

UNIVERSIDAD CATÓLICA SANTO TORIBIO DE MOGROVEJO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS



**Potencial de asociatividad de los pequeños productores de papa del centro
poblado Nueva Esperanza del distrito de Cumba, Amazonas**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO DE
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

AUTOR

Wilian Antonio Villalobos Saucedo

ASESOR

Diogenes Jesus Diaz Rios

<https://orcid.org/0000-0002-0955-7994>

Chiclayo, 2024

Potencial de asociatividad de los pequeños productores de papa del centro poblado Nueva Esperanza del distrito de Cumba, Amazonas

PRESENTADA POR

Wilian Antonio Villalobos Saucedo

A la Facultad de Ciencias Empresariales de la
Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo
para optar el título de

LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

APROBADA POR

Yesenia Aylen Serruto Perea

PRESIDENTE

Linda Marita Cruz Pupuche
SECRETARIO

Diogenes Jesus Diaz Rios
VOCAL

Dedicatoria

Agradecer infinitamente día tras día a Dios quien nos permite seguir adelante. A mis padres, hermanas y esposa, vinculo de motivación en mi vida cuyo amor incondicional, apoyo y comprensión han permanecido conmigo a lo largo de la vida brindándome siempre palabras de aliento en los momentos difíciles

Agradecimiento

En primer lugar, doy gracias al Señor por haberme dado la vida llena de bendiciones, con amor y sabiduría suficiente para continuar con mis labores diarias. expresar mi profunda gratitud a mis padres por su esfuerzo de protegerme en la vida y hacerme buena persona, por el sacrificio, paciencia de la que fueron testigos todos estos años. Gracias a mis hermanos que han sido nuestros leales y fieles amigos, que con su apoyo incondicional me guiaron a seguir adelante. También agradecer especialmente a mi asesor de la presente investigación, quien, con su conocimiento y guía, orientó el adelanto de esta investigación de principio a final.

Wilian

Potencial De Asociatividad De Los Pequeños Productores De Papa Del Centro Poblado Nueva Esperanza Del Distrito De Cumba - Amazonas

INFORME DE ORIGINALIDAD



FUENTES PRIMARIAS

1	repositorio.uss.edu.pe Fuente de Internet	3%
2	hdl.handle.net Fuente de Internet	3%
3	tesis.usat.edu.pe Fuente de Internet	2%
4	www.coursehero.com Fuente de Internet	1%
5	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	1%
6	repositorio.usil.edu.pe Fuente de Internet	1%
7	docplayer.es Fuente de Internet	1%
8	repositorio.ucsg.edu.ec Fuente de Internet	1%

Índice

Resumen	6
Abstract	7
Introducción	8
Revisión de literatura	10
Materiales Y Métodos	19
Tipo de investigación.....	19
Diseño de la investigación	19
Técnicas de recolección de datos	19
Operacionalización De Variable	20
Resultados y Discusión	21
Conclusiones	28
Recomendaciones	29
Referencias	31
Anexos	35

Resumen

La asociatividad empresarial es una estrategia para enfrentar los mercados competitivos. El presente trabajo de investigación ha tenido como finalidad, Analizar el potencial de asociatividad de un grupo de 20 productores de papa del centro poblado Nueva Esperanza del distrito de Cumba, Amazonas; mediante el método de enfoque cualitativo de tipo aplicado con un nivel exploratorio y diseño no experimental, con el apoyo de una entrevista aplicada a agricultores, en relación a la variable potencial asociativa. Para la obtención de información de campo y recolección de datos se utilizó la entrevista mediante el instrumento de cuestionario y se utilizó la herramienta Excel para el análisis de información. Así mismo, en cuanto al potencial de asociatividad de los pequeños productores de papa, se llegó a la conclusión, que la gran mayoría de agricultores entrevistados presentan un gran nivel de potencial asociativo, indicando que existe buena disponibilidad para una posible asociatividad en un trabajo más colaborativo donde no existe limitaciones que impide la posible asociatividad de los productores de papa, pues, existe buen nivel de confianza, trabajo en equipo, y comparten experiencias obtenidas mediante su producción, por otro lado, cuentan buenas condiciones de negociación ya que lo realizan ellos mismos, por otro lado, mencionar que cuentan con potencial de financiamiento ya que cuentan con garantías, recursos propios. Finalmente, los agricultores están dispuestos a recibir asistencia técnica, capacitación u orientación profesional para mejorar su producción y así obtener mayores ingresos.

Palabras claves: potencial, asociatividad, capacidades

Abstract

Business associativity is a strategy to face competitive markets. The purpose of this research work was to analyze the potential for associativity of a group of 20 potato producers from the Nueva Esperanza Population Center in the district of Cumba – Amazonas, using a qualitative approach method of applied type with an exploratory level. and non-experimental design, with the support of an interview applied to farmers, in relation to the potential associative variable. To obtain field information, the data collection technique was used: the interview using the questionnaire instrument and the Excel tool was used for information analysis. On the other hand, regarding the associative potential of small potato producers, it was concluded that the vast majority of farmers interviewed present a high level of associative potential, indicating that there is good availability for possible associativity in a job. more collaborative where there are no limitations that prevent the possible associativity of potato producers, since there is a good level of trust, teamwork, and they share experiences obtained through their production, on the other hand, they have good negotiation conditions since they do it They themselves, on the other hand, mention that they have financing potential since they have guarantees and their own resources. Finally, farmers are willing to receive technical assistance, training or professional guidance to improve their production and thus obtain higher incomes.

Keywords: potential, associativity, capabilities

Introducción

La Organización de las Naciones Unidas (ONU) declaró el 2008, Año mundial de la papa, considerando a este tubérculo como uno de los cultivos más importantes del Perú, y también uno de los cultivos más importantes para la economía nacional, aportando aproximadamente el 11% del PBI agrícola nacional y consumo per cápita anual de 89 kg/habitante, mostrando un área de siembra de papa por año es de 330 000 hectáreas, y una producción anual de 5.3 millones de toneladas, superando las necesidades alimenticias de una población de más de 32 millones de personas. En la sierra la producción de papa es de 320 mil 977 toneladas, con un rendimiento promedio de 16.1 toneladas por hectárea, ocupando el cuarto puesto dentro de los alimentos básicos en la dieta de la población mundial. El cultivo de papa a nivel nacional, es realizado por 711,313 familias repartidas por todo el país, ha generado más de 110 mil puestos de trabajo, principalmente familias rurales y urbanas. (MINAGRI, 2022)

Cumba, se encuentra ubicado en el sur de la región de Amazonas, donde los productores son residentes de comunidades campesinas a alturas ubicados entre los 2800 y 3500 msnm. En este distrito, la papa es mirado como un producto primordial para el consumo diario y consumo sustituto de otros productos domésticos. Este distrito comprende más de 50 agricultores de diversas variedades de papa y su rendimiento es más de 10000 kg/hectárea.

El problema existente en este distrito, es que los agricultores desconocen los costos y precios reales al producir este tubérculo, el cual no obtiene las ganancias esperadas, por el bajo rendimiento de productividad de papa por hectárea, la baja calidad del producto debido al limitado apoyo técnico, el cual conlleva una producción y comercialización ineficiente por parte de los productores, permitiendo el mayor beneficio de los intermediarios, debido a que no hay una gestión empresarial de los agricultores. Por lo tanto, una posible asociatividad surge como un mecanismo de cooperación entre individuos, organizaciones o empresas que deciden unirse voluntariamente para lograr un objetivo común. Este proceso implica no solo el intercambio de productos y servicios, sino también el intercambio de conocimientos y experiencias basados en la confianza de los participantes

Una alternativa de solución al problema de la producción de papa es la asociatividad, ya que enfrenta las limitaciones de los pequeños productores, como la falta de confianza, el individualismo y el miedo a la pérdida, que limitan la posibilidad de aumentar la capacidad productiva y mejorar las condiciones de vida por falta de producción, por lo que su producción

mínima se desvía hacia sus propias necesidades o se vende a los mercados locales a precios bajos. Por otro lado, la existencia de mercados de exportación de productos agrícolas exige estándares de calidad y cantidad para la producción, los pequeños productores se encuentran en desventaja frente a otros agricultores que tienen mejores condiciones competitivas y buscan satisfacer las demandas del mercado, por lo que los pequeños productores se encuentran en una situación de desventaja.

La investigación se ha hecho en muchas partes de asociatividad, pero no es replicable ningún modelo porque cada uno de los elementos son diferentes frente a los limitantes que enfrentan los pequeños agricultores, para ello es necesario conocer las falencias, que es lo que impide a los pequeños productores asociarse, ya que, mediante este tipo de organización les permite mejorar su capacidad productiva y comercial el cual conlleva a incrementar su calidad de vida y contribuir al desarrollo de la comunidad. La presente investigación busca conocer el potencial asociativo, las condiciones de negociación y sus capacidades; por este motivo se propone la pregunta de investigación, ¿Cuál es el potencial de asociatividad de los pequeños agricultores de papa del centro poblado Nueva Esperanza del distrito de Cumba, Amazonas?

La justificación de esta investigación pues, presenta implicaciones prácticas debido a que ayudara a resolver problemas prácticos favoreciendo la mejora de los niveles de producción y venta impactando calidad de vida en las familias de este centro poblado Nueva Esperanza, por tal motivo esta investigación es de impacto social, y de impacto económicos, porque brindando oportunidades laborales a las personas que están integradas a la agricultura.

Para dar desarrollo a esta investigación se planteó como objetivo principal, analizar el potencial de asociatividad de los productores de papa del centro poblado Nueva Esperanza del distrito de Cumba, Amazonas y como objetivos específicos, se plantearon analizar las limitaciones que impide la asociatividad de los productores de papa del centro poblado Nueva Esperanza del distrito de Cumba, Amazonas, analizar las condiciones de negociación de los productores de papa del centro poblado Nueva Esperanza del distrito de Cumba, Amazonas y analizar las capacidades de los productores de papa del centro poblado de Nueva Esperanza del distrito de Cumba, Amazonas

Revisión de literatura

La asociatividad de pequeños agricultores ha sido estudiada y se ve limitada por la falta de confianza, individualismo y miedo a perder, sin embargo, la asociatividad es un fenómeno social fuertemente influenciado por el contexto, los elementos mencionados, determinan que cada situación relacionada con la asociatividad de pequeños productores es diferente a las demás. (PAREDES, 2019)

La asociatividad posee beneficios competitivos implicando un desarrollo económico y social, debido a bajos costos de inversión y comercialización y mejores precios de venta; facilitará el acceso al asesoramiento técnico y la financiación, y en general beneficiará a la sociedad a través del efecto multiplicador de los puestos de trabajo, mayores ingresos y habilidades para la vida adquiridas. (Seyla, 2019)

La asociatividad es el eje principal de nuestro trabajo, porque creemos que los pequeños agricultores individuales y las pequeñas parcelas no tendrán las mismas oportunidades, por lo que impulsamos el modelo de Asociatividad, que brinda asistencia técnica, comercial y empresarial para mejorar sus ingresos. (Cuentas, 2011) Sin embargo, la asociatividad es un proceso donde los agricultores tienen que adaptarse gradualmente a una serie de cambios y superar algunos aspectos como la desconfianza mutua.

Las asociaciones a nivel internacional no son nuevas, y diversos estudios han abordado este tema para el sector agropecuario, pero tienen una línea tan clara en mejorar las posibilidades tecnológicas de producción y ofrecerles los beneficios de una mayor productividad y competitividad, sin embargo, también se encuentran problemas, como es el individualismo que perjudica a la asociación, por lo tanto, buscan ingresos adicionales en otras actividades económicas. (Oscar, 2018)

Existen deficiencias en el aspecto tecnológico que muestra una gran desventaja frente a la competitividad y que limita su desarrollo a la producción. Para ello es recomendable hacer un trabajo de gestión empresarial con pequeños productores para crear organizaciones y lograr mejores resultados económicos. (RODRÍGUEZ, 2018)

Los puntos débiles de los productores como la falta de confianza y falta de liderazgo dificultan su capacidad de asociación para mejorar su producción, pero sin embargo la asociatividad ayuda a desarrollar accesos a mejores mercados, y brindando una visión empresarial para promover el desarrollo comercial, económico y social de pequeños productores. (PAREDES, 2019)

El escaso capital social es determinante para el fracaso de muchas organizaciones de pequeños agricultores, obstaculizando su desarrollo, por lo cual la asociatividad pretende dar a conocer la realidad y fortalecer a las asociaciones de productores para mejorar su desarrollo productivo económico (Hingley, 2008)

La principal dificultad que afrontan los pequeños productores, es vender sus productos, debido a que estos productores reciben precios bajos al vender sus cosechas; esto se debe a que las ventas se realizan a través de intermediarios que ofrecen precios más bajos que las empresas oficiales. (LISBETH, 2018)

El modelo de asociatividad se perfila como un mecanismo de integración y cooperación para hacer frente a las exigencias cada vez mayores de la competencia. Este mecanismo cooperativo permite la participación voluntaria de los productores que se esfuerzan por lograr objetivos comunes, a la vez que les permite aunar esfuerzos organizativos, financieros y comerciales. (Soto, 2014)

La asociatividad aparece como un mecanismo de cooperación entre las PYMES que intentan iniciar el proceso de ampliación y diversificación de su oferta exportadora. Todos deciden voluntariamente participar en un esfuerzo conjunto para lograr las metas establecidas. Cabe recordar que, aunque los empresarios son asociaciones formadas entre ellos, pero cada uno conserva su independencia y autonomía jurídica. En este sentido, hay muchas razones para formar una alianza, pero la más importante es hacer frente al nuevo entorno competitivo. El trabajo en equipo es una estrategia clave porque puede lograr resultados que son difíciles de lograr solos. (STEFANIA, 2019)

En la actualidad, las asociaciones de productores aún son débiles, debido a la falta de confianza entre los agricultores, esto conduce a una menor participación de los productores. Es por esto, que los pequeños productores buscan modelos o estrategias que les permitan atender la demanda insatisfecha y mejorar su oferta exportable, para lograr ser más competitivos en el mercado internacional. (STEFANIA, 2019)

Los pequeños productores prefieren vender sus productos de manera individual o como muchos logran agruparlos entre familias, pero en cantidades mínimas, para lo cual debe saber sobre lo que se puede generar un modelo afiliado en un periodo de tiempo, dispuesto a vender satisfactoriamente por mayor capacidad y negociar con compradores y proveedores. (Ronald, 2014)

Es importante ser miembro de la asociación porque no solo estás buscando o interesado en marketing, sino que también busca un complemento integral a solventar las necesidades de productores para crear expectativas de mejora continua. (Chamba, 2015)

El modelo asociativo ayuda a contribuir un desarrollo económico, social y ambiental beneficiando directamente a los agricultores siendo estos los principales protagonistas. Puesto que este modelo podrá ser utilizados por ellos mismos para mejorar su eficiencia productiva y mejorar su movimiento en el mercado. (Soto, 2014)

La representación y el liderazgo son fundamentales para el éxito de la asociatividad, considerando que el liderazgo es un punto de referencia entre el ambiente de trabajo, la productividad y el apoyo de los miembros de la organización. (German, 2020)

Para lograr la autosostenibilidad en el proceso organizativo del sector agropecuario, se necesita una visión del proceso de integración de indicadores ambientales, económicos y empresariales, que ayuden a utilizar las interrelaciones para mejorar las condiciones socioeconómicas de los productores agropecuarios. (German, 2020)

Las estrategias competitivas posibilitan el desarrollo exitoso de asociaciones de pequeños productores a partir de la descentralización de recursos, facultades y funciones, además de generar un producto que funcione de acuerdo a las necesidades de los consumidores responsables, con mejor calidad cultural, para fortalecer la cadena. (Rocha, 2012)

Para algunos la asociatividad latinoamericana es demasiado compleja y esta demasiado articulada al sistema internacional como para que puedan introducirse cambios en el desarrollo. (Rocha, 2012). Pero la asociatividad aparece como una alternativa para muchos pequeños productores que pueden no enfrentarse a un mercado competitivo para acceder al mercado, la asociatividad aparece como un sistema organizativo construido y configurado por la acción colectiva que permite a muchos pequeños productores aumentar la competitividad y hacer frente a ciertas limitaciones. (MERCY, 2008)

El pequeño productor agrícola se encuentra inmerso en un entorno desfavorable para él, debido a que las altas exigencias del mercado globalizado actual hacen que los pequeños productores se vean limitados a condiciones de producción inestables, traduciéndose en malas condiciones de vida, por lo que el trabajo colectivo cobra relevancia, la creación de herramientas comunes de sinergia con otros productores para canalizar adecuadamente los recursos promovidos por entidades públicas y privadas que buscan una producción eficiente y el acceso a los mercados,

mayor contribución al buen desarrollo de la existencia relevante y al progreso de la familia. (Isabel, 2016)

La apertura del país a los mercados internacionales obliga a las empresas a desarrollar e implementar nuevas estrategias que permitan desarrollar ventajas competitivas y lograr mejores posiciones en el mercado global. Es claro que lograr este posicionamiento es una tarea bastante ardua, que genera costos y se vuelve difícil para un gran número de empresas, especialmente si son pequeños productores agropecuarios, pues muchas veces presentan carencias que llevan a la pérdida de negocio. Garantizando su sostenibilidad y oportunidades de crecimiento futuro. En este contexto, la relevancia de la competitividad es un tema muy importante para el desarrollo de las micro y pequeñas empresas agropecuarias en el Perú. (Perea, 2014)

Proyectos compartidos, responsabilidades compartidas, metas compartidas y riesgos compartidos. Todos estos factores permiten a las empresas realizar de forma independiente el proceso relacionado, logrando así beneficios que de otro modo no podrían lograr por sí mismas. De hecho, el desarrollo de modelos de relaciones comerciales facilita que los participantes perciban y absorban las experiencias de otros participantes, reduciendo así el riesgo y la incertidumbre en la toma de decisiones. (Liendo, 2001)

En Alemania, las empresas comerciales pueden centrarse mejor en los nichos de mercado donde sus productos tienen una ventaja comparativa. El propósito de tales asociaciones es aumentar su participación y control en ciertos mercados internacionales. (Liendo, 2001)

En España, grupos de pymes orientadas al comercio exterior se comunican entre sí y adoptan una estructura exportadora común. Se refiere a las especificidades de esta transacción para cada empresa a través de la imagen del gerente. La participación estatal también se puede mostrar aquí, ya que con el tiempo la participación estatal apoyó parte de los gastos de la estructura. (Liendo, 2001)

La asociatividad ha sido reconocida como una poderosa herramienta para el desarrollo social y económico de los pequeños productores agrícolas, mejorando la calidad de vida a través de mayores rendimientos, mayores ingresos, costos reducidos, acceso más fácil a la financiación, mayor poder de negociación y comercialización. (FERNANDEZ, 2019)

Los diversos modelos de cooperación desarrollados por el Perú han sido exitosos por su compromiso de cooperar de manera justa y voluntaria y de trabajar juntos frente a la globalización y la competitividad de los mercados. (FERNANDEZ, 2019)

Las limitaciones de asociaciones son las siguientes: muy bajo nivel educativo, nulo interés en las asociaciones, baja confianza. Sin embargo, el país aún enfrenta el desafío de promover y fortalecer los vínculos entre los pequeños y medianos productores agropecuarios que sirvan al desarrollo empresarial del sector. (FERNANDEZ, 2019)

La asistencia técnica, el nivel de cultura cooperativa, el nivel de confianza y comunicación y el nivel de gobernanza agrícola son indicadores limitantes de relevancia que indican vacíos y limitaciones en el sector agrícola por falta de asistencia técnica. (GUTIERREZ, 2017)

Muchos agricultores tienden a subestimar la asociatividad y por falta de conocimiento no ven las enormes oportunidades que les puede brindar trabajar con este sistema que, si se usa correctamente y en las condiciones adecuadas, puede ser muy rentable en todos los aspectos, incluida la autosuficiencia. El gran reto de la continuidad e independencia que les permita establecer vínculos comerciales directos con los mercados internacionales. (Flores, 2013)

La falta de confianza generalizada y una tendencia natural a las asociaciones espontáneas limitan el desarrollo de asociaciones apropiadas, pero la sociedad tiene dos opciones para construir una organización económica a gran escala: la primera es usar el estado como promotor del desarrollo económico, la segunda opción es invirtiendo con grandes socios extranjeros. (Fukuyama, 1995)

Las relaciones son una consecuencia natural de la integración del capital social en un grupo y se dan cuando dos o más personas se conectan entre sí para lograr un objetivo común. Se considera capital social la participación de un individuo en su sociedad o en su grupo social en beneficio de la sociedad en su conjunto. Esta definición combina confianza, reciprocidad y cooperación. (TELLO, 2006)

Limitaciones que enfrentan los agricultores en el desarrollo local, como la falta de vínculos entre la industria y los sectores productivos, la falta de políticas de desarrollo rural, la falta de tecnología, la inversión insuficiente, el acceso limitado al mercado y el poder estatal débil en los sectores vulnerables. Factores que afectan la competitividad, vínculos débiles, producción agrícola insuficiente y vínculos deficientes con los mercados. (ESTELA, 2018)

Los factores que afectan la competitividad de los pequeños y medianos productores agrícolas incluyen: acceso limitado o nulo a la tecnología, baja productividad y bajos estándares de calidad, poco o ningún poder de negociación, dificultad para acceder al crédito tradicional y apoyo directo del gobierno. (RODRIGUEZ, 2013)

Categorización de elementos.

En la siguiente tabla se presenta la categorización de elementos, rescatados de la revisión de literatura.

Categoría 1	Elementos	Autor/es
Personas	Confianza	(Paredes, 2019); (Estefanía, 2019); (Sebastián, 2015); (Fernández, 2019); (Gutiérrez, 2017); (Fukuyama, 1995); Tello 2006
	Individualismo	(Paredes, 2019); (Cuentas, 2011); (Oscar, 2018); (Flores, 2013)
	Miedo a perder	(Paredes, 2019)
	Disposición al cambio	(Seyla, 2019); (Cuentas, 2011)
	Liderazgo	(Paredes, 2019); (German 2020); (Liendo, 2001)
	Compromiso voluntario	(Liendo, 2001); (Fernández, 2019)
	Actitud emprendedora	(Cuentas, 2011); (Rodríguez, 2018); (Jiménez, 2013); (Ronald, 2015); (Fernández, 2019); (Sebastián, 2015)
Categoría 2		
Condiciones de negociación	Conocimientos de costos	(Seyla, 2019)
	Capacidad de negociación	(Seyla, 2019); (Paredes, 2019); (Lisbeth, 2018); (Fernández, 2019)
	Asistencia técnica	(Seyla, 2019); (Cuentas, 2011); (Oscar, 2018); (Rocha, 2012); (Gutiérrez, 2013); (Flores, 2013); (Fukuyama, 1995); (Estela, 2018)
	Capacidad endeudamiento	(Seyla, 2019); (Rodríguez, 2013)
	Intermediarios	(Lisbeth, 2018)
	Eficiencia productiva	(Soto, 2014); (Isabel, 2016); (Fernández, 2019); (Rodríguez, 2013)
	Categoría 3	

Capacidades	Capital social	(Hingley, 2008 & Tello, 2006)
	Trabajo en equipo	(Stefania, 2019)
	Capacidad de integración voluntaria	(Soto, 2014); (Stefania, 2019); (Sebastián, 2015); (Ronald, 2014); (Chamba, 2015); (Liendo, 2001)

Categoría 1: Personas

Los agricultores son personas que trabajan la tierra, pero su trabajo va mucho más allá de cultivar alimentos. Cuidan y protegen el medio ambiente, haciéndolo productivo, habitable y saludable para ellos y otras especies por lo que valorar a los productores significa proteger el medio ambiente.

Confianza. La confianza es la seguridad de alguien o la firme esperanza en otra persona o cosa. También se trata de la confianza en uno mismo y el coraje o la energía para actuar; este suele ser obstáculo más difícil de superar en sus esfuerzos de asociarse. En muchos casos, incluso el acuerdo de membresía se aclara y redacta. (Paredes, 2019; Estefanía, 2019; Sebastián, 2015; Fernández, 2019; Gutiérrez, 2017; Fukuyama, 1995; Tello 2006)

Individualismo es la moral de nuestro tiempo. El individualismo entraña una separación respecto a la gran sociedad y el consiguiente aislamiento en las asociaciones marcando un distanciamiento independiente de las personas. (Paredes, 2019; Cuentas, 2011; Oscar, 2018; Flores, 2013)

Miedo a perder. También puede entenderse como el miedo a ganar, porque todo el que quiere ganar reconoce implícitamente la posibilidad de fracaso; si actúa, se debe principalmente a su pasión por ganar, no a su miedo al fracaso. (Paredes, 2019)

Disposición al cambio. Estar dispuesto al cambio es sentirse estimulado y retado por el cambio, tomando riesgos, retando el convencionalismo y perseguir los objetivos futuros. Es crecer y aprender a utilizar habilidades y recursos para ser más eficiente. (Seyla, 2019; Cuentas, 2011)

Liderazgo. Es la capacidad de persuadir a otros para que persigan una meta con entusiasmo. El liderazgo es una interpretación personal dinámica que requiere ciertas habilidades que los propios líderes puedan desarrollar o descubrir a través de la capacitación. Es la capacidad de mejorar a las

personas en un área a través del entrenamiento o la tutoría por parte de un líder que se define como una persona que tiene la capacidad de influir en los subordinados para mejorar sus habilidades y capacidades. (Paredes, 2019; German 2020; Liendo, 2001)

Compromiso voluntario. Es la lealtad y amabilidad con los compañeros, voluntarios y profesionales. (Liendo, 2001; Fernández, 2019)

Actitud emprendedora. Las actitudes emprendedoras se pueden definir como el comportamiento permanente de administrar los recursos para producir resultados a partir de las acciones que realizan. Las personas emprendedoras tienen la capacidad de detectar oportunidades donde otros pueden o no notar un problema. Tiene la capacidad de organizar los recursos necesarios y administrarlos para lograr sus objetivos. (Cuentas, 2011; Rodríguez, 2018; Jiménez, 2013; Ronal, 2015; Fernández, 2019; Sebastián, 2015)

Categoría 2: Condiciones De Negociación

Son métodos o estrategias utilizadas en el curso de la negociación para obtener los mejores resultados para las partes involucradas. Lo que es más importante, cada comerciante debe comprender estas técnicas para obtener los mejores acuerdos.

Conocimientos de costos. La experiencia en costos de proyectos no se limita a la financiación, sino que requiere análisis y conocimientos técnicos y profesionales para comprender todos los factores que pueden cambiar el proyecto. (Seyla, 2019)

Capacidad de negociación. Capacidad para crear un entorno que fomente la colaboración y lograr un compromiso duradero para fortalecer las relaciones. Habilidad para usar métodos de ganar-ganar para dirigir o controlar discusiones, planificar alternativas para negociar el mejor trato. Se centra en los problemas, no en las personas. (Seyla, 2019; Paredes, 2019; Lisbeth, 2018; Fernández, 2019)

Asistencia técnica. A nivel mundial, se define como un profesional o servicio profesional que apoya a las organizaciones sociales que carecen de tales habilidades. Los programas de asistencia técnica ayudan a las organizaciones a operar de manera más eficiente. (Seyla, 2019; Cuentas, 2011; Oscar, 2018; Rocha, 2012; Gutiérrez, 2013; Flores, 2013; Fukuyama, 1995; Estela, 2018)

Capacidad de endeudamiento. La deuda es un cálculo de qué porcentaje de los ingresos podemos ahorrar para pagar un préstamo o una hipoteca. En otras palabras, esta es la cantidad máxima de deuda que una persona puede pagar sin poner en peligro su posición financiera. (Seyla, 2019; Rodríguez, 2013)

Intermediarios. Un intermediario es un agente entre un fabricante o productor y el consumidor final. Su tarea es hacer que el producto o servicio llegue directamente al punto de venta de manera eficiente fácil y rápida. (LISBETH, 2018)

Eficiencia productiva. Uno de los mayores desafíos en la gestión empresarial es aprovechar al máximo los recursos que tenemos en la producción. Cuando esto se logra, a menudo hay un aumento significativo en la oferta del artículo o producto, aumentando así las ganancias. (Soto, 2014; Isabel, 2016; Fernández, 2019; Rodríguez, 2013)

Categoría 3: Capacidad

Capital social. Conjunto de normas, redes y organizaciones construidas sobre relaciones de confianza y reciprocidad, que contribuyen a la cohesión, el desarrollo y el bienestar de la sociedad, así como a la capacidad de sus miembros para actuar y satisfacer sus necesidades de forma coordinada en beneficio mutuo (Hingley, 2008; Tello, 2006)

Capacidad de integración voluntaria. Puede definirse como la inclusión voluntaria de los agricultores de cuestiones sociales y ambientales en sus operaciones comerciales y relaciones con socios comerciales, o el compromiso voluntario de los agricultores para promover el desarrollo social y la protección del medio ambiente, a partir de su compromiso social y responsabilidad hacia las personas, con comportamiento responsable. (STEFANIA, 2019)

Trabajo en equipo. Es la capacidad de participar activamente en la consecución de objetivos comunes y de situar los intereses personales por debajo de los objetivos del equipo. Es la capacidad de dirigir la actividad de un grupo de personas en una determinada dirección, inspirar los valores de la actividad y predecir el desarrollo de la actividad de este grupo. Capacidad para establecer objetivos proporcionar retroalimentación, in

tegrar las opiniones de los demás. Motivar e infundir confianza. (Soto, 2014; Stefania, 2019; Sebastián, 2015; Ronal, 2014; Chamba, 2015; Liendo, 2001)

Materiales Y Métodos

Tipo de investigación

La presente investigación desarrollada, fue de enfoque cualitativa de tipo aplicado con un nivel exploratorio

Diseño de la investigación

El diseño de la presente investigación es no-experimental, por ser un estudio en la que no se hace variar en forma intencional la variable independiente (Romero, 2020).

Población y muestra

En la presente investigación se realizó una evaluación a los agricultores de papa del Centro Poblado Nueva Esperanza del Distrito de Cumba – Amazonas, con una muestra conformada por 20 productores de papa del Centro Poblado Nueva Esperanza del Distrito de Cumba – Amazonas. Muestra de conveniencia, pues son ellos quienes desarrollan esta actividad de cultivo de papa.

Técnicas de recolección de datos

En la presente investigación se utilizó la técnica de entrevista, la cual fue aplicada a 20 productores de papa del Centro Poblado de Nueva Esperanza del Distrito Cumba – Amazonas, pues tal como menciona (Díaz B. 2013), La entrevista es una técnica de gran utilidad en la investigación cualitativa para recabar datos. (Lanuez & Fernández, 2014) método empírico, basado en la comunicación interpersonal establecida entre el investigador y el sujeto o los sujetos de estudio, para obtener respuestas verbales a las interrogantes planteadas sobre el problema.

El cual se utilizó como métodos de procesamiento de datos una entrevista a 20 productores de papa para la obtención de información el cual consta de 23 preguntas y se utilizó la herramienta Excel como la herramienta para el procesamiento de datos.

Operacionalización De Variable

Variable	Definición Conceptual	Categorías	Elementos
Potencial de Asociatividad	Es la capacidad, habilidades, conocimiento y condiciones que tienen los agricultores, las cuales les permitiría asociarse.	<u>Categoría 1</u> Personas (Agricultores)	➤ Confianza
			➤ Individualismo
			➤ Miedo a perder
			➤ Disposición al cambio
			➤ Liderazgo
			➤ Compromiso voluntario
			➤ Actitud emprendedora
		<u>Categoría 2</u> Condiciones De Negociación	➤ Conocimientos de costos
			➤ Capacidad de negociación
			➤ Asistencia técnica
			➤ Capacidad de Endeudamiento
			➤ Intermediario
			➤ Eficiencia productiva
		<u>Categoría 3</u> Capacidades	Capital social
			Capital de trabajo
Capacidad de integración voluntaria			

Resultados y Discusión

Para dar cumplimiento al objetivo principal del presente trabajo de investigación, se abordó tres objetivos específicos planteados previamente en la investigación, los cuales se desarrollaron en base al mecanismo de entrevistas aplicadas a los productores de papa del centro poblado Nueva Esperanza del distrito de Cumba, Amazonas, y por observación directa ya que se realizó viajes al lugar, de manera que permite establecer la información propuesta, y analizar cada respuesta, los cuales serán presentados en base a los objetivos planteados

Se entrevistaron a veinte productores de papa del centro poblado Nueva Esperanza del distrito de Cumba, Amazonas, quienes se encuentran en el rango de 30 a 60 años de edad, todos asumiendo carga familiar, de los cuales 17 saben leer y escribir y 3 son analfabetas. Por otro lado 18 agricultores cuentan con terreno de cultivo propio y 2 de ellos alquilan terreno para el cultivo. Esta información se considera relevante en el desarrollo y análisis de los objetivos.

En la **categoría personas** encontramos los siguientes factores a analizar: como la confianza, individualismo, disposición al cambio, miedo a perder; liderazgo, compromiso voluntario y actitud emprendedora. (Stefanía, 2019)

En el primer elemento **confianza**, 18 agricultores manifiestan que tienen buena confianza con los demás, debido a que son familiares, vecinos, se apoyan en actividades relacionadas con el cultivo y en general hay apoyo mutuo, esto también basado en el tiempo que se conocen, y 2 de ellos no tienen aún la confianza necesaria debido al poco tiempo que radican en la zona. (Sebastián, 2015)

“... la confianza en una asociatividad es lo más valioso”.

“... la confianza es la clave del trabajo en grupo”.

También añaden de manera unánime tener buena confianza debido a sus buenas relaciones interpersonales, rasgos familiares y el mutuo respeto de todos. Además, desean participar en una asociatividad, ya que les traerá más beneficios, trabajar más en unión, reducir costos de siembra y en bloque podrán llevar sus productos a mercados más competentes, pero siempre y cuando haya un orientador.

En este elemento confianza, se ha identificado que todos los agricultores confían en los demás compañeros. La confianza se ha desarrollado en los agricultores debido a que ellos han formado lazos familiares a lo largo de los años (Mayer, 1995), sin embargo, esta investigación encontró que los lazos familiares no son únicos, sino que también la confianza se ha formado a partir de las amistades forjadas desde la niñez de los agricultores, fortaleciendo parentescos familiares. La confianza es una apuesta hecha en el presente, hacia el futuro, y fundamentada en el pasado (Abarca, 2004). Pero en la investigación se encontró no solo que los agricultores tienen buena confianza, sino que también tienen buenos lazos de amistad obtenidos con tiempo que radican y han crecido cerca, y que se relacionan muy a menudo en momentos deportivos y de agricultura.

Entonces podemos decir, que existe una excelente confianza entre agricultores el cual es uno de los elementos claves para describir el potencial de asociatividad de los productores de papa.

El segundo elemento **individualismo**, en la que los agricultores manifiestan, que trabajan para el beneficio propio del hogar, cubrir préstamos financieros y colaboraciones para el bien de la comunidad y que siempre trabajan en unión o mingas, compartiendo sus experiencias y conocimientos en la producción de papa, como es la selección de chacras y semillas y el uso de insecticidas para combatir plaguicidas. (Oscar, 2018).

“... el individualismo es el ego y orgullo personal”

“... el individualismo impide el desarrollo social de una comunidad, afectando nuestra convivencia social”

También añaden de manera unánime que trabajar en grupo para el avance de sus cultivos.

Con respecto al individualismo, se ha identificado que los agricultores trabajan conjuntamente y comparten destrezas sin importar los beneficios personales.

Entonces podemos decir, que no existe individualismo entre los agricultores, y que trabajan de manera unánime compartiendo sus experiencias y sabidurías en el campo del cultivo, por cuestiones que son vecinos y muchos de ellos tienen parentesco familiar.

En el tercer elemento **disposición al cambio**, en la que los agricultores manifiestan estar dispuestos al cambio que se da en una posible asociatividad, porque les permite conocer nuevas experiencias, nuevas técnicas de sembrío, cultivo y las posibles ventas del producto, obteniendo mayores beneficios.

“... estar dispuesto al cambio, es estar dispuesto a aprender y adaptarse a algo nuevo”

“... estar dispuesto al cambio es percibir nuevas experiencias”

En este elemento disposición al cambio, se ha identificado que los agricultores están dispuestos a aprender nuevas experiencias, que les permita ser más eficientes en la producción. Por el cual esto fortalece al potencial asociativo.

Entonces podemos decir, que los agricultores están dispuestos a percibir nuevas innovaciones de producción de papa debido a que les permite conocer nuevas formas de cultivo y lograr mayores beneficios. Debido a que los agricultores quieren tener nuevas iniciativas de producción.

En el cuarto elemento **Miedo a perder**, 18 agricultores manifiestan estar dispuestos a asumir riesgo de perder en una asociatividad, debido a que tendrán asistencia técnica y serán asesorados y eso lo toman como beneficio para ellos que les servirá en los años de producción y si la asociatividad funciona pues tendrán mayor ganancia, y 2 de ellos dicen que tienen miedo a perder en una posible asociatividad, debido a que carecen de recursos económicos y tienen préstamos bancarios. (Paredes, 2019)

“... todo el que quiere ganar, tiene que asumir el riesgo a fracasar”

Por consiguiente, al miedo de perder, se ha identificado que la gran mayoría de agricultores están dispuestos a asumir riesgos de la asociatividad, pues con o sin asociatividad siempre asumen riesgos a perder por que el producir genera inversión, y es más en una asociatividad aprenderán nuevas experiencias y serían capacitados y asesorados.

Sobre la percepción del miedo a perder de los 2 agricultores se debe a que piensan que en una asociatividad las ganancias serian mínimas y no les alcanzaría para solventar gastos y dicen que en una asociatividad habría mayor inversión y cuentan con pocos recursos económicos.

En el quinto elemento **liderazgo**, 15 agricultores manifiestan que se sienten seguros de dirigir un grupo, pues cuentan con destrezas de hacerlo, muchos de ellos dirigieron como autoridades y sobre todo conocen a profundidad el tema de producción de papa, por otro lado, 5 dicen que no se sienten seguros pues son nuevos en la zona, tienen poca experiencia en la producción y pues tienen dificultad para leer y escribir. (German, 2020)

“... Un líder es aquel que conoce el camino, hace el camino y muestra el camino.”

En cuanto al liderazgo, se identificó dos grupos de agricultores que dieron respuesta si tienen la capacidad de ser líderes, por su parte dicen tener experiencias con líderes y presienten tener capacidades de dirigir a la organización. El liderazgo es la capacidad de influir en un grupo para que se logren las metas (Gómez, 2002). Es la capacidad de persuadir a otros para que persigan una meta con entusiasmo (Paredes, 2019).

“... con las capacitaciones constantes seré un gran líder para mejorar la producción de nuestros productos”

“... tengo la capacidad de liderazgo y conocimiento del campo de producción”

Por otra parte, los que no se sienten seguros de ejercer liderazgo, mencionan que no tienen la capacidad de hacerlo y es más desconocen temas de lectura y escritura.

“... prefiero que otros agricultores lideren el grupo”

Pues se puede decir, que los agricultores si cuentan con capacidad de ejercer un liderazgo en una posible asociatividad ya que tienen buena capacidad de comunicación entre ellos, pero necesitan de capacitaciones orientaciones en una posible convivencia asociativa.

En el sexto elemento **compromiso voluntario**, en general los agricultores manifiestan estar dispuestos a desarrollar actividades agrícolas voluntariamente en grupo, porque quieren conocer nuevas experiencias mostrando respeto y amabilidad con los demás agricultores, puesto que muchos tienen parentesco familiar y tienen buenas relaciones interpersonales. (Fernandez,2019)

“... El respeto es fundamental como ciudadanos, por ende, será primordial en la asociatividad”

“... El respeto es esencial en cada sector, en cada área de trabajo, asimismo con la lealtad.”

“... sí, tengo la voluntad propia de trabajar en grupo, ya que es más beneficioso para trabajar.”

En este elemento compromiso voluntario, se identificó que todos los agricultores están dispuestos a participar en una posible asociatividad voluntariamente considerando y respetando las opiniones de los demás.

A todo esto, se puede decir que los agricultores están comprometidos voluntariamente a desarrollar actividades agrícolas en grupo.

En el séptimo elemento **aptitud emprendedora**, en la que los agricultores manifiestan que muestran pasión por la actividad que realizan y tienen capacidad emprendedora, pero necesitan de una asistencia técnica o capacitación para desarrollarla por que desconocen el tema de emprendimiento. Utilizan sus propios conocimientos y experiencias, y la de los demás compañeros en la producción de papa, además cuentan con préstamos bancarios para desarrollar dicha actividad en sus propios terrenos y dos de ellos alquilan cachas. (Rodríguez, 2018)

También añaden que están adaptados a esta actividad, porque la producción de papa es la más rentable en la zona, pues les genera un incentivo más para producir este tubérculo y tienen iniciativas de participar en mercados más competentes y presenciar en feria agro de papa.

Aptitud emprendedora es la capacidad de organizar los recursos necesarios y administrarlos para lograr sus objetivos (Cuentas, 2011). Las actitudes emprendedoras es el comportamiento permanente de administrar los recursos para producir resultados a partir de las acciones que realizan (Jiménez, 2013).

En la categoría **Condiciones de negociación**, encontramos los siguientes elementos a analizar, como es el conocimiento de costos, capacidad de negociación, asistencia técnica, capacidad de endeudamiento, intermediarios y eficiencia productiva. (Seyla, 2019).

En el primer elemento **conocimientos de costos**, encontramos dos grupos de agricultores, por una parte 18 agricultores manifiestan, tener conocimientos de costos que conlleva cultivar este tubérculo, y si les genera una rentabilidad aceptable, pues esto sirve de sustento familiar y es sustituto de otros alimentos que llegan sobrevalorados a sus hogares. (Seyla, 2019)

“... conocer los gastos es indispensable para calcular los resultados de mi producción”

También prescriben que conocer los costos es esencial para los productores, porque les permite analizar si su producción les es rentable o no y permite calcular el rendimiento promedio de producción de papa por quintal el cual permite analizar si deben continuar con el cultivo de papa.

Por otra parte, tenemos a 2 agricultores que dicen no tener conocimientos de costos de producción, esto se debe a que por un lado son analfabetos y por otro lado siempre siembran para el consumo diario de su hogar y que necesitan de una orientación.

Entonces podemos deducir, que la gran mayoría de los agricultores tienen conocimientos de costos que genera la producción de papa, debido a que llevan muchos años destacados en esta

actividad y llevan un control de costos para analizar sus ingresos por campaña el cual facilita obtener una asociatividad.

En el segundo elemento **capacidad de negociación**, encontramos a dos grupos de agricultores, por una parte, tenemos a 16 agricultores manifiestan que, cuentan con capacidad de vender sus productos con normalidad (Lisbeth, 2018)

Por otra parte, 4 agricultores manifiestan que desconocen temas de negociación, debido a que son analfabetos y la negociación lo realizan sus hijos y que necesitan de capacitaciones.

También mencionan que venden sus productos en sus propias chacas no necesitan estar preparados para vender, solo necesitan saber el precio de venta por quintal de acorde al mercado y que la compra de semillas y fertilizantes lo realizan en tiendas comerciales del centro poblado debido a que muchas veces lo sacan financiado y esperan vender para pagar, muy pocas veces compran de la ciudad que es más barato por cuestiones de distancia y el costo de viaje y no están agrupados para comprar por mayor. la venta de sus productos lo realizan a intermediarios conocidos ya sea al contado y a crédito.

Entonces podemos describir que los agricultores tienen capacidad de negociación. Por ya tienen muchos años de experiencia en este rubro y les apasiona lo que hacen, y otros que no cuentan con capacidades debido a la falta de alfabetización. Esto nos permite deducir que con asistencia técnica los agricultores negociarían con normalidad favoreciendo la asociatividad.

En el tercer elemento, **asistencia técnica**, donde encontramos que todos los agricultores manifiestan que, están dispuestos y les urge recibir asistencia técnica desde la preparación de chacras hasta la venta de sus productos. (Estela, 2018)

Entonces podemos mencionan que los agricultores necesitan de asistencia técnica, debido a que desconocen cómo combatir plaguicidas que con el transcurso del tiempo van apareciendo en la producción y el uso adecuado de fertilizantes para obtener mayor productividad. De esta manera puedan enriquecer sus experiencias productivas en beneficio a la asociatividad.

En el cuarto elemento, **capacidad de endeudamiento**, en la investigación podemos encontrar que los agricultores tienen capacidad de endeudamiento. (Rodríguez, 2013)

Esto se basa, por que los agricultores tienen garantías como terrenos propios y ganado vacuno que es otra actividad agrícola más resaltante en la zona.

En el quinto elemento, **Intermediarios**, donde encontramos dos grupos de persona 18 de los agricultores manifiestan que, venden sus productos a intermediarios y si están de acuerdo en agruparse para llevar sus productos a mercados más competentes. (Lisbeth, 2013)

Por otro lado, tenemos a 2 agricultores que llevan sus productos a mercados más competentes (ciudad), por que venden a precios más altos y les genera más rentabilidad.

Se puede decir, que los agricultores utilizan mucho a intermediarios para la venta de sus productos, esto se debe porque, no cuentan con cantidad necesaria para ser transportados, el cual les genera mayores costos de transporte por tal motivo deciden vender sus productos en sus propias chacras a intermediarios conocidos ya sea al contado y a crédito.

En el sexto elemento, **eficiencia productiva**, los agricultores manifiestan, que aprovechan al máximo todos los recursos para no tener perdidas y necesitan agruparse para fortalecer sus experiencias de cultivo. (Isabel, 2018)

Entonces se puede describir que los agricultores aprovechan al máximo sus recursos, pero, para ser más eficientes en la producción necesitan de una asociatividad en el cual recibirán asistencia técnica y asesoramientos el cual les permite generar más productividad, por que desconocen el uso de fertilizantes adecuados.

En la categoría **capacidades**: conformados por los elementos como son, capital social, capacidad de integración voluntaria y trabajo en equipo.

En el primer elemento, **capital social**, los agricultores manifiestan que cuentan con una buena comunicación entre ellos y están muy relacionados puesto que muchos son vecinos y familiares que trabajan en grupos y comparten gratos momentos en días festivos, deporte y trabajo. (Soto, 2014)

“... el capital social contribuye al desarrollo y bienestar de la sociedad”

De tal manera podemos concluir, que los agricultores sostienen un buen capital social, y que les permite tener buena relación de confianza, amistad, ya que esto contribuye, al desarrollo y el bienestar de la sociedad, porque tienen buena amistad muchos años y con algunos desde la niñez y muchos de ellos son familiares.

En el segundo elemento, **capacidad de integración voluntaria**, donde en la investigación encontramos dos grupos de agricultores, por una parte, tenemos a 17 de ellos que dicen estar de acuerdo de participar voluntariamente en la asociatividad, pues tendrán mayores beneficios y siempre quieren aprender nuevas experiencias. (Fernández, 2019)

Por lo tanto, se dice que 17 agricultores se integrarían voluntariamente a la asociatividad. Porque necesitan fortalecer sus conocimientos en agricultura y la convivencia social.

Por otra parte, tenemos a 3 agricultores que dicen estar en dudas de participar en la asociatividad, porque tienen dudas de que una asociatividad funcione en pequeños agricultores y por otra parte desconocen temas, son analfabeto y temen ser engañados.

Entonces podemos decir que los agricultores quieren integrar voluntariamente a la asociatividad, porque les traerá mayores beneficios y tienen la confianza y respeto necesario en los demás agricultores, y quieren ser agricultores más competentes.

En el elemento, **Trabajo en equipo**, donde encontramos en la investigación, que los agricultores están dispuestos a trabajar en grupo y por el bien de todos, esto se debe al gran respeto y estimación que se tienen tanto como vecinos y familiares, siempre piensan crecer como productores y necesitan estar en mercados más competitivos. (Hingley, 2018)

Entonces podemos decir que existe un trabajo en equipo, por que muestran un compañerismo y comparten experiencias de cultivo y tienen buenas relaciones interpersonales esto ayuda a crecer tanto como personas agricultoras y ser más competentes en el mercado.

Conclusiones

La presente investigación analizó el potencial de asociatividad de los agricultores de papa del centro poblado Nueva Esperanza del distrito de Cumba, Amazonas, en las que se identificaron factores que limitan el potencial asociativo y como son percibidos por los productores.

Al implementar el estudio, se identificó que en general los agricultores si cuentan con potencial asociativa ya que cuentan con los elementos claros. Así mismo confirman tener buena cofinancia entre ellos mismos y confían con los demás agricultores el cual es un factor muy importante del trabajo asociativo, compartiendo su experiencias y conocimientos dejando de lado el individualismos que es lo que impide el desarrollo de una asociatividad, comprometiéndose voluntariamente en una asociatividad asumiendo riesgos de perdida, porque quieren percibir nuevas experiencias y conocer cosas nuevas aprovechando su actitud emprendedora y su capacidad de liderazgo.

También, se identificó que los agricultores tienen conocimientos de costos de producción el cual permite analizar sus resultados finales, y que negocian con normalidad sus productos debido a que mayormente lo realizan a intermediarios en sus propias chacras al contado y financiado, pero necesitan tener asistencia técnica que les permita fortalecerse más en su agricultura y puedan ser más eficientes productivamente y puedan tener más capacidad de endeudamiento.

Finalmente se concluye que los agricultores cuentan con capital social debido a la gran confianza que se tienen entre ellos y las grandes amistades que se han venido forjando desde los muchos años que se conocen, aprovechando los grandes rasgos familiares y las relaciones interpersonales que se vienen percibiendo en la comunidad, además están dispuestos a integrar voluntariamente en la asociatividad comprometidos con el trabajo en grupo por el beneficio de todos.

Recomendaciones

Luego de analizar el potencial de asociatividad de los productores de papa del centro poblado Nueva Esperanza del distrito de Cumba, Amazonas, se recomienda a los agricultores formar una asociatividad que les permita generar más producción y llevar sus productos a mercados más competentes, y sean capacitados y orientados a la eficiencia productiva.

Se recomienda a los agricultores asociarse para, hacer más fácil la producción, y llevar sus productos a mercados más competitivos.

También se les recomienda a los agricultores asistir a charlas o reuniones agrícolas que realizan las MUNICIPALIDADES quienes establecen capacitaciones y orientación técnico tanto en la preparación de chacras, selección de semillas, siembra y la identificación de mercados que les permita mejorar su competitividad y comercialización venta de sus productos.

Además, se recomienda la participación de los agricultores a ferias nacionales de la papa que organiza MINAGRI, y perciban información que aporte en el control de plaguicidas, el cual garantice la calidad del producto y permita cosechar productos de mayor rentabilidad

Por último, se recomienda a los agricultores generar estrategias empresariales desarrollando su aptitud emprendedora para poder llegar a mercados competentes y obtengan los precios justos. Y fortalecer más vínculos de confianza, establecer reglas de participación, aumentar la capacidad de retroalimentación y autoevaluarse permanentemente para lograr una sostenibilidad asociativa

Referencias

- Benavides-Santacruz, B. G., & Cerón-Muñoz, H. R.-E. (2020). Análisis de sostenibilidad de modelos asociativos agropecuarios en Antioquia. *Análisis de sostenibilidad de modelos asociativos agropecuarios en Antioquia*, 09. Obtenido de chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/http://www.scielo.org.co/pdf/acag/v69n4/0120-2812-acag-69-04-266.pdf
- Chamba, G. H. (2015). *Modelo de asociatividad basado en la economía popular y solidaria para los pequeños productores de Puyango provincia de Loja con visión exportadora de café gourmet orgánico soluble*. Obtenido de <http://repositorio.espe.edu.ec/xmlui/handle/21000/12299>
- Cuentas, M. (24 de 01 de 2011). *ASOCIATIVIDAD ENTRE PEQUEÑOS AGRICULTORES IMPULSA COMPETITIVIDAD*. Obtenido de <https://agraria.pe/noticias/asociatividad-entre-pequenos-agricultores-impulsa-competitiv-1111>
- EAE. (26 de 04 de 2021). *EFICIENCIA PRODUCTIVA*. Obtenido de <https://retos-directivos.eae.es/eficiencia-productiva-que-es-y-como-se-calcula/>
- Estefanía, G. H. (2015). *Modelo de asociatividad basado en la economía popular y solidaria para los pequeños productores de Puyango provincia de Loja con visión exportadora de café gourmet orgánico soluble*. Obtenido de <http://repositorio.espe.edu.ec/xmlui/handle/21000/12299>
- ESTELA, C. V. (14 de 06 de 2018). *FACTORES DE LA COMPETITIVIDAD EN LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS FRANCISCO ALVITEZ, REQUE, PARA LA MEJORA DE LA CADENA PRODUCTIVA DEL ESPÁRRAGO*. Obtenido de chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://tesis.usat.edu.pe/bitstream/20.500.12423/1341/1/TL_CoronelEstelaConsuelo.pdf.pdf
- FERNANDEZ, F. D. (2019). *IDENTIFICACIÓN DE FACTORES LIMITANTES PARA LA*.
- Flores, J. L. (2013). *“PROPUESTA DE ASOCIATIVIDAD PARA EL CHICLAYO*.
- Fukuyama. (1995). *terminos asociativos* .
- German, B. S. (26 de 04 de 2020). Análisis de sostenibilidad de modelos asociativos agropecuarios en Antioquia. *acta agronomica*, 273.

- GUTIERREZ. (2017). *Asociatividad para la exportación de la palta Hass en el Centro Poblado de Buenavista - Chao, La.*
- Hingley. (2008). FACTORES INFLUYENTES EN LA ASOCIATIVIDAD ECONOMICA DE ORGANIZACIONES DE PEQUEÑOS PRODUCTORES RELACIONADAS A CADENAS AGROEXPORTADORAS EN EL NORTE PERUANO.
- HUBERT RICHARD, A. H. (2017). “*CARACTERIZACIÓN FENOTÍPICA DE PAPAS NATIVAS.* Obtenido de <https://repositorio.unh.edu.pe/bitstream/handle/UNH/1670/TESIS%20APARCO%20HUAMAN.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Isabel, T. V. (10 de 2016). *Asociatividad agraria y estrategias productivas: Explorando sus.* Obtenido de file:///C:/Users/PROPIETARIO/Downloads/soc_diana-toledo.pdf
- Jiménez, B. L. (18 de 09 de 2013). “*PROPUESTA DE ASOCIATIVIDAD PARA EL.* Obtenido de <https://drive.google.com/file/d/1d41xL9T9gsQMgxc9WhHQV--6KsGd5Cpb/view>
- Jordi. (2021). ¿Qué factores determinan la productividad? *Factores personales que determinan la productividad.*
- Liendo, M. (2001). *ASOCIATIVIDAD. UNA ALTERNATIVA PARA EL DESARROLLO Y CRECIMIENTO DE LAS PYMES.* Obtenido de Instituto de Investigaciones Económicas, Escuela de Economía: chrome-extension://efaidnbmninnibpcjpcglclefindmkaj/http://biblioteca.puntoedu.edu.ar/bitstream/handle/2133/8044/Liendo%2C%20Martinez_asociatividad.pdf?sequence=2&isAllowed=y
- LISBETH, P. R. (13 de 09 de 2018). *PROPUESTA DE ASOCIATIVIDAD PARA LA GESTIÓN DE LOS.* Obtenido de file:///C:/Users/PROPIETARIO/Desktop/TESIS%20WILIAN/TL_PasaperaRamirezVannia.pdf
- MERCY, N. (2008). EL DESARROLLO LOCAL SOBRE LA BASE DE LA ASOCIATIVIDAD EMPRESARIAL:UNA PROPUESTA ESTRATEGICA. 92.
- Mesquita, R. (18 de 7 de 2018). *¿Qué es Marketing? Una guía completa del concepto, tipos, objetivos y estrategias.* Obtenido de <https://rockcontent.com/es/blog/marketing-2/>

MINAGRI. (16 de 09 de 2022). *FAO apoya al Perú para establecer el “Día internacional de la papa”*.
Obtenido de <https://www.infobae.com/america/peru/2022/07/22/fao-apoya-al-peru-para-establecer-el-dia-internacional-de-la-papa/>

Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego. (2022).

MINSETUR. (2013).

Mirza Marvel Cequea, Carlos Rodríguez Monro y Miguel Angel Núñez Bottini. (2011). *La productividad desde una perspectiva humana: Dimensiones*. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/549/54921605013.pdf>

ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DESARROLLO INDUSTRIAL. (2004). *ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS*. Obtenido de https://www.unido.org/sites/default/files/2007-11/37473_sannualreport_0.pdf

Oscar, O. L. (2018). *Asociatividad de productores de papa*. Obtenido de https://repositorio.uncp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12894/4934/Oscategui%20Lopez%20-%20Rosas%20Aramburu_compressed.pdf?sequence=1

PAREDES, D. C. (2019).

PAREDES, D. C. (2019). *PROPUESTA DE ASOCIATIVIDAD PARA MEJORAR LA GESTIÓN Y COMPETITIVIDAD DE LOS PRODUCTORES DE PIMIENTO PIQUILLO EN EL DISTRITO DE MOTUPE REGIÓN DE LAMBAYEQUE*. Obtenido de TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS.

Perea, A. F. (2014). *ASOCIATIVIDAD PARA MEJORA DE LA COMPETITIVIDAD DE PEQUEÑOS PRODUCTORES AGRÍCOLAS*. 9.

Rocha, G. M. (05 de 06 de 2012). *Determinantes e impactos de la asociatividad para el comercio*.
Obtenido de file:///C:/Users/PROPIETARIO/Desktop/TESIS%20WILIAN/maldonado_rocha_gina_asociatividad_repeban.pdf

RODRIGUEZ, D. H. (2013). *GESTION ASOCIATIVA*.

Rodríguez, D. R. (2009). El concepto El concepto de calidad: Historia, evolución e importancia para la. *EL CONCEPTO DE CALIDAD*, 48.

- RODRÍGUEZ, L. A. (10 de 2018). *Factores de incidencia en el abastecimiento de mango fresco en empresas exportadoras acopiadoras en la región Lambayeque.*. Obtenido de chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcgglefindmkaj/https://repositorio.unprg.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12893/2847/BC-TES-TMP-1667.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Rodríguez, L. E. (17 de 9 de 2010). *Origen y evolución de la papa cultivada. Una revisión.* Obtenido de <http://www.scielo.org.co/pdf/agc/v28n1/v28n1a02.pdf>
- Ronald, L. C. (2014). *Propuesta de un modelo de asociación de pequeños productores cacaoteros en el distrito Nuevo Progreso, provincia de Tocache, departamento de San Martín.* Obtenido de <http://tesis.usat.edu.pe/xmlui/handle/20.500.12423/86>
- Sebastián, T. M. (2015). *Modelo de gestión asociativa para los productores de yuca de la parroquia San Jacinto del Búa en la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas.* SANTO DOMINGO DE LOS TSÁCHILAS: ecuador.
- Seyla, V. A. (2019). Obtenido de <https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/5909/V%C3%A1squez%20Aguirre%20Liz%20Seyla%20Stefania.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Soto. (2014). *Propuesta de un Modelo Asociativo a productores de la Palta en el distrito de Motupe - Departamento de Lambayeque. Chiclayo.*
- STEFANIA, V. A. (2019). *MODELO DE ASOCIATIVIDAD DE PEQUEÑOS.* Obtenido de <file:///C:/Users/PROPIETARIO/Downloads/V%C3%A1squez%20Aguirre%20Liz%20Seyla%20Stefania.pdf>
- TELLO. (2006). *LA ASOCIATIVIDAD* .

Anexos

Entrevista dirigida a 20 productores de papa del Centro Poblado Nueva Esperanza del distrito de Cumba, Amazonas

Categoría Personas

Confianza

1. En una posible asociatividad, donde el trabajo se realiza en unión o grupos, ¿usted confiaría en sus compañeros agricultores, o tiene dudas de ellos para generar confianza? ¿Por qué?
2. En una posible asociatividad, donde el trabajo se realiza en unión o grupos, ¿usted está seguro de sí mismo, o tiene dudas para generar o participar de la asociatividad?

Individualismo

3. Trabajan para el bien común, o solo trabajan para sí mismos ¿Por qué?
4. Sus conocimientos y experiencias de trabajo, ¿lo comparte con los demás agricultores o solo los adquiere para usted?

Miedo a perder

5. En caso que la asociatividad no logre el éxito o no logre sus objetivos, ¿usted está dispuesto a asumir riesgos a perder su inversión? ¿por qué?

Disposición al cambio

6. En una posible asociatividad donde se genera nuevas experiencias ¿usted estaría dispuesto a cambiar y/o aprender nuevas experiencias y distintas habilidades para ser más eficiente? ¿Por qué?

Liderazgo

7. En una posible asociatividad donde es necesario contar con un líder o dirigente ¿usted, tendría la capacidad de dirigir un grupo de personas, o desearía que otra persona dirija el grupo? ¿Por qué?
8. En una posible asociatividad donde la comunicación es necesaria ¿usted tendrá la capacidad de, recibir, comprender y compartir la comunicación (mensaje) sin alterar su objetivo fina?

Compromiso voluntario

9. En una posible asociatividad donde prima la lealtad y amabilidad con los demás ¿usted está de acuerdo con mostrar respeto y pensar en los demás o solo piensa en sí mismo?
10. En una posible asociatividad donde la importancia es la voluntad propia ¿usted estaría comprometido con el grupo a desarrollar actividades?

Actitud emprendedora

11. ¿Usted al momento de realizar su producción, usan sus propios recursos como dinero propio, disponibilidad de tiempo, el conocimiento en preparación de chacra, experiencia de deshierbo y el uso de fertilizantes e insecticidas?
12. ¿usted cuenta con la capacidad de creatividad, responsabilidad y muestra pasión por la actividad que realiza?

Categoría Técnicas de negocio

Conocimientos de costos

13. ¿Sabe usted cuanto le cuesta, cuanto tiene que invertir y en que, para producir? ¿Cómo lo hace? ¿le es rentable sembrar este tubérculo? ¿qué tan rentable es?

Capacidad de negociación

14. ¿usted de qué manera, o como realiza la negociación con los proveedores de sus semillas y fertilizantes? ¿y de qué manera lo realiza con los compradores de su producto?
15. ¿usted se prepara para negociar o le nacen ideas al momento de realizarlo?

Asistencia técnica

16. ¿usted necesita recibir asistencia técnica de profesionales para fortalecer su cultivo? ¿Por qué? ¿para qué? ¿Y en qué momento lo necesita: en preparación de chacras, siembra, cultivo o venta?

Capacidad de endeudamiento

17. ¿usted estaría dispuesto a obtener o recibir un crédito financiero para producir? y si fuera así ¿contaría con garantías? ¿Cuál sería su garantía?

Intermediarios

18. ¿Usted vende su producto en su chacra o lleva a mercados? ¿desearía agruparse para llevar sus productos a mercados más competentes y pueda obtener mayor ganancia?

Eficiencia productiva

19. ¿usted, aprovecha al máximo sus recursos al producir, o desearía agruparse para mejorar su eficiencia productiva?

Categoría capacidad

Capital social

20. ¿usted tiene una buena relación de amistad, comunicación y buena convivencia con los demás agricultores? ¿Cómo y de qué manera se relacionan?

Capacidad de integración voluntaria

21. En una posible asociatividad donde la Inclusión es voluntaria ¿usted participaría en la asociatividad? ¿Por qué?

Trabajo en equipo

22. Trabajo en equipo ¿usted estaría de acuerdo a realizar objetivos comunes, o solo sería interés personal?
23. ¿Usted estaría de acuerdo con establecer objetivos integrando las opiniones de los demás, o solo haría lo que usted opina?