

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE HUANTA
FACULTAD DE INGENIERÍA Y GESTIÓN
ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERÍA DE NEGOCIOS
AGRONÓMICOS Y FORESTALES



TESIS

**FACTORES DE LA ASOCIATIVIDAD Y SU RELACIÓN CON
LA COMPETITIVIDAD EN PEQUEÑOS PRODUCTORES DE TARA
(*Caesalpinia spinosa*) EN EL DISTRITO HUANTA**

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

NEGOCIOS, ADMINISTRACIÓN

PRESENTADO POR:

MENDOZA RUIZ JUDIT

PARA OPTAR TÍTULO PROFESIONAL DE:

INGENIERO DE NEGOCIOS AGRONÓMICOS Y FORESTALES

ASESOR:

DR. URIEL RIGOBERTO QUISPE QUEZADA

HUANTA - AYACUCHO

2024

Reporte de similitud

NOMBRE DEL TRABAJO

INFORME FINAL DE TESIS-JUDIT.docx

AUTOR

JUDIT MENDOZA RUIZ

RECuento DE PALABRAS

34915 Words

RECuento DE CARACTERES

154431 Characters

RECuento DE PÁGINAS

130 Pages

TAMAÑO DEL ARCHIVO

8.4MB

FECHA DE ENTREGA

Jan 15, 2025 12:10 PM GMT-5

FECHA DEL INFORME

Jan 15, 2025 12:12 PM GMT-5

● **18% de similitud general**

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

- 16% Base de datos de Internet
- Base de datos de Crossref
- 11% Base de datos de trabajos entregados
- 2% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de contenido publicado de Crossref

● **Excluir del Reporte de Similitud**

- Material bibliográfico
- Material citado
- Material citado
- Coincidencia baja (menos de 10 palabras)



Firmado
digitalmente por
QUISPE QUEZADA
Uriel Rigoberto FAU
20574653798 soft
Fecha: 2025.01.15
12:20:05 -05'00'

**FACTORES DE LA ASOCIATIVIDAD Y SU RELACIÓN CON LA
COMPETITIVIDAD EN PEQUEÑOS PRODUCTORES DE TARA
(*Caesalpinia spinosa*) EN EL DISTRITO HUANTA**

TESISTA

Bach. Judit Mendoza Ruiz

ASESOR

Dr. Uriel Rigoberto Quispe Quezada

CIP N° 63037



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE HUANTA

Creada por Ley N° 29658

FACULTAD DE INGENIERÍA Y GESTIÓN
ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERÍA DE NEGOCIOS AGRONÓMICOS Y FORESTALES

"AÑO DEL BICENTENARIO, DE LA CONSOLIDACIÓN DE NUESTRA INDEPENDENCIA, Y DE LA CONMEMORACIÓN DE LAS HEROICAS BATALLAS DE JUNÍN Y AYACUCHO"

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE INGENIERO DE NEGOCIOS AGRONÓMICOS Y FORESTALES

En Huanta, en el auditorio de cinco esquinas Estudios Generales de la Universidad Nacional Autónoma de Huanta, a los veinte días del mes de diciembre del 2024, siendo las 9:00 A.M. horas, se dio inicio al acto académico de sustentación de tesis con la presencia de los docentes:

Dr. Reynaldo Sucari León
Dr. Genaro Mario Condori Ramos
Mtra. Mary Amelia Cárdenas Bustamante

Presidente
Primer miembro
Segundo miembro

Se procedió a dar lectura a la Resolución de Vicepresidencia Académica N° 128-2024-CO-UNAH, en la que señala fecha, hora y designación de jurado evaluador para la sustentación de tesis de la Bachiller Judit Mendoza Ruiz, con la tesis titulada **"FACTORES DE LA ASOCIATIVIDAD Y SU RELACIÓN CON LA COMPETITIVIDAD EN PEQUEÑOS PRODUCTORES DE TARA (*Caesalpinia spinosa*) EN EL DISTRITO DE HUANTA"**, y asesorado por: Dr. Uriel Rigoberto Quispe Quezada para optar el Título profesional de Ingeniero de Negocios Agronómicos y Forestales.

Observaciones:

Ninguna

Terminada la sustentación se procedió a la formulación de preguntas por los miembros del jurado evaluador, los mismos que fueron defendidas y absueltas por el tesista. Acto seguido se procedió a calificar con el resultado siguiente:

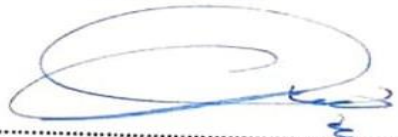
Cum laude	()
Bueno	()
Aprobado	(X)
No aprueba	()

Con la calificación de Quince (15)

Siendo las 10:15 A.M. se da por finalizada el acto académico de sustentación de tesis pasando a firmar los miembros del jurado evaluador.


Dr. Reynaldo Sucari León
PRESIDENTE


Dr. Genaro Mario Condori Ramos
PRIMER MIEMBRO


Mtra. Mary Amelia Cárdenas
Bustamante
SEGUNDO MIEMBRO


Bach. Judit Mendoza Ruiz
TESISTA

DEDICATORIA

A mis amados padres Gonzalo Mendoza Fernández, su apoyo y amor incondicional y por inculcarme los valores que me han guiado hasta aquí. Este logro es tanto mío como suyo.

A mis hermanos y hermanas, por su comprensión y apoyo inquebrantables. Gracias por estar siempre a mi lado en los momentos tanto buenos como difíciles, y por ser una constante fuente de inspiración y motivación en mi vida.

A mi asesor de tesis, cuya paciencia, orientación, dedicación y valiosos consejos han sido de suma importancia para la culminación de este estudio. Su apoyo ha sido fundamental en cada etapa de este proceso.

A mis más queridos amigos, por su compañía y apoyo incondicional a lo largo de estos maravillosos años. Gracias por los momentos compartidos, por las risas y por estar siempre dispuestos a ayudar.

A todas las personas que de alguna manera contribuyeron a la realización de esta tesis, por sus palabras de aliento, su apoyo y su confianza en mí.

Judit Mendoza Ruiz

AGRADECIMIENTO

En primer lugar, quiero expresar mi más profundo agradecimiento a Dios, por brindarme la fortaleza y perseverancia necesarias para culminar esta etapa de mi vida académica.

A mis padres, por su amor incondicional, apoyo constante y por enseñarme el valor del esfuerzo y la dedicación.

A mis hermanos, por su compañerismo y palabras de aliento, que siempre me han motivado a seguir adelante.

Al Dr. Uriel Rigoberto Quispe Quezada, por su guía, paciencia y conocimientos compartidos durante el asesoramiento de tesis.

A los docentes de la escuela profesional de Ingeniería de Negocios Agronómicos y Forestales - UNAH, por haberme brindado las herramientas académicas y el conocimiento necesario para crecer profesionalmente.

A mis compañeros y amigos de la universidad, quienes han sido una parte esencial de esta experiencia.

Finalmente, agradezco a todas aquellas personas que, de una u otra manera, contribuyeron al desarrollo de esta tesis. Cada consejo, palabra de aliento y gesto de apoyo han sido invaluable para alcanzar esta meta.

Judit Mendoza Ruiz

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo principal, determinar la relación entre los factores de la asociatividad y la competitividad en pequeños productores de tara (*Caesalpinia spinosa*) en el distrito de Huanta, donde la metodología utilizada fue una investigación de tipo básica, nivel descriptivo correlacional, de método cuantitativo y diseño no experimental, para ello, se formuló un cuestionario de 22 preguntas para cada uno de las dos variables de estudio, considerando sus dimensiones, aspectos técnicos, indicadores de mercado, estrategias de gestión, todas ellas son calificados bajo la escala de Likert con 3 alternativas de calificación, para cada uno de las 2 variables, alto, medio, bajo, nunca, a veces, siempre. Para ello, la recopilación de datos se realizó en 10 localidades del distrito de Huanta, donde la población total fue de 431 pequeños productores de tara, de las cuales para el desarrollo del muestreo se realizó mediante el muestreo estratificado según la asignación proporcional al tamaño de la población obteniendo un total de 203 productores de tara encuestados. Los resultados revelan que los principales comportamientos de la competitividad y la asociatividad de los pequeños productores de tara en el distrito de Huanta califican de que el 39.4% es alto a la calidad de aspecto técnico, el 36.9% califican de nivel medio lo cual incluyen la falta de acceso a mercados internacionales, limitaciones en la capacidad de procesamiento, y la carencia de asistencia técnica y financiera. Asimismo, el 23.6% califican como bajo a los tres factores de la asociatividad y competitividad tanto a la diversificación de productos, mejora de la calidad, certificación y acceso a programas de apoyo gubernamental. En conclusión, la relación directa de los factores de asociatividad y competitividad en pequeños productores de tara en el distrito de Huanta, indica que cuanto más alto sean los factores de la asociatividad y competitividad, siempre serán competitivos para los productores ya que se tendrá mayor eficacia y eficiencia en los aspectos de producción, financiera y calidad de vida.

Palabras claves: Asociatividad, competitividad, productores, comportamiento, limitaciones.

ABSTRACT

The main objective of this research work was to determine the relationship between the factors of associativity and competitiveness in small producers of tara (*Caesalpinia spinosa*) in the district of Huanta, where the methodology used was basic research, descriptive correlational level, quantitative method and non-experimental design. For this, a questionnaire of 22 questions was formulated for each of the two variables of study, considering its dimensions, technical aspects, market indicators, management strategies, all of them are qualified under the Likert scale with 3 qualification alternatives, for each of the 2 variables, high, medium, low, never, sometimes, always. For this purpose, data collection was carried out in 10 localities in the district of Huanta, where the total population was 431 small producers of tara, of which for the development of the sampling was carried out by stratified sampling according to the proportional allocation to the size of the population obtaining a total of 203 producers of tara surveyed. The results reveal that the main behaviors of the competitiveness and associativity of small tara producers in the district of Huanta, 39.4% rate the quality of the technical aspect as high, 36.9% rate it as medium, including the lack of access to international markets, limitations in processing capacity, and the lack of technical and financial assistance. Likewise, 23.6% rate the three factors of associativity and competitiveness as low for product diversification, quality improvement, certification and access to government support programs. In conclusion, the direct relationship between the factors of associativity and competitiveness in small tara producers in the district of Huanta indicates that the higher the factors of associativity and competitiveness, the more competitive the producers will always be because they will be more effective and efficient in the aspects of production, finance and quality of life.

Keywords: Associativity, competitiveness, producers, behavior, constraints.

ÍNDICE

RESUMEN	viii
ABSTRACT	viii
ÍNDICE	xvi
ÍNDICE DE TABLAS	xvi
INDICE DE FIGURAS	xvi
ÍNDICE DE ANEXOS.....	xvi
INTRODUCCIÓN	xvii

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Descripción de la realidad problemática.....	20
1.2. Formulación del problema de investigación	21
1.2.1. Interrogante general	21
1.2.2. Interrogante específicos	22
1.3. Objetivos de la investigación	22
1.3.1. Objetivo general.....	22
1.3.2. Objetivos específicos	22
1.4. Justificación	22
1.4.1. Justificación teórica	22
1.4.2. Justificación práctica.....	23
1.4.3. Justificación metodológica	23
1.4.4. Justificación económica.....	23
1.4.5. Justificación social.....	24
1.4.6. Justificación ambiental	24
1.5. Importancia	25
1.6. Hipótesis	25
1.6.1 Hipótesis general.....	25
1.6.2. Hipótesis específicas.....	25
1.7. Identificación de variables	26
1.7.1. Variable 1: factores de la asociatividad	26
1.7.2. Variable 2: competitividad.....	27
1.8. Operacionalización de variables	27

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes del problema	31
2.1.1. Antecedente internacional.....	31
2.1.2. Antecedente nacional.....	34
2.1.3. Antecedente local.....	38
2.2. Bases teóricas.....	39
2.2.1. Factores de la asociatividad	39
2.2.1.1. Asociatividad agrícola	39
2.2.1.2. Importancia de la asociatividad en pequeños productores.....	40
2.2.1.3. Beneficios de la asociatividad en pequeños productores.....	40
2.2.1.4. Etapas de asociatividad.....	41
2.2.1.5. Dimensiones los factores de la asociatividad	43
2.2.1.5.1. Aspectos técnicos.....	43
2.2.1.5.2. Indicadores de mercado	44
2.2.1.5.3. Estrategias de gestión.....	46
2.2.2. Competitividad.....	47
2.2.2.1. Importancia de la competitividad agrícola.....	48
2.2.2.2. Estrategias para mejorar la competitividad.....	48
2.2.2.3. Dimensiones de la competitividad.....	49
2.2.2.3.1. Eficiencia	49
2.2.2.3.2. Efectividad	53
2.2.2.3.3. Capacidad directiva.....	54
2.3. Definición de términos.....	55

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

3.1. Metodología de la investigación	56
3.1.1. Tipo de Investigación.....	56
3.1.2. Enfoque de la investigación	56
3.1.3. Nivel de la investigación.....	56
3.1.4. Diseño de la investigación	57
3.2. Ámbito temporal y espacial	57
3.2.1. Ámbito temporal	57
3.2.2. Ámbito espacial	58
3.3. Población y muestra.....	58

3.3.1. Población	58
3.3.2. Muestra	58
3.3.3. Muestreo	59
3.4. Técnicas e instrumentos para la recolección de datos	60
3.4.1. Técnicas	60
3.4.2. Instrumento	60
3.4.2.1. La escala de valoración Rensis Likert es de 3 ítems/c.u.....	61
3.4.2.2. El coeficiente de fiabilidad equivalente de Cronbach	62
3.5. Métodos y técnicas para la presentación y análisis de datos	62
3.5.1. Técnicas para la representación	62
3.5.2. Análisis de datos	63

CAPÍTULO IV

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1. Resultados	65
4.1.1. Análisis descriptivo de las variables de estudio.....	65
4.1.1.1. Descripción de la variable factores de la asociatividad	65
4.1.1.2. Descripción de la dimensión 1: factores técnicos	66
4.1.1.3. Descripción de la dimensión 2: indicadores de mercado.....	67
4.1.1.4. Descripción de la dimensión 3: indicadores de gestión	68
4.1.1.5. Descripción de la variable la competitividad.....	69
4.1.1.6. Descripción de la dimensión 1: eficiencia	70
4.1.1.7. Descripción de la dimensión 2: efectividad	71
4.1.1.8. Descripción de la dimensión 3: capacidad directiva.....	72
4.1.1.9. Descripción sobre correlación entre factores de la asociatividad y la competitividad en pequeños productores de tara.....	73
4.1.2. Análisis inferencial para la correlación	74
4.1.2.1. Prueba de normalidad de las variables.....	75
4.1.2.2. Relación entre factores de asociatividad y competitividad.....	76
4.1.2.3. Relación entre aspectos técnicos y eficiencia	80
4.1.2.4. Relación entre de mercado y efectividad	82
4.1.2.5. Relación entre estrategia de gestión y capacidad directiva.....	84
4.2. Discusión	86
CAPÍTULO V	94
CONCLUSIONES	94

CAPÍTULO VI.....	95
RECOMENDACIONES	95
CAPÍTULO VII	96
REFERENCIAS.....	96
CAPÍTULO VIII.....	103
ANEXOS.....	103

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Matriz de operacionalización de variables.....	27
Tabla 2. Costos de producción de 1 ha de (<i>Caesalpinia spinosa</i>) en comunidades de Quiucho y Cangari.....	45
Tabla 3. Taxonomía de la tara (<i>Caesalpinia spinosa</i>).....	50
Tabla 4. Sectores de pequeños productores de tara en el distrito de Huanta	58
Tabla 5. Número de pequeños productores de tara según la muestra obtenida en el distrito de Huanta	60
Tabla 6. Escala de valoración de la variable asociatividad	61
Tabla 7. Escala de valoración de la variable competitividad	62
Tabla 8. Frecuencia de los factores de la asociatividad en pequeños productores de tara	65
Tabla 9. Frecuencia de la dimensión 1 factores técnicos	66
Tabla 10. Frecuencia de la dimensión 2 indicadores de mercado	67
Tabla 11. Frecuencia de la dimensión 3 indicadores de gestión	68
Tabla 12. Frecuencia de la competitividad en pequeños productores de tara	69
Tabla 13. Frecuencia de la dimensión 1 eficiencia	70
Tabla 14. Frecuencia de la dimensión 2 efectividad	71
Tabla 15. Frecuencia de la dimensión 3 capacidad directiva.....	72
Tabla 16. Pruebas de normalidad para las variables y sus dimensiones	76
Tabla 17. Matriz de correlaciones mostrando el coeficiente de correlación rho de Spearman entre factores de asociatividad y competitividad	76
Tabla 18. Tabla de equivalencia para la interpretación del valor de correlación. 77	
Tabla 19. Matriz de correlaciones que muestra la coeficiente de correlación Rho de Spearman entre aspectos técnicos y eficiencia.....	80
Tabla 20. Matriz de correlación que muestra el coeficiente de correlación rho de Spearman entre indicadores de mercado y efectividad.....	82
Tabla 21. Matriz de consistencia que muestra el coeficiente de correlación Rho de Spearman entre estrategia de gestión y capacidad directiva	84

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Planta de la tara (<i>Caesalpinia spinosa</i>).....	49
Figura 2. Porcentaje de los factores de la asociatividad.....	65
Figura 3. Porcentaje de la dimensión 1 factores técnicos.....	66
Figura 4. Porcentaje de la dimensión 2 indicadores de mercado	67
Figura 5. Porcentaje de la dimensión 3 estrategias de gestión	68
Figura 6. Porcentaje de la competitividad en pequeños productores de tara	69
Figura 7. Porcentajes de la dimensión 1 eficiencia	70
Figura 8. Porcentaje de la dimensión 2 efectividad.....	71
Figura 9. Porcentaje de la dimensión 3 capacidad directiva	72
Figura 10. Porcentaje comparativo entre factores de asociatividad y competitividad	73
Figura 11. Relación entre factores de la asociatividad y competitividad.....	74
Figura 12. Función de densidad de distribución t de Student para prueba de hipótesis	79

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1. Matriz de consistencia	103
Anexo 2. Cuestionario para medir la variable 1: factores de la asociatividad....	105
Anexo 3. Cuestionario para medir la variable 2: competitividad	107
Anexo 4. Ficha de validación de cuestionario 1	109
Anexo 5. Ficha de validación de cuestionario 2	110
Anexo 6. Ficha de validación de cuestionario 3	111
Anexo 7. Encuesta piloto variable 1: factores de asociatividad.....	112
Anexo 8. Encuesta piloto variable 2: competitividad	114
Anexo 9. Encuesta prueba piloto realizada en el sector Quinrapa.....	116
Anexo 10. Encuesta prueba piloto realizada en el sector Maynay	116
Anexo 11. Encuesta prueba piloto realizada en el sector Palmayocc	117
Anexo 12. Encuesta prueba piloto realizada en el sector Espíritu Santo.....	117
Anexo 13. Encuesta prueba piloto realizada en el sector Ñahuinpuquio.....	118
Anexo 14. Confiabilidad de instrumento alfa de Cronbach (prueba piloto) variable 1:factores de asociatividad	119
Anexo 15. onfiabilidad de instrumento alfa de Cronbach (prueba piloto) variable 2: competitividad.....	120
Anexo 16. Base de datos de investigación V1: factores de la asociatividad y V2: competitividad.....	121

INTRODUCCIÓN

La tara (*Caesalpinia spinosa*), es una planta nativa del Perú bastante reconocida por su uso medicinal desde épocas prehispánicas y actualmente es considerada como materia prima para diferentes industrias a nivel global (Schiaffino, 2004). Perú lidera el mercado mundial de tara, representando el 80% de las exportaciones globales, seguido de países como Bolivia y Ecuador (Mancero, 2008; Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego [MIDAGRI], 2014).

La tara se compone de polvo 45%, pepa 33% y fibra 22%. Su polvo contiene un 60% de taninos, lo que la hace ideal para la industria de la curtiembre y química (Schiaffino, 2004). Además, los derivados de la tara, representados en harina, polvo y goma, son utilizados en el mundo en la industria alimentaria y farmacéutica (Valdivia Acevedo, 2010). En el año 2018, las exportaciones de este producto obtuvieron un valor de US\$ 40 millones, con mercados clave en Italia, China y Brasil, Argentina, México, Alemania, Bélgica, Brasil, Estados Unidos, Chile, el Salvador, Francia, España entre otros. Asimismo, los principales importadores de tara en polvo son Italia, China, México, Brasil, Argentina, Alemania, Bélgica, Reino Unido y Estados Unidos, mientras que Alemania, Japón, Estados Unidos, zonas francas del Perú, Argentina, Brasil, Francia y China son los principales importadores de goma de tara (Dirección de estudios económicos e información agraria, 2019).

De acuerdo con la Dirección de Estudios Económicos e Información Agraria (2019), la tara crece en regiones montañosas (800-2800 msnm) y su cosecha se realiza entre mayo y noviembre. Más de 41,650 familias participan en su producción, principalmente en departamentos como Ayacucho, La Libertad, Huánuco, Cajamarca, Cusco y Ancash, donde el 60% de la producción proviene de bosques silvestres, siendo de plantaciones solo el 20,0%. Desde 2000, la producción ha mostrado variaciones significativas, con un aumento del 53% al 2018.

Ayacucho, el segundo productor nacional de tara después de Cajamarca, por lo que esta región en el primer semestre de 2022 experimentó un notable crecimiento en la producción de tara en polvo, aumentando un (+100%), gracias a la elevada demanda y precios en el mercado global (Quispe, 2023). Las

exportaciones también han alcanzado cifras récord, con empresas locales como Exandal y Exportadora “*El Sol*” destacándose por incrementos significativos en sus ventas. Este auge en la producción y comercialización de tara no solo ha diversificado la economía regional, reduciendo la dependencia de la minería, sino que también ha mejorado el ingreso y las oportunidades de empleo para muchas familias en la región (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo [MINCETUR], 2023)

Efectivamente, la tara (*Caesalpinia spinosa*), es un cultivo de suma importancia en el ámbito económico para el distrito de Huanta, el mismo que es tradicionalmente cultivado por pequeños productores. Sin embargo, estos agricultores enfrentan diversos desafíos para mejorar su competitividad en el mercado global. La asociatividad es una estrategia prometedora para superar estas dificultades. Ciertamente, Regalado y Riojas (2020), apoyan esta teoría, puesto que definen a la asociatividad agrícola como una estrategia clave para mejorar la eficiencia y competitividad de los productores.

Esta investigación, al determinar la relación entre la variable asociatividad y la variable competitividad, ha revelado hallazgos significativos. Los resultados obtenidos indican correlación directa y positiva entre las variables “*factores de la asociatividad*” y “*competitividad*” de los pequeños productores de tara. Además, se ha evidenciado que aspectos como los técnicos, la eficiencia, los indicadores de mercado y la capacidad directiva son esenciales en el desempeño competitivo de estos productores. Estos hallazgos sugieren que fortalecer la asociatividad y mejorar las prácticas de gestión son estrategias clave para promover el desarrollo sostenible de la cadena productiva de la tara conocida en el campo científico como (*Caesalpinia spinosa*) en el distrito de Huanta.

Esta tesis se organiza en varios capítulos que abordan los “Factores de la asociatividad y su relación con la competitividad en pequeños productores de tara (*Caesalpinia spinosa*) en el distrito Huanta”. En el Capítulo I, se describe la realidad problemática, los problemas generales y específicos, así mismo, se formulan los objetivos generales y específicos de la investigación, las hipótesis generales y específicas, y las definiciones de las variables relevantes de este estudio, manifestándose a través de la matriz de operacionalización de variables. El Capítulo

II, se centra en el marco teórico, incluyendo antecedentes internacionales, nacionales y locales, también se consignan las bases teóricas sobre la asociatividad y competitividad, sin dejar de lado las definiciones de términos relevantes en esta investigación. En el Capítulo III, se especifica la metodología utilizada para el estudio, incluyendo el nivel, el tipo, el enfoque de la investigación, así como el instrumento y las técnicas de recolección de datos. En el Capítulo IV, se presentan, analizan y se discuten los resultados obtenidos previamente, con un enfoque en la relación entre asociatividad y competitividad. En el Capítulo V, se exhiben las conclusiones que surgen del análisis realizado. En el Capítulo VI, se ofrecen recomendaciones para fortalecer la cadena productiva de la (*Caesalpinia spinosa*) en el distrito de Huanta, resaltando el potencial de la variable asociatividad como motor de desarrollo sostenible en la región. Los Capítulos VII y VIII incluyen las referencias bibliográficas y los anexos pertinentes, respectivamente, proporcionando un marco completo para la comprensión y validación de los hallazgos de esta investigación.

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Descripción de la realidad problemática

Una de las principales problemáticas es la capacidad limitada de los pequeños agricultores para acceder a recursos y tecnologías modernas de manera individual. Según Parrales *et al.* (2021) menciona que en Ecuador el 53% de los productores son individualistas, el 13% tiene desconocimiento sobre las ventajas que se podrían obtener al crear una asociación y un 10% siente temor a una mala gestión de los ingresos obtenidos y que no se distribuyan correctamente. Esto perjudica en el desarrollo económico de su país y en el ingreso económico de los agricultores pequeños, lo que a su vez impacta negativamente en la competitividad del sector.

Según Velásquez (2021), menciona que, en el contexto peruano, los agricultores de pequeña escala asumieron el rol principal en la producción nacional, contribuyendo con un 90% del total. Debido a diversas circunstancias y variables imprevistas, han experimentado una disminución en su competitividad, manifestada en la reducción de sus ingresos anuales. La falta de asociatividad en los pequeños productores dificulta su capacidad para acceder a recursos, programas de capacitación, tecnologías y mercados, esto provoca un freno en el avance económico y afecta sus ingresos económicos, estos factores en conjunto ejercen un impacto adverso en la competitividad. Por ello que la presidenta del Consejo Nacional de la Tara (Conatara), la viceministra de Políticas Agrarias del Ministerio de Agricultura y Riego (Minagri), manifestó el interés de promover la competitividad y el uso en el mercado interno de la tara (MIDAGRI, 2020).

La asociatividad de agricultores se refiere al apoyo y cooperación entre agricultores, con el propósito de mejorar su habilidad en la producción, venta y competitividad en el mercado. De acuerdo con Regalado y Riojas (2020), esta colaboración representa un pilar esencial en el progreso económico y social de una nación, emergiendo como un método de cooperación en el que personas, entidades u organizaciones optan por unir sus esfuerzos de manera voluntaria para perseguir un objetivo compartido.

En el ámbito económico rural, uno de los desafíos significativos que obstaculizan el progreso es la carencia de asociatividad, lo que restringe la capacidad del agricultor para enfrentar el impacto de la globalización (Mendoza, 2022). En la provincia de Huanta la asociatividad está olvidada y ninguno de los agricultores quiere dar un paso hacia ello debido a la falta de confianza, por no tener suficiente información y motivación.

La falta de asociatividad entre los agricultores es causada por diversos factores, entre los cuales se incluyen la competencia individualista, desconfianza, falta de conocimiento y la competencia feroz por recursos limitados, que puede llevar a que los agricultores prioricen sus intereses individuales en lugar de colaborar con otros.

Entre las consecuencias de la falta de asociatividad están los problemas en el desarrollo, tanto a nivel individual como comunitario y económico. Algunas de estas consecuencias incluyen la falta de poder de negociación, en la cual los agricultores individuales pueden tener dificultades para negociar con compradores, proveedores y otras partes interesadas, menor acceso a financiamiento por la disparidad de la parcela y limitación en el acceso a mercados amplios debido a la incapacidad para satisfacer la demanda requerida. Para reducir los problemas como la falta de programas de capacitaciones, tecnologías, financiamiento y acceso a mercados que afectan en el ingreso económico de los agricultores de tara de pequeña escala, resulta necesario promover la colaboración entre ellos a través de la asociatividad y mejorar la competitividad.

1.2. Formulación del problema de investigación

1.2.1. Interrogante general

¿De qué manera los factores de la asociatividad se relacionan con la competitividad en pequeños productores de tara (*Caesalpinia spinosa*) en el distrito de Huanta?

1.2.2. Interrogantes específicos

- ¿Cuál es la relación entre los aspectos técnicos y la eficiencia en pequeños productores en pequeños productores de tara (*Caesalpinia spinosa*) en el distrito de Huanta?

- ¿Cómo se relacionan los indicadores de mercado y la efectividad en pequeños productores de tara (*Caesalpinia spinosa*) en el distrito de Huanta?
- ¿Cuál es la relación entre la estrategia de gestión y la capacidad directiva en pequeños productores de tara (*Caesalpinia spinosa*) en el distrito de Huanta?

1.3. Objetivos de la investigación

1.3.1. Objetivo general

Determinar la relación entre los factores de la asociatividad y la competitividad en pequeños productores de tara (*Caesalpinia spinosa*) en el distrito de Huanta.

1.3.2. Objetivos específicos

- Determinar la relación entre los aspectos técnicos y la eficiencia en pequeños productores de tara (*Caesalpinia spinosa*) en el distrito de Huanta.
- Determinar la relación entre los indicadores de mercado y la efectividad en pequeños productores de tara (*Caesalpinia spinosa*) en el distrito de Huanta.
- Determinar la relación entre la estrategia de gestión y la capacidad directiva en pequeños productores de tara (*Caesalpinia spinosa*) en el distrito de Huanta.

1.4. Justificación

1.4.1. Justificación teórica

Este trabajo se justifica teóricamente, ya que permite obtener información de la situación actual de los pequeños productores de tara en el distrito de Huanta, identificando los problemas o mejoras, así mismo, este estudio beneficia a todos los sectores de producción de tara que busquen estrategias con el fin de mejorar su competitividad. Por otro lado, se trata de proporcionar a los pequeños productores la información necesaria para desarrollar una perspectiva de producción orientada a la exportación.

Además, se pretende ofrecer datos objetivos acerca de la asociatividad, sus ventajas y los tipos más apropiados, también se considera que la asociatividad es una estrategia destinada a mejorar tanto la calidad como la cantidad de la producción de tara, ya que esta especie tiene una alta demanda por el mercado.

1.4.2. Justificación práctica

Este trabajo se justifica de forma práctica, debido a que busca generar conocimientos y propuestas que pueden ser aplicadas en los productores de tara para que adopten la asociatividad, ya que no cuentan con ningún apoyo por parte del estado. A través de ello se busca fortalecer y elevar el concepto de asociatividad a un nivel estratégico con el fin de potenciar la eficiencia y efectividad en la producción de tara, lo cual se logrará a través de una mayor capacitación técnica en producción, un acceso ampliado a recursos financieros, una infraestructura más sólida, un mayor conocimiento del mercado y técnicas de comercialización más efectivas.

1.4.3. Justificación metodológica

Este trabajo se justifica metodológicamente debido a que los enfoques de asociación posibilitan abordar los desafíos de manera colaborativa, tanto en términos de estructura organizativa, aspectos financieros y operaciones comerciales, esto refleja la relevancia de la asociación como medio para potenciar el aumento en la producción, mejorar la productividad y fortalecer la capacidad de negociación con clientes y proveedores, así como para acceder a tecnologías y financiamiento. Para alcanzar los beneficios mencionados, es esencial disponer de una estrategia de asociatividad y de esta manera fomentar la confianza entre los agricultores, mantener un compromiso sólido, gestionar de manera efectiva sus tierras y cultivos y llevar a cabo una administración eficaz.

1.4.4. Justificación económica

Este trabajo se justifica económicamente, debido a que muchos agricultores de tara desconocen sobre los beneficios de la asociatividad y desconfían de optar por estrategias para mejorar la competitividad, es por ello que se busca contribuir al mejoramiento de las situaciones y perspectivas de desarrollo de los pequeños

productores de tara, a través de la generación de nuevas oportunidades de negocio y el aumento de la formalización entre los pequeños productores para generar un cambio significativo en su cadena de producción y en sus ganancias económicas. Así mismo, este cambio beneficiará en el acceso a mercados más amplios, de tal modo que aumentará la demanda de su producto.

1.4.5. Justificación social

Este trabajo tiene una justificación social fundamental, ya que busca impactar positivamente en la vida y las condiciones de los pequeños agricultores de tara, que representa una parte esencial de la comunidad agrícola, ellos enfrentan desafíos importantes, principalmente relacionados con la falta de información sobre prácticas asociativas y estrategias para aumentar la capacidad competitiva en el mercado, el aumento en la competitividad y la formalización de estos pequeños productores no solo tiene un impacto local, sino que también puede repercutir a nivel del departamento y todo el país, ya que una cadena de producción más eficiente y competitiva puede impulsar el crecimiento del sector agrícola en su conjunto.

1.4.6. Justificación ambiental

Este trabajo se justifica ambiental, debido a que la competitividad en la producción de tara está intrínsecamente ligada a la adopción de prácticas agrícolas sostenibles, el uso responsable de pesticidas y fertilizantes, así como la implementación de técnicas de cultivos orgánicos, no solo benefician la fertilidad de los suelos y la biodiversidad local, sino que también reduce el impacto ambiental asociado a la agricultura intensiva, así mismo, la asociatividad puede facilitar la adopción de tecnologías y métodos más sostenibles con el medio ambiente, como la utilización de sistemas de energía renovables para el riego o la implementación de técnicas de manejo integrado de plagas y enfermedades, lo cual contribuye a la disminución de huellas ecológicas de la producción de tara y al fomento de prácticas agrícolas más respetuosas con el medio ambiente.

1.5. Importancia

La cadena productiva de tara en la provincia de Huanta ha venido experimentando cambios significativos de manera progresiva hasta la fecha, destacándose por su creciente importancia para los actores locales (Gonzales, 2022). Este auge se debe principalmente al aumento de la demanda internacional, especialmente de la goma de tara, lo que ha impulsado la producción de este producto así como su comercio. La situación ha permitido a los agricultores y productores mejorar sus ingresos y fortalecer la economía local, transformando la tara en un recurso clave para generar un desarrollo sustentable y sostenible dentro de la región.

Por lo tanto, representa una fuente de ingresos significativa para las familias agrícolas en zonas rurales, en algunas regiones de los Andes, la tara es considerada uno de los cultivos más rentables debido a su resistencia a las condiciones áridas y su bajo costo de mantenimiento (MIDAGRI, 2014)

1.6. Hipótesis

1.6.1 Hipótesis general

Si existe correlación entre los factores de la asociatividad y la competitividad en pequeños productores de tara (*Caesalpinia spinosa*) en el distrito de Huanta.

1.6.2. Hipótesis específicas

Si existe correlación significativa entre los aspectos técnicos y la eficiencia en pequeños productores de tara (*Caesalpinia spinosa*) en el distrito de Huanta.

Si existe correlación significativa entre los indicadores de mercado y la efectividad en pequeños productores de tara (*Caesalpinia spinosa*) en el distrito de Huanta.

Si existe correlación directa entre la estrategia de gestión y la capacidad directiva en pequeños productores de tara (*Caesalpinia spinosa*) en el distrito de Huanta

1.7. Identificación de variables

1.7.1. Variable 1: factores de la asociatividad

Gonzales (2022) identifica como dimensión de la asociatividad los aspectos técnicos, que se refieren al desarrollo de habilidades, tecnologías y negociaciones necesarias para optimizar los procesos y mejorar la productividad en los proyectos asociativos. Por otro lado, Paricanza (2021) destaca que una dimensión importante de la asociatividad son los indicadores de mercado y estrategias de gestión, los cuales comprenden el análisis de tendencias del mercado, la capacidad de adaptación a las demandas de los consumidores y la implementación de estrategias organizativas efectivas para mejorar la competitividad. Finalmente, Camasa (2019) refuerza la importancia de estas dimensiones al subrayar cómo la integración de estrategias técnicas y de mercado contribuye al fortalecimiento y éxito de los modelos asociativos.

Dimensión 1. Aspectos técnicos.

- Capacitación
- Tecnología
- Negociaciones
- Financiamiento

Dimensión 2. Indicadores de mercado.

- Rentabilidad
- Acceso a mercado
- Productividad
- Costo de producción

Dimensión 3. Estrategias de gestión.

- Número de socios
- Asociación
- Grupo de productores
- Cooperativa

1.7.2. Variable 2: competitividad

Según Paricanza (2021), la eficiencia que es entendida como la capacidad de optimizar recursos, y la efectividad, definida como el logro de los objetivos establecidos, son dimensiones importantes de la competitividad. Por su parte, Vargas (2022) señala que la capacidad directiva que se define como la habilidad de los líderes para gestionar y dirigir estratégicamente las organizaciones, constituye otra dimensión clave para alcanzar una ventaja competitiva.

Dimensión 1. Eficiencia.

- Áreas de cultivo
- Riego
- Cosecha
- Rendimiento

Dimensión 2. Efectividad.

- Oferta
- Demanda
- Innovación
- Industrialización

Dimensión 3. Capacidad directiva.

- Capacidades
- Desarrollo de los sectores
- Conocimiento
- Asistencia técnica

1.8. Operacionalización de variables

Tabla 1.

Matriz de operacionalización de variables

Variable	Definición conceptual	Dimensiones	Indicadores	Ítems o preguntas	# pg.	Escala valorativa	Instrumento	Fuente
Variable 1: Factores de la asociatividad	El concepto de factores de la asociatividad ha ido ganando importancia debido a su utilidad como enfoque para alcanzar competitividad en pequeñas o microempresas, así como en productores individuales (Figueroa, 2020).	Aspectos técnicos	Capacitación	¿Cuántas capacitaciones al mes usted suele asistir en su zona?: a) 0 asistencias al mes (bajo); b) 1 a 2 asistencias al mes (medio); c) 3 a 4 asistencias al mes (alto).	2	Se aplicará tres respuestas a la variable factores de la asociatividad mediante Rensis Likert 1. Bajo 2. Medio 3. Alto	Encuesta	La población consta del número de pequeños productores de tara distribuido en 10 sectores del distrito de Huanta alcanza un total de 431, siendo la muestra obtenida a encuestar de 203 pequeños productores de tara
				En su opinión ¿En qué nivel de importancia consideraría realizar capacitaciones en manejo agronómico en la producción de tara?				
			Tecnología	En su opinión ¿Qué grado de importancia tiene el uso de tecnología de riego en la producción de tara?	2			
				¿Con qué frecuencia de veces al mes utiliza usted el riego en el cultivo de tara?: a) 4 veces al mes (bajo); b) Inter diario (medio); c) diario (alto).				
			Negociación	¿Cómo calificaría usted el poder de negociación con los compradores de tara?	2			
				En su opinión ¿Cómo calificaría que influye la calidad de la tara sobre la capacidad de negociación con los compradores?				
			Financiamiento	En su opinión ¿Qué nivel de importancia tiene acudir a una entidad que otorgue financiamiento?	2			
				¿De cuantas instituciones financieras ha logrado obtener financiamiento?: a) 1 sola institución (bajo); b) 1 a 2 instituciones (medio); c) de 2 a más instituciones (alto).				
		Indicadores de mercado	Rentabilidad	¿En qué escala consideraría usted, que se encuentra su extensión de producción de tara?: a) menos de una 1 Ha (bajo); b) 1 a 2 Ha (medio); c) más de 3 Ha (alto).	2			

				Al asociarse ¿En qué grado consideraría usted que podría mejorar su rentabilidad en la producción de tara?				
			Acceso a mercado	Considerando que usted, no pertenece a una asociación ¿Qué nivel de importancia tiene la participación en el mercado?	1			
			Productividad	Para Ud. ¿Cuál es el nivel de importancia en obtener rendimientos óptimos en el predio agrícola que usted maneja?	2			
				¿En qué rango de rendimiento se encuentra su actual producción de tara? a) menos de 20 kg/ planta (bajo); b) 20- 40 kg/ planta (medio); c) más de 40 kg/ planta (alto).				
			Costos de producción	Considerando que los costos de producción promedio de 1 Ha alcanzan un promedio de 5,800 nuevos soles ¿En qué grado consideraría usted que se encuentra sus actuales costos de producción de la tara? a) menos a 5,800 nuevos soles (bajo); b) 5,800 nuevos soles (medio) y c) superior a los 5,800 nuevos soles.	2			
				En su opinión ¿Qué grado de importancia tiene el conocer el costo de producción en el cultivo de la tara?				
		Estrategias de gestión	Número de socios	¿Qué grado de importancia tiene la cantidad de socios para formar una asociación?	2			
				¿Cuál es el nivel de importancia de pertenecer a una asociación con gran cantidad de productores de tara?				
			Asociación	¿Cuál es el nivel de interés en pertenecer a una asociación colaborativa de productores de tara?	2			
				En su opinión ¿Cuál es el nivel de influencia que tiene una asociación, en la calidad de vida de los productores de tara?				
			Grupo de productores	Considerando que Ud., pertenece a una agrupación de productores de tara ¿cuál es el nivel de importancia de pertenecer a ella?	1			
			Cooperativa	Considerando que Ud., pertenece a una cooperativa de tara ¿cuál sería el grado de importancia en pertenecer a esta?	2			
		¿Cuál es el nivel de ventaja que considera usted al pertenecer a una cooperativa de productores de tara?						

Variable 2: Competitividad	La competitividad implica perseguir una situación sostenible que sea permanente, arraigada en la esencia de la empresa y en el funcionamiento del sistema económico, esta noción está relacionada al propósito de las empresas de operar con ganancias en un mercado específico, demostrando la capacidad de proporcionar de forma constante productos o servicios con cualidades valoradas por sus clientes (Cifuentes, 2022).	Eficiencia	Áreas de cultivo	¿Con que frecuencia incrementa cada año en su extensión de áreas de cultivo de la tara?: a) 0 ha (nunca); b) menos de una 1 ha (a veces); c) menos de 1 ha (siempre).	2	Se aplicará tres respuestas a la variable competitividad mediante Rensis Likert 1. Nunca 2. A veces 3. Siempre		
				¿Consideraría usted, que las áreas de cultivo actuales de la tara son suficientes para cubrir sus necesidades familiares básicas?				
			Riego	¿En qué frecuencia consideraría usted, que el riego tecnificado es importante y prescindible en el cultivo de la tara?	2			
				¿Con qué frecuencia hace uso del riego tecnificado en la tara?				
			Cosecha	¿Cree usted que la cantidad de área cosechada influye sobre su economía y su calidad de vida?	1			
			Rendimiento	Si la producción ideal es alcanzar 15 toneladas de tara por hectárea ¿Con que frecuencia usted realiza labores agrícolas para alcanzar dichos promedios en la producción de tara?	2			
		¿Usted opinaría que es dependiente económicamente de la producción anual de tara?						
		Efectividad	Oferta	¿Consideraría usted que existe disponibilidad de tara para la comercialización al mercado nacional?	2			
				Al asociarse ¿usted consideraría que ésta traería mejores condiciones en la oferta de la tara en los mercados locales?				
			Demanda	¿Consideraría usted que actualmente sí existe cada vez más compradores de tara en el mercado nacional?	2			
				Al pertenecer a una asociación ¿Consideraría que existirán mejores condiciones de acceder al mercado local?				
			Innovación	¿Con qué frecuencia usted, realiza prácticas innovadoras en la producción de la tara?	1			
			Industrialización	¿Con que frecuencia consideraría usted, que las instituciones orientan sus capacitaciones en implementar proyectos hacia industrialización de la tara?	2			

				¿Alguna vez usted tuvo o tiene interés de industrializar la tara?				
		Capacidad directiva	Capacidad productiva	¿Con qué frecuencia usted, suele alcanzar la capacidad máxima de producción de la tara?	2			
				¿Consideras ventajoso tú capacidad de manejo productivo de la tara, influye en los ingresos económicos?				
			Desarrollo de los sectores	En su opinión ¿con que frecuencia usted, suele desarrollar nuevas estrategias en el manejo del cultivo de la tara?	2			
				Considerando una oportunidad al pertenecer a una asociación ¿Con que frecuencia usted está predispuesto en participar activamente en ella?				
			Conocimiento	En su opinión ¿con que frecuencia usted está dispuesto a recibir capacitaciones que logren mejorar sus conocimientos y habilidades en el manejo en la producción de la tara?	2			
				¿Consideraría usted que, al pertenecer a una asociación, ésta trae consigo nuevos beneficios en el cultivo de la tara?				
			Asistencia técnica	¿Con qué frecuencia usted es beneficiario de parte del Estado, en asistencias técnicas sobre el manejo productivo de la tara?	2			
				¿Estarías de acuerdo que, para alcanzar niveles de competitividad en la producción de tara, es imprescindible la asistencia técnica en el manejo del cultivo?				

Nota: Representa la operacionalización de variables. Fuente: Elaboración propia.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes del problema

2.1.1. Antecedente internacional

Buenhombre y Mariño (2021) realizó en Venezuela el artículo sobre “Asociatividad como estrategia de productividad y competitividad del sector agrícola”, con el propósito de caracterizar las formas de asociatividad y su impacto en la productividad y competitividad del sector agrícola. Esta es una investigación cuya metodología utilizada tiene un enfoque empleado en un estudio de análisis de casos múltiples, siguiendo las directrices, donde este ofrece la oportunidad de obtener una comprensión más profunda del objeto de estudio a través de la exploración de varios casos individuales. Se investigó a partir de la perspectiva y vivencias de los líderes de cuatro entidades asociativas, que reúnen a aproximadamente 80 asociados, tres aspectos principales: perfil asociativo y las organizaciones colaborativas, la influencia de la colaboración en la eficiencia y posición competitiva del sector y las ventajas derivadas de la dinámica asociativa. Los resultados indicaron que los pequeños productores ven en la asociatividad su principal solución para los desafíos de productividad y competitividad, aunque esta colaboración ha tenido impactos positivos en la recuperación del liderazgo en el cultivo, mejoras en productividad, tecnología y calidad, aún se encuentra en una etapa incipiente debido a carencias en visión empresarial, estrategia y operación, esto promueve una dinámica de corto plazo y dependencia gubernamental, obstaculizando el avance competitivo. En conclusión, se señala que no se observaron diferencias significativas en las características y organizaciones de las asociaciones examinadas, así mismo, se establece que, aunque ha habido mejoras en la productividad es necesario desarrollar estrategias más sólidas para mejorar la competitividad del producto.

Varón *et al.* (2021) realizó en Bogotá, Colombia la tesis sobre “Asociatividad como mecanismo de desarrollo socioeconómico y competitivo del sector agrícola del Tolima”, con el objetivo de formular un modelo holístico de

asociatividad que promueva el desarrollo socioeconómico y competitivo del sector agrícola del Tolima. Es una investigación cuya metodología utilizada tiene un diseño no experimental de tipo transversal con un nivel correlacional descriptivo y un enfoque cuantitativo, donde la población consta de 268 asociaciones campesinas y agropecuarias formalmente constituidas, la muestra fue de 58 asociaciones se empleó el método de muestreo aleatorio simple, conforme al listado de las asociaciones agropecuarias y campesinas registradas en el departamento del Tolima para el 2020. Se lleva a cabo la aplicación de un cuestionario para la recolección de datos. Se diseñaron preguntas cerradas con varias opciones de respuesta, evaluadas mediante una escala de Likert de 1 a 5. Los resultados de este trabajo muestran que las asociaciones son una sólida organización y participación democrática, con una calificación de 4,35, y destacan en la gestión contable y administrativa con un alto puntaje de 4,11, mientras la evaluación de la medición de objetivos y el compromiso de los miembros se sitúan en un nivel promedio de 3,30 y 3,61 respectivamente, la gestión comercial y la participación en proyectos gubernamentales reciben calificaciones de 3,33 y 3,22, indicando un desempeño moderado en estas áreas. Se concluye que la región cuenta con suelos muy productivos que permiten una amplia variedad de cosechas, pero el nivel de tecnificación en los cultivos es bajo, lo que indica una necesidad de mayor adopción de tecnologías para mejorar la productividad también se destaca la importancia de que tanto instituciones públicas como privadas apoyen y fomenten la consolidación de modelos asociativos acordes a los objetivos de las asociaciones y se identificó que la principal limitación para maximizar los ingresos se encuentra en la estrategia y la calidad de los productos.

Ramírez y Pedraza (2020) realizó en Bucaramanga Santander, Colombia la tesis sobre “La asociatividad como estrategia competitiva en el sector agroindustria en el departamento de Santander”, con el objetivo de analizar los factores que definen la asociatividad en la dinámica de los negocios para relacionarlos con el éxito y logro de los objetivos empresariales, en el contexto de las organizaciones del sector agroindustria alimentaria en el departamento de Santander. Es una investigación cuya metodología tiene un enfoque cuantitativo, deductivo puesto que busca analizar realidades universales y adaptarlas a las empresas estudiadas, con la intención de potenciar los factores asociados a la competitividad y la asociatividad, utilizando un diseño no experimental. La población objeto de estudio está

compuesta por 434 personas naturales y jurídicas que están vinculadas al sector agrícola en el departamento de Santander y la muestra representativa es 97 que se seleccionó considerando el tamaño de la población y utilizando un método de muestreo no probabilístico basado en la disponibilidad y conveniencia. El resultado es que se considera que el 59% opera bajo un régimen tributario formal, mientras que el 41% restante se encuentra en un régimen no formal, esto se hizo con el propósito de comprender los aspectos sociales, económicos y ambientales, así como de conocer los modelos de asociatividad y los objetivos logrados alcanzados. Se concluye que los modelos de asociación como un medio para alcanzar una posición más fuerte y estable en los mercados nacionales tanto en términos económicos como sociales. Se puede afirmar que los elementos que influyen en la competitividad del sector agroindustrial abarcan aspectos sociales, económicos, culturales y educativos, ya que son fundamentales para que los agricultores en Santander lleven a cabo sus actividades de cultivo, procesamiento y comercialización de manera más eficiente. y efectivo.

Colcha (2017) realizó en Riobamba, Ecuador la tesis sobre “Plan de negocios de la asociación de productores de guarango y frutales, para mejorar el desempeño de la organización, 2017 – 2020”, con el objetivo de diseñar un plan de negocios de la asociación de productores de guarango y frutales, para mejorar el desempeño de la organización. Es un estudio de investigación en el que la metodología es modalidad exploratoria, de tipo descriptivo, se realizó entrevista al administrador y se empleó encuestas a los socios. La población de estudio está conformada por 45 productores de una asociación de tara. Los resultados muestran que la asociación de productores de tara carece de un catálogo variado de productos y servicios y no cuenta con una adecuada planificación ni coordinación en la actividad agropecuaria, y tampoco realiza esfuerzos publicitarios para atraer más clientes, lo que limita su capacidad de expandir su mercado. Concluyendo que la asociación enfrenta carencias en misión, visión y gestión la cual esto afectan a sus áreas administrativas, organizativas, comerciales y financieras, así mismo, no se utilizan técnicas modernas, lo que exponen los cultivos a plagas, cambios climáticos y otros riesgos, sin seguros agrícolas, aunque pese a las dificultades el proyecto es social y económicamente rentable, aunque depende de factores externos como la oferta, la demanda y las políticas gubernamentales.

2.1.2. Antecedente nacional

Cotrado (2023) realizó en Tacna, Perú la tesis sobre “La gestión de la innovación en agronegocios y la competitividad agroempresarial en los productores de tara (*Caesalpinia spinosa*) (Molina) Kuntze; región Tacna, 2020”, con el objetivo de determinar si existe una relación entre la competitividad agroempresarial y la gestión de la innovación en agronegocios en los productores de tara (*Caesalpinia spinosa*), región Tacna. Este es un estudio de investigación en el que la metodología utilizada es un enfoque cuantitativo de naturaleza básica, utilizando un diseño transversal no experimental con un nivel correlacional descriptivo. La población objeto de estudio está compuesta por 63 productores oficialmente registrados en plantaciones de tara ubicadas en la región de Tacna y la muestra representativa se seleccionó considerando el tamaño de la población y utilizando un método de muestreo no probabilístico basado en la disponibilidad y conveniencia. Se optó por utilizar dos cuestionarios como instrumentos de evaluación: uno enfocado en medir la competitividad y otro centrado en la innovación, con la alta confiabilidad, con coeficientes alfa de Cronbach de 0.884 y 0.965 correspondientemente. Los resultados fueron que se disponen de pruebas contundentes que respaldan la correlación entre la gestión de la innovación y la competitividad en empresas agropecuarias, la cual se puede afirmar que existe una correlación moderadamente positiva, con un valor de coeficiente de correlación Rho de Spearman de 0.565. Este resultado se sitúa dentro de un rango de correlación moderadamente positiva, con un margen de error del 5% y un nivel de confianza del 95%. Se concluyó que para que los productores de tara logren destacarse como empresas agropecuarias competitivas, es esencial que se comprometan y participen activamente en promover la gestión efectiva de la innovación en todas sus facetas, incluyendo la capacidad, la adopción de tecnología adecuada, la consideración del medio ambiente, el aseguramiento de la calidad, el aumento de la productividad y la promoción de la innovación.

Vásquez (2022) desarrollo en Cajamarca, Perú la tesis sobre “Modelo cooperativo como estrategia asociativa para mejorar la competitividad de los productores de tara en la provincia de Santa Cruz: 2013 – 2018”, con el objetivo de determinar cómo el modelo cooperativo como estrategia asociativa ayudó a los

productores de tara de la provincia de Santa Cruz a ser más competitivos. Es una investigación cuyo enfoque es mixto, de tipo descriptivo básico y no experimental, donde hay 492 productores que son miembros de la cooperativa de servicios múltiples "COPA AESC", una cooperativa de productores agroindustriales, agropecuarios y ecológicos de Santa Cruz, con una muestra fue de 78 productores. Se recurre a la aplicación de cuestionario para la recolección de datos. Los resultados que obtuvieron fue que la asociatividad tuvo un efecto positivo en la elevación de competitividad de los productores, lo cual genera un avance económico al impulsar su crecimiento financiero, optimizar la cantidad de producción desde 9560 kilos en 2014 hasta 127000 kilos en 2018, asegurar fuentes de financiamiento, fomentar el desarrollo de aptitudes productivas y habilidades en el ámbito comercial, establecer principios y valores. En conclusión, el modelo cooperativo crea ambientes donde se promueven la igualdad y las posibilidades de progreso económico en distintos plazos, la cual su correcta ejecución combina principios y valores que facilitan la gestión eficaz de los recursos económicos generados a partir de las actividades comerciales llevadas a cabo por los miembros, asegurando así un uso eficiente de dichos recursos.

Huaccha y Ramos (2021) realizó en Cajamarca, Perú en la tesis sobre "Asociatividad en la cooperativa agraria productores de tara del norte, San Marcos, Cajamarca 2021", con el propósito de describir las características de la asociatividad en la cooperativa agraria productores de tara. Se trata de una investigación cuantitativa con un nivel descriptivo y un diseño de corte transversal no experimental. Se recurrió a la aplicación de la técnica de entrevista, empleando como instrumento a la guía de entrevistas semiestructuradas que estuvo constituida por 16 preguntas, distribuidas en función de los criterios de la categoría. La población está compuesta por 119 productores pertenecientes a la cooperativa agraria de Tara. La muestra consiste en 4 individuos seleccionados mediante un muestreo no probabilístico, el cual se optó por su mayor eficiencia en términos económicos, rapidez y simplicidad. Los resultados que obtuvo fueron, orientación constante, colaboraciones estratégicas para incrementar las ventas y consolidación de la cadena de suministro, así mismo facilitaron a los productores el aumento de sus ganancias, brindando respaldo técnico durante el proceso de producción para garantizar un producto de alta calidad y de esta manera, establecer una ventaja

competitiva que permita la exportación. Se concluyó que la cooperativa agraria de productores de tara del norte, ubicada en San Marcos, Cajamarca, en el año 2021, se enfoca en proporcionar asesoría técnica desde la etapa de producción hasta la cosecha, así mismo, ofrece respaldo financiero y capacitación continuada para alcanzar la producción de un producto orgánico de alto nivel.

Figuerola (2020) realizó en Lima, Perú la tesis sobre “La asociatividad y competitividad de las organizaciones de pequeños productores del sector agrario peruano. Cooperativa Túpac Amaru”, con el objetivo de determinar cómo la asociatividad de pequeños productores agrarios influye en la competitividad y cómo los componentes de esta asociatividad contribuyen a mejorar su calidad de vida. Es una investigación cuya metodología utilizada tiene un enfoque cualitativo, con un alcance descriptivo y explicativo. Se analizaron los niveles fundamentales de competitividad y asociatividad, además, se enriqueció la sistematización de los casos mediante un estudio de caso sobre la Cooperativa Túpac Amaru, complementado por entrevista a expertos que incluyeron agentes públicos, académicos, actores sociales y consultores privados. Los resultados se estructuran en tres temas principales. En primer lugar, se analizan los elementos más relevantes relacionados con la asociatividad, según la perspectiva de los casos estudiados en esta investigación. En segundo lugar, se evalúa, desde la misma perspectiva, la competitividad de los pequeños productores que forman parte de asociaciones, destacando cómo esta relación contribuye a vincular la asociatividad con la mejora de la competitividad y en el tercer tema, se explora la conexión entre estos factores y los cambios en la calidad de vida de los pequeños productores asociados. En conclusión, la asociatividad se presenta como una solución efectiva para superar las limitaciones de la pequeña producción agrícola, la cual requiere un proceso de construcción de confianza interna y un esfuerzo propio, donde las cooperativas se perciben como una forma de organización más sólida, mientras que las asociaciones se consideran un paso intermedio. además, estas organizaciones, con una gestión profesional y una gobernanza equilibrada, tienen la capacidad de convertirse en empresas competitivas al expandirse a mercados externos. En esencia, una mayor competitividad resulta en ingresos más estables y superiores, que se reflejan en mejoras en la calidad de vida de los socios.

Huamán (2020) realizó en Chachapoyas, Perú en la tesis sobre “Relación de gestión empresarial y competitividad en la asociación de productores de tara (*Caesalpinia spinosa*) en Jalca Grande – Amazonas”, con el propósito de determinar la relación entre la competitividad y la gestión empresarial en la asociación de productores de tara (*Caesalpinia spinosa*) en Jalca Grande, Amazonas. Es una investigación con una metodología de tipo descriptiva, no experimental, con una población de 123 productores pertenecientes a una asociación, de la cual se seleccionó una muestra de 94 miembros de manera aleatoria. La información se recolectó mediante encuestas, utilizando un cuestionario diseñado por la autora, el cuestionario consta de 14 preguntas relacionadas con la gestión empresarial y 10 preguntas relacionadas con la competitividad. Los resultados se observan que dentro de la asociación de productores de tara (*Caesalpinia spinosa*) en Jalca Grande, el 86% de los miembros perciben la calidad de la gestión empresarial como nivel regular, mientras que el 14% restante la calificación como nivel bueno. Se concluye que, en la asociación de productores de tara, existe una relación significativa entre la competitividad y la gestión empresarial, ya que, mediante el coeficiente de valoración de Pearson, se registró un valor de 0.408, junto con un valor altamente significativo para la prueba de significancia, $p=0.000$.

Ferrando (2015) realizó en Lima, Perú el artículo sobre “Asociatividad para mejora de la competitividad de pequeños productores agrícolas”, con el propósito de analizar cómo los pequeños productores agrícolas del país pueden colaborar para mejorar su competitividad y entrar en los mercados nacionales e internacionales. Es una investigación cuya metodología tiene un enfoque cualitativo, con un nivel descriptivo y diseño no experimental de corte transversal ya que se examinó la condición de la asociación y la competitividad de los agricultores de pequeña escala en un punto específico en el tiempo. La población objeto de estudio consistió en agricultores de pequeña escala. Se llevó a cabo una encuesta con una muestra de 100 de estos agricultores y se llevaron a cabo entrevistas con representantes de 11 organizaciones representativas de diversas formas de asociación en los departamentos de Ayacucho, Cusco, Lambayeque, Lima, Ica, Junín, Piura y Tumbes. Los resultado que obtuvo es que pudo observar que los factores que tienen un nivel de importancia más significativo lo que favorecen la asociatividad de los

pequeños productores agrícolas son los siguientes: la costumbre de trabajo comunal (75%), la obtención de recursos financieros (71%), el acceso a mercados (72%) y la reducción de costos (66%) y por otro lado, se considera que factores de menor importancia son la optimización de la calidad (66%), el poder de negociación con clientes y proveedores (64%) y la adopción de tecnología (61%). La conclusión fue que la asociatividad representa un modelo de organización que contribuye a elevar la competitividad de los agricultores de pequeña escala y en el país los tipos predominantes de asociatividad son la asociación, la cooperativa, así como las comunidades nativas y campesinas.

2.1.3. Antecedente local

Gonzales (2022) realizó en Lima, Perú en la tesis sobre “Cadena productiva y competitividad de la tara (*Caesalpinia spinosa*) en la provincia de Huanta, Ayacucho”, con el objetivo de determinar cómo la capacitación, el nivel tecnológico, el aspecto organizacional y el conocimiento sobre la cadena productiva y la competitividad de la tara (*Caesalpinia spinosa*) en la provincia de Huanta, Ayacucho. Se trata de una investigación en la que la metodología tiene un enfoque cualitativo, de tipo correlacional y con un diseño no experimental, donde la población está compuesta por 300 individuos que participan en distintos roles dentro de la cadena de producción de la tara, en la cual la muestra seleccionada para el estudio consta de 169 de estos participantes, para obtener información de los productores de tara, se utilizó un cuestionario de la escala Likert. Los resultados revelaron que la evaluación de los factores y su influencia en la mejora de la cadena de producción de tara impacta directamente en la competitividad, debido al promedio de puntuación de 11.8284 que se obtuvo, además, se identifican varios actores involucrados en esta dinámica, entre ellos los productores, los acopiadores locales, los copiadorens empresariales y los transformadores-exportadores. La conclusión fue que los factores como la capacitación, los aspectos organizacionales, el conocimiento del mercado y el nivel tecnológico, que tiene un impacto directo en la competitividad de la cadena productiva de tara; ya que el coeficiente de determinación es igual a 1, lo que indica que una mejora en la tecnología, la capacitación, el aspecto organizacional y el conocimiento de mercado es más importante que un aumento en la competitividad.

2.2. Bases teóricas

2.2.1. Factores de la asociatividad

Huacha y Ramos (2021) menciona que algunos autores interpretan la asociatividad como un concepto subjetivo, ya que está vinculado en primer lugar a la identificación de una o más necesidades, a mantener la disposición y la motivación para trabajar de manera coordinada con el fin de satisfacer esas necesidades, asimismo, se requiere la habilidad de desarrollar una estrategia de manera conjunta entre los socios para que todos los implicados puedan obtener beneficios.

Los factores de la asociatividad se definen como un método de colaboración entre pequeñas y medianas empresas que se unen sin renunciar a su autonomía legal, con el propósito de llevar a cabo actividades que contribuyan a alcanzar un objetivo previamente establecido (Baque, 2022). Sin embargo, en el caso de la producción de tara en Huanta en este año, se ha identificado carencia de asociaciones entre los productores, debido a los conflictos internos, como la transparencia en la gestión y desconfianza entre los miembros.

2.2.1.1. Asociatividad agrícola

Cifuentes (2022) indicó que la asociatividad agrícola tiene objetivos principales como la supervivencia, el crecimiento sólido y competitivo que valora la participación de todos, a través de las expansiones de mercados para amortizar los gastos de investigaciones y desarrollos, donde se evita la entrada de competidores en áreas dominadas por microempresas. Según lo indicado por Toledo (2016), citado por Dávila (2023) la asociatividad agraria tiene como finalidad fomentar la colaboración en el sector de pequeños productores, con el propósito de elevar su productividad, competencia y fortalecer su capacidad empresarial, una perspectiva que se encuentra respaldada por (Parra, 2015). Algunas de las asociaciones que se crearon en Huanta son: Asociación de productores agropecuarios, José de Cangari-Iguain, Asociación de productores agroecológico de Iribamba, Asociación de productores agropecuarios Corazón de Jesús de Izcutacocc, Asociación civil chacra ecológica Luricocha – Huanta, Asociación de

jóvenes emprendedores agropecuaria y forestal sumaq, Asociación de productores agropecuarios 24 de junio – Las Vega, Asociación de productores agropecuarios de Seccllas, Asociación de productores agropecuarios y otros Ñahuinpuquio de Chuschi (Pizarro, 2018).

2.2.1.2. Importancia de la asociatividad en pequeños productores

Según Chele (2022) indicó que la relevancia de la asociatividad reside en la obtención de ventajas que abarcan no sólo los individuos, sino también el grupo en su conjunto y estas ventajas posibilitan el fortalecimiento y progreso de las empresas y del ambiente comercial en su conjunto, al mismo tiempo que cumplen con los objetivos y metas institucionales, esta colaboración refuerza tanto la gestión administrativa como la tecnología en cada entidad, con el propósito de lograr sus metas, la cual se encuentra respaldada por (Cifuentes, 2022).

2.2.1.3. Beneficios de la asociatividad en pequeños productores

Barahona (2020) mencionó que existen varios beneficios tal como se puede observar, la adopción de un sistema asociativo las cuales son: optimizar el uso de recursos disponibles, brindar a los socios acceso a información, tecnología, recursos financieros y capacitación, lo que sería costoso de obtener individualmente y minimizar los gastos relacionados con la adquisición de materias primas.

Según Paricanaza (2021) los beneficios de asociatividad agrícola tanto como empresarial son los siguientes que detalla:

Económico. Las ganancias de los pequeños productores aumentan gracias a los riesgos que asumen en un nuevo proyecto, a la mejora del progreso tecnológico de los colaboradores, la diferenciación del producto, el servicio y la estrategia de comercialización con el objetivo de obtener ventajas competitivas.

Político. Los pequeños productores deben aceptar las ideas de que las fuerzas radican en la colaboración simplificada, las posibilidades de conseguir un respaldo más significativo tanto de instituciones públicas

como privadas, lleva a recibir un apoyo financiero, respaldo legal y el respaldo del gobierno (Tapia, 2022).

Sociocultural. Se controla que las colaboraciones promuevan la creación de una cultura en torno al funcionamiento de la organización, donde se pueden realizar reuniones para compartir ideas, innovaciones o mejoras, también contribuye a lograr una estructura organizativa adaptable y ágil que pueda atender las demandas del mercado (Tapia, 2022).

2.2.1.4. Etapas de asociatividad

Según Vera (2015) las estrategias de la asociación de pequeños productores son importantes ya que es donde se definen las etapas las cuales son: Etapas de gestación, estructuración, madurez, productiva y declinación.

Etapas de gestación. En la provincia de Huanta esta etapa es el punto de partida donde inician las iniciativas para establecer y formar el grupo asociativo, evaluando el potencial de cada persona y considerando las ventajas de llevar a cabo el proyecto, aquí se comunican los beneficios y las implicaciones de pertenecer a un colectivo que comparte objetivos económicos y aspiraciones de reconocimiento, dando a conocer las consecuencias de esta asociación (Cifuentes, 2022).

Etapas de estructuración. Los emprendedores ya han determinado sus responsabilidades dentro del grupo y han reconocido su utilidad como un medio para alcanzar los objetivos establecidos, también se plantean estrategias a seguir y se establece una base sólida de individuos encargados de las diferentes áreas relacionadas con el proceso productivo, lo que permitirá la adopción de las estrategias más efectivas en beneficio de la asociación (Cifuentes, 2022). En Huanta algunas de las asociaciones formadas por pequeños productores no logran consolidarse y terminan disolviéndose debido a problemas de gestión, falta de conocimientos técnicos y administrativos, y ausencia de estrategias claras para su sostenibilidad y se quedan en esta etapa.

Etapas de madurez. En esta etapa de desarrollo, los emprendedores han establecido la estructura del grupo y su identidad, así como la forma legal según las necesidades de las actividades que se desarrollan. Esto crea las bases para la autosostenibilidad y el crecimiento sólido, cumpliendo con estándares de calidad y competitividad (Vera, 2015). La mayoría de las pocas asociaciones que hay en Huanta se retiran de esta etapa debido a los surgimientos de problemas.

Etapas productiva. Se llevarán a cabo acciones para lograr los resultados deseados, se optimizarán los procesos internos para la gestión empresarial y se centrarán en el cumplimiento operativo y comercial para lograr la rentabilidad de la asociación.

Etapas de declinación. Esta fase inicia cuando la eficiencia del grupo disminuye y los costos superan los beneficios, se decide entre desintegrar el grupo o emprender nuevos proyectos y se busca la expansión a mercados nuevos y alianzas estratégicas las cuales son clave para ofrecer productos y mantener un crecimiento sostenible (Vera, 2015). En la provincia de Huanta, la mayoría de los productores de tara adoptan un enfoque individualista y prefieren trabajar directamente con intermediarios. Esta tendencia limita su disposición a colaborar plenamente dentro de una asociación, lo que lleva a que muchas de estas organizaciones permanezcan estancadas en las etapas iniciales, incluso después de haber sido formalmente creadas, la falta de confianza, la dependencia de los intermediarios y la escasa experiencia en trabajo colectivo son factores que dificultan su avance hacia una gestión asociativa efectiva.

2.2.1.5. Dimensiones los factores de la asociatividad

2.2.1.5.1. Aspectos técnicos

Capacitación. En Huanta, las capacitaciones suelen realizarse de manera general junto con productores de palta o tuna, sin contar con programas específicos dirigidos a la producción de tara. Esto genera que únicamente algunos productores interesados en este cultivo busquen resolver sus dudas haciendo preguntas al responsable de la capacitación, lo

que limita la posibilidad de profundizar en aspectos técnicos propios del manejo y comercialización de la tara. Por ello es importante y necesario que los productores adquieran capacitaciones por instituciones públicas sobre el uso adecuado de las tierras, la calidad de los productos y las certificaciones necesarias para acceder a los mercados de destino, muchos agricultores del Perú mencionan que no reciben apoyo por parte del estado en términos de asesoría (Cerdán, 2021).

Tecnología. En Huanta, los productores de tara dependen principalmente de tecnologías básicas debido a limitaciones económicas, lo que los mantiene en prácticas tradicionales, esto afecta la modernización de sus procesos, la calidad y el rendimiento de sus cultivos, reduciendo su competitividad en los mercados. Según Figueroa (2020) la innovación es un papel muy importante en los ámbitos de producción y tecnología, ya que la tecnología abarca muchas acciones y no solo al uso de maquinarias, también al uso de estrategias y procedimientos de trabajo, básicamente el incremento en la producción utilizando la tecnología refleja mejoras tecnológicas que buscan potenciar la productividad.

Negociación. Es un proceso dinámico en el que dos o más participantes que se encuentran en una situación de dependencia mutua y tienen intereses que entran en conflicto, buscan optimizar sus ganancias personales a través de un pacto o acuerdo (Qillahuamán y Carazas, 2018). Los productores de Huanta enfrentan importantes desafíos debido a la falta de acceso a mercados competitivos, capacitación especializada y herramientas tecnológicas modernas, esta situación se agrava porque la negociación suele realizarse a través de intermediarios, quienes adquieren los productos a precios bajos y luego los revenden a un valor significativamente mayor, limitando así las ganancias directas para los agricultores.

Financiamiento. Los productores de tara, al no estar afiliados y no mostrar interés en gestionar financiamientos, carecen de respaldo económico. Según Gonzales (2022), al formar una asociación, el gobierno

o el Estado proporciona a dicha entidad una mayor accesibilidad a créditos para su producción.

2.2.1.5.2. Indicadores de mercado

Rentabilidad. Se refiere al beneficio generado, representado en forma de porcentaje o en relación con otra medida económica, como el capital total invertido o los fondos propios, se considera como un componente clave de la generación de ganancias y, por lo tanto, tiene una conexión directa con la competitividad de la producción agrícola (Vásquez, 2022). Este producto se ha mantenido dentro de un rango estándar de precios; Sin embargo, en 2023 se registró un incremento significativo, llegando a 12 soles por kilogramo y en 2024 el precio ha vuelto a su nivel habitual.

Mercado. Estos son los factores que comprenden el control del mercado, el entendimiento de la competencia local, las restricciones comerciales, los gastos, el comercio internacional y la influencia en el ámbito comercial (Medeiros, 2019). La ausencia de certificaciones y estándares de calidad en la producción de tara en Huanta dificulta su inserción en mercados más exigentes, tanto nacionales como internacionales. En la actualidad, en Huanta, los intermediarios están comprando la tara a un precio de 3.30 soles por kilogramo. Este precio refleja las condiciones actuales del mercado en la zona, lo que puede variar según la calidad del producto y la demanda regional

Productividad. La productividad se define como el proceso mediante el cual se incrementa las capacidades individuales, permitiendo a las personas participar en oportunidades laborales que ofrecen ingresos sustanciales y empleos bien remunerados (Ospina, 2020). Ayacucho en el 2022 la producción era de 7. 3 toneladas Según el reporte comercial Ayacucho, (2023). Los productores de tara ampliaron sus parcelas reemplazando cultivos como lúcuma y chirimoya con plantaciones de tara, motivados por el aumento significativo de los precios registrados en 2023 según lo mencionado por beneficiarios de la Agencia Agraria Huanta.

Costos de producción. Los costos de operación, también conocidos como costos de producción, son la diferencia entre los ingresos y los costos de producción; el rendimiento, expresado en kg/ha/año, tiene una tendencia ascendente (de 2500 a 4076 kg) (Vásquez, 2022).

A continuación, se presenta un análisis comparativo de los costos de producción de 1 hectárea de *Caesalpinia spinosa* en las comunidades de Quiucho y Cangari.

Tabla 2.

Costos de producción de 1 ha de Caesalpinia spinosa en comunidades de Quiucho y Cangari.

Descripción de indicadores	Quiucho (S/)	Cangari (S/)
Variedad de tara	Almidón común	Almidón común
Edad de plantaciones (años)	Mayor 5 años	Mayor 5 años
Densidad de plantas (plantas x ha)	500	500
Rendimiento unitario (kg x planta)	8.00	9.0
Rendimiento total (kg x ha)	4000.00	4500.00
Precio de venta promedio (S/ x kg)	2.20	225
Ingreso total por campaña (S/ x año)	8800.00	10 125.00
Costo total por campaña (S/ x ha)	4717.58	4923.00
Costo de producción (S/ x kg)	1.18	1.09
Ingreso neto (S/ x ha)	4082.43	5 201.57

Nota: Representación del costo de producción total de tara en dos comunidades del distrito Huanta. Fuente: Quispe, 2023.

2.2.1.5.3. Estrategias de gestión

Para iniciar con la asociatividad entre los medianos productores en Huanta es importante conocer las formas de asociatividad. Dávila (2023) menciona que las formas de asociatividad en Perú son las siguientes: la cooperativa, la asociación y el consorcio.

Número de socios. La cantidad de personas interesadas en formar una asociación es crucial, ya que un mayor número de socios incrementa las oportunidades de recibir apoyo del Estado. Según la socialización realizada con los agricultores de Huanta resaltan que contar con una mayor cantidad de socios es fundamental para fortalecer la asociación y facilitar el acceso a recursos y beneficios gubernamentales. La confianza está estrechamente relacionada con los socios y la cantidad de quienes forman una asociación de agricultores de tara, la cual es fundamental colaborar con las bases sociales y los comités, donde se debe incentivar y educar a las personas sobre los beneficios de trabajar en conjunto (Proaño, 2020, como se citó en Figueroa, 2020).

Asociación. Mantiene su independencia, es completamente transparente y lo más importante es que proporciona mayores posibilidades tanto en la producción como en la comercialización de productos agrícolas, lo que se traduce en un aumento de los ingresos de esta actividad (Jara y Pariaton, 2020). En Huanta algunas asociaciones formadas anteriormente, como la Asociación de Productores Agropecuarios Corazón de Jesús de Izcutacocc, ya no están activas debido a problemas internos, entre ellos una gestión deficiente y la falta de cohesión entre sus miembros.

Grupo de productores. Los grupos de agricultores son organizaciones o conjuntos de personas que se dedican a la actividad agrícola, quienes logran el éxito de establecer asociaciones en varias ciudades para compartir experiencias, procedimientos, tecnologías y todo lo relacionado con la producción agrícola (Jara y Pariaton, 2020).

Cooperativa. Dávila (2023), indicó que una cooperativa se define como una entidad compuesta por individuos o entidades legales que se unen con el propósito de abordar necesidades económicas, sociales y culturales. La cooperativa facilita el desarrollo de actividades empresariales y presenta ventajas como la posibilidad de recuperar los aportes con intereses y la equidad en los derechos y deberes de sus miembros (Saavedra y Figueroa, 2020).

2.2.2. Competitividad

La competitividad se refiere a un conjunto de elementos esenciales que influyen en el nivel y el progreso de la producción de bienes y servicios en una empresa, industria, región o economía regional (Camasa, 2019). Mientras que Gonzales (2022) indicó que la competitividad está vinculada al valor y los costos, los cuales dependen tanto de la contribución individual de cada factor como del trabajo en equipo y todo con el propósito de destacar en el mercado. Para fortalecer la competitividad de la tara en Huanta, resulta fundamental fomentar la organización de los agricultores en asociaciones sólidas, implementar programas de capacitación en manejo técnico del cultivo y promover la obtención de certificaciones que garanticen la calidad del producto.

Velaochaga (2021) mencionó que la competitividad se define como la habilidad de las organizaciones en un sector para competir, dependiendo de factores internos como el talento humano, recursos financieros, tecnología y producción, junto con factores externos como el acceso a mercados internacionales. Su objetivo es mantener una ventaja sostenible frente a otros competidores mediante estrategias y herramientas comerciales.

Según Parra (2015) para aumentar y potenciar la competitividad de los pequeños agricultores rurales de Huanta se hace esencial identificar adecuadas modalidades de asociatividad y proporcionarles la orientación y respaldo requeridos para que puedan expandirse exitosamente a nivel internacional, fortaleciendo su capacidad de exportación y su participación en los mercados globales.

2.2.2.1. Importancia de la competitividad agrícola

Medeiros (2019) menciona que la competitividad adquiere una relevancia significativa, ya que les da a las empresas de un país la técnica de protegerse de la competencia a nivel internacional, que desempeña una influencia sobre los actores económicos en ese país. Además, se valora como un factor importante para la estabilidad económica de una nación.

Ayacucho ocupa el puesto 18 en el ranking nacional, esto subraya la necesidad de implementar políticas que impulsen la competitividad en

Huanta (Gonzales, 2022). Esto incluye bastante fortalecer las capacidades de los pequeños productores de la localidad, fomentar la asociatividad, mejorar la infraestructura logística y garantizar el acceso a capacitación y tecnologías que permitan agregar valor a los productos agrícolas

La importancia de la competitividad agrícola radica en que afecta directamente la capacidad de los productores para sobresalir en los mercados locales e internacionales. Una agricultura competitiva puede fomentar la innovación en la agricultura, reducir los costos, aumentar la calidad de los productos y aumentar la eficiencia en la producción (González, 2022). Además, una mayor competitividad en la agricultura ayuda al desarrollo económico de las regiones rurales, la seguridad alimentaria y la diversificación de la economía de un país.

2.2.2.2. Estrategias para mejorar la competitividad

Según Weinberger, (2009), como se citó en Vásquez, (2022), es posible reconocer tres estrategias competitivas genéricas, que se mantienen en armonía interna, y que pueden ser implementadas individual o colectivamente para establecer una posición viable a largo plazo y sobresalir por encima de los competidores en la industria. Estas son las siguientes:

Liderazgo general en costos. Esta estrategia implica la minimización de los costos al máximo posible, logrando esto mediante una eficiente reducción de recursos respaldada por una adecuada distribución de las tareas (Weinberger, 2009, como se citó en Vásquez, 2022).

Diferenciación del producto. Cuando los consumidores perciben que un producto es idéntico a otro, existe la posibilidad de que dejen de adquirirlo debido a diversas razones, ya sea como un precio más atractivo en otro producto o su origen geográfico. Si el producto es visto como único en comparación con los demás, al ofrecer beneficios que otros no tienen, la demanda no lo considerará intercambiable por otros productos y como resultado, la demanda no optará por otros productos que se consideren distintos del primero (Vásquez, 2022).

Enfoque o alta segmentación. Esto ha llevado a un cambio en la orientación de las empresas: en lugar de buscar mercados por ocupar, ahora tienden hacia la estrategia de segmentación, se ha vuelto esencial enfocarse en un segmento específico del mercado como parte de la competencia (Weinberger, 2009, como se citó en Vásquez, 2022).

2.2.2.3. Dimensiones de la competitividad

2.2.2.3.1. Eficiencia

Área de cultivo. Es la extensión del terreno cultivable destinada a producir un cultivo específico. En el contexto del cultivo de tara (*Caesalpinia spinosa*), es importante tener ciertas consideraciones como:

Cultivo de tara. La tara (*Caesalpinia spinosa*) en las épocas incaicas era conocida como taya, es un fruto cuya forma es ovalada de color marrón y es muy útil en los campos médico, alimentario e industrial cuando se encuentra en su estado natural, esta planta es un árbol que alcanza alturas de 2 a 3 metros, con un tronco cilíndrico de asta corta, a veces curvo, de tonalidad gris, espinoso y con ramillas densas (Gonzales, 2022).

Figura 1

Planta de la tara (Caesalpinia spinosa)



Nota: Representa una imagen de la planta de la tara (*Caesalpinia spinosa*).

Origen de la tara. En Perú los departamentos con mayor cultivo de tara son: Ayacucho, Apurímac, Ancash, Ica, Junín, Arequipa, Huancavelica, Lima, Huánuco, Lambayeque, La Libertad, Cajamarca, Moquegua, Piura y Tacna (Gonzales, 2022).

Taxonomía de la tara. Permite identificar y agrupar a la tara dentro del sistema de clasificación biológica, proporcionando una estructura organizada que facilita su estudio y comprensión.

La siguiente tabla detalla la jerarquía taxonómica de la tara, que incluye su orden, familia, subfamilia y tribu.

Tabla 3.

Taxonomía de la tara (Caesalpinia spinosa)

Jerarquía taxonómica	Nombre
Orden:	Fabales
Familia:	Fabaceae
Subfamilia:	Caesalpinioideae
Tribu:	Caesalpinieae

Nota: Representación de la taxonomía de tara.

Según la información proporcionada por la Oficina de Desarrollo Económico de la provincia de Huanta, la mayoría de los productores de tara gestionan parcelas de entre 0,5 y 1 hectárea. Esto se debe a que consideran estratégica diversificar su producción, complementando las plantaciones de tara con otros cultivos, lo que les permite optimizar el uso de sus tierras y reducir los riesgos económicos.

Riego. Se lleva a cabo hasta que llega el periodo de lluvias, lo que implica que los agricultores de Huanta deben regar sus cultivos al menos de 3 a 4 veces al mes. Según Quispe (2023) algunos utilizan una botella de plástico de 3 litros con agujeros en la base para regar durante la semana y la rellenan cuando se vacía, otros optan por sistemas de riego por goteo o aspersión. Sin embargo, una minoría de productores opta por instalar sistemas de riego por goteo, principalmente debido a limitaciones económicas.

Cosecha. Gonzales (2022) menciona que la cosecha se lleva a cabo una o dos veces al año, en el momento en que las vainas están completamente secas y muestran un tono rojo amarillento, el cual señala que han alcanzado su estado de madurez, la cosecha se efectúa en períodos de campaña que varían según la provincia y están principalmente determinados por la altitud. En Huanta la cosecha de tara se realiza de manera tradicional, que consiste en sacudir los árboles para que las vainas caigan al suelo, seguido de la recolección manual con la ayuda de trabajadores. La cantidad de toneladas cosechadas varía cada año, y en 2024 se observa una diferencia significativa respecto al 2023, debido a una mayor demanda del producto, este incremento en la demanda ha impulsado una cosecha más activa y un mayor interés en la comercialización de la tara.

Rendimiento. La productividad de tara en términos de vainas por planta al año se calcula entre 7,5 y 10 kilogramos a nivel regional Vásquez (2022) estos rendimientos aumentan cuando las plantaciones están sometidas a riego y la cosecha se realiza en dos temporadas. Según los productores de tara de los sectores de Huanta, la cantidad de vainas que produce cada planta está directamente relacionada con la edad del árbol. A medida que los árboles de tara envejecen, su producción aumenta, ya que alcanzan su punto máximo de rendimiento después de varios años de crecimiento.

2.2.2.3.2. Efectividad

Oferta. De acuerdo con datos estadísticos, Perú se destaca como el principal proveedor mundial de tara, con una producción que abarca el 80% del total y se enfoca principalmente en la exportación el 3% que se destina al mercado nacional. En menor medida, le siguen en este ranking Chile, Bolivia, Ecuador y Colombia, las principales regiones productoras de tara en nuestro país son Ayacucho, Áncash, Cajamarca, Ica. (Vásquez, 2022). Según los resultados de productividad, Huanta se posiciona como el segundo lugar en Ayacucho con la mayor oferta de tara, destacándose por su contribución significativa a la producción regional.

Demanda. La cantidad de bienes o servicios que los consumidores están dispuestos y tienen la capacidad de comprar a un precio determinado se conoce como demanda. Quispe (2023) menciona que, en los últimos tiempos, la tara ha experimentado una gran demanda en el mercado internacional, lo que ha llevado a la expansión de plantaciones de tara en la costa y en los bosques naturales de los valles interandinos. En los últimos años, Ayacucho se ha posicionado como el segundo productor nacional de tara después de Cajamarca, por lo que esta región en el primer semestre de 2022 experimentó un notable crecimiento en la producción de tara en polvo Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2023).

Innovación. La adopción de técnicas innovadoras, tecnologías y otros recursos puede resultar en cosechas más abundantes y mayores ganancias, además, puede ser potenciado si el proceso de comercialización se lleva a cabo de manera equitativa a través de la colaboración grupal dentro de una asociación (Vera, 2015).

Industrialización. La industrialización se refiere al proceso mediante el cual una sociedad o economía pasa de depender principalmente de la agricultura y la producción artesanal a basarse en la producción y manufactura en masa en grandes instalaciones industriales (Quispe, 2023).

Además, indica que la tara no genera interés local ni regional debido a la falta de empresas capaces de procesarla (Vargas, 2016). Una de las empresas que industrializa polvo de tara es Agromax juega un papel importante en el aprovechamiento de los recursos agrícolas locales, como la tara, para satisfacer la demanda nacional e internacional, contribuyendo al desarrollo económico de Huanta y Ayacucho a través de la producción de estos productos de alta calidad.

2.2.2.3.3. Capacidad directiva

Capacidad productiva. Según Vera (2025) es la orientación proporcionada a través de un acuerdo de prestación de servicios intangibles, con el propósito de utilizar habilidades tecnológicas aplicadas a través de la práctica de un arte o técnica, y es importante para desarrollar habilidades y

capacidades de los productores. En condiciones ideales, las plantas en plena producción pueden rendir entre 25 y 45 kilogramos por planta, lo que equivale a un rendimiento aproximado de 15 a 28 toneladas por hectárea. Estas cifras varían dependiendo de factores como la edad del árbol, el clima, y la implementación de técnicas de manejo apropiadas, como el riego eficiente y el uso de fertilizantes orgánicos.

Desarrollo de sectores. El desarrollo de sectores se refiere al proceso de promover y mejorar segmentos o áreas específicas de una economía o sociedad, puede implicar el crecimiento, la modernización y la optimización de sectores particulares como la agricultura, la industria manufacturera, la tecnología (Chele, 2022). Sin embargo, también es fundamental fomentar la socialización y el diálogo con los productores del sector, ya que esto facilita la construcción de consensos y la toma de decisiones colectivas. Este enfoque colaborativo permite establecer acuerdos que benefician a todos los involucrados, promoviendo prácticas más eficientes y sostenibles en la producción.

Conocimiento. El conjunto de información, experiencias y habilidades adquiridas a lo largo del tiempo a través del estudio, la experiencia y la interacción con el entorno se conoce como conocimiento, básicamente es importante para los agricultores, ya solo de esa manera lograrán mejorar su productividad de tara (Vásquez, 2022). La mayoría de los productores de tara en Huanta enfrenta limitaciones debido a la falta de conocimientos sobre prácticas adecuadas de manejo agronómico. Esta carencia dificulta la implementación de técnicas que podrían optimizar la productividad de sus cultivos.

Asistencia técnica. La asistencia técnica se refiere a la prestación de apoyo y orientación especializada en un área específica de conocimiento o habilidad técnica, este tipo de ayuda se proporciona para resolver problemas, mejorar procesos o implementar tecnologías de manera efectiva y eficiente (Carcahusto, 2020). Los responsables del proyecto de la municipalidad de Huanta realizan charlas dirigidas a los productores, pero estas suelen abordar temas de manera general, como la producción de palta,

tumbo o chirimoya. Esta falta de enfoque específico en cultivos como la tara dificulta que los productores interesados obtengan información técnica completa y relevante para mejorar sus prácticas.

2.3. Definición de términos

Estrategias. Se trata de una secuencia de actividades que impactan en el proceso de toma de decisiones de la organización, lo que a su vez conduce a la consecución de los resultados deseados y previamente planificados (Tapia, 2022). Según Quilla Huamán (2018) existen varias estrategias tales como genéricas, alternativas y funcionales. El enfoque de estrategia genérica, según Porter, busca mejorar la competitividad de la empresa en un segmento de mercado específico. Se destacan las estrategias de diferenciación, que se enfocan en ofrecer un valor único como hortalizas orgánicas, y la estrategia de enfoque, que se concentra en un mercado objetivo como el vino canchón de San Jerónimo (Saavedra y Figueroa, 2020). Las estrategias alternativas derivan del análisis FODA e incluyen la formación de alianzas, la elaboración de un plan de negocios, el desarrollo de líderes competitivos, la búsqueda de nuevos mercados, la optimización de costos y la implementación de programas de investigación y gestión eficiente (Quilla Huamán, 2018). A nivel funcional, se consideran estrategias operacionales para mejorar la eficiencia de los procesos, incluyendo el manejo de variables como clima, suelo, agua, fertilizantes y tecnología, así como la capacitación de los productores para mejorar la calidad y reducir los costos de producción (Quilla Huamán, 2018).

Pequeños productores. Se les llama pequeños productores debido a que su escala es de comercialización a mercados locales o ferias y acceden al mercado nacional a través de intermediarios y acopiadores (Camasa, 2019). Por lo general, laboran en áreas de cultivo de tamaño reducido y emplean técnicas de producción convencionales. Su meta principal es atender las necesidades alimenticias de su propia familia y, ocasionalmente, comercializar el excedente en mercados locales. Estos agricultores suelen basar en gran medida su sustento en la agricultura y es posible que tengan un acceso limitado a recursos, tecnología y capital (Paricanaza, 2021).

Tara (Caesalpinia spinosa). La tara es una planta capaz de sobrevivir con escasa cantidad de agua, la cual absorbe y almacena durante la temporada de lluvias, generada en la estación de invierno, para utilizarla durante el verano, debido a su alta resistencia a plagas y enfermedades, se la clasifica como una especie muy adaptable (González, 2022). Llacchuas (2016), menciona que los cueros, que se utilizan principalmente en prendas de vestir, como la piel de cabra y cerdo, se fabrican con tara, así como para la producción de tapicería de automóviles, tapicería de muebles, cuero abatanado y cuero flor para zapatos y tapices, cuya aplicación principal es durante el proceso de recuperación, particularmente en casos de pieles que han recibido tratamiento con cromo.

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

3.1. Metodología de la investigación

3.1.1. Tipo de investigación

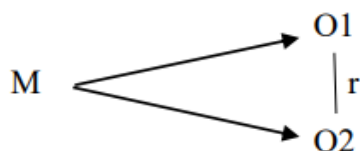
El trabajo de investigación es de tipo básica, como menciona Arias et al. (2022), proporciona una visión sistemática y organizada de un problema, lo que simplifica la obtención de explicaciones y conclusiones científicas y lógicas sobre el tema.

3.1.2. Enfoque de la investigación

Arias et al. (2022), indican que el enfoque cuantitativo se centra en la recolección y análisis de datos numéricos, lo que permite identificar patrones y relaciones entre variables de forma objetiva. En este contexto, el enfoque de esta investigación fue cuantitativo, ya que se reconocieron y analizaron datos numéricos con el fin de responder a las preguntas planteadas y validar las hipótesis formuladas.

3.1.3. Nivel de la investigación

El nivel de investigación es descriptivo-correlacional, que se distinguió por identificar las propiedades de las variables y establecer las relaciones o grados de investigación de asociación entre ellas, en este contexto, es importante plantear hipótesis que proponen relaciones entre dos o más variables (Álvarez, 2020).



Donde:

M : Representa la muestra del estudio

O1 : Observación de la variable 1 – Factores de asociatividad

O2 : Observación de la variable 2 – Competitividad

r : Correlación entre las variables

3.1.4. Diseño de la investigación

Se utilizó un diseño no experimental en la investigación, ya que se encargó de identificar y describir los factores asociados a cada una de las variables. Según Álvarez (2020), el investigador no interviene en la manipulación de las variables.

3.2. Ámbito temporal y espacial

3.2.1. Ámbito temporal

El presente trabajo de investigación se desarrolló a lo largo del año 2023, con un enfoque específico en la recolección de datos y la aplicación de encuestas durante varios meses.

Este período permitió obtener información relevante y actualizada, necesaria para analizar los factores de asociatividad y competitividad en los pequeños productores de tara en el distrito de Huanta.

3.2.2. Ámbito espacial

La investigación se llevó a cabo en el distrito de Huanta, ubicado en la región de Ayacucho, Perú.

Este contexto territorial es significativo, ya que Huanta es una zona donde se concentra la producción de tara (*Caesalpinia spinosa*), lo que la convierte en un escenario ideal para estudiar las dinámicas de asociatividad y competitividad entre los pequeños productores.

La ubicación geográfica del distrito, junto con sus características socioeconómicas, ofrece un marco propicio para el análisis de las variables investigadas.

3.3. Población y muestra

3.3.1. Población

Para la presente investigación, la población está conformada por pequeños productores de tara. Según información proporcionada por la Agencia Agraria Huanta.

Tabla 4.

Sectores de pequeños productores de tara en el distrito de Huanta

N°	Sectores	N° de productores	Porcentaje (%)
1	Ñahuinpuquio	30	6.96%
2	Seccllas	25	5.80%
3	Chancaray	24	5.57%
4	Palmayocc	20	4.64%
5	Soccoscocha	22	5.10%
6	Quinrapa	200	46.40%
7	Huanza	20	4.64%
8	Espíritu Santo	20	4.64%
9	Maynay	50	11.60%
10	Pampa Chacra	20	4.64%
Total		431	100.00%

Nota: Pequeños productores de tara del distrito de Huanta. Fuente: (Agencia Agraria Huanta, 2023).

3.3.2. Muestra

La fórmula estadística aplicable para poblaciones finitas con menos de cien mil elementos se utiliza para calcular el tamaño de la muestra, que se muestra a continuación:

$$n = \frac{z^2 N p q}{z^2 p q + e^2 (N - 1)}$$

Donde:

n : Muestra

N : Población total

Z : Nivel de confianza de 95% correspondiente a (1.96)

e : Margen de error

p : Probabilidad de éxito de la proporción

q : Probabilidad de que no ocurra

Reemplazando estos valores en la fórmula, se obtiene:

$$n = \frac{z^2 N p q}{z^2 p q + e^2 (N - 1)}$$

$$n = \frac{1.96^2 * 431 * 0.5 * 0.5}{1.96^2 * 0.5 * 0.5 + 0.05^2 (431 - 1)}$$

$$n = 203.33$$

$$n = 203$$

Datos:

N : Población total = 431

Z : Nivel de confianza = 95% = 1.96

p : Probabilidad de éxito de la proporción = 50% = 0.5

q : Probabilidad de que no ocurra = 50% = 0.5

e : Margen de error = 5% = 0.05

n : Tamaño de muestra

Al realizar el cálculo, se determina que, el tamaño de muestra de pequeños productores de tara a encuestar es de 203.

3.3.3. Muestreo

Se obtuvo el muestreo estratificado de acuerdo con una asignación proporcional al tamaño de la población, teniendo lo siguiente:

Tabla 5.

Número de pequeños productores de tara según la muestra obtenida en el distrito de Huanta.

N°	Sectores	N° de productores	Porcentaje (%)
1	Ñahuinpuquio	14	6.90%
2	Seccllas	12	5.91%
3	Chancaray	11	5.42%
4	Palmayocc	9	4.43%
5	Soccoscchocha	10	4.93%
6	Quinrapa	96	47.29%
7	Huanza	9	4.43%
8	Espíritu Santo	9	4.43%
9	Maynay	24	11.82%
10	Pampa Chacra	9	4.43%
Total		203	100.00%

Nota: Pequeños productores de tara según la muestra obtenida en el distrito de Huanta. Fuente: Elaboración propia.

3.4. Técnicas e instrumentos para la recolección de datos

3.4.1. Técnicas

Para llevar a cabo el trabajo de investigación, se optó por utilizar la técnica de encuestas, Caro (2017) en la que se aplicaron cuestionarios con preguntas cerradas, esto facilitará la recopilación precisa de información de una gran cantidad de participantes sobre sus pensamientos y actitudes, facilitando un análisis eficiente a través del cálculo de resultados y porcentajes.

3.4.2. Instrumento

En este estudio, las encuestas dirigidas a los pequeños productores de tara (*Caesalpinia spinosa*) constituyen la principal fuente de información y análisis. Se emplearon cuestionarios estructurados que se basan en los objetivos y variables de las hipótesis de la investigación, la elección se basa en la habilidad para recolectar datos cuantitativos o categorizados de forma precisa, un aspecto crucial al iniciar

un estudio de investigación formal y luego proceder a evaluar o refutar las hipótesis (Cisneros et al., 2022).

Se elaboraron cuestionarios estructurados para cada variable de investigación (factores de la asociatividad y competitividad). El instrumento para medir la variable 1 de los factores de la asociatividad estará compuesto de 22 preguntas considerando sus dimensiones: aspectos técnicos, indicadores de mercado, estrategias de gestión, todas ellas bajo la escala de Likert con 3 alternativas, alto, medio y bajo, y para la variable 2 competitividad estará agrupado por 24 preguntas tomando en cuenta las dimensiones de eficiencia, efectividad y capacidad directiva, todas bajo la escala de Likert con 3 alternativas: nunca, a veces y siempre.

3.4.2.1. La escala de valoración Rensis Likert es de 3 ítems/c.u.

Bisquerra y Pérez (2015) referido de Likert (1932), señalan que con sus escalas Likert tuvo un mayor impacto social, que generalmente consistían en elementos de cinco puntos, que básicamente son la suma de todos los elementos o afirmaciones. Debido a esto, surgió la idea de utilizar la creación de la escala de medición para medir la cooperación y la competencia.

Tabla 6.

Escala de valoración de la variable asociatividad

Calificación	Puntaje
Bajo	1
Medio	2
Alto	3

Nota: Representación de la escala de valoración de la variable asociatividad.

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 7.*Escala de valoración de la variable competitividad*

Calificación	Puntaje
Nunca	1
A veces	2
Siempre	3

Nota: Representación de la escala de valoración de la variable competitividad. Fuente: Elaboración propia.

3.4.2.2. El coeficiente de fiabilidad equivalente de Cronbach

Según Sarabia y Alconero (2019) el método más comúnmente utilizado para evaluar la fiabilidad de un cuestionario es el coeficiente de correlación alfa de Cronbach, este coeficiente mide la consistencia interna del cuestionario, es decir, la relación entre los ítems que lo componen. Para validar y asegurar la consistencia de un cuestionario, es esencial considerar aspectos como la validación, confiabilidad, sensibilidad y validez.

Donde:

k : # ítems de la escala

$\sigma^2 Y_i$: Varianza de ítems i

$\sigma^2 X$: Varianza de puntuación observada del individuo

Interpretación:

$\alpha \geq 0.7 - 0.9$ será aceptable hasta excelente.

$\alpha \leq 0.6 - 0.0$ será cuestionable hasta inaceptable.

3.5. Métodos y técnicas para la presentación y análisis de datos

3.5.1. Técnicas para la representación

Para la organización de los datos se utilizó la hoja de cálculo Microsoft Excel y para el procesamiento mediante el uso del software SPSS.

3.5.2. Análisis de datos

Se emplearon técnicas de estadística descriptiva e inferencial para evaluar los objetivos de la investigación de manera efectiva.

Descripción de la prueba de hipótesis

Coeficiente de correlación de rango de Charles Spearman o P de Spearman.

La prueba de evaluación de rango de Spearman puede utilizarse como un estadístico para evaluar la hipótesis de que no existe una asociación entre dos poblaciones (Montes *et al.*, 2021). Para realizar el cálculo, es necesario ordenar los valores de cada sujeto para las variables X e Y y asignarles un rango, en presencia de una calificación fuerte, se observará una consistencia en los rangos: los bajos rangos en X están correlacionados con los bajos rangos en Y (Roy, 2019).

$$\rho = 1 - \frac{6 \sum D^2}{N(N^2 - 1)}$$

Donde:

D : Diferencia entre los componentes estadísticos de orden x-y

N: Número de parejas de datos

Interpretación

$\rho < 0.4 - 0.0$ relación baja, no existe relación alguna.

$\rho > 0.5 - 0.9$ buena relación, existe muy buena relación.

Prueba de significancia estadística William Sealy Gosset [t student]

El coeficiente de evaluación de Charles Spearman no es suficiente para afirmar que existe una relación entre la asociatividad y la competitividad en la producción de tara, por ello, se aplica la prueba William Sealy Gosset [t de Student]. La estimación de la media poblacional de una variable aleatoria que sigue una distribución normal es posible gracias a la distribución de probabilidad de [t de Student], esto es especialmente útil cuando el parámetro se obtiene de una muestra pequeña y la variación poblacional es desconocida (Molina, 2022).

$$t = \frac{\rho\sqrt{n-2}}{\sqrt{(1-\rho^2)}}$$

Donde:

ρ : Coeficiente de relación de Charles Spearman

n : # de datos

Condicional

$T_{(calculado)} > T_{(tabulado)}$ – se rechaza la hipótesis nula H_0 , se acepta la H_a

Test de hipótesis

H(a): Existe relación directa y significativa entre los factores de la asociatividad y la competitividad en pequeños productores de tara (*Caesalpinia spinosa*) en el distrito de Huanta.

H(o): No existe relación directa y significativa entre los factores de la asociatividad y la competitividad en pequeños productores de tara (*Caesalpinia spinosa*) en el distrito de Huanta.

CAPÍTULO IV

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1. Resultados

4.1.1. Análisis descriptivo de las variables de estudio

4.1.1.1. Descripción de la variable factores de la asociatividad

Tabla 8.

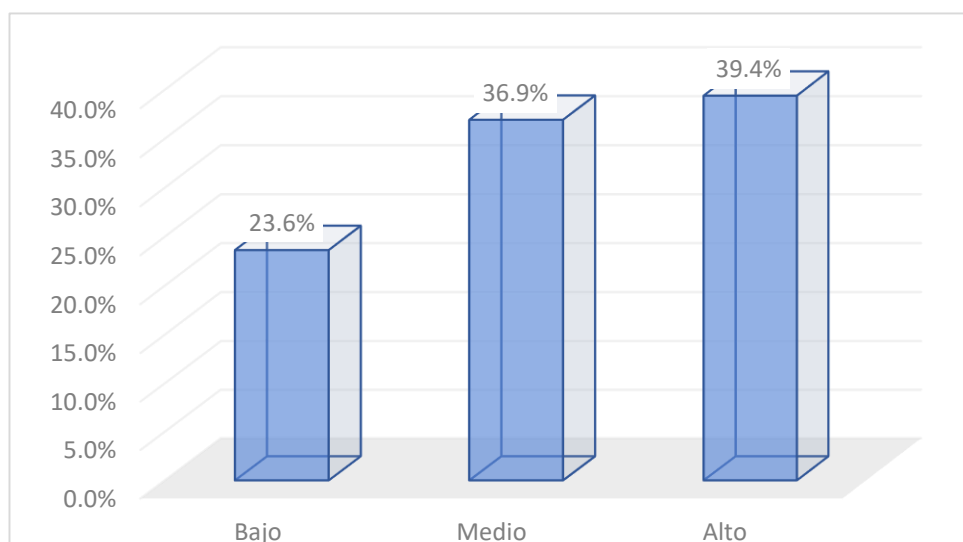
Frecuencia de los factores de la asociatividad en pequeños productores de tara

Escala	Frecuencia	Porcentaje	Acumulado
Bajo	48	23.6%	23.6%
Medio	75	36.9%	60.6%
Alto	80	39.4%	100.0%
Total	203	100.0%	

Nota: Datos procesados en el SPSS 25

Figura 2

Porcentaje de los factores de la asociatividad



Nota: Datos procesados en el SPSS 25.

Interpretación. En los resultados se observa el comportamiento de la variable factores de la asociatividad, en el cual el 39.4% de pequeños productores

de tara en el distrito de Huanta, califican como alto a los aspectos técnicos, los indicadores de mercado y las estrategias de gestión, grupo casi similar 36.9% califican como medio a estos tres criterios, y un 23.6% de los productores califican como bajo a estos tres factores de la asociatividad. Esto estaría evidenciando que los productores de alguna manera sí se asocian, y toman en cuenta los aspectos técnicos, los indicadores del mercado de la tara, así como las estrategias de gestión.

4.1.1.2. Descripción de la dimensión 1: aspectos técnicos

Tabla 9.

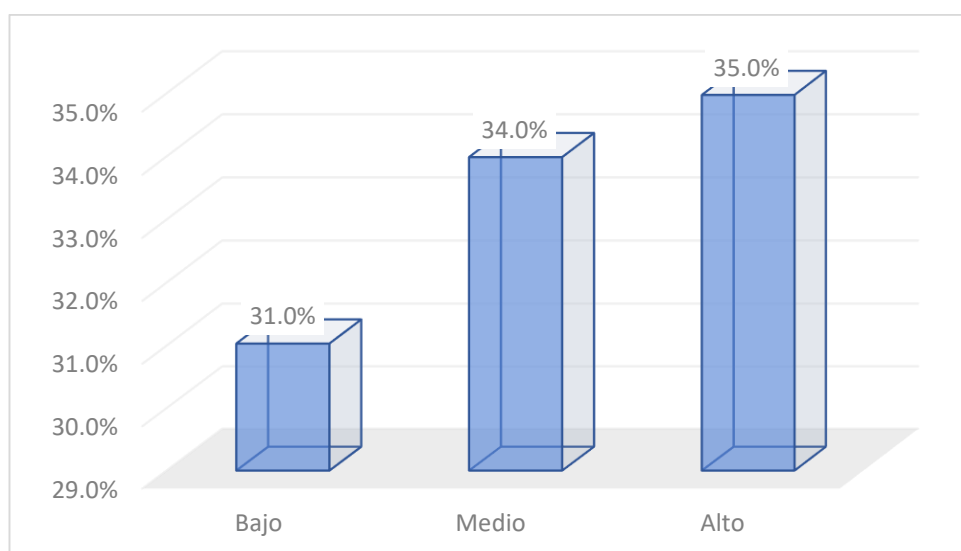
Frecuencia de la dimensión 1 aspectos técnicos

Escala	Frecuencia	Porcentaje	Acumulado
Bajo	63	31.0%	31.0%
Medio	69	34.0%	65.0%
Alto	71	35.0%	100.0%
Total	203	100.0%	

Nota: Datos procesados en el SPSS 25.

Figura 3

Porcentaje de la dimensión 1 aspectos técnicos



Nota: Datos procesados en el SPSS 25.

Interpretación. La primera dimensión considera los aspectos técnicos, como una dimensión de la variable factores de la asociatividad, el 35% de pequeños productores de tara, califican como alto la capacitación que reciben, la tecnología que emplean, la negociación, así como el financiamiento, un 34% de productores califican como medio a estos criterios, y solo el 31% de los productores de tara califican como bajo. En esta dimensión también se observa que los pequeños productores de tara si toman en cuenta criterios como la capacitación, la tecnología, la negociación y el financiamiento; como principales factores de la asociatividad.

4.1.1.3. Descripción de la dimensión 2: indicadores de mercado

Tabla 10.

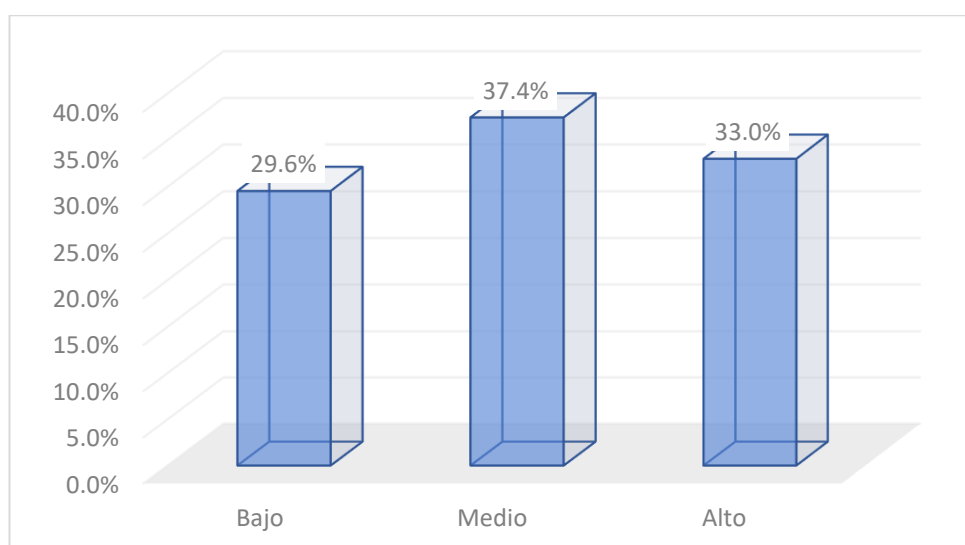
Frecuencia de la dimensión 2 indicadores de mercado.

Escala	Frecuencia	Porcentaje	Acumulado
Bajo	60	29.6%	29.6%
Medio	76	37.4%	67.0%
Alto	67	33.0%	100.0%
Total	203	100.0%	

Nota: Datos procesados en el SPSS 25.

Figura 4

Porcentaje de la dimensión 2 indicadores de mercado



Nota: Datos procesados en el SPSS 25.

Interpretación. En la segunda dimensión que considera a los indicadores de mercado, como una dimensión de la variable factores de la asociatividad, observando que el 37.4% de pequeños productores de tara, califican como medio a la rentabilidad en la producción, acceso al mercado, productividad y los costos de producción, un 33% de productores de tara califican como alto a estos indicadores, y un 29.6% de los productores de tara califican como bajo a estos indicadores como parte de los factores de la asociatividad.

4.1.1.4. Descripción de la dimensión 3: estrategias de gestión

Tabla 11.

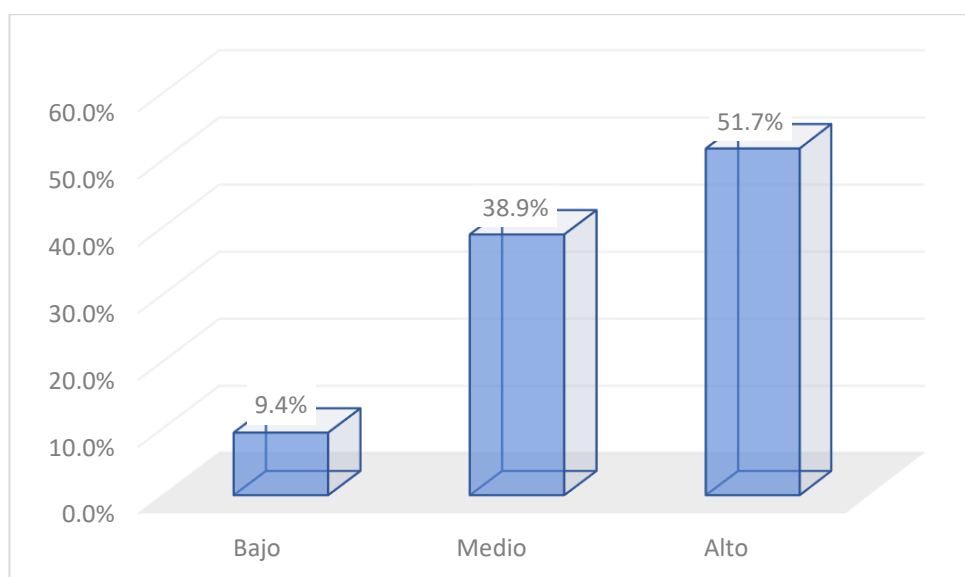
Frecuencia de la dimensión 3 estrategias de gestión

Escala	Frecuencia	Porcentaje	Acumulado
Bajo	19	9.4%	9.4%
Medio	79	38.9%	48.3%
Alto	105	51.7%	100.0%
Total	203	100.0%	

Nota: Datos procesados en el SPSS 25.

Figura 5

Porcentaje de la dimensión 3 estrategias de gestión



Nota: Datos procesados en el SPSS 25.

Interpretación: En la tercera dimensión que considera a las estrategias de gestión como una dimensión de la variable factores de la asociatividad, en el cual se observa que el 51.7% de pequeños productores de tara, califican como alto a la importancia que tiene el número de socios, al interés de la asociación, al grupo de productores, así como las ventajas que puede proporcionar la cooperativa, un 35.9% de los productores de tara califican como medio a estos criterios, y un 9.4% de los productores de tara califican como bajo a estos criterios, estos resultados también indican que los pequeños productores de tara si prestan atención a estos indicadores de la dimensión.

4.1.1.5. Descripción de la variable la competitividad

Tabla 12.

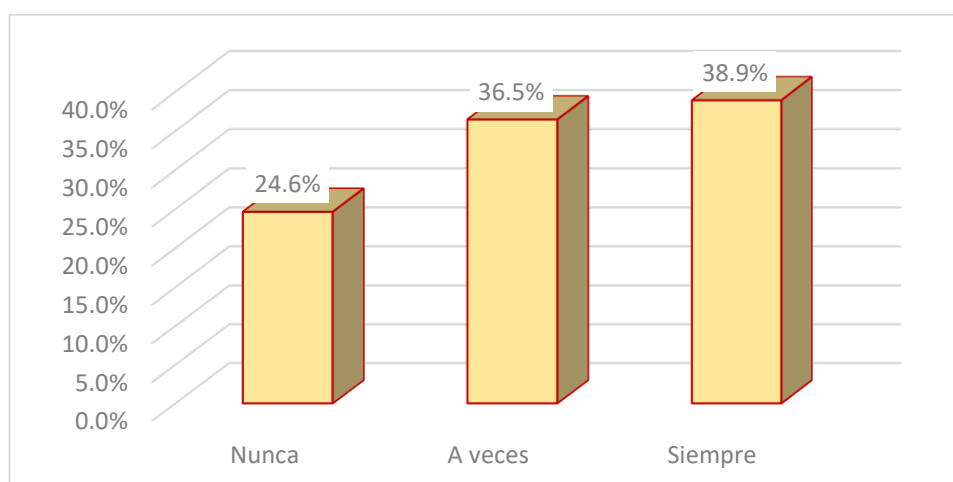
Frecuencia de la competitividad en pequeños productores de tara

Escala	Frecuencia	Porcentaje	Acumulado
Nunca	50	24.6%	24.6%
A veces	74	36.5%	61.1%
Siempre	79	38.9%	100.0%
Total	203	100.0%	

Nota: Datos procesados en el SPSS 25.

Figura 6

Porcentaje de la competitividad en pequeños productores de tara



Nota: Datos procesados en el SPSS 25.

Interpretación. A nivel global de la variable competitividad de productores de tara, se observa claramente en el gráfico que el 38.9% de los pequeños productores de tara, indican que siempre toman en cuenta factores como la eficiencia, la efectividad y la capacidad directiva para ser competitivos, un 36.5% de productores de tara indican que a veces lo toman en consideración a estos criterios, y un 24.6% de los productores de tara indican que nunca toman en cuenta estos criterios para ser competitivos en la producción de tara en el distrito de Huanta.

4.1.1.6. Descripción de la dimensión 1: eficiencia

Tabla 13.

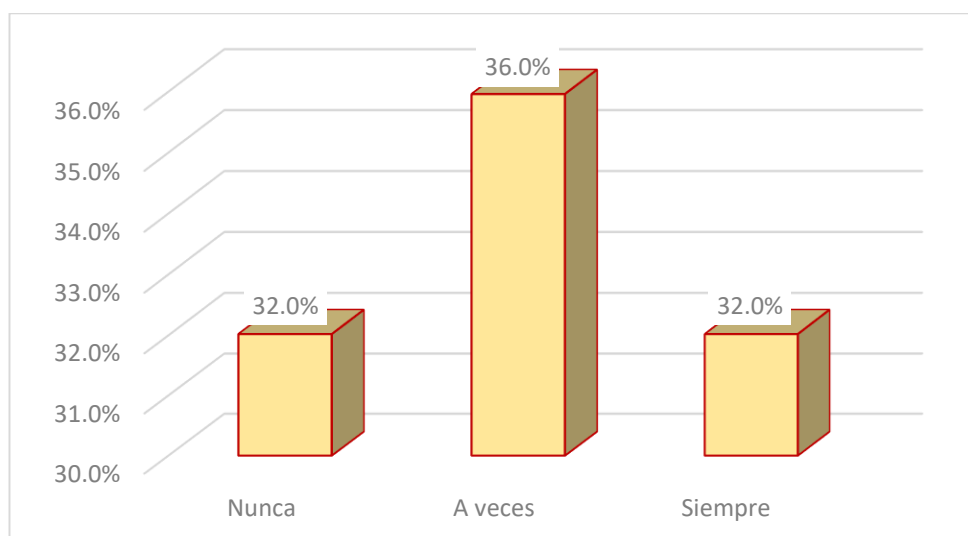
Frecuencia de la dimensión 1 eficiencia

Escala	Frecuencia	Porcentaje	Acumulado
Nunca	65	32.0%	32.0%
A veces	73	36.0%	68.0%
Siempre	65	32.0%	100.0%
Total	203	100.0%	

Nota: Datos procesados en el SPSS 25.

Figura 7

Porcentajes de la dimensión 1 eficiencia



Nota: Datos procesados en el SPSS 25.

Interpretación. En la primera dimensión que considera a la eficiencia, como una dimensión de la variable competitividad, se observa que el 36% de pequeños productores de tara, indican que a veces toman en cuenta criterios como el área de cultivo, la frecuencia del riego, cantidad del área de cosecha, y el rendimiento de la producción, un 32% de productores de tara indican que siempre toman en consideración estos criterios, y también otro 32% de los productores indican que nunca toman en consideración dichos criterios.

4.1.1.7. Descripción de la dimensión 2: efectividad

Tabla 14.

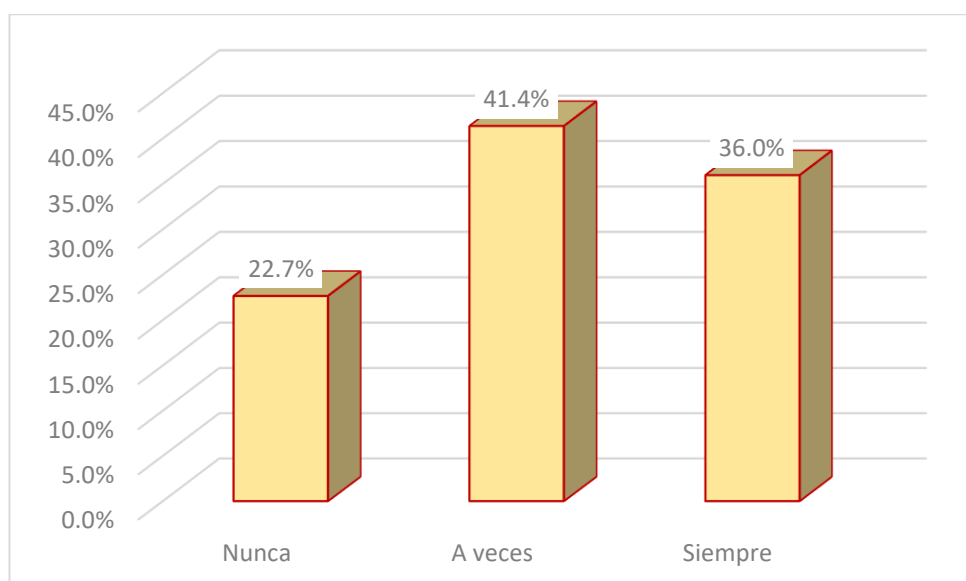
Frecuencia de la dimensión 2 efectividad

Escala	Frecuencia	Porcentaje	Acumulado
Nunca	46	22.7%	22.7%
A veces	84	41.4%	64.0%
Siempre	73	36.0%	100.0%
Total	203	100.0%	

Nota: Datos procesados en el SPSS 25.

Figura 8

Porcentaje de la dimensión 2 efectividad



Nota: Datos procesados en el SPSS 25.

Interpretación. En la segunda dimensión que considera a la efectividad como una dimensión de la variable competitividad, el 41.4% de pequeños productores de tara, indican que a veces toman en cuenta criterios como la oferta, la demanda, la innovación y la industrialización de la tara, un 36% de productores de tara indican que siempre toman en cuenta a estos criterios, y un 22.7% de los productores de tara indican que nunca consideran estos criterios como parte de la competitividad.

4.1.1.8. Descripción de la dimensión 3: capacidad directiva

Tabla 15.

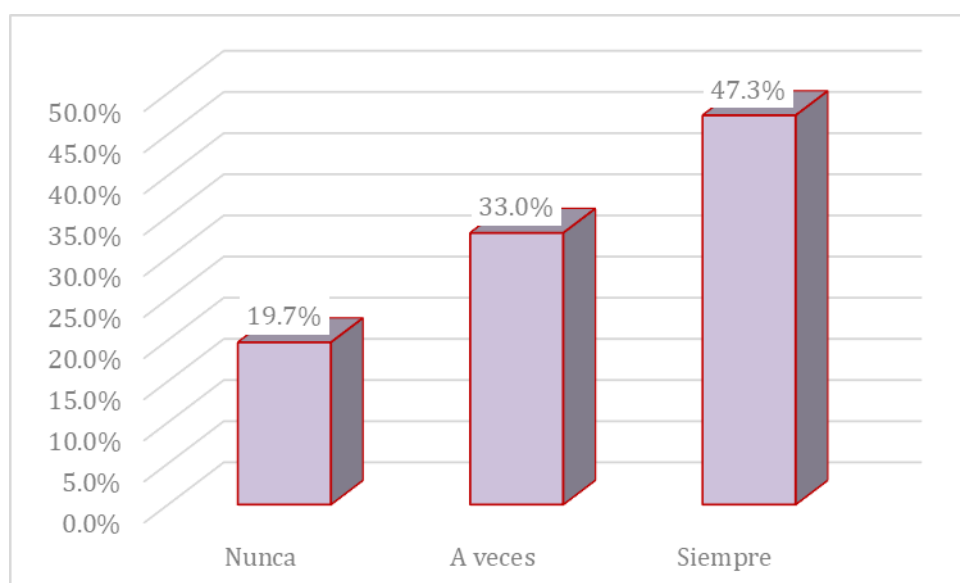
Frecuencia de la dimensión 3 capacidad directiva

Escala	Frecuencia	Porcentaje	Acumulado
Nunca	40	19.7%	19.7%
A veces	67	33.0%	52.7%
Siempre	96	47.3%	100.0%
Total	203	100.0%	

Nota: Datos procesados en el SPSS 25.

Figura 9

Porcentaje de la dimensión 3 capacidad directiva



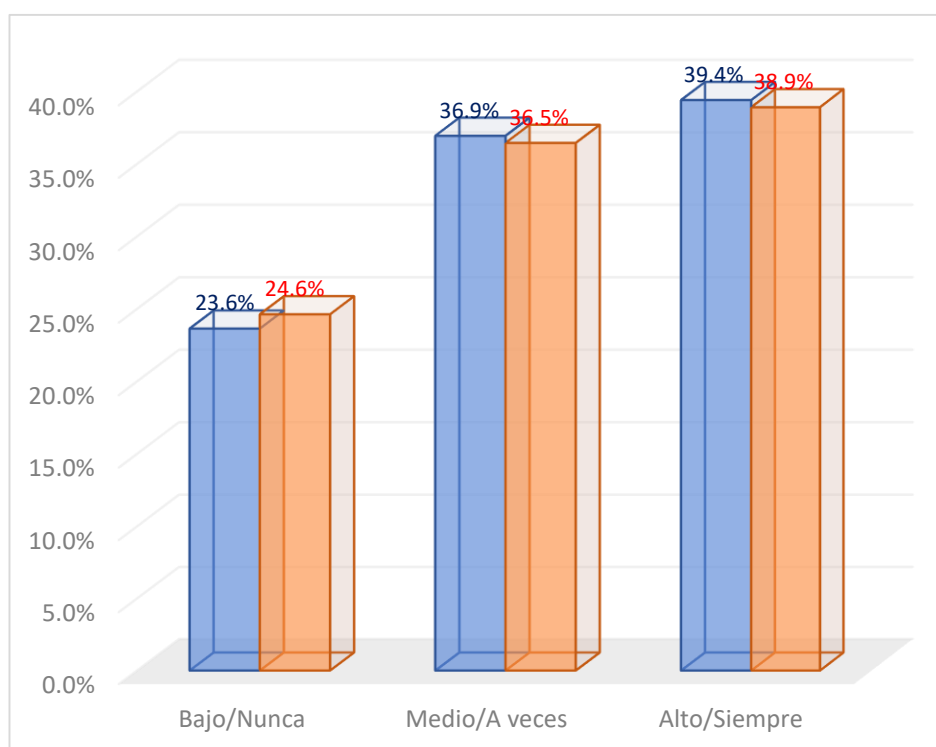
Nota: Datos procesados en el SPSS 25.

Interpretación. En la tercera dimensión que considera a la capacidad directiva, como una dimensión de la variable competitividad en la producción de tara, en ello se observa que el 47.3% de productores de tara, indican que siempre toman en consideración a criterios como las ventajas de capacidades, el desarrollo de sectores, el nivel de conocimiento, y la asistencia técnica en la producción de tara, un 33% indican que a veces lo toman en cuenta estos criterios, y aún persiste un 19.7% de pequeños productores de tara que nunca toman en cuenta a dichos criterios para alcanzar la competitividad.

4.1.1.9. Descripción sobre correlación entre factores de la asociatividad y la competitividad en pequeños productores de tara

Figura 10

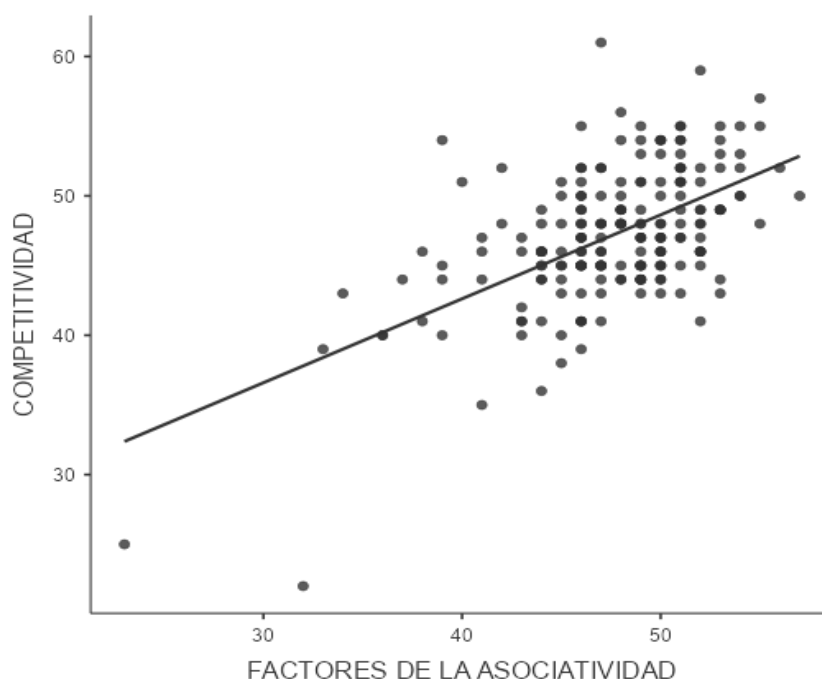
Porcentaje comparativo entre factores de asociatividad y competitividad



Nota: Datos procesados en el SPSS 25.

Figura 11

Relación entre factores de la asociatividad y competitividad



Nota: Datos procesados en el SPSS 25.

Interpretación. En el análisis de la relación entre las variables factores de la asociatividad y competitividad en la producción de tara, se puede observar que si existe una relación lineal entre las dos variables involucradas; observando una tendencia lineal que va creciendo; lo que indica que si existe una relación directa entre las variables involucradas en el estudio, pero para precisar este valor es necesario llevar a cabo un análisis inferencial, que incluya el cálculo de los coeficientes de compensación, así como la realización de la prueba de hipótesis correspondiente.

4.1.2. Análisis inferencial para la correlación

4.1.2.1. Prueba de normalidad de las variables

La presente investigación trata a los datos como variables cuantitativas; como consecuencia de la sumatoria de valores categóricos en escala ordinal que fueron asignados; esto para las variables y sus respectivas dimensiones, es por ello que se propuso emplear el coeficiente de correlación rho de Spearman, y por ser este un estadístico no paramétrico, pero para confirmar ello se debe realizar la prueba de normalidad de datos y en caso de no cumplir con ello se procederá con

el coeficiente rho de Spearman; que es un estadístico no paramétrico y equivalente al coeficiente de correlación r de Pearson.

Supuesto de normalidad de datos

1. Planteamiento de la hipótesis

H_0 : La distribución de datos siguen una distribución normal.

H_1 : La distribución de datos no siguen una distribución normal.

2. Nivel de significancia: $\alpha = 0.05$

3. Prueba estadística

Por la cantidad de datos; tamaño de muestra ($n = 203 > 50$) se empleará el test de Kolmogorov-Smirnov.

Tabla 16

Pruebas de normalidad para las variables y sus dimensiones

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	Gl	p-value	Estadístico	gl	p-value
1. Factores técnicos	0,130	203	0,000	0,960	203	0,000
2. Indicadores de mercado	0,121	203	0,000	0,967	203	0,000
3. Indicadores de gestión	0,146	203	0,000	0,924	203	0,000
Factores de la asociatividad	0,131	203	0,000	0,917	203	0,000
1. Eficiencia	0,126	203	0,000	0,971	203	0,000
2. Efectividad	0,144	203	0,000	0,933	203	0,000
3. Capacidad directiva	0,176	203	0,000	0,933	203	0,000
Competitividad	0,113	203	0,000	0,934	203	0,000

a. Corrección de la significación de Lilliefors

4. Criterio de decisión

Si $p\text{-valor} < \alpha$, entonces rechazar H_0

5. Conclusión estadística

La prueba de normalidad para las variables y sus dimensiones se presentan en la tabla 16, ahí se tiene las pruebas de Kolmogorov-Smirnov y de Shapiro-Wilk, y según el tamaño de la muestra de estudio ($n > 50$) se considera válida para este caso las proporcionadas por Kolmogorov-Smirnov, en ello se observa a nivel de las variables, así como en sus dimensiones los datos no proceden de una distribución normal ($p\text{-value} < 0,05$), consecuentemente se ratifica empelar el coeficiente Rho de Spearman para el proceso de correlación.

4.1.2.2. Relación entre factores de asociatividad y competitividad

Dirigidos con lo planeado en el objetivo general “*Determinar la relación entre los factores de la asociatividad y la competitividad en pequeños productores de tara (Caesalpinia spinosa) en el distrito de Huanta*” se procedió al cálculo del coeficiente de compensación junto con la prueba de hipótesis correspondiente.

Cálculo del coeficiente de correlación. El coeficiente de correlación rho de Spearman está representado por la siguiente ecuación:

$$r_s = 1 - \frac{6 \sum D^2}{n(n^2 - 1)}$$

Así, al utilizar el software estadístico para realizar el cálculo, se obtiene:

Tabla 17.

Matriz de correlaciones mostrando el coeficiente de correlación rho de Spearman entre factores de asociatividad y competitividad

		Factores de la asociatividad	Competitividad
Factores de la asociatividad	Rho de Spearman	—	
	gl	—	
	valor p	—	
	N	—	
Competitividad	Rho de Spearman	0.464***	—
	gl	201	—
	valor p	< .001	—
	N	203	—
Nota. * p < .05, ** p < .01, *** p < .001			
“Rho” de Spearman = 0,464			

Nota: Datos procesados en el SPSS 25.

Interpretación. Tomando como referencia a Hernández y otros (2014) en su aporte presenta una tabla de equivalencia para la interpretación del valor de correlación.

Tabla 18.

Tabla de equivalencia para la interpretación del valor de correlación

Nivel de correlación	Valor de r
Correlación negativa perfecta	-1
Correlación negativa muy fuerte	-0,90 a -0,99
Correlación negativa fuerte	-0,75 a -0,89
Correlación negativa media	-0,50 a -0,74
Correlación negativa débil	-0,25 a -0,49
Correlación negativa muy débil	-0,10 a -0,24
No existe correlación alguna	-0,09 a +0,09
Correlación positiva muy débil	+0,10 a +0,24
Correlación positiva débil	+0,25 a +0,49
Correlación positiva media	+0,50 a +0,74
Correlación positiva fuerte	+0,75 a +0,89
Correlación positiva muy fuerte	+0,90 a +0,99
Correlación positiva perfecta	+1

Nota: Tabla de equivalencia para la interpretación del valor de correlación. Fuente: Metodología de la investigación, Hernández y otros (2014).

Dado que el valor de "Rho" de Spearman es 0.464, se considera una compensación positiva débil, según la equivalencia de la tabla 10. A continuación, se procederá a analizar el nivel de significancia del coeficiente de compensación.

Prueba de hipótesis para la significancia del coeficiente de correlación.

Planteamiento de la hipótesis estadística

H₀: ($\rho = 0$) No existe una correlación entre los factores de la asociatividad y la competitividad en pequeños productores de tara (*Caesalpinia spinosa*) en el distrito de Huanta.

H₁: ($\rho \neq 0$) Si existe una correlación entre los factores de la asociatividad y la competitividad en pequeños productores de tara (*Caesalpinia spinosa*) en el distrito de Huanta.

Nivel de significancia

$\alpha = 0.05$, es decir 95% de confianza

Prueba estadística

Se empleó la prueba t-Student para la significancia del coeficiente de correlación, que viene establecida por la siguiente ecuación:

$$t = \frac{r\sqrt{n-2}}{\sqrt{1-r^2}}$$

En ello “r” es el coeficiente de correlación y “n” es el tamaño de la muestra.

Criterio de decisión

Según la hipótesis alterna corresponde una prueba bilateral:

$$\text{Si } |t_{\text{cal}}| > |t_{\text{tab}}| \Rightarrow \text{rechazar } H_0$$

Para el cual:

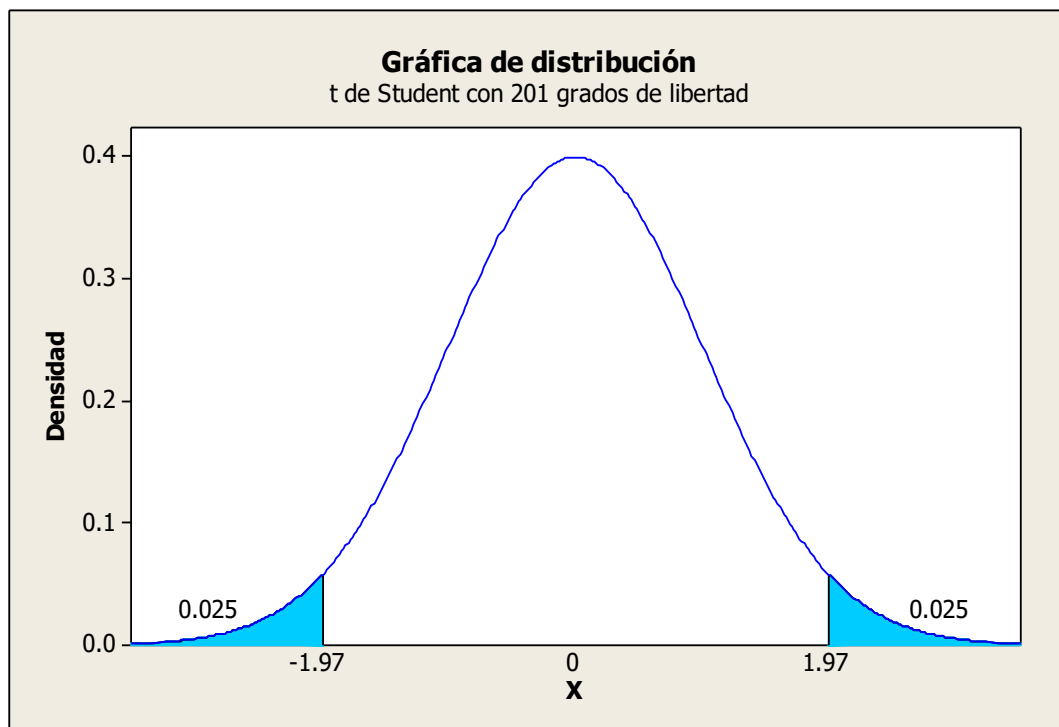
$n-2$ grados de libertad, donde n es el tamaño muestral

$$t_{\text{tab}} = t_{\left(\frac{\alpha}{2}; n-2\right)} = t_{\left(\frac{0.05}{2}; 38\right)} = \pm 1.97$$

Luego la función de densidad para las regiones de rechazo y aceptación está dada por el siguiente gráfico:

Figura 12

Función de densidad de distribución t de Student para prueba de hipótesis



Nota: Datos procesados en el SPSS 25.

Cálculo del estadístico

Calculando el estadístico t_{cal} se obtiene el siguiente resultado:

$$t_{cal} = \frac{(0.464)\sqrt{203-2}}{\sqrt{1-(0.464)^2}} = 7.426$$

$$t_{cal} = 7.43$$

Conclusión estadística

Dado que $|t_{cal}|$ (7.43) si es mayor a $|t_{tab}|$ (1.97) entonces se rechaza la hipótesis nula, ello indica que con un nivel de confianza del 95% se puede sostener que si existe una correlación significativa ($r=0.464$) entre los factores de asociatividad y la competitividad en los pequeños productores de tara en el distrito de Huanta, quedando así demostrada la hipótesis general del estudio.

Estos pasos y procedimientos detallados que se emplearon para cumplir el objetivo general son aplicados también para los objetivos específicos, presentando así de una forma concisa para cada objetivo específico.

4.1.2.3. Relación entre aspectos técnicos y eficiencia

Ello se realiza según lo planteado en el primer objetivo específico *“Determinar la relación entre los aspectos técnicos y la eficiencia en pequeños productores de tara (Caesalpinia spinosa) en el distrito de Huanta”*.

Cálculo del coeficiente de correlación

El software estadístico proporciona el siguiente resultado:

Tabla 19.

Matriz de correlaciones que muestra la Coeficiente de correlación Rho de Spearman entre indicadores de aspectos técnicos y efectividad

		Aspectos técnicos	Eficiencia
Aspectos técnicos	Rho de Spearman	—	
	gl	—	
	valor p	—	
	N	—	
Eficiencia	Rho de Spearman	0.328***	—
	gl	201	—
	valor p	< .001	—
	N	203	—
Nota. * $p < .05$, ** $p < .01$, *** $p < .001$			

“Rho” de Spearman = 0,328

Nota: Datos procesados en el SPSS 25.

Interpretación. De acuerdo con la tabla presentada por Hernández y colaboradores (2014), el valor $r = 0.328$ se interpreta como una correlación positiva débil, por lo que es necesario realizar el análisis de significancia del coeficiente de clasificación.

Prueba de hipótesis para la significancia del coeficiente de correlación

Planteamiento de la hipótesis estadística

H₀: ($\rho = 0$) No existe correlación significativa entre aspectos técnicos y eficiencia

H₁: ($\rho \neq 0$) Si existe correlación significativa entre aspectos técnicos y eficiencia

Nivel de significancia

$$\alpha = 0.05$$

Prueba estadística

Se empleó la prueba t-Student para la significancia del coeficiente de correlación:

$$t = \frac{r\sqrt{n-2}}{\sqrt{1-r^2}}$$

Criterio de decisión

Si $|t_{cal}| > |t_{tab}| \Rightarrow$ rechazar H_0

Para ello el valor de t_{tab} es la siguiente: $t_{tab} = t_{\left(\frac{\alpha}{2}; n-2\right)} = t_{\left(\frac{0.05}{2}; 201\right)} = \pm 1.97$

Cálculo del estadístico

El valor de t_{cal} resulta:

$$t_{cal} = \frac{(0.328)\sqrt{203-2}}{\sqrt{1-(0.328)^2}} = 4.923$$

$$t_{cal} = 4.93$$

Conclusión estadística

Dado que $|t_{cal}|$ (4.93) es mayor que $|t_{tab}|$ (1.97), se rechaza la hipótesis nula, esto significa que, con un nivel de confianza del 95%, se puede afirmar que existe una evaluación significativa ($r=0.328$) entre los aspectos técnicos y la eficiencia, lo que confirma la primera hipótesis específica del estudio.

4.1.2.4. Relación entre de mercado y efectividad

Ello se realiza según lo planteado en el segundo objetivo específico “*Determinar la relación entre los indicadores de mercado y la efectividad en pequeños productores de tara (Caesalpinia spinosa) en el distrito de Huanta*”.

Cálculo del coeficiente de correlación

El software estadístico proporciona el siguiente resultado:

Tabla 20.

Matriz de correlación que muestra el coeficiente de correlación rho de Spearman entre indicadores de mercado y efectividad

		Indicadores de mercado	Efectividad
Indicadores de mercado	Rho de Spearman	—	
	gl	—	
	valor p	—	
	N	—	
Efectividad	Rho de Spearman	0.409***	—
	gl	201	—
	valor p	< .001	—
	N	203	—
Nota. * $p < .05$, ** $p < .01$, *** $p < .001$			
“Rho” de Spearman = 0,409			

Nota: Datos procesados en el SPSS 25.

Interpretación. Según la tabla proporcionada por Hernández y colaboradores (2014), el valor $r = 0.409$ se clasifica como una valoración positiva débil. Por lo tanto, es necesario realizar el análisis de significancia del coeficiente de correlación para confirmar este resultado.

Prueba de hipótesis para la significancia del coeficiente de correlación

Planteamiento de la hipótesis estadística

H₀: ($\rho = 0$) No existe correlación significativa entre indicadores de mercado y efectividad.

H₁: ($\rho \neq 0$) Si existe correlación significativa entre indicadores de mercado y efectividad.

Nivel de significancia

$$\alpha = 0.05$$

Prueba estadística

Se empleó la prueba t-Student para la significancia del coeficiente de correlación:

$$t = \frac{r\sqrt{n-2}}{\sqrt{1-r^2}}$$

Criterio de decisión

Si $|t_{cal}| > |t_{tab}| \Rightarrow$ rechazar H_0

Para ello el valor de t_{tab} es la siguiente: $t_{tab} = t_{\left(\frac{\alpha}{2}; n-2\right)} = t_{\left(\frac{0.05}{2}; 201\right)} = \pm 1.97$

Cálculo del estadístico

El valor de t_{cal} resulta:

$$t_{cal} = \frac{(0.409)\sqrt{203-2}}{\sqrt{1-(0.409)^2}} = 6.354$$

$$t_{cal} = 6.35$$

Conclusión estadística

Dado que $|t_{cal}|$ (6.35) es mayor a $|t_{tab}|$ (1.97) entonces se rechaza la hipótesis nula, ello indica que con un nivel de confianza del 95% se puede sostener que existe correlación significativa ($r = 0.409$) entre indicadores de mercado y efectividad, quedando así demostrada la segunda hipótesis específica del estudio.

4.1.2.5. Relación entre estrategia de gestión y capacidad directiva

Ello se realiza según lo planteado en el tercer objetivo específico *“Determinar la relación entre la estrategia de gestión y la capacidad directiva en pequeños productores de tara (Caesalpinia spinosa) en el distrito de Huanta”*.

Cálculo del coeficiente de correlación

El software estadístico proporciona el siguiente resultado:

Tabla 21.

Matriz de consistencia que muestra el coeficiente de correlación Rho de Spearman entre estrategia de gestión y capacidad directiva

		Estrategias de gestión	Capacidad directiva
Estrategias de gestión	Rho de Spearman	—	
	gl	—	
	valor p	—	
	N	—	
Capacidad directiva	Rho de Spearman	0.327***	—
	gl	201	—
	valor p	< .001	—
	N	203	—

Nota. * $p < .05$, ** $p < .01$, *** $p < .001$

“Rho” de Spearman = 0,327

Nota: Datos procesados en el SPSS 25.

Interpretación. De acuerdo con la tabla presentada por Hernández y colaboradores (2014), el valor $r = 0.327$ indica la presencia de una correlación positiva débil. Para confirmar este resultado, se lleva a cabo la prueba de hipótesis correspondiente.

Prueba de hipótesis para la significancia del coeficiente de correlación

Planteamiento de la hipótesis estadística

H₀: ($\rho = 0$) No existe correlación significativa entre estrategia de gestión y capacidad directiva.

H₁: ($\rho \neq 0$) Si existe correlación significativa entre estrategia de gestión y capacidad directiva.

Nivel de significancia

$$\alpha = 0.05$$

Prueba estadística

Se empleó la prueba t-Student para la significancia del coeficiente de correlación:

$$t = \frac{r\sqrt{n-2}}{\sqrt{1-r^2}}$$

Criterio de decisión

Si $|t_{cal}| > |t_{tab}| \Rightarrow$ rechazar H₀

Para ello el valor de ttab es la siguiente: $t_{tab} = t_{\left(\frac{\alpha}{2}; n-2\right)} = t_{\left(\frac{0.05}{2}; 201\right)} = \pm 1.97$

Cálculo del estadístico

El valor de tcal resulta:

$$t_{cal} = \frac{(0.327)\sqrt{203-2}}{\sqrt{1-(0.327)^2}} = 4.906$$

$$t_{cal} = 4.91$$

Conclusión estadística

Dado que $|t_{cal}|$ (4.91) es mayor a $|t_{tab}|$ (1.97) entonces se rechaza la hipótesis nula, ello indica que con un nivel de confianza del 95% se puede sostener que si existe correlación significativa ($r = 0.327$) entre estrategias de gestión y capacidad directiva, quedando así demostrada la tercera hipótesis específica del estudio.

4.2. Discusión

Esta investigación se centra en determinar la relación entre los factores de asociatividad y la competitividad en 203 de 431 pequeños productores de tara (*Caesalpinia spinosa*) en el distrito de Huanta. Se empleó un muestreo probabilístico para garantizar la representatividad de los datos. La evaluación de los productores se realizó en diversos sectores: Ñahuinpuquio (14 productores), Seccllas (12 productores), Chancaray (11 productores), Palmayoc (9 productores), Soccoscocha (10 productores), Quinrapa (96 productores), Huanza (9 productores), Espíritu Santo (9 productores), Maynay (24 productores) y Pampa Chacra (9 productores). Cada sector fue abordado con un número específico de encuestas.

De acuerdo con el objetivo general de determinar la relación entre los factores de asociatividad y la competitividad de los pequeños productores de tara (*Caesalpinia spinosa*) en el distrito de Huanta, los datos revelan una correlación positiva entre estos factores, con un coeficiente de Spearman de 0.464 ($p < .001$). Comparando estos hallazgos con los resultados de Cotrado (2023) en su investigación "*La gestión de la innovación en agronegocios y la competitividad agroempresarial en los productores de tara (Molina) Kuntze; región Tacna, 2020*", se observa que allí se identificó una correlación positiva moderada entre innovación y competitividad en los productores de tara de Tacna (Spearman = 0.565). Esto sugiere que la asociatividad influye en el fortalecimiento competitivo mediante la colaboración y la mejora organizacional. Huamán (2020) en su tesis "*Relación de gestión empresarial y competitividad en la asociación de productores de tara (Caesalpinia spinosa) en Jalca Grande – Amazonas*" encontró una relación significativa entre la gestión empresarial y la competitividad, con un coeficiente de Pearson de 0.408, lo que manifiesta que existe la necesidad de fortalecer la gestión empresarial, dado que en su estudio, el 86% de los productores evaluaron la calidad

de la gestión como regular. Entonces, este autor sugiere que una mejora en la gestión empresarial, junto con estrategias de asociatividad, podría elevar la competitividad de los pequeños productores de tara en Huanta.

Además, Vásquez (2022), en su estudio titulado *"Modelo cooperativo como estrategia asociativa para mejorar la competitividad de los productores de tara en la provincia de Santa Cruz: 2013 – 2018"*, destacó el modelo cooperativo como una herramienta efectiva para aumentar la competitividad, logrando incrementos significativos en la producción y acceso a financiamiento. Por lo tanto, se resalta que los pequeños productores de Huanta podrían beneficiarse de estrategias de asociatividad orientadas al crecimiento organizacional y al desarrollo de capacidades competitivas.

En relación con la hipótesis general planteada, se ha demostrado que existe una correlación significativa entre los factores de asociatividad y la competitividad en los pequeños productores de tara en el distrito de Huanta. La correlación, aunque positiva y débil (coeficiente de Spearman de 0.464, $p < .001$), confirma la hipótesis alternativa y descarta la hipótesis nula, sugiriendo que, aunque la asociatividad impacta en la competitividad, su efecto es limitado. Cotrado (2023) en su investigación *"La gestión de la innovación en agronegocios y la competitividad agroempresarial en los productores de tara (Caesalpinia spinosa) (Molina) Kuntze; región Tacna, 2020"*, señala que un mayor compromiso con la innovación y una gestión eficiente podrían fortalecer el impacto de la asociatividad. Por su parte, Vásquez (2022) en su tesis *"Modelo cooperativo como estrategia asociativa para mejorar la competitividad de los productores de tara en la provincia de Santa Cruz: 2013 – 2018"* concluyó que los modelos cooperativos impulsan significativamente la competitividad en el sector agrícola, con efectos positivos en producción, financiamiento y acceso a mercados. Esto sugiere que los pequeños productores de tara en Huanta podrían alcanzar mayores niveles de competitividad si se implementan estrategias robustas de asociatividad, apoyadas por una estructura organizacional eficaz y acceso a recursos tecnológicos.

Por otro lado, en relación con el primer objetivo específico, que busca determinar la relación entre los aspectos técnicos y la eficiencia de los pequeños productores de tara en el distrito de Huanta, los resultados muestran una correlación

positiva débil (Spearman = 0.328, $p < .001$). Esto indica que factores como la capacitación, la tecnología utilizada y el acceso a financiamiento influyen ligeramente en la eficiencia productiva.

Este hallazgo es comparable con el estudio de Buenhombre y Mariño (2021), sobre la *“Asociatividad como estrategia de productividad y competitividad del sector agrícola”*, el cual sugiere que la colaboración técnica en asociaciones permite a los productores mejorar su posicionamiento competitivo, aunque persisten desafíos relacionados con limitaciones en la visión empresarial. Asimismo, Huaccha y Ramos (2021), en su investigación *“Asociatividad en la cooperativa agraria productores de tara del norte, San Marcos, Cajamarca 2021”*, encontraron que el apoyo técnico constante y las colaboraciones estratégicas son clave para incrementar la eficiencia, al consolidar la cadena de suministro y facilitar el acceso a mercados de calidad.

En el contexto de Huanta, aunque el 35% de los productores califican los aspectos técnicos como *“alto”*, el impacto limitado de estos factores podría atribuirse a deficiencias en la adopción de equipos y tecnologías avanzadas, así como en el acceso a capacitación técnica especializada. Esto coincide con lo que Cotrado (2023) en su investigación *“La gestión de la innovación en agronegocios y la competitividad agroempresarial en los productores de tara (Caesalpinia spinosa) (Molina) Kuntze; región Tacna, 2020”*, y Varón et al. (2021) en su investigación *“Asociatividad como mecanismo de desarrollo socioeconómico y competitivo del sector agrícola del Tolima”* consideran críticos para elevar la productividad en el sector agrícola.

De acuerdo con la primera hipótesis específica, que investiga si existe o no una correlación significativa entre los aspectos técnicos y la eficiencia en los pequeños productores de tara en Huanta, el análisis estadístico revela una correlación positiva débil, con un coeficiente de Spearman de 0.328 ($p < .001$). Esto respalda la hipótesis alternativa, rechazado la alternativa nula, sugiriendo que aspectos como la capacitación, el uso de tecnología y el financiamiento contribuyen, aunque de manera limitada, a la eficiencia de los productores. Este hallazgo se alinea con los resultados de Buenhombre y Mariño (2021) e su investigación *“Asociatividad como estrategia de productividad y competitividad*

del sector agrícola”, encontraron que los pequeños productores en asociaciones consideran la capacitación y el financiamiento como elementos clave para mejorar su eficiencia, a pesar de los desafíos relacionados con la visión empresarial limitada.

Ferrando (2015), en su tesis *“Asociatividad para la mejora de la competitividad de pequeños productores agrícolas”*, concluyó que el acceso a tecnología es esencial para mejorar la eficiencia y reducir costos; sin embargo, la adopción de estas tecnologías es baja debido a restricciones financieras. En el caso de Huanta, el hecho de que solo el 35% de los productores valoren los factores técnicos como *“alto”* sugiere que aumentar el acceso a recursos tecnológicos y a formación técnica especializada podría elevar la eficiencia productiva en el sector de la tara.

Consecuentemente, en relación con el segundo objetivo específico, que busca determinar la relación entre los indicadores de mercado y la efectividad de los pequeños productores de tara en el distrito de Huanta, se evidencia una correlación positiva débil (Spearman = 0.409, $p < .001$) entre los indicadores de mercado (rentabilidad, acceso a mercados, productividad) y la efectividad de los productores. Este hallazgo es consistente con las conclusiones de Ramírez y Pedraza (2020) en Colombia, que a través de su investigación *“La asociatividad como estrategia competitiva en el sector agroindustria en el departamento de Santander”* resaltaron que los modelos asociativos permiten un mejor posicionamiento en el mercado, especialmente en contextos de formalización y comercialización estratégica.

Los datos de Huanta indican que el 37.4% de los productores consideran *“medio”* los indicadores de mercado, lo que sugiere una percepción moderada sobre su capacidad para acceder a mercados competitivos. Para mejorar estos aspectos, estudios como el de Ferrando (2015) en Perú, en la investigación *“Asociatividad para mejora de la competitividad de pequeños productores agrícolas”* recomienda fortalecer las alianzas comerciales y ofrecer una mayor capacitación en gestión de mercado para los pequeños productores.

En cuanto a la segunda hipótesis específica, que investiga si existe o no una correlación significativa entre los indicadores de mercado y la efectividad en

pequeños productores de tara en el distrito de Huanta, el análisis revela una correlación positiva débil, con un coeficiente de Spearman de 0.409 ($p < .001$). Estos resultados confirman la hipótesis específica alternativa, aunque el efecto es menor de lo esperado.

Estudios como el de Ramírez y Pedraza (2020), en su tesis *“La asociatividad como estrategia competitiva en el sector agroindustrial en el departamento de Santander”*, destacan que las asociaciones de mercado permiten a los productores mejorar su efectividad mediante el fortalecimiento de la comercialización y la formalización. Además, Vásquez (2022), en su tesis *“Modelo cooperativo como estrategia asociativa para mejorar la competitividad de los productores de tara en la provincia de Santa Cruz: 2013 – 2018”*, reportó que en la región de Cajamarca los modelos cooperativos aumentan la efectividad al mejorar el acceso a mercados y generar estabilidad financiera para los productores.

En Huanta, el 37.4% de los productores califica los indicadores de mercado como *“medio”*, lo que indica que, aunque hay esfuerzos por mejorar el acceso y la rentabilidad en los mercados, el impacto es limitado debido a la escasa participación en proyectos de expansión de mercado y comercialización, como sugiere Ferrando (2015) en el estudio *“Asociatividad para mejora de la competitividad de pequeños productores agrícolas”* en el cual hizo un análisis exhaustivo sobre la asociatividad en el sector agrícola peruano, de manera más específica, en productores agrícolas pequeños.

En relación con el tercer objetivo específico, que busca determinar la relación entre la estrategia de gestión y la capacidad directiva en pequeños productores de tara en el distrito de Huanta, se infiere que la correlación entre estos factores es positiva y débil (Spearman = 0.327, $p < .001$). Este hallazgo subraya la calidad de una gestión sumamente eficiente para el éxito en la producción de tara. Estudios de Vásquez (2022) *“Modelo cooperativo como estrategia asociativa para mejorar la competitividad de los productores de tara en la provincia de Santa Cruz: 2013 – 2018”*, y Gonzales (2022) *“Cadena productiva y competitividad de la tara (Caesalpinia spinosa) en la provincia de Huanta, Ayacucho”*, refuerzan esta idea, destacando que el éxito de los modelos cooperativos depende de una gestión organizada que fomente el liderazgo y la toma de decisiones estratégicas.

En Huanta, el 47.3% de los productores consideran *"siempre"* a la capacidad directiva como crucial, pero la baja correlación observada propone la necesidad de mejorar la estructura organizacional y desarrollar habilidades de liderazgo. Vásquez (2022) en su investigación *"Modelo cooperativo como estrategia asociativa para mejorar la competitividad de los productores de tara en la provincia de Santa Cruz: 2013 – 2018"*, concluye que el fortalecimiento de las capacidades directivas podría facilitar una mayor competitividad en el mercado internacional, aplicable también a los productores de tara en Huanta.

Respecto a la tercera hipótesis específica, la cual investiga si existe o no una correlación significativa entre la estrategia de gestión y la capacidad directiva en pequeños productores de tara, los resultados obtenidos confirman la hipótesis alternativa, de tal manera que se rechaza la hipótesis nula, puesto que se determina que existe una correlación positiva débil, con un coeficiente de Spearman de 0.327 ($p < .001$). Esto resalta que, aunque la gestión organizacional influye en la toma de decisiones a través del liderazgo, el impacto es limitado. Gonzales (2022) en su estudio *"Cadena productiva y competitividad de la tara (Caesalpinia spinosa) en la provincia de Huanta, Ayacucho"* enfatizó que la capacitación y los aspectos organizacionales, cuando se gestionan de manera eficiente, mejoran la capacidad de liderazgo y competitividad en el sector agrícola. Figueroa (2020) en su investigación *"La asociatividad y competitividad de las organizaciones de pequeños productores del sector agrario peruano. Caso de estudio: "Cooperativa Túpac Amaru"* encontró que una estructura de liderazgo sólida en asociaciones permite a los pequeños productores en Perú alcanzar estabilidad económica y mejorar su calidad de vida, de tal manera que facilitará la gestión de sus recursos y promoverá la eficiencia en sus actividades.

En el contexto de Huanta, aunque el 47.3% de los productores valoran la capacidad directiva como un aspecto importante, su baja correlación sugiere limitaciones en las habilidades directivas y en la estructura organizacional, lo cual podría mejorarse a través de capacitaciones en gestión y liderazgo.

Ante estas discusiones, los resultados del presente estudio demuestran que los factores de asociatividad, en sus dimensiones técnicas, de mercado y de gestión, están correlacionados positivamente con la competitividad, aunque de forma débil.

Esto sugiere que los pequeños productores de tara en Huanta podrían alcanzar un mayor nivel competitivo con un enfoque más sólido en estrategias de innovación, gestión profesional y alianzas estratégicas para el desarrollo productivo y comercial, tal como indican los estudios revisados, los mismos que fueron considerados dentro de los antecedentes de esta investigación, para su soporte.

Sin duda, la validación de las hipótesis indica que, aunque los factores de asociatividad tienen una correlación significativa con la competitividad, su impacto en las subdimensiones (técnica, de mercado y de gestión) es débil. Esto presenta una oportunidad para fortalecer estas áreas. Como sugieren Cotrado (2023), Vásquez (2022) y Ferrando (2015), podemos inferir que los pequeños productores de tara en Huanta podrían beneficiarse de una estructura de asociatividad más consolidada, que potencie el uso de tecnologías, facilite el acceso a mercados y optimice la gestión. Integrar estos enfoques permitiría una mejora significativa en su competitividad, que, aunque actualmente es moderada, tiene un gran potencial de crecimiento con las intervenciones adecuadas en capacitación, acceso a tecnología y estructura organizacional.

Por otra parte, la débil correlación en cada dimensión sugiere que los esfuerzos actuales en asociatividad y competitividad, aunque presentes, necesitan ser más estructurados y estratégicos. Estudios previos, como los de Buenhombre y Mariño (2021) y Varón et al. (2021), enfatizan la necesidad de una visión empresarial y el apoyo gubernamental para consolidar las organizaciones de pequeños productores. Esto es particularmente relevante en el contexto del distrito de Huanta, donde la competitividad de los pequeños productores de tara podría beneficiarse de políticas que promuevan asociaciones robustas y tecnificadas.

Finalmente, la investigación después de este análisis confirma que los factores de asociatividad tienen una correlación significativa con la variable competitividad en los pequeños productores de tara en Huanta, aunque la fuerza de esta relación es débil. Integrando los antecedentes y los datos obtenidos, a través de la discusión se concluye que el potencial de mejora en competitividad depende de un enfoque más consolidado en capacitación técnica, gestión de mercado y desarrollo organizacional. Claro está, que, con el apoyo adecuado, tanto a nivel interno de las asociaciones como desde políticas de impulso gubernamental, los

pequeños productores de tara del distrito de Huanta pueden mejorar sustancialmente su competitividad en el mercado, beneficiándose del modelo de asociatividad como una estrategia clave para el desarrollo sostenible en el sector agrícola, aportando de tal manera a su crecimiento.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES

1. Existe relación directa ($r = 0.464$) y significativa entre los factores de la asociatividad y la competitividad en pequeños productores de la tara (*Caesalpinia spinosa*) en el distrito de Huanta, ello indica que cuanto más alto sean los factores de la asociatividad, siempre serán competitivos los productores de tara.
2. Los aspectos técnicos y la eficiencia tienen una relación directa ($r = 0.328$) y significativa en pequeños productores de tara (*Caesalpinia spinosa*) en el distrito de Huanta; ello indica que cuanto más se preste atención a los aspectos técnicos en la producción de tara, se tendrá mayor eficiencia.
3. Los indicadores de mercado y la efectividad poseen relación directa ($r = 0.409$) y significativa en pequeños productores de tara (*Caesalpinia spinosa*) en el distrito de Huanta, todo ello indica que cuanto más altos sean los índices del mercado siempre se obtendrá la efectividad en los productores.
4. La estrategia de gestión y la capacidad directiva tienen una relación directa ($r = 0.327$) y significativa en pequeños productores de tara (*Caesalpinia spinosa*) en el distrito de Huanta, ello indica que cuanto más altos sean las estrategias de gestión, siempre se tendrá una capacidad directiva en los productores de tara.

CAPÍTULO VI

RECOMENDACIONES

1. A los productores de tara y asociaciones de agricultores, fomentar la creación y fortalecimiento de asociaciones entre productores de tara, facilitando la colaboración en aspectos como la compra de insumos, la comercialización conjunta y el acceso a financiamiento. Esto no solo potenciará su competitividad, sino que también les permitirá compartir conocimientos y experiencias.
2. A los productores de tara, organismos de capacitación agrícola, implementar programas de capacitación técnica específicos en cultivo y manejo de tara. Las instituciones educativas y organizaciones no gubernamentales pueden ofrecer talleres y cursos prácticos que aborden técnicas de producción eficientes y sostenibles.
3. A los productores de tara, agentes de desarrollo local, y entidades gubernamentales, establecer mecanismos de información de mercado que permitan a los productores acceder a datos actualizados sobre precios, demanda y tendencias del mercado. Las autoridades locales deben colaborar en la creación de plataformas que faciliten el intercambio de información y apoyen a los agricultores en la toma de decisiones estratégicas.
4. A los líderes de asociaciones de productores, capacitadores de gestión empresarial, promover el desarrollo de habilidades de gestión y liderazgo entre los líderes de las asociaciones de productores. Se pueden organizar talleres y cursos sobre planificación estratégica, gestión de recursos y toma de decisiones, con el fin de mejorar la capacidad directiva y garantizar una administración eficiente de las organizaciones.
5. A los gobiernos locales y regionales, implementar políticas públicas que incentiven la asociatividad y la capacitación en el sector agrícola. Esto puede incluir subvenciones para la formación de asociaciones y apoyo financiero a proyectos que promuevan la competitividad de los pequeños productores de tara.

CAPÍTULO VII

REFERENCIAS

- Álvarez., A. (2020). Clasificación de las investigaciones. Universidad de Lima.
<https://acortar.link/r4E11z>
- Arias, J., Holgado, J., Tafur, T., y Vásquez, M. (2022). Metodología de la investigación: El método ARIAS para desarrollar un proyecto de tesis.
<https://acortar.link/hlH4Bt>
- Baque, C. (2022). *La asociatividad como estrategia competitiva en el mercado municipal de frutas y legumbres del cantón jipijapa* [Tesis para obtener el título de Licenciado en Administración de Empresas, Universidad Estatal del Sur De Manabí “Unesum”, Manabí - Ecuador].
<https://acortar.link/kILdEa>
- Barahona, A. (2020). *La asociatividad de los pequeños productores como estrategia para mejorar la comercialización de arroz en el recinto Montenegro del Cantón Olmedo* [Tesis para optar el título de Ingeniero Comercial, Mención Comercio Exterior, Universidad Estatal del Sur de Manabí, Manabí- Ecuador]. <https://acortar.link/zdb9Uf>
- Bisquerra, R., y Pérez, N. (2015). ¿Pueden las escalas Likert aumentar en sensibilidad? *REIRE, Revista de Innovación i Recerca en Educació*n, 8 (2), 129-147. <https://acortar.link/hLulWu>
- Buenhombre, M., y Mariño, G. (2022). Asociatividad como estrategia de productividad y competitividad del sector agrícola. *Revista Venezolana de Gerencia*, 27(98), 619-633. <https://doi.org/10.52080/rvgluz.27.98.15>
- Camasa, J. (2019). *Factores de competitividad en la cadena productiva de granadilla (passiflora ligularis juss) en Santa Teresa, la Convención, Cusco* [Tesis para optar el grado de Magister Scientiae en Agronegocios, Universidad Nacional Agraria la Molina, Lima - Perú].
<https://acortar.link/N1ggx6>

- Caro, L. (2017). Técnicas e instrumentos para la recolección de datos. <https://acortar.link/3H0q96>
- Cerdán, L. (2021). *Asociatividad y exportación de los productores de tara San Marcos-Cajamarca, 2020* [Tesis para obtener el título profesional de Licenciada en Administración y Negocios Internacionales, Universidad Privada del Norte, Cajamarca- Perú]. <https://acortar.link/IWchVb>
- Chele, C. (2022). *Asociatividad y fortalecimiento comercial de los productores de la parroquia el anegado, cantón jipijapa, periodo 2015-2019 (bachelor 's thesis, Jipijapa unesum)* [Tesis para obtener el título profesional de Licenciado en Administración de Empresas, Universidad Estatal del Sur de Manabí “Unesum”, Manabí - Ecuador]. <https://acortar.link/JPGbhj>
- Cifuentes, A. (2022). *La asociatividad de pequeños productores como estrategia para mejorar la competitividad en la producción y comercialización de Mango Tommy Atkins en la parroquia de Ambuquí, cantón Ibarra* [Tesis para obtener el título de Magíster en Gestión de Agro empresas y Agronegocios, Universidad Técnica Del Norte, Ibarra-Ecuador]. <https://acortar.link/Fy1Obt>
- Cisneros, A., Guevara, A., Urdánigo, J. y Garcés, J. (2022). Técnicas e instrumentos para la recolección de datos que apoyan a la investigación científica en tiempo de Pandemia. *Domino de las Ciencias*, 8(1), 1165-1185. <https://acortar.link/BZBH1M>
- Colcha, J. (2017). *Plan de negocios de la asociación de productores de guarango y frutales, para mejorar el desempeño de la organización, 2017 – 2020* [Tesis para obtener el título de Ingeniería de Empresas, Escuela Superior Politécnica de Chimborazo, Riobamba-Ecuador] <https://acortar.link/UktZfD>
- Dávila, D. (2023). *Propuesta de asociatividad agrícola en la gestión administrativa de los minifundios de Misquiyacu Bajo región Amazonas 2022* [Tesis para optar el título de Contador Público, Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, Chiclayo - Perú]. <https://acortar.link/toAQf7>

- Dirección de estudios económicos e información agraria. (Abril de 2019). *Dirección General de Políticas Agrarias del Ministerio de Agricultura y Riego. Boletín Producción y Comercio de la TARA en el Perú*: <https://acortar.link/VVrMVq>
- Figuerola, I., y Saavedra, L. (2020). *La asociatividad y competitividad de las organizaciones de pequeños productores del sector agrario peruano* [Tesis para obtener el título profesional de Licenciado en Gestión Empresarial, Pontificia Universidad Católica Del Perú, Lima - Perú]. <https://acortar.link/mNgERf>
- Ferrando, A. (2015). Asociatividad para mejora de la competitividad de pequeños productores agrícolas. *Anales Científicos*, 76 (1), 177-185. <https://acortar.link/ap1ZTj>
- González, I. (2022). *Cadena productiva y competitividad de la Tara (Caesalpinia spinosa) en la provincia de Huanta, Ayacucho* [Tesis para optar el grado de Maestro en Agronegocios, Universidad Nacional Agraria la Molina, Lima - Perú]. <https://acortar.link/zEEAhu>
- Huaccha, D., y Ramos, R. (2021). *Asociatividad en la cooperativa agraria productores de tara del norte, San Marcos, Cajamarca 2021* [Tesis para obtener el título profesional de Licenciada en Administración y Negocios Internacionales, Universidad Privada del Norte, Cajamarca - Perú]. <https://acortar.link/kcL4JW>
- Huamán, A., Yupanqui, M., y Nolasco, E. (2023). Estrategia asociativa para la competitividad de los apicultores. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 7(1), 7049-7066. <https://acortar.link/8B5hmH>
- Jara, J., y Pariaton, R. (2020). *La asociatividad como estrategia para mejorar la situación económica financiera de los agricultores de palta del Distrito de Chao – 2020* [Tesis para obtener el título profesional de Licenciada en Administración, Universidad Cesar Vallejo, Trujillo - Perú]. <https://acortar.link/fppSB5>

- Llacchuas, D. (2016). *Análisis de las limitantes en la competitividad de la cadena productiva de la tara (caesalpinia spinosa) en la región de Apurímac* [Tesis para optar el el título profesional de ingeniero agroindustrial, Universidad Nacional José María Arguedas, Lima - Perú]. <https://acortar.link/DN0vGM>
- Mancero, L. (2008). La tara (Caesalpinia spinosa) en Perú, Bolivia y Ecuador: Análisis de la cadena productiva en la región. Quito: Programa Regional Ecobona - Intercooperation. <https://acortar.link/to1G0f>
- Medeiros, V., Godoi, L., y Teixeira, E. (2019). La competitividad y sus factores determinantes: un análisis sistémico para países en desarrollo. *Revista Cepal*. <https://acortar.link/EK7Wr2>
- Mendoza, J. (2022). *Economía popular y solidaria: desarrollo socioeconómico de productores de limón de la parroquia Ayacucho, año 2021* [Tesis para la obtención del título de: licenciado en administración de empresas, Universidad Estatal del Sur de Manabí, Manabí - Ecuador]. <https://acortar.link/8sz5j1>
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo [MINCETUR]. (2023). *MINCETUR*. Reporte de comercio regional I semestre 2022: <https://acortar.link/Wafqm0>
- Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego [MIDAGRI]. (2014). *MIDAGRI*. <https://acortar.link/fIvhU1>
- Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego, (2020). Buscan promocionar usos de la tara en el mercado interno. <https://acortar.link/djpnAI>
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, (2023). Reporte Comercial Anual Ayacucho. Perú. <https://acortar.link/YLkRDF>
- Molina, M. (2022). Paso a paso. Prueba de la t de Student para muestras independientes. *Revista electrónica Anestesia R*, 14(8), 4.

- Montes, A., Ochoa, J., Juárez, B., Vázquez, M., y Diaz, C. (2021). Aplicación del coeficiente de correlación de Spearman en un estudio de fisioterapia. <https://acortar.link/sh4YOD>
- Ospina, E. (2020). *Propuesta para el fomento de la asociatividad en pequeños productores del corregimiento de San Antonio de Prado ajustada al plan de desarrollo local para el 2020* [Tesis para optar al título Grado de Especialización en Gestión Pública, Universidad Nacional Abierta y a Distancia, Medellín- Bolivia]. <https://acortar.link/yCFgVN>
- Parra, A. (2015). Asociatividad para mejora de la competitividad de pequeños productores agrícolas. *Anales Científicos*, 76(1), 1-9. <https://acortar.link/lrv31I>
- Paricanza, L. (2021). *La asociatividad como estrategia para mejorar la competitividad en la producción de quinua de los pequeños productores del centro poblado de Chucaripo Puno 2021* [Tesis para optar al título profesional de licenciado en administración y negocios internacionales, Universidad Alas Peruanas, Juliaca- Perú]. <https://acortar.link/WB4uAb>
- Pizarro, F. (2018). *Empresa comercializadora de la vaina de tara en la provincia de Huanta* [Tesis para optar el título profesional de licenciado en administración, Universidad de San Martín de Porras, Lima- Perú] <https://acortar.link/QYjaEB>
- Quispe, N. (2022). *Evaluación del desarrollo del biocomercio de la tara (caesalpinia spinosa) en las provincias de Huamanga y Huanta, Ayacucho* [Tesis para optar el grado académico de magíster scientiae en agronegocios, Universidad Nacional de San Cristóbal de Huamanga, Ayacucho - Perú]. <https://acortar.link/LAFOMZ>
- Quispe, N. (2023). *Evaluación del desarrollo del biocomercio de la Tara (Caesalpinia spinosa) en las provincias de Huamanga y Huanta, Ayacucho* [Tesis para optar grado académico de magister scientiae en agronegocios, Ayacucho- Perú].

- Ramirez, G., y Pedraza, L. (2020). *La Asociatividad como estrategia competitiva en el sector agroindustria en el departamento de Santander* [Tesis presentada para obtener el título de Contador Público, Universidad Cooperativa de Colombia, Bucaramanga Santander- Colombia]. <https://acortar.link/7cQwuF>
- Regalado, B. y Riojas, S. (2020). *Plan de asociatividad para mejorar la cadena productiva de maracuyá de los agricultores del caserío cascajal, distrito de olmos, 2019* [Tesis para optar al título profesional de Ingeniero Comercial, Universidad Privada Juan Mejía Baca, Chiclayo- Perú].
- Roy, I., Rivas, R., Pérez, M., y Palacios, L. (2019). Correlación: no toda correlación implica causalidad. *Revista Alergia México*, 66(3), 354-360. <https://acortar.link/8zaj92>
- Saavedra, L. y Figueroa, I. (2020). *La relación entre la asociatividad y la competitividad de las cooperativas de pequeños productores del sector agrario peruano* [Tesis para obtener el grado académico de Bachiller en Gestión, Pontificia Universidad Católica Del Perú Facultad de Gestión y Alta Dirección, Lima - Perú]. <https://acortar.link/M8Cmxk>
- Sarabia, C. y Alconero, A. (2019). Claves para el diseño y validación de cuestionarios en Ciencias de la Salud. <https://acortar.link/3Oeebq>
- Schiaffino, J. C. (2004). *Programa de Desarrollo Rural Sostenible*. Estudio de Mercado de la Tara: <https://acortar.link/LtdYKT>
- Tapia, S. (2022). *Estrategias de asociatividad de los productores para mejorar la producción de zanahoria del centro poblado San Juan de Lacamarca en el distrito de Bambamarca 2021* [Tesis para optar el título de Contador Público, Universidad Señor de Sipán, Pimentel - Perú]. <https://acortar.link/a5NXaS>
- Valdivia, J. F. (2010). *Producción y comercialización de la tara y su impacto económico en la provincia de Huanta: 2005 - 2009*. Tesis Pre Grado,

Universidad Nacional San Cristobal de Huamanga, Escuela Profesional de Agronomía, Ayacucho. <https://acortar.link/1uX7Nq>

Vargas, J. (2016). *Análisis de la rentabilidad de la tara (Caesalpinia spinosa) en la Región Apurímac* [Tesis para optar el Grado Académico de Magister Scientiae en Economía Agrícola, Universidad Nacional Agraria la Molina, Lima-Perú]. <https://acortar.link/zhBIV3>

Vargas, S. y Verde, B. (2022). *Asociatividad y su relación con la competitividad en la Cooperativa Agraria Norcafe, 2021* [Tesis para optar el título de Licenciada en Administración y Negocios Internacionales, Universidad Privada del Norte, Cajamarca-Perú]. <https://acortar.link/1luPvR>

Varón, C., López, C. y Báez, S. (2021). *Asociatividad como mecanismo de desarrollo socioeconómico y competitivo del sector agrícola del Tolima* [Tesis para optar Maestría en Administración de Empresas, MBA, Universidad EAN, Bogotá - Colombia]. <https://acortar.link/MU9Mgd>

Vásquez, J. (2021). *Influencia de la asociatividad en los productores de palta del distrito de la Joya, provincia de Arequipa, 2018* [Tesis para optar el Grado Académico de Maestro en Proyectos de Inversión, Universidad Católica de Santa María, Arequipa-Perú]. <https://acortar.link/xOL4yy>

Velaochaga, K. (2021). *Relación entre la asociatividad y la competitividad empresarial de los pequeños productores de Mandarina del distrito de Huando, Huaral - Lima* [Tesis para optar Licenciatura, Universidad San Martín de Porres, Lima - Perú]. <https://acortar.link/UPEIQ3>

CAPÍTULO VIII

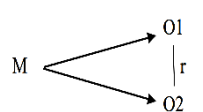
ANEXOS

Matriz de consistencia

Factores de la asociatividad y su relación con la competitividad de pequeños productores de tara (*Caesalpinia spinosa*) en el distrito de Huanta

Anexo 1

Matriz de consistencia del proyecto

Problema	Objetivo	Hipótesis	Variables	Metodología
Problema General ¿De qué manera los factores de la asociatividad se relacionan con la competitividad en pequeños productores de tara (<i>Caesalpinia spinosa</i>) en el distrito de Huanta? Problemas Específicos • ¿Cuál es la relación entre los aspectos técnicos y la eficiencia en pequeños productores de tara (<i>Caesalpinia spinosa</i>) en el distrito de Huanta? • ¿Cómo se relaciona los indicadores de mercado y la efectividad en pequeños productores de tara	Objetivo General Determinar la relación entre los factores de la asociatividad y la competitividad en pequeños productores de tara (<i>Caesalpinia spinosa</i>) en el distrito de Huanta. Objetivos específicos • Determinar la relación entre los factores de la asociatividad y la competitividad en pequeños productores de tara (<i>Caesalpinia spinosa</i>) en el distrito de Huanta. • Determinar la relación entre los indicadores de mercado y la efectividad en pequeños productores	Hipótesis General Si existe correlación significativa entre los factores técnicos y la eficiencia en pequeños productores de tara (<i>Caesalpinia spinosa</i>) en el distrito de Huanta. Hipótesis Específicos • Si existe correlación significativa entre los factores técnicos y la eficiencia en pequeños productores de tara (<i>Caesalpinia spinosa</i>) en el distrito de Huanta. • Si existe correlación significativa entre los indicadores de mercado y la efectividad en pequeños productores	Unidad de análisis: Pequeños productores de tara. Variable 1 Factores de la Asociatividad Dimensiones: ▪ Aspectos técnicos ▪ Indicadores de mercado ▪ Estrategias de gestión Escala de Rensis Likert: 1. Bajo 2. Medio 3. Alto Variable 2 Competitividad Dimensiones: ▪ Eficiencia ▪ Efectividad ▪ Capacidad directiva Escala de Rensis Likert:	Tipo de investigación: Básica Diseño: No experimental Nivel de investigación: Descriptivo – Correlacional  Donde: M: Representa la muestra del estudio O1: Observación de la variable 1 O2: Observación de la variable 2 r: Correlación entre las variables Población y muestra: Población: 431 productores Muestra: 203 productores Muestreo: Probabilístico

(<i>Caesalpinia spinosa</i>) en el distrito de Huanta? • ¿Cuál es la relación entre la estrategia de gestión y la capacidad directiva en pequeños productores de tara (<i>Caesalpinia spinosa</i>) en el distrito de Huanta?	de tara (<i>Caesalpinia spinosa</i>) en el distrito de Huanta. • Determinar la relación entre la estrategia de gestión y la capacidad directiva en pequeños productores de tara (<i>Caesalpinia spinosa</i>) en el distrito de Huanta.	de tara (<i>Caesalpinia spinosa</i>) en el distrito de Huanta. • Si existe correlación directa entre la estrategia de gestión y la capacidad directiva en pequeños productores de tara (<i>Caesalpinia spinosa</i>) en el distrito de Huanta	1. Nunca 2. A veces 3. Siempre	Técnica de recolección de datos: Técnica: Encuesta Instrumento: Cuestionario estructurado para cada variable de investigación (Factores de la asociatividad y competitividad) Coefficiente de correlación, escala de valoración, coeficiente de fiabilidad y prueba de significancia: Se aplica el coeficiente de correlación Charles Spearman donde: $r=0$ no existe relación $r \neq 0$ si existe relación La escala de valoración Rensis Likert es de 3 ítems El coeficiente de fiabilidad equivalente de Cronbach donde: $\rho > 0.7 - 0.9$ aceptable $\rho < 0.6 - 0.0$ rechazado
---	---	---	---	---

Nota: Matriz de consistencia, elaboración propia.

ANEXO 2

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE HUANTA
ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERÍA DE NEGOCIOS
AGRONÓMICOS Y FORESTALES
CUESTIONARIO PARA MEDIR LA VARIABLE 1: FACTORES DE LA
ASOCIATIVIDAD

INTRODUCCIÓN:

El objetivo del presente trabajo de investigación es determinar la relación de los factores de la asociatividad y competitividad en pequeños productores tara (*Caesalpinia spinosa*) en el distrito de Huanta, por tal sentido se pide de su valiosa cooperación a cada pregunta, marcando con una “X”, se le agradece por anticipado su cooperación.

1. Bajo
2. Medio
3. Alto

DATOS GENERALES

Nombres y apellidos:

Edad años

Género: Masculino () Femenino ()

Sector:

Cultivo:

FACTORES DE LA ASOCIATIVIDAD				
N°	Ítems (preguntas)	Escala de respuesta		
		Bajo	Medio	Alto
		1	2	3
D1	Aspectos técnicos			
01	¿Cuántas capacitaciones al mes usted suele asistir en su zona?: a) 0 asistencias al mes (bajo); b) 1 a 2 asistencias al mes (medio); c) 3 a 4 asistencias al mes (alto).			
02	En su opinión ¿En qué nivel de importancia consideraría realizar capacitaciones en manejo agronómico en la producción de tara?			
03	En su opinión ¿Qué grado de importancia tiene el uso de tecnología de riego en la producción de tara?			
04	¿Con qué frecuencia de veces al mes utiliza usted el riego en el cultivo de tara?: a) 4 veces al mes (bajo); b) Inter diario (medio); c) diario (alto).			
05	¿Cómo calificaría usted el poder de negociación con los compradores de tara?			
06	En su opinión ¿Cómo calificaría que influye la calidad de la tara sobre la capacidad de negociación con los compradores?			
07	En su opinión ¿Qué nivel de importancia tiene acudir a una entidad que otorgue financiamiento?			
08	¿De cuantas instituciones financieras ha logrado obtener financiamiento?: a) 1 sola institución (bajo); b) 1 a 2 instituciones (medio); c) de 2 a más instituciones (alto).			
D2	Indicadores de mercado			

09	¿En qué escala consideraría usted, que se encuentra su extensión de producción de tara?: a) menos de una 1 Ha (bajo); b) 1 a 2 Ha (medio); c) más de 3 Ha (alto).			
10	Al asociarse ¿En qué grado consideraría usted que podría mejorar su rentabilidad en la producción de tara?			
11	Considerando que usted, no pertenece a una asociación ¿Qué nivel de importancia tiene la participación en el mercado?			
12	Para Ud. ¿Cuál es el nivel de importancia en obtener rendimientos óptimos en el predio agrícola que usted maneja?			
13	¿En qué rango de rendimiento se encuentra su actual producción de tara? a) menos de 20 kg/ planta (bajo); b) 20- 40 kg/ planta (medio); c) más de 40 kg/ planta (alto).			
14	Considerando que los costos de producción promedio de 1 Ha alcanzan un promedio de 5,800 nuevos soles ¿En qué grado consideraría usted que se encuentra sus actuales costos de producción de la tara? a) menos a 5,800 nuevos soles (bajo); b) 5,800 nuevos soles (medio) y c) superior a los 5,800 nuevos soles.			
15	En su opinión ¿Qué grado de importancia tiene el conocer el costo de producción en el cultivo de la tara?			
D3	Estrategias de gestión			
16	¿Qué grado de importancia tiene la cantidad de socios para formar una asociación?			
17	¿Cuál es el nivel de importancia de pertenecer a una asociación con gran cantidad de productores de tara?			
18	¿Cuál es el nivel de interés en pertenecer a una asociación colaborativa de productores de tara?			
19	En su opinión ¿Cuál es el nivel de influencia que tiene una asociación, en la calidad de vida de los productores de tara?			
20	Considerando que Ud., pertenece a una agrupación de productores de tara ¿cuál es el nivel de importancia de pertenecer a ella?			
21	Considerando que Ud., pertenece a una cooperativa de tara ¿cuál sería el grado de importancia en pertenecer a esta?			
22	¿Cuál es el nivel de ventaja que considera usted al pertenecer a una cooperativa de productores de tara?			

ANEXO 3

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE HUANTA
ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERÍA DE NEGOCIOS
AGRONÓMICOS Y FORESTALES
CUESTIONARIO ESTRUCTURADO PARA MEDIR LA VARIABLE 2:
COMPETITIVIDAD

INTRODUCCIÓN:

El objetivo del presente trabajo de investigación es determinar la relación de los factores de la asociatividad y competitividad en pequeños productores tara (*Caesalpinia spinosa*) en el distrito de Huanta, por tal sentido se pide de su valiosa cooperación a cada pregunta, marcando con una “X”, se le agradece por anticipado su cooperación.

1. Nunca
2. A veces
3. Siempre

DATOS GENERALES

Nombres y apellidos:

Edad años

Género: Masculino () Femenino ()

Sector:

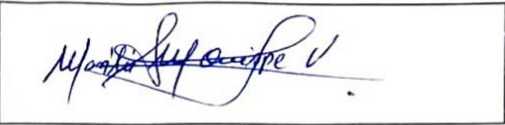
Cultivo:

COMPETITIVIDAD				
N°	Ítems (preguntas)	Escala de respuesta		
		Nunca	A veces	Siempre
		1	2	3
D1	Eficiencia			
01	¿Con qué frecuencia incrementa cada año en su extensión de áreas de cultivo de la tara?: a) 0 ha (nunca); b) menos de una 1 ha (a veces); c) menos de 1 ha (siempre).			
02	¿Consideraría usted, que las áreas de cultivo actuales de la tara son suficientes para cubrir sus necesidades familiares básicas?			
03	¿En qué frecuencia consideraría usted, que el riego tecnificado es importante y prescindible en el cultivo de la tara?			
04	¿Con qué frecuencia hace uso del riego tecnificado en la tara?			
05	¿Cree usted que la cantidad de área cosechada influye sobre su economía y su calidad de vida?			
06	Si la producción ideal es alcanzar 15 toneladas de tara por hectárea ¿Con qué frecuencia usted realiza labores agrícolas para alcanzar dichos promedios en la producción de tara?			
07	¿Usted opinaría que es dependiente económicamente de la producción anual de tara?			
D2	Efectividad			
08	¿Consideraría usted que existe disponibilidad de tara para la comercialización al mercado nacional?			
09	Al asociarse ¿usted consideraría que ésta traería mejores condiciones en la oferta de la tara en los mercados locales?			

10	¿Consideraría usted que actualmente sí existe cada vez más compradores de tara en el mercado nacional?			
11	Al pertenecer a una asociación ¿Consideraría que existirán mejores condiciones de acceder al mercado local?			
12	¿Con qué frecuencia usted, realiza prácticas innovadoras en la producción de la tara?			
13	¿Con que frecuencia consideraría usted, que las instituciones orientan sus capacitaciones en implementar proyectos hacia industrialización de la tara?			
14	¿Alguna vez usted tuvo o tiene interés de industrializar la tara?			
D3	Capacidad directiva			
15	¿Con qué frecuencia usted, suele alcanzar la capacidad máxima de producción de la tara?			
16	¿Consideras ventajoso tú capacidad de manejo productivo de la tara, influye en los ingresos económicos?			
17	En su opinión ¿con que frecuencia usted, suele desarrollar nuevas estrategias en el manejo del cultivo de la tara?			
18	Considerando una oportunidad al pertenecer a una asociación ¿Con que frecuencia usted está predispuesto en participar activamente en ella?			
19	En su opinión ¿con que frecuencia usted está dispuesto a recibir capacitaciones que logren mejorar sus conocimientos y habilidades en el manejo en la producción de la tara?			
20	¿Consideraría usted que, al pertenecer a una asociación, ésta trae consigo nuevos beneficios en el cultivo de la tara?			
21	¿Con qué frecuencia usted es beneficiario de parte del Estado, en asistencias técnicas sobre el manejo productivo de la tara?			
22	¿Estarías de acuerdo que, para alcanzar niveles de competitividad en la producción de tara, es imprescindible la asistencia técnica en el manejo del cultivo?			

ANEXO 4

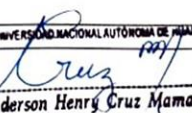
Validación de juicio de experto del cuestionario estructurado de encuesta

Universidad Nacional Autónoma de Huanta Escuela Profesional de Ingeniería de Negocios Agronómicos y Forestales FICHA DE VALIDACIÓN INFORME DE OPINIÓN DEL JUICIO DE EXPERTOS Título de la Investigación																					
"FACTORES DE LA ASOCIATIVIDAD Y SU RELACION CON LA COMPETITIVIDAD EN PEQUEÑOS PRODUCTORES DE TARA (<i>Caesalpinia spinosa</i>) EN EL DISTRITO DE HUANTA																					
CUESTIONARIO ESTRUCTURADO DE LA VARIABLE 1: FACTORES DE LA ASOCIATIVIDAD Y LA VARIABLE 2: COMPETITIVIDAD																					
TESISTA																					
JUDIT MENDOZA RUIZ																					
ASPECTOS DE VALIDACIÓN																					
Indicadores	Criterios	Muy deficiente				Deficiente				Regular				Buena				Muy buena			
		0	6	11	16	21	26	31	36	41	46	51	56	61	66	71	76	81	86	91	96
		5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100
1. Claridad	Esta formulado con lenguaje apropiado																		90		
2. Objetividad	Está expresado en conductas observables																80				
3. Actualidad	Adecuado al avance de la ciencia																			95	
4. Organización	Existe una organización lógica																		86		
5. Suficiencia	Comprende los aspectos de cantidad y calidad																			96	
6. Intencionalidad	Adecuado para valorar los instrumentos de investigación																		95		
7. Consistencia	Basado en aspectos teóricos y científicos																			100	
8. Coherencia	Entre los índices e indicadores																			96	
9. Metodología	La estrategia responde al propósito del diagnóstico																			91	
10. Pertinencia	Es útil y adecuado para la investigación																			96	
PROMEDIO DE VALORACIÓN:																		92.5			
OPINION DE APLICABILIDAD : MARCAR CON UN ASPA (X)																					
a) Muy deficiente ☐ b) Deficiente ☐ c) Regular ☐ d) Buena ☐ e) Muy buena ☒																					
Nombres y apellidos: MARILU MARCELA QUISPE VILLANUEVA															DNI: 09615046						
Dirección domiciliaria: LR. FERNANDO RICHTER N 193 - ALAMEDA.															Celular: 959460937						
Título profesional: MAESTRA EN COMERCIO INTERNACIONAL																					
Grado académico: MAESTRO																					
Mención: AGRONEGOCIOS.																					
 Firma																					
Lugar y fecha: HUANTA, 24 DE OCTUBRE DEL 2018																					

Nota: Validación de Juicio de Experto: Mtra. Marilú M. Quispe Villanueva

ANEXO 5

Validación de juicio de experto del cuestionario estructurado de encuesta

Universidad Nacional Autónoma de Huanta Escuela Profesional de Ingeniería de Negocios Agronómicos y Forestales FICHA DE VALIDACIÓN INFORME DE OPINIÓN DEL JUICIO DE EXPERTOS Título de la Investigación "FACTORES DE LA ASOCIATIVIDAD Y SU RELACION CON LA COMPETITIVIDAD EN PEQUEÑOS PRODUCTORES DE TARA (Caesalpinia spinosa) EN EL DISTRITO DE HUANTA" CUESTIONARIO ESTRUCTURADO DE LA VARIABLE 1: FACTORES DE LA ASOCIATIVIDAD Y LA VARIABLE 2: COMPETITIVIDAD TESISTA JUDIT MENDOZA RUIZ																						
ASPECTOS DE VALIDACIÓN		Muy deficiente				Deficiente				Regular				Buena				Muy buena				
Indicadores	Criterios	0	6	11	16	21	26	31	36	41	46	51	56	61	66	71	76	81	86	91	96	
		5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100	
1. Claridad	Esta formulado con lenguaje apropiado																		90			
2. Objetividad	Está expresado en conductas observables																		86			
3. Actualidad	Adecuado al avance de la ciencia																			95		
4. Organización	Existe una organización lógica																				96	
5. Suficiencia	Comprende los aspectos de cantidad y calidad																				96	
6. Intencionalidad	Adecuado para valorar los instrumentos de investigación																	85				
7. Consistencia	Basado en aspectos teóricos y científicos																				100	
8. Coherencia	Entre los índices e indicadores																			95		
9. Metodología	La estrategia responde al propósito del diagnóstico																				96	
10. Pertinencia	Es útil y adecuado para la investigación																				100	
PROMEDIO DE VALORACIÓN:																		94				
OPINION DE APLICABILIDAD : MARCAR CON UN ASPA (X) a) Muy deficiente ☐ b) Deficiente ☐ c) Regular ☐ d) Buena ☐ e) Muy buena ☒																						
Nombres y apellidos: ENDERSON HENRY CRUZ MAMANI																		DNI: 80288377				
Dirección domiciliaria: JR. ARICA N° 541 HUANTA																		Celular: 967147348				
Título profesional: INGENIERO AGRONOMO																						
Grado académico: MAESTRO																						
Mención: AGRONEGOCIOS																						
  Mg. Enderson Henry Cruz Mamani DOCENTE																						
Firma																						
Lugar y fecha:																		Huanta, 24 de octubre del 2023				

Nota: Validación de Juicio de Experto: Mtro. Enderson H. Cruz Mamani

ANEXO 6

Validación de juicio de experto del cuestionario estructurado de encuesta

Universidad Nacional Autónoma de Huanta
 Escuela Profesional de Ingeniería de Negocios Agronómicos y Forestales
FICHA DE VALIDACIÓN
INFORME DE OPINIÓN DEL JUICIO DE EXPERTOS
 Título de la Investigación

"FACTORES DE LA ASOCIATIVIDAD Y SU RELACION CON LA COMPETITIVIDAD EN PEQUEÑOS PRODUCTORES DE TARA (Caesalpinia spinosa) EN EL DISTRITO DE HUANTA"
 CUESTIONARIO ESTRUCTURADO DE LA VARIABLE 1: FACTORES DE LA ASOCIATIVIDAD Y LA VARIABLE 2: COMPETITIVIDAD
 TESISISTA
JUDIT MENDOZA RUIZ

ASPECTOS DE VALIDACIÓN

Indicadores	Criterios	Muy deficiente				Deficiente				Regular				Buena				Muy buena			
		0	6	11	16	21	26	31	36	41	46	51	56	61	66	71	76	81	86	91	96
1. Claridad	Esta formulado con lenguaje apropiado																				96
2. Objetividad	Está expresado en conductas observables																		86		
3. Actualidad	Adecuado al avance de la ciencia																			95	
4. Organización	Existe una organización lógica																				96
5. Suficiencia	Comprende los aspectos de cantidad y calidad																			95	
6. Intencionalidad	Adecuado para valorar los instrumentos de investigación																		86		
7. Consistencia	Basado en aspectos teóricos y científicos																				100
8. Coherencia	Entre los índices e indicadores																			95	
9. Metodología	La estrategia responde al propósito del diagnóstico																				96
10. Pertinencia	Es útil y adecuado para la investigación																				96

PROMEDIO DE VALORACIÓN: 94.1

OPINION DE APLICABILIDAD : MARCAR CON UN ASPA (X)

a) Muy deficiente ☐ b) Deficiente ☐ c) Regular ☐ d) Buena ☐ e) Muy buena ☒

Nombres y apellidos: JOSÉ COTRADO COTRADO DNI: 00520531
 Dirección domiciliaria: Jr. Arica N° 541, Huanta Celular: 952 906960
 Título profesional: Ingeniero Agrónomo
 Grado académico: Maestro
 Mención: Agronegocios


 Ing. M. Sc. José Cotrado Cotrado
 DOCENTE
 Firma

Lugar y fecha: Huanta, 24 octubre 2023

Nota: Validación de Juicio de Experto: Mtro. José Cotrado Cotrado

ANEXO 7

Encuesta piloto variable 1

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE HUANTA
ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERÍA DE NEGOCIOS AGRONÓMICOS Y FORESTALES
CUESTIONARIO PARA MEDIR LA
VARIABLE 1: FACTORES DE LA ASOCIATIVIDAD

INTRODUCCIÓN:
 El objetivo del presente trabajo de investigación es determinar la relación de los factores de la asociatividad y competitividad en pequeños productores tara (*Caesalpinia spinosa*) en el distrito de Huanta, por tal sentido se pide de su valiosa cooperación a cada pregunta, marcando con una "X", se le agradece por anticipado su cooperación.

1. Bajo
 2. Medio
 3. Alto

DATOS GENERALES
 Nombres y apellidos: Marino Mulla Quispe
 Edad: 48 años
 Género: Masculino (X) Femenino ()
 Sector: Agricultura

FACTORES DE LA ASOCIATIVIDAD				
N°	Ítems (preguntas)	Escala de respuesta		
		Bajo	Medio	Alto
		1	2	3
D1	Aspectos técnicos			
01	¿Cuántas capacitaciones al mes usted suele asistir en su zona?: a) 0 asistencias al mes (bajo); b) 1 a 2 asistencias al mes (medio); c) 3 a 4 asistencias al mes (alto).	X		
02	En su opinión ¿En qué nivel de importancia consideraría realizar capacitaciones en manejo agronómico en la producción de tara?			X
03	En su opinión ¿Qué grado de importancia tiene el uso de tecnología de riego en la producción de tara?			X
04	¿Con qué frecuencia de veces al mes utiliza usted el riego en el cultivo de tara?: a) 4 veces al mes (bajo); b) Inter diario (medio); c) diario (alto).	X		
05	¿Cómo calificaría usted el poder de negociación con los compradores de tara?		X	
06	En su opinión ¿Cómo calificaría que influye la calidad de la tara sobre la capacidad de negociación con los compradores?			X
07	En su opinión ¿Qué nivel de importancia tiene acudir a una entidad que otorgue financiamiento?		X	
08	¿De cuantas instituciones financieras ha logrado obtener financiamiento?: a) 1 sola institución (bajo); b) 1 a 2 instituciones (medio); c) de 2 a más instituciones (alto).		X	
D2	Indicadores de mercado			
09	¿En qué escala consideraría usted, que se encuentra su extensión de producción de tara?: a) menos de una 1 Ha (bajo); b) 1 a 2 Ha (medio); c) más de 3 Ha (alto).	X		
10	Al asociarse ¿En qué grado consideraría usted que podría mejorar su rentabilidad en la producción de tara?			X

11	Considerando que usted, no pertenece a una asociación ¿Qué nivel de importancia tiene la participación en el mercado?		X	
12	Para Ud. ¿Cuál es el nivel de importancia en obtener rendimientos óptimos en el predio agrícola que usted maneja?		X	
13	¿En qué rango de rendimiento se encuentra su actual producción de tara? a) menos de 20 kg/ planta (bajo); b) 20- 40 kg/ planta (medio); c) más de 40 kg/ planta (alto).	X		
14	Considerando que los costos de producción promedio de 1 Ha alcanzan un promedio de 5,800 nuevos soles ¿En qué grado consideraría usted que se encuentra sus actuales costos de producción de la tara? a) menos a 5,800 nuevos soles (bajo); b) 5,800 nuevos soles (medio) y c) superior a los 5,800 nuevos soles.		X	
15	En su opinión ¿Qué grado de importancia tiene el conocer el costo de producción en el cultivo de la tara?			X
D3	Estrategias de gestión			
16	¿Qué grado de importancia tiene la cantidad de socios para formar una asociación?		X	
17	¿Cuál es el nivel de importancia de pertenecer a una asociación con gran cantidad de productores de tara?			X
18	¿Cuál es el nivel de interés en pertenecer a una asociación colaborativa de productores de tara?			X
19	En su opinión ¿Cuál es el nivel de influencia que tiene una asociación, en la calidad de vida de los productores de tara?			X
20	Considerando que Ud., pertenece a una agrupación de productores de tara ¿cuál es el nivel de importancia de pertenecer a ella?		X	
21	Considerando que Ud., pertenece a una cooperativa de tara ¿cuál sería el grado de importancia en pertenecer a esta?		X	
22	¿Cuál es el nivel de ventaja que considera usted al pertenecer a una cooperativa de productores de tara?			X

Nota. Encuesta realizada de la variable factores de asociatividad

ANEXO 8

Encuesta piloto variable 2

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE HUANTA
ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERÍA DE NEGOCIOS AGRONÓMICOS Y FORESTALES
CUESTIONARIO ESTRUCTURADO PARA MEDIR LA
VARIABLE 2: COMPETITIVIDAD

INTRODUCCIÓN:

El objetivo del presente trabajo de investigación es determinar la relación de los factores de la asociatividad y competitividad en pequeños productores tara (*Caesalpinia spinosa*) en el distrito de Huanta, por tal sentido se pide de su valiosa cooperación a cada pregunta, marcando con una "X", se le agradece por anticipado su cooperación.

1. Nunca
2. A veces
3. Siempre

DATOS GENERALES

Nombres y apellidos: Maxina Mollo Quispe

Edad: 48 años

Género: Masculino (X) Femenino ()

Sector: Quinrasa

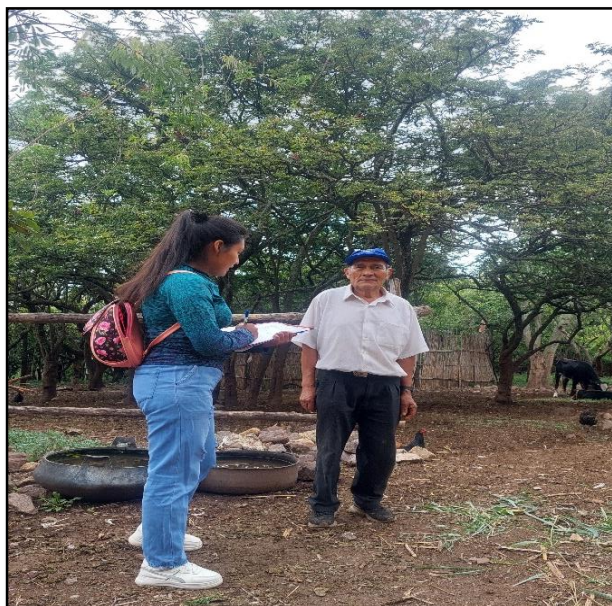
COMPETITIVIDAD				
Nº	Ítems (preguntas)	Escala de respuesta		
		Nunca	A veces	Siempre
		1	2	3
D1	Eficiencia			
01	¿Con que frecuencia incrementa cada año en su extensión de áreas de cultivo de la tara?: a) 0 ha (nunca); b) menos de una 1 ha (a veces); c) menos de 1 ha (siempre).	X		
02	¿Consideraría usted, que las áreas de cultivo actuales de la tara son suficientes para cubrir sus necesidades familiares básicas?		X	
03	¿En qué frecuencia consideraría usted, que el riego tecnificado es importante y prescindible en el cultivo de la tara?			X
04	¿Con qué frecuencia hace uso del riego tecnificado en la tara?	X		
05	¿Cree usted que la cantidad de área cosechada influye sobre su economía y su calidad de vida?		X	
06	Si la producción ideal es alcanzar 15 toneladas de tara por hectárea ¿Con que frecuencia usted realiza labores agrícolas para alcanzar dichos promedios en la producción de tara?		X	
07	¿Usted opinaría que es dependiente económicamente de la producción anual de tara?		X	
D2	Efectividad			
08	¿Consideraría usted que existe disponibilidad de tara para la comercialización al mercado nacional?		X	
09	Al asociarse ¿usted consideraría que ésta traería mejores condiciones en la oferta de la tara en los mercados locales?			X
10	¿Consideraría usted que actualmente sí existe cada vez más compradores de tara en el mercado nacional?		X	
11	Al pertenecer a una asociación ¿Consideraría que existirán mejores condiciones de acceder al mercado local?		X	

12	¿Con qué frecuencia usted, realiza prácticas innovadoras en la producción de la tara?	X		
13	¿Con que frecuencia consideraría usted, que las instituciones orientan sus capacitaciones en implementar proyectos hacia industrialización de la tara?	X		
14	¿Alguna vez usted tuvo o tiene interés de industrializar la tara?		X	
D3	Capacidad directiva			
15	¿Con qué frecuencia usted, suele alcanzar la capacidad máxima de producción de la tara?		X	
16	¿Consideras ventajoso tú capacidad de manejo productivo de la tara, influye en los ingresos económicos?		X	
17	En su opinión ¿con que frecuencia usted, suele desarrollar nuevas estrategias en el manejo del cultivo de la tara?	X		
18	Considerando una oportunidad al pertenecer a una asociación ¿Con que frecuencia usted está predispuesto en participar activamente en ella?			X
19	En su opinión ¿con que frecuencia usted está dispuesto a recibir capacitaciones que logren mejorar sus conocimientos y habilidades en el manejo en la producción de la tara?			X
20	¿Consideraría usted que, al pertenecer a una asociación, ésta trae consigo nuevos beneficios en el cultivo de la tara?			X
21	¿Con qué frecuencia usted es beneficiario de parte del Estado, en asistencias técnicas sobre el manejo productivo de la tara?	X		
22	¿Estarías de acuerdo que, para alcanzar niveles de competitividad en la producción de tara, es imprescindible la asistencia técnica en el manejo del cultivo?			X

Nota. Encuesta realizada de la variable competitividad

ANEXO 9

Encuesta prueba piloto realizada en el sector Quinrapa



Nota: Encuesta realizada por la tesista Judit Mendoza al productor de tara para determinar la relación entre los factores de la asociatividad y la competitividad en pequeños productores de tara (*Caesalpinia spinosa*).

ANEXO 10

Encuesta prueba piloto realizada en el sector Maynay



Nota: Encuesta realizada por la tesista Judit Mendoza a productora de tara para determinar la relación entre los factores de la asociatividad y la competitividad en pequeños productores de tara (*Caesalpinia spinosa*).

ANEXO 11

Encuesta prueba piloto realizada en el sector Palmayocc



Nota: Encuesta realizada por la tesista Judit Mendoza al productor de tara para determinar la relación entre los factores de la asociatividad y la competitividad en pequeños productores de tara (*Caesalpinia spinosa*).

ANEXO 12

Encuesta prueba piloto realizada en el sector Espíritu Santo.



Nota: Encuesta realizada por la tesista Judit Mendoza a productora de tara para determinar la relación entre los factores de la asociatividad y la competitividad en pequeños productores de tara (*Caesalpinia spinosa*).

ANEXO 13

Encuesta prueba piloto realizada en el sector Ñahuinpuquio.



Nota: Encuesta realizada por la tesista Judit Mendoza a productora de tara para determinar la relación entre los factores de la asociatividad y la competitividad en pequeños productores de tara (*Caesalpinia spinosa*).

ANEXO 14

Confiabilidad de instrumento alfa de Cronbach (prueba piloto) variable 1: factores de asociatividad

[illegible]

ANEXO 16

V1: FACTORES DE LA ASOCIATIVIDAD																							
Dimensiones		D1: FACTORES TÉCNICOS								D2: INDICADORES DE MERCADO							D3: INDICADORES DE GESTIÓN						
Preguntas		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22
Nahuin Puquio (14)	P1	1	1	2	3	1	2	2	3	2	3	2	2	3	3	2	2	3	3	3	2	2	2
	P2	1	3	3	1	2	3	3	2	2	3	2	2	1	2	3	3	2	2	2	3	2	2
	P3	2	3	2	3	2	2	3	3	3	2	3	3	2	2	2	2	3	2	2	3	2	1
	P4	1	2	2	1	2	2	1	1	1	2	3	2	1	1	3	2	2	2	2	3	3	3
	P5	2	2	2	2	1	3	2	2	2	2	2	3	2	2	3	2	3	2	2	2	3	3
	P6	2	2	1	2	1	2	3	3	2	3	1	3	1	2	2	2	3	2	2	2	3	3
	P7	2	2	3	1	1	3	3	3	2	3	2	2	1	3	2	1	1	2	2	2	1	1
	P8	2	2	3	1	1	2	3	3	1	3	2	2	1	3	2	1	1	2	2	2	1	1
	P9	2	3	3	2	1	3	2	3	2	3	2	3	2	3	3	3	2	3	3	3	2	2
	P10	1	2	2	1	1	2	1	1	2	2	2	3	1	1	3	2	2	2	2	2	1	1
	P11	2	3	1	2	2	2	3	1	2	1	2	1	2	2	1	2	3	2	2	1	1	2
	P12	2	3	2	2	1	3	3	2	1	3	3	3	2	2	3	2	2	3	3	3	3	3
	P13	1	3	2	1	1	2	1	1	2	2	2	3	1	1	2	2	1	2	1	2	3	3
	P14	1	3	2	1	1	2	2	2	1	3	3	3	1	1	3	3	3	2	1	2	3	3
Seccllas (12)	P15	1	3	3	1	1	2	3	3	1	2	2	2	1	1	3	3	3	2	3	2	2	2
	P16	1	3	2	1	3	3	2	2	2	2	3	2	2	1	3	3	2	3	3	2	3	3
	P17	1	3	2	2	2	2	2	2	1	2	2	2	1	1	2	3	2	2	2	2	2	3
	P18	2	2	2	1	1	1	2	1	1	1	2	2	2	2	2	2	1	1	1	1	1	1
	P19	2	3	3	1	1	2	1	1	2	2	2	2	1	2	3	2	1	1	1	1	1	1
	P20	2	3	3	1	1	3	2	2	1	3	3	3	1	2	3	2	2	2	2	3	2	2
	P21	2	3	3	1	1	2	3	2	2	3	1	3	1	2	3	3	3	3	3	3	3	3
	P22	2	3	3	1	1	2	2	1	1	3	2	3	1	1	3	3	3	3	3	3	3	3
	P23	1	3	3	1	2	3	2	2	1	3	2	2	1	1	3	3	3	3	2	3	1	3
	P24	1	3	3	1	2	3	2	2	1	3	2	2	1	1	3	2	3	3	3	3	2	2
	P25	1	3	3	1	3	3	1	1	1	3	2	2	2	2	3	3	3	3	3	2	2	2
	P26	1	3	3	1	3	2	1	1	1	3	2	2	1	1	2	3	3	3	3	3	2	3
Chancaray (11)	P27	1	3	3	1	3	2	3	3	1	3	3	2	1	1	2	3	3	3	3	3	3	3
	P28	2	3	3	1	2	2	1	1	1	2	2	2	2	1	2	3	2	3	3	3	2	3
	P29	1	3	3	1	3	2	1	1	1	3	2	2	1	1	2	3	3	3	3	3	2	3
	P30	1	3	3	1	3	3	1	1	1	2	3	3	1	1	2	3	3	3	3	3	3	3
	P31	1	3	3	1	2	3	1	1	1	3	2	2	1	1	2	3	3	3	3	3	1	3
	P32	2	3	3	1	1	3	1	1	2	3	3	2	2	1	3	3	3	3	3	3	1	3
	P33	2	3	3	1	3	3	1	1	1	3	2	2	2	2	3	3	3	3	3	2	2	2
	P34	1	3	3	1	2	3	1	1	2	3	2	2	2	2	3	3	2	3	3	3	2	2
	P35	1	3	3	1	2	3	2	2	1	3	2	2	1	2	3	2	3	3	3	2	2	3
	P36	1	3	3	1	2	3	2	2	1	3	2	2	1	1	3	3	3	3	2	3	1	3
	P37	1	2	3	1	2	2	2	2	2	3	2	2	1	1	3	2	3	3	3	3	2	2

P82	1	3	3	1	2	3	2	1	2	2	3	3	2	2	3	3	3	3	3	2	2	2
P83	2	3	3	1	3	3	1	1	1	3	3	2	1	1	2	3	3	2	2	3	3	3
P84	1	3	2	1	1	1	2	1	1	2	2	2	1	1	3	2	2	2	2	2	2	2
P85	2	2	3	2	2	2	2	1	2	2	2	2	3	2	1	3	2	2	2	3	2	2
P86	2	2	1	2	3	2	2	2	3	1	2	2	2	3	2	2	2	1	2	3	3	3
P87	1	3	3	1	2	3	2	2	1	3	2	2	1	2	3	2	3	3	3	2	2	3
P88	1	3	3	1	3	3	2	2	1	3	2	2	1	2	3	3	3	3	3	3	3	3
P89	1	3	2	1	2	2	1	1	1	2	2	1	1	1	2	2	1	1	1	1	2	2
P90	1	3	3	1	2	2	1	1	1	3	2	2	1	1	3	3	3	3	3	3	2	2
P91	1	3	3	1	2	3	1	1	1	3	2	2	1	1	2	2	2	3	3	3	1	2
P92	1	2	2	3	3	2	2	2	3	3	3	3	2	2	3	2	3	2	2	3	2	3
P93	2	3	3	1	2	3	2	1	1	3	2	2	2	1	2	2	3	3	3	3	2	3
P94	1	3	3	1	2	3	2	1	1	3	2	2	1	1	2	2	3	3	3	3	2	2
P95	1	3	3	1	2	3	2	1	2	3	2	2	1	1	3	3	3	1	3	3	3	3
P96	1	3	3	1	2	3	2	2	1	2	2	2	1	1	3	2	3	3	3	3	3	3
P97	2	3	3	1	2	3	1	1	1	2	3	3	1	2	3	1	2	2	2	2	2	2
P98	2	3	3	1	3	3	2	2	1	3	2	3	3	1	3	3	3	3	3	3	3	3
P99	2	3	3	1	2	3	2	2	1	3	2	2	1	1	3	2	3	3	3	3	2	3
P100	2	3	3	1	2	3	2	2	1	3	2	2	1	1	3	3	3	3	2	3	1	3
P101	2	2	2	1	2	3	1	1	2	3	2	2	2	2	3	3	3	3	3	3	1	3
P102	2	3	3	1	3	3	1	1	1	3	3	3	1	1	3	3	3	3	3	2	2	3
P103	2	3	3	1	1	3	1	1	2	3	3	2	2	1	3	3	3	3	3	2	3	3
P104	2	3	3	1	2	3	1	1	1	3	2	2	1	1	2	3	3	3	3	2	3	3
P105	1	3	3	1	3	2	1	1	1	3	2	2	1	1	2	3	3	3	3	2	2	2
P106	2	3	3	1	2	2	2	2	2	1	3	2	2	1	1	2	3	3	3	3	1	3
P107	1	2	3	1	1	3	2	1	1	3	1	2	1	1	3	2	2	3	3	3	2	2
P108	1	2	3	1	3	3	3	3	1	3	3	2	1	1	3	3	3	3	3	3	3	3
P109	1	3	3	1	3	3	2	2	3	3	3	3	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2
P110	1	3	3	1	2	3	3	2	2	3	2	2	1	1	3	2	3	3	3	3	2	2
P111	2	2	3	1	2	3	2	1	1	2	2	3	1	2	2	3	3	3	3	3	3	3
P112	1	3	3	1	2	2	3	3	1	3	2	3	1	1	2	3	3	3	3	3	3	3
P113	2	2	3	1	2	3	3	2	1	2	3	2	1	1	3	2	2	3	3	1	2	3
P114	2	3	3	1	3	3	2	1	2	3	3	2	1	1	3	3	3	3	3	2	2	3
P115	1	3	3	1	2	3	2	2	1	2	2	3	1	2	3	3	3	3	3	3	3	3
P116	1	2	1	2	3	3	1	2	3	2	2	1	3	2	3	2	1	3	3	1	2	2
P117	2	1	3	2	3	1	3	2	1	2	3	2	1	3	1	2	3	1	2	2	3	2
P118	2	3	3	1	2	3	1	1	2	3	2	3	1	2	3	3	2	2	3	2	3	3
P119	2	3	3	1	3	3	1	1	2	3	3	2	1	1	3	2	3	3	3	2	2	2
P120	2	3	3	1	2	2	3	2	1	2	3	2	1	2	3	3	3	3	3	3	2	2
P121	2	3	3	1	2	2	1	1	1	3	2	2	1	1	3	3	2	2	3	2	3	3
P122	1	3	3	1	3	3	3	2	1	3	3	3	1	1	3	3	3	2	3	3	2	2
P123	2	3	3	1	2	3	1	1	1	2	3	3	1	2	3	3	1	1	2	2	2	2
P124	2	3	3	1	3	3	1	1	1	3	3	3	1	1	3	2	3	3	3	3	2	2
P125	2	2	3	1	3	3	1	1	1	3	1	3	1	2	3	3	3	3	3	3	2	2

	P126	2	3	3	1	3	3	2	2	1	3	3	3	1	1	3	3	3	3	3	3	3	3
	P127	2	3	3	1	3	3	1	1	1	3	3	3	1	1	3	2	3	3	2	3	3	3
	P128	2	3	3	1	2	3	1	1	1	3	2	2	1	2	3	2	3	3	3	2	2	2
	P129	2	3	3	1	2	3	3	2	1	2	2	2	1	2	3	2	3	3	3	3	3	3
	P130	1	3	3	1	3	3	3	2	1	2	3	3	1	1	3	2	3	3	3	2	2	2
	P131	2	3	3	1	3	3	1	1	1	3	2	3	1	1	3	3	3	3	2	3	3	3
	P132	1	3	3	1	1	3	1	1	1	3	3	3	1	1	3	2	3	3	3	3	3	3
	P133	2	3	3	1	3	3	3	2	1	2	2	3	1	1	3	2	3	3	3	3	3	3
	P134	1	3	3	1	3	3	1	1	1	2	3	3	1	1	3	2	2	2	3	2	2	3
	P135	1	3	3	1	3	2	3	2	1	3	2	3	1	2	3	1	2	2	2	2	2	2
	P136	1	3	3	1	3	3	3	1	1	2	3	3	1	1	2	3	3	3	1	1	1	1
	P137	1	3	3	1	2	3	2	2	1	2	3	3	1	2	3	2	2	3	3	2	2	2
	P138	2	3	3	1	2	3	2	2	2	3	2	3	1	1	3	2	3	3	3	2	3	3
	P139	1	3	2	1	2	3	3	2	1	3	3	2	1	2	3	3	2	3	3	3	3	3
	P140	1	3	2	2	3	3	2	2	2	3	2	3	2	1	2	3	3	2	3	3	3	3
	P141	1	3	2	2	2	2	2	1	2	2	2	2	1	2	3	2	2	2	2	3	3	2
	P142	1	3	2	1	2	2	2	1	1	3	3	2	2	1	3	3	3	2	2	2	2	2
	P143	2	3	3	2	3	2	3	2	2	2	3	2	3	2	3	2	1	2	2	3	2	1
	P144	2	3	2	2	3	1	1	2	3	2	2	3	3	2	2	2	3	3	2	2	3	3
	P145	2	3	2	2	3	2	3	3	2	2	2	3	2	2	3	3	2	2	3	2	2	3
	P146	2	3	3	2	2	3	3	2	3	2	3	3	2	3	3	3	2	3	2	3	2	3
	P147	2	3	2	2	3	2	2	2	2	3	2	3	2	3	2	3	2	2	2	2	3	2
	P148	2	2	3	2	3	2	3	2	2	2	3	3	2	2	3	2	3	2	1	3	2	2
	P149	1	3	2	3	3	3	2	3	2	3	3	2	1	1	2	2	3	2	3	2	3	2
	P150	2	3	2	3	2	1	3	2	3	2	3	2	1	2	1	3	1	2	1	2	2	3
	P151	2	2	3	2	3	2	2	3	3	2	2	2	2	3	3	2	2	2	3	2	2	3
	P152	1	3	2	3	3	3	2	3	2	2	3	2	2	2	3	2	2	1	3	2	2	3
Huanza (9)	P153	2	3	3	1	1	3	3	1	1	3	3	3	1	2	3	2	2	3	3	3	2	2
	P154	3	3	3	1	1	3	2	1	1	3	3	3	1	2	3	2	2	2	2	2	2	2
	P155	2	3	3	1	1	3	2	1	1	2	3	3	1	2	3	2	2	2	3	2	2	2
	P156	2	3	3	1	1	2	2	1	1	2	3	3	1	1	3	2	2	2	2	2	2	2
	P157	2	3	3	1	1	3	2	1	1	2	3	3	1	2	3	2	2	2	3	2	2	2
	P158	2	3	3	1	1	3	2	1	1	2	3	3	1	1	3	2	2	3	3	2	2	2
	P159	2	3	3	1	1	3	2	1	2	3	2	3	1	1	3	2	3	3	3	3	2	2
	P160	2	3	3	1	1	1	2	1	2	2	2	3	1	2	3	2	3	3	3	2	2	2
	P161	2	3	3	1	2	3	2	1	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Espíritu Santo (9)	P162	2	3	3	1	1	2	1	1	1	3	2	3	1	2	3	3	3	3	3	3	3	3
	P163	2	3	3	1	1	3	1	1	1	2	2	3	1	2	2	3	2	3	2	2	3	3
	P164	3	3	3	1	1	3	2	2	1	2	1	2	1	2	3	3	3	3	3	3	2	2
	P165	2	3	3	1	1	2	1	1	2	3	1	3	1	1	3	2	3	3	3	3	2	2
	P166	3	3	3	1	1	3	2	2	2	3	1	2	1	2	3	2	2	3	3	2	2	2
	P167	2	3	3	1	1	3	1	1	2	3	1	3	1	2	3	3	3	3	3	3	2	2
	P168	2	3	3	1	1	3	2	2	2	3	3	3	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2
	P169	2	3	3	1	1	3	1	1	1	3	3	3	1	2	3	2	1	1	1	2	2	2

Maynay (24)	P170	2	3	3	2	2	3	2	2	1	3	2	3	1	1	3	3	2	3	3	2	2	2
	P171	2	3	3	1	1	3	2	2	2	3	3	3	1	1	3	2	3	3	3	3	2	2
	P172	3	3	3	1	1	3	2	2	1	3	3	3	1	1	3	2	2	2	2	2	2	2
	P173	2	3	3	1	1	3	2	1	1	3	3	3	1	2	2	3	3	3	2	3	3	3
	P174	2	3	3	1	1	2	2	2	1	2	3	3	1	1	3	3	3	3	2	3	3	3
	P175	2	3	3	1	1	2	2	2	1	3	3	3	1	1	3	2	2	3	3	3	3	3
	P176	2	3	3	2	1	2	2	3	1	3	2	3	1	2	3	2	3	3	3	3	3	3
	P177	2	3	3	1	1	3	2	2	1	3	2	3	1	2	3	2	3	3	3	3	3	3
	P178	2	3	3	1	1	2	2	2	2	3	2	3	1	1	3	3	3	3	3	3	3	3
	P179	2	3	3	1	1	3	1	1	1	2	2	3	1	1	3	2	2	3	2	1	3	3
	P180	2	3	3	1	1	3	1	1	1	3	2	3	1	2	1	1	1	1	1	1	3	3
	P181	2	3	3	1	1	2	1	1	1	3	2	3	1	1	3	2	3	2	2	3	2	2
	P182	2	3	2	2	2	3	2	2	3	2	3	3	2	2	3	3	2	3	2	3	2	3
	P183	2	2	2	3	3	2	2	2	3	3	2	2	2	2	3	2	3	1	2	2	3	2
	P184	2	2	3	2	3	2	2	3	2	2	3	3	2	2	3	2	3	2	2	2	1	1
	P185	3	2	2	3	2	3	2	1	3	3	2	3	2	2	3	2	3	2	2	3	2	3
	P186	2	3	2	2	2	3	2	2	2	2	3	3	2	2	3	2	2	1	3	1	2	2
	P187	1	3	3	1	1	2	1	1	1	3	1	3	1	1	3	3	2	3	3	2	2	3
	P188	1	1	2	1	2	2	2	1	1	1	2	1	2	2	2	2	1	2	2	1	1	2
	P189	2	3	2	1	2	2	1	1	2	3	1	3	2	3	2	2	3	1	2	3	2	3
	P190	2	3	2	3	2	1	1	3	2	2	1	2	2	2	2	3	2	2	3	2	2	2
	P191	2	3	2	3	1	1	1	2	3	1	2	3	2	1	2	2	3	2	2	3	3	3
	P192	1	2	3	2	2	2	3	2	2	1	1	2	3	1	2	2	2	2	2	3	2	2
	P193	2	3	3	1	1	3	1	1	1	3	3	3	1	2	3	2	3	3	3	3	2	2
P194	2	3	3	1	1	3	1	1	2	3	3	3	1	2	3	3	3	3	3	3	3	3	
Pampa Chacra (9)	P195	2	3	3	1	1	2	2	2	1	3	3	3	1	2	3	2	2	3	2	3	2	2
	P196	3	3	3	1	1	3	1	1	2	3	2	3	1	2	3	2	2	3	2	2	2	2
	P197	2	3	3	1	1	3	2	2	2	2	2	3	1	1	3	3	3	2	2	3	2	2
	P198	2	3	3	1	1	3	2	2	1	2	1	3	1	2	3	2	3	2	3	2	2	2
	P199	2	3	3	1	1	2	2	3	2	3	2	3	1	1	3	2	2	2	3	3	3	3
	P200	2	3	3	1	1	3	1	1	1	3	2	2	1	1	3	2	2	3	3	3	2	2
	P201	3	3	3	1	1	3	1	1	1	2	2	3	1	1	2	2	3	3	3	3	2	3
	P202	1	3	3	1	1	2	1	1	1	3	2	3	1	2	3	3	2	1	1	1	1	1
	P203	2	3	3	1	1	3	1	1	1	3	2	3	1	1	3	3	2	3	3	3	2	3

V2: COMPETITIVIDAD																							
Dimensiones		D1: EFICIENCIA							D2: EFECTIVIDAD							D3: CAPACIDAD DIRECTIVA							
Preg		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22
Nahuin Puquio (14)	P1	2	3	2	3	2	2	2	3	2	3	2	3	2	3	2	2	2	2	2	2	3	
	P2	1	3	2	1	3	2	3	2	3	1	3	1	1	3	2	1	1	2	3	2	1	2
	P3	3	3	2	1	1	2	2	2	1	3	2	2	2	2	2	2	2	3	2	3	2	2
	P4	1	2	3	2	3	2	2	2	3	3	3	3	3	2	2	3	1	3	3	2	1	3
	P5	2	3	3	1	3	2	3	2	3	2	3	2	2	3	1	3	2	1	1	1	2	2
	P6	1	2	2	1	3	3	2	2	3	2	3	3	2	2	2	3	3	1	1	1	2	2
	P7	2	3	3	1	1	2	3	1	2	2	2	3	1	3	1	1	1	2	2	1	2	3
	P8	2	2	2	2	2	2	3	2	2	3	2	1	2	3	1	2	1	3	3	1	1	2
	P9	2	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	1	1	3	3	3	2	3	3	3	1	3
	P10	1	2	3	2	3	2	2	2	2	3	2	1	2	2	2	1	1	2	3	2	2	2
	P11	2	1	2	2	2	1	3	2	2	2	3	2	3	3	2	3	2	3	3	3	3	2
	P12	2	2	3	1	2	2	3	2	3	3	3	2	1	3	3	3	1	2	2	3	1	3
	P13	1	2	3	1	2	1	3	1	2	1	3	1	1	2	2	3	2	3	2	3	2	3
	P14	1	1	3	1	2	3	3	2	2	2	2	1	1	3	2	1	1	1	2	1	1	3
Secillas (12)	P15	2	1	3	2	3	1	2	3	3	3	2	2	1	3	2	3	1	2	2		2	2
	P16	1	2	3	1	3	2	3	1	1	3	3	2	2	3	2	3	3	3	2	3	3	3
	P17	1	1	2	1	1	2	2	2	3	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	1	2
	P18	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
	P19	2	2	3	1	2	1	1	2	1	2	3	2	1	3	1	2	1	1	3	2	2	2
	P20	2	3	3	2	3	2	3	2	2	2	3	2	1	2	2	3	1	2	3	2	2	3
	P21	1	2	3	1	2	1	1	3	3	3	3	1	2	3	3	3	2	3	3	2	1	3
	P22	1	3	3	1	3	1	2	3	3	2	3	1	2	3	2	3	2	3	3	3	1	3
	P23	1	2	3	2	3	1	3	2	3	2	3	1	2	2	2	3	2	3	3	3	2	3
	P24	1	2	3	1	2	2	3	3	3	2	1	1	1	2	2	2	1	3	3	3	1	3
	P25	1	2	3	1	2	1	2	2	3	2	3	1	1	2	2	3	1	3	3	3	1	3
	P26	1	2	3	1	2	2	1	2	2	3	2	3	1	1	2	2	3	1	3	3	2	3
Chancaray (11)	P27	2	3	3	2	3	2	2	2	3	2	3	3	1	3	3	2	3	3	3	3	1	3
	P28	1	2	3	3	2	2	2	2	3	2	3	1	1	2	2	2	1	3	3	3	1	3
	P29	1	2	3	1	2	1	2	2	3	2	3	1	1	2	2	3	1	3	3	3	1	3
	P30	1	2	3	1	3	1	3	2	3	2	3	1	2	2	2	3	1	3	3	3	1	3
	P31	1	2	3	2	3	1	3	2	3	2	3	1	2	2	2	3	2	3	3	3	2	3
	P32	1	2	3	1	2	2	3	3	3	2	1	1	1	2	2	2	1	3	3	3	1	3
	P33	1	2	3	3	2	2	2	2	3	2	3	1	1	2	2	2	1	3	3	3	1	3
	P34	1	2	3	1	2	2	2	2	3	2	3	1	1	2	2	1	1	3	3	3	1	3
	P35	1	2	3	1	2	2	2	2	3	2	2	1	1	2	2	2	1	3	3	3	1	3
	P36	1	2	3	1	2	1	2	2	3	2	3	1	2	2	2	1	1	3	3	3	1	3
	P37	1	2	3	1	2	2	2	2	2	2	3	1	3	2	2	2	1	3	3	3	1	3
Palma yoc	P38	2	3	2	1	2	1	3	2	3	2	2	2	1	2	2	3	1	2	3	3	2	3
	P39	2	3	2	1	2	1	3	2	3	2	2	1	1	2	2	1	1	3	3	3	1	2

	P40	1	1	3	1	1	1	2	2	3	2	3	1	1	2	2	1	1	3	3	3	1	3
	P41	1	2	3	1	2	2	2	1	3	2	3	1	1	2	2	2	1	3	3	3	1	3
	P42	1	2	3	1	2	2	2	2	3	2	3	1	1	2	2	2	1	3	3	3	1	3
	P43	1	1	3	1	1	1	1	2	3	2	3	1	1	2	2	2	2	3	3	3	1	2
	P44	1	2	3	1	2	1	2	1	3	2	3	1	1	2	2	2	1	3	3	3	2	3
	P45	1	1	3	1	3	2	2	1	3	3	2	1	3	3	3	2	1	2	3	3	1	3
	P46	1	1	3	1	2	1	2	1	3	2	3	1	1	3	2	3	2	3	3	3	1	3
Soccococha (10)	P47	2	3	3	2	3	2	2	2	3	2	3	3	1	3	3	2	3	3	3	3	1	3
	P48	1	2	3	2	2	1	1	2	3	3	3	1	1	2	2	2	1	3	3	3	1	3
	P49	1	2	3	2	2	1	1	2	3	3	3	1	1	2	2	2	1	3	3	3	1	3
	P50	1	2	3	1	2	2	2	2	3	3	3	1	2	1	2	3	2	3	3	3	2	3
	P51	2	2	3	2	2	2	2	3	3	2	3	2	1	2	3	3	2	2	3	3	1	3
	P52	1	2	1	1	2	1	3	2	2	2	3	1	2	1	2	2	1	2	2	2	1	2
	P53	1	2	3	1	2	2	1	2	2	2	3	1	3	2	2	2	1	2	2	2	1	2
	P54	2	2	3	1	2	2	1	2	3	2	3	1	1	2	2	1	1	3	3	3	1	3
	P55	2	2	2	1	3	2	2	2	3	2	2	1	2	1	2	2	2	2	2	2	1	1
	P56	1	2	3	1	2	2	2	2	3	2	3	1	1	2	2	3	1	3	3	3	1	3
Quinrapa (96)	P57	2	3	3	1	2	2	2	2	3	1	2	2	1	2	2	2	2	3		1	2	3
	P58	1	2	3	1	3	3	2	2	3	2	3	2	1	3	2	3	2	3	3	3	2	3
	P59	2	3	3	3	3	2	3	2	2	3	2	2	2	3	2	3	3	2	2	2	3	2
	P60	1	3	3	2	2	1	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
	P61	1	1	3	2	2	1	3	2	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	3	3	2
	P62	1	1	2	2	2	2	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2
	P63	2	2	2	2	2	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
	P64	2	3	3	1	2	2	3	2	2	1	3	2	1	2	2	3	2	2	3	3	1	3
	P65	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	3
	P66	1	3	3	1	2	2	3	2	3	1	3	2	1	2	3	3	2	2	2	2	1	3
	P67	1	2	3	1	2	1	2	2	2	3	3	2	1	1	2	3	2	3	3	3	1	3
	P68	2	3	3	1	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	3	3	3	3	3	3	1	3
	P69	2	2	3	1	2	1	2	3	3	1	2	2	1	3	2	3	3	3	2	3	1	3
	P70	1	3	3	1	3	2	3	1	3	1	2	1	1	3	3	3	2	2	3	3	1	3
	P71	2	3	3	1	3	2	3	2	3	2	3	3	1	2	2	2	3	2	3	3	1	3
	P72	2	3	3	3	3	2	3	1	3	1	2	3	2	3	2	2	3	3	3	3	1	3
	P73	2	3	3	1	3	2	3	2	3	1	3	3	1	2	2	3	3	2	3	3	1	3
	P74	2	2	3	1	3	2	3	2	3	3	3	3	1	3	3	3	3	2	3	2	1	2
	P75	2	3	3	1	3	1	2	2	1	2	1	2	1	1	1	3	3	1	3	1	1	2
	P76	1	2	2	1	2	1	1	2	2	1	2	2	1	1	2	2	2	2	2	2	1	2
	P77	2	3	3	1	3	1	3	2	3	3	3	3	1	3	2	3	3	3	3	2	1	3
	P78	1	1	2	2	1	2	1	2	1	2	1	1	2	2	2	2	2	2	1	1	2	2
	P79	1	3	3	1	2	3	3	2	3	1	3	3	1	2	3	3	1	2	3	3	1	3
	P80	2	3	3	1	2	1	2	2	3	3	2	3	1	3	2	3	3	2	2	2	1	3
	P81	1	2	3	1	3	2	3	3	3	3	3	3	1	3	3	3	2	3	3	3	1	3
	P82	2	3	3	1	3	2	3	2	3	1	3	3	1	2	2	3	3	2	3	3	1	3
	P83	2	3	3	3	3	2	3	1	3	1	2	3	2	3	2	2	3	3	3	3	2	3

P84	1	1	3	1	3	2	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	2	2	3	
P85	2	1	3	2	3	2	3	2	2	2	2	2	2	3	3	3	2	2	2	3	2	2
P86	2	3	3	3	3	3	2	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3
P87	1	2	3	1	2	2	2	2	3	2	2	1	1	2	2	2	1	3	3	3	1	3
P88	2	2	3	1	2	2	1	2	3	2	3	1	1	2	2	1	1	3	3	3	1	3
P89	1	2	3	1	2	1	2	2	2	2	3	1	2	1	2	2	1	2	2	2	1	2
P90	1	2	3	1	2	2	2	2	3	3	3	1	2	1	3	3	2	3	3	3	1	3
P91	1	1	3	1	1	1	1	2	3	2	3	1	1	2	2	1	1	3	3	3	1	3
P92	2	2	3	2	3	3	2	2	2	2	3	1	2	3	2	2	2	2	2	2	2	3
P93	1	2	3	1	2	2	2	3	2	2	3	1	1	2	2	2	1	3	3		1	3
P94	1	1	3	1	2	1	2	2	3	3	3	2	2	2	2	1	1	3	3	3	1	3
P95	2	2	3	2	2	2	2	2	3	2	2	2	3	3	2	3	3	3	3	3	1	3
P96	1	2	3	1	2	2	2	2	3	2	3	1	1	2	2	3	1	3	3	3	2	3
P97	1	2	3	1	2	2	1	2	2	2	3	1	3	2	2	2	1	3	3	3	1	3
P98	2	2	3	2	2	2	2	3	3	2	3	2	1	3	3	3	2	2	3	3	1	3
P99	1	2	3	1	2	2	2	2	2	2	3	1	3	2	2	2	1	3	3	3	1	3
P100	1	2	3	1	2	1	2	2	3	2	3	1	1	2	2	3	1	3	3	3	1	3
P101	1	2	3	1	2	2	2	2	3	2	3	1	1	2	2	1	1	3	3	3	1	3
P102	1	2	3	3	2	2	2	2	3	2	3	1	1	3	3	3	1	3	3	3	1	3
P103	1	2	3	1	2	2	2	3	3	3	1	1	1	2	2	2	1	3	3	3	1	3
P104	1	2	3	3	2	1	3	2	3	1	2	2	3	3	2	2	2	2	3	3	1	3
P105	1	2	3	1	2	1	2	2	3	2	3	1	1	2	2	3	1	3	3	3	1	3
P106	1	2	3	1	2	1	2	2	3	2	3	1	1	2	2	3	3	3	3	3	2	3
P107	1	2	3	1	2	1	2	1	3	2	3	1	1	3	3	3	1	3	3	3	1	3
P108	2	2	1	1	3	2	3	2	2	2	3	2	1	1	2	3	3	3	3	3	3	3
P109	2	3	3	2	3	2	2	2	3	1	3	3	1	3	3	2	3	3	3	3	1	3
P110	1	2	3	1	2	1	1	2	3	3	3	1	1	2	2	1	3	3	3	3	1	3
P111	2	2	2	1	2	2	3	2	3	2	3	3	1	2	2	3	3	2	3	3	1	3
P112	2	2	3	1	3	2	3	3	2	1	2	2	1	3	3	3	3	3	3	3	1	3
P113	1	3	3	1	2	2	3	2	3	2	3	2	1	3	2	3	3	3	3	3	1	3
P114	1	3	3	1	3	2	3	2	2	2	2	2	1	2	3	3	1	3	3	2	1	3
P115	1	2	3	1	3	2	3	3	3	3	3	1	1	2	2	3	1	2	3	3	1	3
P116	2	3	1	2	1	2	2	3	1	2	1	3	2	1	3	2	1	1	1	3	2	1
P117	2	1	2	3	2	2	1	3	2	2	3	1	1	2	2	3	3	1	2	2	2	3
P118	2	3	3	1	3	1	3	2	3	2	3	2	1	3	3	3	3	3	3	3	1	3
P119	1	3	3	1	3	2	3	2	3	2	3	1	1	2	1	3	1	3	3	3	1	3
P120	1	3	3	1	1	1	1	3	3	2	3	1	1	3	1	3	1	3	3	2	1	2
P121	1	1	3	1	3	1	1	3	3	2	3	1	1	1	1	1	1	3	3	3	1	3
P122	1	1	3	1	3	1	3	3	3	3	3	1	1	1	3	3	1	3	3	1	1	3
P123	1	2	3	1	2	2	2	3	3	2	3	1	1	1	1	3	1	2	3	3	1	3
P124	1	1	3	1	3	2	3	2	3	2	3	1	1	1	1	3	1	3	3	3	1	3
P125	1	1	3	1	3	2	3	2	3	2	3	1	1	1	1	3	1	3	3	3	1	3
P126	1	1	3	1	3	2	3	3	3	3	3	3	1	1	1	3	1	2	3	3	1	3
P127	1	1	3	1	3	2	3	1	3	2	3	2	1	1	3	3	1	3	3	3	1	3
P128	1	1	3	1	3	1	2	1	3	3	3	1	3	1	1	3	2	2	3	2	1	2

	P129	1	2	1	1	2	2	2	3	2	2	3	1	1	1	2	2	1	3	3	2	1	3
	P130	1	2	3	1	1	2	2	3	3	2	3	1	1	1	3	1	1	2	3	3	1	3
	P131	1	2	3	1	3	2	3	2	2	3	3	2	1	1	2	3	2	3	1	3	2	3
	P132	1	2	3	1	3	2	3	2	3	2	3	2	1	3	2	3	2	3	3	3	1	3
	P133	1	3	3	1	3	2	2	2	3	2	3	2	1	3	2	3	2	3	3	3	2	3
	P134	1	2	3	1	3	2	3	3	3	2	3	2	1	3	2	3	2	3	3	3	1	3
	P135	1	3	3	1	3	3	3	3	3	2	3	1	1	3	2	3	1	3	3	2	2	3
	P136	1	1	3	2	1	3	2	2	3	2	2	1	1	1	2	2	2	3	3	3	3	3
	P137	1	1	3	2	3	2	2	2	3	2	3	1	1	3	2	3	2	2	3	2	2	3
	P138	1	2	3	1	3	2	3	3	2	3	2	1	2	3	2	3	1	1	1	2	1	3
	P139	1	1	3	2	3	2	3	3	3	3	3	1	1	3	2	3	2	2	3	3	1	3
	P140	1	2	3	1	3	2	3	2	3	3	3	3	1	2	3	3	3	3	3	3	1	3
	P141	2	1	3	2	3	3	2	2	2	3	3	2	3	3	3	2	2	2	2	2	1	3
	P142	1	1	2	2	3	3	1	2	2	2	2	2	2	3	1	2	2	2	2	2	1	3
	P143	2	3	2	3	3	2	2	2	2	3	2	3	2	3	3	2	2	2	2	3	3	3
	P144	2	2	3	3	2	2	3	2	3	3	2	2	2	3	2	2	3	2	2	3	3	2
	P145	3	2	3	2	2	3	2	2	3	2	2	3	2	3	2	3	3	2	3	2	2	2
	P146	3	2	3	2	3	2	3	3	2	3	2	3	2	3	2	1	2	2	1	2	2	2
	P147	3	2	3	2	2	2	3	3	2	2	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	2	3
	P148	3	3	2	3	2	3	2	2	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	2	3	2	2
	P149	2	3	2	3	2	2	3	3	2	1	3	2	2	2	3	3	2	2	2	2	3	2
	P150	2	3	2	3	3	2	2	2	3	2	2	3	3	3	3	2	2	3	2	3	2	3
	P151	2	3	2	3	2	3	2	1	2	2	3	2	3	2	2	2	3	2	1	2	2	3
	P152	3	2	2	2	2	3	2	3	3	2	3	2	2	3	2	3	3	3	2	2	2	3
Huanza (9)	P153	1	1	3	1	3	1	2	2	3	2	3	1	1	3	2	3	1	3	3	3	1	3
	P154	1	1	3	1	3	1	3	2	3	2	2	1	2	3	2	3	1	2	3	3	2	3
	P155	1	1	3	1	3	1	2	2	3	2	3	1	1	2	2	3	2	3	3	3	2	3
	P156	1	1	3	1	3	1	2	2	3	2	3	2	2	3	2	3	1	3	3	2	1	3
	P157	1	3	3	1	3	1	3	2	3	2	3	1	2	3	2	2	1	3	3	2	1	3
	P158	1	3	3	1	2	1	2	2	3	2	3	1	1	3	2	2	1	3	3	2	1	3
	P159	1	1	3	1	3	1	2	2	3	2	3	1	1	3	2	3	1	3	3	3	1	3
	P160	1	1	3	1	3	1	2	2	3	2	3	1	1	3	2	3	1	3	3	3	1	3
	P161	1	2	3	1	3	1	3	2	2	2	3	1	1	3	2	3	1	2	3	3	1	3
Espíritu Santo (9)	P162	1	2	3	1	2	1	3	2	3	2	3	1	2	2	2	3	1	3	3	3	1	3
	P163	1	1	3	1	3	1	3	2	3	2	3	1	2	3	2	3	2	3	3	3	1	3
	P164	1	1	3	1	2	1	3	2	2	2	3	1	1	3	2	3	1	3	3	3	1	3
	P165	1	2	3	1	3	2	3	2	2	2	3	1	2	3	2	3	1	3	3	3	1	2
	P166	1	2	3	1	3	1	3	2	2	2	3	1	1	3	2	3	1	2	2	3	1	2
	P167	1	1	3	1	3	1	3	2	3	2	3	1	2	3	3	3	1	2	2	3	1	3
	P168	1	1	3	1	3	1	2	2	3	2	3	1	1	3	2	2	1	3	3	3	1	3
	P169	1	1	3	1	3	1	3	2	3	2	3	1	2	3	3	3	1	3	3	3	1	2
	P170	1	1	3	1	3	1	3	2	2	2	3	1	2	3	2	3	1	3	3	2	1	3
Maynay (3)	P171	1	2	3	1	3	2	3	2	3	2	3	2	1	3	3	3	2	3	3	2	1	3
	P172	1	3	3	2	3	1	2	1	2	2	3	3	1	3	3	3	1	2	3	2	1	3
	P173	2	2	3	1	3	1	2	2	2	2	3	1	1	3	2	3	1	3	3	3	1	3

	P174	1	3	3	1	3	1	3	1	2	3	3	1	1	3	3	3	1	3	2	2	1	3
	P175	1	1	3	1	3	1	3	1	2	2	3	1	2	3	2	3	1	2	2	3	1	3
	P176	1	1	3	1	2	1	3	1	3	2	3	1	1	2	3	3	1	2	3	2	1	3
	P177	1	1	3	1	2	1	2	2	3	3	2	1	2	3	3	3	1	3	3	2	1	3
	P178	1	1	3	1	3	1	3	2	3	3	3	1	1	3	2	3	1	3	3	3	1	3
	P179	1	1	3	1	2	1	2	2	3	2	3	3	1	3	2	3	1	2	3	3	1	3
	P180	1	1	3	1	2	1	3	2	3	2	3	1	1	3	2	3	1	3	3	2	1	3
	P181	1	1	3	1	3	1	3	1	3	3	3	1	2	3	3	3	1	2	3	3	1	3
	P182	2	2	2	3	2	2	3	2	3	3	3	2	2	3	2	3	2	2	2	2	3	3
	P183	2	3	2	2	2	2	3	3	2	3	2	3	2	3	3	2	3	3	2	3	2	2
	P184	2	2	3	2	2	2	3	2	2	2	3	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2
	P185	3	2	3	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	1	3	2	2	2		3	3
	P186	3	2	2	3	3	3	2	3	3	2	2	3	2	3	2	3	3	2	2	3	2	3
	P187	1	3	3	1	3	1	3	2	3	2	3	1	2	3	2	3	1	3	2	3	1	3
	P188	2	3	2	1	2	2	2	1	2	2	3	2	1	2	3	2	2	2	2	2	1	2
	P189	2	2	3	2	1	1	2	3	2	2	3	2	3	3	2	2	3	2	3	3	2	2
	P190	2	2	3	2	3	2	2	3	2	3	1	1	1	1	2	1	1	2	1	3	1	2
	P191	3	3	2	2	3	2	1	2	2	2	2	2	2	3	1	3	2	2	3	3	2	3
	P192	2	3	2	2	2	2	2	2	3	2	1	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2
	P193	1	1	3	1	3	1	3	2	3	3	3	1	3	3	2	2	1	3	3	3	1	3
	P194	1	1	3	1	3	1	3	2	3	3	3	1	1	3	3	3	1	3	3	3	1	3
Pampa Chacra (9)	P195	1	1	3	1	3	1	3	2	2	2	3	2	2	3	3	3	2	3	3	3	1	2
	P196	1	1	3	1	2	1	3	2	2	2	3	2	1	3	2	2	1	3	3	3	1	3
	P197	1	1	3	1	3	1	3	2	2	2	3	1	1	3	3	3	1	3	3	3	2	3
	P198	1	1	3	3	3	1	3	2	3	2	3	1	1	2	2	2	1	1	3	3	2	3
	P199	2	1	3	3	2	1	2	2	3	2	3	1	2	3	2	1	2	2	3	3	2	3
	P200	2	1	3	2	2	1	3	2	3	2	2	1	1	3	2	3	1	3	3	3	1	2
	P201	1	1	3	1	3	1	2	2	3	2	3	1	2	2	2	3	1	3	3	3	1	2
	P202	1	1	3	1	2	1	3	2	3	2	3	1	1	2	3	3	1	3	3	3	1	3
	P203	2	2	2	2	3	1	2	3	2	2	3	1	1	2	2	3	2	3	3	3	1	3