



**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA ACADÉMICA PROFESIONAL DE
CONTABILIDAD**

TESIS

**ESTRATEGIAS DE ASOCIATIVIDAD DE LOS
PRODUCTORES PARA MEJORAR LA
PRODUCCIÓN DE ZANAHORIA DEL CENTRO
POBLADO SAN JUAN DE LACAMACA EN EL
DISTRITO DE BAMBAMARCA 2021**

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
CONTADOR PÚBLICO**

Autora:

**Bach. Tapia Peralta Selly Yessenia
<https://orcid.org/0000-0002-9392-9817>**

Asesor:

**Dr. Villanueva Calderón Juan Amílcar
<https://orcid.org/0000-0001-5272-7277>**

Línea de investigación:

Gestión empresarial y emprendimiento

**Pimentel – Perú
2022**

PÁGINA DE APROBACIÓN DE LA TESIS

ESTRATEGIAS DE ASOCIATIVIDAD DE LOS PRODUCTORES PARA MEJORAR LA PRODUCCIÓN DE ZANAHORIA EN EL CENTRO POBLADO SAN JUAN DE LACAMACA DISTRITO DE BAMBAMARCA 2021

Tapia Peralta, Selly Yessenia

AUTOR

.....
PRESIDENTE DE JURADO

.....
SECRETARIO DE JURADO

.....
VOCAL DE JURADO

Dr. Villanueva Calderón Juan Amílcar

ASESOR DE TESIS

DEDICATORIA

La presente investigación la dedico a mis padres que me dieron el soporte y confianza para superar los obstáculos presentados en mi carrera profesional, así también para nuestro asesor, por su nivel profesional.

Yessenia.

AGRADECIMIENTO

Mi agradecimiento a Dios y mi familia por fortalecerme y guiarme en mi carrera profesional y culminar con éxito para aportar mis conocimientos y experiencia a la sociedad.

A nuestros docentes por sus conocimientos impartidos y a todos los que colaboraron en la culminación de esta tesis brindándome información que me permitió culminar mi trabajo de investigación.

Yessenia.

RESUMEN

La asociatividad es un mecanismo de desarrollo sostenible e importante porque relaciona a los diversos agentes locales y permite brindar servicios, para que los productores tengan éxito, donde se debe dar un cambio de visión del que ellos se encuentran adversos. La presente investigación permite impulsar la asociatividad de los productores de zanahoria del distrito de Bambamarca de la provincia de Hualgayoc, y su forma integral en la mejora de vida; para lograr nuestro objetivo es determinar los diferentes factores por lo cual los productores de zanahoria no se encuentran asociados en el mercado, por lo que se debe de impulsar la reunión de los productores de zanahoria y darle a conocer la importancia que permite asociarse, producto de ello tendrán mejores precios y mercados, dándose a conocer que la asociatividad es un mecanismo importante que los convierte a los productores ser más competitivos en el mercado, teniendo una mejor producción. La investigación es de tipo no experimental en donde han participado 47 productores del distrito de Bambamarca, Provincia de Hualgayoc y del centro poblado San Juan de Lacamarca con un aproximado de 478 viviendas, a unos 1500mts de distancia del distrito de Bambamarca donde se tendrá en cuenta parcelas de 10 hectáreas, éstas serán sembradas una vez al mes, para tener producción todo el año. asimismo, conocer qué porcentaje de consumidores compran el producto en los diversos centros de abastos locales del distrito de Bambamarca, así como que porcentaje de zanahoria es llevada a otros mercados. El resultado determinó que la producción de zanahoria es impulsada de manera adecuada y eficiente; ya que ahora los productores se encuentran asociados, trabajan para obtener una mayor producción y mayores beneficios económicos y personales.

Palabras clave: Asociatividad, productores, producción.

ABSTRACT

Associativity is an important and sustainable development mechanism because it relates to the various local agents and allows the provision of services, so that the producers are successful, where there must be a change of vision of which they are adverse. The present investigation allows to promote the associativity of the carrot producers of the district of Bambamarca of the province of Hualgayoc, and its integral form in the improvement of life; To achieve our objective is to determine the different factors for which carrot producers are not associated in the market, so the meeting of carrot producers should be promoted and made known about the importance of associating, a product of This will have better prices and markets, making it known that associativity is an important mechanism that makes producers more competitive in the market, having a better production. The research is non-experimental in which 47 producers from the Bambamarca district, Hualgayoc Province and the San Juan de Lacamarca town center have participated with an approximate of 478 homes, about 1500 meters away from the Bambamarca district where it will be taken into account 10-hectare plots, these will be sown once a month, to have production throughout the year. also, to know what percentage of consumers buy the product in the various local supply centers of the Bambamarca district, as well as what percentage of carrots is taken to other markets. The result determined that carrot production is properly and efficiently driven; Since now the producers are associated, they work to obtain a greater production and greater economic and personal benefits.

Keywords: Associativity, producers, production.

ÍNDICE

PÁGINA DE APROBACIÓN DE LA TESIS.....	ii
DEDICATORIA.....	iii
AGRADECIMIENTO.....	iv
RESUMEN.....	v
ABSTRACT.....	vi
I. INTRODUCCIÓN.....	14
1.1. Realidad problemática.....	14
1.1.1. Nivel internacional.....	14
1.1.2. Nivel nacional.....	17
1.1.3. Nivel local.....	20
1.2. Trabajos previos.....	22
1.2.1. Internacional.....	22
1.2.2. Nivel nacional.....	25
1.2.3. Nivel local.....	27
1.3 Teorías relacionadas al tema.....	30
1.3.1. Asociatividad.....	30
1.3.1.1. Beneficios de la asociatividad.....	31
1.3.1.2. Objetivos de la asociatividad.....	32
1.3.1.3. Formas de asociarse.....	32
1.3.1.4. Factores de la asociatividad.....	33
1.3.1.5. Ventajas de la asociatividad.....	33
1.3.1.6. Desventajas de la asociatividad.....	34
1.3.2. Producción.....	34
1.3.3. Productor.....	35
1.3.3.1. Clasificación de productores.....	36
1.3.4. Estrategias.....	36
1.3.4.1 Tipos de estrategias.....	37
1.4. Formulación del problema.....	38
1.4.1. Problema general.....	38
1.5. Justificación e importancia del estudio.....	38

1.6. Hipótesis	39
1.7. Objetivos	39
1.7.1. Objetivo general	39
1.7.2. Objetivos específicos	39
II. MATERIAL Y MÉTODO.....	40
2.1. Tipo y diseño de investigación	40
2.1.1. Tipo.	40
2.1.2. Diseño no experimental - transversal.....	40
2.2. Población y muestra.	41
2.3. Variables	41
2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad	43
2.4.1. Técnicas	43
2.4.2. Instrumentos.....	43
2.4.3. Confiabilidad.....	44
2.4.4. Validez.....	44
2.5. Procedimiento de análisis de datos.....	45
2.6. Criterios éticos.....	45
2.7. Criterios de rigor Científico	45
III. RESULTADOS.....	47
3.1. Tablas y Figuras.....	47
3.2. Discusión de resultados	70
3.2.1. Objetivo general.....	70
3.2.2. Objetivos Específicos.....	70
3.2.3. Contrastación de la hipótesis.....	72
IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	73
4.1. Conclusiones.....	73
4.2. Recomendaciones.....	74
V. REFERENCIAS.....	75
VI. ANEXOS.....	82

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 <i>Operacionalización de variables</i>	42
Tabla 2 <i>Confiabilidad del instrumento</i>	44
Tabla 3 <i>Necesitan o desean formar parte de una asociación</i>	47
Tabla 4 <i>Conocen casos exitosos de asociación</i>	48
Tabla 5 <i>Es más beneficioso que trabajar individualmente</i>	49
Tabla 6 <i>Cuantos productores de zanahoria existen en la actualidad</i>	50
Tabla 7 <i>Motivos creen que algunos productores no se asocian</i>	51
Tabla 8 <i>Para usted que es mejor trabajar</i>	52
Tabla 9 <i>Cantidad de zanahoria producen aproximadamente</i>	53
Tabla 10 <i>A quién venden su producción</i>	54
Tabla 11 <i>Están acostumbrados a trabajar colectivamente</i>	55
Tabla 12 <i>Se encuentran asociados los productores de zanahoria en su centro poblado</i>	56
Tabla 13 <i>Motivo para que los productores se asocien</i>	57
Tabla 14 <i>Cómo es su relación con los otros productores</i>	58
Tabla 15 <i>Productores existen en su centro poblado</i>	59
Tabla 16 <i>Cantidad de zanahoria que producen aproximadamente</i>	59
Tabla 17 <i>Cantidad de zanahoria destina al consumo</i>	61
Tabla 18 <i>Cantidad de zanahoria destina a la venta</i>	62
Tabla 19 <i>Excedentes y ganancias para invertir en alguna otra fuente de ingresos</i> ..	63
Tabla 20 <i>Precio de la zanahoria</i>	64
Tabla 21 <i>Ingreso promedio por la venta de zanahoria</i>	65
Tabla 22 <i>Apoyo de parte del estado o instituciones nacionales</i>	66
Tabla 23 <i>Facilidad de llegar a su centro poblado</i>	67

Tabla 24 <i>Zanahoria tiene un alto valor nutricional</i>	68
Tabla 25 <i>Mejorar su nivel alimentario en la población</i>	69
Tabla 26 <i>Matriz de consistencia de la investigación</i>	115

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 <i>Objetivos de la asociatividad</i>	32
Figura 2 <i>Diseño de la investigación</i>	40
Figura 3 <i>Necesitan o desean formar parte de una asociación</i>	47
Figura 4 <i>Conocen casos exitosos de asociación</i>	48
Figura 5 <i>Es más beneficioso que trabajar individualmente</i>	49
Figura 6 <i>Cuantos productores de zanahoria existen en la actualidad</i>	50
Figura 7 <i>Motivos creen que algunos productores no se asocian</i>	51
Figura 8 <i>Para usted que es mejor trabajar</i>	52
Figura 9 <i>Cantidad de zanahoria producen aproximadamente</i>	53
Figura 10 <i>A quién venden su producción</i>	54
Figura 11 <i>Están acostumbrados a trabajar colectivamente</i>	55
Figura 12 <i>Se encuentran asociados los productores de zanahoria en su centro poblado</i>	56
Figura 13 <i>Motivo para que los productores se asocien</i>	57
Figura 14 <i>Cómo es su relación con los otros productores</i>	58
Figura 15 <i>Productores existen en su centro poblado</i>	59
Figura 16 <i>Cantidad de zanahoria que producen aproximadamente</i>	60
Figura 17 <i>Cantidad de zanahoria destina al consumo</i>	61
Figura 18 <i>Cantidad de zanahoria destina a la venta</i>	62
Figura 19 <i>Excedentes y ganancias para invertir en alguna otra fuente de ingresos</i> . 63	
Figura 20 <i>Precio de la zanahoria</i>	64
Figura 21 <i>Ingreso promedio por la venta de zanahoria</i>	65
Figura 22 <i>Apoyo de parte del estado o instituciones nacionales</i>	66
Figura 23 <i>Facilidad de llegar a su centro poblado</i>	67

Figura 24 *Zanahoria tiene un alto valor nutricional* 68

Figura 25 *Mejorar su nivel alimentario en la población* 69

ANEXOS

Anexo 1 <i>Resolución de aprobación</i>	82
Anexo 2 <i>Instrumentos de investigación</i>	83
Anexo 3 <i>Ficha de validación por juicio de expertos</i>	88
Anexo 4 <i>Matriz de consistencia</i>	105
Anexo 5 <i>Formato T-1</i>	117
Anexo 6 <i>Acta de originalidad</i>	118
Anexo 7 <i>Panel fotográfico</i>	119

I. INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad problemática

La comunidad de San Juan de Lacamarca a 1500 metros de la localidad de Bambamarca se encuentra ubicada en una región geográfica poco accesible la que no permite llevar sus productos a otros centros poblados de forma rápida, actualmente los productores tienen baja rentabilidad producto de su baja producción, lo que ocasiona que no tengan una adecuada cadena productiva y oferta de producción, esto es debido a un desconocimiento de asociatividad lo que ocasiona que los intermediarios se aprovechan ofertando precios bajos y no toda la producción originando pérdidas. Siendo estas las posibles causas de la presente problemática, La asociatividad en los últimos años se convierte como una alternativa de inclusión en el mercado, debido a que permite realizar en conjunto una sucesión de acciones que pretenden un bien común. El presente trabajo busca asociar mediante la cooperación de los productores de zanahoria e incentivar a mejorar la cadena productiva, teniendo en cuenta que la parte más importante son los productores debido a que son la parte central para que la estrategia de asociatividad de los resultados.

1.1.1. Nivel internacional

González, M. (2016). En su trabajo “Asociatividad de los productores agropecuarios y los ingresos familiares de San Roque de Ecuador”, se enfocó en los ingresos de las familias los cuales no mejoran a pesar de la interposición de las entidades Públicas y Privadas. La investigación argumenta que las asociaciones no tienen resultados debido a que no se agrupan de manera adecuada, carecen de liderazgo, individualismo y trabajo sostenido. Los métodos utilizados fueron el cuantitativo, mediante encuesta y cualitativo a través del focus group. Se trabajó un universo de 32 socios y 5 directivos; encontrándose lo siguiente que el 62.16% de asociados mejoraron sus ingresos y el 70.27% entrega sus productos, esto le permite mejorar sus ingresos de manera conjunta e individual.

Para Núñez y Núñez (2016). En su tema investigativo acerca del “Asociamiento de productores y como incide económicamente en las

familias, manifiesta que ha sido enfocada de tal manera que le posibilite a cada socio llevar correctamente la economía familiar mediante la asociatividad, según sus resultados pudieron detectar desconocimiento de los métodos técnicos actualizados así mismo el grupo agropecuario, carece de procedimientos y tiene desconocimiento del control de su producción y ganado. En base a los resultados de encuestas a los participantes de la sociedad, sobre el registro de su producción, servicio al comprador y manipular el producto, muestran total desconocimiento sobre su tratamiento. Económicamente las familias de los asociados están en un nivel bajo de ingresos al producir, criar y vender sus mercancía y animales de forma personal, por esta razón que al incluirse en una agrupación y comercializar, han elevado su estilo y genera superiores ingresos económicos.

Por otro lado, Verdezoto (2019). El tema indagado se enfoca en cada una de las áreas que se dedican a la producción, servicios y excursiones que existen en el Chimbo, un punto resaltante es que no cuentan con un sostén económico y técnico para los obreros. A pesar de que no existe una industria, es un lugar óptimo para todo emprendedor, ya que permite emplear satisfactoriamente todos los recursos a través de las asociaciones logrando un crecimiento y desarrollo económico que con el tiempo será un referente para otras comunidades que quieran prosperar a través de sus emprendimientos. Y a la misma vez logrando así solucionar el desempleo y la migración a otros lugares por causa de la falta de trabajo. En el proceso del estudio se usó un procedimiento científico y acudiendo a distintas posibilidades donde se pudo conseguir información acerca del tema investigado. La segunda etapa del tema investigado radico en la obtención de datos más específicos de la región, facilitada por el departamento de bomberos de Chimbo; mejor dicho, el catastro de todos los emprendimientos con sus diferentes actividades. La etapa final del procedimiento para alcanzar los datos se basó en la elaboración de una encuesta con el dueño de las compañías. La iniciativa del modelo

asociativo para las organizaciones de la iglesia san José de chimbo, es un marco referencial que permite el impulso y la colaboración que buscan las asociaciones de todo tipo de entidades productoras, con el propósito de ser más competitivos s tener más sostenibilidad en el mercado y tener los precios competitivos de acuerdo a la oferta y la demanda.

Según Tovar (2017). En su indagación donde presenta” La asociatividad como un plan para mejorar la competitividad de los productos” de esta forma identificaron los componentes claves en este sector para poder brindar lineamientos para que de esta forma logren continuar las empresas. Es por eso que el autor cree necesario poder implementar modelos de asociatividad en los productores para así poder mejorar el potencial económico y social de este sector del país. Busca poder desarrollar la capacidad exportadora del departamento en sí, ya que viene siendo una de las actividades económicas principales del departamento. Es por ello que la indagación concluye con que la táctica de las empresas productores de ñame para optimizar el potencial y su producción es como apoyo principal la asociatividad; pero con el fin lograrlo se tiene que explayar en los lineamientos siguientes: Formación, legitimación, ser evidente frente a representantes del ministerio de agricultura, reducir costes de producción e incrementar el poder de convencimiento.

Para Carvache (2016). Nos mencionó que, al analizar “La asociatividad para internacionalizar el rendimiento de la artesanía del Cantón Atacames”, con la ayuda de tres colaboradores con gran conocimiento del sector artesanal, no se empleó una fórmula para el muestreo. Llegando a la conclusión que dichas guías internacionales muestran la pauta para poder hacer llegar la producción al exterior, generando un paso significativo para su progreso y seleccionen una sociedad exportadora de manera asociativa logrando dividir riesgos y costos, considerando a estos como un limitante. Se considera que la producción artesanal del cantón Atacames lo conforman empresas pequeñas por lo cual no cuentan con recursos y conocimientos suficientes

para superar o incrementar sus ventas ; de acuerdo a esto, se evidencia la necesidad de analizar los diferentes modelos de asociatividad por los que puede optar el sector artesanal de Atacames, aprovechando su resistencia para incrementar sus ingresos, expandirse en el mercado, adquirir un compromiso de desarrollo, mejorar calidad, obtener nuevas tecnologías y planificar sus procesos, impulsando la cooperación y productividad. Es por eso que nace la importancia del estudio actual, con el simple fin de poder mejorar su producción artesanal, promoviendo actividades conjuntas que actualmente no se han podido alcanzar de forma individual, sirviendo como mecanismo y sustento para tomar la mejor decisión y lograr el progreso de las mismas.

1.1.2. Nivel nacional

En este entorno se encontró a varios autores al poder evidenciar una propuesta factible para el presente tema de investigación:

Pasapera (2018). La indagación tuvo como fin “La elaboración de una asociatividad para los agricultores de cacao”. Contribuyendo así a conseguir un crecimiento en la localidad y favoreciendo a los participantes del proyecto concluyendo la ausencia de preparación y asistencia técnica , falta de valoración de los cultivos y pequeñas áreas para cultivar además no consiguen una correcta administración por parte de los agricultores; otro de los puntos importantes es que su producción no tiene un valor extra indispensable para ser competitivo en el mercado que exige más y solo están enfocados en realizar ventas locales. En lo referido al marketing no se ha conseguido desarrollar tácticas que permitan conseguir posicionarse en el mercado, por lo tanto, a los agricultores se les dificulta adecuarse a las variaciones de la globalización.

Guerrero (2019) indico que se identificó una propuesta para el “Mejoramiento de la gestión, el cual les permita a los productores ser competitivos”, realizando así un dictamen donde se determine el procedimiento adecuado para su realización. Se Planeo elaborar los métodos CEFÉ los cuales son una serie de pautas que tienen como fin

identificar sus competencias y carencias para así poder establecer un plan de crecimiento del establecimiento , de igual manera se estableció adaptar una táctica para desarrollar su propio negocio, de tal manera se propuso emplear una propuesta de desarrollo que fortalezca las EMARS que son una guía, que permiten el desarrollo de capacidades y habilidades pertinentes a una organización social y empresarial, y dando por finalizado en lo referente a la escenario de los productores que se evidencian dificultades y limitantes en su labor de agricultura, por falta de capacitación, asistencia técnica constante, falta de valor de los cultivos y de sus áreas, no logrando el manejo correspondiente, asimismo son productos con baja calidad y con falta de valor agregado, que exige el mercado internacional. No han logrado planear las técnicas de marketing donde les facilite un mejor posicionamiento en el mercado y es así como como se les dificulta adecuarse a los cambios. En lo referente al logra una asociación está condicionada por el nivel de capital social que pueda existir en la agrupación y como punto principal el compromiso y cooperación entre ellos.

Rodríguez Y Cajusol (2018) en su investigación sobre una “Guía de asociación para perfeccionar la estructura agropecuaria de Yambrasbamba”, hace referencia a que los pautas para la asociación forman una importante táctica la cual permita conseguir un crecimiento sostenible de la Mype. Dando a conocer que la cadena de producción a su cargo de productos provenientes del agro en Yambrasbamba está compuesta por 4 eslabones: El fabricante, colector, convertidor y el exportador, los encargados de acopiar son intermediarios, personal informal que perjudican la economía de los productores y aprovechar la ausencia de una asociación de productores que facilita establecer costos que no generan beneficios para los agricultores. De igual manera se pudo observar la obligación de lograr fortalecer institucionalmente a la asociación de los productores en las distintas comunidades y facilitar la creación de una red para que se puedan alcanzar de carácter formal a instituciones del

Estado y se se logre percibir las necesidades de toda la población de la zona.

Según Oscategui y Rosas (2018) en su tesis acerca de “La asociatividad y sus efectos para mejorar socioeconómicamente de las familias de Pazos”, nos evidencia que el principal inconveniente es la limitada posibilidad de mejorar su estilo de vida, ya que labor que ejercen no asegura mayores ingresos para lograr una mínima producción que se reparte en los comercios de la localidad. Los beneficios de la participación deben reflejarse en su estabilidad financiera, especialmente en sus condiciones de vida, ya que los pequeños productores tienen pocas oportunidades de mejorar sus habilidades. El lucro de juntarse entre productores se debería ver reflejado en su solidez monetaria, mejoría en su producción y en su calidad de vida. La entidad y manejo del grupo Pucaccasa al ser sencillo en sus labores, solo ayudan en el grupo en el aspecto de la producción, brindándoles la calma y seguridad de producir naturalmente, con estabilidad precio e ingreso personal. Las labores y responsabilidades que poseen cada individuo establezcan de manera precisa ya sea regularizada y consentida logrando tener un producto excelente que conlleve seguimiento y fiscalización y revisión de los producido por cada integrante.

Quillahumán y Carazas (2018) manifiesta en estudio " La agrupación de un reducido grupo de productores como técnica para superar la competitividad de la serie de cadenas productoras de verduras en San Jerónimo" manifiesta que el análisis indaga una posible táctica para solucionar una carencia del uso de una serie de cadenas productoras del reducido grupo de productores del distrito, poniendo en práctica como plan la asociatividad con lo cual busca aumentar su economía, disminuir los costes al producir, aumentar la calidad de los bienes y que exista un crecimiento en la economía de la localidad y que se proyecten empresarialmente entre los productores. Es por eso que el actual estudio sirve para mejorar el negocio agrícola para que los productores cuenten

con la obligación de las organizaciones que sostengan y garanticen apoyo técnico, administrativo, capacitador, comercializador y de financiamiento

1.1.3. Nivel local

Cecilia y Mendoza (2017) nos menciona que su objetivo fue determinar “Un plan que busca asociar a los productores de Bambamarca para producir arracacha pulverizada, para ser empleada en una pastelería gourmet con la intención de mercantilizar en los mercados de Holanda” se pudo conocer que una ONG española que arribo al Perú a la comunidad de Santa Rosa del Tuco, en el Distrito de Bambamarca en Cajamarca, Logro asociar a los productores de arracacha; pues la ONG ofreciendo su ayuda, el conocimiento adecuado, lo que ha permitido que los productores busquen asociarse y trabajen en equipo por un objetivo similar el cuál es la exportación de arracacha, la cual pasara por un proceso de pulverización para ser empleada en la pastelería; menciona que luego de evidenciar la situación en la que se encuentran los productores de arracacha, se pudo determinar que el primordial factor es que un gran grupo de productores no pertenecen a una asociación de manera correcta, y que desconocen de la existencia de una ONG que está preparada para trabajar con ellos, además se sabe que muchos de ellos se niegan a aprender. Otro punto relevante es que las entidades nacionales no brindan el apoyo ni mucho menos les dan la atención a los agricultores de arracacha, porque tiene la idea errada que su producto no va a generar tantos ingresos como otro tipo de productos.

Para Goicochea (2019) nos comenta que en su tema “ Factores que afectan la capacidad competitiva de las microempresas que producen derivados lácteos” tienen un reducido nivel de competencia, esto resultado de una baja productividad ya que cuentan con poca innovación en tecnología unido con un bajo nivel de competencia en competencia empresarial de los representantes de la cadena productiva lechera, lo antes mencionado de los productos lecheros tienen un precio que no genera competencia en el mercado. Un factor importante es los inconvenientes

económicos ya que no cuentan con apoyo técnico para la producción de leche y sus procedentes lácteos los cuales benefician a que la producción de queso logre una producción defectuosa. En el distrito de Bambamarca se presentan las condiciones físico ambientales para poder incluir bienes y microempresas para producir derivados lácteos que sean sostenibles y beneficiosos.

Avilés, Ayala y Pacheco (2017) nos menciona que fue desarrollada con el fin de lograr una guía que tenga una secuencia del proceso de sucesión estratégica ya que se compone por varias labores que se manejan de manera consecutiva para que la organización pueda proyectarse de manera futura y con una visión establecida. Fueron 3 etapas: Formulación (Etapa de planeamiento), Implementación (ejecución de estrategias) y balance y verificación (realizadas de manera permanente en el proceso para poder vigilar todas las etapas secuencialmente y los objetivos a corto y largo plazo). Donde se concluye Hualgayoc presenta deficiencias económicas con niveles bajos de rendimiento y actividades económicamente sencillas y pertenecientes a una economía común. La visión y la misión tienen por objetivo conseguir una mejor calidad de vida para los habitantes proyectado a unos 10 años teniendo como labores primordiales la extracción de mineral y el crecimiento del desarrollo lácteo. El plan seleccionado lograra la implementación de metas a largo plazo las cuales han sido determinadas luego de aplicar la matriz DAFO, PEYEA BCG, entre otros; para lograr desarrollar a la provincia en el sector minero y lácteo. Las metas a corto plazo consideran implementar acciones específicas incorporadas a un plan, para asegurar y proteger la asignación de recursos. Además, dichas políticas apoyaran directamente en el logro de objetivos a largo plazo de manera cuidadosa.

Rodríguez (2017) en su investigación de tipo aplicada no experimental conto con una población que abarco a los productores agrícolas entre 18 – 65 años, de las provincias de Huancayo, Concepción, Jauja y Chupaca. Obteniendo como resultados indicadores dirigidos hacia

cadena de producción, colaboración en asambleas, capacitaciones y aporte a los costos de producción guardan una concordancia con la asociatividad de cadenas de producción y estas deben ser revisadas antes de formar una nueva. El agrupamiento de productores del Valle Mantaro guarda una conexión importante con el trabajo en equipo de las cadenas agro exportadoras.

Fernández (2018) el modelo del presente estudio fue no experimental, inductivo – deductivo con una población de 25 colaboradoras de la Asociación Apalina realizando una encuesta con preguntas cerradas. Donde se pudo constatar que la hipótesis general acerca de la gestión de un proyecto de comercio de la agrupación Apalina la cual ha favorecido a disminuir la necesidad en el caserío la Apalina, en Cajamarca y mejorando su calidad de vida. La organización conformada por mujeres dinámicas que realizan labores de crianza de ganado y la venta de lácteos, quienes tomaron la decisión de trabajar juntas para el desarrollo y crecimiento cooperativo. Para formar así una relación jurídica. Se obtuvo mejoras en el rendimiento y producción de leche, mejor calidad de pastos, sistemas más acordes para la comercialización y poder conseguir una competitividad productora en la entidad con la finalidad de mejorar la producción lechera en la región.

1.2. Trabajos previos

1.2.1. Internacional

Cervilla (2017) según su artículo sobre “Planes para el crecimiento de las empresas: Asociamiento en el grupo plástico de Venezuela” trato de lograr un conocimiento de la dinámica en que se articula y se integra la producción mediante el análisis del tema CORPLAMI (Consortio del plástico Mirandinos), siendo un impulso colaborativo de la manufactura de Venezuela del plástico estudiada a través de la asociatividad, redes comerciales, descubrimientos, progreso local y crecimiento autóctono. Siendo un trabajo que se realizó siguiendo una metodología cualitativa y dando como conclusiones que el asociarse debe ser tomada en cuenta

porque contiene las técnicas del crecimiento corporativo, siendo este una tarea grupal de varios productores o entidades que se reúnen buscando resolver dificultades similares. Así mismo la inclinación de las entidades, por el tema de CORPLAMI se debe a ciertos estímulos, como son, las adquisiciones grupales y la asistencia técnica integral que les orienta para elegir entre las distintas fuentes para financiarse y poder acceder a recientes mercados, que conforman factores que motivan a la colaborar en planes de esta envergadura. Permitiendo contribuir en su formación, especialmente, a la creación de conocimientos los cuales estarán a disponibilidad de todas las entidades colaboradoras siendo un interés general rumbo a un modelo activación de técnicas para el crecimiento de redes corporativas, la cual es impulsada por la innovación. La experiencia analizada enseña cual es la ruta que nos guiara para la formación de redes corporativas, las cuales se definen y se ejecutan en base a una estrategia empresarial, mediante mecanismos que acompañan metas de desarrollo en la productividad y en la capacidad para competir.

Serrano et. al (2020) Con su investigación sobre un “Planteamiento para la asociatividad de trabajadores colombianos de hortalizas” nos menciona una disminución en la venta de mercancías agropecuarias debido a los miedos alrededor del mundo a no ser capaces de aumentar la producción de alimentos, para afianzar la nutrición en una generación futura. Entonces para la indagación se implementó un estudio de tipo mixto en dos etapas, el cual inicia con el estudio de la documentación de las distintas guías de asociatividad, logrando elegir entre el más apropiado, en la etapa dos se emplea una caracterización de la producción de hortalizas desarrollada en tres fases (nivel económico, el producto y el tema de asociatividad) ya afianzada la indagación se detectaron dificultades y se plantearon estrategias a ser realizadas con los trabajadores dela municipalidad, con la iniciativa de ser implementadas en un mediano plazo para mejorar el posicionamiento de estos productores.

Torres (2015) su tesina sobre un “Modelo de administración asociativa para la producción de Yuca en la provincia de Santi Domingo de los Tsáchilas.” Se enfocó en potenciar sus habilidades y competencias, teniendo una muestra de 278 individuos, correspondiente a todos los trabajadores, aplicándoles una encuesta donde se obtuvo que, si se llegan a asociarse, estarían representados para comprar directamente de la fábrica frente a otros suministradores. Se concluyó que se generaría beneficios económicos: disminución de los costes y aumento en el precio de venta, mayor apoyo en cuanto al asesoramiento técnico y de financiación es decir se generaría un rendimiento para toda la comunidad las cuales brindarían un equilibrio entre los trabajadores y conseguir posicionar su mercancía.

Espinel (2016) investigó acerca de “Una guía de asociatividad para la producción apícola de la comunidad la Lola Alta.” Para poder ejecutar planes competitivos para los productores de miel de abeja de la ciudad y así mismo mejorando el desarrollo para producir y comerciar obteniendo una mayor producción. Se ejecutó a una muestra de 300 ciudadanos de la comunidad donde se pudo observar que la actividad agrícola es el sustento de su economía y a la misma vez buscan potenciar la actividad apícola para el desarrollo de la comunidad a largo plazo. Es por eso que se concluye que la asociatividad es el proceso de mayor relevancia para los cuidadores de abejas melíferas, logrando sobresalir en su comercialización y así optimizar la rentabilidad y tengan opción de superarse.

Orbea (2018) en su tema “Asociatividad para comercializar cacao de un pequeño grupo productor en Cantón donde permite poder abarcar la manera de comerciar y producir por parte del grupo de productores y su relación con las entidades productoras. Uno de los problemas que debe afrontar el agricultor es que no poseen con servicios básicos, transferencia tecnológica, pésimo ambiente laboral, altos costos para producción. Para la investigación se realizó a 73 familias donde supieron expresar de manera adecuada el poco acceso a financiarse, trayendo consigo un bajo nivel de

producción de cacao. Para el caso del lugar de producción de Aguacate de Pise, cuenta con 59 elementos que favorecen para lograr un proceso de asociación, teniendo en cuenta que una gran cantidad de sus pobladores son alfabetizados; existe gente joven a cargo de propiedades dispuestos a organizarse, teniendo así bastante mano de obra para seguir produciendo cacao y sobre todo buscar una mejoría en la calidad de su producto siguiendo pautas técnicas. Se concluyo que, la población del lugar, posee con la calidad social e institucional como las vías para comercializar y producir ya que son necesarias para que se logre responder de manera más asociada y promover un proceso de asociación.

1.2.2. Nivel nacional

Campo y Conteras (2017) en su tesis tuvo como objetivo diagnosticar la capacidad empresarial y socio organizativa de la sociedad, la investigación fue de enfoque mixto, cuantitativa y cualitativa conformada por dos poblaciones, la primera comprendida 98 integrantes y la segunda comprendida por 11 miembros que son pieza fundamental de la asociación dando como resultado que cuenta con diversas deficiencias en lo que es la base para el crecimiento de sus mercancías, así como de sus servicios básicos de los cuales se pudo demostrar que no hay ninguna intervención en el distrito. Así mismo la suficiencia de las empresas es valorada en un 60% de los agricultores de la asociación en un nivel alto, y medio por el 40% con una capacidad empresarial como asociación positiva.

Vargas y Ticlla (2018) en su investigación busca primordialmente satisfacer sus necesidades básicas desde la creación de diferentes emprendimientos que se basan en las capacidades y sacrificio de los involucrados, así mismo reconociendo las limitaciones existentes. Y generar conocimiento que les ayude a un enfoque de la existencia del capital social y la asociatividad de las micro – empresas, reconociendo las distintas formas de asociarse de las entidades y del grado de aceptación de los beneficios y las condiciones para crear asociatividad entre las organizaciones. La muestra fue aleatoria; elaborada para recabar la

información de todos los que intervienen en el proceso de asociatividad de las micro – empresas. Entonces debe existir suficiente confianza entre ellos y a la misma vez una visión compartida acerca de los compromisos de responsabilidad. El tema a investigar comenzó encontrando las peculiaridades sobre el capital social y las causas de la asociatividad ya que beneficia a la solución de problemas que se crean al relacionar procesos asociativos del sector confección de la población de San Juan de Lurigancho.

Flores (2016) su tesis está dirigida a guiar la correcta conducción de las labores asociativas para el crecimiento de la producción centrándose en poder manejar de manera óptima la labor asociativa para el crecimiento de la producción centrándose en la labor organizada que facilite la creación de habilidades entre los socios con metas empresariales que sirvan para guiar de manera eficaz a las entidades y que ellos lleven un desarrollo económico y social. Para tratar de resolver las principales dificultades que afectan el sector cafetalero es necesario haber tenido éxito alrededores del país, donde los agricultores superaron sus deficiencias y tuvieron un progreso progresivo, permitiendo que se identifiquen alternativas como es el hecho de asociarse.

Vásquez (2019) su tema investigativo fue de tipo descriptivo – no experimental, teniendo una población correspondiente al reducido grupo de productores de mango de Motupe, con una muestra de 50 personas. En sus conclusiones menciona ambientes óptimos donde se pueda iniciar el proceso de asociatividad, de donde surge la inclinación de los productores para conformar una asociación, esto según el 84% de colaboradores, además un óptimo proceso en la producción, ya que el 48% de los colaboradores menciono que casi no se usan productos químicos, lo que conlleva a que estos sean de mejor calidad. Identificar un plan de asociatividad adecuado para un grupo reducido de productores de mango, se estableció en base a un plan de red empresarial, ya que este se fundamenta en por la unión estratégica entre organizaciones o por

individuos independientes quienes laboran de manera unidad logrando los mejores resultados y poder cumplir con las metas planteadas a mediano y largo plazo.

Loje (2017) tuvo como objetivo que un grupo de productores se beneficien de la asociatividad con el fin de posibilitar su oferta exportable y ser competitivos en el exterior. Para poder tener éxito se realizó una muestra de 8 personas que son productores, siendo estos los únicos que conforman la asociación, a los cuales se les realizó encuestas que dieron como resultado que el 75% de los pobladores evidencio cuán importante es estar organizados permitiendo conseguir objetivos similares al laborar en conjunto y un 37.5% menciona que el instrumento cooperativo más evidente fue la reducción de costos. Logrando viabilizar su oferta al exterior mediante la organización, instrumentos cooperativos, metas comunes y la estabilidad laboral de los integrantes de la asociación.

1.2.3. Nivel local

Díaz, Bances y Nauca (2020) el artículo fue “Acerca de la asociatividad comercial en la producción de derivados vacunos de la jurisdicción andina. Como se sabe que la producción y comercialización de productos vacunos como son: La carne, la leche y sus derivados es una actividad de vital importancia ya que son competitivos y exigentes siendo así una investigación de tipo descriptivo y propositivo que contó con una población de 407 pobladores del distrito de San Pedro y el Progreso del departamento de Cajamarca en la cual la muestra fue de 198 pobladores. La finalidad fue establecer un modelo de asociatividad para la venta de derivados vacunos, dando como resultado que el 66% de los colaboradores venden a intermediarios en el mercado, así mismo el 64.5% no cuentan con una certificación de calidad y tampoco con lugares especializados para ordeñar, además de la falta de equipos para la crianza de animales. En cuanto a la propuesta de asociatividad planteada, todos los pobladores manifestaron tener la disponibilidad de ser parte de una asociación en su comunidad o lugar de origen, además mencionaron que el liderazgo, la

participación; entre otros factores son importantes para ser parte de una asociación.

Anaya (2020) su indagación realizada fue descriptiva recopilando la información a través del llenado de formularios y fichas de registro a los trabajadores, teniendo una población de 844 productores. Además, la producción se ha establecido mediante rasgos distintivos en cada uno de los productores. Primeramente, se evaluó la normalidad de los datos y luego se procedió al análisis estadístico. Los productores se encuentran mayormente asociados en la “Asociación civil sin fines de lucro” de Sapallanga. Según los resultados, el 51,05% son relevantes y el 8,95% son irrelevantes. Hubo una correlación positiva del 13,98% entre la relevancia y la producción de los criadores de cuyes en el área de Saparanga en 2019. Esta correlación es estadísticamente significativa. Mejor dicho, los conejillos de indias vinculados u organizados son más productivos con las asociaciones.

Cáceres (2017) en su investigación acerca de el “Efecto de asociarse en la rentabilidad de los grupos ganaderos de San Juan Gallito”. La investigación fue de tipo descriptiva simple y explicativa, recolectando los datos a través de entrevistas y formularios teniendo una población constituida por 20 miembros dando como conclusiones que la asociatividad posee un gran efecto en la economía de los asociados ya que mediante distintos indicadores se pudo comprobar un desempeño propicio. Confirmando la hipótesis donde menciona que la asociatividad ha favorecido al desarrollo de la economía de la agroindustria ganadera, ya que en el año 2015 los recursos financieros lograron generar: 17.22 % de utilidad por encima de lo invertido; 26.44% de ganancias del capital propio y 3.47% de rentabilidad sobre las ventas netas. A la misma vez generando la asociatividad un mayor volumen de producción, poder de negociación de la organización, reducir los costos, acceso a financiarse y capacitarse, adquisiciones grupales, ingreso a nuevas tecnologías, nuevos mercados e ingreso a programas del gobierno.

Vargas y Fort (2017) el informe acerca de “Las técnicas para articular a los productores agrarios de la costa del Perú”, consistió en reconocer a los trabajadores participes en alguna técnica de articulación del mercado, identificando tres clases de productores agropecuarios: pertenecientes a entidades productoras, las que están unidas a organizaciones y otros que presentan ambos. Llegando a la conclusión que las categorías antes mencionadas tienen una orientación hacia el mercado realizando mejores actividades agropecuarias gozando así con acceso a créditos y trabajadores, poseen un valor de infraestructura y maquinaria, además de excelentes indicadores de bienestar a diferencia de aquellos productores no inscritos en ninguna categoría. Así, estar incluido en las distintas categorías trae consigo un beneficio para los productores.

Briceño y Mas (2017) en su tesis como estrategia para la exportación, se realizó mediante la evaluación del escenario que actualmente tienen los productores de carne de cuy contando con 37 productores siendo su población y llevando a cabo una entrevista con cada productor, dando como resultado que un 69% de los agricultores que fueron entrevistados menciono que las dificultades que se pudo evidenciar al criar cuyes para luego ser vendidos, es que su producción es reducida. El 43% menciono que para que las organizaciones que existen en la actualidad no estén logrando obtener buenos resultados se debe a que no se encuentran organizados correctamente, el 33% menciono que se debe a la falta de promoción y un 24% considero que se debe a un bajo capital y una débil gestión. Para que una asociación de cuyes pueda lograr desarrollarse adecuadamente en el mercado, debe buscar la creación de consorcios, que promuevan la cadena de valor, trabajando con productos que busquen la diferenciación y con actores interdependientes con un enfoque de demanda bien definido. Para desarrollar la cadena de valor del agricultor de cuyes, es necesario desarrollar un modelo de negocio de afiliados, que es un producto de valor / calidad en la estructura organizacional y la estrategia de diferenciación, y está enfocado en género.

1.3 Teorías relacionadas al tema

1.3.1. Asociatividad

Seguidamente, se evidenciarán teorías y conceptos que apoyan el tema investigado:

Lo que plantea Ruiz (2008) define: Asociarse es organizar formal y legalmente a productores agrícolas, según distintos modelos [Asociación, cooperativa, entre otros] con la meta de unirse creando una ventaja en el mercado, añadir valor a sus productos, adquirir mejores precios para sus productos y crear una economía en crecimiento para mejorar las condiciones de vida. Incluyendo a más personas y grupos a estas reuniones para solucionar sus peticiones, basado en acuerdos comunes, la ética, la reciprocidad (p.32).

De tal manera, Lozano (2008) determina como una técnica de apoyo grupal que busca añadir valor mediante el concilio de objetivos similares que apoyen a superar la carencia de escalas individuales y apoyen el crecimiento de la competitividad (p.4).

Según Santos (s.f.) asegura que: “La asociatividad es una reacción de un pequeño y mediano grupo de productores hacia la internacionalización de la economía y una oportunidad para que nuestras naciones se agrupen en un sistema que produzca y exporte basándose en redes de un grupo reducido de entidades que emplean mano de obra y crean trabajo.

Para Villar y Castro (2011), la asociatividad se define como:

Es una técnica que permitirá reducir las dificultades y mejorar las destrezas-, reducir aquellos impedimentos para ingresar a ciertos mercados; permitiendo coordinar en las cadenas de producción; facilitando crear economías a escala; disminuyendo los costos de intercambio en las fases del proceso de producción; propiciar un uso más eficaz de los factores de producción; disminuir los riesgos; facilitar el acceso a la prestación de servicios financieros, a la investigación técnica y de mercado, aumentar la

competencia y el poder de negociación; entrada a nuevos recursos y tecnología; transferencia de datos en cuantos a hallazgos y conocimientos (p.45).

Para Perales (2003) manifiesta que “La asociación es un instrumento de participación para el que se fijan conexiones entre individuos y/o grupos de ellos con metas similares, este mecanismo está centrado en el apoyo siempre y cuando sea una necesidad compartida” (p.27).

Por lo tanto, se puede decir que la asociatividad es un mecanismo en el cual cada entidad o institución toma la decisión de ser participe en un esfuerzo grupal con otros participantes en busca de objetivos en común para aumentar la productividad de todos, en base a la confianza entre sus miembros y permitiendo tener distintos tipos de apoyo en relación a herramientas, tecnología, conocimientos y otros tipos de apoyo que permita seguir creciendo y poder mantener la competitividad en el mercado.

1.3.1.1. Beneficios de la asociatividad

Para Vásquez (2016) La teoría de la asociación es una forma organizativa, que genera diferentes ganancias, de carácter social, económico, político, etc. Por lo tanto, es importante detallar cada uno de los beneficios generados al incluirse a una asociación. Detallada de la siguiente manera:

- a) Económico: Las ganancias crecen en base a los riesgos que se afrontan.
- b) Político: Adoptar la posición de la unión hace la fuerza, facilita obtener mayor apoyo entre entes público o privados, obteniendo ayuda financiera, legal o del estado.
- c) Social y cultural: Se examino que asociar favorece generar cultura acerca del comportamiento organizativo, reuniones donde se puedan intercambiar ideas, ovaciones o mejoras, así mismo

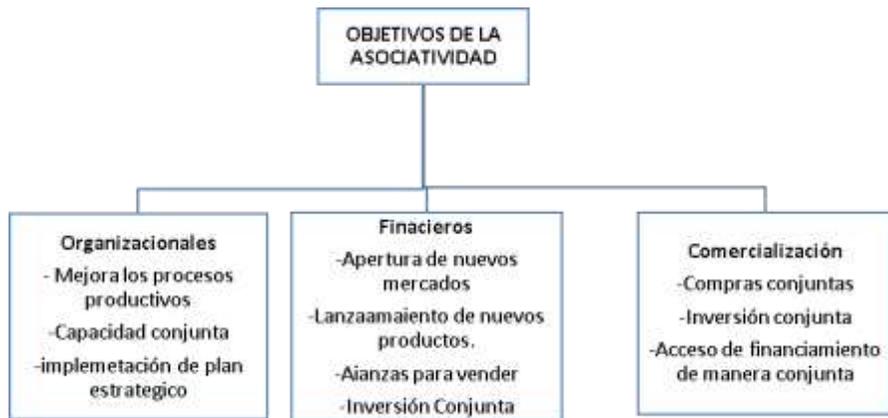
conseguir una organización flexible y dinámica satisfaciendo las necesidades del mercado.

1.3.1.2. Objetivos de la asociatividad

PROMPERU (2014). Sostiene que algunos objetivos de la asociatividad se dividen en tres aspectos:

Figura 1

Objetivos de la asociatividad



1.3.1.3. Formas de asociarse

Existen diferentes maneras:

Para Baron y Romero (2018) son los siguientes:

- a) Consorcios: Estas son asociaciones deliberadas entre entidades que van en busca de comercializar bienes y servicios a través de la puesta en marcha de acciones en grupo, así mismo un consorcio es una estructura comercial con personería jurídica de mano de obra independiente entre las empresas agrupadas con la meta de conseguir oportunidades comerciales y facilitar requerimientos entre las entidades agrupadas.
 - Consorcios promocionales: Las metas que persigue, es llegar al exterior, esto a través de los beneficios que le genera hacerlo de manera grupal logrando disminuir los costos al participar en ferias, rondas de negocios,

confección de folletos, revistas, elaboración de páginas web y cualquier elemento que permita el ingreso al mercado exterior.

- Consorcio de venta: Son consorcios que abarcan al de promoción, pero influyen hasta la etapa de producción, conexión entre proveedores, selección de tecnología (p.101).

Según Sainz de Vicuña, (2014) afirma:

Las alianzas estratégicas formadas para distribuir bienes y capacidades entre las organizaciones que forman parte de la alianza, mejoran los resultados percibidos personalmente y ganar participación de mercado. Las alianzas estratégicas se consideran esenciales para el crecimiento y la competencia, y tres factores las hacen esenciales para la colaboración (p.34).

1.3.1.4. Factores de la asociatividad

Arce (2006) afirma que los factores de asociatividad se determinan de acuerdo a:

1. Objetivo bien determinado en beneficio común.
2. Socios seleccionados de acuerdo al objetivo.
3. Representante legal de la asociación.
4. Confianza.
5. Tener control y socios transparentes.
6. Horizonte de los productores.
7. Los proyectos que ayuden a un verdadero fin.
8. Asamblea de acuerdos.

1.3.1.5. Ventajas de la asociatividad

Arce (2006) afirma lo siguiente:

1. Asociatividad con mayor poder.
2. Tecnologías o procesos con acceso al financiamiento.

3. Mejor producción y productividad.
4. Los costos y riesgos compartidos.
5. Calidad y diseño compartidos.
6. Mejoramiento del producto.
7. Mejora de gestión técnica, productiva y comercial.

1.3.1.6. Desventajas de la asociatividad

CEI (2010) afirma lo referente:

1. No sujeto al crédito por no tener respaldo.
2. Son limitados en sus productos por lo tanto no pueden tener mejores precios en el mercado.
3. Insumos para sus sembríos caros producto que los fertilizantes ofrecidos reportan precios mínimos.
4. No pueden tener capacitaciones ya que se encuentran de manera individual.

1.3.2. Producción

Rosales, J (2000). Nos manifiesta que:

Generalmente, buscamos asociarnos con el fin de obtener bienes tangibles y objetos como pueden ser: calzado, vestido, maíz, arroz, edificios, entre otros. Por lo general, en economía esta concepción es mucho más amplia ya que incluye a todo aquel proceso o unión que modifique un grupo de factores o bienes en nuevos bienes totalmente diferentes. (p.60)

Para Riggs (2001) lo define:

Es la acción voluntaria de generar algo valioso, lo que conlleva a la creación de bienes y servicios. El fin de producir es generar un producto con valor agregado. Siguiendo estas ideas, la tarea de producir es sencillamente identificable dentro de los sectores primario y secundario de la economía, conociendo a detalle el insumo, el producto y las actividades transformadoras, caso contrario, el hecho de producir es es menos obvio en el tercer sector, porque este no fue incluido años atrás. (p.31)

Según Tawifk (1993) “Define a la producción como el valor añadido a un bien (producto o servicio) consecuencia de la transformación. Elaborar es generar o modificar bienes con el fin de volverlos aptos para la satisfacción de necesidades” (p.28)

Reconocer que el término producción se relaciona no solo con la producción, sino también con diversas actividades, así como la producción de servicios y la producción de bienes.

Para Mayer (1977) La fabricación es “la creación de un bien a través del uso de la mano de obra, materia prima y equipos.” Según la perspectiva Mayer R (p.3).

Cava, Chamorro y Fontalvo (s.f.) nos dice que la definición de producción consiste:

En una guía continua de actividades que convierten la materia en distintos productos que se desean obtener. Además, se comprende por producción darle un valor agregado a un bien o servicio, consecuencia de la transformación. Producir es la extracción y modificación de un bien con el fin de lograr que sean aptos para satisfacer al cliente. Entre algunos ejemplos de producción tenemos: la perforación petrolera, el acoplamiento vehicular, etc. (p.3)

En conclusión, es el proceso de conversión de materiales básicos en productos acabados, a través de diferentes actividades en los diferentes procesos necesarios, mano de obra calificada, maquinaria y equipo otorgado adecuadamente dentro del entorno que conserva un estado óptimo para laborar.

1.3.3. Productor

Para Peña (2007) el conjunto de productores es “un sector variado, que se pueden unir de acuerdo al volumen a explotar, ya sea en productores de cría comercial y grupos reducidos de fabricantes” (p.25)

Junkin, et. al (2005) manifiesta que “Son individuos o grupos de ellos, con carácter público o privado, que convierten los bienes en productos valiosos.

1.3.3.1. Clasificación de productores

Según Peña (2007) dice que existen dos clasificaciones:

- a) Los productores de cría comercial los cuales se encuentran asociados y aplican crianzas intensas, de animales selectos, disponiendo de información científica de fácil acceso, los márgenes de venta, generando así una mayor producción.
- b) Los pequeños productores, donde pertenecen cerca del 95% de los productores agropecuarios, poseyendo un total de 100 madres, primordialmente productores campesinos, con poco acceso a la educación, que viven en pobreza y pobreza extrema. Poseen reducidos partes de terreno y animales sin raza. Es imprescindible destacar que la crianza del cuy va de la mano con la producción agrícola y ganadera, ambas orientadas a la subsistencia y la producción manual.

1.3.4. Estrategias

Para Hax y Majluf (2004) está definido como: “Un recurso para implementar los objetivos en una entidad con el fin de lograr metas a largo plazo, planes de acción y primacía de asignación de recursos.” (p 24).

Francés (2006) menciona que: Las estrategias deben ser flexibles y poder cambiar a medida que cambian las circunstancias conforme exista la disponibilidad de nuevas investigaciones. Las estrategias se planifican con anticipación y pueden implementarse de manera urgente si son el resultado de una acción tomada sin una definición clara de antemano. (p 23).

Según el enfoque de Hrenbiniak (s.f): “La estrategia debe ser clara y concisa. Una planificación y un diseño deficientes pueden tener un impacto importante y grave en la ejecución y el rendimiento de la estrategia de una empresa.” (p 91).

Para Mintzberg (1997) nos comenta que:

Estos son métodos históricos para establecer la estrategia. Desde su punto de vista, las metas, objetivos y recursos de la empresa son cada vez menos importantes que cualquier cosa que haya hecho la empresa. Delimitamos el término estrategia como “una pauta de acciones que ocurre a lo largo del tiempo” (p 3).

Muestra que la estrategia tiene diferentes perspectivas, lo que puede entenderse como un modelo que integra su objetivo principal con un conjunto de acciones de una agencia u organización que ayuda a alinear y destinar bienes correctamente (Sainz De Vicuña 2003); de tal manera particularmente práctica, basada en fortalezas y debilidades internas.

1.3.4.1 Tipos de estrategias

Hay una lista de tipos de políticas que lo especifican en detalle. Así lo determinó Guardia (2012) para ser aplicadas, si la organización lo necesita.

Técnicas para integrar. Mencionan que este tipo de técnicas son estrategias de integración. Se dice que estas estrategias son estrategias con visión de futuro en la cadena comercial porque le dan más control sobre los distribuidores que transfieren servicios y productos, más control sobre los proveedores y control horizontal sobre los competidores.

Estrategias Intensivas es una estrategia dirigida a aumentar la competitividad, ingresar al mercado y desarrollarlo de manera más efectiva (introduciendo productos y servicios en nuevas áreas).

Estrategia de diversificación: Intentan crear una variedad de otros servicios y productos para el negocio, relacionados con un servicio o producto importante, aumentando así la oferta y apuntando a recientes mercados. Así mismo, en una entidad

productora de lácteos, puede dividirse en nuevos productos que se relacionan, como helados, quesos y jugos.

Técnicas de defensa se reducen en situaciones donde el negocio esté en riesgo, o en un entorno que restrinja el negocio de ciertas formas, como quiebra, venta, liquidación, gastos y disminución de costos activos logrando restablecer la reducción de pedidos o ganancias que se genere en la empresa.

Para Porter, M (1990) nos manifiesta que:

En una estrategia diferenciadora, una organización persigue ser exclusiva en su sector con diferentes aspectos siendo valorados por los clientes. Seleccione uno o diferentes atributos que varios clientes de la industria consideren importantes y se esfuercen por satisfacer sus necesidades. Su exclusividad se premia a un precio superior (p.86).

Hay cuatro clasificaciones estratégicas generales, cada una con un enfoque diferente [García, M (2002)]. Los defensores de las orientaciones de producto / servicio hacia una recesión del segmento de mercado, los mercados y los analistas son una mezcla de dos técnicas precedentes, y finalmente Reactor responde a organizaciones volátiles y no tiene planes. La rigidez no significa que haya pasos para adaptarse al mercado.

1.4. Formulación del problema

1.4.1. Problema general

¿De qué manera las estrategias de asociatividad de los productores mejoran la producción de zanahoria en el centro poblado San Juan de Lacamarca, distrito de Bambamarca en el año 2021?

1.5. Justificación e importancia del estudio

Analizar el tema de asociatividad como parte principal en la mejora de la producción es uno de pocos trabajos que se han dado a conocer al respecto, por

lo que es importante realizar este estudio y que mediante ello se analizará el problema de su integración como parte principal de producción de sus productos a los comerciantes de zanahoria del centro poblado San Juan de Lacamarca, debido a que encuentran barreras de entrada a sus productos al mercado, ocasionando no ser competitivos por sí mismos y que sus productos tengan elevados costos de transacción, para ello es necesario conocer sobre estudios previos. La investigación dará a conocer el desempeño de los comerciantes de zanahoria de la población de San Juan de Lacamarca lo que permitirá conocer su realidad y la actividad como productores asociados en mejora de sus familias.

1.6. Hipótesis

Las estrategias de asociatividad de los productores, mejora la producción de zanahoria en el centro poblado San Juan de Lacamarca, distrito de Bambamarca en el año 2021.

1.7. Objetivos

1.7.1. Objetivo general

Determinar las estrategias de asociatividad de los productores que contribuye a la mejora de la producción de zanahoria en el centro poblado San Juan de Lacamarca, distrito de Bambamarca año 2021.

1.7.2. Objetivos específicos

- Determinar los factores por los que los productores de zanahoria en el centro poblado San Juan de Lacamarca, distrito de Bambamarca, no están asociados de manera adecuada para comercializar su producto.
- Determinar por qué las organizaciones estatales y nacionales, no asocian a los productores de zanahoria del centro poblado San Juan de Lacamarca, distrito de Bambamarca año 2021.
- Determinar por qué los productores de zanahoria del centro poblado San Juan de Lacamarca, del distrito de Bambamarca no tiene la importancia que se merece en el mercado.

II. MATERIAL Y MÉTODO

2.1. Tipo y diseño de investigación

2.1.1. Tipo.

Descriptiva. Permite definir los elementos e interpretar la particularidad de la población en estudio, incrementando el conocer sobre una realidad determinada con datos recolectados.

Cuantitativa. Se aplicaron cuestionarios y encuestas, para analizar parte de una muestra se pretende concluir que la asociatividad como estrategia exitosa, porque no solo beneficiará a los productores, sino que contribuirá al desarrollo local.

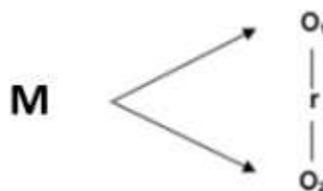
2.1.2. Diseño No experimental – Transversal,

Describimos los resultados debido a que la investigación sus variables no sufren cambios y transversal sus instrumentos se estudian en un determinado momento.

Carrasco (2013) señala: “El diseño de carácter descriptivo transversal se utiliza para estudiar y conocer las características, rasgos, propiedades y cualidades de un hecho o fenómeno de la realidad en un momento dado en el tiempo”

Figura 2

Diseño de la investigación



Dónde:

M = Muestra

O₁ = Estrategias de asociatividad

O₂ = Mejora de la Producción.

r = Relación de las variables de estudio.

2.2. Población y muestra.

El presente trabajo tuvo en consideración de acuerdo a la información proporcionada por la población de la comunidad de San Juan de Lacamaca un total de 47 productores considerándose como muestra de estudio a 42 productores.

$$Z=1.96 \text{ (95\%)}$$

$$N=47$$

$$P=0.5$$

$$Q=0.5$$

$$D=0.05$$

$$n = \frac{N \times Z_{\alpha}^2 \times p \times q}{d^2 \times (N-1) + Z_{\alpha}^2 \times p \times q}$$

2.3. Variables

Son términos que toman diversos valores al ser examinados de acuerdo al ámbito presentado (p.36). de acuerdo a ello representan aspectos susceptibles del trabajo, consideradas según las formas a la problemática, Es un proceso que se inició con la definición de las variables en función de factores estrictamente medibles que son los indicadores (UPEL, 2006).

Variable Dependiente: Mejora de la Producción

Variable Independiente: Estrategias de asociatividad

Tabla 1

Operacionalización de variables

VARIABLES	DEFINICION CONCEPTUAL	DIMENSIONES	INDICADORES	INSTRUMENTOS
Estrategia de asociatividad	Conjunto de mecanismos entre diferentes entes cuyo fin es unir esfuerzos para lograr sus objetivos y metas con cierto grado de permanencia cuyos esfuerzos es obtener beneficios comunes. Estévez (2007)	Unidad de relación entre los productores	cantidad de acuerdos determinados entre los productores	Instrumento Cuestionario de Encuesta
		Acciones conjunta de los productores de manera organizada	Cantidad de cosechas de zanahoria recolectadas entre los productores	Instrumento Cuestionario de Encuesta
		Generar permanencia entre los productores	Meses que los productores se mantienen en la asociación	Técnica Encuesta Instrumento Cuestionario de Encuesta
Mejora de la Producción	Es el valor de todos los recursos utilizados en hacer el producto o prestar el servicio en un intervalo de tiempo determinado. Duran F.(2007)	Oferta	Número de productores de zanahoria	Revisión documentaria cuestionario
			Producción total	
			Ingresos de los productores de zanahoria	
		Calidad de Producto	Valor nutricional	Revisión documentaria cuestionario
Nivel alimentario				

2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad

2.4.1. Técnicas

Rodríguez Peñuelas (2010), La técnica es el recurso utilizado para recopilar datos: observación, investigación, entrevista, encuesta. Para obtener los datos de esta encuesta, utilizaremos la técnica de encuesta y revisaremos la literatura para dos variables porque simultáneamente podemos recolectar las opiniones de las personas que componen la población necesaria.

La encuesta se aplicará a la totalidad de los productores de zanahoria de la comunidad de San Juan de Lacamarca del distrito de Bambamarca.

2.4.2. Instrumentos

Tamayo y Tamayo (2006), define la investigación científica como muy útil porque se presenta en forma de técnicas de observación precisas que llaman la atención de los investigadores sobre aspectos específicos y la exposición a condiciones específicas. El cuestionario cubre aspectos del fenómeno considerados esenciales. También puede aislar problemas con datos críticos específicos y apuntarlos para su investigación.

Esta herramienta es un cuestionario de encuesta desarrollado para recopilar información de los productores de zanahoria sobre la relevancia, preguntas de los investigadores y difundir las respuestas de los productores de referencia.

a) Con lo que respecta a la variable estrategia de asociatividad, El mecanismo utilizado fue un cuestionario guía de entrevistas, elaborado a partir de 12 preguntas sobre su aplicación, unificando la relación entre productores, organizando la cooperación de productores y generando persistencia entre productores. Se clasifica en tres dimensiones. Las respuestas de los productores serán preguntas abiertas.

- b) En base a la variable mejora de la producción, un mecanismo utilizado fue mediante una encuesta de dos dimensiones: oferta y calidad de producto el cual se encuentra planteado en base a 11 preguntas.

El análisis de los datos de las variables y dimensiones, el instrumento presenta una escala de valoración numérica.

2.4.3. Confiabilidad

Revista universidad y sociedad (2020) Las pruebas de confiabilidad y aprobación son los causantes que consolidan resultados fijos en mediciones sin un valor normativo predeterminado.

Stracuzzi y Pestana (2016) el alfa de Cron Bach es un indicador estadístico que mide el grado de confiabilidad de los resultados. Para nuestra investigación se aplicará este indicador en nuestra encuesta a un total 42 de Productores de la comunidad de San Juan de Lacamarca del distrito de Bambamarca determinándose un grado de correlación del 0.75 entre ambas variables y por tanto la confiabilidad del instrumento.

Tabla 2

Confiabilidad del instrumento

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,750	42

2.4.4. Validez

En términos clásicos, la aprobación fue determinada como el valor en que la una evaluación esta trazada para su medición y para la actual indagación se tomó la opinión del experto El Sr Contador Público Franklin Millones H. Matricula: 04-2530 luego del análisis de las matrices e instrumentos opinó favorablemente dando validez a los mismos.

La aprobación y confiabilidad de las herramientas de recopilación de información diseñados en la actual indagación, se realizará con la validez de

contenido para lo cual se usará el criterio de juicio de expertos, y la confiabilidad interna a través del coeficiente de alfa de Cronbach.

2.5. Procedimiento de análisis de datos

Para García (2020) el objetivo principal del estudio de la información es mejorar el desempeño y la estrategia de una empresa. En el sector minorista, los supermercados manejan grandes cantidades de datos. Saber qué esconden es útil para desarrollar una ventaja competitiva que les permita mantener y ampliar su base de clientes y, sobre todo, retenerlos, es un punto de partida.

La recopilación e indagación de datos cualitativos elegimos los más apropiados para responder a las preguntas clave de la evaluación en la cual utilizaremos las encuestas y como se analizarán los datos. Asimismo, ayudar a las partes interesadas a tomar decisiones sobre el programa, procedimientos o política.

Podemos utilizar el método de obtención y estudio de datos que permitan responder a cada pregunta clave de recolección. Comprobar que elegimos para aplicar teniendo en cuenta el tiempo, la capacidad y medios de financiación.

2.6. Criterios éticos

Espinoza (2020) La Revista Médica Hondureña Ética y conducta: La norma de la investigación indica que tiene como objetivo mantener la ética, integridad y confidencialidad de los individuos relacionados al presente estudio. La integridad de la investigación se refiere al departamento responsable de la investigación; Con el fin de llevar a cabo el proyecto de y aplicar el mecanismo en los productores de zanahoria del centro poblado San Juan de Lacamarca del distrito de Bambamarca, se ha solicitado el permiso a los productores, considerando las reglas establecidas por las normas APA en el estudio, cuidando los estándares de calidad científica y evitando el plagio.

2.7. Criterios de rigor Científico

Hernández y Mendoza (2018) desarrollaron una explicación para una técnica científica que se basa en el criterio de confiabilidad y validación. En el

proyecto se cumplió y acatando el calendario de trabajo se tuvo presente los siguientes criterios:

- **Confiabledad:** Se tomarán los datos con las operaciones correspondientes garantizando la consistencia de los resultados alcanzados.
- **Validación:** Se validarán los instrumentos de recolección de datos y la propuesta de solución a través de juicios de expertos. Desde esa perspectiva, sus criterios desarrollados en la presente investigación, será igual a la obtención de resultados. Asimismo, estará fundamentado por el marco teórico con lo que respecta a la originalidad, demostrándose a través de la fidelidad de la fuentes empleadas y analizadas, además por los resultados a los que se llegue en las conclusiones y recomendaciones a ser alcanzables y propuestas.

III. RESULTADOS

3.1. Tablas y Figuras

Objetivo 1. Determinar los factores por los que los productores de zanahoria en el centro poblado San Juan de Lacamarca, distrito de Bambamarca, no están asociados de manera adecuada para comercializar su producto.

Tabla 3

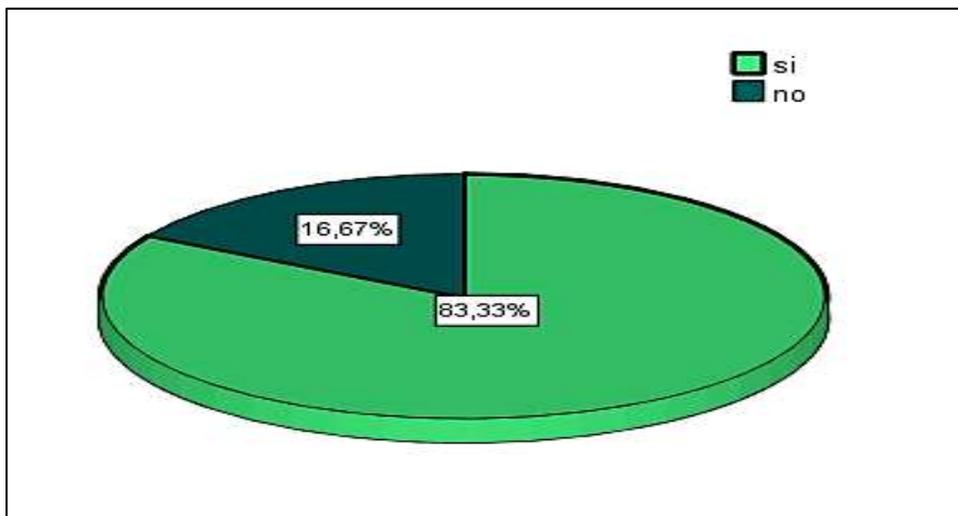
Necesitan o desean formar parte de una asociación

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
si	35	77,8	83,3	83,3
no	7	15,6	16,7	100,0
Total	42	93,3	100,0	
Total	45	100,0		

Nota. Datos del cuestionario

Figura 3

Necesitan o desean formar parte de una asociación



Nota. Tabla 3

Interpretación: En la tabla 3 y figura 3, el 83.33% de los entrevistados respondieron que deseaban formar parte de una asociación y un 16.67% no tenían interés en formar parte de una asociación.

Tabla 4

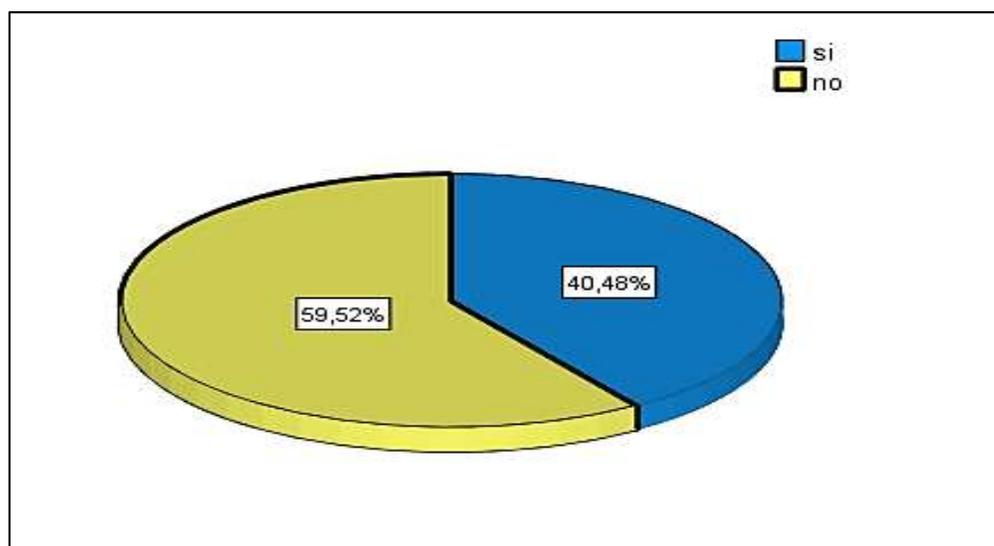
Conocen casos exitosos de asociación

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
si	17	37,8	40,5	40,5
no	25	55,6	59,5	100,0
Total	42	93,3	100,0	
Total	45	100,0		

Nota. Datos del cuestionario

Figura 4

Conocen casos exitosos de asociación



Nota. Tabla 4

Interpretación: En la tabla 4 y figura 4, el 59.52% en su mayoría los productores de zanahoria no conocen de casos exitosos de asociaciones, sino que también existen un 40.48% que si conocen de casos exitosos producto que cuentan con el apoyo de las organizaciones del gobierno y no gubernamentales observando que sus productos tengan un mejor precio y un mejor mercado nacional.

Tabla 5

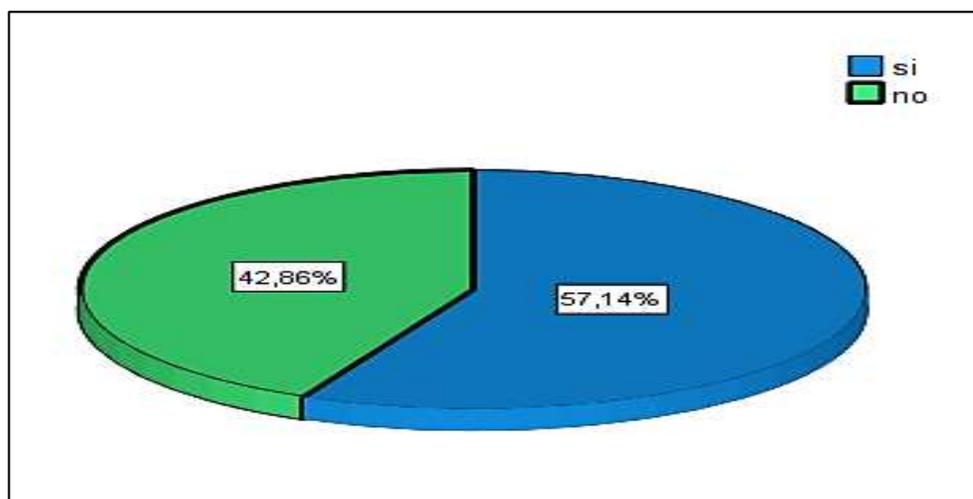
Es más beneficioso que trabajar individualmente

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
si	24	53,3	57,1	57,1
no	18	40,0	42,9	100,0
Total	42	93,3	100,0	
Total	45	100,0		

Nota. Datos del cuestionario

Figura 5

Es más beneficioso que trabajar individualmente



Nota. Tabla 5

Interpretación: En la tabla 5 y figura 5, el 57.14% La mayoría de los productores opinan que trabajando de manera conjunta es más beneficioso que trabajando de manera individual, producto que si en alguna de las situaciones que se presenten en carencia de su producto el otro lo apoya ya que puede completar de la cosecha de su compañero, debido a que otros productores tiene mayores parcelas, El 42.86% en cambio opinaron que no es beneficioso que trabajar individualmente.

Tabla 6

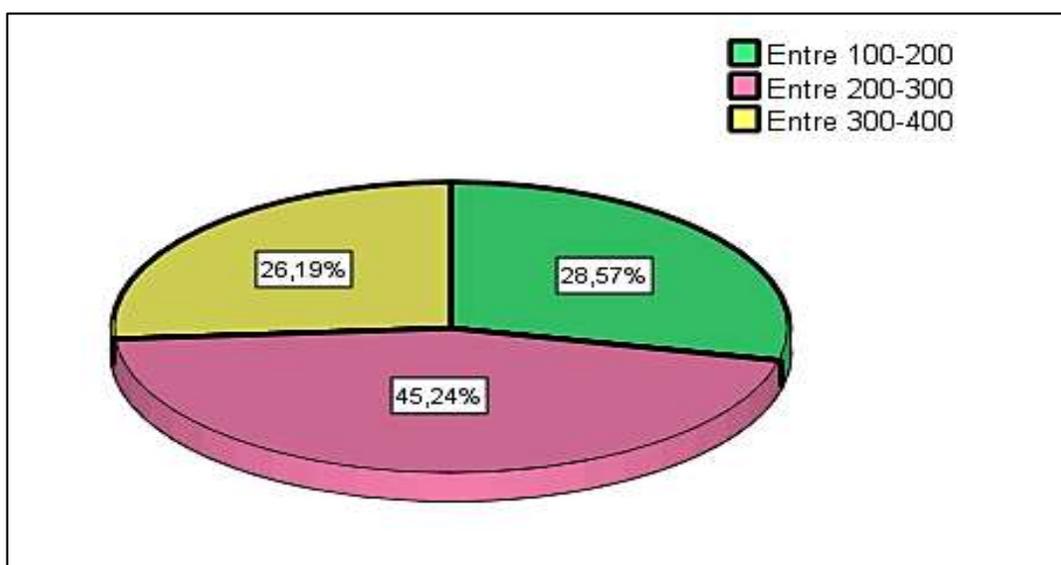
Cuantos productores de zanahoria existen en la actualidad

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Entre 100-200	12	26,7	28,6	28,6
Entre 200-300	19	42,2	45,2	73,8
Entre 300-400	11	24,4	26,2	100,0
Total	42	93,3	100,0	
Total	45	100,0		

Nota. Datos del cuestionario

Figura 6

Cuantos productores de zanahoria existen en la actualidad



Nota. Tabla 6

Interpretación: En la tabla 6 y figura 6, el 45.24% de los entrevistados respondieron que son entre 200 a 300 productores de zanahoria, El 28.57% opinaron que son entre 100 a 300 productores y un 26.19% respondieron ser entre 300 a 400 productores.

Tabla 7

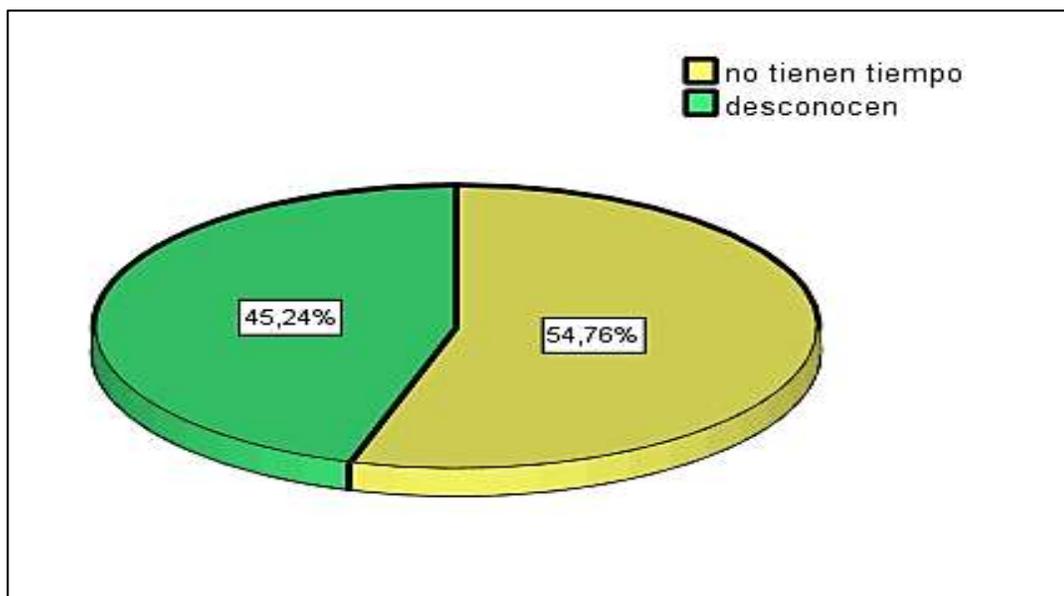
Motivos creen que algunos productores no se asocian

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
No tienen tiempo	23	51,1	54,8	54,8
Desconocen	19	42,2	45,2	100,0
Total	42	93,3	100,0	
Total	45	100,0		

Nota. Datos del cuestionario

Figura 7

Motivos creen que algunos productores no se asocian



Nota. Tabla 7

Interpretación: En la tabla 7 y figura 7, el 54.76% de los entrevistados respondieron no tener tiempo para asociarse producto de la desconfianza a ser engañados ya que mucho de ellos son analfabetos y un 45.24% respondieron que el motivo de no asociarse es por desconocimiento, porque no saben los beneficios que trae asociarse.

Tabla 8

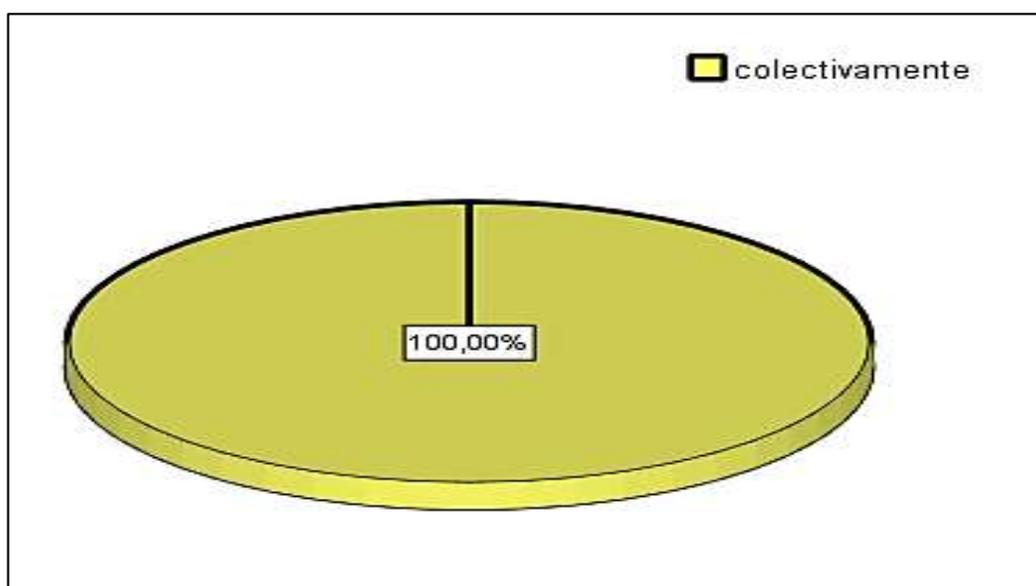
Para usted que es mejor trabajar

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
colectivamente	42	93,3	100,0	100,0
	3	6,7		
Total	45	100,0		

Nota. Datos del cuestionario

Figura 8

Para usted que es mejor trabajar



Nota. Tabla 8

Interpretación: En la tabla 8 y figura 8, el 100% de los productores de zanahoria están de acuerdo en trabajar de manera colectiva ya que producto de ello trae mayores beneficios ayudándose entre ellos y nace el compañerismo y la colaboración.

Tabla 9

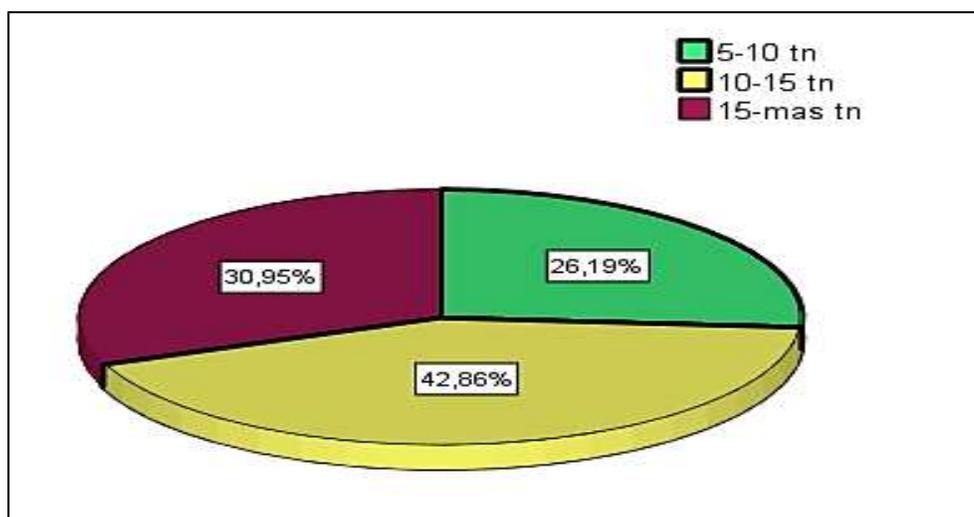
Cantidad de zanahoria producen aproximadamente

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
5-10 tn	11	24,4	26,2	26,2
10-15 tn	18	40,0	42,9	69,0
15-mas tn	13	28,9	31,0	100,0
Total	42	93,3	100,0	
Total	45	100,0		

Nota. Datos del cuestionario

Figura 9

Cantidad de zanahoria producen aproximadamente



Nota. Tabla 9

Interpretación: En la tabla 9 y Figura 9, el 42.86% de los entrevistados respondieron que los productores sacan aproximadamente entre 10 a 15 toneladas de zanahorias, producto que sus tierras son tratadas adecuadamente, mejorando su producción y su precio, El 30.95% produce entre 15 a más toneladas de zanahorias y un 26.19% producen entre 5 a 10 toneladas de zanahorias.

Tabla 10

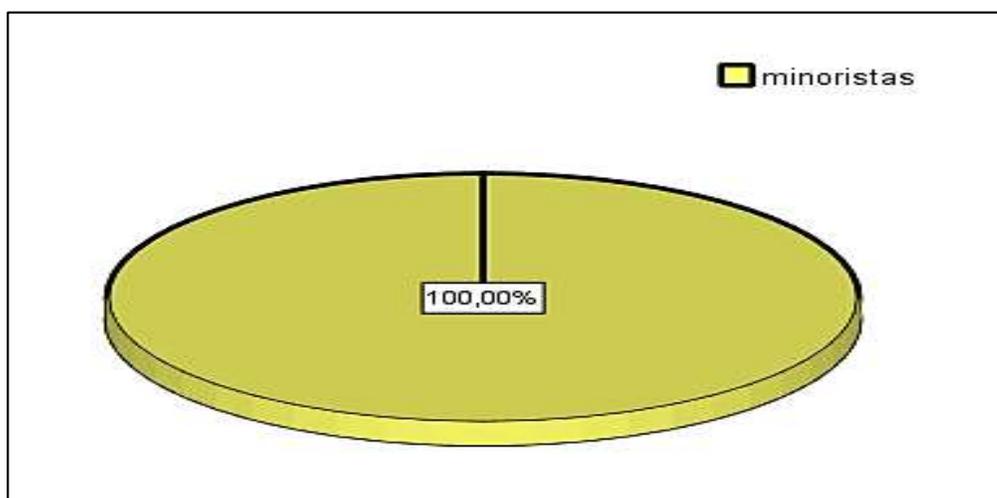
A quién venden su producción

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
minoristas	42	93,3	100,0	100,0
Total	45	100,0		

Nota. Datos del cuestionario

Figura 10

A quién venden su producción



Nota. Tabla 10

Interpretación: En la Tabla 8 Figura 8 El 100% respondieron que venden su producción de zanahoria a los minoristas de mercado de Bambamarca, otros intercambian sus cosechas por alimento de primera necesidad y otros cosechan para su consumo familiar.

Tabla 11

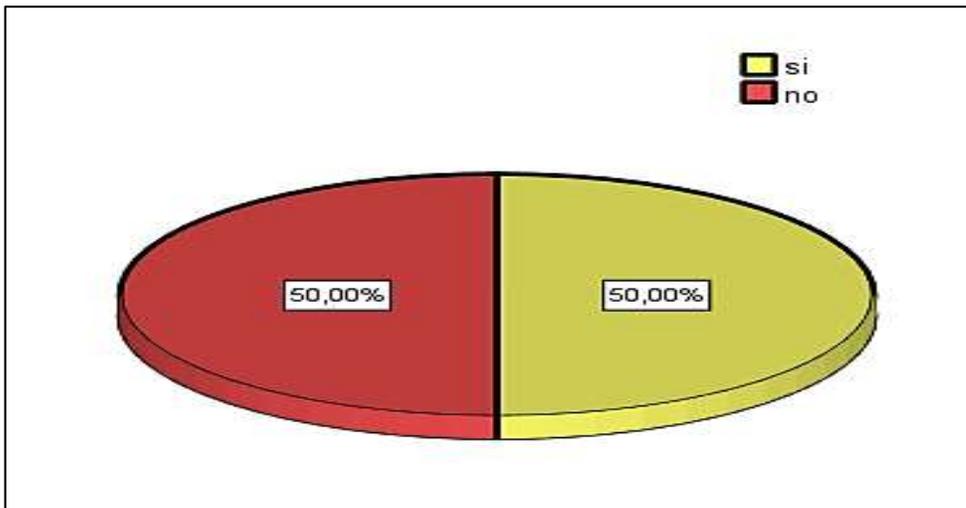
Están acostumbrados a trabajar colectivamente

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	si	21	46,7	50,0	50,0
	no	21	46,7	50,0	100,0
	Total	42	93,3	100,0	
Total		45	100,0		

Nota. Datos del cuestionario

Figura 11

Están acostumbrados a trabajar colectivamente



Nota. Tabla 11

Interpretación: En la tabla 11 y figura 11, el 50% respondieron que están acostumbrados a trabajar colectivamente y el 50% no están acostumbrados a trabajar colectivamente.

Tabla 12

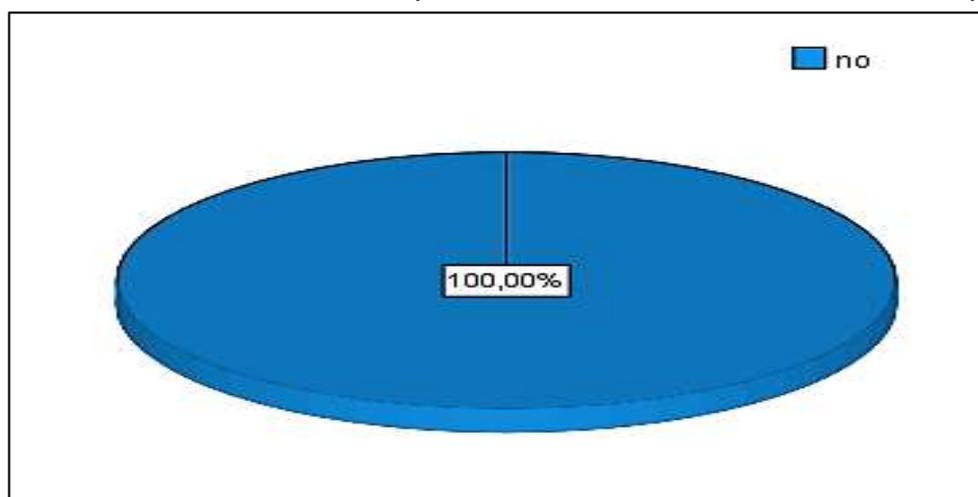
Se encuentran asociados los productores de zanahoria en su centro poblado

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
no	42	93,3	100,0	100,0
Total	45	100,0		

Nota. Datos del cuestionario

Figura 12

Se encuentran asociados los productores de zanahoria en su centro poblado



Nota. Tabla 12

Interpretación: En la tabla 12 y figura 12, el 100% no se encuentran asociados los productores de zanahoria en su centro poblado debido al desconocimiento y desconfianza que hay entre ellos y de estar acostumbrados a trabajar de manera individual.

Tabla 13

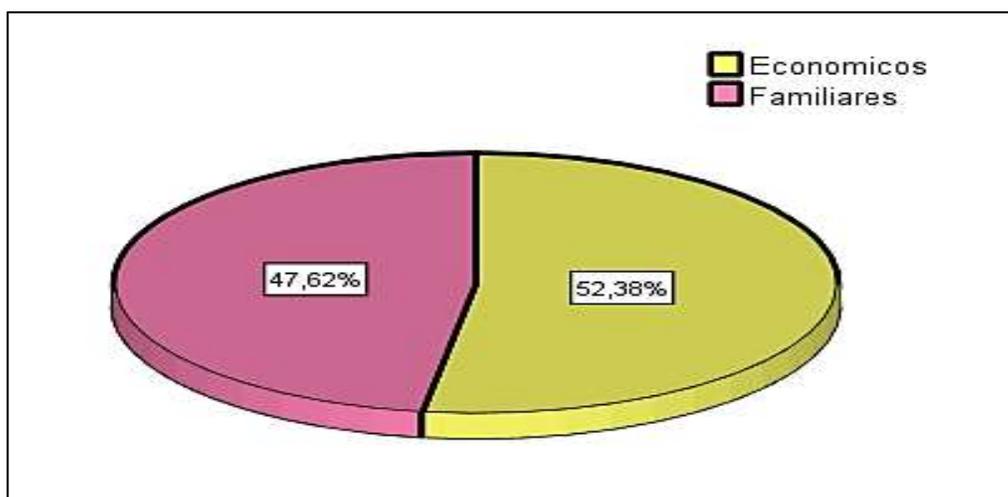
Motivo para que los productores se asocien

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Economicos	22	48,9	52,4	52,4
Familiares	20	44,4	47,6	100,0
Total	42	93,3	100,0	
Total	45	100,0		

Nota. Datos del cuestionario

Figura 13

Motivo para que los productores se asocien



Nota. Tabla 13

Interpretación: En la tabla 13 y figura 13, el 52.38% de los productores de zanahoria no se asocian básicamente por motivos económicos producto de la desconfianza a ser estafados, el 47.62% no se asocian por problemas familiares teniéndose rivalidad entre ellos y además que su mayoría son analfabetos y por estar acostumbrados a trabajar de manera individual.

Tabla 14

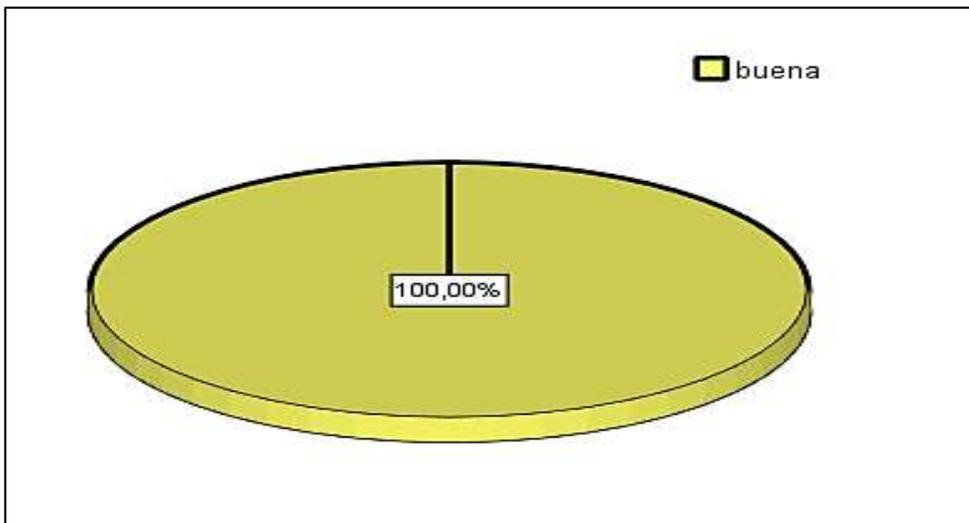
Cómo es su relación con los otros productores

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
buena	42	93,3	100,0	100,0
Total	45	100,0		

Nota. Datos del cuestionario

Figura 14

Cómo es su relación con los otros productores



Nota. Tabla 14

Interpretación: En la tabla 14 y figura 14, el 100% los productores de zanahoria su relación entre ellos es buena encontrando en su mayoría la colaboración, el trabajo en equipo y es que la mayoría de ellos son vecinos y familiares es por ello es más fácil relacionarse.

Tabla 15

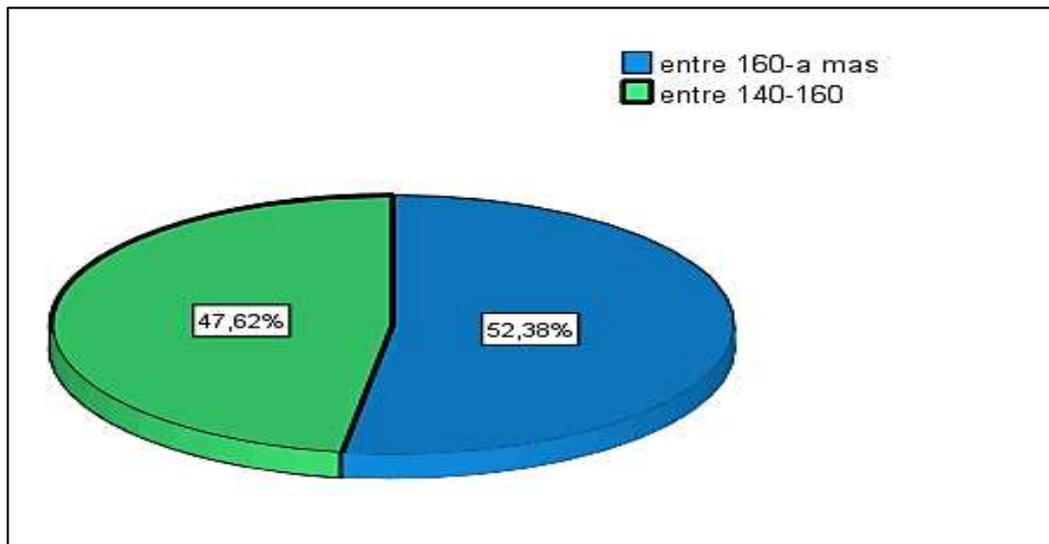
Productores existen en su centro poblado

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
entre 160-a mas	22	48,9	52,4	52,4
entre 140-160	20	44,4	47,6	100,0
Total	42	93,3	100,0	
Total	45	100,0		

Nota. Datos del cuestionario

Figura 15

Productores existen en su centro poblado



Nota. Tabla 15

Interpretación: En la tabla 15 y figura 15, el 52.38% los productores de zanahoria se encuentran conformados entre 160 productores a más y un 47.62% lo conforman productores entre 140 a 160.

Tabla 16

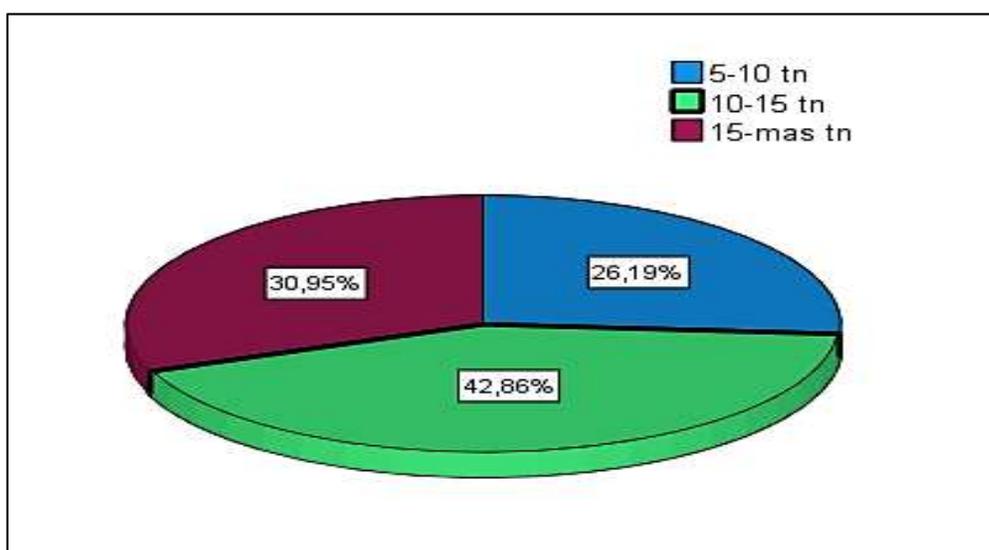
Cantidad de zanahoria que producen aproximadamente

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
5-10 tn	11	24,4	26,2	26,2
10-15 tn	18	40,0	42,9	69,0
15-mas tn	13	28,9	31,0	100,0
Total	42	93,3	100,0	
Total	45	100,0		

Nota. Datos del cuestionario

Figura 16

Cantidad de zanahoria que producen aproximadamente



Nota. Tabla 16

Interpretación: En la tabla 16 y figura 16, el 42.9% Los productores aproximadamente sacan entre 10 a 15 toneladas de zanahoria teniendo conformidad en su cosecha es producto que sus tierras están siendo tratadas de manera adecuada, logrando mejorar su producción, El 30.95% producen más de 15 toneladas y un 26.19% producen aproximadamente entre 5 a 10 toneladas de zanahoria.

Tabla 17

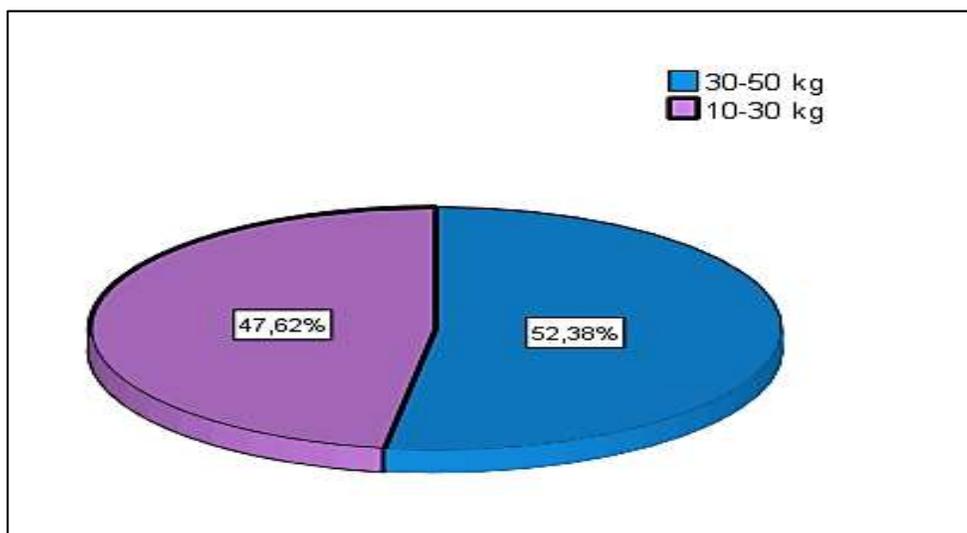
Cantidad de zanahoria destina al consumo

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
30-50 kg	22	48,9	52,4	52,4
10-30 kg	20	44,4	47,6	100,0
Total	42	93,3	100,0	
Total	45	100,0		

Nota. Datos del cuestionario

Figura 17

Cantidad de zanahoria destina al consumo



Nota. Tabla 17

Interpretación: En la tabla 17 y figura 17, el productor destina al consumo el 52.3% un promedio de 40 kg de zanahoria diariamente a pesar de no tener conocimiento de la cantidad de personas que consumen el producto, por lo que se conforma de su cosecha, el 47.62% lo destina al consumo un promedio de 20 kg diario.

Tabla 18

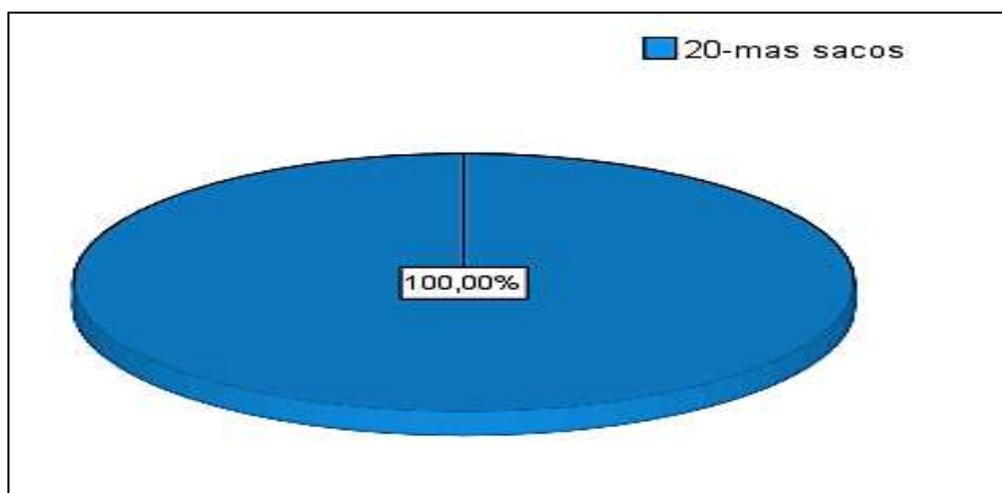
Cantidad de zanahoria destina a la venta

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
20-mas sacos	42	93,3	100,0	100,0
Sistema	3	6,7		
Total	45	100,0		

Nota. Datos del cuestionario

Figura 18

Cantidad de zanahoria destina a la venta



Nota. Tabla 18

Interpretación: En la tabla 18 y figura 18, el productor destina del total de su producción 9 sacos de 40 kg diariamente al mercado, es decir el 93.3% de la producción total de los productores de zanahoria un promedio de 378 sacos destinados para su venta.

Tabla 19

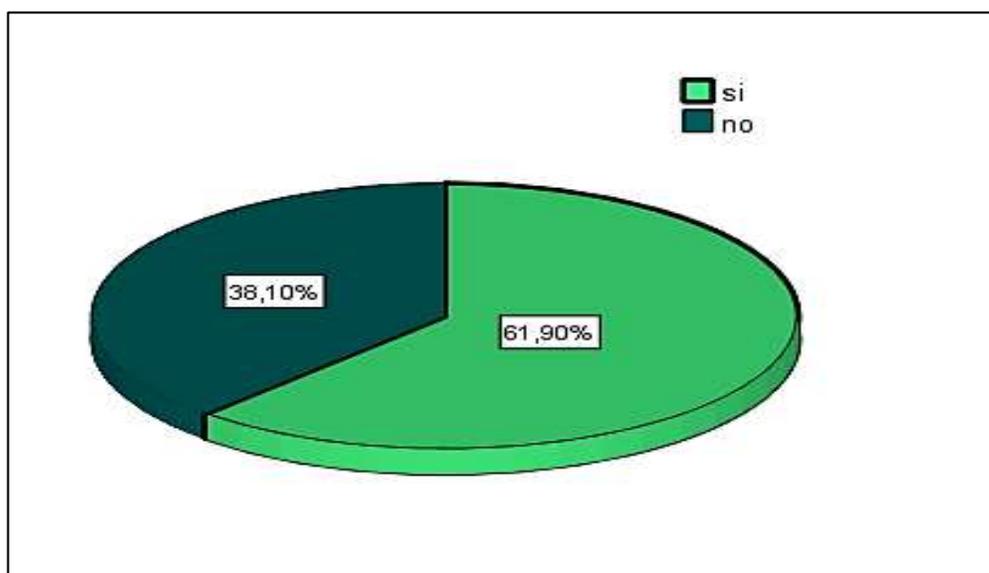
Excedentes y ganancias para invertir en alguna otra fuente de ingresos

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
si	26	57,8	61,9	61,9
no	16	35,6	38,1	100,0
Total	42	93,3	100,0	
Sistema	3	6,7		
Total	45	100,0		

Nota. Datos del cuestionario

Figura 19

Excedentes y ganancias para invertir en alguna otra fuente de ingresos



Nota. Tabla 19

Interpretación: En la tabla 19 y figura 19, el productor destina el 61.9% de su excedente de producción en invertir y el 38.10% no destina parte de sus excedentes de su producción.

Tabla 20

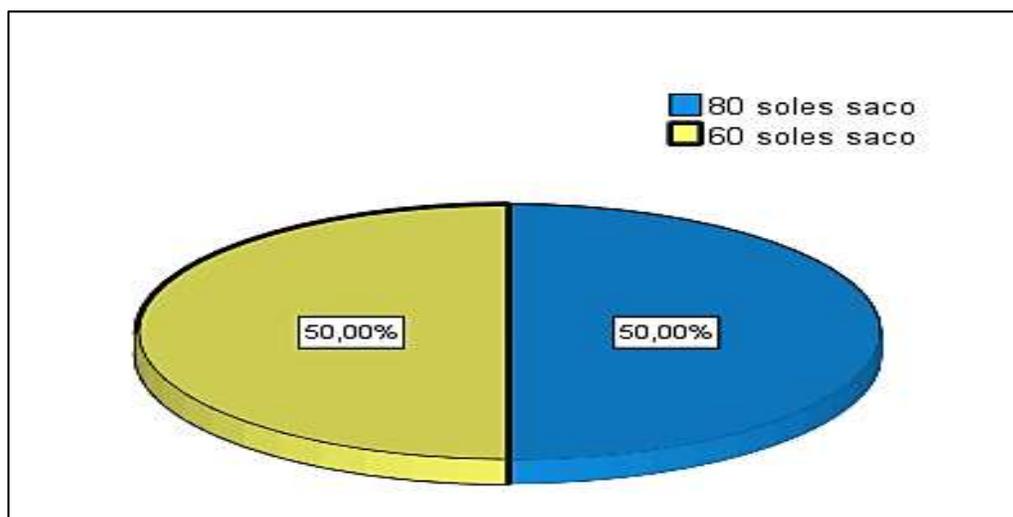
Precio de la zanahoria

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
80 soles saco	21	46,7	50,0	50,0
60 soles saco	21	46,7	50,0	100,0
Total	42	93,3	100,0	
Total	45	100,0		

Nota. Datos del cuestionario

Figura 20

Precio de la zanahoria



Nota. Tabla 20

Interpretación: En la tabla 20 y figura 20, el productor tiene un precio por saco referente a la calidad de zanahoria que oscila entre 80 soles el saco de primera y 60 soles el precio del saco de segunda lo que representa en la venta del 50% respectivamente.

Tabla 21

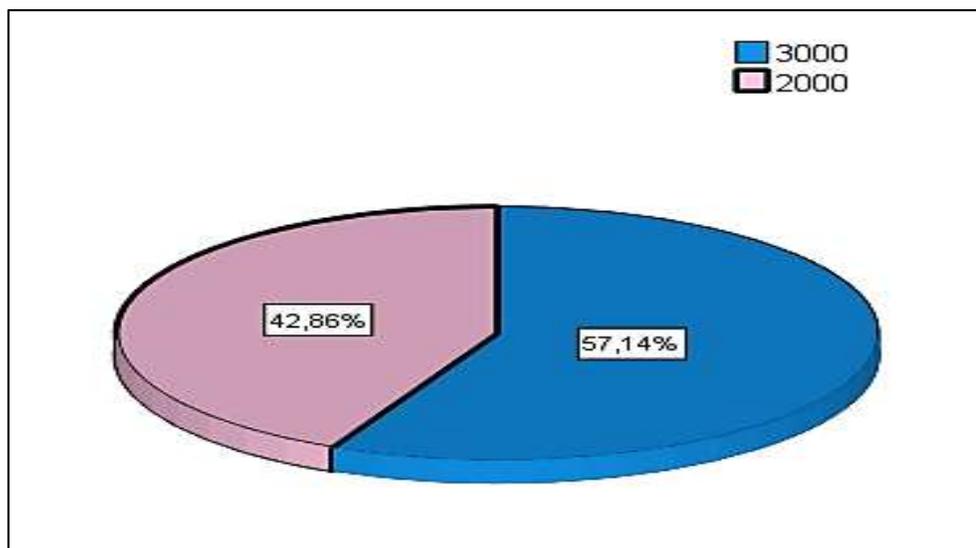
Ingreso promedio por la venta de zanahoria

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
3000	24	53,3	57,1	57,1
2000	18	40,0	42,9	100,0
Total	42	93,3	100,0	
Total	45	100,0		

Nota. Datos del cuestionario

Figura 21

Ingreso promedio por la venta de zanahoria



Nota. Tabla 21

Interpretación: En la tabla 21 y figura 21, el productor tiene un precio promedio de venta mensuales de zanahoria de 2500 soles, que representa el 49.9% el productor toma en cuenta la calidad de zanahoria referente al mercado.

Tabla 22

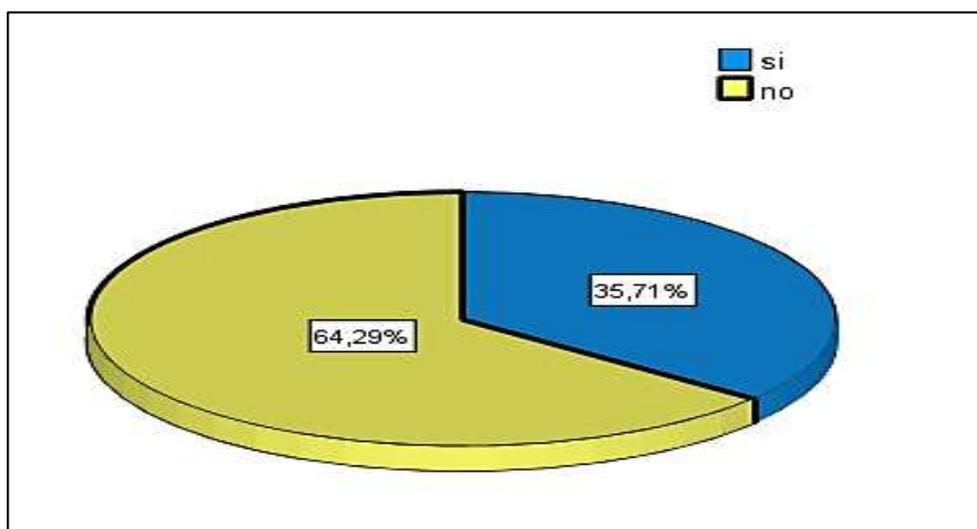
Apoyo de parte del estado o instituciones nacionales

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
si	15	33,3	35,7	35,7
no	27	60,0	64,3	100,0
Total	42	93,3	100,0	
Total	45	100,0		

Nota. Datos del cuestionario

Figura 22

Apoyo de parte del estado o instituciones nacionales



Nota. Tabla 22

Interpretación: En la tabla 22 y figura 22, el 64.29% de los encuestados el productor respondió que no tiene apoyo por parte de las organizaciones del estado y un 35.71% respondieron que sí.

Tabla 23

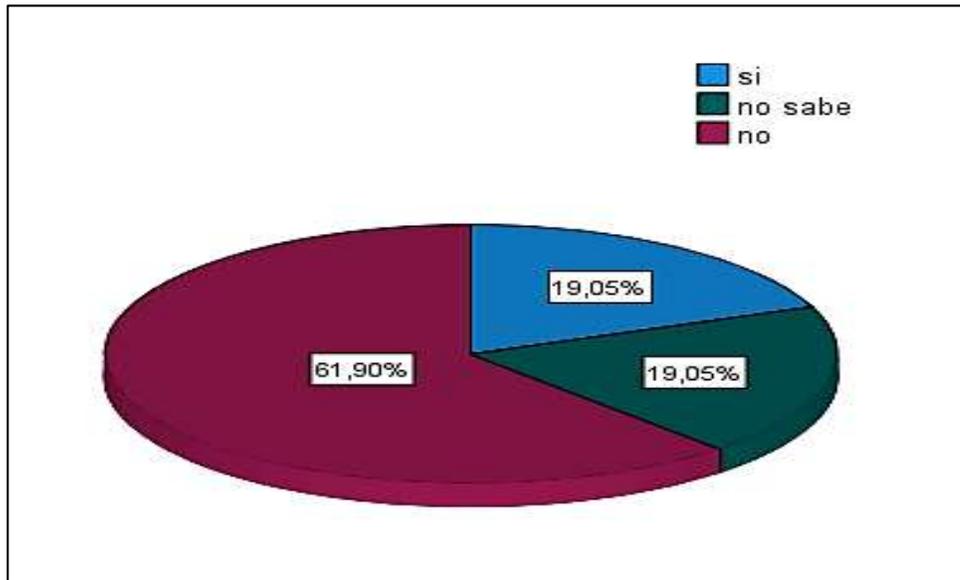
Facilidad de llegar a su centro poblado

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
si	8	17,8	19,0	19,0
no sabe	8	17,8	19,0	38,1
no	26	57,8	61,9	100,0
Total	42	93,3	100,0	
Total	45	100,0		

Nota. Datos del cuestionario

Figura 23

Facilidad de llegar a su centro poblado



Nota. Tabla 23

Interpretación: En la tabla 23 y figura 22, el 61.90% de los encuestados respondieron que no es fácil el acceso a su llegada a su centro poblado de producción 19.05% respondieron no saber cómo que si es fácil llegar a su centro de producción.

Tabla 24

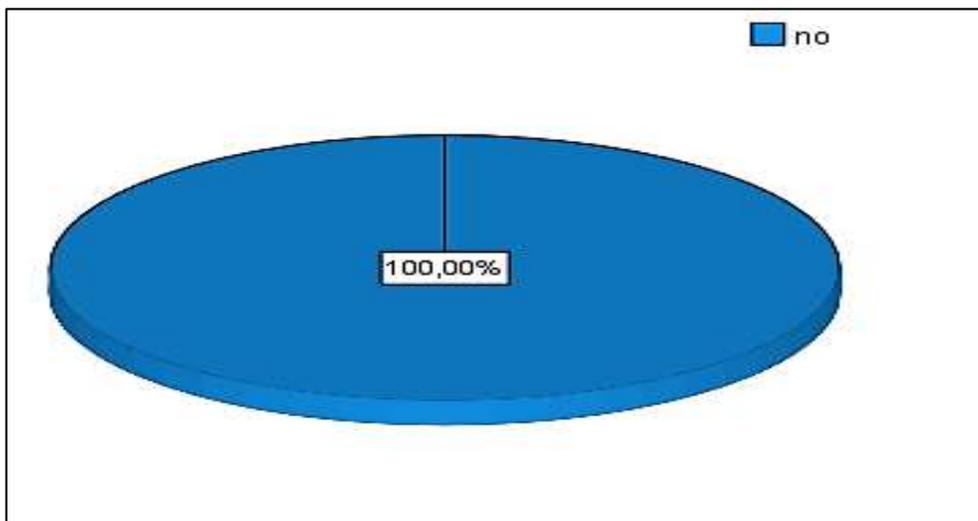
Zanahoria tiene un alto valor nutricional

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
no	42	93,3	100,0	100,0
Sistema	3	6,7		
Total	45	100,0		

Nota. Datos del cuestionario

Figura 24

Zanahoria tiene un alto valor nutricional



Nota. Tabla 24

Interpretación: En la tabla 24 y figura 24, el 93.33% de los encuestados respondieron desconocer que la zanahoria tiene un alto valor nutricional referente al caroteno que contiene como vitamina E antixerosftalmica y un 6.7% si conoce de su nivel nutricional.

Tabla 25

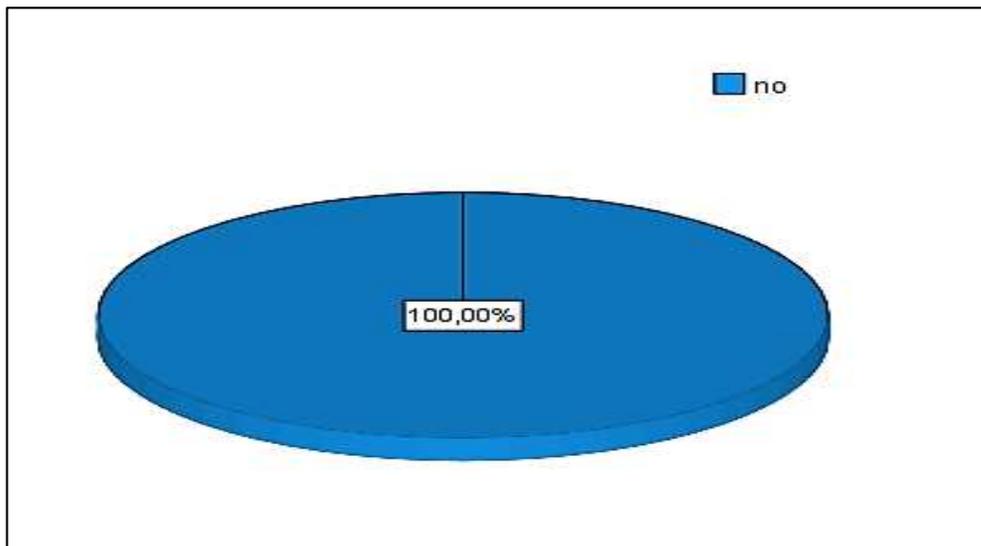
Mejorar su nivel alimentario en la población

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	no	42	93,3	100,0	100,0
	Sistema	3	6,7		
Total		45	100,0		

Nota. Datos del cuestionario

Figura 25

Mejorar su nivel alimentario en la población



Nota. Tabla 25

Interpretación: En la tabla 25 y figura 25, el 93.33% de los encuestados respondieron desconocer que mejoraron su nivel alimentario la población con la zanahoria y un 6.7% si mejoraron su nivel alimentario nutricional.

3.2. Discusión de resultados

3.2.1. Objetivo general

Determinar las tácticas de asociatividad de los productores que contribuyan en la mejoría de la producción de zanahoria en el centro poblado San Juan de Lacamarca, distrito de Bambamarca año 2021. El propósito de la asociatividad está relacionado con los productores de zanahoria de la comunidad de San Juan de Lacamarca del distrito de Bambamarca, llevó a determinar cuáles fueron las razones por la que no se asociaban en un principio los productores, debido al miedo producto de su educación y falta de conocimiento. A pesar de ser personas reacias, se fueron reuniendo de manera conjunta. Similar a lo que dice Flores (2016) donde orienta a realizar una eficaz conducción del trabajo asociativo para el proceso del eslabón productivo enfocándose en el trabajo organizado. Trabajo similar de Cecilia y Mendoza (2017) en su tesis da a conocer que, con la ayuda y los conocimientos adecuados, han estimulado que ellos conformen una asociación y laboren en quipo por un mismo objetivo. Por lo que podemos concluir que las estrategias de asociatividad contribuyeron a optimizar la producción de zanahoria en el centro poblado San Juan de Lacamarca.

3.2.2. Objetivos Específicos

Objetivo específico 1. Determinar los factores por los que los productores de zanahoria en el centro poblado San Juan de Lacamarca, distrito de Bambamarca, no están asociados de manera adecuada para comercializar su producto. Los productores en un 83.33% respondieron que deseaban formar parte de una asociación [ver tabla 1], además que en su mayoría los productores de zanahoria no conocen de casos exitosos de asociaciones dentro del centro poblado, pero que algunos tienen la ayuda de las entidades del gobierno y entidades no gubernamentales observando que sus productos tengan un mejor costo y un mejor mercado nacional [Figura 2]. Las situaciones que se presentan es la carencia de su producto

para lo cual recibe el apoyo de parte de otro productor para completar la cosecha, debido a que otro tiene mayores parcelas [ver figura 3], en cambio un 42.86% opinaron que no es beneficioso trabajar individualmente [ver tabla 4], debido a que son en promedio 300 productores [ver tabla 4]. Algo similar a lo que menciona Valdenegro (2004), la asociatividad de encuentra limitada por los bajos un bajo nivel de estudios de los agricultores, en los que respecta a la siembra, la utilización de nuevas tecnologías, etc. Y no contar con lugares apropiados para almacenar sus cosechas. Por lo que podemos concluir que, si existen factores por lo cual los productores de zanahoria en el centro poblado San Juan de Lacamarca, distrito de Bambamarca, se encuentran asociados de manera deficiente.

Objetivo específico 2. Determinar por qué las organizaciones estatales y nacionales, no asocian a los productores de zanahoria del centro poblado San Juan de Lacamarca, distrito de Bambamarca año 2021. Los productores de zanahoria en su mayoría están de acuerdo en trabajar de manera colectiva a pesar del desconocimiento del beneficio de asociarse y desconfianza a ser engañados [ver tabla 5], además los productores cosechan aproximadamente entre 10 a 15 toneladas de zanahorias, producto que sus tierras son tratadas adecuadamente, mejorando su producción y su precio [ver tabla 7] colocando su producto en el mercado minorista de Bambamarca, de manera individual [ver figura 10], además la relación entre sus vecinos y familiares es buena generando entre ellos el trabajo en equipo y colaboración conjunta [ver tabla 12], García y Galindo (2014), plantean perfeccionar la unión en la cadena de comercialización, esto a través de que los productores ejecuten acciones para emprender. Los productores de zanahoria lo conforman más de 160 productores destinando cada productor al consumo del centro poblado un promedio de 30 kg de zanahoria diariamente a pesar de no conocer el consumo de las personas y destinando 9 sacos de 40 kg diariamente al mercado minorista de Bambamarca un promedio de 378 sacos para su venta que oscila entre 80 soles el saco de primera y 60 el de segunda [ver

tabla 18] El excedente generado por la producción lo invierte en otras fuentes de ingresos a pesar de no tener el apoyo por parte de las organizaciones del estado, producto que no es fácil su acceso al centro poblado [ver tabla 20-21] Fabián (2013), Gran parte de asociados han conseguido aumentar su capacidad para negociar con otros clientes; esto debido a una buena organización, aumento así sus ganancias. Por lo que podemos concluir que las entidades del estado y nacionales no buscan asociar a los productores de zanahoria en el centro poblado San Juan de Lacamarca, distrito de Bambamarca.

Objetivo específico 3. Determinar por qué los productores de zanahoria del centro poblado San Juan de Lacamarca, del distrito de Bambamarca no tiene la importancia que se merece en el mercado. Los productores desconocen que la zanahoria tiene un alto valor nutricional referente al caroteno que contiene como vitamina E antixerosftálmica [ver tabla 22], que permite mejorar su nivel nutricional. Por lo que podemos concluir que los productores no le dan el valor que realmente posee en el mercado producto del desconocimiento nutricional que tiene la zanahoria.

3.2.3. Contrastación de la hipótesis

En base a los resultados obtenidos, fue posible contrastar nuestra hipótesis determinando que existe un grado de correlación entre ambas variables mediante esto podemos concluir que las estrategias de asociatividad de los productores de zanahoria si contribuye a la mejora de la producción en el centro poblado San Juan de Lacamarca del distrito de Bambamarca.

IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1. Conclusiones

Se ha concluido que gracias a la iniciativa de los pobladores del Centro Poblado San Juan de Lacamarca, en la provincia de Bambamarca en el departamento de Cajamarca, se asoció a los productores de zanahoria; pues hoy les brindan apoyo el estado y organismos no gubernamentales, brindándole las técnicas y conocimientos debidos, lo que ha conllevado a impulsar una asociación, mejorando así sus precios y producción.

La situación de los productores de Zanahoria en la actualidad, da a conocer que una gran parte de estos no se encuentran asociados de la mejor manera producto del desconocimiento de la existencia de organismos no gubernamentales y nacionales encargadas a trabajar de manera conjunta, por su condición en educación y su forma reacia para aprender.

Se pudo verificar que las organizaciones de la nación no brindan la ayuda ni mucho dan la atención correspondiente a los agricultores de zanahoria, ya que piensan que dicho producto no genera tantas ganancias como otros, como pueden ser: el plátano, el café entre otros otro de los motivos sería el difícil acceso a las zonas donde se cultiva dicho producto, esto debido a una desinformación por parte de dichas entidades, así mismo se cree que llegar a acuerdos con los agricultores es complicado, esto debido a que se cree que la poca formación profesional que poseen no les permite un diálogo fructífero con ellos.

En el mercado peruano la zanahoria no tiene el valor que debería poseer, ya que la mayoría aún no sabe el valor nutricional que esta posee, así mismo las organizaciones del estado nunca brindan el apoyo correspondiente a este tipo de productos, además los propios agricultores mencionan que no es producto que los clientes busquen en los mercados, sino que es comercializado porque lo encontraron, lo que ocasionaba que antes de su asociamiento vendan su producto a un bajo precio, o sea intercambiado por otro tipo de bienes.

4.2. Recomendaciones

Los productores de zanahoria del Centro Poblado San Juan de Lacamaca, que ingresen o reincorporen a los procesos de asociatividad, de manera eficiente en sus actividades comunitarias, de manera íntegra sobre las áreas indispensables motivando y organizando.

Los gobiernos regionales y locales, establezcan programas que busquen el crecimiento de acciones en conjunto con competencias emprendedoras y con un nivel alto de conocimientos necesarios para conformar y acompañar a la comunidad en su proceso de asociamiento.

Los gobiernos locales, preparen a la población a fomentar conciencia que ayude sobre el valor de la asociatividad, como forma diversa a su situación económica.

Las universidades que promuevan la investigación a los productores de zanahoria de zonas muy alejadas dándoles a conocer sobre la importancia a través de manejo de la comercialización, charlas informativas nutricionales y económicas de manera efectiva.

V. REFERENCIAS

- Avilés & Ayala, L. y Pacheco, C (2017). Planeamiento Estratégico de la Provincia de Hualgayoc (Cajamarca). [Tesis de maestría, Pontificia Universidad Católica del Perú] Repositorio Institucional PUCP. http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/20.500.12404/9561/AVILES_AYALA_PLANEAMIENTO_HUALGAYOC.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Anaya, A (2020). *Efecto de la asociatividad en la productividad de los productores de cuyes del distrito de Sapallanga - Huancayo 2019*. [Tesis de pregrado, Universidad Continental]. Repositorio Institucional Continental. https://repositorio.continental.edu.pe/bitstream/20.500.12394/8236/3/IV_FIN_108_TE_Anaya_Ure%C3%B1a_2020.pdf
- Baron, N. y Romero, J. (2018). *Cultura territorial e innovación social*. PUV.
- Briceño, R & Mas, M (2017). *Asociatividad de los productores de carne de cuy en la provincia de Luya como estrategia de exportación*. [Tesis de pregrado, Universidad Nacional Toribio Rodríguez de Mendoza Amazonas] Repositorio Institucional UNTRM. http://repositorio.untrm.edu.pe/bitstream/handle/UNTRM/1271/T076_71482075_T.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Cáceres, A (2017). *Impacto de la asociatividad en la rentabilidad de la Asociación de Ganaderos Agroindustria San Juan Gallito, distrito de San José, provincia y departamento de Lambayeque periodo 2012 – 2015*. [Tesis de pregrado, Universidad Privada Juan Mejía Baca] Repositorio Institucional UMB. <http://repositorio.umb.edu.pe:8080/jspui/bitstream/UMB/215/1/C%c3%81CERES%20P%c3%89REZ%20ABRAHAM%20%26%20MENDOZA%20CADENILLAS%20DAYWIS%20-%20TESIS.pdf>
- Campo, LI. y Conteras, K (2017). Diagnóstico de la capacidad empresarial y socio organizativa de la asociación de pequeños productores de mango y banano de Tongorrapi – Motupe 2017. [Tesis de pregrado, Universidad Santo Toribio de Mogrovejo]. Repositorio Institucional USAT. http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/20.500.12423/2532/1/TL_CamposZapataLlaquiuilina_ConterasGonzalezFlor.pdf

- Espinel, M (2016). *Modelo de asociatividad para los productores apícolas de la Comuna Loma Alta, Provincia de Santa Elena*. [Tesis de pregrado, Universidad de Guayaquil]. Repositorio Institucional UG. <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/13729/1/TESIS%20FINAL%2023-11-2015%20%281%29%202.pdf>
- Francés, A. (2006). *Estrategias y planes para la empresa con cuadro de mando integral*. Pearson Educación.
- Fernández, M (2018). *Análisis de la Gestión del Plan de Negocios de la Asociación de Productores Agropecuarios la Apalina, Promovido por AGROIDEAS y su Contribución en la Lucha Contra la Pobreza en Cajamarca 2013- 2016*. [Tesis de maestría, Universidad Nacional de Cajamarca. Repositorio Institucional UNC. <https://repositorio.unc.edu.pe/bitstream/handle/20.500.14074/2234/Tesis%20Mery%20Fern%c3%a1ndez.pdf?sequence=5&isAllowed=y>
- Flores, L. (2016). *Propuesta de asociatividad para el desarrollo económico y social de los productores de café del distrito de Kañaris-Ferreñafe*. [Tesis de pregrado, Universidad Católica Santo Toribio Mogrovejo]. Repositorio Institucional USAT. https://tesis.usat.edu.pe/bitstream/20.500.12423/150/1/TL_Flores_Jimenez_LuisDelfin.pdf
- García, M (2002). Identificación de grupos estratégicos en el sector hortofrutícola español. *Economía Agraria y Recursos Naturales*, 2 (1), 89-113. <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/1424804.pdf>
- Goicochea, E (2019). Factores que inciden en la competitividad de las microempresas productoras de derivados lácteos en el distrito de Bambamarca. [Tesis de pregrado, Universidad Nacional de Cajamarca]. Repositorio Institucional UNC. <https://repositorio.unc.edu.pe/bitstream/handle/20.500.14074/3385/TESIS%2010-setiembre%2020191.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Guardia, S. (2012, 9 de octubre). *¿Qué es la planificación estratégica? Definición y tipos de estrategias*. Mailx Mail. http://www.mailxmail.com/que-es-planificacion-estrategica-definicion-tipos-estrategias_h.

- Guerrero, D (2019). *Propuesta de asociatividad para mejorar la gestión y competitividad de los productores de pimiento piquillo en el distrito de Motupe región de Lambayeque*. [Tesis de pregrado, Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo]. Repositorio Institucional USAT. http://tesis.usat.edu.pe/xmlui/bitstream/handle/20.500.12423/2111/TL_GuerreroParedesDiana.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Hax, A. y Majluf, N. (2004). *Estrategias para el liderazgo competitivo*. Edificios Granica.
- Junkin, R y Junkin, R. (2005). *Organización empresarial de pequeños productores productoras: Guía para facilitadores de las etapas iniciales del desarrollo empresarial rural*. Centro Agronómico Tropical de Investigación y enseñanza.
- Loje, L (2017). *Asociatividad de los pequeños productores de espárrago fresco del centro poblado Huaca Larga-Virú para viabilizar su oferta exportable, 2017*. [Tesis de pregrado, Universidad César Vallejo]. Repositorio Institucional UCV. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/11596/loje_II.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Lozano, M. A. (2008). Modelos de asociatividad: Estrategias efectivas para el desarrollo de las pymes. *Escuela de Administración de Negocios*, (68), 175-178. <https://journal.universidadean.edu.co/index.php/Revista/article/view/505/493>
- Mayer, R (1977). *Gerencia de producción y operaciones* (1° ed.)
- Núñez, R. y Núñez, A (2016). *Propuesta de La Asociatividad de Productores Agropecuarios San Roque y su Incidencia en la Economía Familiar de los Socios de la Comunidad de Huachi, 2015*. [Tesis de maestría, Universidad Tecnológica Indoamérica]. Repositorio Institucional UTI. <http://repositorio.uti.edu.ec/bitstream/123456789/310/1/Trabajo%2051%20N%c3%ba%c3%b1ez%20Naranjo%20Aracelly%20Fernanda.pdf>
- Orbea, M (2018). *Asociatividad para la comercialización de cacao de los pequeños productores del recinto aguacate de pise, cantón valencia-provincia*. [Tesis de maestría, Escuela Politécnica Nacional] Repositorio Institucional EPN. <https://bibdigital.epn.edu.ec/bitstream/15000/19615/1/CD-9019.pdf>
- Oscategui, E y Rosas, L (2018). *Asociatividad de productores de papa Pucaccasa y sus efectos en el mejoramiento socioeconómico familiar en el distrito de Pazos,*

- Huancavelica 2018*. [Tesis de pregrado, Universidad Nacional del Centro del Perú]. Repositorio Institucional UNCP. http://repositorio.uncp.edu.pe/bitstream/handle/UNCP/4934/Oscategui%20Lopez%20-%20Rosas%20Aramburu_compressed.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Pasapera, V (2018). *Propuesta de Asociatividad para la gestión de los productores de cacao del centro poblado san pedro de perico - San Ignacio Cajamarca*. [Tesis de pregrado, Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo]. Repositorio Institucional USAT. http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/20.500.12423/1583/1/TL_PasaperaRamirezVannia.pdf
- Peña, S. (2007). *Estudio de la comercialización de cuyes en una región andina*. Universidad Politécnica de Madrid.
- Perales, R. 2003. *Juntos trabajando por la competitividad y desarrollo de las micro y pequeñas empresas*.
- Porter, M (1990). *Ventaja competitiva: Creación y sostenimiento de un desempeño superior*. Secsa.
- Quillahuamán, D y Carazas, M (2018). *La asociatividad de pequeños productores como estrategia para mejorar la competitividad de las cadenas de producción de hortalizas en el distrito de San Jerónimo – Cusco 2015*. [Tesis de maestría, Universidad Católica Sede Sapiense]. Repositorio Institucional UCSS. http://repositorio.ucss.edu.pe/bitstream/handle/UCSS/523/Quillahuaman_Carazas_tesis_maestria_2018c.pdf?sequence=12&isAllowed=y
- Riggs (2001). *Sistemas de Producción: Planeación, Análisis y Control*. Limusa.
- Rodríguez, W (2017). *Factores culturales y trabajo asociativo de las cadenas agroexportadoras en el valle del Mantaro, Junín, Perú*. [Tesis de maestría, Universidad Inca Garcilaso de la Vega]. Repositorio Institucional UIGV <http://repositorio.uigv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.11818/1527/DOC.ADMIN.%20WILIAM%20PEDRO%20RODRIGUEZ%20GIRALDEZ.pdf?sequence=2&isAllowed=y>
- Rodríguez, D y Cajusol, L (2018). *Propuesta de Modelo de asociatividad de para la mejora en la organización Agropecuaria de productores de Yambrasbamba,*

- Amazonas*. [Tesis de pregrado, Universidad César Vallejo]. Repositorio Institucional UCV.
https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/25658/Rodr%C3%ADguez_BDA-Cajusol_YLA.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Rosales, J (2000). *Elementos de microeconomía*. Universidad Estatal a Distancia.
- Sainz De Vicuña, J. (2003). *El plan estratégico en la práctica*. ESIC editorial.
- Sainz de Vicuña, J. (2014). *Alianzas estratégicas en la práctica*. ESIC
- Santos, J (s.f.). Asociatividad empresarial. Competitividad.
http://www.bibliotecacentral.uni.edu.pe/pdfs/COMPETITIVIDAD/art_001.pdf
- Serrano, A., Martínez, M., Tiuzo.S. y Pineda, D (2020). Propuesta de asociatividad para productores hortícolas en Colombia”. *Revista Espacios*, 41 (49), 313 – 337.
<https://revistaespacios.com/a20v41n49/a20v41n49p27.pdf>
- Tawifk, L (1993). *Administración de la producción*. (8° ed.). McGraw-Hill.
- Torres, J (2015). *Modelo de gestión asociativa para los productores de yuca de la parroquia San Jacinto del Búa en la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas*. [Tesis de pregrado, Universidad Andina Simón Bolívar] Repositorio Institucional UASB.
<https://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/4939/1/T1918-MBA-Torres-Modelo.pdf>
- Tovar, O (2017). *Asociatividad: estrategia para mejorar la competitividad de los productores de ñame del departamento de Sucre*. [Tesis de pregrado, Universidad Tecnología de Bolívar]. Repositorio Institucional UTB.
<https://repositorio.utb.edu.co/bitstream/handle/20.500.12585/1734/0072914.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Vargas, J. y Ticlla, E (2018). *Los factores que favorecen o limitan el fortalecimiento del capital social en los procesos de asociatividad. El caso de la red de microempresarias de confecciones de San Juan de Lurigancho*. [Tesis de maestría, Pontificia Universidad Católica del Perú]. Repositorio Institucional PUCP.
<http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/20.500.12404/1619/VARG>

AS_JORGE_TICLLA_ELIZABETH_FACTORES_ASOCIATIVIDAD.pdf?sequence=1&isAllowed=y

- Vargas, R y Fort, R (2017). *Estrategias de articulación de los productores agrarios en la costa peruana: ¿asociatividad, vinculación con empresas o ambas?* Grupo de Análisis para el Desarrollo. <https://www.grade.org.pe/publicaciones/estrategias-de-articulacion-de-los-productores-agrarios-en-la-costa-peruana-asociatividad-vinculacion-con-empresas-o-ambas/>
- Vásquez, L (2019). *Modelo de asociatividad de pequeños productores de mango del distrito de Motupe, región Lambayeque*. [Tesis de pregrado, Universidad Señor de Sipán] Repositorio Institucional USS. <https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/5909/V%c3%a1squez%20Aguirre%20Liz%20Seyla%20Stefania.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Vásquez, I. (2016). *Negocios Internacionales*. Ediciones ECOE.
- Verdezoto, R (2019). *Diseño de un modelo asociativo para empresas productivas de la parroquia San José de Chimbo*. [Tesis de maestría, Universidad Tecnológica de Indoamérica]. Repositorio Institucional UTI. <http://repositorio.uti.edu.ec/bitstream/123456789/1166/1/Richard%20Geovanny%20Verdezoto%20Jim%c3%a9nez.pdf>
- Villar. R., Flores. M, Castro. A (2011). *Factores de éxito de las iniciativas comunitarias de generación de ingresos y estrategias para apoyarlas*. Vivarium.

VI. ANEXOS

Anexo 1 Resolución de aprobación



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
RESOLUCIÓN Nº 1119-FACEM-USS-2020

Chiclayo, 28 de octubre de 2020

VISTO:

El Oficio N°0560-2020/FACEM-DC-USS de fecha 26/10/2020, presentado por el (la) Director (a) de la Escuela Académico Profesional de Contabilidad y el proveído del Decano de FACEM, de fecha 27/10/2020, sobre aprobación de trabajos de investigación, y;

CONSIDERANDO:

Que, de conformidad con la Ley Universitaria N° 30220 en su artículo 45° que a la letra dice: Obtención de grados y títulos: La obtención de grados y títulos se realizará de acuerdo a las exigencias académicas que cada universidad establezca en sus respectivas normas internas. Los requisitos mínimos son los siguientes: 45.1 Grado de Bachiller: requiere haber aprobado los estudios de pregrado, así como la aprobación de un trabajo de investigación y el conocimiento de un idioma extranjero, de preferencia inglés o lengua nativa.

Que, según Art. 20 del Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad Señor de Sipán, aprobado con Resolución de Directorio N° 210-2019/PD-USS de fecha 08 de noviembre de 2019, indica que los temas de trabajo de investigación, trabajo académico y tesis son aprobados por el Comité de Investigación y derivados a la facultad, para la emisión de la resolución respectiva. **El período de vigencia de los mismos será de dos años, a partir de su aprobación.**

Estando a lo expuesto y en mérito a las atribuciones conferidas,

SE RESUELVE

ARTICULO UNICO: APROBAR los trabajos de investigación de los estudiantes del IX ciclo de la asignatura de Investigación I, de la sección " A " modalidad presencial PAST, del semestre académico 2020- II, que estuvieron a cargo del docente Dr. VIDAURRE GARCIA WILMER ENRIQUE, de la Escuela Académico Profesional de Contabilidad, según se indica en cuadro adjunto.

REGÍSTRESE, COMUNÍQUESE Y ARCHÍVESE

Dr. EDGAR ROLAND TUESTA TORRES
Decano(e)
Facultad de Ciencias Empresariales

ADMISIÓN E INFORMES

074 481610 - 074 481632

CAMPUS USS

Km. 5, carretera a Pimentel
Chiclayo, Perú

Cc.: Escuela, Archivo

www.uss.edu.pe

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
RESOLUCIÓN N° 1119-FACEM-USS-2020**

N°	AUTOR	TITULO	LÍNEA DE INVESTIGACIÓN
21	FERNÁNDEZ BAUTISTA MARIA LIDUVINA	RENTABILIDAD DE LA EMPRESA GESTION CONSULTORIA Y MULTISERVICIOS S.A.C., CHICLAYO 2020	GESTIÓN EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
22	HEREDIA HEREDIA JOSE MINER	RENTABILIDAD DE LA EMPRESA JURIDICA CUTERVO, CAJAMARCA 2020	GESTIÓN EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
23	HERRERA REGALADO FLOR ESMILDA	CONTROL PATRIMONIAL EN LA UNIDAD DE GESTION EDUCATIVA LOCAL CHOTA, CAJAMARCA 2020	GESTIÓN EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
24	HERRERA SAAVEDRA EDILMER		
25	HUAMAN LEYVA MARILU	OBLIGACIONES TRIBUTARIAS EN FARMACIAS DE LA CIUDAD DE CHOTA, CAJAMARCA 2020	GESTIÓN EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
26	PERALTA BUSTAMANTE JANIBER		
27	JAIME PERALES GRETTEY MARITE	INFRACCIONES TRIBUTARIAS EN LA EMPRESA INTI AGROINDUSTRIA Y CONSTRUCCIONES SAC, CHICLAYO 2020	GESTIÓN EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
28	NUÑEZ COLUNCHE MILER NEISER	RENTABILIDAD EN LA EMPRESA INVERSIONES Y SERVICIOS MULTIPLES CEMAFEL SAC, CHICLAYO 2020	GESTIÓN EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
29	ROJAS TERRONES NELY	RECAUDACIÓN DEL IMPUESTO PREDIAL DE LA MUNICIPALIDAD DISTRITAL DE OLMOS, LAMBAYEQUE 2020	GESTIÓN EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
30	TESEN SOTERO SONIA YOVANNY		
31	SOLANO PUSE ALMA ROSA	RENTABILIDAD DE LA EMPRESA INDUSTRIAS PERUANAS SANTA JULIA S.A.C., LAMBAYEQUE 2020	GESTIÓN EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
32	TAPIA PERALTA SELLY YESSENIA	PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ZANAHORIA EN EL DISTRITO DE BAMBAMARCA, 2020	GESTIÓN EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
33	TERRONES GARCIA YESICA YOVANA	FIJACIÓN DE PRECIOS DE LA EMPRESA COMERCIALIZADORA PACASMAYO SRL, LA LIBERTAD 2020	GESTIÓN EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
34	TORRES ROJAS CESAR ADI	INFORMALIDAD DE LOS COMERCIANTES DE ABARROTOS EN LA CIUDAD DE TACABAMBA, CAJAMARCA 2020	GESTIÓN EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO

ADMISIÓN E INFORMES

074 481610 - 074 481632

CAMPUS USS

Km. 5, carretera a Pimentel
Chiclayo, Perú

www.uss.edu.pe

Anexo 2 Instrumentos de investigación

CUESTIONARIO

INTRODUCCIÓN

El siguiente formulario tiene la finalidad de recoger datos que sirvan para el desarrollo del presente trabajo investigativo que se denomina “ESTRATEGIAS DE ASOCIATIVIDAD DE LOS PRODUCTORES PARA MEJORAR LA PRODUCCIÓN DE ZANAHORIA EN EL CENTRO POBLADO SAN JUAN DE LACAMACA DISTRITO DE BAMBAMARCA 2021” los datos que se recojan serán utilizados con fines académicos y de investigación, de antemano le doy las gracias por su preciado tiempo y apoyo.

DATOS GENERALES

Género: Masculino: [] Femenino: [] Edad: [] Estado Civil: _____

Grado de Instrucción: Primaria: [] Secundaria: [] Superior: []

ESTRATEGIA DE ASOCIATIVIDAD			
Unidad de relación entre los productores			
1	¿Necesitan o desean formar parte de una asociación?	SI	NO
2	¿Conocen casos exitosos de asociación?	SI	NO
3	¿Es más beneficioso que trabajar individualmente?	SI	NO
4	¿Cuántos productores de zanahoria existen en la actualidad?		
5	¿Por qué motivos creen que algunos productores no se asocian?		
6	¿Para usted cómo es mejor trabajar, colectiva o individualmente?		
Acciones conjuntas de los productores de manera organizada			
7	¿Qué cantidad de zanahoria producen aproximadamente?		
	Tn. _____		Kg. _____
8	¿A quién venden su producción? Mayoristas [] Minoristas []		
Generar permanencia entre los productores			
9	¿Están acostumbrados a trabajar colectivamente?	SI	NO

ESTRATEGIA DE ASOCIATIVIDAD

- 10 ¿Se encuentran asociados los productores de zanahoria en su centro poblado? **SI** **NO**
- 11 ¿Cuál cree que sea el principal motivo para que los productores se asocien?
Económicos [] Familiares [] Sociales [] Políticos []
- 12 ¿Cómo es su relación con los otros productores?
Muy buena [] Buena [] Regular [] Mala [] Muy Mala []
-

¡Gracias por su colaboración!

CUESTIONARIO

INTRODUCCIÓN

El presente cuestionario tiene como objetivo recoger información para desarrollar el trabajo de investigación denominado “ESTRATEGIAS DE ASOCIATIVIDAD DE LOS PRODUCTORES PARA MEJORAR LA PRODUCCIÓN DE ZANAHORIA EN EL CENTRO POBLADO SAN JUAN DE LACAMACA DISTRITO DE BAMBAMARCA 2021” la información que usted proporcione será utilizada solo con fines académicos y de investigación, por lo que se le agradece su valiosa colaboración.

DATOS GENERALES

Género: Masculino: [] Femenino: [] Edad: [] Estado Civil: _____

Grado de Instrucción: Primaria: [] Secundaria: [] Superior: []

MEJORA DE LA PRODUCCIÓN

Oferta

- 1 ¿Cuántos productores de zanahoria existen en su centro poblado?

- 2 ¿Qué cantidad de zanahoria produce por cosecha?
_____kg _____sacos
- 3 ¿Qué cantidad de zanahoria destina al consumo?
_____kg _____sacos
- 4 ¿Qué cantidad de zanahoria destina a la venta?
_____kg _____sacos
- 5 ¿Su producción le generaba excedentes y ganancias para invertir en alguna otra fuente de ingresos? **SI** **NO**
- 6 ¿Cuánto es el precio de la zanahoria?

- 7 ¿Cuánto es su ingreso promedio por la venta de zanahoria?

- 8 ¿Sus ganancias obtenidas le están permitiendo invertir para poder mejorar en su producción, compra y adquisición de nuevas hectáreas u en otras fuentes de ingreso? **SI** **NO**

MEJORA DE LA PRODUCCIÓN			
9	¿Es fácil llegar a su centro de producción de zanahoria?	SI	NO
Calidad de Producto			
10	¿Su consumo le permite mejorar su nivel alimentario en la población?	SI	NO
11	¿Conoce o sabe que la zanahoria tiene un alto valor nutricional?	SI	NO

¡Gracias por su colaboración!

Anexo 3 Ficha de validación por juicio de expertos

INSTRUMENTO DE VALIDACION POR JUICIO DE EXPERTOS

NOMBRE DEL JUEZ	SEGUNDO ANELITO MEDINA LEIVA
PROFESIÓN	C.P.C
ESPECIALIDAD	FINANZAS
EXPERIENCIA PROFESIONAL	12 AÑOS
CARGO	ADMINISTRADOR
ESTRATEGIAS DE ASOCIATIVIDAD DE LOS PRODUCTORES PARA MEJORAR LA PRODUCCIÓN DE ZANAHORIA DEL CENTRO POBLADO SAN JUAN DE LACAMACA EN EL DISTRITO DE BAMBAMARCA 2021	
DATOS DE LOS TESISISTAS	
NOMBRE Y APELLIDOS	TAPIA PERALTA SELLY YESSENIA
ESPECIALIDAD	ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD
INSTRUMENTO EVALUADO	CUESTIONARIO DE ESTRATEGIA DE ASOCIATIVIDAD
OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION	GENERAL Determinar las estrategias de asociatividad de los productores que contribuye a la mejora de la producción de zanahoria en el centro poblado San Juan de Lacamaca, distrito de Bambamarca año 2021.
	ESPECÍFICOS 1. Determinar los factores por los que los productores de zanahoria en el centro poblado San Juan de Lacamaca, distrito de Bambamarca, no están asociados de manera adecuada para comercializar su producto. 2. Determinar por qué las organizaciones estatales y nacionales, no asocian a los productores de zanahoria del centro poblado San Juan de Lacamaca, distrito de Bambamarca año 2021.

	3. Determinar por qué los productores de zanahoria del centro poblado San Juan de Lacamarca, del distrito de Bambamarca no tiene la importancia que se merece en el mercado.
<p>EVALÚE CADA ITEM DEL INSTRUMENTO MARCANDO CON UN ASPA EN "TA" SI ESTÁ TOTALMENTE DE ACUERDO CON EL ITEM O "TD" SI ESTÁ TOTALMENTE EN DESACUERDO, SI ESTÁ EN DESACUERDO POR FAVOR ESPECIFIQUE SUS SUGERENCIAS.</p>	
DETALLE DE LOS ITEMS DEL INSTRUMENTO	El instrumento consta de 12 reactivos y ha sido construido, teniendo en cuenta la revisión de la literatura, luego del juicio de expertos que determinará la validez de contenido será sometido a prueba de piloto para el cálculo de la confiabilidad con el coeficiente de alfa de Cronbach y finalmente será aplicado a las unidades de análisis de esta investigación.
UNIDAD DE RELACIÓN ENTRE PRODUCTORES	
1. ¿Necesitan o desean formar parte de una asociación? SI [] NO []	TA [X] TD [] SUGERENCIAS: _____ _____
2. ¿Conocen casos exitosos de asociación? SI [] NO []	TA [X] TD [] SUGERENCIAS: _____ _____
3. ¿Es más beneficioso que trabajar individualmente? SI [] NO []	TA [X] TD [] SUGERENCIAS: _____ _____
4. ¿Cuántos productores de zanahoria existen en la actualidad?	TA [] TD [X] SUGERENCIAS: _____ _____

<p>5. ¿Por qué motivos creen que algunos productores se asocian?</p>	<p>TA [X] TD []</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>6. ¿Para usted cómo es mejor trabajar, colectiva o individualmente?</p>	<p>TA [X] TD []</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>ACCIONES CONJUNTAS DE LOS PRODUCTORES DE MANERA ORGANIZADA</p>	
<p>7. ¿Qué cantidad de zanahoria producen aproximadamente?</p> <p>Tn. _____ Kg. _____</p>	<p>TA [X] TD []</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>8. ¿A quién venden su producción?</p> <p>Mayorista [] Minorista []</p>	<p>TA [X] TD []</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>GENERAR PERMANENCIA ENTRE PRODUCTORES</p>	
<p>9. ¿Están acostumbrados a trabajar colectivamente?</p> <p>SI [] NO []</p>	<p>TA [X] TD []</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>10. ¿Se encuentran asociados los productores de zanahoria en su centro poblado?</p> <p>SI [] NO []</p>	<p>TA [X] TD []</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>11. ¿Cuál cree que sea el principal motivo para que los productores se asocien?</p> <p>Económicos [] Familiares []</p> <p>Sociales [] Políticas []</p>	<p>TA [] TD [X]</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>

12. ¿Cómo es su relación con los otros productores? Muy buena [] Buena [] Regular [] Mala [] Muy mala []	TA [X] TD []
	SUGERENCIAS: _____

1. PROMEDIO OBTENIDO:	N° TA 12 N° TD
2. COMENTARIO GENERALES	
3. OBSERVACIONES: En efecto, el instrumento puede ser aplicado.	


Segundo A. Medina Leiva
CONTADOR PÚBLICO COLEGIAL
MKT. 12-1487

JUEZ - EXPERTO

INSTRUMENTO DE VALIDACION POR JUICIO DE EXPERTOS

NOMBRE DEL JUEZ	SEGUNDO ANELITO MEDINA LEIVA
PROFESIÓN	C.P.C
ESPECIALIDAD	FINANZAS
EXPERIENCIA PROFESIONAL	12 AÑOS
CARGO	ADMINISTRADOR
ESTRATEGIAS DE ASOCIATIVIDAD DE LOS PRODUCTORES PARA MEJORAR LA PRODUCCIÓN DE ZANAHORIA DEL CENTRO POBLADO SAN JUAN DE LACAMACA EN EL DISTRITO DE BAMBAMARCA 2021	
DATOS DE LOS TESISISTAS	
NOMBRE Y APELLIDOS	TAPIA PERALTA SELLY YESSENIA
ESPECIALIDAD	ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD
INSTRUMENTO EVALUADO	CUESTIONARIO DE MEJORA DE LA PRODUCCIÓN
OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION	<u>GENERAL</u> Determinar las estrategias de asociatividad de los productores que contribuye a la mejora de la producción de zanahoria en el centro poblado San Juan de Lacamaca, distrito de Bambamarca año 2021.
	<u>ESPECÍFICOS</u> 1. Determinar los factores por los que los productores de zanahoria en el centro poblado San Juan de Lacamaca, distrito de Bambamarca, no están asociados de manera adecuada para comercializar su producto. 2. Determinar por qué las organizaciones estatales y nacionales, no asocian a los productores de zanahoria

	<p>del centro poblado San Juan de Lacamarca, distrito de Bambamarca año 2021.</p> <p>3. Determinar por qué los productores de zanahoria del centro poblado San Juan de Lacamarca, del distrito de Bambamarca no tiene la importancia que se merece en el mercado.</p>
<p>EVALÚE CADA ITEM DEL INSTRUMENTO MARCANDO CON UN ASPA EN "TA" SI ESTÁ TOTALMENTE DE ACUERDO CON EL ITEM O "TD" SI ESTÁ TOTALMENTE EN DESACUERDO. SI ESTÁ EN DESACUERDO POR FAVOR ESPECIFIQUE SUS SUGERENCIAS.</p>	
<p>DETALLE DE LOS ITEMS DEL INSTRUMENTO</p>	<p>El instrumento consta de 11 reactivos y ha sido construido, teniendo en cuenta la revisión de la literatura, luego del juicio de expertos que determinará la validez de contenido será sometido a prueba de piloto para el cálculo de la confiabilidad con el coeficiente de alfa de Cronbach y finalmente será aplicado a las unidades de análisis de esta investigación.</p>
<p>OFERTA</p>	
<p>1. ¿Cuántos productores de zanahoria existen en su centro poblado? _____</p>	<p>TA [X] TD []</p> <p>SUGERENCIAS: _____ _____</p>
<p>2. ¿Qué cantidad de zanahoria produce por cosecha? _____ kg _____ sacos</p>	<p>TA [X] TD []</p> <p>SUGERENCIAS: _____ _____</p>
<p>3. ¿Qué cantidad de zanahoria destina al consumo? _____ kg _____ sacos</p>	<p>TA [X] TD []</p> <p>SUGERENCIAS: _____ _____</p>
<p>4. ¿Qué cantidad de zanahoria destina a la venta? _____ kg _____ sacos</p>	<p>TA [] TD [X]</p> <p>SUGERENCIAS: _____ _____</p>

<p>5. ¿Su producción le generaba excedentes y ganancias para invertir en alguna otra fuente de ingresos?</p> <p>SI [] NO []</p>	<p>TA [X] TD []</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>6. ¿Cuánto es el precio de la zanahoria?</p> <p>_____</p>	<p>TA [X] TD []</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>7. ¿Cuánto es su ingreso promedio por la venta de zanahoria?</p> <p>_____</p>	<p>TA [X] TD []</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>8. ¿Sus ganancias obtenidas le están permitiendo invertir para poder mejorar en su producción, compra y adquisición de nuevas hectáreas u en otras fuentes de ingreso?</p> <p>SI [] NO []</p>	<p>TA [X] TD []</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>9. ¿Es fácil llegar a su centro de producción de zanahoria?</p> <p>SI [] NO []</p>	<p>TA [X] TD []</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
CALIDAD DE PRODUCTO	
<p>10. ¿Su consumo le permite mejorar su nivel alimentario en la población?</p> <p>SI [] NO []</p>	<p>TA [X] TD []</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>11. ¿Conoce o sabe que la zanahoria tiene un alto valor nutricional?</p>	<p>TA [X] TD []</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>

SI <input checked="" type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>	
--	--

1. PROMEDIO OBTENIDO:	N° TA 12 N° TD _____
-----------------------	----------------------

2. COMENTARIO GENERALES

3. OBSERVACIONES: en efecto, el instrumento puede ser aplicado
--


Segundo A. Medina Lario
CONTADOR PUBLICO COLEGIADO
MAT. 12-1417

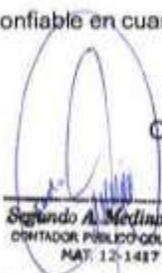
JUEZ - EXPERTO

VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

Yo, **SEGUNDO ANELITO MEDINA LEIVA**, Contador Público Colegiado Administrador he leído y validado el Instrumento de recolección de datos [CUESTIONARIO] elaborada por: Tapia Peralta, Selly Yessenia, estudiante de la Escuela Profesional de Contabilidad, para el desarrollo de la investigación titulada: "ESTRATEGIAS DE ASOCIATIVIDAD DE LOS PRODUCTORES PARA MEJORAR LA PRODUCCIÓN DE ZANAHORIA DEL CENTRO POBLADO SAN JUAN DE LACAMACA EN EL DISTRITO DE BAMBAMARCA 2021"

CERTIFICO: Que es válido y confiable en cuanto a la estructuración, contenido y redacción de los ítems.

Chota, 13 de septiembre del 2022


Segundo A. Medina Leiva
CONTADOR PÚBLICO COLEGIADO
MAT: 12-1487

C.P.C: SEGUNDO ANELITO MEDINA LEIVA

INSTRUMENTO DE VALIDACION POR JUICIO DE EXPERTOS

NOMBRE DEL JUEZ	EVELING SUSSETY BALCAZAR PAIVA
PROFESIÓN	MG.C.P.C
ESPECIALIDAD	TRIBUTACIÓN
EXPERIENCIA PROFESIONAL	7 AÑOS
CARGO	DOCENTE DE LA UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPÁN
ESTRATEGIAS DE ASOCIATIVIDAD DE LOS PRODUCTORES PARA MEJORAR LA PRODUCCIÓN DE ZANAHORIA DEL CENTRO POBLADO SAN JUAN DE LACAMACA EN EL DISTRITO DE BAMBAMARCA 2021	
DATOS DE LOS TESISISTAS	
NOMBRE Y APELLIDOS	TAPIA PERALTA SELLY YESSENIA
ESPECIALIDAD	ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD
INSTRUMENTO EVALUADO	CUESTIONARIO DE ESTRATEGIA DE ASOCIATIVIDAD
OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION	<u>GENERAL</u> Determinar las estrategias de asociatividad de los productores que contribuye a la mejora de la producción de zanahoria en el centro poblado San Juan de Lacamaca, distrito de Bambamarca año 2021.
	<u>ESPECÍFICOS</u> 1. Determinar los factores por los que los productores de zanahoria en el centro poblado San Juan de Lacamaca, distrito de Bambamarca, no están asociados de manera adecuada para comercializar su producto. 2. Determinar por qué las organizaciones estatales y nacionales, no asocian a los productores de zanahoria del centro poblado San Juan de Lacamaca, distrito de Bambamarca año 2021.

	<p>3. Determinar por qué los productores de zanahoria del centro poblado San Juan de Lacamarca, del distrito de Bambamarca no tiene la importancia que se merece en el mercado.</p>
<p>EVALÚE CADA ITEM DEL INSTRUMENTO MARCANDO CON UN ASPA EN "TA" SI ESTÁ TOTALMENTE DE ACUERDO CON EL ITEM O "TD" SI ESTÁ TOTALMENTE EN DESACUERDO, SI ESTÁ EN DESACUERDO POR FAVOR ESPECIFIQUE SUS SUGERENCIAS.</p>	
<p>DETALLE DE LOS ITEMS DEL INSTRUMENTO</p>	<p>El instrumento consta de 12 reactivos y ha sido construido, teniendo en cuenta la revisión de la literatura, luego del juicio de expertos que determinará la validez de contenido será sometido a prueba de piloto para el cálculo de la confiabilidad con el coeficiente de alfa de Cronbach y finalmente será aplicado a las unidades de análisis de esta investigación.</p>
<p>UNIDAD DE RELACIÓN ENTRE PRODUCTORES</p>	
<p>1. ¿Necesitan o desean formar parte de una asociación? SI [] NO []</p>	<p>TA [X] TD [] SUGERENCIAS: _____ _____</p>
<p>2. ¿Conocen casos exitosos de asociación? SI [] NO []</p>	<p>TA [X] TD [] SUGERENCIAS: _____ _____</p>
<p>3. ¿Es más beneficioso que trabajar individualmente? SI [] NO []</p>	<p>TA [X] TD [] SUGERENCIAS: _____ _____</p>
<p>4. ¿Cuántos productores de zanahoria existen en la actualidad?</p>	<p>TA [] TD [X] SUGERENCIAS: _____ _____</p>

<p>5. ¿Por qué motivos creen que algunos productores se asocian?</p>	<p>TA [] TD [X]</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>6. ¿Para usted cómo es mejor trabajar, colectiva o individualmente?</p>	<p>TA [X] TD []</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>ACCIONES CONJUNTAS DE LOS PRODUCTORES DE MANERA ORGANIZADA</p>	
<p>7. ¿Qué cantidad de zanahoria producen aproximadamente?</p> <p>Tn. _____ Kg. _____</p>	<p>TA [X] TD []</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>8. ¿A quién venden su producción?</p> <p>Mayorista [] Minorista []</p>	<p>TA [X] TD []</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>GENERAR PERMANENCIA ENTRE PRODUCTORES</p>	
<p>9. ¿Están acostumbrados a trabajar colectivamente?</p> <p>SI [] NO []</p>	<p>TA [X] TD []</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>10. ¿Se encuentran asociados los productores de zanahoria en su centro poblado?</p> <p>SI [] NO []</p>	<p>TA [X] TD []</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>11. ¿Cuál cree que sea el principal motivo para que los productores se asocien?</p> <p>Económicos [] Familiares []</p> <p>Sociales [] Políticas []</p>	<p>TA [] TD [X]</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>

12. ¿Cómo es su relación con los otros productores? Muy buena [] Buena [] Regular [] Mala [] Muy mala []	TA [X] TD []
	SUGERENCIAS: _____

1. PROMEDIO OBTENIDO:	N° TA 12	N° TD
2. COMENTARIO GENERALES		
3. OBSERVACIONES: En efecto, el instrumento puede ser aplicado.		

Sussely VJ

JUEZ - EXPERTO

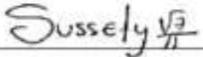
INSTRUMENTO DE VALIDACION POR JUICIO DE EXPERTOS

NOMBRE DEL JUEZ	EVELING SUSSETY BALCAZAR PAIVA
PROFESIÓN	MG. C.P.C
ESPECIALIDAD	TRIBUTACIÓN
EXPERIENCIA PROFESIONAL	7 AÑOS
CARGO	DOCENTE DE LA UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPÁN
ESTRATEGIAS DE ASOCIATIVIDAD DE LOS PRODUCTORES PARA MEJORAR LA PRODUCCIÓN DE ZANAHORIA DEL CENTRO POBLADO SAN JUAN DE LACAMACA EN EL DISTRITO DE BAMBAMARCA 2021	
DATOS DE LOS TESISISTAS	
NOMBRE Y APELLIDOS	TAPIA PERALTA SELLY YESSENIA
ESPECIALIDAD	ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD
INSTRUMENTO EVALUADO	CUESTIONARIO DE MEJORA DE LA PRODUCCIÓN
OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION	<u>GENERAL</u> Determinar las estrategias de asociatividad de los productores que contribuye a la mejora de la producción de zanahoria en el centro poblado San Juan de Lacamaca, distrito de Bambamarca año 2021.
	<u>ESPECÍFICOS</u> 1. Determinar los factores por los que los productores de zanahoria en el centro poblado San Juan de Lacamaca, distrito de Bambamarca, no están asociados de manera adecuada para comercializar su producto. 2. Determinar por qué las organizaciones estatales y nacionales, no asocian a los productores de zanahoria del centro poblado San Juan de Lacamaca, distrito de Bambamarca año 2021.

	3. Determinar por qué los productores de zanahoria del centro poblado San Juan de Lacamarca, del distrito de Bambamarca no tiene la importancia que se merece en el mercado.
<p>EVALUE CADA ITEM DEL INSTRUMENTO MARCANDO CON UN ASPA EN "TA" SI ESTÁ TOTALMENTE DE ACUERDO CON EL ITEM O "TD" SI ESTÁ TOTALMENTE EN DESACUERDO, SI ESTÁ EN DESACUERDO POR FAVOR ESPECIFIQUE SUS SUGERENCIAS.</p>	
<p>DETALLE DE LOS ITEMS DEL INSTRUMENTO</p>	<p>El instrumento consta de 11 reactivos y ha sido construido, teniendo en cuenta la revisión de la literatura, luego del juicio de expertos que determinará la validez de contenido será sometido a prueba de piloto para el cálculo de la confiabilidad con el coeficiente de alfa de Cronbach y finalmente será aplicado a las unidades de análisis de esta investigación.</p>
<p>OFERTA</p>	
<p>1. ¿Cuántos productores de zanahoria existen en su centro poblado? _____</p>	<p>TA [x] TD [] SUGERENCIAS: _____ _____</p>
<p>2. ¿Qué cantidad de zanahoria produce por cosecha? _____kg _____sacos</p>	<p>TA [x] TD [] SUGERENCIAS: _____ _____</p>
<p>3. ¿Qué cantidad de zanahoria destina al consumo? _____kg _____sacos</p>	<p>TA [x] TD [] SUGERENCIAS: _____ _____</p>
<p>4. ¿Qué cantidad de zanahoria destina a la venta? _____kg _____sacos</p>	<p>TA [] TD [X] SUGERENCIAS: _____ _____</p>

<p>5. ¿Su producción le generaba excedentes y ganancias para invertir en alguna otra fuente de ingresos?</p> <p>SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/></p>	<p>TA <input checked="" type="checkbox"/> TD <input type="checkbox"/></p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>6. ¿Cuánto es el precio de la zanahoria?</p> <p>_____</p>	<p>TA <input checked="" type="checkbox"/> TD <input type="checkbox"/></p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>7. ¿Cuánto es su ingreso promedio por la venta de zanahoria?</p> <p>_____</p>	<p>TA <input checked="" type="checkbox"/> TD <input type="checkbox"/></p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>8. ¿Sus ganancias obtenidas le están permitiendo invertir para poder mejorar en su producción, compra y adquisición de nuevas hectáreas u en otras fuentes de ingreso?</p> <p>SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/></p>	<p>TA <input checked="" type="checkbox"/> TD <input type="checkbox"/></p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>9. ¿Es fácil llegar a su centro de producción de zanahoria?</p> <p>SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/></p>	<p>TA <input checked="" type="checkbox"/> TD <input type="checkbox"/></p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
CALIDAD DE PRODUCTO	
<p>10. ¿Su consumo le permite mejorar su nivel alimentario en la población?</p> <p>SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/></p>	<p>TA <input checked="" type="checkbox"/> TD <input type="checkbox"/></p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>11. ¿Conoce o sabe que la zanahoria tiene un alto valor nutricional?</p> <p>SI <input checked="" type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/></p>	<p>TA <input checked="" type="checkbox"/> TD <input type="checkbox"/></p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>

1. PROMEDIO OBTENIDO:	N° TA 11 N° TD _____
2. COMENTARIO GENERALES	
3. OBSERVACIONES: En efecto, el instrumento puede ser aplicado.	



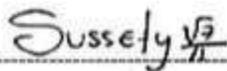
JUEZ - EXPERTO

VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

Yo, **EVELING SUSSETY BALCAZAR PAIVA** Magister, Contador Público Colegiado, Docente, he leído y validado el Instrumento de recolección de datos [CUESTIONARIO] elaborada por: Tapia Peralta, Seily Yessenia, estudiante de la Escuela Profesional de Contabilidad, para el desarrollo de la investigación titulada: "ESTRATEGIAS DE ASOCIATIVIDAD DE LOS PRODUCTORES PARA MEJORAR LA PRODUCCIÓN DE ZANAHORIA DEL CENTRO POBLADO SAN JUAN DE LACAMACA EN EL DISTRITO DE BAMBAMARCA 2021"

CERTIFICADO: Que es válido y confiable en cuanto a la estructuración, contenido y redacción de los ítems.

Chota, 13 de septiembre del 2022



Mg. EVELING SUSSETY BALCAZAR PAIVA

INSTRUMENTO DE VALIDACION POR JUICIO DE EXPERTOS

NOMBRE DEL JUEZ	JOSÉ PRAXEDES VASQUEZ GONZALES
PROFESIÓN	MG. C.P.C
ESPECIALIDAD	CONTADOR PUBLICO
EXPERIENCIA PROFESIONAL	10 AÑOS
CARGO	SUB GERENTE
ESTRATEGIAS DE ASOCIATIVIDAD DE LOS PRODUCTORES PARA MEJORAR LA PRODUCCIÓN DE ZANAHORIA DEL CENTRO POBLADO SAN JUAN DE LACAMACA EN EL DISTRITO DE BAMBAMARCA 2021	
DATOS DE LOS TESISISTAS	
NOMBRE Y APELLIDOS	TAPIA PERALTA SELLY YESSENIA
ESPECIALIDAD	ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD
INSTRUMENTO EVALUADO	CUESTIONARIO DE ESTRATEGIA DE ASOCIATIVIDAD
OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION	<u>GENERAL</u> Determinar las estrategias de asociatividad de los productores que contribuye a la mejora de la producción de zanahoria en el centro poblado San Juan de Lacamaca, distrito de Bambamarca año 2021.
	<u>ESPECÍFICOS</u> 1. Determinar los factores por los que los productores de zanahoria en el centro poblado San Juan de Lacamaca, distrito de Bambamarca, no están asociados de manera adecuada para comercializar su producto. 2. Determinar por qué las organizaciones estatales y nacionales, no asocian a los productores de zanahoria del centro poblado San Juan de Lacamaca, distrito de Bambamarca año 2021.

	3. Determinar por qué los productores de zanahoria del centro poblado San Juan de Lacamarca, del distrito de Bambamarca no tiene la importancia que se merece en el mercado.
<p>EVALÚE CADA ITEM DEL INSTRUMENTO MARCANDO CON UN ASPA EN "TA" SI ESTÁ TOTALMENTE DE ACUERDO CON EL ITEM O "TD" SI ESTÁ TOTALMENTE EN DESACUERDO, SI ESTÁ EN DESACUERDO POR FAVOR ESPECIFIQUE SUS SUGERENCIAS.</p>	
DETALLE DE LOS ITEMS DEL INSTRUMENTO	El instrumento consta de 12 reactivos y ha sido construido, teniendo en cuenta la revisión de la literatura, luego del juicio de expertos que determinará la validez de contenido será sometido a prueba de piloto para el cálculo de la confiabilidad con el coeficiente de alfa de Cronbach y finalmente será aplicado a las unidades de análisis de esta investigación.
UNIDAD DE RELACIÓN ENTRE PRODUCTORES	
1. ¿Necesitan o desean formar parte de una asociación? SI [] NO []	TA [X] TD [] SUGERENCIAS: _____ _____
2. ¿Conocen casos exitosos de asociación? SI [] NO []	TA [X] TD [] SUGERENCIAS: _____ _____
3. ¿Es más beneficioso que trabajar individualmente? SI [] NO []	TA [X] TD [] SUGERENCIAS: _____ _____
4. ¿Cuántos productores de zanahoria existen en la actualidad?	TA [] TD [X] SUGERENCIAS: _____ _____

<p>5. ¿Por qué motivos creen que algunos productores se asocian?</p>	<p>TA [] TD [X]</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>6. ¿Para usted cómo es mejor trabajar, colectiva o individualmente?</p>	<p>TA [X] TD []</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>ACCIONES CONJUNTAS DE LOS PRODUCTORES DE MANERA ORGANIZADA</p>	
<p>7. ¿Qué cantidad de zanahoria producen aproximadamente?</p> <p>Tn. _____ Kg. _____</p>	<p>TA [X] TD []</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>8. ¿A quién venden su producción?</p> <p>Mayorista [] Minorista []</p>	<p>TA [X] TD []</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>GENERAR PERMANENCIA ENTRE PRODUCTORES</p>	
<p>9. ¿Están acostumbrados a trabajar colectivamente?</p> <p>SI [] NO []</p>	<p>TA [X] TD []</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>10. ¿Se encuentran asociados los productores de zanahoria en su centro poblado?</p> <p>SI [] NO []</p>	<p>TA [X] TD []</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>11. ¿Cuál cree que sea el principal motivo para que los productores se asocien?</p> <p>Económicos [] Familiares []</p> <p>Sociales [] Políticas []</p>	<p>TA [] TD [X]</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>

12. ¿Cómo es su relación con los otros productores? Muy buena [] Buena [] Regular [] Mala [] Muy mala []	TA [X] TD []
	SUGERENCIAS: _____ _____

1. PROMEDIO OBTENIDO:	N° TA 12 N° TD
2. COMENTARIO GENERALES	
3. OBSERVACIONES: En efecto, el instrumento puede ser aplicado.	



[Handwritten Signature]
José P. Vásquez González
CONTADOR PÚBLICO COLEGIADO
MAT. 04-3338

JUEZ - EXPERTO

INSTRUMENTO DE VALIDACION POR JUICIO DE EXPERTOS

NOMBRE DEL JUEZ	JOSÉ PRAXEDES VASQUEZ GONZALEZ
PROFESIÓN	MG:C.P.C
ESPECIALIDAD	CONTADOR PUBLICO
EXPERIENCIA PROFESIONAL	10 AÑOS
CARGO	SUB GERENTE
ESTRATEGIAS DE ASOCIATIVIDAD DE LOS PRODUCTORES PARA MEJORAR LA PRODUCCIÓN DE ZANAHORIA DEL CENTRO POBLADO SAN JUAN DE LACAMACA EN EL DISTRITO DE BAMBAMARCA 2021	
DATOS DE LOS TESISISTAS	
NOMBRE Y APELLIDOS	TAPIA PERALTA SELLY YESSENIA
ESPECIALIDAD	ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD
INSTRUMENTO EVALUADO	CUESTIONARIO DE MEJORA DE LA PRODUCCIÓN
OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION	<u>GENERAL</u> Determinar las estrategias de asociatividad de los productores que contribuye a la mejora de la producción de zanahoria en el centro poblado San Juan de Lacamaca, distrito de Bambamarca año 2021.
	<u>ESPECIFICOS</u> 1. Determinar los factores por los que los productores de zanahoria en el centro poblado San Juan de Lacamaca, distrito de Bambamarca, no están asociados de manera adecuada para comercializar su producto. 2. Determinar por qué las organizaciones estatales y nacionales, no asocian a los productores de zanahoria

del centro poblado San Juan de Lacamarca, distrito de Bambamarca año 2021.

3. Determinar por qué los productores de zanahoria del centro poblado San Juan de Lacamarca, del distrito de Bambamarca no tiene la importancia que se merece en el mercado

EVALÚE CADA ÍTEM DEL INSTRUMENTO MARCANDO CON UN ASPA EN "TA" SI ESTÁ TOTALMENTE DE ACUERDO CON EL ÍTEM O "TD" SI ESTÁ TOTALMENTE EN DESACUERDO. SI ESTÁ EN DESACUERDO POR FAVOR ESPECIFIQUE SUS SUGERENCIAS.

DETALLE DE LOS ÍTEMS DEL INSTRUMENTO

El instrumento consta de 11 reactivos y ha sido construido, teniendo en cuenta la revisión de la literatura, luego del juicio de expertos que determinará la validez de contenido será sometido a prueba de piloto para el cálculo de la confiabilidad con el coeficiente de alfa de Cronbach y finalmente será aplicado a las unidades de análisis de esta investigación.

OFERTA

1. ¿Cuántos productores de zanahoria existen en su centro poblado? TA [X] TD []
SUGERENCIAS: _____

2. ¿Qué cantidad de zanahoria produce por cosecha? TA [X] TD []
_____ kg _____ sacos
SUGERENCIAS: _____

3. ¿Qué cantidad de zanahoria destina al consumo? TA [X] TD []
_____ kg _____ sacos
SUGERENCIAS: _____

4. ¿Qué cantidad de zanahoria destina a la venta? TA [] TD [X]
_____ kg _____ sacos
SUGERENCIAS: _____

<p>5. ¿Su producción le generaba excedentes y ganancias para invertir en alguna otra fuente de ingresos?</p> <p>SI [] NO []</p>	<p>TA [X] TD []</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>6. ¿Cuánto es el precio de la zanahoria?</p>	<p>TA [X] TD []</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>7. ¿Cuánto es su ingreso promedio por la venta de zanahoria?</p>	<p>TA [X] TD []</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>8. ¿Sus ganancias obtenidas le están permitiendo invertir para poder mejorar en su producción, compra y adquisición de nuevas hectáreas u en otras fuentes de ingreso?</p> <p>SI [] NO []</p>	<p>TA [X] TD []</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>9. ¿Es fácil llegar a su centro de producción de zanahoria?</p> <p>SI [] NO []</p>	<p>TA [X] TD []</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>CALIDAD DE PRODUCTO</p>	
<p>10. ¿Su consumo le permite mejorar su nivel alimentario en la población?</p> <p>SI [] NO []</p>	<p>TA [X] TD []</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>11. ¿Conoce o sabe que la zanahoria tiene un alto valor nutricional?</p>	<p>TA [X] TD []</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>

SI <input checked="" type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>
--

1. PROMEDIO OBTENIDO:	N° TA 11 N° TD _____
2. COMENTARIO GENERALES	
3. OBSERVACIONES: en efecto, el instrumento puede ser aplicado	



JOSÉ P. LÓPEZ COMEDIZ
ABOGADO PÚBLICO COLEGIADO
MAT. 04.4838
JUEZ EXPERTO

VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

Yo, **JOSÉ PRAXEDES VASQUEZ GONZALES** Magister. Contador Público Colegiado, Sub Gerente, he leído y validado el Instrumento de recolección de datos [CUESTIONARIO] elaborada por: Tapia Peralta, Selly Yessenia, estudiante de la Escuela Profesional de Contabilidad, para el desarrollo de la investigación titulada: "ESTRATEGIAS DE ASOCIATIVIDAD DE LOS PRODUCTORES PARA MEJORAR LA PRODUCCIÓN DE ZANAHORIA DEL CENTRO POBLADO SAN JUAN DE LACAMACA EN EL DISTRITO DE BAMBAMARCA 2021"

CERTIFICO: Que es válido y confiable en cuanto a la estructuración, contenido y redacción de los Items.

Chota, 13 de septiembre del 2022



Jose P Vasquez Gonzalez

Jose P Vasquez Gonzalez
CONTADOR PÚBLICO COLEGIADO
MAT. 04-3328

Mg. **JOSÉ PRAXEDES VASQUEZ GONZALES**

Título: Estrategias de asociatividad de los productores para mejorar la producción de zanahoria del centro poblado San Juan de Lacamarca en el distrito de Bambamarca 2021

PROBLEMA	OBJETIVO	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	INSTRUMENTOS
		<p>s estatales y nacionales, no asocian a los productores de zanahoria del centro poblado San Juan de Lacamarca, distrito de Bambamarca año 2021.</p> <p>Determinar por qué los productores de zanahoria del centro poblado San Juan de Lacamarca, del distrito de Bambamarca no tiene la importancia que se merece en el mercado.</p>				<p>Producción total</p> <p>Ingresos de los productores de zanahoria</p> <p>Valor nutricional</p> <p>Nivel alimentario</p>	
					CALIDAD DE PRODUCTO		

Anexo 5 Formato T-1



FORMATO N° T1-VRI-USS AUTORIZACIÓN DEL AUTOR (LICENCIA DE USO)

Pimentel, 24 de enero de 2022

Señores
Vicerrectorado de
Investigación Universidad
Señor de Sipán Presente. -

EL suscrito:
Selly Yessenia Tapia Peralta, con DNI 73056527
En mi calidad de autor exclusivo del trabajo de grado titulado "**Estrategias de Asociatividad de los productores para mejorar la producción de Zanahoria del Centro Poblado san Juan de la Camaca en Distrito de Bambamarca 2021**". Presentado y aprobado en el año 2022 como requisito para optar el título de CONTADOR PUBLICO, de la Facultad de Ciencias empresariales, Programa Académico de CONTABILIDAD, por medio del presente escrito autorizo al Vicerrectorado de investigación de la Universidad Señor de Sipán para que, en desarrollo de la presente licencia de uso total, pueda ejercer sobre mi trabajo y muestre al mundo la producción intelectual de la Universidad representado en este trabajo de grado, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera:

Los usuarios pueden consultar el contenido de este trabajo de grado a través del Repositorio Institucional en el portal web del Repositorio Institucional – <http://repositorio.uss.edu.pe>, así como de las redes de información del país y del exterior.

Se permite la consulta, reproducción parcial, total o cambio de formato con fines de conservación, a los usuarios interesados en el contenido de este trabajo, para todos los usos que tengan finalidad académica, siempre y cuando mediante la correspondiente cita bibliográfica se le dé crédito al trabajo de investigación y a su autor.

De conformidad con la ley sobre el derecho de autor decreto legislativo N° 822. En efecto, la Universidad Señor de Sipán está en la obligación de respetar los derechos de autor, para lo cual tomará las medidas correspondientes para garantizar su observancia.

APELLIDOS Y NOMBRES	NÚMERO DE DOCUMENTO DE IDENTIDAD	FIRMA
Selly Yessenia Tapia Peralta	73056527	

Anexo 6 Acta de originalidad



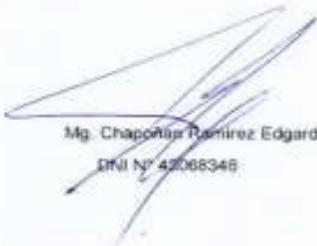
ACTA DE ORIGINALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN

Yo, **EDGARD CHAPOÑAN RAMIREZ**, Coordinador de Investigación y Responsabilidad Social de la Escuela Profesional de contabilidad y revisor de la investigación aprobada mediante Resolución N° 1121-FACEM-USS-2020, del estudiante, **TAPIA PERALTA SELLY YESSENIA** Titulada **ESTRATEGIAS DE ASOCIATIVIDAD DE LOS PRODUCTORES PARA MEJORAR LA PRODUCCIÓN DE ZANAHORIA DEL CENTRO POBLADO SAN JUAN DE LACAMACA EN EL DISTRITO DE BAMBAMARCA 2021**.

Se deja constancia que la investigación antes indicada tiene un índice de similitud del **23%** verificable en el reporte final del análisis de originalidad mediante el software de similitud **TURNITIN**.

Por lo que se concluye que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio y cumple con lo establecido en la directiva sobre el nivel de similitud de productos acreditables de investigación, aprobada mediante Resolución de directorio N° 221-2019/PD-USS de la Universidad Señor de Sipán.

Pimentel, 16 de setiembre de 2022



Mg. Chaponan Ramirez Edgard
DNI N° 42066346

Nota: La investigación ha sido pasada por el sistema antiplagio, solo por el Coordinador de Investigación y responsabilidad social.

Anexo 7 Reporte del turnitin

Reporte de similitud

NOMBRE DEL TRABAJO

ESTRATEGIAS DE ASOCIATIVIDAD DE LOS PRODUCTORES PARA MEJORAR LA PRODUCCIÓN DE ZANAHORIA DEL CENTRO P

AUTOR

Selly Yessenia Tapia Peralta

RECuento DE PALABRAS

15585 Words

RECuento DE CARACTERES

89988 Characters

RECuento DE PÁGINAS

119 Pages

TAMAÑO DEL ARCHIVO

6.9MB

FECHA DE ENTREGA

Sep 15, 2022 1:09 PM GMT-5

FECHA DEL INFORME

Sep 15, 2022 1:15 PM GMT-5

● 23% de similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para cada base

- 21% Base de datos de Internet
- Base de datos de Crossref
- 12% Base de datos de trabajos entregados
- 4% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de contenido publicado de Cross

● Excluir del Reporte de Similitud

- Material bibliográfico
- Coincidencia baja (menos de 8 palabras)
- Material citado

Anexo 8 Consentimiento informativo

Formulario de consentimiento informado

El propósito de este formulario es informarle sobre el proyecto de investigación y solicitarle su consentimiento. De aceptar, el investigador se quedará con el documento digital firmado.

La presente investigación se titula "Estrategias de Asociatividad de los productores para mejorar la producción de zanahoria del centro poblado San Juan de la Camaca en el distrito de Bambamarca 2021" y es elaborado por la investigadora Tapia Peralta Selly Yessenia de la Universidad de Señor de Sipán. Este proyecto tiene apoyo por el asesor Edgar Chapoñan Ramírez, perteneciente de la universidad de Señor de Sipán. El propósito de la investigación es conocer que una gran parte de estos no se encuentran asociados de la mejor manera producto del desconocimiento de la existencia de organismos no gubernamentales y nacionales encargadas a trabajar de manera conjunta, por su condición en educación y su forma reacia para aprender.

Para ello, se le solicita participar en una encuesta que le tomará 8 minutos de su tiempo. Su participación en la investigación es completamente voluntaria, del mismo modo podrá decidir su interrupción en cualquier momento. Asimismo, aclarar que su participación no le ocasionará ningún inconveniente o perjuicio académico. Si tuviera alguna consulta sobre la investigación, puede formularla cuando lo estime conveniente.

Su identidad y respuestas será tratadas de manera anónima, de la misma manera la información recolectada será analizada junto con las respuestas de los demás participantes, la cual servirá de base a los investigadores para generar los resultados referentes a la investigación, cuya finalidad es netamente académica.

Al concluir la investigación, si usted brinda su correo electrónico, recibirá un resumen con los resultados obtenidos. Si está de acuerdo con los puntos anteriores, complete sus datos a continuación:

Nombre: **Leiva Gálvez Benedicto**

Firma del participante o DNI:



Nombre: **Tirado Agif Alejandro**

Firma del participante o DNI:



Nombre: **Benavides Saldaña Alfredo**

Firma del participante o DNI:



Nombre: **Blanco Blanco Rosa**

Firma del participante o DNI:



Fecha: **15/09/2022**

Firma del investigador (o encargado de recoger información):



-Selly Yessenia Tapia Peralta

Anexo 9 Panel fotográfico

