



UNIVERSIDAD
PRIVADA
DEL NORTE

FACULTAD DE NEGOCIOS

Carrera de Administración

“PROPUESTA DE ASOCIATIVIDAD PARA EL
DESARROLLO ECONÓMICO DE LA PEQUEÑA
AGRICULTURA COMERCIAL EN EL CASERÍO
TAMBO PUQUIO, GRAN CHIMÚ,
DEPARTAMENTO DE LA LIBERTAD, 2019”

Tesis para optar el título profesional de:

Licenciado en Administración

Autores:

Bach. Carlos Yoshiro Mendoza Martinez

Bach. Sandra Paola Daga Reyes

Asesor:

Dr. Higinio Guillermo Wong Aitken

Trujillo - Perú

2021

DEDICATORIA

A Dios:

Por haberme brindando la sabiduría para culminar mi carrera universitaria y permitirme lograr uno de mis objetivos.

A mis padres:

Por el apoyo incondicional, esfuerzos y consejos que me permitieron continuar con mi educación y obtener mi grado de título.

Yoshiro M. M

A Dios, quien como guía estuvo presente en cada paso de mi vida, fortaleciendo y dándome fuerzas para continuar con mis metas trazadas.

A mis queridos padres, quienes con su cariño, esfuerzo y motivación constante han permitido llegar a cumplir una meta más, gracias por inculcar en mí el ejemplo de perseverancia y la de siempre salir adelante.

A mis hermanas, y mi tío Ruben por cada palabra de enseñanza, por el apoyo durante todo este proceso, por la familia.

Sandra D.R

AGRADECIMIENTO

A mis padres, Emérita y Javier, por incentivarme durante mi formación profesional y enseñarme a perseverar en la vida con amor y paciencia.

Y en especial para mi asesor de tesis, por su tiempo y dedicación.

Yoshiro M. M

A mis padres, por confiar en mí, por hacer de mí una persona de bien, por ser mi soporte, estaré infinitamente agradecida con ustedes por todo.

A mi familia; hermanas, a mi tío Ruben, a mis sobrinas, por sus palabras y enseñanzas.

Por último, a mi asesor de tesis, por la dedicación y tiempo.

Sandra D.R

TABLA DE CONTENIDOS

DEDICATORIA.....	2
AGRADECIMIENTO	3
ÍNDICE DE TABLAS.....	5
ÍNDICE DE FIGURAS	6
RESUMEN.....	7
ABSTRACT	8
CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN.....	9
CAPÍTULO II. METODOLOGÍA.....	22
CAPÍTULO III. RESULTADOS	30
CAPITULO IV. PROPUESTA	56
CAPÍTULO V. DISCUSIÓN.....	63
CAPÍTULO VI. CONCLUSIONES.....	66
REFERENCIAS.....	69
ANEXOS	70

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Nivel de Instrucción de agricultores	31
Tabla 2. Posesión de tierras de cultivo	32
Tabla 3. Preparación del terreno.....	33
Tabla 4. Compra de semillas.....	34
Tabla 5. Tipo de abono	35
Tabla 6. Obtención de abono	36
Tabla 7. Mantenimiento de cultivo.....	37
Tabla 8. Financiamiento de mantenimiento de cultivo	38
Tabla 9. Presencia de plagas o enfermedades.....	39
Tabla 10. Prevención de plagas o enfermedades.....	40
Tabla 11. Desea recibir capacitación profesional	41
Tabla 12. Temas que necesitan ser capacitados.....	42
Tabla 13. Vende los productos que cultiva	43
Tabla 14. Mercado que dirige su producto.....	44
Tabla 15. Apoyo de instituciones públicas o privadas	45
Tabla 16. Asistencia a ferias o exposiciones	46
Tabla 17. Capacitaciones para vender el producto.....	47
Tabla 18. Pertenece alguna asociación de productores	48
Tabla 19. Disposición para asociarse	49
Tabla 20. Expectativas de asociatividad	50
Tabla 21. Confianza entre productores	51
Tabla 22. Sistemas de riego.....	52
Tabla 23. Existe comité de agua	53
Tabla 24. Cuenta con energía.....	54
Tabla 25. Tipo de energía	55
Tabla 26. Cronograma del Plan de Asociación.....	57
Tabla 27. FASE I: Promoción y selección	58
Tabla 28. FASE II: Consolidación Institucional	59
Tabla 29. FASE III: Creación de lazos de confianza.....	60
Tabla 30. FASE IV: Plan/Proyecto Piloto	61

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Nivel de instrucción de agricultores	31
Figura 2. Posesión de tierras de cultivo	32
Figura 3. Preparación del terreno.....	33
Figura 4. Lugar de donde obtienen las semillas	34
Figura 5. Tipo de abono	35
Figura 6. Obtención de abono.....	36
Figura 7. Mantenimiento de cultivo	37
Figura 8. Financiamiento de mantenimiento de cultivo.....	38
Figura 9. Presencia de plagas o enfermedades	39
Figura 10. Prevención de plagas o enfermedades	40
Figura 11. Desea recibir capacitación profesional	41
Figura 12. Vende los productos que cultiva	43
Figura 13. Vende los productos que cultiva	44
Figura 14. Apoyo de instituciones públicas o privadas	45
Figura 15. Asistencia a ferias o exposiciones	46
Figura 16. Capacitaciones para vender el producto	47
Figura 17. Pertenece alguna asociación de productores.....	48
Figura 18. Disposición para asociarse	49
Figura 19. Expectativas de asociatividad.....	50
Figura 20. Confianza entre productores.....	51
Figura 21. Sistema de riego que utiliza	52
Figura 22. Comité de usuarios de agua	53
Figura 23. Cuenta con Energía	54
Figura 24. Tipo de energía	55

RESUMEN

Este trabajo de investigación busca brindar soluciones a la problemática que afecta al caserío Tambo Puquio en la región Cascas-Gran Chimú, con el fin de resolver la forma más probable que agrava el problema, y de esta manera lograr el desarrollo social y económico para todos residentes.

De esta manera, es necesario absorber la experiencia que ha hecho un aporte significativo a la agricultura. Por ejemplo, en diferentes regiones del país, los grupos de agricultores allí pueden superar sus propios errores y desarrollarse gradualmente, y tratar de determinar alternativas viables a través de los esfuerzos de la asociación. Asimismo, Se utilizaron diversos recursos bibliográficos, que centran su visión conceptual en los temas combinados relacionados con su desarrollo en la agricultura comercial de pequeña escala.

. En esta ocasión es necesario analizar desde el área de investigación, a través de encuestas a nivel productivo, social y económico, de esta manera comprender la situación real del Caserío de Tempo Puquio, y captar diversas acciones a partir de la investigación realizada.

Posteriormente, con base en estos resultados, combinados con la investigación de casos exitosos y la bibliografía verificada, de acuerdo con la situación actual de la región, se estableció un modelo de asociatividad como recomendación

La propuesta cuenta con 6 fases donde en cada fase programada, interviene un agente especializado que llevara a cabo un minucioso monitoreo, evaluará el proceso, y que en cada fase contará con el apoyo de un equipo profesional.

Palabras clave: Asociatividad, capital social, organización, productores.

ABSTRACT

This research work seeks to provide solutions to the problem that affects the Tambo Puquio village in the Cascas-Gran Chimú region, in order to solve the most likely way that aggravates the problem, and in this way achieve social and economic development for all residents.

In this way, it is necessary to absorb the experience that has made a significant contribution to agriculture. For example, in different regions of the country, farmer groups there may overcome their own mistakes and develop gradually, and try to determine viable alternatives through the efforts of the association. Likewise, various bibliographic resources were used, which focus their conceptual vision on the combined themes related to their development in small-scale commercial agriculture.

. On this occasion, it is necessary to analyze from the research area, through surveys at the productive, social and economic level, in this way to understand the real situation of the Tambo Puquio Village, and to capture various actions based on the research carried out.

Subsequently, based on these results, combined with the investigation of successful cases and the verified bibliography, in accordance with the current situation in the region, an associativity model was established as a recommendation.

The proposal has 6 phases where in each programmed phase, a specialized agent intervenes who will carry out a thorough monitoring, will evaluate the process, and who will have the support of a professional team in each phase.

Keywords: Associativity, social capital, organization, producers.

CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN

1.1. REALIDAD PROBLEMÁTICA

1.1.1 Presentación y descripción del problema de investigación

La agricultura ha sido durante décadas el pilar básico de la economía en Latinoamérica, ciertamente la agricultura y el desarrollo regional están intimamente unidos. De esta forma cualquier política agraria tiene que tender hoy en día tanto al crecimiento de la productividad como a asegurar a la población agraria el incremento de su renta y un nivel de vida razonable mediante políticas agrarias. Tal como nos ilustra Salomón, M. (2009), la importancia de una política de asociatividad agraria para el desarrollo de las pequeñas agriculturas. Así como, en España, cuenta con determinados seguros de primera y segunda generación que funciona como herramientas de gestión de riesgos para los pequeños agricultores y ganaderos a fin de optimizar sus recursos económicos. Sin embargo, existen diversas limitaciones para el desarrollo de las explotaciones tanto agrarias como ganaderas. Es por ello que surgen los seguros de tercera generación y los nominados seguros de ingresos o rentas orientados a la seguridad de los agricultores durante una crisis de mercado.

Aun así, el problema de revalorización de las regiones débilmente desarrolladas no puede resolverse únicamente como una tarea de política agraria, ciertamente la economía de los agricultores esta sentenciada en cierta medida a sufrir la emigración sobre todo de sus elementos jóvenes, y que las actividades tradicionales permanecen estancadas o incluso en regresión a veces. Como nos detalla Rabai, N. (2011), quien hace una investigación sobre el decrecimiento de la mano de obra en la sierra Ecuatoriana durante los últimos años, donde ocasionó una reestructuración lógica de las tareas agrícolas y una desarticulación de los hogares campesinos. La desaparición gradual de los cultivos de largo ciclo, como el maíz, se hizo al contrario del

incremento de las superficies de pasto, cuya consecuencia fue la « pecuarización » de la economía campesina. No obstante, desde hace unos 10 años, el uso más racional de la mano de obra y el acrecentamiento del trabajo sobre micro-huertos contribuyen al resurgimiento de la agricultura local familiar. Como beneficio de la proximidad de la ciudad de Cuenca, los campesinos han formado redes comerciales dinámicas mediante el cultivo de hortalizas y frutales, siendo actualmente más de 350 familias beneficiadas por la agricultura obteniendo ingresos regulares, y perteneciendo a múltiples asociaciones de productores agroecológicos cuya apreciación es cada vez más notable en los mercados urbanos.

En efecto la agricultura comercial es el factor fundamental para el progreso de las regiones, no solo provee de productos, sino que a su vez facilitan servicios, en forma de aire, agua, espacio y entorno ambiental no contaminado, hay que saber aprovechar correctamente los recursos durante el desarrollo que la pequeña agricultura puede ofrecernos. No obstante su estricta dependencia a factores físicos, como, el clima, suelo y políticas agrarias, aunque la técnica moderna permita mitigar, siguen teniendo el carácter de condicionantes, lo mismo a nivel nacional como regional. Incluso la misma idiosincrasia de la gente del campo, hace difícil lograr una meta productiva nueva.

Asimismo, haciendo énfasis en la agricultura de pequeña escala por cuatro razones fundamentales: el valor que poseen estos productores para el país, las señales de agotamiento que refleja el campo, manifestándose en una paralización de la productividad, competitividad y rentabilidad, la escasa eficiencia en el gasto público dirigido al sector rural, y los programas ejecutados en diversos países de América Latina y el mundo en servicio de la agricultura en pequeña escala. A pesar de sus limitaciones mencionadas podemos resaltar el alcance que tiene la pequeña

agricultura comercial en el progreso de las regiones como nos explica Robles, H. (2016), mediante una descripción basada en diversas encuestas realizadas podemos rescatar la importancia de la pequeña agricultura en las diferentes regiones, ya que abastece no solo a los mercados locales, sino que a su vez la alimentación de las familias y además solventa la economía agropecuaria.

De igual manera la agricultura desde muchos siglos atrás ha sido la actividad por excelencia del Perú. Hoy en día sigue teniendo mucha presencia debido a idóneas tierras para los cultivos, la gran biodiversidad de productos y una variedad de microclimas que permiten que esta actividad perdure y siga siendo fundamental para el desarrollo del país. Como nos explica (Algalobo, Pusse 2017), en el ejemplo presentado en el departamento de Lambayeque, donde explica las dificultades que enfrentan los microempresarios así como la ausencia de control en sus precios, de modo que menciona las estrategias de diversificación de cultivos, como la siembra alternativa de palta, mango, plátano, etc. Permitiéndoles tener un mayor control en los precios a la hora de negociar con los compradores.

Frente a ello la noción de asociatividad, es muchas veces menospreciada por los agricultores; ante esto, los agricultores tienden a subestimar el concepto de asociación porque carecen de conocimientos y no pueden ver las enormes oportunidades que el trabajo les puede brindar a través del sistema, y el sistema se puede aplicar correctamente en condiciones correctas y adecuadas y se puede utilizar de diversas formas. Incluyendo el enorme desafío de lograr la autosostenibilidad e independencia, lo que les permitirá conectarse directamente con el mercado internacional de negocios en el futuro.

Sobre todo el ámbito rural peruano ha experimentado diversión cambios durante estas últimas décadas, como las tendencias demográficas, la influencia de la

globalización y la expansión del mercado, son algunos procesos que han influenciado en el cambio rural peruano, sin embargo a pesar de estas nuevas dinámicas y cambios, la agricultura como actividad económica continua siendo incipiente, por ejemplo la pequeña agricultura comercial cuyo principal objetivo es abastecer la canasta básica familiar en los mercados aledaños a la zona, aun se ve reflejado la falta articulación con las municipalidades para tener acceso al mercado de capitales. Como nos ilustra (trivelli, Escobal, Revesz 2006). Se establece que la pequeña agricultura comercial es una fuente de ingresos y sirve para abastecer a sus propios productores, involucrando principalmente la mano de obra familiar

En cuanto a esta ausencia de asociatividad, los productores aguardan en sus parcelas a los encargados de intermediar, quienes pagan precios bajos sin adquirir todo el producto, ocasionándoles pérdidas considerables. Los productores desconocen la calidad de su producción, por lo que los intermediarios aprovechan esta situación para ofrecerles precios bajos. De esta manera como nos ilustra (Quillahuman, Carasas 2015), el caso de los productores hortalizas del distrito de San Jerónimo. Dado que la mayor parte de la siembra se realiza de forma independiente por métodos manuales y no técnicos, se determina que los agricultores no han recibido la capacitación adecuada sobre el cultivo de la tierra y que el precio de mercado productor de Arequipa al presentar el producto provoca que su costo de producción supere la rentabilidad, por lo tanto, pequeña los productores a menudo sufren pérdidas debido a la baja producción.

De igual forma la importancia de un trabajo asociativo nos permite obtener buenas resultados, como nos muestra Yparraguirre, Mego (2018) El principal problema que tiene la Asociación Exportadora Vitivinícola es la falta de un plan estratégico para la exportación. De esta manera la intervención de la Municipalidad Provincial de Gran

Chimú, y de entidades del gobierno buscan promover y mejorar la base productiva empresarial, el emprendimiento, la innovación para el desarrollo económico de los pobladores de Cascas, coordinando los instrumentos de fomento y líneas de financiamiento para las micro, pequeñas y medianas unidades productivas y asociaciones. De esta manera el presente trabajo de investigación nos muestra como un trabajo asociado y sobre todo articulado con la municipalidad puede generar el desarrollo económico de una localidad.

Tal como los autores nos indican los resultados de una plan estratégico en una asociación Exportadora Vitivinícola del Distrito de Cascas, en cuanto a su situación financiera se muestra su solvencia aumento del 38% al 50%, de igual forma su liquidez aumento en 1,872,411 soles, liquidez absoluta disminuyo del 1.9 al 1.70, su rentabilidad de ventas de ventas aumento del 36% al 40%, y su gestión sobre cuentas por cobrar disminuyo del 1.88 al 1.72 y su gestión sobre los inventarios disminuyeron del 4.31 al 3.76. Estos resultados obtenidos son debido a la implementación la planeación estratégica que la municipalidad ejerció sobre la asociación.

Cabe señalar que esta parte de los productores, además de su importancia y heterogeneidad, es la parte que tiene más probabilidades de desarrollarse en el campo de la economía de mercado. No obstante, son diversas las razones que obstaculizan realizar innovaciones necesarias para alzar su productividad y ligarse con mercados regionales, nacionales e internacionales exitosamente, de las cuales, el no tener acceso al mercado de capitales para el financiamiento de inversiones requeridas y la inhabilidad de poder asegurarse frente a sucesos negativos inesperados, conllevando a observar con aversión el riesgo y lo desmotiva de invertir en alternativas más rentables originando una incertidumbre mayor como se viene suscitando en la

pequeña agricultura en el caserío Tambo Puquio, Gran Chimú, Departamento La Libertad.

Podemos determinar la escasez de recursos de materiales que presentan los agricultores para cultivar los diferentes productos, además de la ausencia de la educación para el manejo de tierras y la falta de asesoramiento para ingresar al mercado financiero, sumado a ello la migración de los pobladores jóvenes, y la poca habilidad de negociación con sus clientes.

De esta manera, a fin de contrarrestar la falta de acceso a activos públicos y privados, y brindar elementos que ayuden a comprender que los productores no solo tienen potencial de desarrollo, sino que también pueden superar la situación de pobreza,

1.1.2 Antecedentes de la investigación

Algalobo y Pusse (2017), nos ilustra a través de su tesis de investigación, “asociatividad como estrategia de desarrollo para la exportación del limón sutil del distrito de olmos”, siendo el mayor productor y abastecedor de limón sutil de calidad a nivel de todo el departamento de Lambayeque. De esta manera nos plantea el objetivo para determinar los diversos problemas que hacen frente los agricultores, como las plagas que afectan a la producción de este cultivo. Así como, la falta de manejo de precios con sus recaudadores, siendo afectados en sus ingresos finales, lo que conlleva a que los agricultores de limón hayan optado por productos alternativos de siembra como: la palta, el mango y plátano. Para concluir, el tema asociativo nos muestra uno de los puntos clave dentro del desarrollo de la competitividad para lograr la esperada economía de escala, que permita aminorar significativamente los costos en los que incurren los agricultores, que posteriormente se convierta en una ventaja para obtener poder de negociación frente a los clientes.

Zárate (2005) en su tesis de licenciatura titulada: “Diagnóstico del eslabón productivo de la cadena de mango de Lambayeque y propuesta de acción para incrementar su competitividad”. Foco en determinar la posición conjunta de la cadena productiva del mango, enfocándose en el análisis de eslabones productivos, especialmente las estrategias de ventas entre 2004 y 2005, tales como marketing y financiamiento. En la sugerencia del autor, se encontró que estaba trabajando con pequeños productores de mango en la gestión empresarial para formar grupos o asociaciones que pudieran manejar más cantidades y obtener mejores precios de las empresas exportadoras agrícolas y de esta forma lograr conseguir un margen mayor de beneficio. Una de las conclusiones a las que se llegó es que existen defectos técnicos que han provocado una caída en la competitividad de la cadena, y su desarrollo es limitado en comparación con los productores de la zona de Piura.

Salomón, M. (2009), en su trabajo de investigación denominado “importancia de una política de asociatividad agraria para el desarrollo de las pequeñas agriculturas”, estableciendo como objetivo otorgar seguros agrarios para los pequeños agricultores en España. En la actualidad, los llamados seguros de daños, o de primera generación, y los seguros de rendimientos, o de segunda generación, gozan de vasta aceptación, y forma parte de los instrumentos de gestión de los riesgos para los pequeños agricultores y ganaderos de esta manera generar un aumento en sus recursos económicos. Asimismo, teniendo como objetivo afrontar los riesgos que presentan los pequeños agricultores, estableciendo políticas para gestionar los cambios constantes de los precios o como lo menciona Salomón en “los denominados seguros de ingresos o rentas pretenden dotar de una red de seguridad a los agricultores” evitándoles caer en una situación de desamparo tras el acaecimiento de una crisis de mercado.

Robles, H. (2016), De acuerdo con las descripciones de diferentes organismos multinacionales como la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (fao), el Instituto Interamericano de Cooperación Agrícola (iica) y el Banco Mundial (bm), así como investigadores del sector agrícola, la agricultura es extremadamente importante en la economía agrícola de varios países. Según el Censo Agropecuario y Forestal 2007 del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), las pequeñas unidades productivas son particularmente importantes en México: de 4 millones 69 mil 938 unidades de producción agrícola (ascendente) o forestal, o 67,8% Menor o igual a 5 hectáreas.

Trivelli, Escobal, Revesz (2006). Mediante su trabajo de investigación “La actual situación de la pequeña agricultura comercial”, Es elegible porque se realiza básicamente para el autoconsumo y diversifica sus actividades para obtener beneficios distintos a los ingresos medios. Entre estas dos situaciones se encuentra la agricultura comercial a pequeña escala, cuya tarea principal es concentrar la producción familiar en el trabajo doméstico y dirigir una parte importante de ella al mercado local. También se enfoca en analizar las condiciones al inicio de la producción en la zona, así como la amplia experiencia de los productores en la identificación de opciones y oportunidades para la agricultura comercial a pequeña escala.

Luego ilustra cómo el acceso a activos públicos y privados está estrechamente relacionado con diversos grados de vulnerabilidad, lo que a su vez limita la estrategia económica de los productores y, en algunos casos, sus oportunidades de siembra. .

La investigación propuesta se centra en las diversas emergencias que enfrentan los agricultores todos los días y la estrategia de diversificación de cómo el capital social y político afecta el nivel de eficiencia técnica y económica de las actividades

agrícolas. Como muestra nuestro análisis en el Valle de Piura, el capital social juega un papel importante en la estrategia de los pequeños agricultores para aumentar la eficiencia económica y enfrentar eventos negativos. Si nos referimos al aspecto político, señala las diferentes maneras en que éste se hace presente en ambas regiones y los diferentes usos que le dan los pequeños agricultores. Tomando como referencia una política de asociatividad. De esta manera esta investigación nos muestra sobre los diferentes procesos que están en marcha y que involucran la factibilidad de la pequeña agricultura en el Perú y, a partir de ello, se plantea los principales problemas que a nuestro criterio deben ser resueltos para perfilar una política agraria para desarrollo rural. Y sobre todo que conlleve una alternativa efectiva para los miembros que conforman la pequeña agricultura en el país.

Quillahuman, Carasas (2015), muestra como los pequeños productores de hortalizas del distrito de San Jerónimo se encuentran en diferentes comunidades; de esta manera, se pudo analizar que mediante el Plan de Desarrollo Concertado del distrito de San Jerónimo, los agricultores no cuentan con una correcta capacitación al iniciar el cultivo de sus tierras. Así mismo, Los agricultores al momento de la siembra de forma artesanal y no tecnificada, no cuentan con grupos sólidamente conformados, trabajan de forma independiente, por ello, la calidad de sus productos son bajos en comparación con la competencia, como es el caso de los productores de Arequipa; los precios de sus productos tienen que someterse al precio de mercado y muchas veces su costo de producción es mayor que la rentabilidad, es por ello que el pequeño agricultor tiende a perder por su baja producción y sobre todo por no contar con una asociatividad como política de cultivo.

1.1.3 Definiciones Conceptuales

Asociatividad

La asociatividad, es una herramienta de apoyo que puede realizar grandes proyectos entre particulares o pequeñas empresas. Según Vegas (2008) “La asociatividad, es tanto una facultad social de los individuos, como un medio de sumar esfuerzos y compartir ideales a través de la asociación de personas para dar respuestas colectivas”. De esta forma, manteniendo su autonomía de gestión, las empresas participantes deciden voluntariamente trabajar junto con otros participantes para buscar objetivos comunes.

Esta conexión es el vínculo de la prosperidad común., tal como manifiesta Arce (2006) “como mecanismo de cooperación entre las empresas pequeñas y medianas que están enfrentando un proceso de globalización”. Asimismo, al iniciar el proceso de asociación, no distinguirá a ninguna empresa o individuo según el mercado en el que opere, pues estos modelos son aplicables a cualquier tipo de empresa o individuo, sin importar a qué industria pertenezcan. Dependiendo del tipo de asociación que se utilice, puede centrarse en un determinado campo o absorber socios de diversas actividades.

Arce (2006) considera que la relevancia de una asociatividad es la principal herramienta de participación social, de igual manera se caracteriza por un acuerdo común entre productores, cabe mencionar que el grupo debe conformarse a la voluntad del grupo. Lo más importante es que tienen intereses similares y los mismos objetivos que alcanzar, por lo que han formado una conexión específica.

Beneficios de la Asociatividad

Se puede observar que podemos salvar los diversos beneficios que genera la adopción de la política asociativa, estos beneficios contribuyen al resolver y enfrentar los problemas de manera colectiva, respetando la autonomía de los empleados y fomentando también la complementariedad uso y desarrollo todo el tiempo esto hace que trabajar juntos sea más interesante.

Del mismo modo, debido a la falta de capital financiero o mano de obra, puede ayudarnos a aprovechar las oportunidades. Asimismo, reduce las amenazas y debilidades y aumenta la producción y la productividad. Como resultado, se obtiene un mayor poder de negociación y también se mejoran las oportunidades de obtención de productos o tecnología de procesos y financiamiento, compartiendo riesgos, costos y beneficios.

Según PROMPERU (2014), Las ventajas de la asociatividad, ya sea mediante la creación de redes, cadenas productivas o aglomeraciones, son reconocidas por diferentes organizaciones y centros de investigación económica en todo el mundo, sin duda, la mejor forma de organización industrial en el futuro no es ni una empresa pequeña ni una gran empresa, sino una estructura de red, que comparte las ventajas de ambas. Las organizaciones de red pueden aprovechar la gran escala, al mismo tiempo que evitan los gastos generales y de gestión de las organizaciones centralizadas a gran escala. Esto solo es posible si existe un alto grado de relevancia tanto a nivel individual como corporativo.

Cadenas Productivas

Las cadenas productivas son un conjunto de agentes económicos que participan directamente en la comercialización, producción y transformación, y en el traslado hacia el mercado del mismo producto generando un beneficio en conjunto.

Según Vegas (2008), la cadena identificada “permite localizar las empresas, las instituciones, las operaciones, las dimensiones y la capacidad de negociación, las tecnologías, las relaciones de producción y relaciones de poder en la determinación del precio”.

El valor según Porter (1997), “es cuando una empresa crea una ventaja competitiva para su comprador, disminuyéndole el costo, aumentando su nivel de satisfacción o cumpliendo sus necesidades”. De cierta forma el valor generado para el consumidor debe ser percibido por él mismo, lo que significa que las organizaciones deben de orientar sus valores y productos a los compradores por medios publicitarios. Pero sobre todo conocer lo que realmente los consumidores buscan durante su vida diaria, sus hábitos, así como, lo que le genera alegría y sus frustraciones. Conocer todas estas características, implica generar un valor para el consumidor.

1.2. Formulación del problema

¿Cómo mejorar a través de una propuesta de asociatividad el desarrollo económico de la pequeña agricultura comercial en el caserío Tambo Puquio, Gran Chimú, en el Departamento de la Libertad, 2019?

1.3. Objetivos

1.3.1. Objetivo general

- Proponer un plan de asociatividad para el desarrollo económico de la pequeña agricultura comercial en el caserío Tambo Puquio, Gran Chimú, Departamento de la Libertad, 2019.

1.3.2. Objetivos específicos

- Conocer la situación actual de las actividades agrícola de la pequeña agricultura comercial en el Caserío Tambo Puquio, Gran Chimú, Departamento de la Libertad, 2019.
- Identificar los factores limitantes de la asociatividad en la pequeña agricultura comercial en el Caserío Tambo Puquio, Gran Chimú, Departamento de la Libertad, 2019.
- Describir la situación productiva y comercial de los pequeños agricultores para brindar una propuesta de asociatividad en el Caserío Tambo Puquio, Gran Chimú, departamento de la Libertad, 2019.

CAPÍTULO II. METODOLOGÍA

2.1. Tipo de investigación

El informe presenta una investigación de acuerdo a la técnica de contrastación, no experimental porque se buscara información para poder analizarla y de corte transversal ya que se realizara en un determinado tiempo; asimismo, se pretende establecer las causas de los eventos, sucesos o fenómenos que se estudian para brindar una propuesta de asociatividad para el desarrollo económico la pequeña agricultura comercial en el caserío, Tambo Puquio, Gran Chimú, Departamento de La Libertad, 2019.

De igual manera descriptiva porque se basa en la indagación de información sobresaliente del contexto, así como la recolección de datos, propiedades y rasgos más notables y propositivos que permitirá elaborar un diseño de modelo asociativo. Como nos ilustra (Sampieri, 2010) quien señala que la investigación descriptiva (que representa, como mencionamos, un conjunto de procesos) es progresivo y probatorio. Cada fase antecede a la siguiente y no podemos “brincar o eludir” pasos, el orden es exacto aun cuando se puede redefinir alguna etapa. Inicia con una idea, que luego va acotándose y, una vez fijada, se derivan objetivos e interrogantes de investigación, se revisa la literatura y se forma un marco o una perspectiva teórica. De las preguntas se plantean hipótesis y determinan variables; se crea un plan para probarlas (diseño); se miden las variables en un contexto específico; se analizan las mediciones extraídas (con frecuencia empleando métodos estadísticos), y se instaura una serie de conclusiones en relación con la(s) hipótesis.

2.2. Población y muestra (Materiales, instrumentos y métodos)

(Sánchez, 2003) “Población o universo, conjunto de todos los casos que concuerdan con determinadas especificaciones”.

El universo del presente estudio comprende todos los 6564 pobladores dedicado a la agricultura comercial quienes cuentan con menos de 10 hectáreas, ubicado en la provincia de gran chimú, cascás, caserío tambo puquio en el año 2019. Según el Inei 2017.

(Sampieri, 2010) “determina que la muestra es un subgrupo de la población del cual se recolectan los datos y debe ser representativo de ésta”. Nuestra extracción de la muestra se realizará por medio de un estudio probabilístico, que comprende a un subgrupo de 95 habitantes en el que todos los componentes de ésta tienen la misma posibilidad de ser escogidos mediante una selección aleatoria.

$$n = \frac{NZ^2 * P * Q}{(N - 1) * E^2 + Z^2 * P * Q}$$

N= 6564 habitantes

E= 10%

Z= 95%

P= 50%

Q= 50%

n= 95 habitantes

De esta manera se obtiene un resultado de 94.6 traducido en 95 agricultores que pertenecerán a la muestra. Por lo tanto, la muestra finalmente será de 95 agricultores.

2.3. Técnicas e instrumentos de recolección y análisis de datos

Por medio de la encuesta de IEP-UC Davis Perú rural 2004, se pretende conocer las limitaciones respecto a la asociatividad en los pequeños agricultores en el caserío Tambo Puquio, Gran Chimú, departamento de La Libertad; asimismo, describir la situación productiva y comercial de los pequeños agricultores para su desarrollo.

De esta forma se utilizará distintas técnicas e instrumentos para el desarrollo de la investigación que serán detallados a continuación:

2.3.1. Técnicas:

Encuesta

Se elaborará un cuestionario cuya estructura pretenderá conocer la posición en que se encuentra la pequeña agricultura comercial en el caserío Tambo Puquio, en el departamento de La Libertad, acerca de:

- ✓ Experiencias en la agricultura
- ✓ Producción: Nivel y calidad
- ✓ Modelo asociativo y su aceptación

De esta manera, identificar las limitaciones de los agricultores que viven de la producción agrícola; para ello, se realizará encuestas a 95 productores que cuenten con menos de 10 hectáreas, cuyo propósito es la de identificar los cambios importantes en su actividad productiva (reducción del área agrícola o abandono de esta actividad). Donde se detallará los factores primordiales que limita la asociatividad para el desarrollo de la pequeña agricultura comercial. Tal como lo determina, (Sánchez, 2003), que la encuesta sea exclusiva de las ciencias sociales y sea parte de la premisa. Es que si queremos entender el comportamiento de las personas, lo mejor, más directo y más fácil es preguntarles directamente. Por lo tanto, este es un problema que requiere que un grupo importante de personas de la sociedad brinde información sobre el problema que se está estudiando, y luego a través del análisis cuantitativo para llegar a una conclusión correspondiente a los datos recolectados.

Focus Group

Asimismo, se desarrollará un focus group, dirigidos a los pequeños agricultores de la localidad de tambo Puquio, utilizando datos de la encuesta IEP-UCDavis Perú Rural, se procederá a seleccionar un grupo de agricultores, que tengan como máximo 10 hectáreas de cultivo sembrado.

De este modo se permitirá conversar y recopilar información de forma general acerca de los diferentes factores limitantes para el desarrollo de los pequeños agricultores en la provincia de Gran Chimú; asimismo, información necesaria para la elaboración del presente trabajo de investigación.

2.3.2. Instrumentos

Cuestionario

Se manejará como instrumento de recolección de datos un cuestionario orientado a los productores que cuentan con menos de 10 hectáreas. El cuestionario será de manera individual, asimismo, estará compuesto por 32 preguntas, determinados por 04 dimensiones tal como, manejo técnico-productivo del cultivo, articulación comercial, organización y sistemas de riego – energía. Este cuestionario ha sido adaptado de IEP- UCDavis, con una confiabilidad de 0.81% según la escala de Cronbach, Para lo que se le atribuirá un tiempo de 04 horas, en particular, durante los días donde los agricultores se encuentren en casa. Con la finalidad de recoger la información que será útil para la investigación, así como (Sampieri, 2010) nos ilustra que el cuestionario está destinado a conseguir respuestas a interrogantes elaboradas previamente, estas son consideradas como relevantes y/o significativas para la investigación sociodemográfica, la que se aplicará al universo o muestra, empleando un formulario al que puedan responder los individuos conforme las características

del trabajo. En otros términos, el cuestionario tiene finalidad de captar, conocer y comprender las opiniones, actitudes, valores y acciones de un grupo determinado de personas.

Guía Focus Group

Armstrong (2001), hace mención que la interacción propia de los grupos de discusión puede generar nuevas ideas o conexiones en base a comentarios que en un primer momento podrían parecer azarosos, y que pasarían desapercibidos en modelos cuantitativos de preguntas cerradas.

Para realizar el focus group se establecieron ubicaciones de fácil accesibilidad para los productores: En la loza principal y en uno de los locales de la comunidad; mantuvimos la base de nuestro cuestionario, así como una guía de focus group conformada por diez grupos, los cuales estarán integrados por diez agricultores, con una duración de 1 hora, teniendo como finalidad recabar información de cada uno de los grupos que compartan preguntas abiertas, de modo que se puedan conocer las diferentes opiniones de los agricultores. Para realizar la dinámica, se optará por organizar las actividades en tres fases. En la fase inicial, se informará un poco del proyecto de asociatividad y sus beneficios, posteriormente, en la fase dos hablaremos sobre los diferentes métodos de asociatividad y actividades para el desarrollo de esta, considerando la interacción y participación de los cultivadores; brindando sus ideas y sobre todo su compromiso respecto a la asociatividad, y finalmente, en la fase tres, se plasmará las ideas de los agricultores en una bitácora, y enfatizando el compromiso, así como, el agradecimiento a su predisposición.

2.4. Procedimiento

En esta misma localidad se contactara con actores clave para seleccionar las personas que se encuestaran a profundidad, de esta manera la primera técnica aplicada será la encuesta, a través de un cuestionario, asimismo incluiremos al representante del caserío Tambo Puquio, teniendo como prioridad explicar nuestro trabajo de investigación.

Mediante la aplicación de estas encuestas se busca cumplir uno de nuestros objetivos, que es Conocer la situación actual de las actividades agrícola de la pequeña agricultura comercial en el Caserío Tambo Puquio, asimismo, recopilar información primaria para conocer los problemas de asociatividad de la pequeña agricultura comercial del caserío. Posteriormente, identificar y detallar los factores limitantes de la asociatividad que ejercen determinados problemas y que se muestran en la estructura social, productiva, tecnológica, económica e institucional que influyen en el de desarrollo social y económico de la pequeña agricultura, obteniendo información objetiva a cerca de los factores limitantes que presenta la agricultura en la zona, ciertamente procederemos a realizar un recorrido por la zona de investigación para conocer el desarrollo de la agricultura y poder tener información primaria, finalmente, se procederá a realizar el focus group, donde describiremos la situación productiva y comercial de los pequeños agricultores para brindar una propuesta de asociatividad en el Caserío Tambo Puquio, a través del instrumento, guía de focus group, de esta manera poder extraer toda la información para consolidar nuestro trabajo de investigación. Asimismo, para la posterior investigación se aplicarán las técnicas de procesamiento y análisis de datos a través del programa estadístico SPSS versión 22, y Microsoft Excel versión 2013, que nos permita separar cada ítems y sobre todo obtener gráficos dinámico, de esta manera

poder organizarla para poder brindar una propuesta de asociatividad para los agricultores de Tambo Puquio, Cascas, así como, de obtener un mejorado procesamiento de los datos.

2.5. Aspectos Éticos

En el presente estudio se protegerá la identidad de cada uno de los sujetos de estudio y se tomará en cuenta las consideraciones éticas pertinentes, tales como veracidad, libre participación y confidencialidad de la información.

La información obtenida no será revelada ni divulgada para cualquier otro fin; protegiéndose la identidad de las personas que participan como informantes interesados en la investigación. , la responsabilidad en cuanto al cumplimiento de las normas y reglamentos del curso de proyecto de investigación, además el presente trabajo de investigación cumple con las normas APA reconociendo la contribución propia y de otros autores lo que hace confiable dicho trabajo. El análisis y los resultados son verdaderos, no fue alterada de ninguna forma, por el contrario, se buscó recopilar la información verídica y objetiva, es por ello que este trabajo de investigación cumple con los requerimientos correspondientes para este estudio.

2.6. Matriz de Operacionalización

Planteamiento del problema	Objetivo general	Objetivo específico	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones de la variable	Indicadores	Instrumentos	Población	Muestra	Diseño específico
<p>• ¿Cómo mejorar a través de la asociatividad el desarrollo económico de la pequeña agricultura comercial en el caserío Tambo Puquio, Gran Chimú, en el departamento de la libertad, 2019?</p>	<p>• Dar una propuesta de asociatividad para el desarrollo económico de la pequeña agricultura comercial en el caserío Tambo Puquio, Gran Chimú, departamento de la libertad, 2019.</p>	<p>• Conocer la situación actual de las actividades agrícola de la pequeña agricultura comercial en el Caserío Tambo Puquio, Gran Chimú, departamento de la Libertad, 2019.</p>	<p>Salomón, M. (2009), "la importancia de una política agraria para el desarrollo de las pequeñas agriculturas"</p>	<p>Para medir las limitaciones de la agricultura utilizaremos la técnica encuesta del IEP - UC Davis Perú rural.</p>	<p>MANEJO TECNICO - PRODUCTIVO DEL CULTIVO</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Prepara la tierra antes de la siembra. 2. Recursos para preparar el terreno. 3. Labores para la siembra. 4. Obtención de semilla para la siembra. 5. Tipo de abono que utiliza. 6. Obtiene de los abonos. 7. Mantenimiento de su cultivo. 8. Financiamiento del mantenimiento del cultivo. 9. Presencia de plagas o enfermedades 10. Prevención de la presencia de plagas o enfermedades en el cultivo. 11. Prevención de plagas? 12. Capacitación y orientación de un profesional sobre qué temas necesita que se le capacite y asistencia técnica. 	<p>Cuestionario y Guía focus group</p>	<p>Nuestra población comprende todos los pobladores del caserío tambo puquio dedicado a la agricultura comercial, ubicado en la provincia de gran chimú, 2019.</p>	<p>Comprende un subgrupo de 95 habitantes ubicado en el caserío Tambo Puquio, Gran Chimú, departamento La Libertad, 2019.</p>	<p>Diseño no experimental, transversal, descriptiva-propositiva</p>
		<p>• Identificar los factores limitantes de la asociatividad en la pequeña agricultura comercial en el Caserío Tambo Puquio, Gran Chimú, departamento de la Libertad, 2019.</p>	<p>Robles, H. (2016) la pequeña agricultura tiene una enorme importancia en la economía agropecuaria de los países. Como lo reporta el Censo Agrícola, Ganadero y Forestal 2007 que levantó el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (inegi)</p>		<p>ARTICULACIÓN COMERCIAL</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Venta de los productos que produce o cultiva. 2. Mercado a que dirige su producto. 3. fijación de los precios de venta. 4. Apoyo de instituciones públicas o privadas para vender sus productos. 5. Ha asistido alguna feria o exposición 6. Capacitaciones para vender su producto. 				
			<p>(Trivelli, Escobal, Revesz 2006). La actual situación de la pequeña agricultura comercial, caracterizada por producir básicamente para el autoconsumo y porque diversifica sus actividades para generar ingresos de subsistencia</p>		<p>ORGANIZACIÓN</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Asociación de productores. 2. Mejorar sus ingresos y su producción. 3. Reuniones para ver lo que van hacer. 4. disposición a formar parte de una asociación de productores. 5. Expectativas de una asociación. 6. confianza entre los agricultores de la zona. 				
		<p>• Describir la situación productiva y comercial de los pequeños agricultores para brindar una propuesta de asociatividad en el Caserío Tambo Puquio, Gran Chimú, departamento de la Libertad, 2019.</p>			<p>SISTEMAS DE RIEGO Y ENERGÍA</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Sistemas de riego que utiliza. (Lluvia, A gravedad, Aspersión, Goteo) 2. Junta de usuarios de agua. 3. Sistema de energía. 4. Tipo de energía Eléctrica 				

CAPÍTULO III. RESULTADOS

A continuación, se precisan los resultados obtenidos de acuerdo con la encuesta de campo llevada a cabo en el caserío Tambo Puquio de la provincia de Cascas que obtuvo como muestra de estudio a 95 productores quienes cuentan con menos de 10 hectáreas de la zona. De esta manera para un óptimo entendimiento, se cree oportuno estructurar por áreas las interrogantes planteadas, teniendo como resultado las siguientes 4 áreas: Manejo técnico – productivo; Articulación comercial; Organización; Sistemas de riego y energía.

A través de la propuesta de asociatividad se mejorará la calidad de vida de los pequeños agricultores, impulsándolos al comercio; asimismo, obtener apoyo a través del estado y empresas privadas para consolidar a la organización en el tiempo y lograr la sostenibilidad de la misma, obteniendo mejores ingresos y conocimientos claves en cuanto a las técnicas de cultivo y manejo de sus tierras.

La situación actual del caserío encontramos que los productores cuentan con un bajo nivel de instrucción, y esto es debido a que no cuentan con un centro de estudios superiores en la zona, el cual imposibilita que puedan continuar con su formación académica, no obstante existe un mayor porcentaje de productores que cuentan con parcelas propias mientras que el resto son alquilados. Además, cuentan con un comité de agua y energía. Dentro de los factores limitantes, se obtuvo que los productores no pueden acceder a préstamos financieros debido a desconocimiento para trabajar con este sector y por la falta de garantía, puesto que la mayoría no cuenta con título de propiedad; asimismo, la falta de apoyo de entidades públicas y privadas, el cual conlleva a que un poco porcentaje de los agricultores asistan a ferias. En su totalidad, ninguno pertenece a alguna asociación.

En lo que concierne a la situación comercial – productiva en el caserío Tambo Puquio, el mercado al que dirigen sus productos mayormente es a nivel regional (Hermelinda, mayorista). Asimismo, preparan la tierra antes de la siembra, utilizando principalmente abono químico el cual es adquirido en empresas comercializadoras.

3.1 Información General

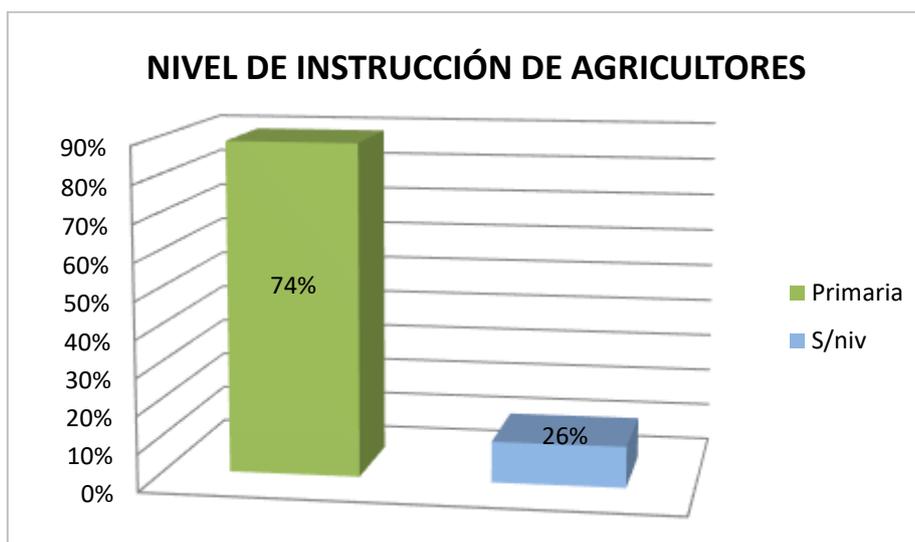


Figura 1. Nivel de instrucción de agricultores

Fuente: En base a las encuestas realizadas

Elaborado por: Los autores

Tabla 1. Nivel de Instrucción de agricultores

Nivel de estudios	%
Primaria	74%
S/ niv	26%

En el Caserío Tambo Puquio, el 26% de la muestra no posee algún nivel de instrucción, mientras que el 74% restante si cuenta con instrucción primaria. El deficiente nivel de educación que refiere en este caso la educación técnica y superior evidencia que son muy pocas las personas quienes optan por continuar con su formación educativa; a causa de que la gran barrera que deben superar es no contar con un centro de estudios superiores en su zona, puesto que para poder continuar los estudios secundarios es necesario viajar hasta la provincia de cascas, o establecerse en la ciudad más próxima, que sería la ciudad de Trujillo. Asimismo, la carencia de recursos económicos les imposibilita migrar a otros sitios para seguir desarrollándose.

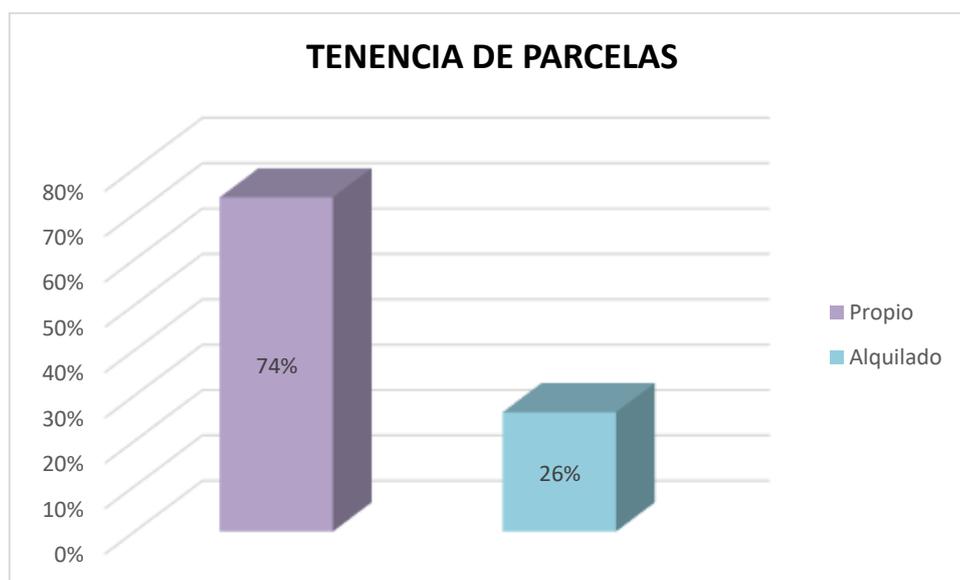


Figura 2. Posesión de tierras de cultivo

Fuente: En base a las encuestas realizadas

Elaborado por: Los autores

Tabla 2. Posesión de tierras de cultivo

Tenencia de parcelas	%
Propio	74%
Alquilado	26%

Con lo que concierne a la tenencia de tierras se obtuvo que el 74% de los agricultores encuestados siembran o cultivan en parcelas propias, aunque sólo un grupo de agricultores laboran en parcelas alquiladas representando a un 26% del total.

3.2 Manejo Técnico - Productivo



Figura 3. Preparación del terreno

Fuente: En base a las encuestas realizadas

Elaborado por: Los autores

Tabla 3. Preparación del terreno

Prepara la tierra antes de la siembra	%
Si	100%
No	0%

A través de este grafico podemos mostrar que el 100% de los encuestados concuerdan acerca de la preparación anticipada del terreno a sembrar y entre los trabajos efectuados más comunes se hallan la limpieza del terreno y el arado con yunta.

¿Qué recursos se necesita para preparar el terreno?

El total de los encuestados hicieron mención que requieren de recursos humanos, es decir la mano de obra para llevar a cabo los trabajos en el campo, asimismo, necesitan de herramientas, y recursos económicos para la compra de insumos, siendo en algunos casos para el pago de los peones.

¿Qué labores realiza para la siembra?

Para la siembra se realizan diversas labores, conforme los productos que se cultivan en las zonas, y acorde al objeto de esta investigación son: hoyado, la surca, regado de semilla y estaqueado, ciertamente están sujetas al tipo de cultivo.

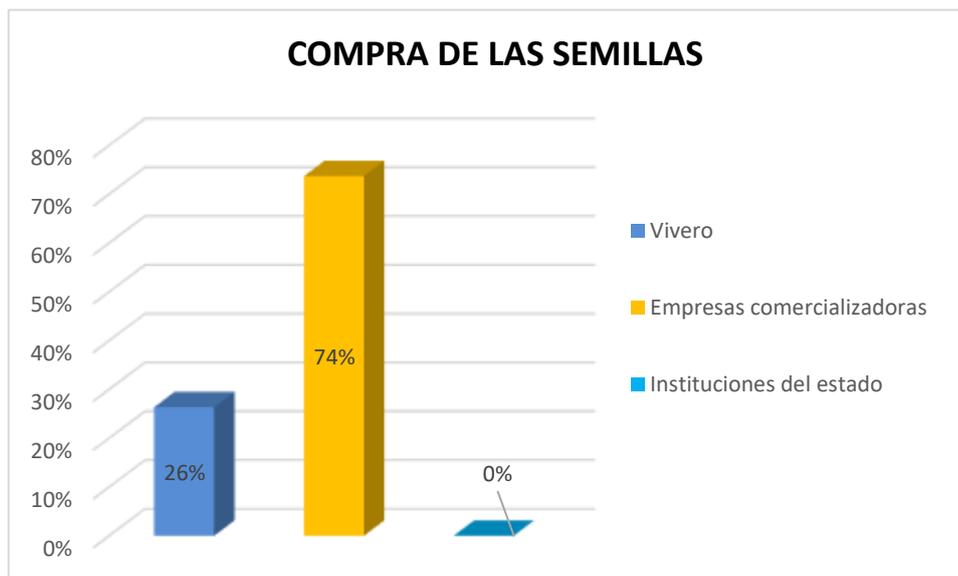


Figura 4. Lugar de donde obtienen las semillas

Fuente: En base a las encuestas realizadas

Elaborado por: Los autores

Tabla 4. Compra de semillas

Lugar de donde obtienen las semillas	%
Vivero	26%
Empresas comercializadoras	74%
Instituciones del estado	0%

Podemos visualizar que las semillas para la siembra un 74% indicaron que las adquieren a través de empresas comercializadoras, entre tanto sólo un 26% respondió que las consiguen mediante viveros.

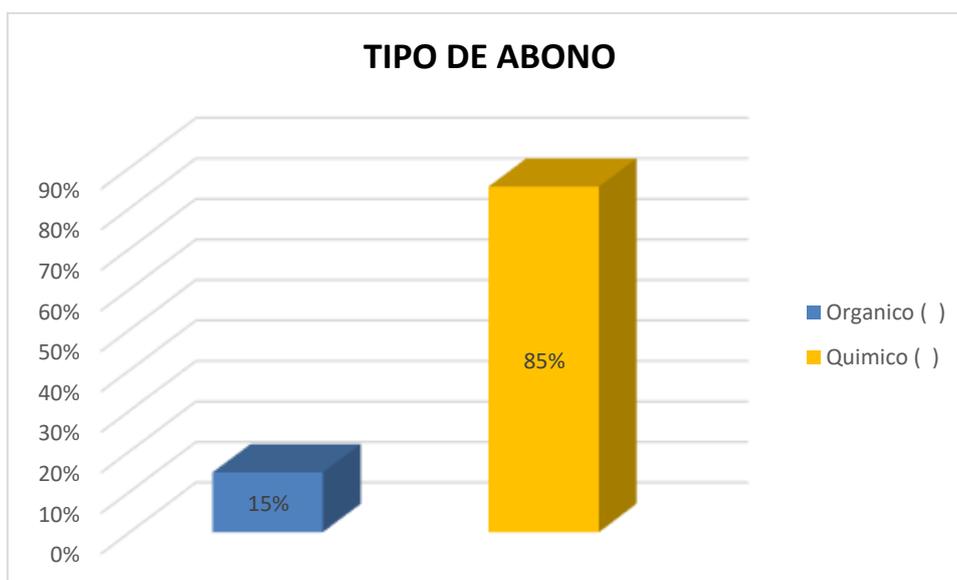


Figura 5. Tipo de abono

Fuente: En base a las encuestas realizadas

Elaborado por: Los autores

Tabla 5. Tipo de abono

Tipo de bono a utilizar	%
Orgánico	15%
Químico	85%

La información recopilada nos indica que existe un 85% de los productores encuestados quienes emplean abonos de composición química para sus cultivos, y un 15% emplea abonos orgánicos. Puesto que la mayoría desconoce la elaboración de abono orgánico.

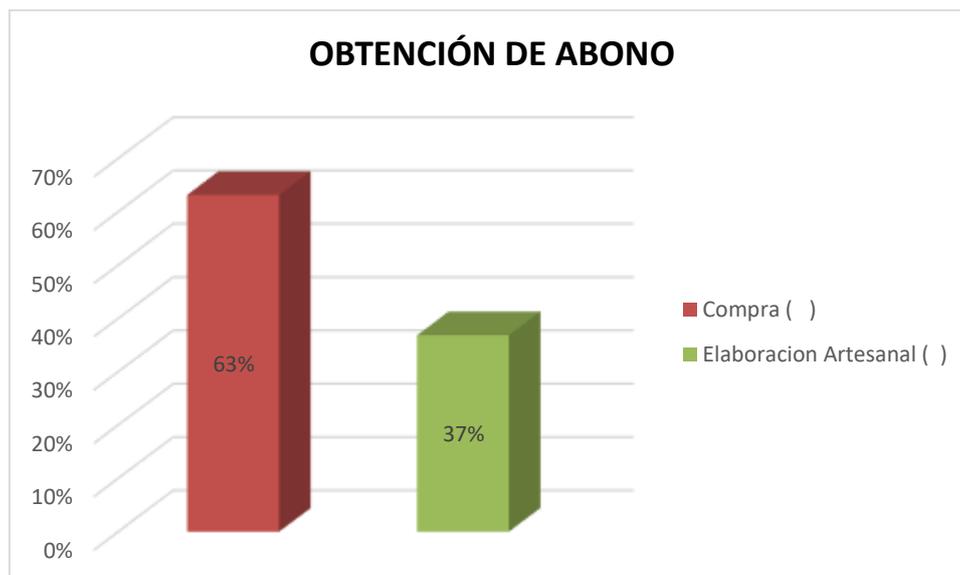


Figura 6. Obtención de abono

Fuente: En base a las encuestas realizadas

Elaborado por: Los autores

Tabla 6. Obtención de abono

Obtención de abono	%
Compra	63%
Elaboración Artesanal	37%

La forma más frecuente para adquirir los productos en mención es a través de la compra (63%), y una cierta cantidad de pobladores encuestados lo preparan de forma artesanal, significando un 37% del total, puesto que en muchas ocasiones aprovechan la tenencia y cría de animales para extraer el guano, especialmente el de vacas, gallinas y cuyes.

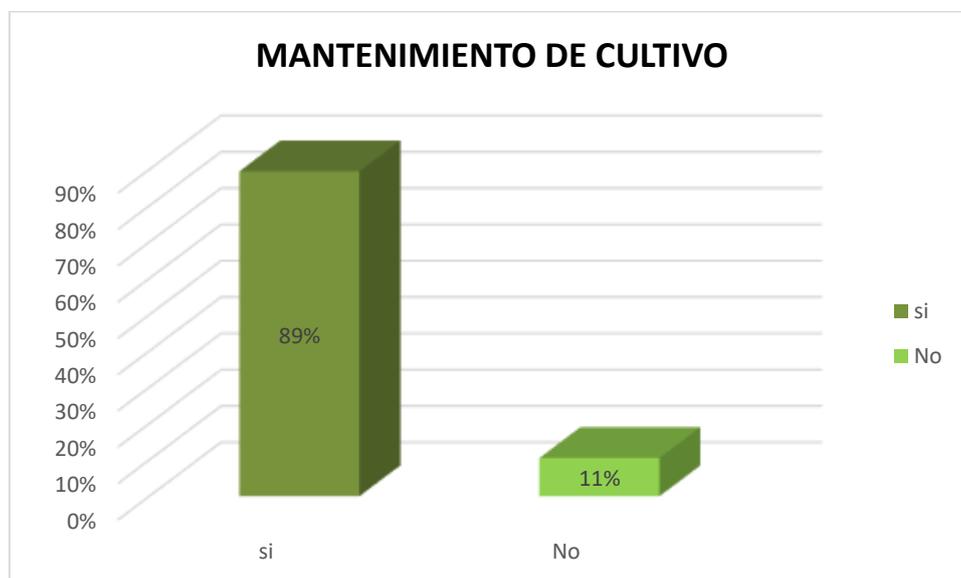


Figura 7. Mantenimiento de cultivo

Fuente: En base a las encuestas realizadas

Elaborado por: Los autores

Tabla 7. Mantenimiento de cultivo

Se realiza mantenimiento al cultivo	%
Si	89%
No	11%

Con relación al mantenimiento del cultivo, se obtuvo que el 89% realizan el mantenimiento de sus parcelas, representando casi la totalidad de la muestra que cuentan con parcelas, asimismo un 11% no realiza mantenimiento de su cultivo debido a los costos de mano de obra.

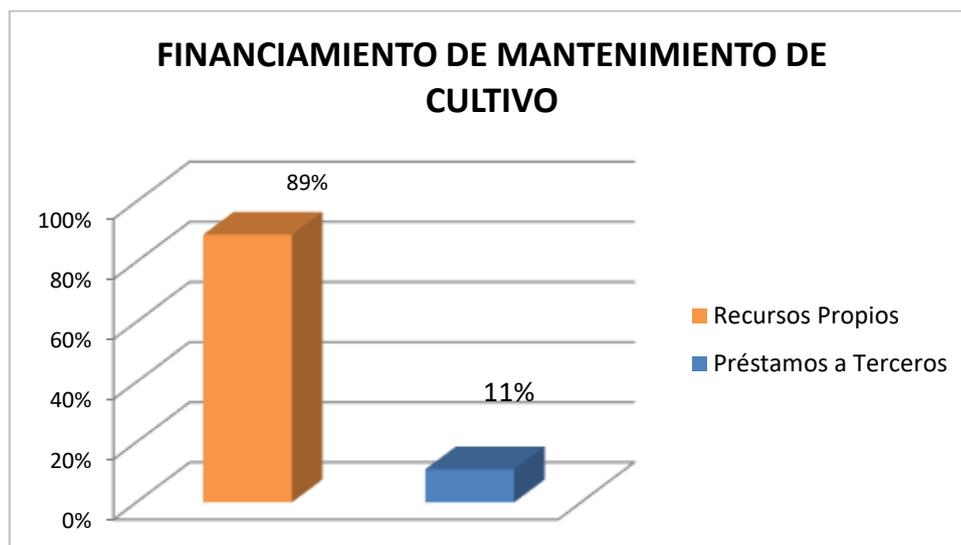


Figura 8. Financiamiento de mantenimiento de cultivo

Fuente: En base a las encuestas realizadas

Elaborado por: Los autores

Tabla 8. Financiamiento de mantenimiento de cultivo

Financiamiento del mantenimiento de cultivo	%
Recursos Propios	89%
Préstamo de terceros	11%

Según los datos obtenidos, se determinó que un 89% de los productores encuestados disponen de recursos propios como parte del financiamiento de mantenimiento de cultivo, lo que de alguna forma limita la inversión en sus terrenos. Por otro lado, el 11% lo realiza a través de préstamos a terceros.

Tal como se muestra, los financiamientos por medio de entidades bancarias están en segundo plano para los agricultores, debido al desconocimiento para trabajar con este sector y por su falta de garantía, pues la mayoría de terrenos no poseen títulos de propiedad, lo que conlleva a que no puedan acceder a préstamos financieros.

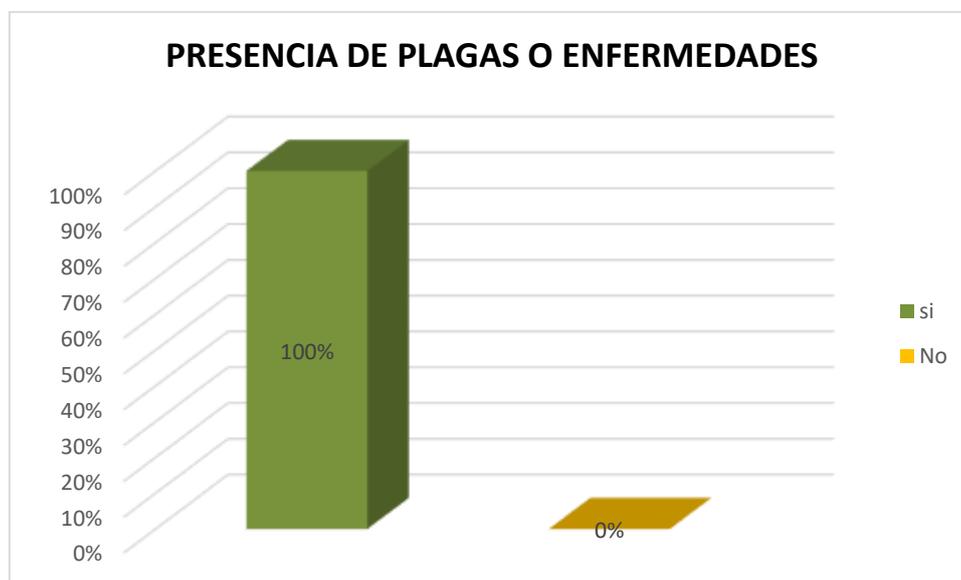


Figura 9. Presencia de plagas o enfermedades
Fuente: En base a las encuestas realizadas
Elaborado por: Los autores

Tabla 9. Presencia de plagas o enfermedades

Presencia de plagas o enfermedades	%
Si	100%
No	0%

Lo que respecta a plagas, se obtiene que un 100% indicó tenerlas en sus cultivos, nos mencionaron que las plagas principalmente afectan los cultivos de uva y maíz.

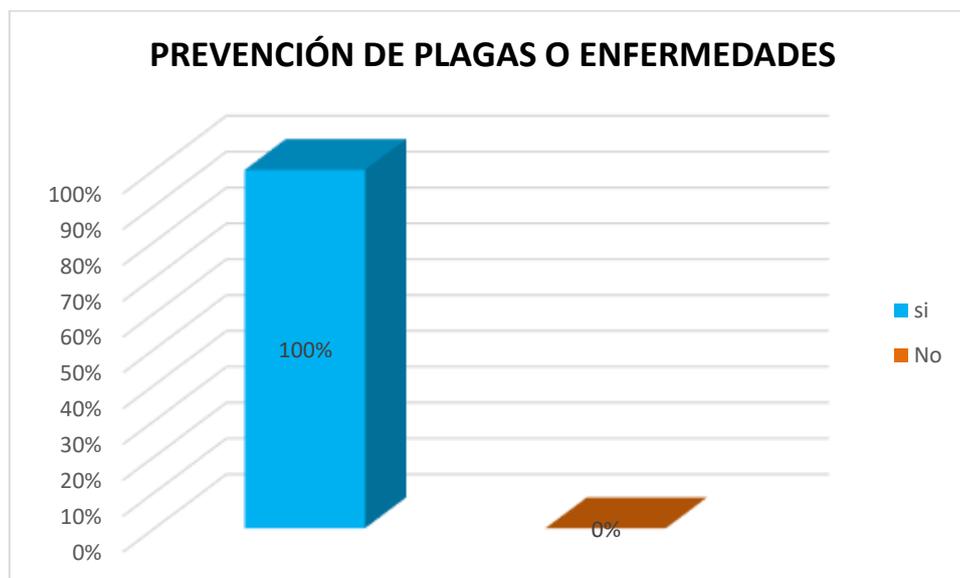


Figura 10. Prevención de plagas o enfermedades

Fuente: En base a las encuestas realizadas

Elaborado por: Los autores

Tabla 10. Prevención de plagas o enfermedades

Prevención de presencia de plagas o enfermedades	%
Si	100%
No	0%

De acuerdo a la prevención de las plagas, un 100% la aplica, ya sea mediante control biológico o químico; cabe mencionar que los controles que se realizan aún son incipientes mientras que el debido a que desconocen las acciones a realizar y no saben cómo combatirlo.

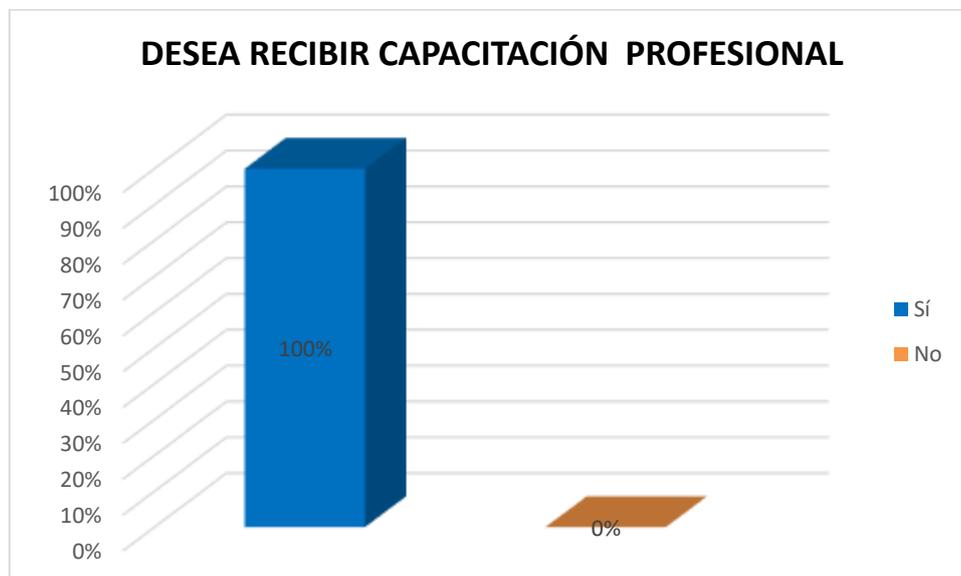


Figura 11. Desea recibir capacitación profesional

Fuente: En base a las encuestas realizadas

Elaborado por: Los autores

Tabla 11. Desea recibir capacitación profesional

Desea ser capacitado por un profesional	%
Si	100%
No	0%

El 100% de los agricultores que poseen cultivos, bajo la encuesta expresaron su deseo de recibir capacitación de profesionales que brindan apoyo y orientan sobre la producción de cultivos y cuestiones técnicas.

Tabla 12. Temas que necesitan ser capacitados

Orden de prioridad	%
1. Eliminar o prevenir plagas	26%
2. Mejorar la calidad del producto	24%
3. Aumentar rendimiento de producción	11%
4. Conocer sobre producción orgánica	26%
5. Conocer sobre manejo de pesticidas	13%

Considerando los datos extraídos de la encuesta, los productores esperarían recibir de manera sustancial los temas indicados en el cuadro (Tabla 12). La gran mayoría de personas tiende a priorizar el problema de la eliminación y prevención de plagas, así como la comprensión de la producción orgánica, porque piensan que es la base para otros trabajos, porque no ayudara en otros temas si no se tiene una cultura saludable, sin factores negativos.

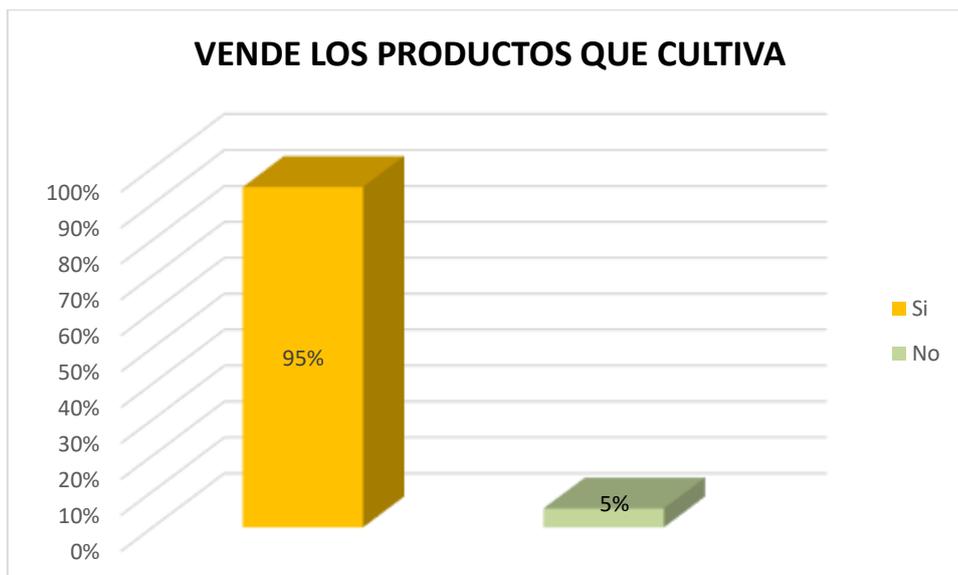


Figura 12. Vende los productos que cultiva

Fuente: En base a las encuestas realizadas

Elaborado por: Los autores

Tabla 13. Vende los productos que cultiva

Vende los productos que cultiva	%
Si	95%
No	5%

Según los resultados, un gran porcentaje de la muestra (95%) se orienta en vender sus productos, la mayoría a nivel regional; no obstante, cabe resaltar que también hay un pequeño número de entrevistados (5%) que oferta su producción al mercado local, debido a que les resulta más rentable distribuirlo al mercado local por los bajos precios que ofrecen los compradores, incluyendo el aprovechamiento de participar en ferias comunales con el propósito de hacer trueques con otras personas del país o de otras aldeas.

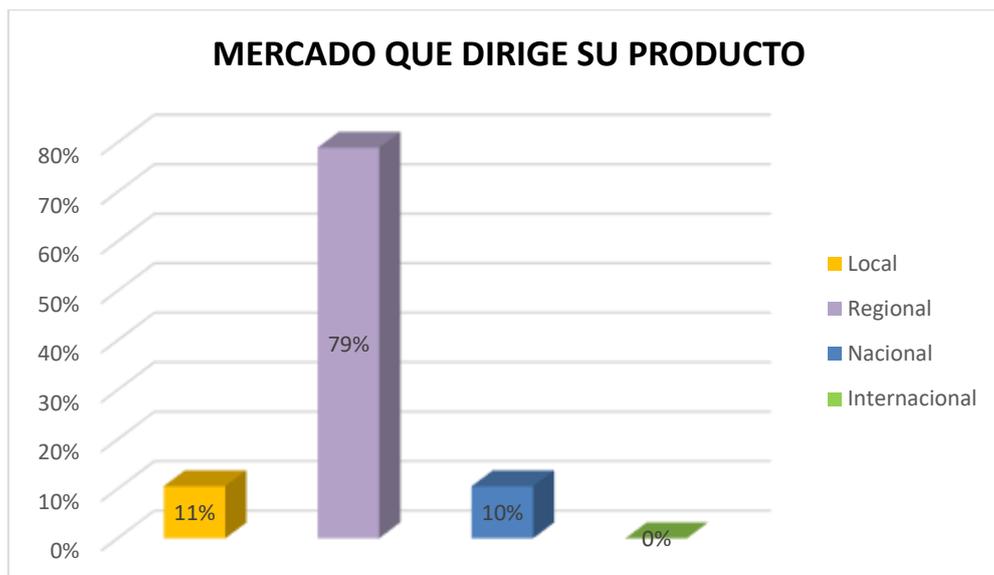


Figura 13. Vende los productos que cultiva

Fuente: En base a las encuestas realizadas

Elaborado por: Los autores

Tabla 14. Mercado que dirige su producto

Mercado que se dirige	%
Local	11%
Regional	79%
Nacional	10%
Internacional	0%

Dentro de lo que podemos resaltar el 79% de los productores encuestados envían sus productos a mercados regionales como la Hermelinda y mayorista en la ciudad de Trujillo, puesto que el acceso está cerca del centro poblado, que representa el 10% del país, asimismo, el 11% restante proviene de personas que envían productos al mercado local.

¿Cómo se fijan los precios de venta?

Ante este tema no resuelto, la mayoría de los productores alegan que los intermediarios fijan unilateralmente los precios de venta y utilizan las deficiencias de la comercialización y las asociaciones de pequeños agricultores rurales para obtener precios preferenciales para ellos.

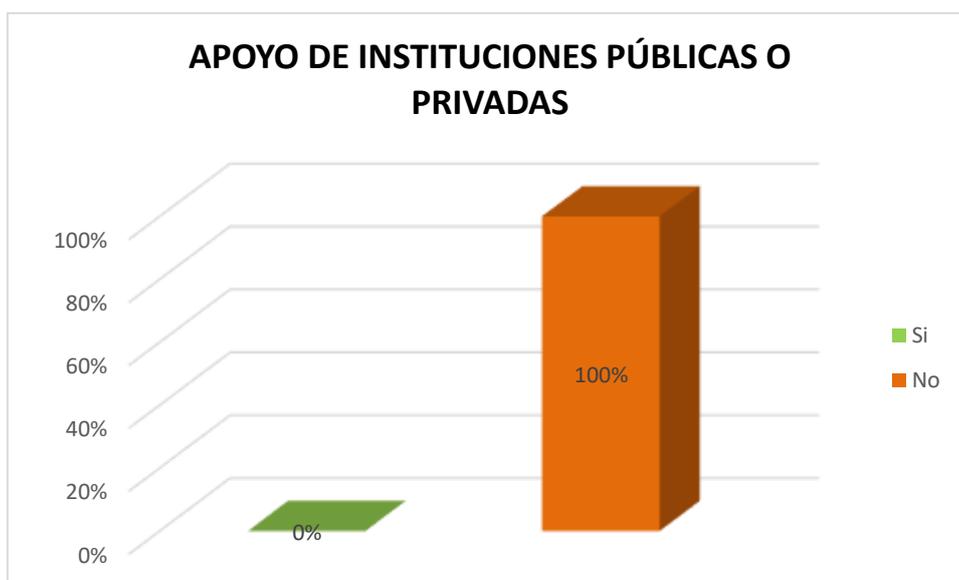


Figura 14. Apoyo de instituciones públicas o privadas

Fuente: En base a las encuestas realizadas

Elaborado por: Los autores

Tabla 15. Apoyo de instituciones públicas o privadas

Apoyo de instituciones públicas o privadas	%
Si	0%
No	100%

Asimismo, aproximadamente el 100% de la población indica que nunca ha recibido ningún tipo de ayuda u orientación comercial por parte del estado o de entidades privadas.

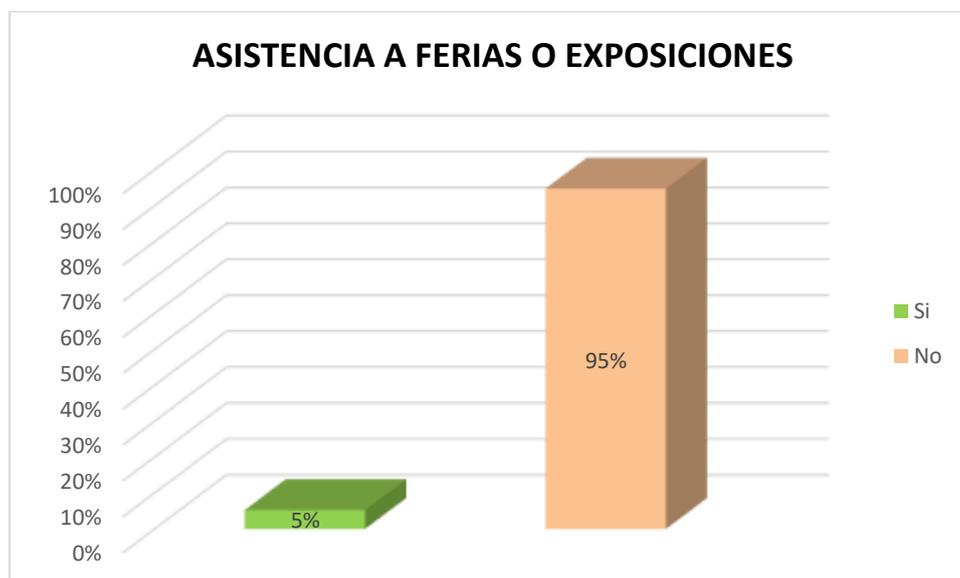


Figura 15. Asistencia a ferias o exposiciones

Fuente: En base a las encuestas realizadas

Elaborado por: Los autores

Tabla 16. Asistencia a ferias o exposiciones

Asistencia a ferias o exposiciones	%
Si	5%
No	95%

En cuanto a la participación en exposiciones o exhibiciones de productos, solo el 5% de las personas dijeron haber participado en un evento de esta escala, mientras que el 95% de las personas dijeron que no participaron por diversos motivos, entre ellos la lejanía de los centros densamente poblados, la escasa distribución de estos eventos en sus comunidades y los limitados recursos económicos que les asignan.



Figura 16. Capacitaciones para vender el producto

Fuente: En base a las encuestas realizadas

Elaborado por: Los autores

Tabla 17. Capacitaciones para vender el producto

Capacitaciones en venta	%
Si	100%
No	0%

Se puede observar que el 100% de las personas están a favor de recibir capacitación para mejorar la comercialización de sus productos, y de esta manera poder optimizar sus ingresos económicos, sobre todo si bien carecen de una integración comercial. Conociendo los beneficios que trae las actividades comerciales, aseguran mejorar con lo respecta; confianza y falta de experiencia en los beneficios que se les pueden aportar.

3.3 Organización

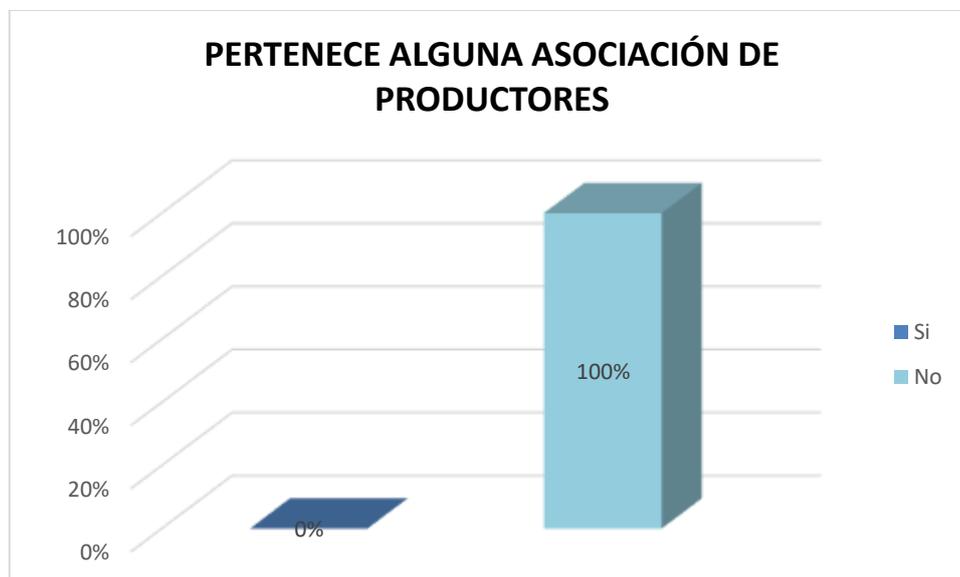


Figura 17. Pertenece alguna asociación de productores

Fuente: En base a las encuestas realizadas

Elaborado por: Los autores

Tabla 18. Pertenece alguna asociación de productores

Pertenece alguna asociación de productores	%
Si	0%
No	100%

De acuerdo a esta pregunta, el 100% de los agricultores participantes manifestaron que no pertenecen a una asociación de agricultores, empero, de ejecutarse un proyecto de manera concientizada y organizada, si consideran que sería beneficioso y sobre todo ventajoso, para mejorar sus productos y sus herramientas de trabajo.

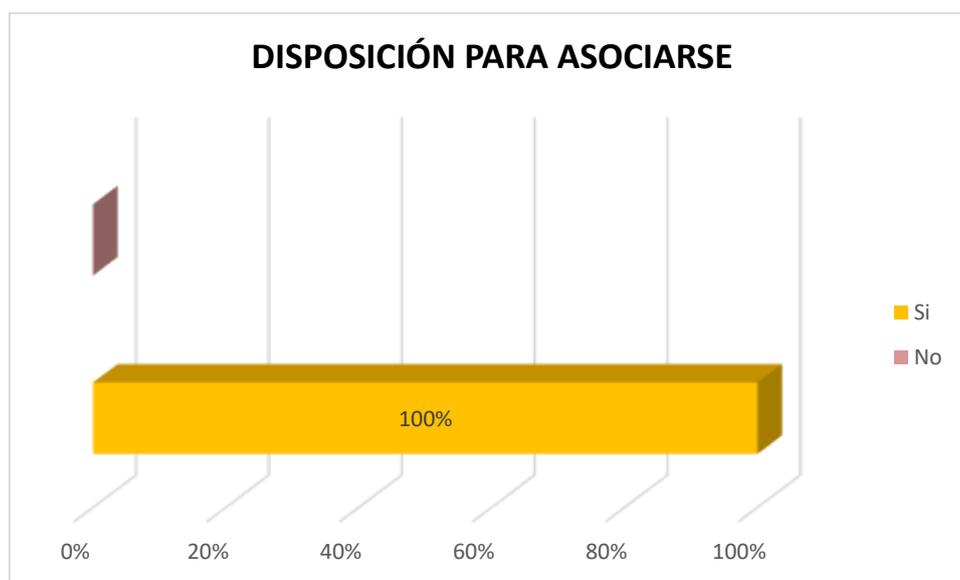


Figura 18. Disposición para asociarse
Fuente: En base a las encuestas realizadas
Elaborado por: Los autores

Tabla 19. Disposición para asociarse

Disposición para asociarse	%
Si	100%
No	0%

Entre los agricultores encuestados, el 100% de los productores se posicionarán como parte de la asociación, esperan obtener de ellos asesoría técnica y profesional, y esperan tener un mejor acceso al mercado de capitales y aumentar las ganancias a través de una mejor gestión de la empresa. Finalmente esperan organizarse para la apertura de cadenas de valor, nuevos mercados y trabajar de manera organizada.

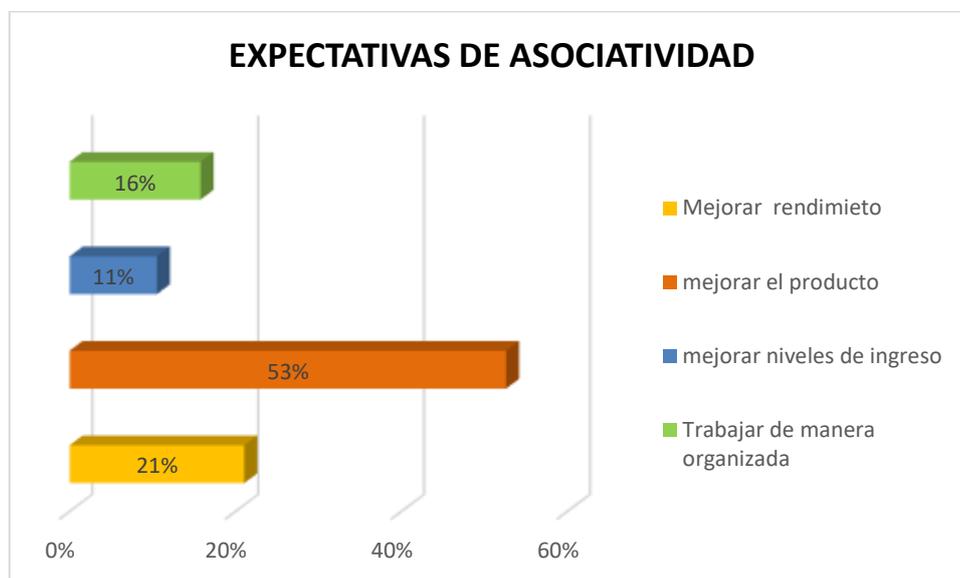


Figura 19. Expectativas de asociatividad
Fuente: En base a las encuestas realizadas
Elaborado por: Los autores

Tabla 20. Expectativas de asociatividad

Expectativas de asociatividad	%
Mejorar el rendimiento	21%
Mejorar el producto	53%
Mejorar niveles de ingreso	11%
Trabajar de manera organizada	16%

Según la encuesta, mencionaron que esperan mejorar como prioridad debido al desarrollo de la asociación de agricultores, fundamental en el rendimiento, (21%) en el producto (53%) e ingresos (11%), además señalaron esperar obtener mejoras en el producto, a medida que se brinde capacitación y asistencia técnica para mejorar la calidad, también esperan trabajar de manera organizada (16%) para obtener un mayor poder de negociación y obtener beneficios a través de negociaciones a gran escala.

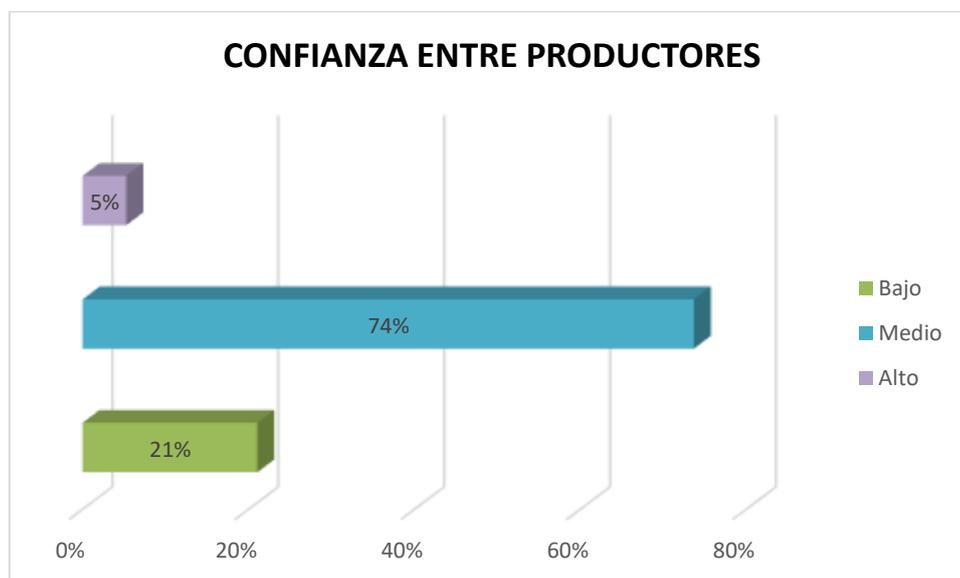


Figura 20. Confianza entre productores
Fuente: En base a las encuestas realizadas
Elaborado por: Los autores

Tabla 21. Confianza entre productores

Confianza entre productores	%
Bajo	21%
Medio	74%
Alto	5%

Los estudios seleccionados muestran que la confianza entre los productores del caserío Tambo Puquio es moderada (74%) lo que generalmente se debe a los altos lazos familiares en la misma aldea.

3.1 Sistemas de riego y energía

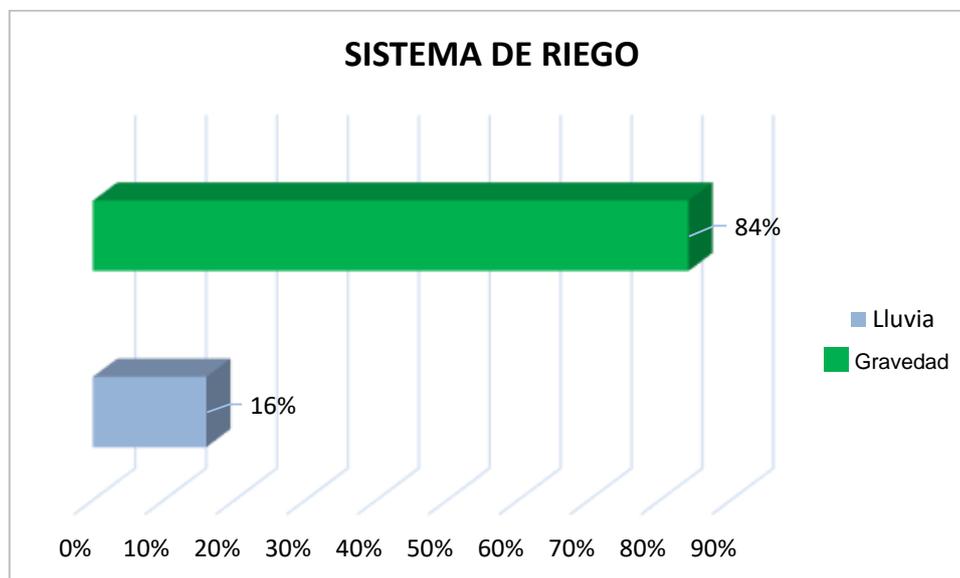


Figura 21. Sistema de riego que utiliza

Fuente: En base a las encuestas realizadas

Elaborado por: Los autores

Tabla 22. Sistemas de riego

Sistemas de riego a utilizar	%
Lluvia	16%
Gravedad	84%
Goteo	0%
Aspersión	0%

El resultado obtenido nos muestra que el 84% de encuestados realiza un riego es a gravedad, trasladando a través de pequeños canales el agua proveniente de las lluvias hacia sus predios, asimismo solo un 16% a través de lluvias, no cuenta con una junta de agua en su localidad.



Figura 22. Comité de usuarios de agua
Fuente: En base a las encuestas realizadas
Elaborado por: Los autores

Tabla 23. Existe comité de agua

Existe comité de agua	%
Si	100%
No	0%

El 100% de participantes cuenta con un comité de beneficiarios de agua en su localidad. Cada jefe de cultivo es quien supervisa el sistema de riego que usa, que es principalmente por gravedad.



Figura 23. Cuenta con Energía
Fuente: En base a las encuestas realizadas
Elaborado por: Los autores

Tabla 24. Cuenta con energía

Cuenta con energía	%
Si	100%
No	0%

Contamos con el 100% que manifestó tener su propio sistema de energía, que utiliza focos LED para la iluminación, así como, en algunos pueblos se pueden ver postes de luz y tendidos eléctricos.

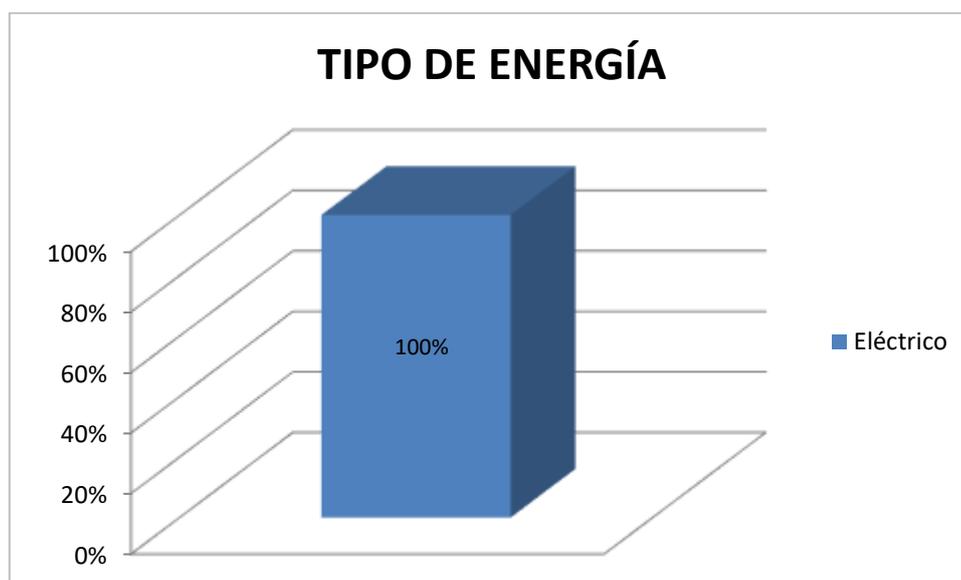


Figura 24. Tipo de energía

Fuente: En base a las encuestas realizadas

Elaborado por: Los autores

Tabla 25. Tipo de energía

Tipo de energía	%
Eléctrica	100%
Solar	0%
Motor	0%

Durante la encuesta, el 100% de las personas confirmaron que usaban electricidad, pero pudimos determinar que el sistema eléctrico de la casa rara vez ilumina, por lo general, rara vez la usan para cargar teléfonos móviles u otros dispositivos de pequeña magnitud.

CAPITULO IV. PROPUESTA

Luego de analizar el caserío de Tambo Puquio, que pertenece a la provincia de Cascas, identificamos algunas áreas frágiles, que son las áreas que molestaron a la zona y obstaculizan su desarrollo, a raíz de este resultado nos enfocamos en direcciones específicas y en base a ello, desarrollar estrategias y acciones para potenciar los aspectos positivos y reducir los negativos.

La propuesta realizada a través del trabajo actual tiene como objetivo proponer un plan relacionado con el desarrollo económico de la pequeña agricultura comercial en el caserío Tambo puquio, Gran Chimú. Enfocándose en el trabajo organizado, donde los agricultores socios pueden cultivar sus capacidades personales y tener la visión empresarial necesaria para una gestión eficaz, que les permita fortalecer el comercio de diversos productos estrella en la región, reflejándose en el desarrollo económico y social debido a la mejora significativamente de la calidad de vida de los miembros de la organización, lo que puede tener un efecto multiplicador, por lo que no solo a sus compañeros sino que también puede llegar a todos los vecinos.

Esta propuesta tendrá una duración de setenta y cinco meses, dividida en seis fases, donde se detallan las actividades para concretar el plan de asociatividad en la pequeña agricultura, a través de un cronograma de acciones. (Ver tabla N° 02), el proceso estará dirigido por el presidente de la asociación actual, el señor Eladio Martínez.

El objetivo de esta propuesta es la de usar como herramienta de desarrollo en el sector agrícola del caserío Tambo Puquio, específicamente en lo que respecta al cultivo de uva y palta, para lo cual se deben implementar una gestión empresarial que permita la estandarización de su producto y calidad, asimismo la de buscar apoyo a través del estado y empresas privadas para consolidar a la organización en el tiempo y lograr la sostenibilidad de la misma.

Para llevar a cabo el proyecto se requiere un presupuesto de S/1090.00 nuevos soles, en cual será distribuido para cubrir los costos de las tres primeras fases, como: las charlas de sensibilización, conformación general y charlas de empresas modelos.

Tabla 26. Cronograma del Plan de Asociación

CRONOGRAMA DEL PLAN DE ASOCIACIÓN												
FASES	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SET	OCT	NOV	DIC
FASE I: Promoción y selección	Charlas de sensibilización											
FASE II: Consolidación Institucional		Consolidación Institucional										
FASE III: Creación de lazos de confianza			Creación de lazos de confianza									
FASE IV: Plan/Proyecto piloto						Plan/Proyecto Piloto						
FASE V: Planeamiento estratégico								Planeamiento estratégico				
FASE VI: Gestión y ejecución de P.E												Gestión y ejecución de P.E

4.1 Propuesta de asociatividad:

A través de una búsqueda bibliográfica verificada, es posible descubrir el método de vinculación de la red de producción para proponer el programa de apoyo a las Micro y Pequeñas agriculturas. IEPUCDavis Perú Rural 2004 y Flores L (2013) la cual se aprovechó como punto inicial para presentar su propia elección, en la que se modifican, omiten e incluyen determinadas etapas según los casos de éxito de la investigación y la bibliografía analizada. La propuesta final se divide en 6 etapas, que prepararán para la gestión exitosa.

Fase I: Promoción y selección (1 mes):

A través del diálogo de sensibilización, los pequeños productores comprometidos con la cooperación deben ser identificados localmente, con el objetivo de obtener beneficios económicos y sociales de manera unificada.

Los potenciales beneficiarios deben cumplir con ciertos criterios, como la capacidad e interés de invertir energía y dinero en su proceso de mejora, para que también cuenten con condiciones documentadas y formalizadas que puedan ser gestionadas dentro del marco legal vigente.

A partir de este interés, el grupo está entrando en un proceso de autoselección, en el que solo los pequeños productores interesados en mejorar y trabajar para ello. Además, en esta etapa se considerará la elaboración de los datos personales de cada miembro con el fin de identificar a futuros líderes que actuarán como catalizadores entre las entidades responsables de la asociación y los productores

Tabla 27. FASE I: Promoción y selección

Detalle	Costo/Día	Total
Charlas de sensibilización		
Ponente	S/ 50.00	S/ 200.00
Brochure	100 UN	S/ 90.00
Otro (registro)		S/ 30.00
Gasto total		S/ 320.00

Fase II: Consolidación Institucional (1 mes)

Una vez seleccionados los potenciales participantes y determinado el proceso de asociación, se procederá a estandarizar las normas legales de la organización de productores. Para ello, se debe iniciar el proceso de integración del sistema para que todos los ideales y esperanzas se unan por medio un representante legítimo.

En la segunda etapa, eventualmente contaremos con una junta directiva, responsable de orientar todas las actividades de la asociación para lograr el desarrollo sustentable de sus miembros y las metas de desarrollo del grupo, y tener un impacto positivo en su entorno. El comité debe tratar de estar formado por participantes que fueron identificados como líderes de equipo en la primera etapa y brindar información adecuada para estas funciones.

La importancia de esta etapa es de suma relevancia, pues en este caso particular, se dará inicio el registro de la "Asociación de Productores del Caserío de Tambo Puquio" y su inscripción en Registros Públicos como persona jurídica.

Tabla 28. FASE II: Consolidación Institucional

Detalle	Total
Conformación legal	
Trámites para formalización	S/ 120.00
Gasto Total	S/ 120.00

Fase III: Creación de lazos de confianza (4 meses):

Esta etapa tiene como objetivo generar confianza entre los productores socios y, lo más importante, deben visualizar las ventajas de trabajar como asociación y poder utilizarlo. Con esto como objetivo final, estas actividades deben ser promovidas en otras actividades (por ejemplo, diálogo y / o diálogo entre agencias modelo) y actividades de amistad entre miembros. También es importante determinar un objetivo común basado en la fuerza del grupo en esta etapa, que guiará todo el proceso.

En torno a este objetivo, la asociación debe desarrollar un plan de mejora, que es un documento clave, en el que se detallarán las acciones necesarias para lograr el objetivo común, y se especificará el responsable, plazos, recursos e indicadores de cumplimiento y fuentes de financiación.

Tabla 29. FASE III: Creación de lazos de confianza

Detalle	Costo/Día	Total
Charlas de empresas modelos		
Ponentes de Cámara de Comercio	S/100.00	S/ 300.00
Expertos en manejo de campo	S/100.00	S/ 300.00
Otros (plan de mejora)		S/ 50.00
Gasto total		S/ 650.00

Fase IV: Plan/Proyecto Piloto (6 meses):

Una vez que los miembros de la asociación han ganado un cierto grado de confianza, se requiere un proyecto piloto, que será planificado y ejecutado por toda la asociación en su conjunto. La idea es que la nueva asociación asuma el reto inicial de gestionar un pequeño plan desde el principio que aportará experiencia, formación y motivación a todos los asociados. Dado que el proyecto está en sus inicios, debe requerir una pequeña inversión y generar beneficios tangibles (ingresos, costos y productividad) en el corto plazo para consolidar la confianza basada en los resultados. A medida que aumenta la cohesión, también debe crecer la formalización de acuerdos. Por lo tanto, se espera que la asociación implemente un fondo de ahorro común antes del piloto, que se incrementará periódicamente en sus reuniones y reconocerá las donaciones de todos los miembros.

El contenido anterior es fundamental porque tiene como objetivo satisfacer las necesidades de cada socio para la propiedad de la organización, lo que a su vez los impulsará a asumir mayores compromisos. De esta manera aumentará su interés y promoverá la sostenibilidad de la nueva asociación.

Tabla 30. FASE IV: Plan/Proyecto Piloto

Detalle	Costo/6meses	Total
<i>Proyecto piloto</i>		
<i>Elaboración del vino</i>	<i>X</i>	<i>x</i>
<i>Fondo de ahorro común</i>	<i>10%</i>	<i>10%</i>

Fase V: Planeamiento estratégico (3 meses):

Con la confianza establecida, la asociación puede comenzar su proceso de planificación estratégica. Para llegar a esta etapa, la organización debe iniciar el plan de mejora para implementar los cambios necesarios. El compromiso y dedicación en esta etapa es mayor, por lo que es necesario analizar en profundidad la problemática y sus potencialidades internas y ambientales, para aceptar los objetivos comunes a largo plazo y permitir a la asociación mejorar significativamente su competitividad.

Fase VI: Gestión y ejecución de P.E (5 años):

En la etapa final, la asociación inicia operaciones con la implementación del plan estratégico implementado en la etapa anterior. En muchos casos, este es el inicio oficial de una nueva empresa. Para lograr este objetivo, la organización debe asignar responsabilidades internamente a través de un proceso de autorización auxiliar. Ha llegado el momento de que la alta dirección del consejo de administración se centre en profesionalizar la jerarquía, buscando integrar en sus equipos profesionales con perfiles de gerente de negocio para que la nueva empresa pueda operar de forma independiente y sostenible.

CAPÍTULO V. DISCUSIÓN

La discusión de los resultados señalados en el capítulo anterior se valida teniendo en cuenta las metas establecidas, el cual serán evaluadas en base a encuestas y preocupaciones grupales, y cada sugerencia será reconocida o rechazada de alguna manera. Se puede observar que las estrategias individuales de los pequeños productores son limitadas. Según Algalobo y Pusse (2017), nos ilustra a través de su tesis de investigación, “asociatividad. Como estrategia de desarrollo para la exportación de limones delicados de la región de Olmos”, concluye que el tema relacionado es uno de los puntos clave para desarrollar la competitividad para lograr las economías de escala requeridas, que pueden reducir significativamente los costos y generar poder de negociación frente a los clientes. Luego de observar el desarrollo social del área de estudio, cabe señalar que las declaraciones de Algalobo y Pusse lograron reflejar fielmente la situación en el caserío de Tambo Puquio, donde los vecinos tienen ciertas dificultades para establecer contacto, cabe señalar que la agencia intermediaria fija unilateralmente el precio de venta, y esta utiliza a su vez las deficiencias de la comercialización de los pequeños productores para obtener sus propios precios preferenciales y poder de negociación con los clientes. De igual manera Quillahuman y Carasas (2015), nos da a conocer que los pequeños productores de hortalizas del distrito de San Jerónimo, se encuentran en diferentes comunidades, ante ello según el Plan de Desarrollo Concertado del distrito de San Jerónimo, se determinó que los productores no recibieron la capacitación adecuada sobre el cultivo de su tierra, reiterando que la mayoría de las personas sembraban de manera manual y no técnica. Además, no contaban con un equipo fuerte, trabajaban de manera independiente, siendo solo tres productores teniendo una visión a pequeña escala, por ende la calidad de su producto era inferior a la de su competencia. De igual forma, al comparar estos enunciados con los resultados observados en Tambo Puquio Caserío se obtiene que

los agricultores realizan sus cultivos de forma manual, puesto que el factor que influye es la falta de asociatividad para conseguir financiamiento, a causa de que desconocen cómo trabaja este sector y la falta de garantía por no contar con título de propiedad. Se puede observar que las entidades bancarias no participaron en ninguna actividad de financiamiento, esto se debió a la falta de conocimiento demográfico para colaborar con el departamento y, en cierta medida, a que no contaban con las garantías necesarias para sustentar préstamos,

Zárate (2005), en su tesis de licenciatura titulada: “Diagnóstico del eslabón productivo de la cadena de mango de Lambayeque y propuesta de acción para incrementar su competitividad” Está comprometido con la determinación de las condiciones de la cadena productiva del mango, y se centra en el análisis de los eslabones productivos entre 2004 y 2000, así como las condiciones de venta, mercado y financiamiento. Como sugerencia recomienda realizar trabajos de gestión empresarial con los pequeños productores para formar asociaciones que puedan manejar mayor volumen y mejorar precios en las empresas exportadoras.

Después de la determinación de la cadena de producción comercial en el caserío Tambo Puquio, se puede decir que la declaración de Zárate se reflejó en las respuestas de los agricultores encuestados. Los residentes del caserío venden sus productos directamente al mercado regional, por ejemplo, como la Hermelinda y mayoristas en la ciudad de Trujillo, esto se debe a que tiene acceso inmediato a centros densamente poblados, y representa el 79%, el 11% restante proviene de quienes utilizan productos para el mercado local. El punto de quiebre en la cadena es que operan de forma independiente sin ningún tipo de coordinación entre ellos, lo que no les permite mejorar la calidad del producto y asegurar que los beneficios de todos los actores estén totalmente distribuidos, lo que siempre los coloca en una situación de desventaja, porque no comprenden el poder de negociación de

tratar con otros eslabones de la cadena. Zárate mencionó que generalmente es posible beneficiar a otros participantes de la cadena y a las empresas involucradas.

Teniendo en cuenta la situación anterior, es necesario señalar que en la cadena productiva del estudio de casos exitosos, como señaló el autor, sí es necesario prestar atención al grado de compromiso con la función que desempeña cada eslabón. Puesto que está relacionado con agregar valor al producto, logrando así un alto nivel de competitividad en toda la cadena.

Trivelli, Escobal, Revesz (2006) La agricultura es una actividad riesgosa y, por tanto, los riesgos inherentes a la producción agrícola (sobre todo los asociados con el clima) son fuente de frecuente preocupación. Pero estos no son los únicos eventos que pueden aparecer de manera inesperada y afectar la producción agropecuaria y la economía del hogar.

Según la encuesta realizada en el caserío, los agricultores de Tambo Puquio mostraron un sentimiento de desconfianza, y los vecinos tienen ciertas dificultades para establecer contacto con personas ajenas a la familia, así como, los eventos inesperados por el clima. Esta situación última suele ser más grave. Puesto que puede perjudicar los ingresos de los agricultores, respecto a la falta de agua. Incluso algunos cambian de productos sembrados con el fin de contrarrestar el evento presentado. Por lo que es difícil llevar a cabo un trabajo de asociación hasta cierto punto.

A pesar de esto, los productores afirman que si trabajan de manera seria y organizada, creen que mejorar los productos y las herramientas de trabajo puede ser muy útil y beneficioso. Como mencionan los autores Trivelli, Escobal y Revesz, creemos que el principal problema que se debe resolver en este momento es delinear la política de desarrollo agrícola y rural, que se convertirá en una opción segura para las familias que integran pequeños negocios agrícolas.

CAPÍTULO VI. CONCLUSIONES

OE1: Conocer la situación actual de las actividades agrícola de la pequeña agricultura comercial en el Caserío Tambo Puquio, Gran Chimú, departamento de La Libertad, 2019.

- La realización de un trabajo organizado en numerosas actividades de producción puede beneficiarse al aprovechar las oportunidades ambientales, aumentar la producción y la productividad, optimizar el acceso a la tecnología, los procesos y la financiación de los productos, al tiempo que se comparten riesgos, costos y beneficios.
- Con base en la información obtenida de las encuestas, se puede determinar Caserío Tambo Puquio, un 74% (Figura 02) de los agricultores siembra o cultiva en parcelas propias, hectáreas dedicadas a la producción de diversos cultivos (uva, paltas, maracuyá, yuca, arroz entre otros) en donde sólo un grupo de agricultores trabaja en parcelas alquiladas y estos representan un 26% del total. Además podemos resaltar el 79% (Figura 13) de los productores encuestados dirigen sus productos a mercados regionales como la Hermelinda y mayorista en la ciudad de Trujillo, debido a que es el acceso inmediato a sus centros poblados, lo realiza de forma individual por lo que carece de un alto nivel del poder de negociación quedando expuesto a las condiciones de venta determinadas por el acopiador, y un 11% a nivel nacional; en tanto que el 11% restante es de los que destinan sus productos a mercados locales. Asimismo, el 91% de los productores poseen de 0 a 5 hectáreas, lo que demuestra la baja producción que aportan al mercado regional y local, además, el 74% (Figura 1) cuenta con instrucción primaria y el 26% de la muestra no cuentan con nivel de instrucción alguno, lo que señala un bajo conocimiento técnico en el manejo de los cultivos, a pesar de ello, el caserío Tambo Puquio cuenta

con los factores edáficos (suelos, agua, clima) adecuados para la producción de los diversos cultivos;

OE2: Identificar los factores limitantes de la asociatividad en la pequeña agricultura comercial en el Caserío Tambo Puquio, Gran Chimú, departamento de la Libertad, 2019.

- Asimismo, se determinó también que el insuficiente apoyo del estado en temas de charlas y capacitaciones repercuten en el progreso de esta actividad productiva. Puesto que podemos observar en las encuestas realizadas, destaca el hecho que alrededor del 100% (figura 11) de la población haya manifestaron su deseo de contar con capacitación a cargo de un profesional que pueda apoyarlos en el tema productivo y técnico del manejo de sus cultivos.
- Otro principio determinante es el tema de financiamiento, donde el 89% de productores obtienen de recurso propios, es decir de ahorros o de las ventas realizadas durante la cosecha,; además el 11% (figura 08) recurre a préstamos a terceros, como se sabe estos poseen una tazas de interés muy alta, los productores mencionan que para ellos es muy dificultoso poder acceder a un crédito porque no cuentan con los requisitos establecidos por las diferentes entidades financieras y/o bancarias.

OE3: Describir la situación productiva y comercial de los pequeños agricultores para brindar una propuesta de asociatividad en el Caserío Tambo Puquio, Gran Chimú, departamento de la Libertad, 2019.

- En cuanto al tema asociativo, el 100% de los entrevistados (Figura 12) manifestó no pertenecer a la asociación de agricultores, lo que se relaciona con la desconfianza, el individualismo, la irresponsabilidad y la falta de cooperación, lo que frena el desarrollo de las actividades agrícolas; sin embargo, aún existen 100% (Figura 16)

productores dispuestos a ser parte del modelo de asociatividad.

- De igual forma, por el lado organizativo, se señaló que era necesario fortalecer institucionalmente las asociaciones de productores de diferentes sectores o comunidades, y establecer una red de acceso a las instituciones nacionales de manera más formal, de esta manera se dé a conocer la necesidad no de uno sino de un grupo de pobladores del distrito. Ante esto, solo el 53% (Figura 17) de los agricultores mostró interés en mejorar los productos, de igual manera esperan trabajar de manera organizada para ganar mayor poder de negociación y obtener beneficios a través de negociaciones a gran escala.
- En cuanto a los indicadores de producción, es bien sabido que se dedican a la agricultura de subsistencia, y todos buscan la manera de obtener los recursos necesarios para su proceso productivo, lo que se traduce en altos costos, bajos rendimientos y niveles de negociación poco convenientes que le permitan un mejor bienestar para ellos y su familia.
- Hay un comité de usuarios de agua en el área local. La mayoría de las parcelas se encuentran en secano, susceptibles a la erosión pluvial, y cada propietario es responsable de asegurar el sistema de riego que utiliza, situación que en raras ocasiones lo realizan a través de gravedad.

REFERENCIAS

Maletta, H (2017). La pequeña agricultura familiar en el Perú Una tipología micro regionalizada. Documento de Investigación, Perú. Recuperado de: <https://drive.google.com/drive/folders/191uVcJ0tZ1jJjirBG8geSJzq8Ww3-JV>

Berlanga, (2016). La pequeña agricultura campesina y familiar: construyendo una propuesta desde la sociedad. Documento de investigación. México.

Hruska, A (2013). Agricultura familiar y acceso a los mercados. Documento de investigación. Panamá

Nieto, V; García, D Rosales, D (2011). Agricultura comercial, tradicional y vulnerabilidad en campesinos. Documento de investigación. México. Recuperado de: <https://drive.google.com/drive/folders/191uVcJ0tZ1jJjirBG8geSJzq8Ww3-JV>

Trivelli, C Escobal, J Revesz, B (2006). Pequeña agricultura comercial: dinámica y retos en el Perú. Documento de investigación. Valencia

Tapella. E(2004). Reformas estructurales en Argentina y su impacto sobre la pequeña agricultura. ¿Nuevas ruralidades, nuevas políticas? Documento de investigación. Argentina

Bautista, J Juárez, J (2008). Agricultura y pluriactividad de los pequeños productores de agave en la región del mezcal, Oaxaca. Documento de investigación. México.

Bejarano, J (2000). Una política comercial, de transición para la agricultura. Documento de investigación. Colombia.

Garza, R (2016). Actividades productivas y vida cotidiana de jóvenes que permanecen en comunidades indígenas de Chiapas o que han migrado al medio urbano. Documento de investigación. México. Recuperado de: <https://drive.google.com/drive/folders/191uVcJ0tZ1jJjirBG8geSJzq8Ww3-JV>

Rebal, N (2011). Entre agricultura comercial y la soberanía alimentaria: los retos del campesinado en la sierra ecuatoriana. Documento de investigación .Ecuador

Yparraguirre, Mego (2018) La planeación estratégica de la Municipalidad Provincial Gran Chimú y su contribución en la situación financiera de la Asociación de Productores y Exportadores Vitivinícolas Cascas- 2017. Documento de investigación .Perú

Diaz, R (2010). Huellas destructivas de la agricultura comercial en el paisaje del Valle del Cauca. Documento de investigación .Colombia

Rodríguez, A Sierra, A (2013). Procesos de aprendizaje y modernización productiva en el agro del noroeste de México: Los casos de la agricultura comercial de la Costa de Hermosillo, Sonora y la agricultura orgánica de la zona sur de Baja California. Documento de investigación. México

Sarmiento, E (2007). Financiamiento para la agricultura comercial de Sinaloa. Documento de investigación. México

ANEXOS

ANEXO n.º 1. Mapa de la provincia de Gran chimú – Lucma (Tambo Puquio)



ANEXO n.º 2: Instrumento de recolección de datos

ENCUESTA

la presente encuesta tiene el objetivo de identificar la manera en como se realiza la actividad agrícola en el caserío Tambo Puquio, y de servir de fuente de información para realizar un diagnóstico que ayudara a lanzar una propuesta de mejora para esta actividad

DATOS GENERALES					
Nombre del entrevistado/a	Santiago Martínez Vargas			DNI	80243709
Poblado o caserío	Santiago Tambo Puquio				
Nivel de instrucción	Primaria <input checked="" type="checkbox"/>	Secundaria ()	Técnico ()	Superior ()	S/ niv ()
Tus parcelas son	Propio <input checked="" type="checkbox"/>	Alquilado ()			

MANEJO TÉCNICO - PRODUCTIVO DEL CULTIVO				
Prepara la tierra antes de la siembra	si () <input checked="" type="checkbox"/>	No ()		
Si la respuesta es Si, continúe con la siguiente.				
¿Qué recursos necesita para preparar el terreno?	ABONO GRANOS de CLORURO UNA			
¿Qué labores realiza para la siembra?				
¿Cómo obtiene la semilla para siembra?	Vivero ()	Empresas comercializadoras <input checked="" type="checkbox"/>	Instituciones del estado ()	
¿Que tipo de abono utiliza?	Orgánico <input checked="" type="checkbox"/>	Químico ()		
¿Cómo obtienes los abonos?	Compra <input checked="" type="checkbox"/>	Elaboración Artesanal ()		
¿Hace mantenimiento de su cultivo?	si <input checked="" type="checkbox"/>	No ()		
¿Cómo financia el mantenimiento de su cultivo?	Recursos propios <input checked="" type="checkbox"/>	Préstamo de terceros	Entidades financieras () ONG's ()	
tiene presencia de plagas o enfermedades	si <input checked="" type="checkbox"/>	No ()		
¿Previene Ud. la presencia de plagas o enfermedades en su cultivo?	si <input checked="" type="checkbox"/>	No ()		
si la respuesta es Si, continúe				
¿Cómo hace la prevención de plagas?	Control Biológico ()	Control Orgánico ()	Control Químico <input checked="" type="checkbox"/>	
Le gustaría recibir más capacitación y orientación de un profesional	Si <input checked="" type="checkbox"/>	No ()		
sobre que temas necesita que se le capacite y asistencia técnica?	CONTROL DE PLAGAS			

ARTICULACIÓN COMERCIAL				
¿Vende los productos que produce o cultiva?	Si () <input checked="" type="checkbox"/>	No ()		
¿A qué mercado dirige su producto?	Local ()	Regional <input checked="" type="checkbox"/>	Nacional ()	Internacional ()
¿Cómo se fijan los precios de venta?	COMPRADORES LO FIDAN			
¿Alguna vez ha recibido apoyo de instituciones públicas o privadas para vender sus productos?	Si ()	Cuántas veces	No <input checked="" type="checkbox"/>	
¿Ha asistido alguna feria o exposición?	Si ()	No <input checked="" type="checkbox"/>		
¿Estaría dispuesto a recibir capacitaciones para vender su producto?	Si <input checked="" type="checkbox"/>	No ()		

ORGANIZACIÓN				
¿Forma parte de alguna asociación de productores?	Si ()	Nombre de la asociación	No <input checked="" type="checkbox"/>	
Si respondió Si, pase a las siguientes				
El formar parte de la asociación le ha ayudado a mejorar sus ingresos y su producción	Si ()	No ()		
dentro de las asociaciones a la que Ud pertenece ¿ se reúnen para ver lo que van hacer?	Si ()	No ()		
¿Se han logrado cambios?	Si ()	No ()		
Mencione qué cambios se han logrado				

¿Estas dispuesto a formar parte de una asociación de productores?	Si ()	No () <input checked="" type="checkbox"/>		
¿Qué esperas o esperarías de tu asociación?	Mejorar rendimiento <input checked="" type="checkbox"/>	mejorar el producto () <input checked="" type="checkbox"/>	mejorar niveles de ingreso (<input checked="" type="checkbox"/>)	Trabajar de manera organizada <input checked="" type="checkbox"/>
¿Qué nivel de confianza sientes que existe entre los agricultores de la zona?	Bajo <input checked="" type="checkbox"/>	Medio ()	Alto ()	
SISTEMAS DE RIEGO Y ENERGÍA				
¿Cuáles son los sistemas de riego que utiliza?	Lluvia, A gravedad, <i>Aspersión, Goteo</i>			
¿Existe en la zona una junta de usuarios de agua?	Si () <input checked="" type="checkbox"/>	No ()		
¿Cuenta con sistema de energía?	Si <input checked="" type="checkbox"/>	No ()		
Tipo de energía: Eléctrica	Eléctrica <input checked="" type="checkbox"/>	Solar ()	Motor ()	

ANEXO n.º 3: Encuestas realizadas en el caserío Tambo Puquio



ANEXO n.º 4: Agricultor del Caserío tambo Puquio



ANEXO n.º 5: Visita al Caserío Tambo Puquio



ANEXO n.º 6: Agricultor del Caserío Tambo Puquio



ANEXO n.º 7: Visita al Caserío Tambo Puquio



ANEXO n.º 8: Conociendo los cultivos del caserío Tambo Puquio



ANEXO n.º 9: Visitando el caserío Tambo Puquio

