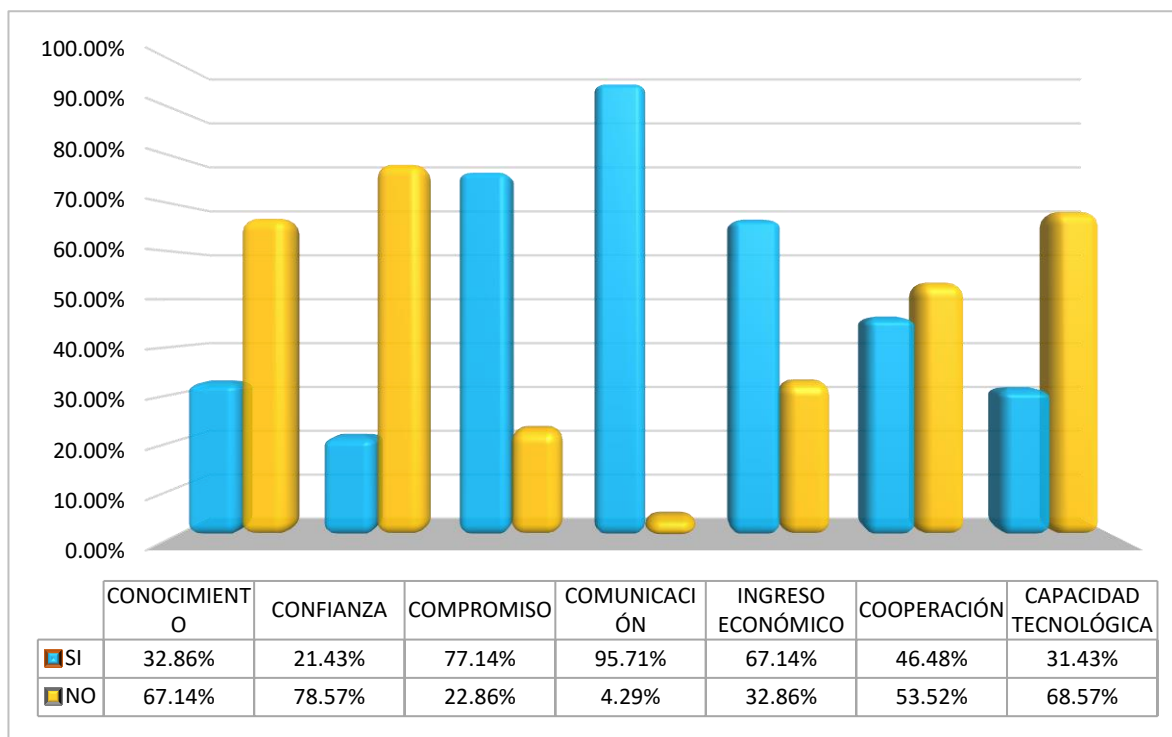
El presente trabajo tuvo la debida autorización de los productores de palta para aplicar los instrumentos y poder cumplir las normas vigentes con transparencia. Asimismo, todo instrumento aplicado fue con el permiso de la persona.

Por último, los autores de esta investigación dieron a conocer resultados verdaderos, acatando los derechos de autor de las investigaciones utilizadas.

IV. RESULTADOS

Objetivo específico 1: Determinar los factores que limitan una asociatividad en la actividad agrícola de los productores de palta en el Distrito de Chao – 2020.

Figura 1: Factores limitantes de la asociatividad en los agricultores de palta en el Distrito de Chao – 2020.

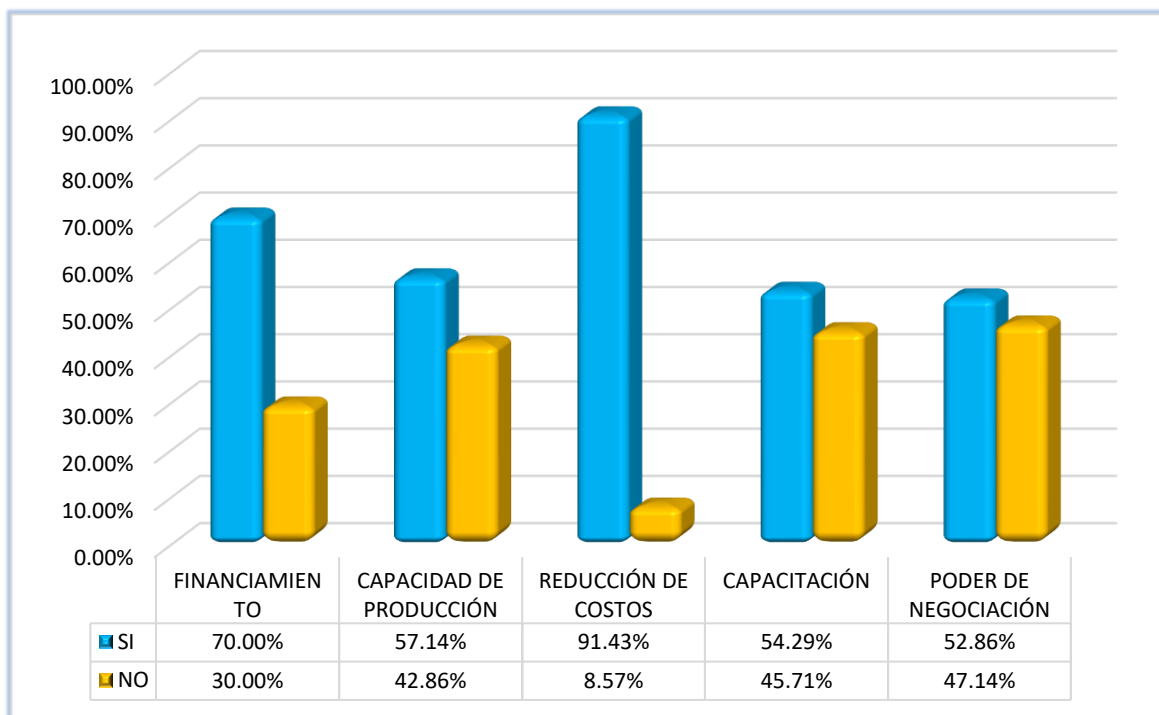


Nota: Datos obtenidos de la encuesta aplicada a los (N = 70) agricultores de palta del Distrito de Chao.

De acuerdo a la Figura 1, se puede apreciar que son 4 factores claves que impiden fomentar la asociatividad, entre ellas tenemos la confianza en un 78.57%, la capacidad tecnológica en un 68.57%, el conocimiento en un 67.14% y por último, la cooperación con un 53.52%, lo que significa que los agricultores necesitan reforzar estos puntos críticos para trabajar bajo un mecanismo asociativo, cabe resaltar, que están predispuestos a trabajar de manera conjunta ya que según la encuesta aplicada nos arroja que el 77.14% se comprometen a trabajar conjuntamente y sobre todo cumplir con las normas establecidas. Por otro lado, se aprovecharía la comunicación que existe entre ellos ya que según los resultados del total de encuestados el 95.71% manifiesta que mantiene una buena relación con sus vecinos que se dedican al mismo giro agrícola.

Objetivo específico 2: Determinar los factores que favorecen la asociatividad en la actividad agrícola de los productores de palta del Distrito de Chao – 2020.

Figura 2: Factores que favorecen la asociatividad en la actividad agrícola de los productores de palta del Distrito de Chao – 2020.



Nota: Datos de la encuesta aplicada a los (N = 70) agricultores de palta del Distrito de Chao.

De acuerdo con la Figura 2, los factores que más favorecen un mecanismo asociativo es la reducción de costos en un 91.43%. Así mismo, el 70% de los agricultores manifiestan que tendrían acceso al financiamiento agrícola sin barreras o traba alguna, y, por último, del total de los encuestados el 57.14% de los productores de palta indican que trabajando bajo un enfoque asociativo mejoraría su capacidad productiva.

Objetivo específico 3: Analizar la situación económica financiera actual de los agricultores de palta del Distrito de Chao – 2020.

Tabla 1: Situación económica financiera de los agricultores de palta del Distrito de Chao – 2020.

Razones Financieras	Año
	2020
Liquidez Corriente	1.45
Liquidez Rápida	0.52
Capital de Trabajo	5201.7
Periodo Promedio de Cobro	26
Periodo Promedio de Pago	18
Índice de Endeudamiento	80.29%
Margen de Utilidad Neta	28.17%

Nota: Ratios Financieros calculados de los estados financieros elaborados de la entrevista a los (N = 70) agricultores de palta del Distrito de Chao – 2020.

De acuerdo a los datos obtenidos en la Tabla 1, un agricultor cuenta con 1.45 soles por cada sol de deuda, lo cual le da una facilidad para realizar sus pagos en el corto plazo y así poder cumplir con sus obligaciones contraídas en el ejercicio de su actividad agrícola, ya que en promedio los agricultores no suelen endeudarse en el corto plazo, debido a que sus compromisos son mayores a largo plazo, sin embargo, se puede apreciar que el agricultor no cuenta con la capacidad para poder cumplir con sus obligaciones sin recurrir a sus inventarios, ya que, por cada deuda de 1 sol, el agricultor dispone de 0.52 soles al instante. Por otro lado, en promedio el agricultor de palta dispone de S/ 5201.7 para llevar a cabo sus actividades agrícolas, después de haber cumplido con sus obligaciones en el corto plazo, cabe resaltar que los agricultores de palta tardan en promedio 26 días en efectuar el cobro de sus cuentas y 18 días para realizar el pago de sus obligaciones contraídas con sus proveedores, el cual es un indicador que expresa que no poseen un poder negociativo influyente en sus proveedores ya que más tardan en cobrar que en pagar. Otro punto a resaltar, es que por cada 1 sol que tiene invertido el agricultor de palta del Distrito de Chao el 80.29% ha sido financiado por un tercero lo cual nos

indica que el agricultor tiene comprometido sus activos en caso no pueda pagar la deuda, por último, la utilidad neta correspondió a un 28.17% lo que significa que por cada sol invertido en su actividad agrícola generó el 28.17% de utilidad neta, lo cual demuestra el bajo índice de retorno que obtiene el productor de palta al operar de manera individual.

Objetivo general: Analizar si la asociatividad es una estrategia para mejorar la situación económica financiera de los agricultores de palta en el Distrito de Chao – 2020.

Tabla 2: Aspectos económicos de la actividad agrícola individual de los productores de palta del Distrito de Chao – 2020.

	Costo de Ventas/ Ventas	Deuda a Largo Plazo/ T. Patrimonio y Capital	Capacidad Productiva
ASOCIATIVIDAD			
Reducción de Costos	58.2%		
Financiamiento		68.4%	
Capacidad Productiva			3801.42

Nota: Datos obtenidos de los estados financieros construidos a base de la entrevista a los (N =70) agricultores de palta del Distrito de Chao.

De acuerdo con la Tabla 2, se puede apreciar que los costos de los agricultores de palta representan el 58.2% de las ventas, lo cual es un porcentaje considerable ya que disminuye notoriamente su margen de ganancia. Así mismo, sus deudas a largo plazo representan el 68.4% lo cual compromete su patrimonio con terceros, por último, la capacidad productiva en promedio por agricultor es de 3801.42 kg, lo cual es un limitante para tener acceso a negociar o vender sus productos directamente a las empresas agroexportadoras de la zona.

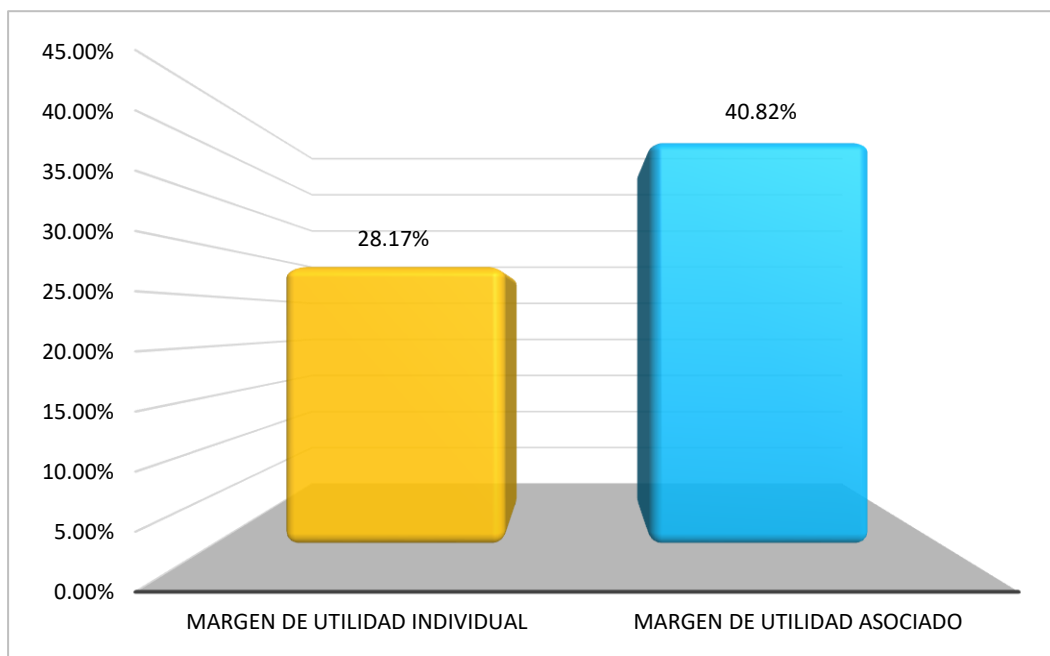
Tabla 3: Aspectos económicos de la actividad agrícola bajo un enfoque asociativo de los productores de palta del Distrito de Chao – 2020.

	Costo de Ventas/ Ventas	Capacidad Productiva
ASOCIATIVIDAD		
Reducción de Costos	40.78%	
Capacidad Productiva		266100

Nota: Datos obtenidos de los estados financieros construidos a base de la entrevista a los (N= 70) agricultores de palta y a las (N =4) empresas que se dedican a la siembra y exportación de productos agrícolas en el Distrito de Chao – 2020.

De acuerdo con la Tabla 3, se puede indicar que trabajando bajo un mecanismo asociativo los productores de palta podrían acceder a mejores oportunidades, ya que los agricultores de palta podrían reducir sus costos a un 40.78%, ya que en la entrevista a las empresas agroexportadoras indican que el precio promedio que pagan por kg de palta es de S/10 soles, hasta más, de acuerdo a la acogida del producto en el extranjero, lo que permite al agricultor obtener un mayor margen de utilidad. Por otro lado, los representantes por cada empresa resaltan que no suelen trabajar con agricultores directamente porque no cuentan con la suficiente capacidad productiva, es por ello que si los asociamos se puede apreciar que los agricultores de palta lograrían tener una capacidad productiva mayor a 266 mil kg de producción.

Figura 3: Margen de utilidad neta de los agricultores de palta del Distrito de Chao – 2020.



Nota: Ratio Financiero calculado del estado de resultado elaborado de la entrevista a los (N = 70) agricultores de palta y a las (N=4) empresas agro exportadoras de palta del Distrito de Chao – 2020.

De acuerdo a la Figura 3, se puede apreciar que el margen de utilidad neta que obtiene el agricultor de palta tiende a ser mayor trabajando de manera asociada en un 12.65%, ya que al asociarse tendrían mejores oportunidades de negociar su producto con las empresas agroexportadoras sin necesidad de ningún intermediario, mejorando así su situación económica, por otro lado, si aplicamos economías de escala a la hora de adquirir los insumos o productos que son utilizados para el proceso productivo de palta, el costo va ser relativamente menor que comprarlo por volúmenes inferiores, esto es corroborado según algunos entrevistados que fueron partícipes de un gremio de palta.

V. DISCUSIÓN

El Perú es el segundo país exportador de palta en el mundo, la mayor producción de palta se concentra en La Libertad con un 39.6% del total de lo producido. La República (2020), hace mención que en marzo la exportación de palta registró un incremento de 37%, representando 253 millones de dólares. Sin embargo, los que sacan provecho de esta actividad económica son las grandes empresas agroexportadoras que en su mayoría son extranjeras, el segundo personaje beneficiario son los famosos intermediarios quienes cumplen la función de acopiadores, es decir adquieren el producto de los agricultores a un precio relativamente bajo para luego comercializarlos en grandes volúmenes a un mejor precio.

Este trabajo de investigación se realizó en el Distrito de Chao donde la gran parte de los agricultores venden sus productos a un intermediario debido a la poca producción por agricultor siendo uno de los grandes problemas que enfrenta el productor de palta de la zona, los intermediarios, cumplen la función de acopiadores, recolectan la gran parte de la producción agrícola a un precio relativamente bajo, para luego comercializarlo a las empresas de la zona o transportarlo a la capital para su respectiva comercialización duplicando así sus ganancias.

Según el primer objetivo específico, determinar los factores que limitan una asociatividad en la actividad agrícola de los productores de palta del Distrito de Chao – 2020, de acuerdo con los datos obtenidos en la investigación en la Figura 1, se puede apreciar que son 4 los factores que limitan trabajar bajo un enfoque asociativo, entre ellas tenemos la confianza en un 78.57%, la capacidad tecnológica en un 68.57%, el conocimiento en un 67.14%, por último, la cooperación con un 53.52%. Lo cual se reafirma con la investigación de Gutiérrez (2017), titulada, “Factores que limitan la asociatividad para exportar la palta hass en el centro poblado Buena Vista – Chao”, en el cual llega a concluir que los factores más relevantes que limitan a los agricultores para asociarse son, la capacitación, la cultura cooperativa, la confianza, la comunicación y el manejo de la agro exportación ya que representa menos del 60% del total de los encuestados. Por otro lado, se corrobora con la investigación de Esquivel (2018), el cual tuvo por

título, “Factores que limitan la asociatividad para la exportación de los agricultores de palta hass del Distrito de Chao”, en el cual llegó a concluir que los factores que limitan llevar a cabo una asociatividad, es el desconocimiento en un 48.3%, siguiendo con la desconfianza que existe entre los mismos agricultores en un 62.1%, determinando que el interés por llevar a cabo este mecanismo es de 77%, por otro lado la cooperación entre los mismos productores de dicho producto es muy bajo en un 72.4%. Así mismo, Belalcázar y Timana (2016), indican que los factores para llevar a cabo la asociatividad es el conocimiento, confianza, compromiso, comunicación, beneficio económico, cooperación y capacidad tecnológica. De acuerdo, a las investigaciones y a los resultados obtenidos se confirman que los factores principales que limitan a los agricultores a trabajar bajo un sistema asociativo es la confianza, la capacidad tecnológica, el conocimiento y la cooperación, lo que significa que los agricultores necesitan reforzar estos puntos críticos para poder asociarse y obtener los beneficios que conlleva aplicar este mecanismo.

De acuerdo al segundo objetivo específico, determinar los factores que favorecen la asociatividad en la actividad agrícola de los productores de palta del Distrito de Chao – 2020, de acuerdo a los datos obtenidos en la Figura 2, los factores que más favorecen un mecanismo asociativo, es la reducción de costos en un 91.43%, debido a que se aplicaría economías de escala a la hora de adquirir los productos que se utiliza para los cultivos de palta, por otro lado, el 70% de los agricultores manifiestan que tendrían acceso al financiamiento, y por último, el 57.14% de los agricultores de palta indican que trabajando bajo un enfoque asociativo mejoraría su capacidad productiva. Una investigación similar realizó Ferrando (2015), el cual tuvo por título, “Asociatividad para mejora de la competitividad de pequeños productores agrícolas”, el mismo que tuvo por objetivo específico, determinar los factores que permiten llevar a cabo la asociatividad de pequeños productores agrícolas, en el cual se concluye que los aspectos que favorecen la asociatividad en un nivel de importancia de 4, son, la costumbre de trabajo comunal en un 75%, acceso a mercados en un 72%, captación de recursos financieros en un 71%, por otro lado, en un nivel 3 de importancia, tenemos reducción de costos en un 66%, por último, los factores considerados en menor importancia con un nivel de 2, tenemos la optimización de la calidad en un 66%, el poder de negociación con

clientes y proveedores 64% y 61% en incorporación tecnológica. Estos factores se corroboran en la investigación de Ortega (2016), ya que hace mención que los factores que favorecen trabajar bajo un mecanismo asociativo son obtener financiamiento, capacidad productiva, reducción de costos, asistencia técnica y la capacidad de negociación. De acuerdo con los resultados obtenidos se coincide que los factores principales que favorecen al trabajar colectivamente son la reducción de costos, acceso a financiamiento y una mayor capacidad de producción, aspectos que permiten mejorar la situación económica de los agricultores de palta.

En lo que respecta al último objetivo específico, el cual fue, analizar la situación económica actual de los agricultores de palta del Distrito de Chao – 2020, de acuerdo con los resultados obtenidos en la presente investigación la actual situación económica – financiera de los agricultores de palta no es tan favorable. En la Tabla 1, el ratio de liquidez corriente el agricultor de palta dispone de 1.45 soles por cada sol de deuda lo cual le da una capacidad para cumplir con sus deberes en el corto plazo, sin embargo, se constata en la prueba ácida que el agricultor no cuenta con la capacidad suficiente para hacer frente a sus obligaciones sin recurrir a sus inventarios. Por consiguiente, el índice de endeudamiento y el margen de utilidad neta no son los mejores resultados en el análisis económico para el agricultor, ya que el 80.29% de sus cultivos han sido financiados por un tercero, y la utilidad neta es de 28.17%, lo que significa que por cada sol invertido se obtiene un retorno de 0.28 soles. Estos resultados se asemeja con la investigación de Carrión y Gortaire (2016), el cual llevó por título, “Análisis de la asociatividad en el desarrollo socio – económico de las comunidades campesinas de la parroquia Febres Cordero, Provincia de los Ríos, Guayaquil – Ecuador”, en el cual concluyeron que las comunidades campesinas no cuentan con una capacidad productiva, ya que el 72.22% de los agricultores encuestados solo cuentan aproximadamente entre 1 a 10 hectáreas de tierra y el 58% hace mención que su producción por hectárea asciende a 21 – 30 quintales, por otro lado, queda comprobado que los agricultores no cuenta con poder negociativo, ya que solo el 23% comercializa sus productos directamente sin intermediarios, por lo que el 72% de los agricultores indican que comercializar sus productos a los intermediarios disminuye notablemente sus ganancias pues no les pagan el precio que deben, lo

que cambiaría si trabajarían de manera conjunta, es por ello que consideran que la asociatividad es una alternativa para mejorar los niveles socioeconómicos de las comunidades campesinas. Por otro lado, Lacki (2017), hace mención que los productores latinoamericanos están recibiendo un aproximado de 15% del precio que el consumidor paga por los productos, por lo cual el beneficio económico por parte de los agricultores es mínimo. De acuerdo a los resultados obtenidos se puede indicar que los ingresos de los agricultores no es el más conveniente para cubrir todas sus necesidades, ya que en su gran mayoría los agricultores no cuentan con mucha expansión de tierras, lo que limita tener un poder negociativo, es por ello que terminan comercializando sus productos a un precio relativamente bajo, ya que si no las pérdidas serían mayores.

Por consiguiente, la presente investigación tuvo por objetivo general, analizar si la asociatividad es una estrategia para mejorar la situación económica financiera de los agricultores de palta en el Distrito de Chao – 2020, de acuerdo a la Tabla 2, aspectos económicos de la actividad agrícola individual de los agricultores de palta del Distrito de Chao – 2020, se observa que los costos que involucra la actividad agrícola de los agricultores de palta representa el 58.2% de las ventas, lo que indica que los costos que demanda la actividad agrícola es alto, lo cual ocasiona que el margen de ganancia del agricultor se vea reducida, por otro lado, podemos apreciar que sus deudas a largo plazo representan el 68.4% comprometiendo su patrimonio, por último, la capacidad productiva en promedio por agricultor es de 3801.42 kg, lo que indica que el agricultor individualmente no tiene capacidad de producción lo cual es un limitante para tener acceso a negociar o vender sus productos directamente a las empresas agroexportadoras de la zona. Así mismo, en la Tabla 3, Aspectos económicos de la actividad agrícola bajo un enfoque asociativo de los productores de palta del Distrito de Chao – 2020, se observa que trabajando bajo un mecanismo asociativo los productores de palta podrían acceder a mejores oportunidades, ya que los agricultores de palta podrían reducir sus costos en un 17.42%, ya que en la entrevista a los representantes seleccionados de las empresas agroexportadoras manifiestan que el precio promedio que pagan por kg de palta es de S/10 soles, lo que permite al agricultor obtener un mayor margen de utilidad. Por otro lado, manifiestan que no suelen trabajar con agricultores directamente porque no cuentan con la suficiente capacidad productiva, es por ello

que si los asociamos podemos apreciar que los agricultores de palta lograrían tener una producción mayor a 266 mil kg de producción. Por último, en la Figura 3, margen de utilidad neta de los agricultores de palta del Distrito de Chao – 2020, se puede apreciar que la utilidad que obtiene el agricultor podría ser mayor en un 12.65% si perteneciera a una asociación, ya que al asociarse tendría mayores oportunidades a la hora de comercializar sus productos, así también a la hora de adquirir los insumos para sus cultivos, ya que el costo sería relativamente menor. Estos resultados obtenidos se asemeja con la investigación de Mauricio (2014), el cual tuvo por título, “La asociatividad como estrategia para mejorar la competitividad de la red de productores de Quinoa Sánchez Carrión”, el mismo que tuvo por objetivo general, determinar que la asociatividad como estrategia contribuye a mejorar la competitividad de la red de productores de Quinoa Sánchez Carrión, en el cual concluye, que la asociatividad impacta de manera positivamente a mejorar la competitividad de los productores de quinua, ya que el 85% de los agricultores encuestados manifiestan que su rentabilidad ha mejorado en un nivel medio al trabajar bajo un mecanismo asociativo, así como también, el 75% manifiesta que sus costos de producción y comercialización se ha reducido considerablemente, por otro lado, el 85% de los agricultores indican que trabajando conjuntamente el rendimiento por hectárea ha mejorado considerablemente, como también el 90% de los asociados indican que ha mejorado su presencia en el mercado. Así también, se corrobora con la investigación de Cáceres y Mendoza (2016), titulada, “Impacto de la Asociatividad en la rentabilidad de la Asociación de Ganadores Agroindustria San Juan Gallito, Distrito de San José – Lambayeque”, el cual tuvo por objetivo general, determinar el impacto de la asociatividad en la rentabilidad de la asociación de ganaderos, en el cual llegaron a concluir que la asociatividad ha incrementado la rentabilidad de la asociación, ya que el activo total ha logrado un 17.22% de ganancia, por otra parte, el capital de los socios ha producido un 26.44% de ganancia y las ventas netas ha producido el 3.47% de ganancia. Esto ha sido posible gracias a que el trabajo en conjunto ha permitido lograr una mayor producción, acceso a financiamiento, acceso a mejor tecnología, acceso a nuevos mercados, capacitaciones, reducción de costos y un mayor poder negociativo, ya que, la conformación de la asociación ha hecho posible que los ganaderos comercialicen su producto directamente a la empresa Gloria, obteniendo un precio

de venta promedio de S/1.09 el litro de leche, un precio mayor a comparación de cuando operaban de manera individual. Por consiguiente, se ratifica con la investigación de Gonzáles (2018), el cual llevó por título, “Asociatividad y desarrollo económico de los productores de cacao en La Provincia de los Ríos - Ecuador”, en el cual concluye que un mecanismo asociativo impacta de manera significativa en el crecimiento económico de los productores de cacao, ya que este mecanismo ayuda a incrementar los ingresos, aumenta el precio de venta y disminuye los costos de producción ya que al estar asociados adquieren un aprendizaje colaborativo y un poder de negociación bastante alto, lo cual hace que los agricultores sean más eficientes a la hora de realizar sus operaciones.

Por último, se constata con la investigación de Bonilla, Bonilla, Sornoza y Solórzano (2019), el cual llevó por título, “Impacto Socioeconómico de la asociatividad de productores de arroz - Ecuador”, llegando a la conclusión que la conformación de la asociatividad ha tenido un impacto favorable ya que ha permitido la tecnificación de los cultivos de arroz, ha reducido los costos por la compra de los insumos de manera conjunta, por otra parte, las 80 familias productoras de arroz que forman parte de la asociación indican que aplicar este mecanismo ha permitido mejorar su calidad de vida ya que desde entonces obtienen mayores ingresos. De acuerdo a De la Vega (2019) la importancia de la asociatividad como estrategia recae en lo relevante que es para desarrollar la agricultura familiar, logrando ser más competitivos, ya que permite incrementar la producción y el margen de ganancias de sus cultivos. Esto nos comprueba que trabajando bajo un mecanismo asociativo se puede mejorar los ingresos y por consiguiente la calidad de vida de los agricultores, ya que al asociarse logran vender su producto a un mejor precio y reducir sus costos tanto de producción como comercialización, logrando así obtener una mayor rentabilidad y utilidad provenientes de su actividad agrícola.

VI. CONCLUSIONES

De acuerdo al primer objetivo específico, se determinó que los factores que impiden o limitan fomentar la asociatividad en la actividad agrícola de los productores de palta en el Distrito de Chao 2020, son 4 factores claves entre ellas tenemos la confianza en un 78.57%, la capacidad tecnológica en un 68.57%, el conocimiento en un 67.14% y la cooperación con un 53.52%, ya que los productores de palta no tienen el conocimiento necesario, ni la confianza para trabajar bajo un enfoque asociativo, por el mismo hecho de actos irresponsables por algunos productores de palta, así también la gran mayoría solo cuenta maquinaria básica para realizar su actividad agrícola.

En lo que respecta al segundo objetivo específico, se concluyó que los factores que más favorecen un mecanismo asociativo es la reducción de costos en un 91.43% debido a que se aplicaría economías de escala a la hora de adquirir los productos e insumos para la siembra y mantenimiento de los cultivos de palta, así mismo, el 70% de los agricultores manifiestan que tendrían acceso a financiamiento sin traba alguna, ya que pasarían a ser formales y tendrían como justificar sus ingresos ante las entidades crediticias, por otro lado, el 57.14% de los agricultores de palta expresan que trabajando de manera asociativa mejoraría su capacidad de producción, ya que se concentrará como una sola con la finalidad de acceder a mejores mercados.

Por consiguiente, con el tercer objetivo específico, se concluye que la actual situación económica de los agricultores de palta del Distrito de Chao 2020, no es favorable, ya que para iniciar no cuenta con la capacidad suficiente para hacer frente a sus obligaciones sin recurrir a sus inventarios, debido a que cada S/ 1 de deuda solo cuenta con 0.52 soles en efectivo. Por otro lado, también queda demostrado que el agricultor hace uso de capital de terceros para financiar sus cultivos, comprometiendo así su patrimonio ya que por cada S/ 1 invertido en su producción de palta, el 80.29% ha sido o es financiado por un tercero, es decir que solo le queda S/0.20 por cada S/ 1 invertido. Por último, se refleja que su margen de utilidad neta es del 28.17% es decir que por casa S/1 invertido hay un retorno de S/ 0.30, menos del 50% que es lo recomendable para una actividad económica sostenible.

En cuanto al objetivo general, se concluye que la asociatividad si es una estrategia para mejorar la situación económica financiera de los agricultores de palta en el Distrito de Chao, ya que, trabajando bajo un mecanismo asociativo, los agricultores podrían reducir sus costos en un 17.42%, porque al asociarse los agricultores aplicarían economías de escala a la hora de adquirir los insumos o productos que son utilizados en el proceso productivo de palta, lo cual hace que el costo sea relativamente menor que comprarlo individualmente, así como también podrían aumentar su utilidad neta, de acuerdo a los resultados de la entrevista de manera individual obtienen un 28.17%, y de manera asociada obtendrían un 40.82%, porque si los agricultores trabajan bajo una asociatividad tendrían mayores oportunidades a la hora de comercializar sus productos, tendrían acceso a negociar directamente con las empresas ya que tendrían mayor capacidad de producción, logrando vender sus productos a un precio relativamente mayor a comparación del precio que paga el acopiador o intermediario al agricultor de palta.

VII. RECOMENDACIONES

Se recomienda a los agricultores que trabajen en los factores que limitan trabajar de manera colectiva, mediante talleres informativos y capacitaciones para lograr tener mayor conocimiento sobre la asociatividad, la importancia de la confianza y cooperación para el éxito de dicho mecanismo y, por último, las herramientas tecnológicas para mejorar la producción de sus sembríos.

Los agricultores deben integrarse para trabajar bajo un modelo asociativo, logrando así aprovechar todos los factores que favorecen trabajar de manera colectiva, por ejemplo, aumentar su capacidad productiva, reducción de costos, acceso a financiamiento, asistencia técnica y poder negociativo frente a los proveedores como compradores de palta del Distrito.

Los agricultores de palta deben investigar, buscar asesoría profesional con la finalidad de tener el conocimiento sobre las mejores sociedades legales en las que pueden constituirse, el cual permita mejorar sus ingresos y por ende su calidad de vida de cada agricultor, pero sobre todo que esa sociedad no afecte su integridad.

Los productores de palta del Distrito de Chao, deben iniciar los procesos que conlleva constituir una asociación, el mismo que guarde autonomía, sea transparente y sobre todo que brinde mayores oportunidades a la hora de comercializar como de producir sus productos agrícolas, logrando obtener mayores ingresos por su actividad, para ello pueden solicitar al ente municipal del distrito que los apoye en todo el proceso que conlleva la aplicación de este mecanismo.

VIII. PROPUESTA

“Propuesta para formar una asociación de agricultores de palta en el Distrito de Chao – 2020”

Introducción

Plantear una propuesta de asociación entre individuos desconocidos y competencia resulta complicado pues todos tienen objetivos en común y propios. Para ello como equipo, fomentamos una propuesta de asociación nueva, singular y atractiva para los participantes. Que beneficie a quienes intervienen en la siembra, cosecha, riego, fumigación, y agricultores en general y estén dispuestos a asociarse. En donde se evidencian factores que limitan una asociatividad, factores como confianza, conocimiento, cooperación y capacidad tecnológica. La propuesta que fomentamos es la conformación de una asociación por parte de los agricultores con la finalidad de eliminar factores, lograr beneficios y mejorar su situación económica financiera.

Objetivo

Formar una asociación de agricultores de palta del distrito de Chao 2020 con la finalidad de mejorar su situación económica financiera.

Para poder conformar esta asociación se tendrá que seguir una serie de procesos el cual permita llevarla a cabo:

1. Publicidad y selección: En esta etapa se buscará promocionar, presentar la asociación a la comunidad. Asimismo, se buscará identificar a todos los posibles miembros de la asociación quienes deben cumplir ciertos criterios como tiempo, ganas, esfuerzo, predisposición. Se visitará distintos caseríos presentando esta propuesta.
2. Consolidación organizacional: Una vez definida los miembros de la asociación se buscará crear una junta directiva de la manera más democrática, la cual será la representación de la asociación quien se encargará de guiar a la asociación a cumplir sus objetivos y desarrollo de sus asociados.

3. Fortaleciendo lazos: En esta etapa se buscará fortalecer los factores que limitan una asociación, mediante talleres que serán brindados por especialistas. Se buscará pulir factores como confianza, conocimiento, cooperación y capacidad tecnológica.
4. Simulación piloto: Luego de haber formado un equipo de trabajo y haber fortalecido lazos, se planteará un reto el cual buscará ganar experiencia, motivación y capacitaciones para los miembros. Se buscará una inversión a bajo costo, la cual tenga como resultado ingresos.
5. Planeación estratégica: En esta etapa se buscará analizar la problemática de la asociación, asimismo analizar sus fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas, con la finalidad de establecer objetivos colectivos a corto y largo plazo.
6. Gestión y ejecución del plan estratégico: En esta etapa se buscará definir responsabilidades a los miembros, establecer jerarquías, integrar profesionales destacados en los negocios que ayuden a lograr los objetivos trazados.

Tabla 4: *Cronograma de Actividades para formar una asociación de agricultores de palta.*

Actividades	S1	S2	S3	S4	S5	S6
Publicidad y selección						
Consolidación Organizacional						
Fortaleciendo lazos						
Simulación Piloto						
Planeación Estratégica						
Gestión y Ejecución del Planeamiento Estratégico						

Nota: Elaboración Propia

Tabla 5: Presupuesto que conlleva la constitución de una asociación.

Actividades	Costo
Convocatoria	S/ 50.00
Visitas a caseríos	S/ 100.00
Estatutos y Minuta	S/ 350.00
Escritura Pública	S/ 330.00
Generación de RUC	S/ 14.00
Talleres y/o Capacitaciones	S/ 500.00
Contacto con profesionales (Psicólogos, Abogados, Ingenieros agroindustriales o agrónomos)	S/ 1500.00
TOTAL	S/ 2844.00

Nota: Elaboración propia

Estrategias de la propuesta

Se tendrá que seguir las siguientes estrategias para lograr los objetivos propuestos,

- 1 Forjar confianza entre los productores de palta.
- 2 Dar a conocer lo que implica ser parte de una asociación a los productores de palta.
- 3 Generar el hábito de cooperación entre los productores de palta.
- 4 Dar a conocer la capacidad tecnológica de los agricultores de palta.

Para generar la asociatividad entre productores de palta del distrito de Chao con la finalidad de mejorar su situación económica financiera, se llevarán a cabo las siguientes estrategias.

Estrategia 1: Forjar confianza entre los productores de palta de Chao 2020.

El tratar de lograr que exista confianza entre agricultores que son competidores es complicado, pues salen a relucir objetivos personales, prejuicios. Sin embargo, la agrupación de individuos busca lograr mejorar la situación económica financiera de los futuros miembros de la asociación, el hecho de dar a conocer todos los

beneficios que brinda una asociación, las oportunidades de mejora que brinda, el crecimiento económico, social y personal que dan las asociaciones todo ello gracias a lo cotizado que es la palta en el extranjero. En esta etapa se buscará forjar la confianza entre los agricultores.

Estrategia 2: Dar a conocer lo que implica ser parte de una asociación a los productores de palta del Distrito de Chao 2020.

Dentro de nuestros resultados, el conocimiento es un factor que limita un modelo asociativo entre los agricultores de palta. Para lograr la asociatividad de agricultores se tiene que nutrir de conocimientos con la finalidad de que conozcan todos los beneficios de trabajar bajo este mecanismo. Para lograr esta estrategia, se brindará charlas informativas a los agricultores de palta.

Tabla 6: *Cronograma de capacitación para los agricultores de palta del Distrito de Chao.*

Temas	Horas	Fecha
Redes empresariales y financiamiento	8:00 am – 8:30 am	Día 1
Situación actual de la asociatividad en actividades agrícolas	8:31 am – 9:00 am	Día 1
Condiciones para Asociarse	9:01 am – 9:15 am	Día 1
Implicancias de trabajar bajo un mecanismo asociativo	9:16 am – 10:00 am	Día 1
Receso (Compartir)	10:01 am – 10:20 am	Día 1
Importancia de asociarse	10:21 am – 10:40 am	Día 1
Beneficios de trabajar bajo un mecanismo colectivo	10:41 am – 11:00 am	Día 1
Proceso de Asociación	11:00 am – 11:20 am	Día 1
Taller: Intercambio de ideas	11:20 am – 12:00 pm	Día 1

Nota: Elaboración propia

Tabla 7: *Presupuesto de la capacitación sobre asociatividad.*

Criterios	Costo
Capacitador	S/200.00
Break (compartir)	S/200.00
Material didáctico	S/20.00
Local	S/50.00
Alquiler de proyector	S/30.00
Total	S/500.00

Nota: Elaboración propia

Estrategia 3: Generar el hábito de cooperación entre los agricultores de palta del Distrito de Chao 2020.

La cooperación entre agricultores es fundamental, pues sirve de complemento para ellos, se complementan máquinas, recursos, frutos, personas. Este factor es limitante para entablar una asociación, sin embargo, mediante talleres se buscará generar un hábito de cooperación entre agricultores. Mediante estos talleres se buscará generar confianza, ejercer una buena comunicación y generar el hábito de cooperación.

Métodos de realización el taller para la estrategia 1 y 3:

- 1 Mediante un test de personalidad, aplicar a los **futuros** miembros.
- 2 Seleccionar los participantes aptos, pulir personalidades.
- 3 Establecer la cantidad de productores participantes.
- 4 Establecer los equipos de trabajo.
- 5 Desarrollar talleres y técnicas que fomenten la confianza.
- 6 Desarrollar talleres y técnicas que permitan llevar una comunicación asertiva.
- 7 Desarrollar talleres y técnicas que permitan incentivar a la cooperación.

8 Brindar Feed-Back.

Este taller se desarrollará en 9 días realizándose actividades en campo y en las sedes de los talleres.

Tabla 8: Cronograma de actividades para reforzar la confianza y cooperación en los agricultores de palta del Distrito de Chao.

Actividades	D2	D3	D4	D5	D6	D7	D8	D9
1. Mediante un test de personalidad, aplicar a los futuros miembros.								
2. Seleccionar los participantes aptos, pulir personalidades.								
3. Establecer la cantidad de productores participantes.								
4. Establecer los equipos de trabajo.								
5. Desarrollar talleres y técnicas que fomenten la confianza.								
6. Desarrollar talleres y técnicas que permitan llevar una comunicación asertiva.								
7. Desarrollar talleres y técnicas que permitan incentivar a la cooperación.								
8. Brindar Feed-Back.								

Nota: Elaboración propia

Tabla 9: *Presupuesto del desarrollo del taller de confianza y cooperación.*

Material a Utilizar	Costo
Papel bond	S/ 12.00
Papelotes	S/ 10.00
Plumones	S/ 15.00
Impresiones	S/ 12.00
Folletos	S/ 25.00
Lapiceros	S/ 18.00
Refrigerios	S/ 100.00
Banner	S/ 15.00
Publicidad	S/ 50.00
Profesionales expertos	S/ 200.00
Total	S/ 457.00

Nota: Elaboración propia

Estrategia 4: Dar a conocer la capacidad tecnológica de los productores de palta del Distrito de Chao 2020.

La tecnología es muy crucial para la agricultura, pues facilita el trabajo, ahorra costos y agiliza procesos, generando una ventaja sobre los agricultores que no poseen la tecnología adecuada. Cabe destacar que contar con esta tecnología no es fácil pues tiene un costo elevado, además, existen muchas trabas burocráticas para su importación.

Dar a conocer la capacidad tecnológica con la que cuenta el Distrito de Chao 2020.

- 1 Realizar un listado de la maquinaria agraria que existe en el Distrito de Chao.
- 2 Realizar un listado de la maquinaria agraria que no existe en el Distrito de Chao.
- 3 Estratificar la maquinaria existente y no existente según la última tecnología y costo.
- 4 Presentar dicha tecnología mediante representaciones gráficas en los talleres.

La presentación de la tecnología se realizará en un determinado tiempo, inclusive antes que los talleres y tendrá una duración de 3 semanas.

Tabla 10: *Cronograma de actividades para dar a conocer sobre la tecnología de los agricultores del Distrito de Chao.*

ACTIVIDADES	S1	S2	S3
1. Realizar un listado de la maquinaria agraria que existe en el Distrito de Chao.			
2. Realizar un listado de la maquinaria agraria que no existe en el Distrito de Chao.			
3. Estratificar la maquinaria existente y no existente según la última tecnología y costo.			
4. Presentar dicha tecnología mediante representaciones gráficas en los talleres.			

Nota: Elaboración propia

REFERENCIAS

- Agraria. (2019, abril 29). Más de 3.500 agricultores recibieron asistencia técnica y capacitación en las Clínicas de Plantas del INIA. <https://agraria.pe/noticias/mas-de-3500-agricultores-recibieron-asistencia-tecnica-y-cap-18871>
- Agraria. (2019, junio 13). Consumo per cápita de palta en Perú aumentará sólo un kilo, el mercado nacional absorbería el 10% de la exportación. <https://agraria.pe/noticias/si-consumo-per-capita-de-palta-en-peru-aumentara--19186>
- Ahmad, J. (2015). *Introducción a la Contabilidad para la Toma de Decisiones Estimación y Aplicación* (1ra ed.). Edit 3ciencias. <https://issuu.com/3ciencias/docs/introduccion-a-la-informacion-con>
- Aispur, E., y Toapanta, L. (2019). *Análisis de la asociatividad financiera de los pequeños productores de papas del sector rural del cantón Saquisilí, Propuesta para la creación de una red de integración económica financiera*. (Trabajo de pregrado, Universidad de las Fuerzas Armadas, Latacunga, Ecuador). Archivo digital: <http://repositorio.espe.edu.ec/xmlui/bitstream/handle/21000/21156/ESPEL-CAI-0658-P.pdf?sequence=2&isAllowed=y>
- Albo, M. (2016). *Génesis y desarrollo de las asociaciones agrícolas y de propietarios territoriales en España*. (Tesis de doctorado, Universidad Complutense de Madrid. España). Archivo digital: <https://eprints.ucm.es/38203/1/T37418.pdf>
- Algalobo, B. y Pusse, K. (2017). *Asociatividad como estrategia de desarrollo para la exportación del limón sutil del Distrito de Olmos*. (Tesis de pregrado, Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo, Lambayeque, Perú). Archivo digital: <http://190.108.84.117/handle/UNPRG/1309>
- Aliaga, M. (2017). *La asociatividad agraria como estrategia para mejorar la competitividad de los productores de maracuyá de la Agrocooperativa*

Quñijallpa del Distrito de Chao. (Tesis de pregrado, Universidad Nacional de Trujillo, Perú). Archivo digital: http://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/11291/aliagaarevalo_mariela.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Allende, B. (2019). *La asociatividad como estrategia para el desarrollo de una oferta exportable para la producción de lechuga en la Cooperativa Boza del Distrito de Aucallama – Huaral*. (Tesis de pregrado, Universidad San Martín de Porres, Lima, Perú). Archivo digital: http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/handle/usmp/5455/allende_rba.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Alva, A. y Chávez, W. (2018). *Propuesta de asociatividad de productores de tarwi de la Provincia de Cajamarca para la exportación en snack al mercado mexicano*. (Tesis de pregrado, Universidad Privada del Norte, Cajamarca, Perú). Archivo digital: <https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/13838/Alva%20Valdivieso%20Andr%c3%a9s%20Adolfo%20-%20Ch%c3%a1vez%20Mu%c3%b1oz%20William%20Alexander.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Alva, R. y Diestra, A. (2018). *La asociatividad como oportunidad para la exportación de Artesanía Textil de Santiago de Chuco*. (Tesis de pregrado, Universidad César Vallejo, Trujillo, Perú). Archivo digital: http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/26789/alva_sr.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Amézaga, C., Rodríguez, D., Núñez, M. y Herrera, D. (2013). Orientaciones estratégicas para el fortalecimiento de la gestión asociativa. *San Salvador: Instituto Interamericano de Cooperación de la Agricultura*. https://www.researchgate.net/publication/272789772_Orientaciones_Estrategicas_para_el_fortalecimiento_de_las_gestion_asociativa

Apaza, M. (2011). *Formulación de Estados Financieros. En análisis e Interpretación conforme a las NIFF y al PCGE*. El Pacífico Editores.

- Baena, D. (2014). *Análisis financiero, enfoque y proyecciones* (2nd ed.). Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones.
- Belalcázar, A. y Timana, Y. (2016). Percepciones organizacionales y predisposición asociativa de piscicultores de trucha de Cumbal y Potosí de Nariño. *Orinoquia*, 20(2), 41 – 49. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=89659214005>
- Benites, E. (2017). *Factores limitantes para el desarrollo de la asociatividad en la agricultura del Distrito de Julcán*. (Tesis de pregrado, Universidad César Vallejo, Trujillo, Perú). Archivo digital: http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/11569/benites_ae.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Bernal, C. (2010). *Metodología de la investigación* (3era ed.). Colombia: Pearson Educación. <http://abacoenred.com/wp-content/uploads/2019/02/El-proyecto-de-investigaci%C3%B3n-F.G.-Arias-2012-pdf.pdf>
- Betancourt, D. (11 de abril de 2016). *Capacidad de producción: ¿Qué es y cómo se calcula?* Ingenio Empresa: <https://ingenioempresa.com/capacidad-produccion-empresa/>
- Bonilla, K., Bonilla, M., Sornoza, W. y Solórzano, L. (28 marzo 2019). Soberanía alimentaria: Impacto socioeconómico de la asociatividad de productores de arroz. *Revista de Producción, Ciencias e Investigación*, 3(20), 28-31. <http://icett.cidepro.org/index.php/ps/article/view/113/180>
- Buse, E., Chong, M. y Vílchez, L. (2017). Biocomercio, comercio justo y asociatividad modelo para los superfoods peruanos. *Industrial Data*, 20(2), 71-77. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=81653909010>
- Bush, T. (27 de Julio de 2016). What Is Bargaining Power in Business. *Pest Analysis*. <https://pestleanalysis.com/bargaining-power-in-business/>
- Cáceres, A. y Mendoza, D. (2016). *Impacto de la asociatividad en la rentabilidad de La Asociación de ganaderos Agroindustria San Juan Gallito, Distrito de San José – Lambayeque*. (Tesis de pregrado, Universidad Privada Juan Mejía Baca). Archivo digital:

[http://181.65.182.86/bitstream/UMB/41/1/C%c3%a1ceres Abraham y Mendoza Daywis.pdf](http://181.65.182.86/bitstream/UMB/41/1/C%c3%a1ceres_Abraham_y_Mendoza_Daywis.pdf)

Calvo, A. (2019). La tecnología en la agricultura. <https://www.agroptima.com/es/blog/tecnologia-agricultura-beneficios/>

Carlson, R. (7 de febrero del 2019). How to Use Asset Management Ratios in Financial Ratio Analysis. *Business Finance*. <https://www.thebalancesmb.com/business-finance-4161414>

Carrión, M. y Gortaire, S. (2016). *Análisis de la asociatividad en el desarrollo socio – económico de las comunidades rurales de la Parroquia Febres Cordero, Provincia de los Ríos*. (Tesis de pregrado, Universidad Católica de Santiago de Guayaquil). Archivo digital: <http://192.188.52.94/bitstream/3317/6892/1/T-UCSG-PRE-ECO-CECO-170.pdf>

Carstensen, L. (2019). La maquila clandestina: el trabajo a domicilio informal en la industria textil y del vestido en Puebla, México. *Bajo el volcán*, 1(18). <http://www.apps.buap.mx/ojs3/index.php/bevol/article/view/1376/981>

Castellanos, C. (2016). *Asociatividad Como Estrategia Para Impulsar El Desarrollo De Los Productores De Espinaca*. (Tesis de pregrado, Universidad de la Salle, Bogotá D.C, Colombia). Archivo digital: https://ciencia.lasalle.edu.co/cgi/viewcontent.cgi?article=1143&context=administracion_agronegocios

Cívicos, A. y Hernández, M. (2007). Algunas reflexiones y aportaciones en torno a los enfoques teóricos y prácticos de la investigación en trabajo social. *Revista Acciones e investigaciones sociales*. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2264596>

Corbetta, P. (2007). *Metodología y técnicas de investigación*. Italia: McGrawHill.

Correa, D. y Lopera, M. (2020). Financial ratios as a powerful instrument to predict insolvency; a study using boosting algorithms in Colombian firms. *Estudios Gerenciales*, 36 (155), 229 - 238. <http://www.scielo.org.co/pdf/eq/v36n155/0123-5923-eg-36-155-229.pdf>

- Cortez, L., Peralta, J. (2017). *Características de la asociatividad para la propuesta de un modelo asociativo adecuado para los artesanos textiles de Porco Alto para mejorar la competitividad*. (Tesis de pregrado, Universidad Privada del Norte, Cajamarca, Perú). Archivo digital: <https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/12733/Cortez%20Alvarado%2c%20Luis%20Gustavo%3b%20Peralta%20Gamboa%2c%20Jimena%20Esther.pdf?sequence=4&isAllowed=y>
- Dapena, J. (2014). *Finanzas de la empresa, toma de decisiones y subjetividad* (1ra ed.). Asociación Cooperadora de la Facultad de Ciencias Económicas de la U.N.C.
- De la Vega, M. (2019, noviembre 23). La asociatividad es fundamental para desarrollar la agricultura familiar. Andina. <https://andina.pe/agencia/noticia-la-asociatividad-es-fundamental-para-desarrollar-agricultura-familiar-775731.aspx>
- Dequino, S. (2019). *Factores determinantes de la integración asociativa en el sector agropecuario, estudio de casos en el ámbito de la cuenca láctea de Villa María*. (Tesis de maestría, Universidad Tecnológica Nacional Facultad Regional Villa María, Córdoba, Argentina). Archivo digital: https://ria.utn.edu.ar/bitstream/handle/20.500.12272/3670/Factores%20determinantes%20de%20la%20integracion%20asociativa%20en%20el%20sector%20agropecuario_Estudio%20de%20casos%20en%20el%20ambito%20de%20la%20cuenca%20lactea%20Villa%20Maria_Dequino.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Esquivel, D. (2018). *Factores que limitan la asociatividad para la exportación de los agricultores de Palta Hass del Distrito de Chao*. (Tesis de pregrado, Universidad César Vallejo, Trujillo, Perú). Archivo digital: http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/24989/esquivel_cd.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Estupiñán, G. (2017). *Estados financieros básicos bajo NIC – NIIF*. Colombia. Ecoe Ediciones.

- Fabra, A. (2015). Diferencia entre situación económica y situación financiera. <http://www.auditorescontadoresbolivia.org/archivos/5.Diferenciaentresituacioneconomicaysituacionfinanciera.pdf>
- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO). (2016, septiembre). *Asistencia Técnica y Extensión Rural participativa en América Latina: principales hallazgos de los estudios de casos en cuatro países*. <http://www.fao.org/3/a-i5977s.pdf>
- Ferrando, A. (2015). Asociatividad para mejora de la competitividad de pequeños productores agrícolas. *Anales Científicos*. 76(1), 177 - 185. <http://revistas.lamolina.edu.pe/index.php/acu/article/view/779>
- García, C. (2019, noviembre 5). Obstáculos por superar para que llegue más crédito a los agricultores. El tiempo. <https://www.eltiempo.com/economia/sector-financiero/obstaculos-que-impiden-que-el-credito-a-agricultores-en-colombia-430848>
- García, V. (2015). *Introducción a las finanzas*. México: Grupo editorial patria SA.
- Gestión (2019). Exportación de palta crecieron 22.8% en el 2018. <https://gestion.pe/economia/exportaciones-palta-crecieron-22-8-2018-262340-noticia/>
- Gitman, L. J. y Zutter, C. J. (2012). *Principios de administración financiera*. México: Pearson.
- Gómez, S. (2012). *Metodología de la investigación* (1ra ed.). México: Red Tercer Milenio. http://www.aliat.org.mx/BibliotecasDigitales/Axiologicas/Metodologia_de_la_investigacion.pdf
- González, A. (2018). Asociatividad y desarrollo económico de los productores de cacao en La Provincia de los Ríos. *Revista Killkana Sociales*, 2(4), 49-56. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6799314>

- González, P. (2013). *Análisis e Interpretación de Estados Financieros*. Lima, Perú: Imprenta Unión.
https://www.academia.edu/36233729/PROESAD_An%C3%A1lisis_E_intE_RPREtAci%C3%B3n_DE_ESTADOS_FinAnciEROS
- González, M., Idrobo, J. y Taborda, R. (2019). Family firms and financial performance: a meta-regression analysis. *Academia Revista Latinoamericana de Administración*, 32(3), 345 - 372.
<https://www.eafit.edu.co/escuelas/economiayfinanzas/noticias-eventos/SiteAssets/Paginas/family-firms-and-financial-performance-literature-a-meta-regression-analysis-msf-eafit/Family%20firms%20and%20financiale%20performance%20literature.%20A%20meta%20regression%20analysis.pdf>
- González, O. y Expósito, A. (2018). Identificación de las cadenas productivas locales y evaluación de la factibilidad de su activación. *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*.
<https://www.eumed.net/rev/oel/2018/12/cadenas-productivas-locales.html>
- Guerrero, D. (2019). *Propuesta de asociatividad para mejorar la gestión y competitividad de los productores de pimiento piquillo en el Distrito de Motupe – La Libertad*. (Tesis de pregrado, Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, Chiclayo, Perú). Archivo digital:
http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/20.500.12423/2111/1/TL_GuerreroParedesDiana.pdf
- Gutiérrez, D. (2017). *Factores que limitan la asociatividad para exportar palta hass en el centro poblado Buenavista – Chao*. (Tesis de pregrado, Universidad César Vallejo, Trujillo, Perú). Archivo digital:
http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/11547/gutierrez_cd.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación* (6ta ed.). México: Mc Graw Hill Education. <https://www.uca.ac.cr/wp-content/uploads/2017/10/Investigacion.pdf>

- Jova, S., Ojeda, R., Ríos, H., Cabrera, G., Bendicho, M., Díaz, S. y Ruiz, H. (2017). La organización en redes de cooperación y su papel en la educación ambiental. *Congreso de la Universidad*, 1(1). <http://revista.congresouniversidad.cu/index.php/rcu/article/view/883>
- Junguito, R. (2019). The role of trade associations in the Colombian economy. *Desarrollo y Sociedad*, (82), 103-131. <https://dx.doi.org/10.13043/dys.82.4>
- Kenton, W. y James, M. (28 de julio de 2020). Profitability Ratios. *Corporate finance & accounting*. <https://www.investopedia.com/terms/p/profitabilityratios.asp#:~:text=Profitability%20ratios%20are%20a%20class,a%20specific%20point%20in%20time.>
- La Nación (2019, octubre 15). Destacan la cooperación entre los agricultores. https://www.lanacion.com.py/negocios_edicion_impresa/2019/10/15/destacan-la-cooperacion-entre-agricultores/
- Lacki, P. (2017). Agricultores: Mejoren su productividad, huyan de los intermediarios e incrementen sus retornos. <https://agriculturers.com/agricultores-mejoren-su-productividad-huyan-de-los-intermediarios-e-incrementen-sus-retornos/>
- Lasso, C. (2019, enero 12). Poder de negociación. <http://www.perfilcomercial.com/que-es-el-poder-de-negociacion>
- Leyva, G. (2017). *Asociatividad como estrategia de exportación de maracuyá al mercado holandés por los productores del Valle Santa Catalina – La Libertad*. (Tesis de pregrado, Universidad Privada del Norte, Trujillo, Perú). Archivo digital: <https://repositorio.upn.edu.pe/handle/11537/12335>
- Liendo, M. y Martínez, A. (2001). Asociatividad. Una alternativa para el crecimiento y desarrollo de las PYMES. Sextas Jornadas de Investigaciones en la Facultad de Ciencias Económicas y Estadística, 311 - 319. https://rephip.unr.edu.ar/bitstream/handle/2133/8044/Liendo%2c%20Martinez_asociatividad.pdf?sequence=2&isAllowed=y
- Liñán, L. (2018). *Productores Agropecuarios del Perú: Asociación de productores Agropecuarios los Sauces de Cutervo en Cajamarca*. (Tesis de pregrado,

Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Perú). Archivo digital:
http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/3760/FINANCIAMIENTO_PRODUCTORES_AGROPECUARIOS_LINAN_VASQUEZ_LI_ZBETH_CINTHIA.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Majee, W. y Hoyt, A. (4 de marzo del 2011). Cooperatives and Community Development: A Perspective on the Use of Cooperatives in Development. *Journal of Community Practice*.
<https://www.tandfonline.com/doi/ref/10.1080/10705422.2011.550260?scroll=top>

Martins, D., De Faria, A., Campi, L., y Souza, A. (2017). The level of influence of trust, commitment, cooperation, and power in the interorganizational relationships of Brazilian credit cooperatives. *RAUSP Management Journal*, 52(1), 47-58. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=5538/553863955006>

Mauricio, L. (2014). *La asociatividad como estrategia para mejorar la competitividad de la red de productores de Quinoa Sánchez Carrión, Huamachuco*. (Tesis de pregrado, Universidad Nacional de Trujillo, Perú). Archivo digital:
http://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/1008/mauricioruiz_leonidas.pdf?sequence=1&isAllowed=y

McCombes, S. (3 de septiembre de 2020). Descriptive research. *Scribbr*.
<https://www.scribbr.com/methodology/descriptive-research/>

Meigs, R., Williams, J., Haka, S. y Bettner, M. (2000). *Contabilidad. La base para decisiones gerenciales*. México: Mc Graw Hill.

Melo, L., Melo, M. y Fonseca, D. (2017). The Associativity: a local development strategy for Ocamonte (APCO) coffee growers in Santander, Colombia. *Acta Agronómica*, 66(4), 538 – 543.
<https://www.redalyc.org/pdf/1699/169952658013.pdf>

Ministerio de Agricultura y Riego. (2014). Guía para la promoción de la asociatividad empresarial rural para el acceso al mercado.
<https://www.minagri.gob.pe/portal/download/pdf/guia-promocion/guia-promocion.pdf>

- Montero, S. y Calderón, N. (2020). Associativity, inclusive leadership and local economic development. The Group of Independent Artisans of Mompox. *Bitácora Urbano Territorial*, 30(1), 193 – 204. <https://dx.doi.org/10.15446/bitacora.v30n1.62160>
- Núñez, A. (2016). *La Asociatividad de Productores Agropecuarios San Roque y su Incidencia en la Economía Familiar de los Socios de la Comunidad de Huachi*. (Tesis de maestría, Universidad Tecnológica Indoamérica de Ambato. Ecuador). Archivo digital: <http://repositorio.uti.edu.ec/handle/123456789/310>
- Ocho, C. (2015). Muestreo no probabilístico, muestreo por conveniencia. <https://www.netquest.com/blog/es/blog/es/muestreo-por-conveniencia>
- Oliveros, J. y Vargas, N. (2017). Diagnóstico financiero de la Pequeña y Mediana Industria aplicando gerencia de valor. *Revista Venezolana de Gerencia*, 22(79), 486 – 505. <https://www.redalyc.org/jatsRepo/290/29055964009/29055964009.pdf>
- Ortega, A. (2016). Red empresarial como estrategia asociativa organizacional para producción y comercialización de trucha en el municipio de Pasto, Nariño Colombia. *Orinoquia*, 20(2), 60 – 70. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=89659214007>
- Peláez, B. (2017). Impacto de la tecnología aplicada en la agricultura. <http://www.sofocorp.com/impacto-tecnologia-aplicada-agricultura/>
- Pereyra Dávila, P. (2014). *Propuesta de modelo de gestión por procesos del área de capital humano para la implementación de un sistema de capacitación que permita mejorar la competitividad de asociaciones de Mypes de calzado del Parque Industrial de Villa el Salvador*. (Tesis de maestría, Universidad peruana de ciencias aplicadas, Villa el Salvador, Lima). Archivo digital: <https://repositorioacademico.upc.edu.pe/handle/10757/337021>
- Proactivo. (2019, mayo 17). Más del 80% de los trabajadores de Agricultura, Pesca y Minería son informales. <https://proactivo.com.pe/inei-mas-del-80-de-los-trabajadores-de-agricultura-pesca-y-mineria-son-informales/>

- Puerta, F., Vergara, J., y Huertas, N. (2018). Financial analysis: approaches in its evolution. *Criterio Libre*, 16(28), 85 – 104.
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6676021>
- Regalado, C. (2018). *Asociatividad de productores rurales de café orgánico en la Provincia de Rodríguez de Mendoza para la exportación*. (Tesis de pregrado, Universidad César Vallejo, Lima, Perú). Archivo digital:
http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/36863/Regalado_DCA.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Rocha, A. (2016). *Análisis de los factores que limitan la mejora económica de los productores organizados en el distrito de Yarabamba, provincia de Arequipa*. (Tesis de maestría, Pontificia Universidad Católica del Perú). Archivo digital:
file:///C:/Users/EDWIN%20BENITES/Downloads/ROCHA_MIRANDA_ANALISIS_FACTORES.pdf
- Rodríguez, C. (2014). Módulo de asociatividad. Nombre del sitio:
<https://es.slideshare.net/Fedegan/10-asociatividad>
- Rodríguez, D. y Cajusol, L. (2018). *Modelo de asociatividad para la mejora en la organización Agropecuaria de productores de Yambrasbamba – Amazonas*. (Tesis de maestría, Universidad César Vallejo, Chiclayo, Perú). Archivo digital:
http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/25658/Rodr%C3%ADguez_BDA-Cajusol_YLA.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Roldán, P. y Fachelli, S. (2015). La encuesta. En P. López-Roldán y S. Fachelli, *Metodología de la Investigación Social Cuantitativa*. Bellaterra (Cerdanyola del Vallès): Repositorio Digital de Documentos, Universidad Autónoma de Barcelona. Capítulo II.3.
https://ddd.uab.cat/pub/caplli/2016/163567/metinvsocua_a2016_cap2-3.pdf
- Sala, R. (2016). La situación económica y financiera de una empresa. Universidad ESAN. <https://www.esan.edu.pe/conexion/actualidad/2016/09/09/la-situacioneconomics-y-financiera-de-una-empresa/>

- Santiago, D., Cruz, B., Acevedo, J., Ruíz, A. y Maldonado, J. (2015). Asociatividad para la competitividad en la agroindustria de Oaxaca, México. *Revista Mexicana de Agronegocios*, 36(), 1167 – 1177. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=14132408003>
- Solorio, M. (2015). *Modelo de comercialización del aguacate orgánico en la región de Uruapan; Michoacán de Ocampo*. (Tesis de maestría, Instituto Politécnico Nacional, Ciudad de México, México). Archivo digital: <http://148.204.210.201/tesis/1443798339551SOLORIOVLEZL.pdf>
- Soto, S., Rivera, R. y Mazak, C. (2015). Con Confianza: The Emergence of the Zone of Proximal Development in a University ESL Course. *HOW*, 22(1),10-25. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=4994/499450633002>
- Suárez, M., Mosquera, T. y Del Castillo, S. (2018). Empowerment and associative process of rural women: a case study of rural areas in Bogotá and Cundinamarca, Colombia. *Agronomía colombiana*, 36(2), 158-165. <https://dx.doi.org/10.15446/agron.colomb.v36n2.66927>
- Suárez, M. y Suárez, L. (2017). El conocimiento, determinante en procesos de asociatividad: una experiencia en conformación de redes empresariales. *Revista Encuentros*, 15(2), 83 – 97. <http://ojs.uac.edu.co/index.php/encuentros/article/view/850>
- Tovar, O. (2017). *Asociatividad: estrategia para mejorar la competitividad de los productores de ñame del Departamento de Sucre*. (Tesis de pregrado, Universidad Tecnológica del Bolívar, Cartagena de Indias). Archivo digital: <https://biblioteca.utb.edu.co/notas/tesis/0072914.pdf>
- Tovar, O. (2017). *Asociatividad: estrategia para mejorar la competitividad de los productores de ñame del Departamento de Sucre*. (Tesis de maestría, Universidad Tecnológica de Bolívar, Sucre, Bolivia). Archivo digital: <http://oa.upm.es/view/type/thesis.html>
- Troncoso, C. y Amaya, A. (2016). Entrevista: guía práctica para la recolección de datos cualitativos en investigación de salud. *Revista de la Facultad de Medicina*, 65(2), 329 – 32.

http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0120-00112017000200329&lng=es&nrm=iso&tlng=es

Valderrama, S. (2015). *Pasos para elaborar proyectos de investigación científica*. Lima: Editorial San Marcos.

Vásquez, L. y Montoya, K. (2017). *Características de asociatividad que influyen en la producción de flores del distrito de Namora para la comercialización dentro del mercado estadounidense*. (Tesis de pregrado, Universidad Privada del Norte, Cajamarca, Perú). Archivo digital: <https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/11330/V%c3%a1squez%20Vallejos%20Leylis%20Fiorela%20-%20Montoya%20Terrones%20Karina%20Yveth.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Vásquez, P. y Zapata, J. (2015). *Estudio de los factores que influyen en la asociatividad de los productores de mango del valle Motupe-Olmos*. (Tesis de pregrado, Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, Chiclayo, Perú). Archivo digital: http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/20.500.12423/27/1/TL_VasquezMarrufoPilar_ZapataMedinaJoseLuis.pdf

Vélez, O., Beltrán, J., López, J. y Arias, F. (2019). Asociatividad empresarial y liderazgo ambidiestro como generadores de innovación. *Revista de Ciencias sociales (Ve)*, XXV(2), 51 – 72. <https://www.redalyc.org/jatsRepo/280/28059953005/28059953005.pdf>

Verdezoto, R. (2019). *Diseño de un modelo asociativo para empresas productivas de la parroquia San José de Chimbo*. (Tesis de maestría, Universidad Tecnológica Indoamérica, Ambato, Ecuador). Archivo digital: <http://201.159.222.95/bitstream/123456789/1166/1/Richard%20Geovanny%20Verdezoto%20Jim%c3%a9nez.pdf>

Vinelli, M. (2019, diciembre 5). Asociatividad: Cómo vencer la desconfianza. *Conexión* Esan. <https://www.esan.edu.pe/conexion/actualidad/2019/12/05/asociatividad-como-vencer-la-desconfianza/>

Yañez, L. (2017, agosto 25). Diferencias entre situación económica y financiera.
<https://www.unniun.com/diferencias-entre-situacioneconomica-y-financiera-leonardo-yanez-master-en-direccion-y-gestion-de-empresasmde/>

Zapata, P. (2017). *Contabilidad General*. Bogotá: Edi Ediciones.

ANEXOS

Anexo 1:

Tabla 11: Matriz de operacionalización de las variables

Variables	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de medición
Asociatividad	Belalcázar & Timana (2016), la asociatividad es un mecanismo que busca un trabajo colectivo, en el cual los participantes unen esfuerzos para alcanzar un objetivo en común, y los factores para llevarlo a cabo es el nivel de conocimiento, confianza, compromiso, comunicación, beneficio económico, cooperación y la capacidad tecnológica. Por otra parte, Ortega (2016), hace mención que los factores que favorecen trabajar bajo un enfoque asociativo es el financiamiento, capacidad de producción, reducción de costos, asesoría técnica y poder de negociación.	Esta variable se midió por medio de la aplicación de encuestas a los agricultores del Distrito de Chao	Factores limitantes	Conocimiento	Nominal
				Confianza	
				Compromiso	
				Comunicación	
				Ingreso Económico	
				Cooperación	
			Factores que favorecen	Capacidad tecnológica	
				Financiamiento	
				Capacidad de producción	
				Reducción de costos	
Razones financieras	Capacitación				
	Poder de negociación				
	Ratio de Liquidez	De Razón			
	Ratio de Actividad				
Ratio de Endeudamiento					
Ratio de Rentabilidad					
Situación económica financiera	Sala (2016) precisa a la situación financiera como la posibilidad que tiene una organización para poder resolver sus pasivos a corto plazo basándose en su liquidez. Mientras que la situación económica denota la posibilidad con la que cuenta una organización para elaborar y conservar utilidad en un periodo de tiempo. Ambas demuestran que tan eficientes es la empresa.	Esta variable se midió por medio de entrevista que se realizó a los agricultores de palta del Distrito de Chao.			

Nota: Elaboración propia.

Anexo 3: Instrumento de recolección de datos

CUESTIONARIO: LA ASOCIATIVIDAD COMO ESTRATEGIA PARA MEJORAR LA SITUACIÓN ECONÓMICA – FINANCIERA DE LOS AGRICULTORES DE PALTA DEL DISTRITO DE CHAO - 2020

INTRODUCCIÓN: Somos alumnos de la Universidad César Vallejo, estamos realizando una investigación con la finalidad de analizar la asociatividad como estrategia para mejorar la situación económica financiera de ustedes los productores de palta, por la cual esperamos contar con su apoyo para completar el presente cuestionario.

FECHA: _____

I. Marque con una "X" los espacios en blanco según corresponda a su respuesta

Sexo	F	M	Marque con una X su grado académico:				
Marque con un X su rango de edad:			<input type="checkbox"/>	Primaria incompleta	Tiempo como agricultor		
			<input type="checkbox"/>	Primaria completa			
			<input type="checkbox"/>	Secundaria incompleta		<input type="checkbox"/>	1- 5 meses
			<input type="checkbox"/>	Secundaria completa		<input type="checkbox"/>	6 – 11 meses
			<input type="checkbox"/>	Técnico		<input type="checkbox"/>	12 – 17 meses
<input type="checkbox"/>	Superior	<input type="checkbox"/>	18 -23 meses				
<input type="checkbox"/>	Más de 41 años	<input type="checkbox"/>	Más de 2 años				

II. A continuación encontrará una serie de preguntas con relación a la Asociatividad de Agricultores, marque con una "X" el número que usted considere.

N°	ASOCIATIVIDAD	SI	NO
	CONOCIMIENTO	1	2
1	Usted ¿Conoce sobre la asociatividad en la actividad agrícola?		
2	Usted, ¿Conoce cuáles son los beneficios de integrar una asociatividad con otros agricultores?		
CONFIANZA			
3	Usted confía en sus vecinos que se dedican a la producción y comercialización de palta		
4	Usted confiaría su dinero o producción de palta a un equipo de trabajo conjunto		
COMPROMISO			
5	¿Estaría de acuerdo en participar en reuniones comunales para facilitar la comercialización de sus productos?		
6	¿Usted cumpliría las normas que se establecen en consenso en una asociación de productores de palta?		
COMUNICACIÓN			
7	Existe una buena relación entre usted y los demás agricultores de su entorno		
8	Suele reunirse con sus vecinos que se dedican a la misma actividad que usted		
INGRESO ECONÓMICO			
9	Sus ingresos dependen únicamente de su actividad agrícola		
10	Sus ingresos le permiten vivir sin tener preocupaciones económicas		
11	Usted estaría dispuesto a pagar los impuestos que conlleva formar una asociación de agricultores de palta		
COOPERACIÓN			
12	Usted pertenece a alguna asociación o gremio de agricultores		

13	¿Estaría dispuesto a formar parte de una asociación de agricultores con el fin de apoyarse mutuamente?		
	CAPACIDAD TECNOLÓGICA		
14	Usted ¿Posee equipos y herramientas necesarias para la producción de palta?		
15	En los últimos años usted adquirido nuevos equipos y herramientas para su actividad agrícola		
	FINANCIAMIENTO		
16	Usted hace uso de financiamiento para la producción de palta		
17	¿Usted considera que formando parte de una asociación accedería fácilmente a financiar su actividad agrícola por parte de una entidad bancaria sin importar el monto?		
	CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN		
18	La mayor parte de las hectáreas que posee son destinadas al sembrío de palta		
19	¿Considera que asociándose conseguirá tener una mayor capacidad productiva y por ende mejores beneficios?		
	REDUCCIÓN DE COSTOS		
20	Usted considera que los costos en la producción de palta son altos		
21	¿Considera que trabajando en Asociatividad se puede reducir los costos en el que se incurre en la producción de palta?		
	CAPACITACIÓN		
22	¿Considera que el asesoramiento técnico es clave para mejorar las prácticas agrícolas es su cultivo?		
23	Usted recibe capacitaciones o asistencia técnica por parte de alguna entidad pública "Municipalidad o Senasa"		
	PODER DE NEGOCIACIÓN		
24	¿Considera que la relación que mantiene con sus proveedores es buena?		
25	Sus proveedores le brindan descuentos considerables cada vez que adquiere insumos para su actividad agrícola		

GUÍA DE ENTREVISTA

ENTREVISTADO:

PERFIL:

Somos estudiantes de la Universidad César Vallejo de la carrera profesional administración de empresas, estamos realizando una investigación, con el fin de recopilar información veraz acerca de los agricultores del Distrito de Chao, con el objetivo de analizar la asociatividad como estrategia para mejorar su situación económica financiera, por la cual esperamos contar con su apoyo en la siguiente entrevista.

ACTIVO CORRIENTE

CAJA

1. En este momento ¿Cuánto es el dinero aproximadamente que dispone usted para iniciar o culminar su campaña de palta?

CUENTAS POR COBRAR

2. Usted suele vender sus productos directamente a las empresas agroindustriales de la zona o a los intermediarios (Especifique) ¿Suelen pagarle al contado o en partes? ¿Actualmente tiene un saldo restante por cobrar sobre sus últimas ventas realizadas en el año? ¿Aproximadamente a cuánto asciende el monto?

INVENTARIOS

3. En este momento, usted ¿Dispone de plántones para ampliar su cultivo de palta? ¿Aproximadamente de cuántos plántones dispone usted? Si usted decidiera vender sus plántones por "x" razones ¿A qué precio los vendería?
4. Sabemos que en la producción agrícola de palta se utiliza fungicidas, plaguicidas, fertilizantes, herbicidas y abono ¿A cuánto asciende aproximadamente el valor monetario de los productos con los que cuenta usted?
5. Después de cosechar la palta, ¿Aproximadamente cuánto tiempo tiene para realizar su venta? ¿En promedio cuánto puede durar la palta en su planta? ¿Actualmente tiene palta por cosechar? ¿Aproximadamente a cuánto asciende el monto en soles de la palta que tiene por cosechar?

ACTIVO NO CORRIENTE

IMUEBLES, MAQUINARIA Y EQUIPO

6. ¿El terreno destinado a la siembra de palta es propio o alquilado? ¿Aproximadamente cuánto paga por el terreno / cuánto cree usted que es el valor del terreno?
7. Usted ¿Cuenta con maquinaria y equipo necesario para la siembra y cosecha de palta? ¿Cuáles son? ¿Cuánto le costó aproximadamente?

PASIVO CORRIENTE

CUENTAS POR PAGAR

8. En el último año usted ha realizado compras a crédito a alguno de sus proveedores de fertilizantes u otro producto que utiliza en su actividad agrícola ¿Actualmente posee alguna deuda con ellos, ¿A cuánto asciende ese monto?

9. Usted suele hacer uso de créditos bancarios o préstamos a terceros en su actividad agrícola, actualmente tiene alguna deuda con una entidad crediticia menor a un año
¿Aproximadamente cuántos meses le faltan para terminar de pagar su préstamo?
¿Aproximadamente a cuánto asciende el monto mensual de su letra?

PASIVO NO CORRIENTE

10. Usted suele hacer uso de créditos bancarios mayores a un año ¿Cuánto tiempo le falta para terminar de pagar su crédito? ¿Aproximadamente a cuánto asciende el monto de su letra a pagar?
11. Usted ha realizado la compra de maquinaria para utilizar en su actividad agrícola
¿Qué maquinaria adquirió? ¿Tiene alguna deuda actual a raíz de la compra de esa maquinaria? ¿Aproximadamente cuánto le costó la maquinaria? ¿Cuándo adquirió la maquinaria dio una inicial? ¿Aproximadamente de cuánto fue la inicial? ¿A qué plazo adquirió la maquinaria? ¿Aproximadamente cuánto paga mensual?

PATRIMONIO

12. ¿Aproximadamente con cuánto capital inició usted en su actividad agrícola? ¿En la actualidad, a cuánto asciende aproximadamente su capital?

ESTADO DE RESULTADO

VENTAS

13. En este momento ¿Aproximadamente cuántos kilogramos de palta ha vendido? ¿A qué precio lo ha vendido? ¿Aproximadamente cuánto le falta por vender?

COSTOS DE PRODUCCIÓN

14. Usted ¿En este momento está extendiendo su cultivo de palta? Si es **Si**, continuar, si es **No** pasar a la pregunta (21).
15. ¿Cuántos plántones injertados están destinados a la siembra? ¿Aproximadamente cuánto le costó cada plánton de palto / cuánto pagó en total?
16. ¿Aproximadamente cuántos m³ de agua va a utilizar para esa cantidad de plántones que va a sembrar? ¿Aproximadamente cuánto cuesta el m³ de agua/ o qué cantidad paga mensual?
17. ¿Aproximadamente cuántos kg de fertilizantes (úrea, fosfato, abono orgánico) ha comprado o va a utilizar para los plántones de palto? ¿Aproximadamente cuánto le costó el kg de fertilizantes respectivamente?
18. ¿Aproximadamente cuántos litros de agroquímicos ha comprado o va a utilizar para los cultivos de palto? ¿Cuánto le costó cada litro de agroquímico?
19. ¿Aproximadamente cuántos obreros ha contratado o va a contratar para preparar el terreno para la siembra de palta? ¿Cuánto está pagando o piensa pagar el jornal? Para la siembra de palta ¿Cuántos obreros ha contratado o va a contratar? El jornal será el mismo ¿Especifique?
20. Para todo este proceso de ampliación de sus cultivos, usted recibió asistencia técnica y/o capacitación, Si es sí ¿Cuánto le costó?
21. ¿Aproximadamente cuántas plantaciones de palta tiene usted en la (as) hectáreas destinadas a la producción de palta? ¿Aproximadamente cuántos m³ de agua utiliza para el riego de sus plantaciones? ¿Aproximadamente cuánto cuesta el m³ o cuánto paga mensual por concepto de agua?
22. ¿Aproximadamente cuántos kg ha comprado de fertilizantes para darle mantenimiento a las hectáreas de palta en esta campaña? ¿Cuánto le costó cada kg?
23. ¿Cuánto litros de agroquímicos ha comprado para darle mantenimiento a la planta de palta? ¿Cuánto le costó cada litro de agroquímico?

24. ¿Aproximadamente cuántos obreros contrató para actividades de labores agrícolas (deshierbo, riego, poda) en esta campaña? ¿Cuánto pagó el jornal?
25. ¿Aproximadamente cuántas personas contrató para la cosecha de palta en esta campaña? ¿Cuánto fue su jornal? ¿Aproximadamente cuánto tiempo duró la campaña?
26. Usted ha recibido asistencia técnica y/o capacitación para realizar la cosecha ¿Cuánto le costó?

GASTO OPERATIVO

27. ¿Usted vende su producto directamente en su chacra o lo traslada al lugar de acopio del comprador? ¿Aproximadamente cuánto le cobran para estibar un camión?

IMPUESTOS

28. ¿Usted suele pagar impuestos al estado por sus operaciones agrícolas?

GASTOS FAMILIARES

29. ¿Cuántas personas viven en su casa? ¿Cuántos son niños? ¿Estudian en colegios públicos o privados? Si es privado ¿Cuánto pagan por concepto de pensión mensual?
30. De todas las personas que viven en su casa ¿Cuántos son mayores de edad? ¿Cuántos trabajan? ¿Cuántos aportan para los gastos familiares? ¿Aproximadamente cuánto aportan mensualmente cada uno?
31. ¿Usted tiene otra fuente de ingresos que no sea la actividad agrícola? (Especifique) ¿Aproximadamente cuánto dinero obtiene mensualmente por esa fuente de ingreso adicional?
32. Usted ¿Aproximadamente cuánto paga mensual de luz eléctrica? Si es No ¿Tiene algunos gastos similares? ¿Aproximadamente cuánto es el gasto mensual?
33. Usted ¿Aproximadamente cuánto paga mensual por concepto de agua potable?
34. Usted actualmente ¿Tiene algún plan en su línea telefónica? ¿Cuánto paga mensual? Si es no ¿Aproximadamente cuántas veces al mes suele recargar su número su línea? ¿De cuánto es el monto por recarga?

GUÍA DE ENTREVISTA

DIRIGIDO A POTENCIALES COMPRADORES

ENTREVISTADO:

PERFIL:

Somos estudiantes de la Universidad César Vallejo de la carrera profesional administración de empresas, estamos realizando una investigación, con el fin de recopilar información veraz acerca de la adquisición de palta, con el objetivo de analizar la asociatividad como estrategia para mejorar su situación económica financiera de los agricultores, por la cual esperamos contar con su apoyo en la siguiente entrevista.

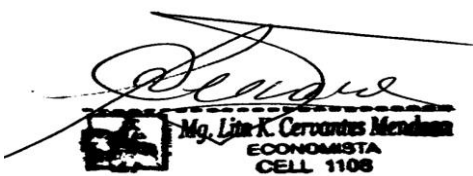
1. Según las variedades comerciales de palta ¿Cuál tiene más demanda en el mercado exterior?
2. Ustedes como empresa ¿Suelen comprarle palta a intermediarios o agricultores? ¿Por qué?
3. En los últimos años ¿Cuánto fue la cantidad de palta que adquirió mediante un tercero? ¿A qué precio ha venido comprando el kg de palta?
4. ¿Cuáles son los criterios que ustedes toman en cuenta para fijar el precio al cual compran la palta?

Leyenda:

M: Malo R: Regular B: Bueno

<input checked="" type="checkbox"/>	Procede su aplicación.
<input type="checkbox"/>	Procede su aplicación previo levantamiento de las observaciones que se adjuntan.
<input type="checkbox"/>	No procede su aplicación.

OPINIÓN DE APLICABILIDAD:

Trujillo 28 / 06 / 2020	18173329		980979208
Lugar y fecha	DNI. N.º	Firma y sello del experto	Teléfono

Leyenda:

M: Malo R: Regular B: Bueno

<input checked="" type="checkbox"/>	Procede su aplicación.
<input type="checkbox"/>	Procede su aplicación previo levantamiento de las observaciones que se adjuntan.
<input type="checkbox"/>	No procede su aplicación.

OPINIÓN DE APLICABILIDAD:


Trujillo 20/ 07 / 2020	80396738		949685050
Lugar y fecha	DNI. Nº	Firma y sello del experto	Teléfono

Leyenda:

M: Malo R: Regular B: Bueno

<input checked="" type="checkbox"/>	Procede su aplicación.
<input type="checkbox"/>	Procede su aplicación previo levantamiento de las observaciones que se adjuntan.
<input type="checkbox"/>	No procede su aplicación.

OPINIÓN DE APLICABILIDAD

Trujillo 22/ 07 / 2020	40557024		950465832
Lugar y fecha	DNI. Nº	Firma y sello del experto	Teléfono

Ficha de validación por juicio de expertos para guía de entrevista

Título de la investigación: “La asociatividad como estrategia para mejorar la situación económica - financiera de los agricultores de palta del Distrito de Chao – 2020”

Línea de Investigación: Finanzas

Autores:

- Jara Santos, José Luis
- Pariaton Dominguez, Riki Hoolber

Fecha: ...16.../...07.../...2020....

Juez n° 01.....

Apellidos y nombres del Juez Evaluador: ...Bocanegra Merino Wilfredo Santiago.....

Último Grado académico alcanzado por el Juez Evaluador:Magister.

Ocupación actual del Juez Evaluador:Docente.....

Tabla 1. Instrumento presentado al jurado para su valoración

Instrumento presentado al jurado para su valoración						
Preguntas que aparecen en el instrumento - ENTREVISTA	Inaceptable (1)	Deficiente (2)	Regular (3)	Bueno (4)	Excelente (5)	Observaciones
1. En este momento ¿Cuánto es el dinero aproximadamente que dispone usted para iniciar o culminar su campaña de palta?					X	

<p>2. Usted suele vender sus productos directamente a las empresas agroindustriales de la zona o a los intermediarios (Especifique) ¿Suelen pagarle al contado o en partes? ¿Actualmente tiene un saldo restante por cobrar sobre sus últimas ventas realizadas en el año? ¿Aproximadamente a cuánto asciende el monto?</p>					<p style="text-align: center;">X</p>	
<p>3. En este momento, usted ¿Dispone de plántones para ampliar su cultivo de palta? ¿Aproximadamente de cuántos plántones dispone usted? Si usted decidiera vender sus plántones por "x" razones ¿A qué precio los vendería?</p>					<p style="text-align: center;">X</p>	
<p>4. Sabemos que en la producción agrícola de palta se utiliza fungicidas, plaguicidas, fertilizantes, herbicidas y abono ¿A cuánto asciende aproximadamente el valor monetario de los productos con los que cuenta usted?</p>					<p style="text-align: center;">X</p>	
<p>5. Después de cosechar la palta, ¿Aproximadamente cuánto tiempo tiene para realizar su venta? ¿En promedio cuánto puede durar la palta en su planta? ¿Actualmente tiene palta por cosechar? ¿Aproximadamente a cuánto asciende el monto en soles de la palta que tiene por cosechar?</p>					<p style="text-align: center;">X</p>	
<p>6. ¿El terreno destinado a la siembra de palta es propio o alquilado? ¿Aproximadamente cuánto</p>					<p style="text-align: center;">X</p>	

paga por el terreno / cuánto cree usted que es el valor del terreno?						
7. Usted ¿Cuenta con maquinaria y equipo necesario para la siembra y cosecha de palta? ¿Cuáles son? ¿Cuánto le costó aproximadamente?					X	
8. En el último año usted ha realizado compras a crédito a alguno de sus proveedores de fertilizantes u otro producto que utiliza en su actividad agrícola ¿Actualmente posee alguna deuda con ellos, ¿A cuánto asciende ese monto?					X	
9. Usted suele hacer uso de créditos bancarios o préstamos a terceros en su actividad agrícola, actualmente tiene alguna deuda con una entidad crediticia menor a un año ¿Aproximadamente cuántos meses le faltan para terminar de pagar su préstamo? ¿Aproximadamente a cuánto asciende el monto mensual de su letra?					X	
10. Usted suele hacer uso de créditos bancarios mayores a un año ¿Cuánto tiempo le falta para terminar de pagar su crédito? ¿Aproximadamente a cuánto asciende el monto de su letra a pagar?					X	

<p>11. Usted ha realizado la compra de maquinaria para utilizar en su actividad agrícola ¿Qué maquinaria adquirió? ¿Tiene alguna deuda actual a raíz de la compra de esa maquinaria? ¿Aproximadamente cuánto le costó la maquinaria? ¿Cuándo adquirió la maquinaria dio una inicial? ¿Aproximadamente de cuánto fue la inicial? ¿A qué plazo adquirió la maquinaria? ¿Aproximadamente cuánto paga mensual?</p>					<p>X</p>	
<p>12. ¿Aproximadamente con cuánto capital inició usted en su actividad agrícola? ¿En la actualidad, a cuánto asciende aproximadamente su capital?</p>					<p>X</p>	
<p>13. En este momento ¿Aproximadamente cuántos kilogramos de palta ha vendido? ¿A qué precio lo ha vendido? ¿Aproximadamente cuánto le falta por vender?</p>					<p>X</p>	
<p>14. Usted ¿En este momento está extendiendo su cultivo de palta? Si es Si, continuar, si es No pasar a la pregunta (22).</p>					<p>X</p>	
<p>15. ¿Cuántos plantones injertados están destinados a la siembra? ¿Aproximadamente cuánto le costó cada plantón de palto / cuánto pagó en total?</p>					<p>X</p>	
<p>16. ¿Aproximadamente cuántos m³ de agua va a utilizar para esa cantidad de plantones que va a sembrar? ¿Aproximadamente cuánto cuesta el m³ de agua/ o qué cantidad paga mensual?</p>					<p>X</p>	

<p>17. ¿Aproximadamente cuántos kg de fertilizantes (úrea, fosfato, abono orgánico) ha comprado o va a utilizar para los plántones de palto? ¿Aproximadamente cuánto le costó el kg de fertilizantes respectivamente?</p>					<p>X</p>	
<p>18. ¿Aproximadamente cuántos litros de agroquímicos ha comprado o va a utilizar para los cultivos de palto? ¿Cuánto le costó cada litro de agroquímico?</p>					<p>X</p>	
<p>19. ¿Aproximadamente cuántos obreros ha contratado o va a contratar para preparar el terreno para la siembra de palta? ¿Cuánto está pagando o piensa pagar el jornal? Para la siembra de palta ¿Cuántos obreros ha contratado o va a contratar? El jornal será el mismo ¿Especifique?</p>					<p>X</p>	
<p>20. Para todo este proceso de ampliación de sus cultivos, usted recibió asistencia técnica y/o capacitación, Si es sí ¿Cuánto le costó?</p>					<p>X</p>	
<p>21. ¿Aproximadamente cuántas plantaciones de palta tiene usted en la (as) hectáreas destinadas a la producción de palta? ¿Aproximadamente cuántos m³ de agua utiliza para el riego de sus plantaciones? ¿Aproximadamente cuánto cuesta el m³ o cuánto paga mensual por concepto de agua?</p>					<p>X</p>	
<p>22. ¿Aproximadamente cuántos kg ha comprado de fertilizantes para darle mantenimiento a las</p>					<p>X</p>	

hectáreas de palta en esta campaña? ¿Cuánto le costó cada kg?						
23. ¿Cuánto litros de agroquímicos ha comprado para darle mantenimiento a la planta de palta? ¿Cuánto le costó cada litro de agroquímico?					X	
24. ¿Aproximadamente cuántos obreros contrató para actividades de labores agrícolas (deshierbo, riego, poda) en esta campaña? ¿Cuánto pagó el jornal?					X	
25. ¿Aproximadamente cuántos obreros contrató para actividades de labores agrícolas (deshierbo, riego, poda) en esta campaña? ¿Cuánto pagó el jornal?					X	
26. Usted ha recibido asistencia técnica y/o capacitación para realizar la cosecha ¿Cuánto le costó?					X	
27. ¿Usted vende su producto directamente en su chacra o lo traslada al lugar de acopio del comprador? ¿Aproximadamente cuánto le cobran para estibar un camión?					X	
28. ¿Usted suele pagar impuestos al estado por sus operaciones agrícolas?					X	
29. ¿Cuántas personas viven en su casa? ¿Cuántos son niños? ¿Estudian en colegios públicos o privados? Si es privado ¿Cuánto pagan por concepto de pensión mensual?					X	
30. De todas las personas que viven en su casa ¿Cuántos son mayores de edad? ¿Cuántos trabajan? ¿Cuántos aportan para los gastos					X	

familiares? ¿Aproximadamente cuánto aportan mensualmente cada uno?						
31. ¿Usted tiene otra fuente de ingresos que no sea la actividad agrícola? (Especifique) ¿Aproximadamente cuánto dinero obtiene mensualmente por esa fuente de ingreso adicional?					X	
32. Usted ¿Aproximadamente cuánto paga mensual de luz eléctrica? Si es No ¿Tiene algunos gastos similares? ¿Aproximadamente cuánto es el gasto mensual?					X	
33. Usted ¿Aproximadamente cuánto paga mensual por concepto de agua potable?					X	
34. Usted actualmente ¿Tiene algún plan en su línea telefónica? ¿Cuánto paga mensual? Si es no ¿Aproximadamente cuántas veces al mes suele recargar su número su línea? ¿De cuánto es el monto por recarga?					X	
Calificación en escala Likert de 1 a 5.					170	

Veredicto	Puntuación
Instrumento debe ser modificado o corregido	34 - 79
Instrumento puede ser aplicado luego de haber sido corregido	80 - 125
Instrumento debe aplicarse	126 - 170



Wilfredo Santiago Bocanegra Merino

Firma y sello del juez evaluador

Título de la investigación: “La asociatividad como estrategia para mejorar la situación económica - financiera de los agricultores de palta del Distrito de Chao – 2020”

Línea de Investigación: Finanzas

Autores:

- Jara Santos, José Luis
- Pariaton Dominguez, Riki Hoolber

Fecha: ..16...../...07.../...2020....

Juez N.º ...1....

Apellidos y nombres del Juez Evaluador:Bocanegra Merino Wilfredo Santiago.....

Último Grado académico alcanzado por el Juez Evaluador:Magister.....

Ocupación actual del Juez Evaluador:Docente.....

Tabla 1. Instrumento presentado al jurado para su valoración

Instrumento presentado al jurado para su valoración						
Preguntas que aparecen en el instrumento - ENTREVISTA	Inaceptable (1)	Deficiente (2)	Regular (3)	Bueno (4)	Excelente (5)	Observaciones
1. Según las variedades comerciales de palta ¿Cuál tiene más demanda en el mercado exterior?					X	

2. Ustedes como empresa ¿Suelen comprarle palta a intermediarios o agricultores? ¿Por qué?					X	
3. En los últimos años ¿Cuánto fue la cantidad de palta que adquirió mediante un tercero? ¿A qué precio ha venido comprando el kg de palta?					X	
4. ¿Cuáles son los criterios que ustedes toman en cuenta para fijar el precio al cual compran la palta?					X	
Calificación en escala Likert de 1 a 5.					20	

Veredicto	Puntuación
Instrumento debe ser modificado o corregido	4 - 9
Instrumento puede ser aplicado luego de haber sido corregido	10 - 15
Instrumento debe aplicarse	16 - 20

Wilfredo Santiago Bocanegra Merino

Firma y sello del juez evaluador

Anexo 5: Base de datos

Número	GENERO	EDAD	G. DE INSTRUCCIÓN	PERIODO	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
Agricultor 1	2	4	PR. COMPLETA	4	2	2	1	1	1	1	1	1	1	2	1	2	1	1	2	1	1	1	1	1	1	2	1	2	
Agricultor 2	1	4	PR. COMPLETA	3	2	1	2	2	1	1	1	1	1	2	1	2	1	1	2	1	1	1	2	1	1	1	2	1	2
Agricultor 3	1	4	PR. COMPLETA	4	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2	1	1	2	2	1	1	1	2	1	2
Agricultor 4	2	4	PR. INCOMPLETA	5	2	2	2	2	1	1	1	1	1	2	1	2	1	1	2	1	1	2	1	1	1	1	2	1	2
Agricultor 5	1	4	SEC. COMPLETA	5	2	2	2	2	1	1	1	1	1	2	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	2	1	2
Agricultor 6	2	5	SEC. INCOMPLETA	5	1	2	2	2	1	1	1	1	2	2	1	2	1	1	2	1	2	1	2	1	1	1	2	1	2
Agricultor 7	2	4	PR. INCOMPLETA	5	2	1	2	2	1	1	1	1	1	2	1	2	2	1	2	1	1	2	1	1	1	1	2	1	2
Agricultor 8	2	5	TÉCNICO	5	2	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	2	1	1	1	1	1	1	2
Agricultor 9	1	5	SEC. INCOMPLETA	5	1	1	2	2	1	1	1	1	1	2	2	2	1	2	2	2	2	1	2	1	1	1	2	1	2
Agricultor 10	2	5	PR. COMPLETA	5	2	2	2	2	1	1	1	1	1	2	1	2	1	2	2	1	2	2	2	1	1	1	1	1	2
Agricultor 11	2	5	SEC. INCOMPLETA	5	1	1	2	2	1	1	1	1	1	1	1	2	1	2	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	2
Agricultor 12	1	5	SEC. COMPLETA	5	2	1	2	2	1	1	1	1	1	2	1	2	1	1	2	1	2	1	2	1	1	1	2	1	2
Agricultor 13	2	5	SEC. COMPLETA	5	2	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2
Agricultor 14	1	5	SEC. COMPLETA	5	2	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	2	1	1	1	2	1	1	1	2	1	2
Agricultor 15	2	5	SUPERIOR	4	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	2	2	1	1	1	1	1	2	1	2	1	2
Agricultor 16	2	5	PR. COMPLETA	5	1	2	2	2	1	1	1	1	1	2	1	2	1	2	2	1	1	1	2	1	1	1	2	1	2
Agricultor 17	2	4	SEC. COMPLETA	5	2	1	2	2	1	1	1	1	1	2	1	2	1	1	2	1	1	2	2	1	1	1	2	1	2
Agricultor 18	1	5	SEC. COMPLETA	5	2	2	1	2	1	1	1	1	1	2	1	2	1	2	2	1	1	1	2	1	1	2	2	1	2
Agricultor 19	2	5	PR. INCOMPLETA	5	1	1	2	2	1	1	1	1	1	2	2	2	1	2	2	1	1	1	2	1	1	1	2	1	2
Agricultor 20	1	3	PR. INCOMPLETA	5	1	1	2	2	1	1	1	1	1	2	1	2	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	2	1	2
Agricultor 21	1	3	PR. INCOMPLETA	5	2	2	2	2	1	1	1	1	1	2	1	2	1	2	2	1	1	1	2	2	1	1	2	1	2
Agricultor 22	2	4	SEC. COMPLETA	5	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	2	1	1
Agricultor 23	2	4	PR. INCOMPLETA	5	2	2	2	2	1	1	1	1	1	1	1	2	1	2	1	1	2	1	2	1	1	1	2	1	2
Agricultor 24	1	4	SEC. INCOMPLETA	5	1	2	1	2	1	1	1	1	1	2	1	2	1	2	2	1	2	2	2	1	1	1	1	1	2
Agricultor 25	2	4	SEC. COMPLETA	4	2	2	2	2	1	1	1	1	2	2	1	2	1	2	2	1	1	2	1	2	1	1	2	1	2
Agricultor 26	2	4	SEC. COMPLETA	5	1	1	2	2	1	1	1	1	1	1	1	2	1	2	2	2	1	2	2	1	1	1	2	1	2
Agricultor 27	2	4	SEC. COMPLETA	5	2	1	2	2	1	1	1	1	1	2	2	2	1	1	2	1	1	2	2	1	1	1	1	1	2
Agricultor 28	1	5	PR. INCOMPLETA	5	2	2	2	2	1	1	1	1	1	1	1	2	1	2	2	1	1	1	2	2	2	1	2	1	2
Agricultor 29	2	5	SEC. INCOMPLETA	5	1	2	2	2	1	1	1	1	1	2	1	2	1	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2
Agricultor 30	1	5	SEC. COMPLETA	5	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	2	1	2	2	1	1	1	2	1	1	1	2	1	2

Número	GENERO	EDAD	G. DE INSTRUCCIÓN	PERIODO	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	
Agricultor 31	2	5	TÉCNICO	5	1	2	2	2	1	1	1	1	1	2	2	2	1	1	2	1	1	1	2	1	1	2	1	1		
Agricultor 32	1	5	PR. COMPLETA	5	2	2	2	2	1	1	1	1	1	2	1	2	1	1	2	1	2	1	2	1	1	1	2	1	2	
Agricultor 33	2	5	PR. INCOMPLETA	5	1	1	2	2	2	2	1	1	1	1	1	2	1	1	2	1	2	1	2	1	1	1	2	1	2	
Agricultor 34	1	4	SEC. COMPLETA	5	2	2	2	2	2	2	1	1	1	2	1	2	1	1	2	1	2	1	2	1	1	1	2	1	2	
Agricultor 35	2	4	SEC. COMPLETA	5	2	2	1	1	2	2	1	1	1	2	2	1	1	2	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1	2	
Agricultor 36	2	3	SEC. INCOMPLETA	5	2	2	1	2	1	1	1	1	1	2	1	2	1	2	2	1	2	2	2	1	1	1	2	1	2	
Agricultor 37	1	4	PR. INCOMPLETA	5	1	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	2	1	1	1	2	1	1	1	2	1	2	
Agricultor 38	2	5	PR. INCOMPLETA	5	1	2	2	2	2	1	1	1	1	1	1	2	1	2	2	1	1	1	1	1	1	2	2	1	2	
Agricultor 39	2	5	SEC. INCOMPLETA	5	2	2	1	2	1	1	1	1	1	2	1	2	1	1	2	1	1	1	2	1	1	1	2	1	2	
Agricultor 40	1	5	PR. INCOMPLETA	5	1	1	2	2	1	1	1	1	2	1	1	2	1	2	2	1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	
Agricultor 41	2	4	SUPERIOR	5	2	2	2	2	1	1	1	1	1	2	1	2	1	2	2	1	2	2	2	1	1	1	2	1	2	
Agricultor 42	1	5	PR. INCOMPLETA	5	2	1	2	2	1	1	2	2	1	1	1	2	2	1	2	1	1	1	2	1	1	1	2	1	2	
Agricultor 43	2	5	PR. INCOMPLETA	5	2	2	2	2	1	1	1	1	1	1	2	2	1	2	2	1	1	1	1	1	1	1	2	1	2	
Agricultor 44	1	5	PR. INCOMPLETA	5	2	2	2	2	1	1	1	1	1	2	2	2	1	1	2	1	1	2	2	1	1	1	2	1	2	
Agricultor 45	2	5	SEC. INCOMPLETA	5	2	2	2	2	2	2	2	1	1	2	1	2	2	2	2	2	1	1	1	2	2	1	1	2	1	2
Agricultor 46	1	5	SEC. INCOMPLETA	5	2	2	2	1	2	2	1	2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	1	1	2	1	1	1	2	1	2
Agricultor 47	2	5	SEC. COMPLETA	5	1	1	2	2	1	1	1	1	1	2	1	2	1	1	2	1	1	2	2	1	2	2	2	2	2	
Agricultor 48	1	5	PR. COMPLETA	5	2	2	1	2	2	2	1	1	1	2	1	2	1	2	2	1	1	1	1	1	2	1	2	2	2	
Agricultor 49	1	5	SEC. COMPLETA	5	2	2	2	2	2	2	1	1	1	2	1	2	2	2	2	2	1	1	2	1	2	1	2	1	1	
Agricultor 50	2	5	SEC. COMPLETA	5	2	1	2	1	1	1	1	1	1	2	1	2	1	1	2	1	1	1	2	1	1	1	2	1	2	
Agricultor 51	2	5	SEC. COMPLETA	5	1	2	2	2	1	1	1	1	1	2	1	2	1	2	2	1	2	1	2	1	1	1	2	1	2	
Agricultor 52	2	5	PR. INCOMPLETA	5	2	2	1	2	2	2	1	1	1	2	2	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	2	1	2	
Agricultor 53	1	5	PR. INCOMPLETA	5	2	2	2	2	2	2	1	1	1	1	1	2	1	1	2	1	2	2	1	2	1	1	2	1	2	
Agricultor 54	2	4	PR. COMPLETA	5	2	2	2	2	1	1	1	1	1	2	2	2	1	1	2	2	1	1	2	1	1	1	2	1	2	
Agricultor 55	1	4	SEC. COMPLETA	5	1	1	2	2	2	1	1	1	1	2	1	2	1	2	2	1	1	1	1	1	1	1	2	1	2	
Agricultor 56	1	5	PR. INCOMPLETA	5	1	1	2	1	1	2	1	1	1	2	2	2	1	1	2	1	2	2	1	1	1	1	2	1	2	
Agricultor 57	2	4	SEC. COMPLETA	5	2	2	1	2	1	1	1	1	1	2	1	1	1	2	2	2	1	1	2	1	2	1	2	1	1	
Agricultor 58	1	5	TÉCNICO	5	2	2	2	2	2	1	1	1	2	2	2	2	1	2	2	2	2	1	1	1	1	1	2	1	2	
Agricultor 59	2	4	PR. COMPLETA	5	1	2	2	2	1	1	1	1	1	2	1	1	2	1	1	2	2	1	2	2	1	1	1	1	2	
Agricultor 60	1	5	PR. INCOMPLETA	5	2	2	2	2	2	2	1	1	1	1	1	2	1	1	2	2	1	1	2	1	1	1	2	1	2	

Número	GENERO	EDAD	G. DE INSTRUCCIÓN	PERIODO	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
Agricultor 61	1	5	SEC. INCOMPLETA	5	2	2	1	2	2	1	1	1	1	2	1	2	1	1	2	1	1	1	1	1	1	2	1	2	
Agricultor 62	2	5	PR. INCOMPLETA	5	2	1	2	1	1	1	1	1	1	2	1	2	1	1	2	2	2	1	1	1	1	2	1	2	
Agricultor 63	2	5	PR. INCOMPLETA	5	2	2	2	2	2	1	1	1	1	1	1	2	1	1	2	2	2	1	1	1	1	2	1	2	
Agricultor 64	2	5	SEC. INCOMPLETA	5	2	2	2	2	1	1	1	1	1	2	1	2	1	2	2	2	2	1	1	1	1	2	1	2	
Agricultor 65	1	5	PR. INCOMPLETA	5	2	1	2	2	1	1	1	1	1	2	1	2	2	1	2	1	2	1	2	1	1	2	1	1	
Agricultor 66	2	5	SUPERIOR	5	1	2	1	1	2	2	1	1	1	2	2	2	1	1	2	1	2	1	1	1	1	2	2	1	2
Agricultor 67	2	5	PR. INCOMPLETA	5	2	2	2	2	1	1	1	1	1	2	1	2	2	2	2	2	2	1	2	1	1	1	2	1	2
Agricultor 68	1	5	PR. INCOMPLETA	5	2	2	2	2	2	2	2	2	1	2	1	2	1	1	2	2	2	1	1	1	1	1	1	1	2
Agricultor 69	2	5	PR. INCOMPLETA	5	2	2	2	1	1	1	1	1	1	2	1	2	1	2	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1	2
Agricultor 70	2	5	SEC. INCOMPLETA	5	2	2	2	1	2	2	1	1	1	2	1	2	1	1	2	1	2	1	1	1	1	1	2	1	2
SI					23	23	16	14	52	56	67	67	66	19	57	4	61	37	7	56	42	53	27	64	64	66	10	68	6
NO					47	47	54	56	18	14	3	3	4	51	13	66	9	33	63	14	28	17	43	6	6	4	60	2	64
Promedio del SI					23		15		54		67		47			33		22		49		40		64		38		37	
Promedio del NO					47		55		16		3		23			38		48		21		30		6		32		33	

Anexo 6: Entrevista transcrita de los agricultores de palta del Distrito de Chao – 2020.

ACTIVO CORRIENTE

CAJA

1. En este momento ¿Cuánto es el dinero aproximadamente que dispone usted para iniciar o culminar su campaña de palta?
El dinero aproximado con el que culminó la campaña de palta los agricultores, es de S/ 285 600, en promedio de los 70 entrevistados asciende a S/ 4080.

CUENTAS POR COBRAR

2. Usted suele vender sus productos directamente a las empresas agroindustriales de la zona o a los intermediarios (Especifique) ¿Suelen pagarle al contado o en partes? ¿Actualmente tiene un saldo restante por cobrar sobre sus últimas ventas realizadas en el año? ¿Aproximadamente a cuánto asciende el monto?

El 83% del total de los agricultores encuestados manifiestan vender sus productos a un intermediario, 82% indica que el pago es al contado y solo el 1% indica que el intermediario le paga en partes 17% vende sus productos a una empresa y el pago es de acuerdo al pacto entre el agricultor y la empresa que adquiere el producto. Las cuentas por cobrar que poseen los agricultores dan un total de S/ 134000. En promedio a 70 agricultores, el monto de las cuentas por cobrar asciende a S/ 1914.29.

INVENTARIOS

3. En este momento, usted ¿Dispone de plántones para ampliar su cultivo de palta? ¿Aproximadamente de cuántos plántones dispone usted? Si usted decidiera vender sus plántones por “x” razones ¿A qué precio los vendería?
El 19% de los agricultores de palta dispone de plántones para ampliar su cultivo, lo que da la suma de 4560 plantas, el precio promedio al que venderían sus plántones es de S/ 6.00 cada plánton, lo que da la suma de S/ 27 360.
4. Sabemos que en la producción agrícola de palta se utiliza fungicidas, plaguicidas, fertilizantes, herbicidas y abono ¿A cuánto asciende aproximadamente el valor monetario de los productos con los que cuenta usted?
El 80% de los agricultores entrevistados cuenta con alguno de estos productos, lo que da un total de S/ 724, 458.90, lo que da un promedio de S/ 10,349.41
5. Después de cosechar la palta, ¿Aproximadamente cuánto tiempo tiene para realizar su venta? ¿En promedio cuánto puede durar la palta en su planta? ¿Actualmente tiene palta por cosechar? ¿Aproximadamente a cuánto asciende el monto en soles de la palta que tiene por cosechar?
El 100% de los agricultores indicaron que la venta de palta se realiza en el instante de la cosecha, la palta puede durar meses en la planta hasta que madure, sin embargo, la campaña fuerte es en marzo y fines de julio, ya que después de ello inicia la poda para tener una mejor producción en la campaña del próximo año.

ACTIVO NO CORRIENTE

INMUEBLES, MAQUINARIA Y EQUIPO

6. ¿El terreno destinado a la siembra de palta es propio o alquilado? ¿Aproximadamente cuánto paga por el terreno / cuánto cree usted que es el valor del terreno?

El 100% de los agricultores entrevistados manifestaron que el terreno en el que llevan a cabo su actividad agrícola es propio, manifiestan que no es confiable ni conveniente alquilar un terreno para llevar este tipo de actividad, el valor acumulado de las propiedades asciende a S/ 4,508,058.8, en promedio asciende a S/64,400.84.

7. Usted ¿Cuenta con maquinaria y equipo necesario para la siembra y cosecha de palta? ¿Cuáles son? ¿Cuánto le costó aproximadamente?

En su gran mayoría los agricultores cuentan con los equipos y herramientas necesarias para llevar a cabo su actividad agrícola, cuentan con fumigadoras, motosierras, guadañadora, tijeras, solo el 5% cuenta con tractores, el valor de la suma de todos estos equipos y herramientas asciende a una total de S/1,127,014.7, en promedio el valor monetario con los que cuenta cada agricultor en tema de maquinaria es de S/16,100.21.

PASIVO CORRIENTE

CUENTAS POR PAGAR

8. En el último año usted ha realizado compras a crédito a alguno de sus proveedores de fertilizantes u otro producto que utiliza en su actividad agrícola ¿Actualmente posee alguna deuda con ellos, ¿A cuánto asciende ese monto?

El 100% de los agricultores no ha realizado compras a crédito en el último año, manifiestan que es difícil acceder a este beneficio ya que son pocos los proveedores que les dan esta facilidad de pago.

9. Usted suele hacer uso de créditos bancarios o préstamos a terceros en su actividad agrícola, actualmente tiene alguna deuda con una entidad crediticia menor a un año ¿Aproximadamente cuántos meses le faltan para terminar de pagar su préstamo? ¿Aproximadamente a cuánto asciende el monto mensual de su letra?

El 40% posee deudas menores a un año, por haber realizado compras ya sea en su actividad agrícola o entre otros aspectos, lo cual asciende a un total de S/1,863,277.36, en promedio cada agricultor posee una deuda de S/26,618.25.

PASIVO NO CORRIENTE

10. Usted suele hacer uso de créditos bancarios mayores a un año ¿Cuánto tiempo le falta para terminar de pagar su crédito? ¿Aproximadamente a cuánto asciende el monto de su letra a pagar?

El 60% de los agricultores suelen hacer uso de créditos financieros a largo plazo, el monto de 52 agricultores asciende a S/2,794,916, en promedio, S/39,927.37 es la deuda que posee un agricultor.

11. Usted ha realizado la compra de maquinaria para utilizar en su actividad agrícola ¿Qué maquinaria adquirió? ¿Tiene alguna deuda actual a raíz de la compra de esa maquinaria? ¿Aproximadamente cuánto le costó la maquinaria? ¿Cuándo adquirió la maquinaria dio una inicial? ¿Aproximadamente de cuánto fue la inicial? ¿A qué plazo adquirió la maquinaria? ¿Aproximadamente cuánto paga mensual?

PATRIMONIO

12. ¿Aproximadamente con cuánto capital inició usted en su actividad agrícola? ¿En la actualidad, a cuánto asciende aproximadamente su capital?

El capital del total de los entrevistados asciende a S/1,340,999.8 en promedio el capital asciende a S/19,157.14.

ESTADO DE RESULTADO

VENTAS

13. En este momento ¿Aproximadamente cuántos kilogramos de palta ha vendido? ¿A qué precio lo ha vendido? ¿Aproximadamente cuánto le falta por vender?

La suma total por los 70 entrevistados asciende a 266100 kg, la gran parte de agricultores ha vendido su producto entre 7 y 7.2 soles el kg, el total de las ventas por los agricultores asciende a S/1,865,719.8 en promedio el ingreso por cada agricultor asciende a S/ 26,653.14. Ningún agricultor posee palta para vender actualmente.

COSTOS DE PRODUCCIÓN

14. Usted ¿En este momento está extendiendo su cultivo de palta? Si es **Si**, continuar, si es **No** pasar a la pregunta (21).

Del total de los entrevistados solo 13 agricultores están ampliando sus sembríos de palta.

15. ¿Cuántos plantones injertados están destinados a la siembra? ¿Aproximadamente cuánto le costó cada plantón de palto / cuánto pagó en total?

La suma total de plantones de los 13 agricultores que están ampliando sus sembríos asciende a 4650 plantones, el costo promedio por cada planton es de S/ 6.40.

16. ¿Aproximadamente cuántos m³ de agua va a utilizar para esa cantidad de plantones que va a sembrar? ¿Aproximadamente cuánto cuesta el m³ de agua/ o qué cantidad paga mensual?

Según la suma de las respuestas de los agricultores dan un total de S/ 9488.86, es decir que en promedio pagan S/ 60.826 por concepto de agua para los riegos de sus sembríos.

17. ¿Aproximadamente cuántos kg de fertilizantes (úrea, fosfato, abono orgánico) ha comprado o va a utilizar para los plantones de palto? ¿Aproximadamente cuánto le costó el kg de fertilizantes respectivamente?

En promedio los agricultores manifestaron que por ser plantones las cantidades a utilizar son menores, cada agricultor manifiesta que con 11 bolsas de abono orgánico de (35 kg) puede culminar el año, el abono es preparado contiene úrea, fosfato y otros nutrientes. El saco aproximadamente está S/ 82.85.

18. ¿Aproximadamente cuántos litros de agroquímicos ha comprado o va a utilizar para los cultivos de palto? ¿Cuánto le costó cada litro de agroquímico?

En promedio los agricultores de palta que están ampliando sus sembríos indican que utilizarán 2 litros de agroquímicos ya que en promedio solo están ampliando una hectárea, cada litro de abono foliar está en promedio S/60.

19. ¿Aproximadamente cuántos obreros ha contratado o va a contratar para preparar el terreno para la siembra de palta? ¿Cuánto está pagando o piensa pagar el jornal? Para la siembra de palta ¿Cuántos obreros ha contratado o va a contratar? El jornal será el mismo ¿Especifique?

En promedio los agricultores indicaron que solo se contrata 5 personas para preparar el terreno. El jornal que se paga a los peones es S/40 con almuerzo incluido, aproximadamente por 15 días. Para llevar la siembra de la palta se contrata depende de la cantidad a expandir, como en promedio los agricultores van a expandir una hectárea, solo se contrata 4 personas, el jornal a pagar es el mismo, y en promedio se contrata al personal por 7 días.

20. Para todo este proceso de ampliación de sus cultivos, usted recibió asistencia técnica y/o capacitación, Si es sí ¿Cuánto le costó?
El total de los agricultores que están expandiendo sus sembríos indican que no han recibido asistencia técnica.
21. ¿Aproximadamente cuántas plantaciones de palta tiene usted en la (as) hectáreas destinadas a la producción de palta? ¿Aproximadamente cuántos m³ de agua utiliza para el riego de sus plantaciones? ¿Aproximadamente cuánto cuesta el m³ o cuánto paga mensual por concepto de agua?
En promedio los 70 agricultores de palta poseen en promedio 2.5 hectáreas de palta, cada hectárea en promedio cuenta con 500 plantas de palto, solo 85% de los agricultores pagan un concepto de agua, el cual es de S/60 soles mensual, y el 15% cuenta con pozos, ya que aplican el riego tecnificado por goteo.
22. ¿Aproximadamente cuántos kg ha comprado de fertilizantes para darle mantenimiento a las hectáreas de palta en esta campaña? ¿Cuánto le costó cada kg?
En promedio los agricultores indican que adquirieron 42 sacos de fertilizantes, aún precio promedio de S/ 82.85 soles por saco.
23. ¿Cuánto litros de agroquímicos ha comprado para darle mantenimiento a la planta de palta? ¿Cuánto le costó cada litro de agroquímico?
Los agricultores indican que aplican el abono foliar o nutriente foliar, en una hectárea aproximadamente 600 litros de agua por hectárea con planta mediana, lo que equivale a 3 litros de abono foliar, el abono foliar cuesta 60 soles el litro, como en promedio los agricultores poseen 2.5 hectáreas, da un valor de S/ 29400.
24. ¿Aproximadamente cuántos obreros contrató para actividades de labores agrícolas (deshierbo, riego, poda) en esta campaña? ¿Cuánto pagó el jornal?
En promedio los agricultores suelen contratar 8 personas para este tipo de actividad, el pago del jornal es de S/40 soles incluido almuerzo, este tipo de actividad en promedio requiere de 1 mes, ya que como el agricultor no suele contratar mucho personal se demora más de lo previsto.
25. ¿Aproximadamente cuántas personas contrató para la cosecha de palta en esta campaña? ¿Cuánto fue su jornal? ¿Aproximadamente cuánto tiempo duró la campaña?
Los agricultores venden su producto en chacra, es decir que el comprador se encarga de contratar la gente para cosechar la palta, el agricultor solo supervisa sus kilajes y que no dañen las plantaciones que eso perjudica el rendimiento de la planta para las campañas futuras.
26. Usted ha recibido asistencia técnica y/o capacitación para realizar la cosecha ¿Cuánto le costó?
Ninguno de los agricultores entrevistados hace mención que recibieron algún tipo de asistencia técnica.

GASTO OPERATIVO

27. ¿Usted vende su producto directamente en su chacra o lo traslada al lugar de acopio del comprador? ¿Aproximadamente cuánto le cobran para estibar un camión?
En promedio los 70 agricultores de palta manifiestan que suelen vender su producto en su chacra el intermediario se encarga de la cosecha, solo el agricultor ve su kilaje, es por ello que no incurren en algún gasto en este aspecto.

IMPUESTOS

28. ¿Usted suele pagar impuestos al estado por sus operaciones agrícolas?
Ninguno de los agricultores entrevistados del distrito de Chao no paga impuestos.

GASTOS FAMILIARES

29. ¿Cuántas personas viven en su casa? ¿Cuántos son niños? ¿Estudian en colegios públicos o privados? Si es privado ¿Cuánto pagan por concepto de pensión mensual?

En promedio por agricultor, vive acompañado de 8 personas, en promedio cada agricultor tiene 3 hijos. El 12% de los entrevistados indican que sus hijos estudian en colegios privados, pagando una pensión mensual promedio de S/165. El 88% de los agricultores indican que tienen a sus hijos en colegios públicos, en el cual solo le paga un concepto de APAFA que es un valor promedio S/ 13.88 como único pago por concepto educativo.

30. De todas las personas que viven en su casa ¿Cuántos son mayores de edad? ¿Cuántos trabajan? ¿Cuántos aportan para los gastos familiares? ¿Aproximadamente cuánto aportan mensualmente cada uno?

Solo 10 agricultores indican que tiene en promedio 1 persona que es mayor y que aporta en el hogar. En promedio aporta 166.67 mensual

31. ¿Usted tiene otra fuente de ingresos que no sea la actividad agrícola? (Especifique) ¿Aproximadamente cuánto dinero obtiene mensualmente por esa fuente de ingreso adicional?

Del total de los agricultores entrevistados, 3 agricultores indican que son dueños de bodega y en promedio obtienen S/400 mensual, 4 agricultores indican que obtienen un ingreso promedio de S/ 741.67 mensual, ya que son obreros en empresas de la zona

32. Usted ¿Aproximadamente cuánto paga mensual de luz eléctrica? Si es No ¿Tiene algunos gastos similares? ¿Aproximadamente cuánto es el gasto mensual?

El 30% de los agricultores entrevistados tienen acceso a luz eléctrica y en promedio pagan S/ 60, dando un valor anual de S/ 15 120. El 70% de los demás agricultores no tienen acceso a luz eléctrica en sus predios agrícolas y suelen utilizar mecheros o velas, en promedio suelen gastar S/ 4.095 mensual en estos conceptos, dando un valor anual de S/ 2408

33. Usted ¿Aproximadamente cuánto paga mensual por concepto de agua potable?

El 85% de los agricultores de palta, pagan por concepto de agua potable, dando una suma total de S/ 9 048.00, lo cual en promedio nos da la sumatoria de S/150.8.

34. Usted actualmente ¿Tiene algún plan en su línea telefónica? ¿Cuánto paga mensual? Si es no ¿Aproximadamente cuántas veces al mes suele recargar su número su línea? ¿De cuánto es el monto por recarga?

Del total de los agricultores entrevistados el 71.4% de los agricultores pagan una línea postpago de S/ 30 en promedio dando un resultado total de S/ 18000, el 28.6% hacen recarga 3 veces al mes, en promedio recargan S/12.66 soles al mes, teniendo como resultado S/ 3014.

Anexo 7: Resultados de la encuesta aplicada a los potenciales compradores de palta en el Distrito de Chao.

1. Según las variedades comerciales de palta ¿Cuál tiene más demanda en el mercado exterior?

Los 4 encargados de la parte comercial de las diferentes empresas agroexportadoras que están ubicadas en el Distrito de Chao 2020, indican que la palta comercial es la palta Hass, es la palta más demandada en el mercado extranjero, sin embargo, también indican que después se exporta la palta fuerte.

2. Ustedes como empresa ¿Suelen comprarle palta a intermediarios o agricultores? ¿Por qué?

Los 4 encargados de la parte comercial de las empresas indican que no suelen hacer negocios con agricultores directamente por la única razón que no cuenta con la capacidad de producción suficiente para proveer el producto, adicional a ello no emiten ningún tipo de comprobante de venta, ya que la empresa no tendría como justificar los costos, es por ello que prefieren comprarle a un intermediario, adicional a ello si la empresa quiere comprar al agricultor, tendría que recurrir a varios agricultores para así poder obtener las cantidades que se requieren para exportar y eso demanda costos adicionales.

3. En los últimos años ¿Cuánto fue la cantidad de palta que adquirió mediante un tercero? ¿A qué precio ha venido comprando el kg de palta?

Una cifra exacta no indica las personas entrevistadas, pero manifiestan que son volúmenes grandes que adquieren mediante un tercero porque la demanda de palta en el extranjero en los últimos años ha sido mayor, es un producto con potencial en el exterior, las cantidades que nos abastece un tercero va desde 80 toneladas a más. El precio depende de la acogida que el producto tenga en el exterior en ese momento, por kg se suele pagar S/10 soles hasta más, pero depende de la demanda que exista en el país destino.

4. ¿Cuáles son los criterios que ustedes toman en cuenta para fijar el precio al cual compran la palta?

Los criterios en la que se suelen basar principalmente es en la calidad de la palta que el acopiador nos provee, no tiene que tener golpes, cortes, entre otras características que el personal capacitado determine, que en este caso es Calidad encargado de evaluar la condición de la fruta. Adicional a ello depende de la acogida que tenga en su momento ya que en los últimos años ha sido muy buena porque el consumo de palta va en aumento en el mundo.

Anexo 8:

Tabla 13: *Ratios financieros de los agricultores de palta del Distrito de Chao – 2020.*

RATIOS FINANCIEROS	RESULTADOS
Liquidez Corriente	$\frac{16734.56}{11532.85} = 1.45$ <p>Un agricultor cuenta con 1.45 soles por cada sol de deuda, lo cual le da una capacidad de pago en el corto plazo y así pueda cumplir con sus obligaciones contraídas en el ejercicio de su actividad agrícola, ya que en promedio los agricultores no suelen endeudarse en el corto plazo, sus compromisos son mayores a largo plazo.</p>
Liquidez rápida	$\frac{16734.56 - 10740.27}{11532.85} = 0.52$ <p>Los agricultores de palta del Distrito de Chao no cuentan con la capacidad para hacer frente a sus obligaciones sin recurrir a sus inventarios, ya que, por cada deuda de 1 sol, el agricultor dispone de 0.52 soles al instante.</p>
Capital de trabajo	$16734.56 - 11532.85 = 5201.71$ <p>En promedio los agricultores de palta disponen de S/ 5201.7 para llevar a cabo sus actividades agrícolas, después de haber cumplido con sus obligaciones en el corto plazo.</p>
Rotación de cuentas por cobrar	$\frac{26653.14}{1914.29} = 13.92$ <p>Durante la campaña de palta los agricultores rotaron 14 veces sus cuentas por cobrar, ya que existe agricultores que dan crédito, pero a sus clientes más frecuentes, ya que en su totalidad los agricultores suelen vender sus productos al contado.</p>
Periodo promedio de cobro	$\frac{365}{13.92} = 26.21$ <p>Los agricultores de palta tardan en promedio 26 días en efectuar el cobro de sus cuentas, ya que en su gran mayoría los productores de palta manifiestan que el pago por la venta de sus productos se realiza al contado.</p>
Rotación de cuentas por pagar	$\frac{15500.5}{78078.47} = 19.85$ <p>Los agricultores de palta han hecho efectivo sus pagos a sus proveedores 20 veces durante la campaña.</p>

<p>Periodo promedio de pago</p>	$\frac{365}{19.85} = 18.38$ <p>Los agricultores de palta del Distrito de Chao disponen de 18 días para realizar el pago de sus obligaciones contraídas con sus proveedores en lo concierne a su actividad agrícola, lo cual es un indicador que expresa que los agricultores no poseen un poder negociativo influyente en sus proveedores ya que más tardan en cobrar que en pagar.</p>
<p>Índice de Endeudamiento</p>	$\frac{78078.47}{97235.61} = 80.29\%$ <p>Por cada 1 sol que tiene invertido el agricultor de palta del Distrito de Chao el 80.29% ha sido financiado por un tercero lo cual nos indica que el agricultor tiene comprometido sus activos en caso no pueda pagar la deuda. Lo recomendable es que el ratio arroje un 50% financiado por capital propio y el restante por un tercero.</p>
<p>Margen de Utilidad Bruta</p>	$\frac{11152.64}{26653.14} = 41.84\%$ <p>Las ventas de los agricultores generaron un 41.84% de utilidad bruta, es decir que por cada S/1.00 vendido se generó 41.84% soles de utilidad bruta.</p>
<p>Margen de Utilidad Operativa</p>	$\frac{11152.64}{26653.14} = 41.84\%$ <p>El 41.84% del total de las ventas de los agricultores se convirtió en utilidad operativa, es decir que por cada S/1.00 vendido se reportó 41.84% soles de utilidad operacional.</p>
<p>Margen de Utilidad Neta</p>	$\frac{7509.12}{26653.14} = 0.2817 = 28.17\%$ <p>La utilidad neta de los agricultores de palta del Distrito de Chao 2020 correspondió a un 28.17% lo significa que cada sol invertido en su actividad agrícola generó el 28.17% de utilidad neta, lo cual demuestra el bajo índice de retorno que obtiene el productor de palta al operar de manera individual ya que lo recomendable es que el índice de retorno sea del 50% de lo invertido.</p>

Anexo 9:

Tabla 14: *Balance general de los agricultores de palta del Distrito de Chao – 2020.*

BALANCE DE SITUACIÓN FINANCIERA DE LOS AGRICULTORES DE PALTA DEL DISTRITO DE CHAO – 2020.				
ACTIVO			PASIVO Y PATRIMONIO	
ACTIVO CORRIENTE			PASIVO CORRIENTE	
Caja	S/	4,080.00	Obligaciones financieras	S/ 11,532.85
Cuentas por Cobrar	S/	1,914.29		
Otras Cuentas por Cobrar				
Inventarios (plantones, fertilizantes, abono, fruto)	S/	10,740.27		
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	S/	16,734.56	TOTAL PASIVO CORRIENTE	S/ 11,532.85
ACTIVO NO CORRIENTE			PASIVO NO CORRIENTE	
Inmuebles, Maquinaria y Equipo	S/	80,501.05	Deudas a Largo Plazo	S/ 66,545.62
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	S/	80,501.05	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	S/ 66,545.62
			TOTAL PASIVO	S/ 78,078.47
			PATRIMONIO NETO	
			Capital	S/ 19,157.14
			TOTAL PATRIMONIO NETO	S/ 19,157.14
TOTAL ACTIVO	S/	97,235.61	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	S/ 97,235.61

Nota: Estado financiero construido a base de la entrevista a los (N= 70) agricultores de palta del Distrito de Chao – 2020.

Anexo 10:**Tabla 15:** Estado de pérdida y ganancia de los agricultores de palta del Distrito de Chao - 2020

ESTADO DE RESULTADO DE LOS PRODUCTORES DE PALTA DEL DISTRITO DE CHAO 2020	
Ventas Netas (ingresos operacionales)	S/ 26,653.14
Total de Ingresos Brutos	S/ 26,653.14
Costo de producción	S/ 15,500.50
Utilidad Bruta	S/ 11,152.64
Gastos Operacionales	
Gastos de Venta	
Utilidad Operativa	S/ 11,152.64
Otros Ingresos	
Ingresos Financieros	S/ 1,000.00
Gastos Financieros	
Gastos de educación (-)	S/ 800.00
Luz eléctrica o artificial (-)	S/ 250.40
Agua (-)	S/ 150.80
Teléfono (-)	S/ 300.20
Resultados antes de Participaciones,	S/ 10,651.24
Impuesto a la Renta (29.5%)	S/ 3,142.12
Utilidad (Pérdida) Neta del Ejercicio	S/ 7,509.12

Nota: Estado de resultados elaborado con la entrevista a los (N = 70) agricultores de palta del Distrito de Chao – 2020.

Anexo 11:

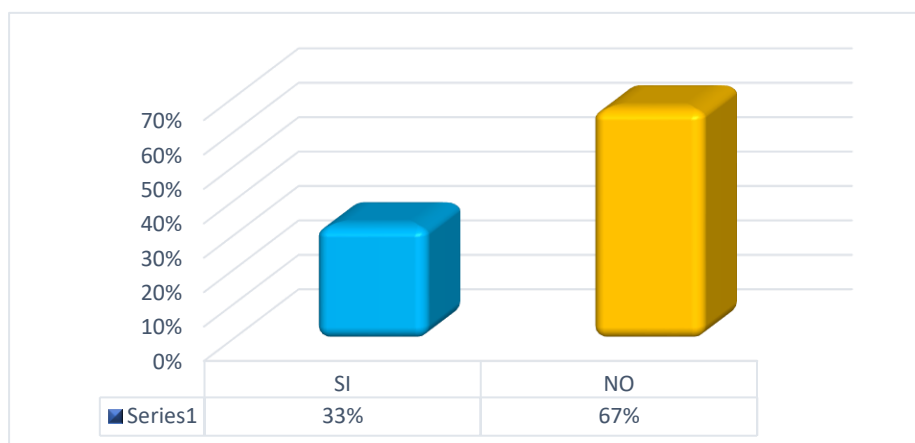
Tabla 16: Estado de pérdida y ganancia de los agricultores de palta del Distrito de Chao - 2020

ESTADO DE RESULTADO DE LOS PRODUCTORES DE PALTA DEL DISTRITO DE CHAO 2020	
Ventas Netas (ingresos operacionales)	S/ 38,014.29
Total de Ingresos Brutos	S/ 38,014.29
Costo de producción	S/ 15,500.50
Utilidad Bruta	S/ 22,513.79
Gastos Operacionales	
Gastos de Venta	
Utilidad Operativa	S/ 22,513.79
Otros Ingresos	
Ingresos Financieros	S/ 1,000.00
Gastos Financieros	
Gastos de educación (-)	S/ 800.00
Luz eléctrica o artificial (-)	S/ 250.40
Agua (-)	S/ 150.80
Teléfono (-)	S/ 300.20
Resultados antes de Participaciones,	S/ 22,012.39
Impuesto a la Renta (29.5%)	S/ 6,493.65
Utilidad (Pérdida) Neta del Ejercicio	S/ 15,518.73

Nota: Estado de resultados elaborado con la entrevista a los (N = 70) agricultores y el nuevo precio de venta que se obtuvo con la entrevista a (N=4) empresas agro exportadoras de palta del Distrito de Chao – 2020.

Anexo 12: Figuras de los resultados del cuestionario

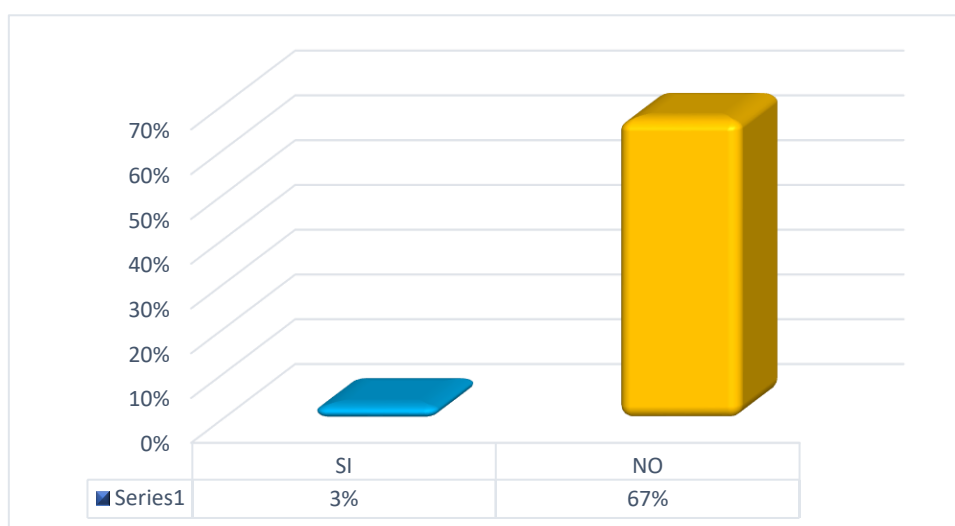
Figura 4: Conocimiento sobre la asociatividad en la actividad agrícola.



Nota: Datos de la encuesta aplicada a los (N = 70) agricultores de palta del distrito de Chao.

Interpretación: De acuerdo a los datos obtenidos, se puede observar que 33% de los agricultores si conocen sobre la asociatividad en la actividad agrícola; mientras, que 67 % de los agricultores no conocen de la asociatividad en la actividad agrícola.

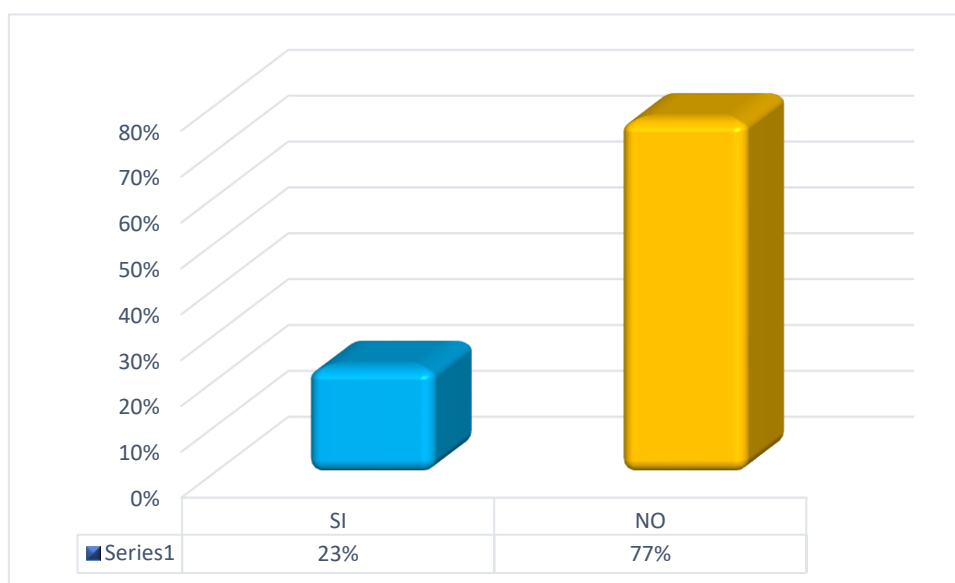
Figura 5: Agricultores que tienen conocimiento sobre los beneficios de integrar una asociación.



Nota: Datos de la encuesta aplicada a los (N = 70) agricultores de palta del distrito de Chao.

Interpretación: De acuerdo con los datos obtenidos, se puede observar que 3% de los agricultores si conocen los beneficios de integrar una asociatividad en la actividad agrícola por el mismo hecho de que fueron partícipes de una asociación; mientras, que el 67% de los agricultores no conocen los beneficios de integrar una sociedad en la actividad agrícola.

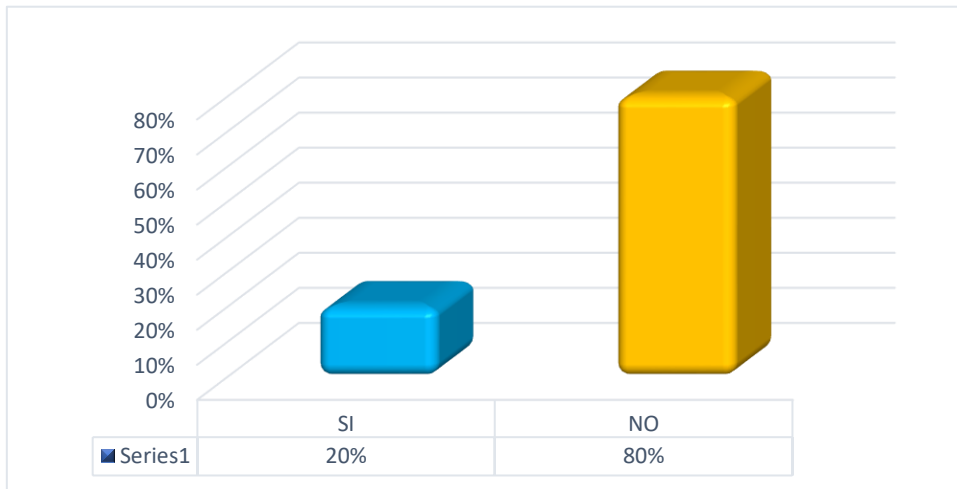
Figura 6: *Agricultores que tienen confianza en sus vecinos que se dedican a la producción de palta.*



Nota: Datos de la encuesta aplicada a los (N = 70) agricultores de palta del distrito de Chao.

Interpretación: De acuerdo a los datos obtenidos, se puede observar que 23% de los agricultores si confían en sus vecinos que se dedican a la producción de palta; mientras, que 77% de los agricultores no confían en sus vecinos que se dedican a producción de palta.

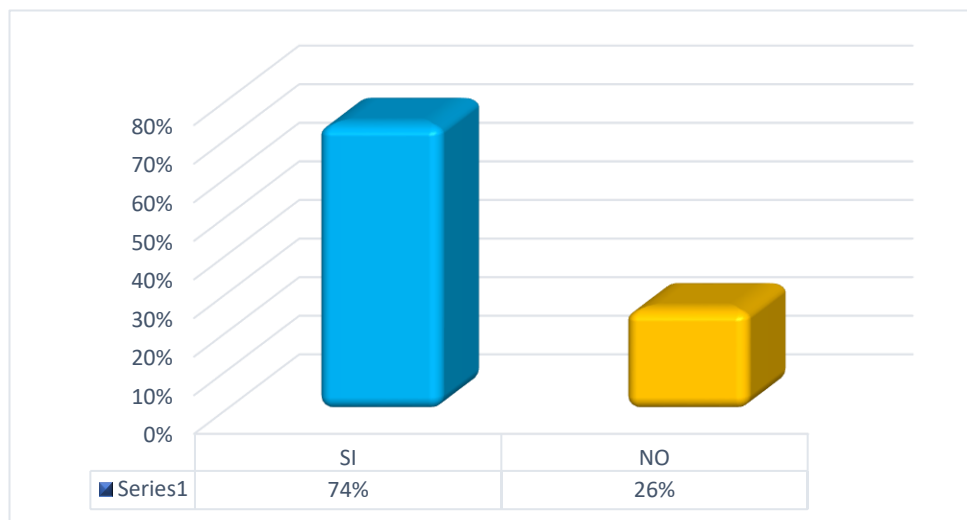
Figura 7: *Agricultores que confían trabajar de manera conjunta.*



Nota: Datos de la encuesta aplicada a los (N = 70) agricultores de palta del distrito de Chao.

Interpretación: De acuerdo a los datos obtenidos, se puede observar que 20% de los agricultores si confían en otorgar su dinero o producción a un equipo de trabajo; mientras, que 80% de los agricultores no confiarían en entregar su dinero o producción a un equipo de trabajo.

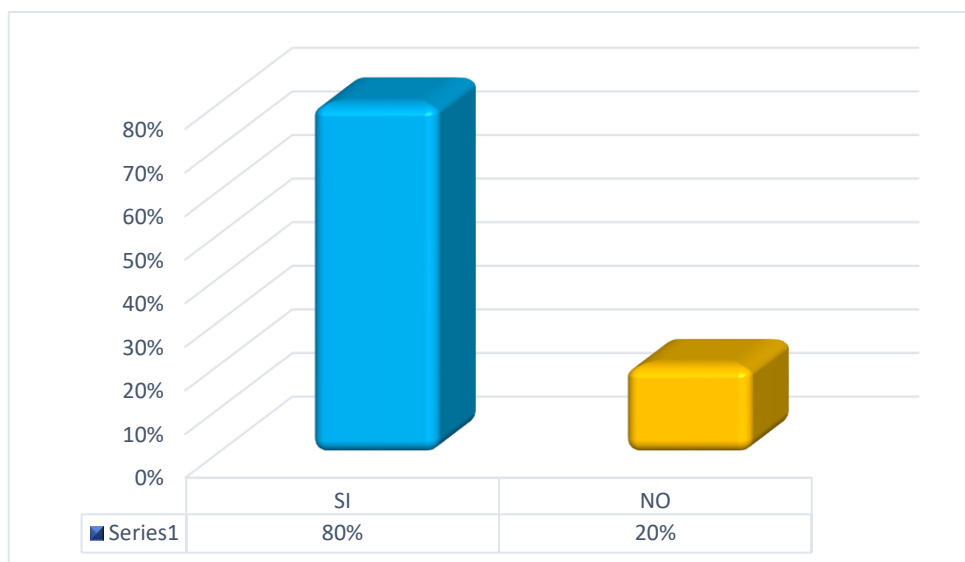
Figura 8: *Agricultores que participarían en reuniones comunales.*



Nota: Datos de la encuesta aplicada a los (N = 70) agricultores de palta del distrito de Chao.

Interpretación: De acuerdo a los datos obtenidos, se puede observar que 74% de los agricultores estarían dispuestos a participar en reuniones comunales; mientras, que 26% de los agricultores no estarían dispuestos a participar en reuniones comunales.

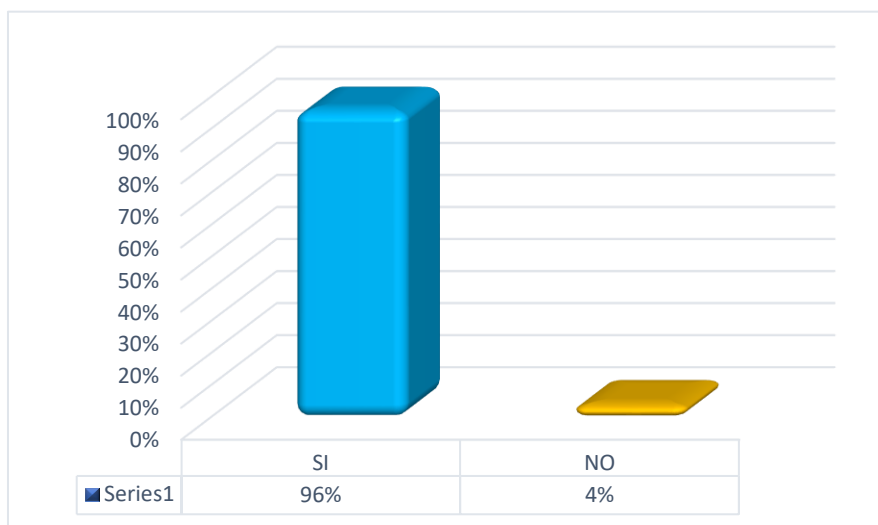
Figura 9: *Agricultores que cumplirían las normas de una asociación.*



Nota: Datos de la encuesta aplicada a los (N = 70) agricultores de palta del distrito de Chao.

Interpretación: De acuerdo a los datos obtenidos, se puede observar que 80% de los agricultores si respetarían las normas de una asociación; mientras, que 20% de los agricultores no respetarían las normas de una asociación.

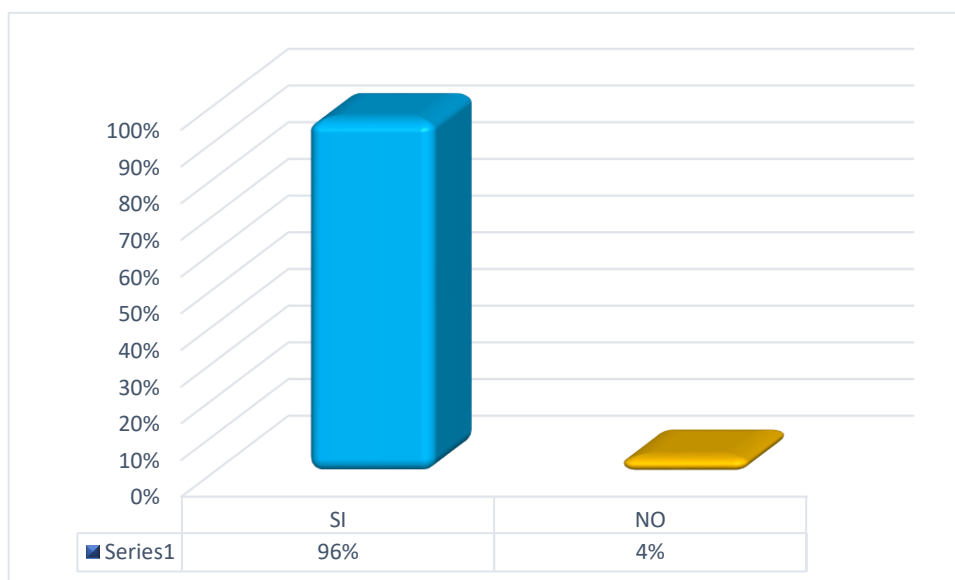
Figura 10: *Agricultores que tienen una buena relación con sus vecinos.*



Nota: Datos de la encuesta aplicada a los (N = 70) agricultores de palta del distrito de Chao.

Interpretación: De acuerdo a los datos obtenidos, se puede observar que 96% de los agricultores si tienen una buena relación con los demás agricultores; mientras, que 4% de los agricultores no tienen una buena relación con los demás agricultores.

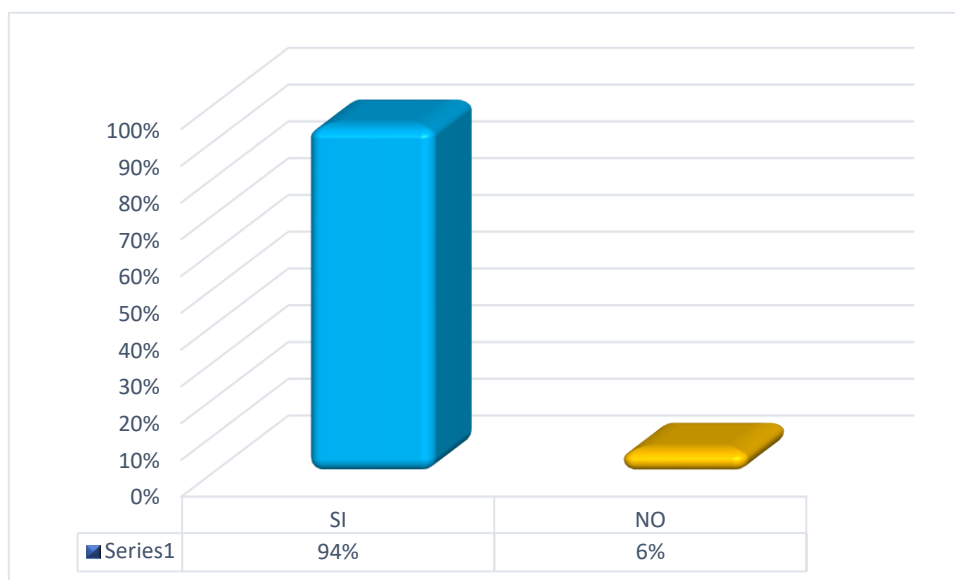
Figura 11: *Agricultores que suelen reunirse con sus vecinos.*



Nota: Datos de la encuesta aplicada a los (N = 70) agricultores de palta del distrito de Chao.

Interpretación: De acuerdo a los datos obtenidos, se puede observar que 96% de los agricultores si suelen reunirse con sus vecinos agricultores; mientras, que 4% de los agricultores no suelen reunirse con sus vecinos agricultores.

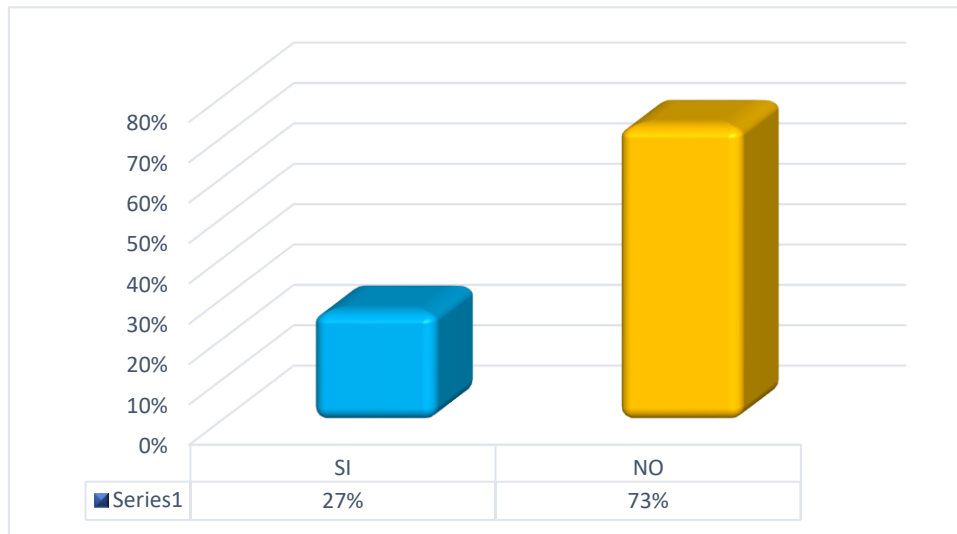
Figura 12: *Porcentaje de agricultores que sus ingresos dependen de su actividad agrícola.*



Nota: Datos de la encuesta aplicada a los (N = 70) agricultores de palta del distrito de Chao.

Interpretación: De acuerdo a los datos obtenidos, se puede observar que 94% de los agricultores sus ingresos dependen únicamente de la producción de palta; mientras, que 6% de los agricultores sus ingresos no dependen únicamente de la producción de palta.

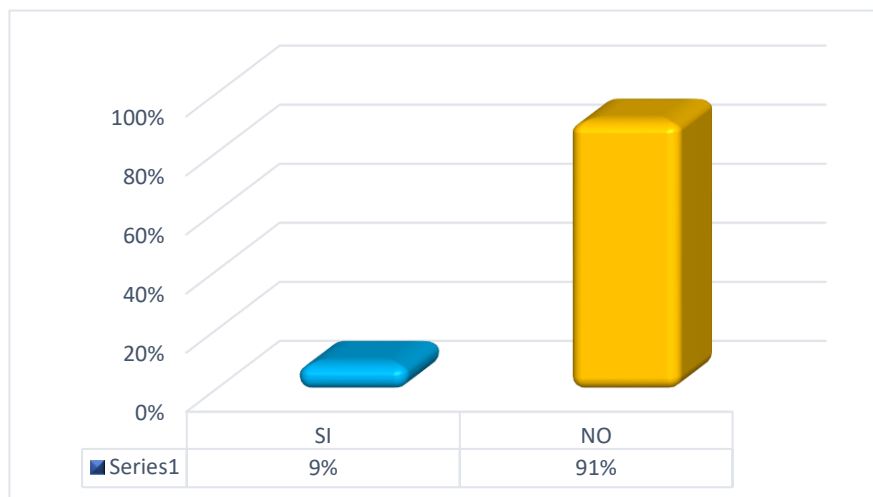
Figura 13: *Porcentaje de agricultores que sus ingresos le permiten vivir sin tener preocupaciones económicas.*



Nota: Datos de la encuesta aplicada a los (N = 70) agricultores de palta del distrito de Chao.

Interpretación: De acuerdo a los datos obtenidos, se puede observar que 27% de los agricultores sus ingresos le permiten vivir sin preocupación alguna; mientras, que 73% de los agricultores sus ingresos no le permiten vivir sin preocupación.

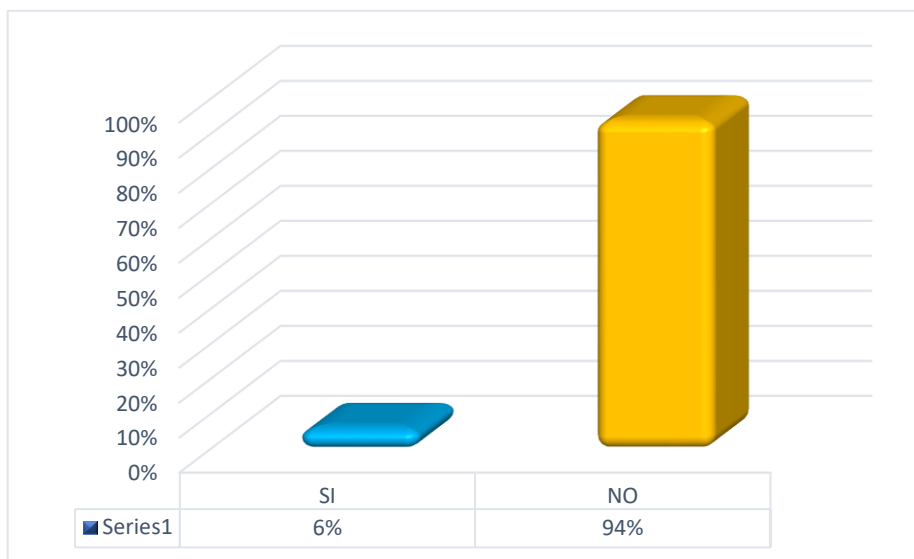
Figura 14: *Porcentaje de agricultores que estarían dispuestos a pagar impuestos al formar una asociación.*



Nota: Datos de la encuesta aplicada a los (N = 70) agricultores de palta del distrito de Chao.

Interpretación: De acuerdo a los datos obtenidos, se puede observar que 81% de los agricultores estarían dispuestos a pagar los impuestos de una asociación; mientras, que 19% de los agricultores no estarían dispuestos a pagar los impuestos de una asociación.

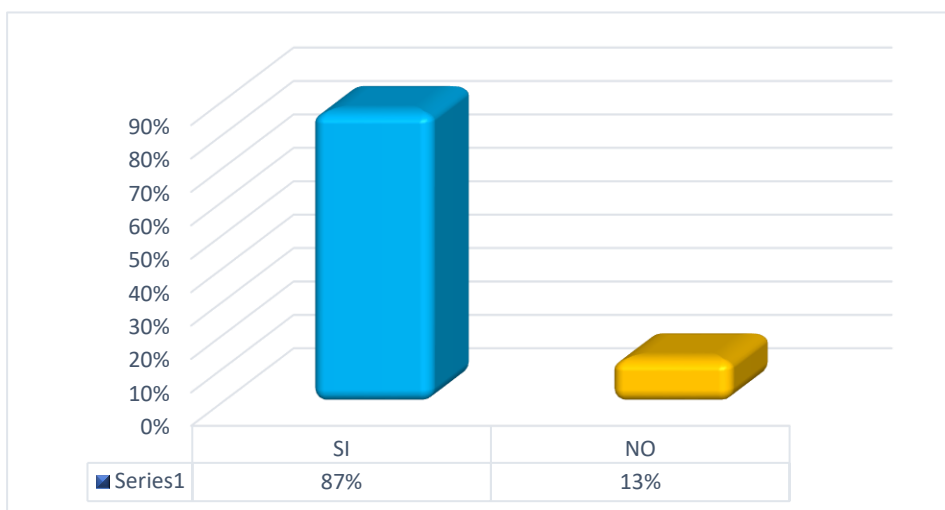
Figura 15: *Porcentaje de agricultores que pertenecen a una asociación o gremio.*



Nota: Datos de la encuesta aplicada a los (N = 70) agricultores de palta del distrito de Chao.

Interpretación: De acuerdo a los datos obtenidos, se puede observar que 6% de los agricultores pertenecen a un gremio o asociación; mientras, que 94% de los agricultores no pertenecen a un gremio o asociación.

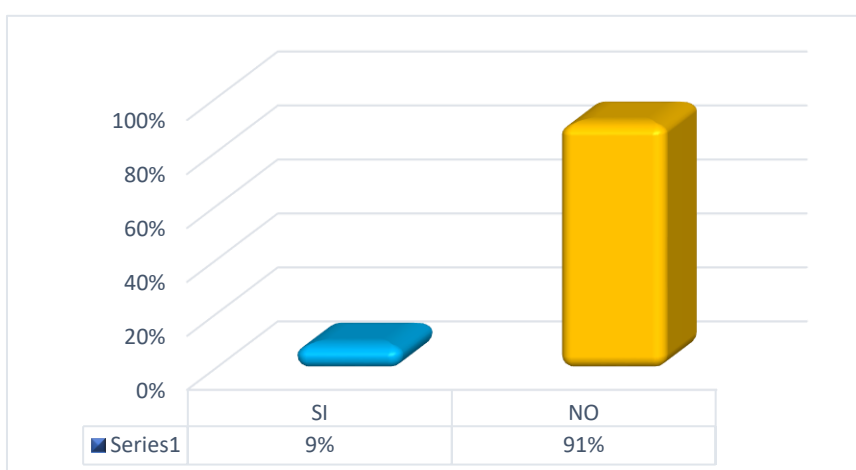
Figura 16: *Porcentaje de agricultores que estarían dispuestos a formar parte de una asociación de agricultores.*



Nota: Datos de la encuesta aplicada a los (N = 70) agricultores de palta del distrito de Chao.

Interpretación: De acuerdo a los datos obtenidos, se puede observar que 87% de los agricultores estarían dispuestos a asociarse; mientras, que 13% de los agricultores no estarían dispuestos a asociarse.

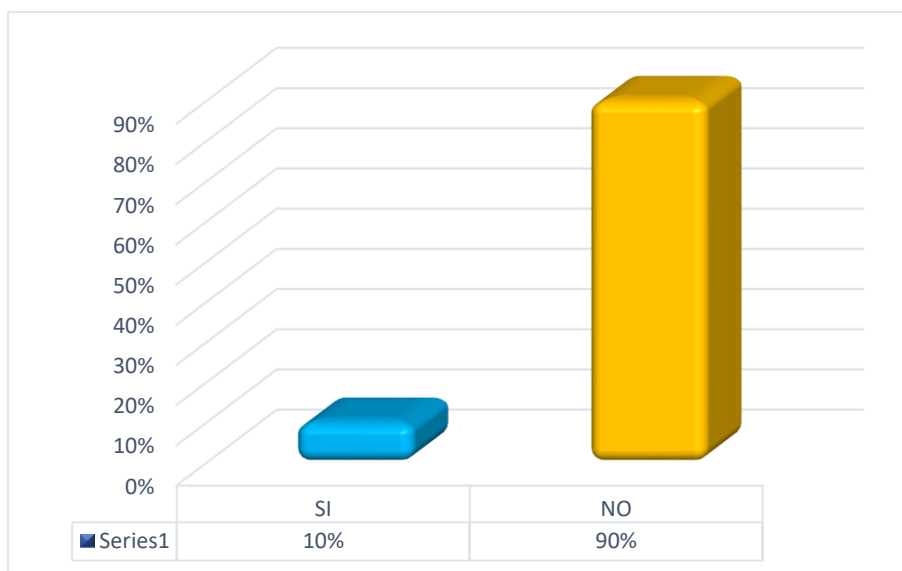
Figura 17: *Agricultores que cuentan con equipos y herramientas necesarias para desarrollar su actividad agrícola.*



Nota: Datos de la encuesta aplicada a los (N = 70) agricultores de palta del distrito de Chao.

Interpretación: De acuerdo a los datos obtenidos, se puede observar que 53% de los agricultores poseen equipos y herramientas idóneas; mientras, que 47% de los agricultores poseen equipos y herramientas idóneas para la actividad agrícola.

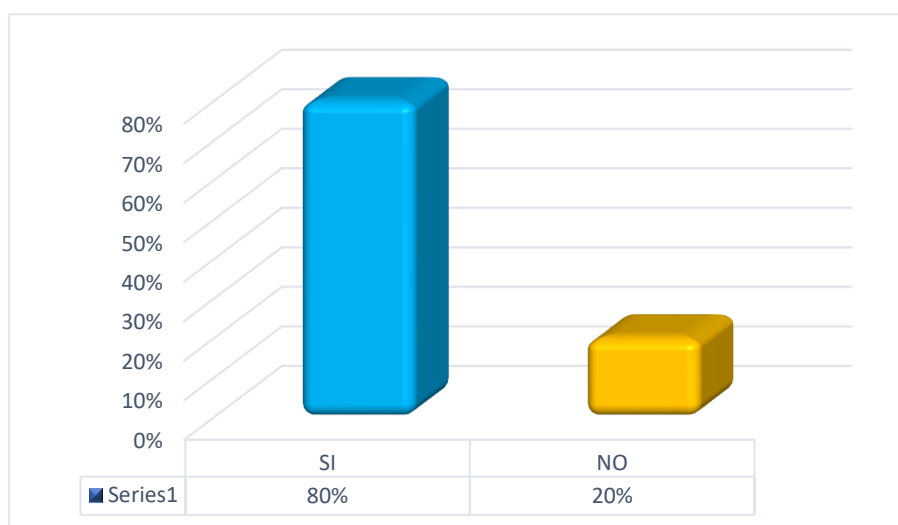
Figura 18: *Agricultores que en los últimos años han adquirido equipos o herramientas para la actividad agrícola.*



Nota: Datos de la encuesta aplicada a los (N = 70) agricultores de palta del distrito de Chao.

Interpretación: De acuerdo a los datos obtenidos, se puede observar que 10% de los agricultores si ha adquirido herramientas y equipos nuevos; mientras, que 90% de los agricultores no ha adquirido herramientas o equipos nuevos para la actividad agrícola.

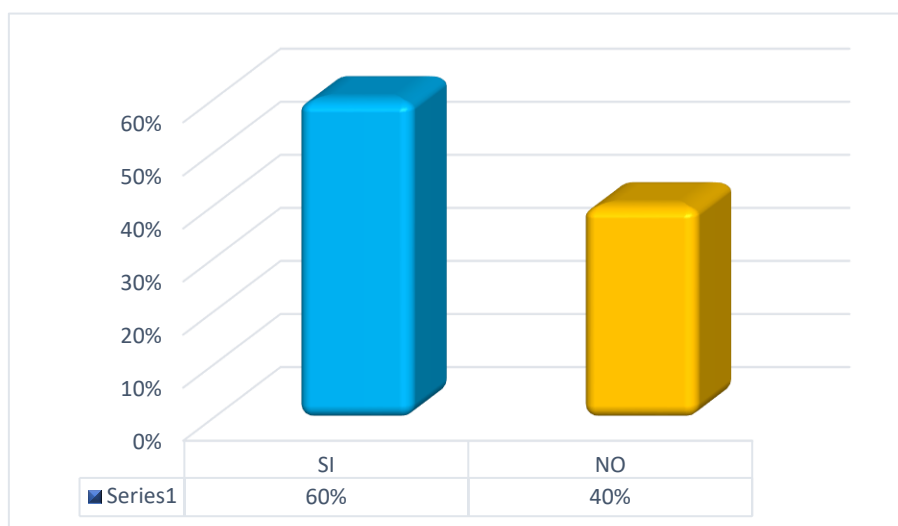
Figura 19: *Agricultores que hacen uso de financiamiento.*



Nota: Datos de la encuesta aplicada a los (N = 70) agricultores de palta del distrito de Chao.

Interpretación: De acuerdo a los datos obtenidos, se puede observar que 80% de los agricultores si hace uso de financiamiento; mientras, que 20% de los agricultores no hacen uso de financiamiento para su actividad agrícola.

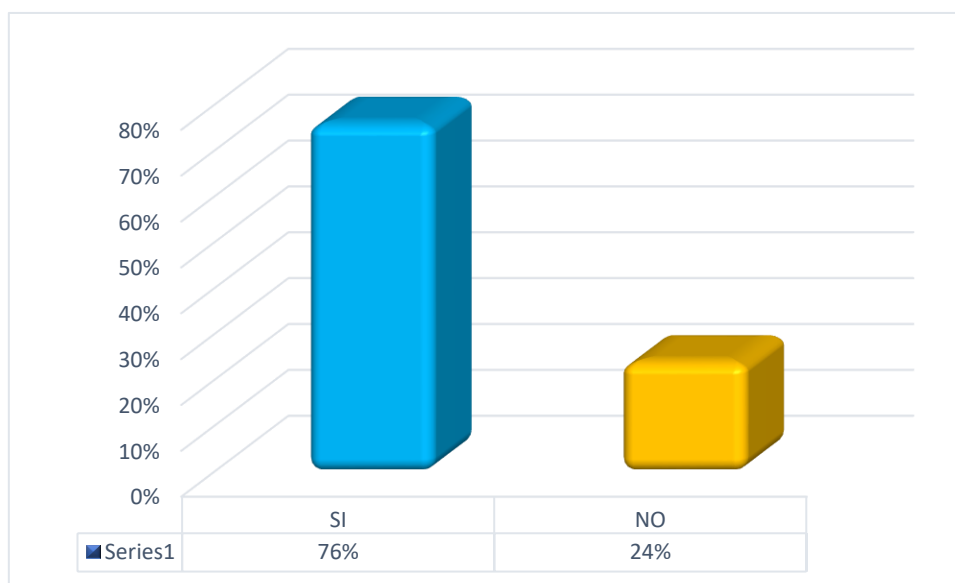
Figura 20: *Porcentaje de agricultores que consideran que formando parte de una asociación accederían fácilmente a un financiamiento.*



Nota: Datos de la encuesta aplicada a los (N = 70) agricultores de palta del distrito de Chao.

Interpretación: De acuerdo a los datos obtenidos, se puede observar que 60% de los agricultores si consideran que formando parte de una asociación accederían fácilmente a un financiamiento para llevar a cabo su actividad agrícola; mientras, que 40% de los agricultores no consideran que formando parte de una asociación accederían fácilmente a un financiamiento para llevar a cabo su actividad agrícola.

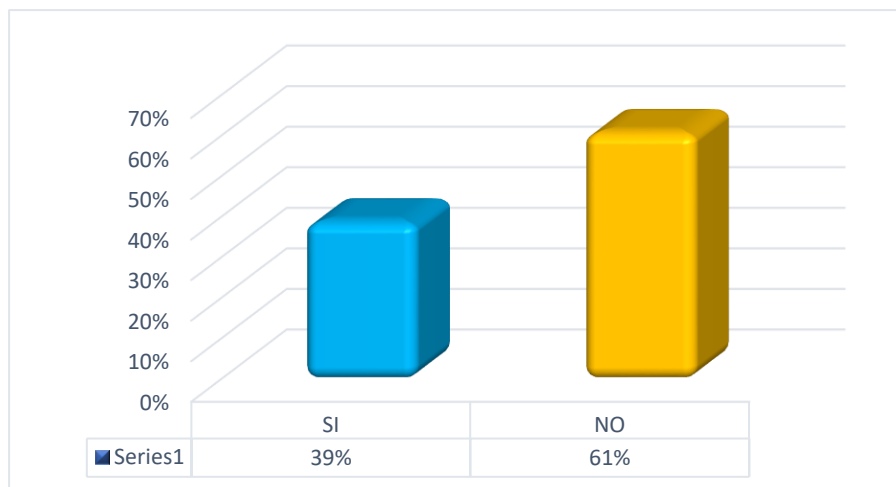
Figura 21: *Porcentaje de agricultores que dedican la mayor parte de sus hectáreas al sembrío de palta.*



Nota: Datos de la encuesta aplicada a los (N = 70) agricultores de palta del distrito de Chao.

Interpretación: De acuerdo a los datos obtenidos, se puede observar que 76% de los agricultores afirman que la mayor parte de sus tierras lo destinan para la producción de palta; mientras, que 24% de los agricultores no afirman que la mayor parte de sus tierras lo destinan para la producción de palta.

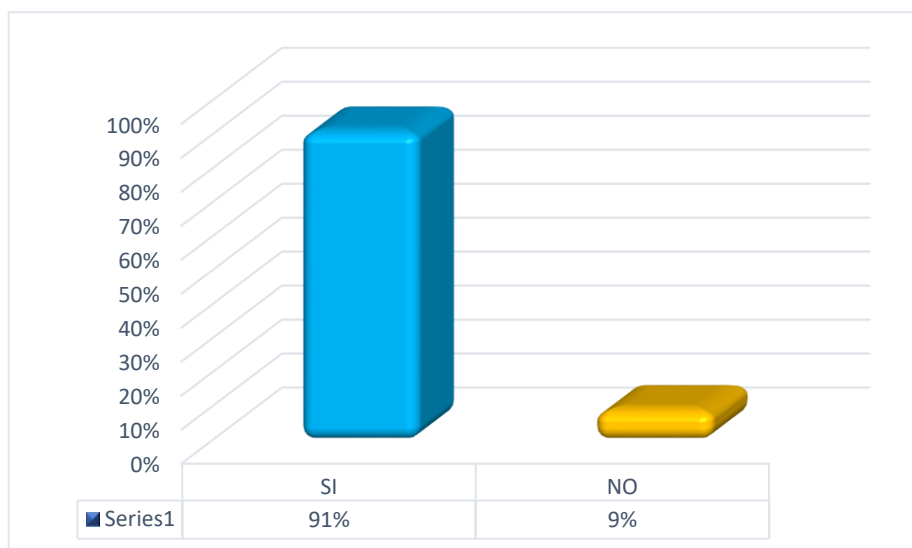
Figura 22: *Porcentaje de agricultores que consideran que asociándose tendrían mayores beneficios.*



Nota: Datos de la encuesta aplicada a los (N = 70) agricultores de palta del distrito de Chao.

Interpretación: De acuerdo a los datos obtenidos, se puede observar que 39% de los agricultores considera que si obtendría mayores beneficios; mientras, que 61% de los agricultores consideran que no obtendría mayores beneficios.

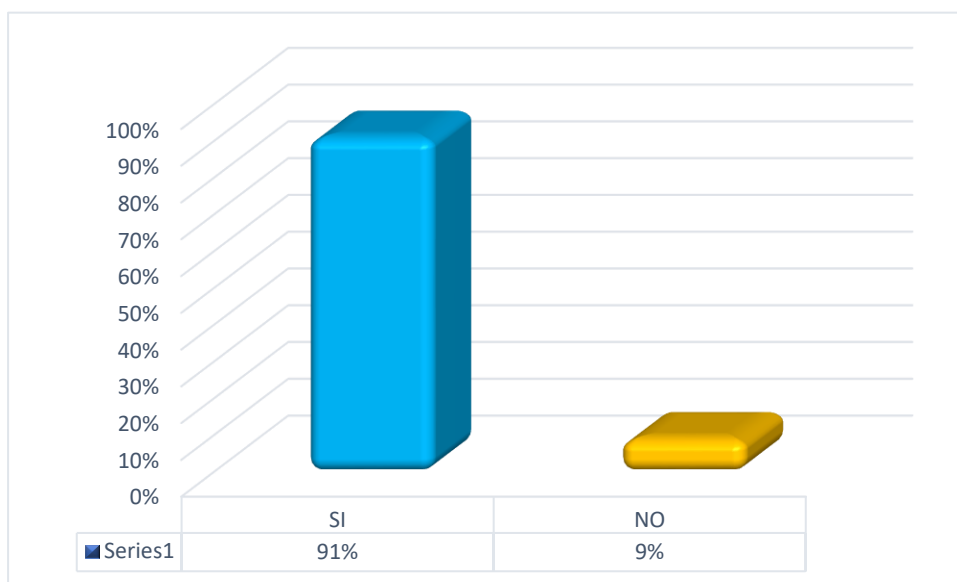
Figura 23: *Porcentaje de agricultores que considera que los costos de producción de la palta son altos.*



Nota: Datos de la encuesta aplicada a los (N = 70) agricultores de palta del distrito de Chao.

Interpretación: De acuerdo a los datos obtenidos, se puede observar que 91% de los agricultores consideran que los costos de producción de palta son altos; mientras, que 9% de los agricultores no considera que los costos de producción de palta son altos.

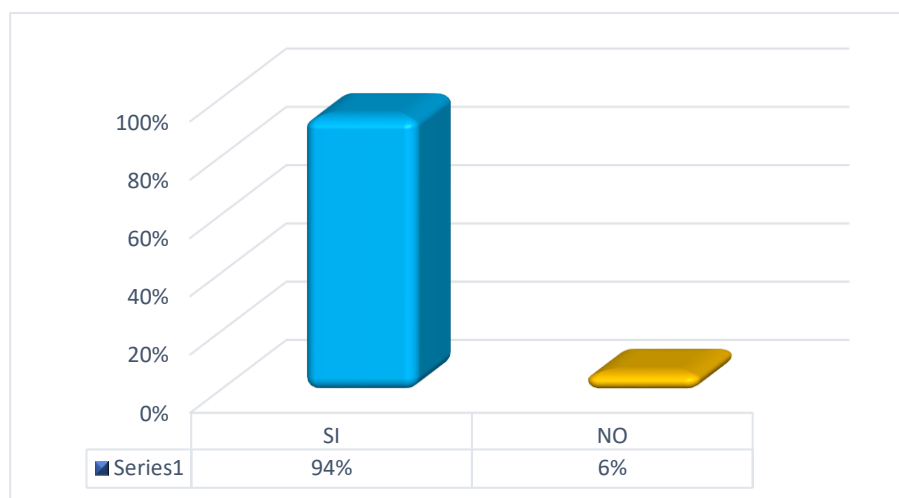
Figura 24: *Percepción en cuanto a la asociatividad y la reducción de costos en la producción de palta.*



Nota: Datos de la encuesta aplicada a los (N = 70) agricultores de palta del distrito de Chao.

Interpretación: De acuerdo a los datos obtenidos, se puede observar que 91% de los agricultores si consideran que trabajar en una asociatividad ayude a disminuir los costos de producción; mientras, que 9% de los agricultores no considera que trabajar en una asociatividad pueda ayudar a reducir sus costos.

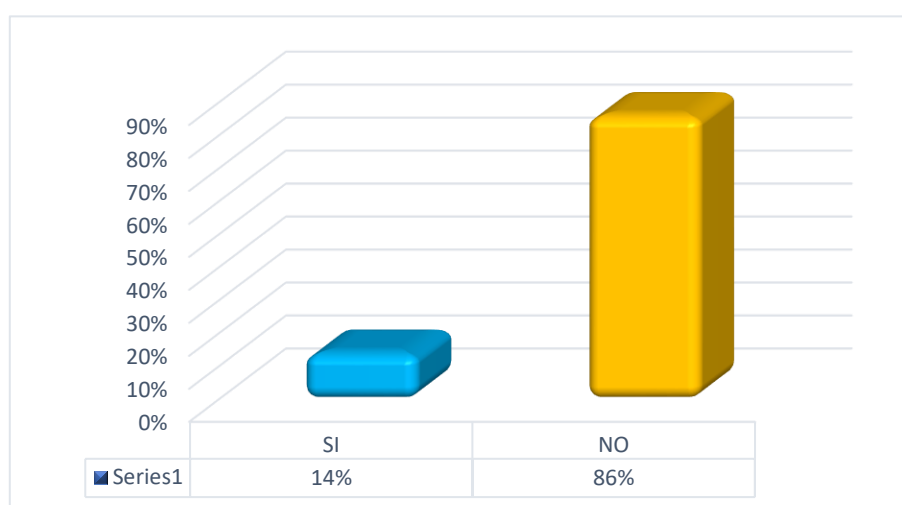
Figura 25: *Porcentaje de agricultores que considera que el asesoramiento técnico es clave para mejorar las prácticas agrícolas de su cultivo.*



Nota: Datos de la encuesta aplicada a los (N = 70) agricultores de palta del distrito de Chao.

Interpretación: De acuerdo a los datos obtenidos, se puede observar que 94% de los agricultores considera que el asesoramiento técnico es clave para desarrollar sus actividades agrícolas; mientras, que 6% de los agricultores no considera que el asesoramiento técnico es clave para desarrollar sus actividades agrícolas.

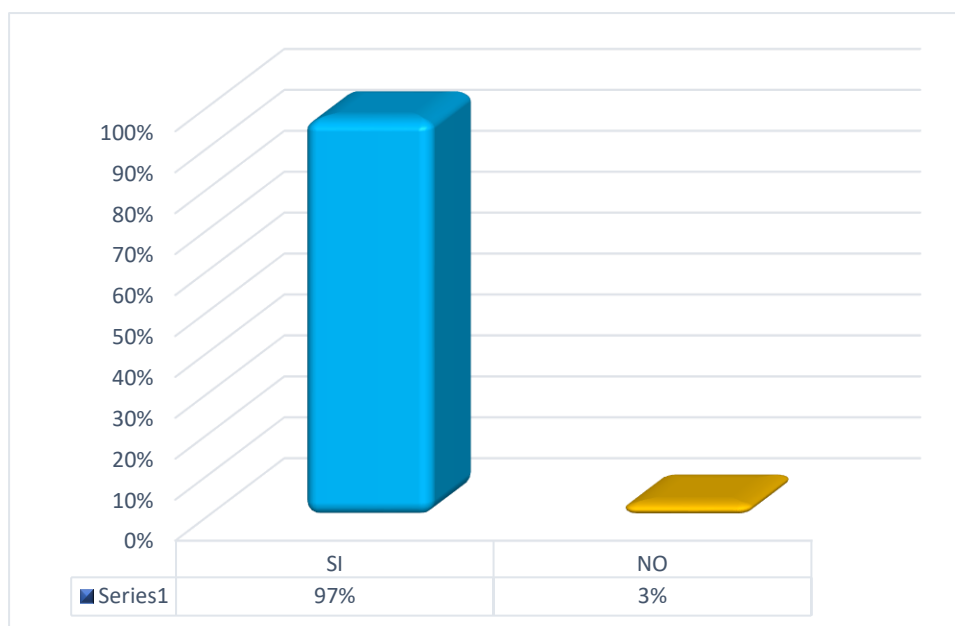
Figura 26: *Porcentaje de agricultores que reciben capacitaciones o asistencia técnica por parte de alguna entidad pública.*



Nota: Datos de la encuesta aplicada a los (N = 70) agricultores de palta del distrito de Chao.

Interpretación: De acuerdo a los datos obtenidos, se puede observar que 14% de los agricultores si reciben capacitaciones o asistencia por parte de alguna entidad; mientras, que 86% de los agricultores no reciben capacitaciones o asistencia por parte de alguna entidad.

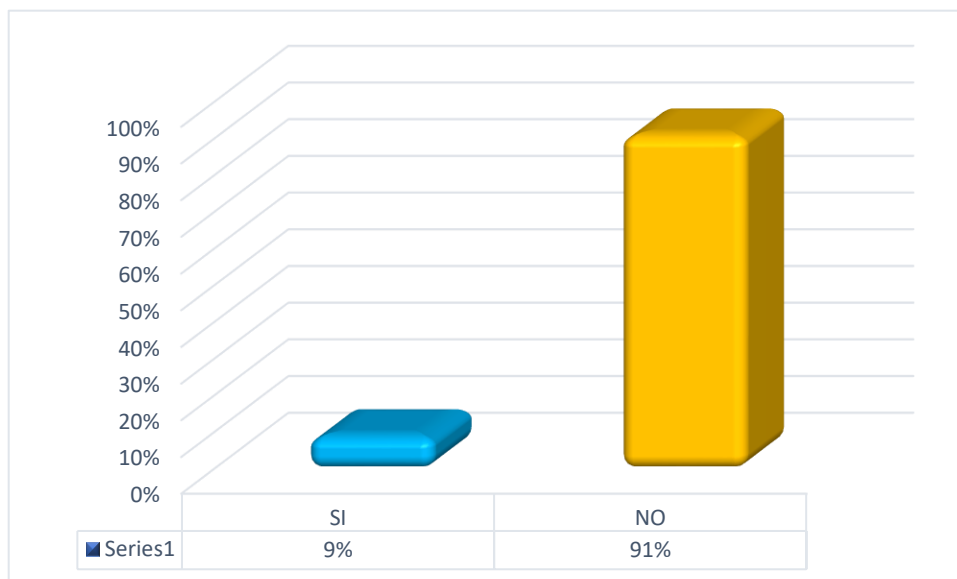
Figura 27: *Porcentaje de agricultores que consideran que la relación que mantienen con sus proveedores es buena.*



Nota: Datos de la encuesta aplicada a los (N = 70) agricultores de palta del distrito de Chao.

Interpretación: De acuerdo a los datos obtenidos, se puede observar que 97% de los agricultores considera que mantiene una buena relación con sus proveedores; mientras, que 3% de los agricultores considera no tener una buena relación con sus proveedores.

Figura 28: Porcentaje de agricultores a los que sus proveedores les brindan descuentos considerables.



Nota: Datos de la encuesta aplicada a los (N = 70) agricultores de palta del distrito de Chao.

Interpretación: De acuerdo a los datos obtenidos, se puede observar que 9% de los agricultores afirman recibir descuentos considerables por parte de sus proveedores; mientras, que 91% de los agricultores no reciben descuentos considerables por parte de sus proveedores.

Anexo 15: Material Fotográfico



