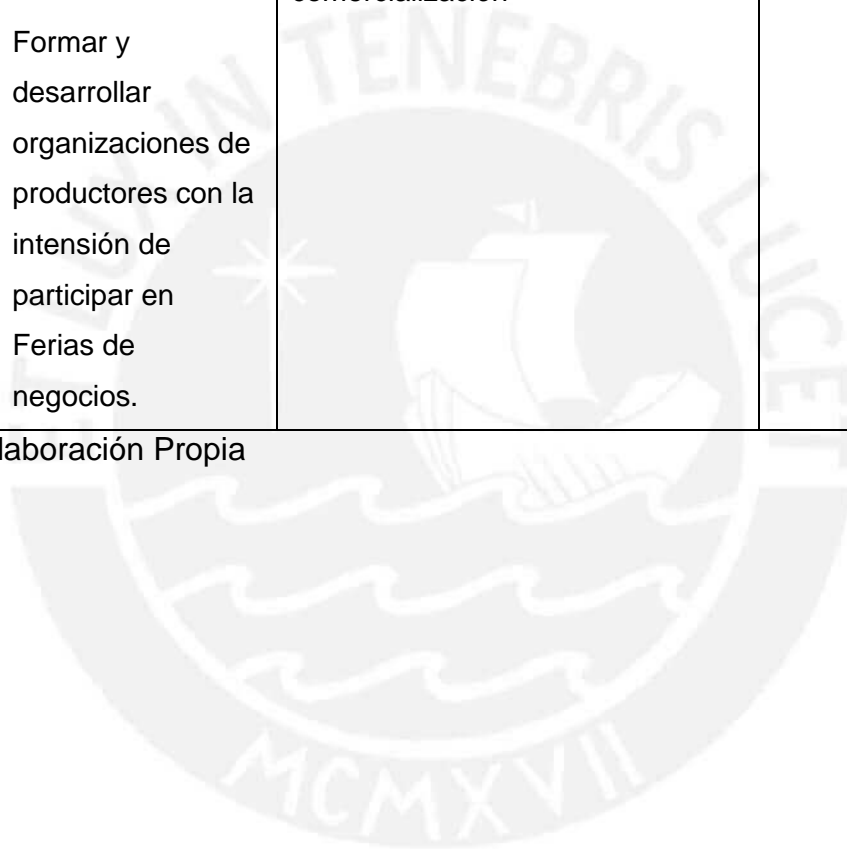


		Débil inserción en mercados competitivos.	
Municipalidad Yarabamba	Mejorar la productividad agrícola Promover la asociatividad agrícola Gestión municipal eficiente.	Falta de representatividad organizacional. Conflictos interno en las asociaciones.	Uso de 10% del canon para actividades agropecuarias Mandato: Aplicación del ley PROCOMPITE para facilitar el acceso
ONG El Taller	Promover el desarrollo rural a través de la siembra de productos alternativos: Hierbas Aromáticas (HHAA y Hortalizas)	Baja producción, productividad y calidad de la oferta de HHAA. Debilidad en la gestión empresarial a lo largo de la cadena de valor agrícola Escaso desarrollo tecnológico en los diferentes eslabones de la cadena de valor. Inserción a mercados muy competitivos por precio y volumen	Apoyar las acciones que mejoren las capacidades técnicas de productores rurales para reconversión productiva en productos alternativos Experiencia de más de 15 años en el desarrollo de proyectos especializados en el desarrollo de cadenas agro exportadoras de hierbas aromáticas. Recurso humano y logístico especializado para la ejecución de proyectos relacionados al desarrollo de cadenas agro exportadoras de hierbas aromáticas
Sociedad Minera Cerro	Fortalecer sus relaciones	Débil organización productiva Baja productividad	Uso de recursos privadas para superar

Verde - SMCV	comunitarias en ámbito de influencia directa, atenuando los posibles conflictos.	Escasa articulación al mercado Incremento del descontento social, en especial de productores de mayor edad	algunos eslabones en la cadena productiva (abastecimiento, producción y acceso a mercado)
Ministerio de Agricultura	Elevar la producción y productividad agrícola y pecuaria. Formar y desarrollar organizaciones de productores con la intención de participar en Ferias de negocios.	Escasa oferta productiva consolidada. Bajos productos de nivel medio alto que faciliten la comercialización	Facilitar acceso a ferias agropecuarias (pasantías, pasajes y material logístico).

Fuente: Elaboración Propia



4.3 Variables: Nivel de Organización y Asociatividad

NIVEL DE ORGANIZACIÓN

Las asociaciones de productores tiene un nivel de organización de nivel BAJO¹, se conjugan factores que condicionan su expresión; encontramos que las reuniones se realizan cuando el presidente convoca, el último acta llenó se registró a seis meses, no poseen cuota social; es pocas palabras están involucrados pero no comprometidos en sus organizaciones para que tenga vida social, es necesario justamente que demuestre interés en reunirse, registre sus acuerdos y como mínimo exprese su voluntad de apoyo con la aportación de una cuota social.

En la entrevistas con los presidentes de asociación se recogió testimonios que refuerzas y corroboran nuestros hallazgos.

Walter Quenaya – Presidente de Asociación Productores Ecológicos de Yarabamba ASPECY **“El hecho de reunirnos obedece a las oportunidades de poder acceder a recursos económicos de alguna institución o a pedido de las mismas”**

Cesar Benavente – presidente Asociación Agropecuaria de Yarabamba – AGROYARA **“Estamos desorganizados, los asociados no quieren realizar aportes económicos y la junta directiva tiene que realizar gestiones a cuenta de sus propios recursos, únicamente nos reunimos cuando la situación lo amerita o cuando es solicitado por la autoridad distrital”**

Cristina Rodríguez – Presidenta de la asociación de criadores de animales menores – Mi Lindo Yarabamba **“Nos hemos reunido hace tres meses pero no llenamos las actas porque falta del secretario, siempre podemos regularizarlas más adelante, respecto a la cuota social lo asociados han preferido no realizar aportes mensuales, únicamente si se tiene alguna gestión que nos pueda beneficiar nos reunimos y acordamos una aportación extraordinaria”**

¹ El nivel de funcionamiento es **Alto** (si la organización se reúne con frecuencia (quincenal o mensual), las actas de acuerdo están actualizadas, existe la cuota social actualizada), **Medio** (si la organización se reunió en más tres meses, acta de actas registra como mínimo la última reunión, existe cuotas sociales pudiendo estar retrasados en tres meses), **bajo** (si la organización se reunió en los último seis meses, acta de actas están desactualizadas en más de seis meses, no existe cuotas sociales)

GRÁFICA 02
NIVEL DE ORGANIZACIÓN DE LAS ASOCIACIONES DE PRODUCTORES
EN EL DISTRITO DE YARABAMBA



Fuente: Elaboración propia -encuesta a productores asociados 2015

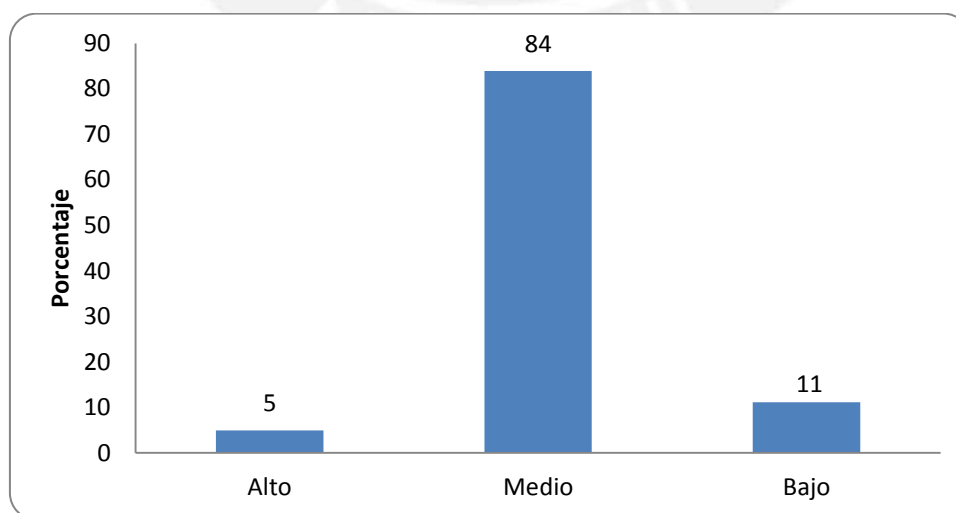
NIVEL DE PARTICIPACIÓN

Las pocas organizaciones de productores que se encuentran en funcionamiento, son promovidas y asesoradas por instituciones privadas que laboran en el distrito, estas instituciones son las responsables de su creación y gestión, brindan asistencia técnica, sin embargo corroborando los hallazgos anteriores por si solos no se reúnen requieren el apoyo de algún promotor, da que pensar sobre la aplicación estrategias de fortalecimiento de capacidades y empoderamiento, así como aquellas sobre transferir conocimientos para que puedan continuar su vida organizacional sin el apoyo de externos.

Nuestro hallazgo corrobora que la media y alta participación se da ante escenarios por obtener algún beneficio, recordemos que los asociados se reúnen cuando el presidente convoca y justamente es allí donde asisten para saber si hay algo de nuevo que pueda generar nuevamente un fenómeno de integración parcial sobre algún objetivo común. (nuevo proyecto, alguna propuesta de la municipalidad, incentivo o donación recaudada, etc.)

La mayoría de productores asociados (nueve de cada diez) en alguna organización productiva poseen un nivel de participación caracterizado como de nivel medio y alto, este último corresponde a los directivos de la organización y existe al menos uno de cada diez que no participan.

GRÁFICA 03
NIVEL DE PARTICIPACIÓN DE PRODUCTORES EN LAS ORGANIZACIONES



Fuente: Elaboración propia -encuesta a productores asociados 2015

NIVEL DE ASOCIATIVIDAD

El nivel de asociatividad es de nivel MEDIO² o regular, en ello se han integrado factores como son el nivel de conocimiento acerca de la asociatividad, la actitud frente al proceso asociativo y la aplicación de su conocimiento – actitud en el quehacer de la organización.

Cerca de dos tercios de los productores asociados conciben en forma correcta la asociatividad, al menos un tercio se encuentra con un nivel de conocimiento entre regular a malo.

El concepto engloba la unión de una persona o grupos de personas para colaborar en el desempeño de algún trabajo, en la búsqueda de metas u objetivos compartidos, este término trae consigo idea de sinergia, solidaridad, conocimiento compartido, redes de apoyo, entre otros. De las entrevistas se concluye que la concepción de la mayoría de productores rurales está enfocada en proceso formal de reunión de personas para tomar acuerdos, proceso administrativo para conseguir algo, simple idea de reunirse para pedir apoyo de alguna institución u obtener algún beneficio económico.

Julio Condori – Presidente de la Asociación Conservacionista Agropecuario San Antonio Yarabamba **“la mayoría de nosotros sabe que es la asociatividad, han venido muchas ONG’s a capacitarnos, el problema está en que no aplicamos lo que aprendemos, además mis compañeros están un poco cansado de las capacitaciones, y muchas veces no vienen a las reuniones porque piensan estamos con lo mismo”**

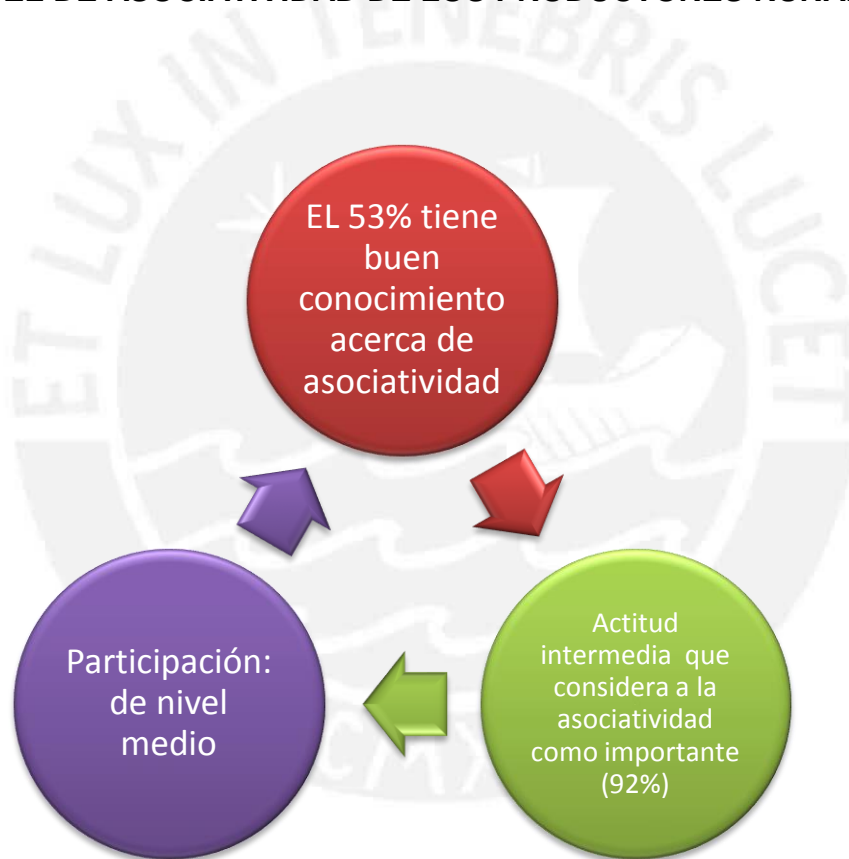
Nueve de cada diez productores rurales del distrito de Yarabamba consideran importante la asociatividad productiva en la vida del productor, esta importancia es expresada en la mayoría de casos por los productores son adultos, casados, con instrucción completa, con áreas menores a 05 topos, con enfoque agroecológico y orgánico.

² Alto (si los productores asociados poseen buenos conocimientos de asociatividad, su actitud enfoca como muy importante y su práctica participativa en la organización es Alta), Medio (buenos o regulares conocimientos, regulares actitudes y prácticas) y Bajo (deficientes conocimientos, actitudes y prácticas participativas en la asociación).

El hecho de estar casado y con instrucción completa le brinda estabilidad y visión del futuro, es interesante conocer que los productores con menor área de terreno consideran con mayor frecuencia una alta importancia a la asociatividad.

Respecto a la práctica asociativa es de nivel medio, como se mencionó con anterioridad en la gráfica N° 04, la participación está condicionada al fin de la reunión por la cual fue convocada.

GRÁFICA 04
NIVEL DE ASOCIATIVIDAD DE LOS PRODUCTORES RURALES



Fuente: Elaboración propia -encuesta a productores asociados 2015

NIVEL DE CONFIANZA

El nivel de confianza que poseen los productores asociados entre sus pares se encuentra en un nivel medio y alto, el primer paso fue asociarse, desde ya superaron una de las vallas más altas para tomar la decisión de integrarse; sin embargo aún hablamos de confianza interpersonal no necesariamente inter organizacional; **un factor que allano el camino para asociarse fue la convivencia comunal**; recordemos que Yarabamba es un distrito rural donde por décadas se comparte el recurso hídrico utilizado en la agricultura, todos se encuentran integrando la Junta de Usuarios con carácter de obligatorio para la repartición de horas de agua para riego; en este proceso se han venido generando bases de confianza entre ciertos miembros con similares características.

El 23% del total de productores del distrito se encuentran integrando alguna organización diferentes a la Junta de Usuarios de Riego, es un porcentaje bajo si consideramos que los productores rurales comparten las mismas condiciones que los limitan a desarrollarse en los planos económicos y sociales.

Los estudios indican que la desconfianza ha sido la causa mayor para que las organizaciones no se asocien en el Perú (Foro Económico Mundial, 2012).

La generación de confianza se da en el día a día, a través del desarrollo de actividades conjuntas y muestra clara de logros al interior de la organización, las cuentas claras exigidas en cada gestión y enfoque de mercado mantienen unidas a las organizaciones, tienen claro el enfoque como o narra un asociado:

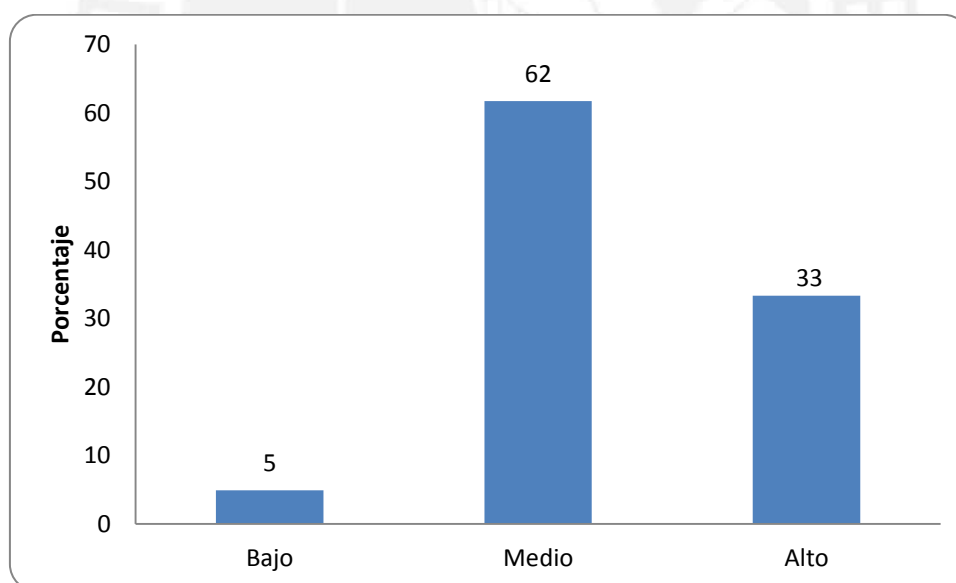
“¡Nos integramos para negociar!, si las ventas van mal, difícilmente la organizaciones podrán sobrevivir” E25

“Cuando nos integramos, ya nos conocíamos; ahora los conozco más, ha servido como un momento para confirmar nuestros lazos familiares y de comunidad, es una buena experiencia, pero tenemos que producir más y mejor, de otra forma no podremos alcanzar buenos ingreso, y no gastemos muchos esfuerzos en únicamente reunirnos” E28

Nuestros hallazgos se corroboran con lo indicado por (Ruiz, 2012) donde se indica que **“la construcción de la confianza entre emprendedores aparece como uno de los elementos claves; la necesidad de contar con alguna experiencia exitosa como efecto multiplicador”**.

En otro estudio se encontró que la idea que está detrás de la motivación de los productores para asociarse es que pudieron reconocer que gestionar su producción en colectivo les permitiría estar en mejores condiciones para conseguir mayores beneficios económicos y sociales. También, se identifica que **“los principales factores determinantes de su consolidación exitosa son el capital social (confianza, estructura y métodos de trabajo claros), el liderazgo (trabajo en equipo) y la transparencia y mecanismos de control”**. (Maldonado Rocha, 2012)

GRÁFICA 05
NIVEL DE CONFIANZA DE LOS PRODUCTORES RURALES



Fuente: Elaboración propia -encuesta a productores asociados 2015

LIMITANTES DE LA PARTICIPACIÓN EN LAS ASOCIACIONES

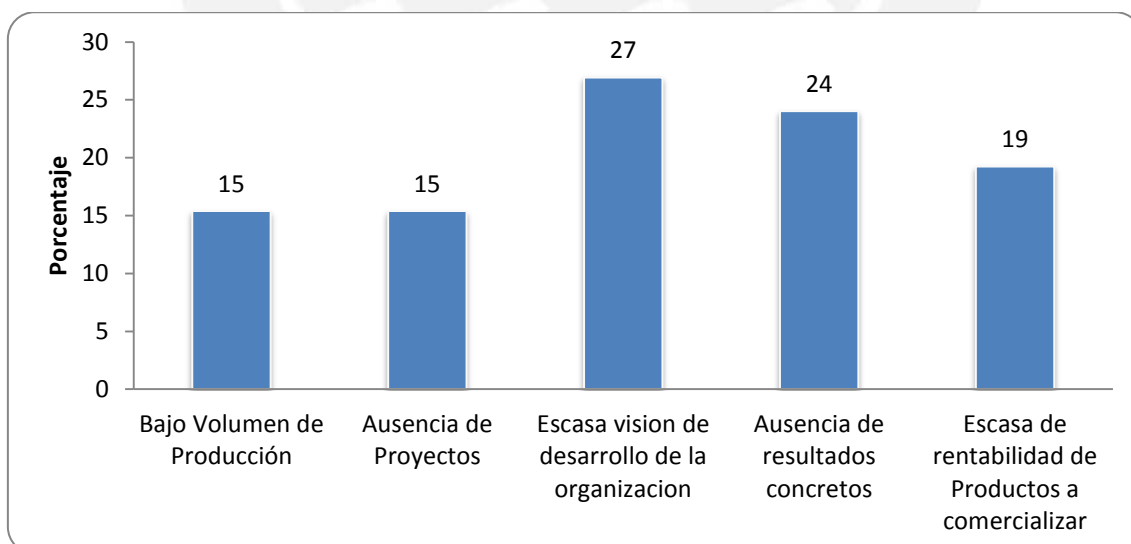
La escasa visión para gestionar la organización, puede deberse a que, en su inicio no se cumplió adecuadamente los principios de la asociatividad; se asociaron ante la oportunidad de obtener algo y no en contra de un problema o dificultad común a todos ellos, todo lo anterior nos refiere que no existe una adecuada comunicación de aquello que busca la organización con los objetivos del productor.

Una organización que no obtiene resultados y entre ellos tampoco posee una buena rentabilidad esta destinada a desaparecer. Es lógico pensar, que los productores se asocian para comercializar y obtener mejores precios por sus productos con lo cual poseen incrementan sus ingresos, todo lo contrario limita la falta el ingreso de más asociados.

Los principales limitantes para el ingreso de nuevos asociados en las organizaciones corresponde a la escasa visión de desarrollo de la organización (27%), Ausencia de resultados concretos (24%) y escasa rentabilidad de los productos (19%).

GRÁFICA 06

LIMITANTES DE LA PARTICIPACIÓN EN LAS ORGANIZACIONES



Fuente: Elaboración propia -encuesta a productores asociados 2015

4.4 Variable: Acceso a Mercado

NIVEL DE ARTICULACIÓN COMERCIAL

El nivel de articulación con el mercado es de nivel bajo³, únicamente una organización apoyada por el sistema de comercialización de la ONG El Taller posicionó su producción de orégano orgánico en el mercado internacional, teniendo como meta al país de Suiza (Empresa Extranjera Herboristi Lendi – Sucursal Bioquipa SAC); el resto de organizaciones que representan al 70% de productores organizados continúan comercializando en el mercado local, sin algún tipo de contrato, ni relacionamiento claro con los proveedores u otras empresas/ asociaciones similares.

GRÁFICA 07
ARTICULACIÓN COMERCIAL SEGÚN ORGANIZACIONES DE PRODUCTORES



Fuente: Elaboración propia -encuesta a productores asociados 2015

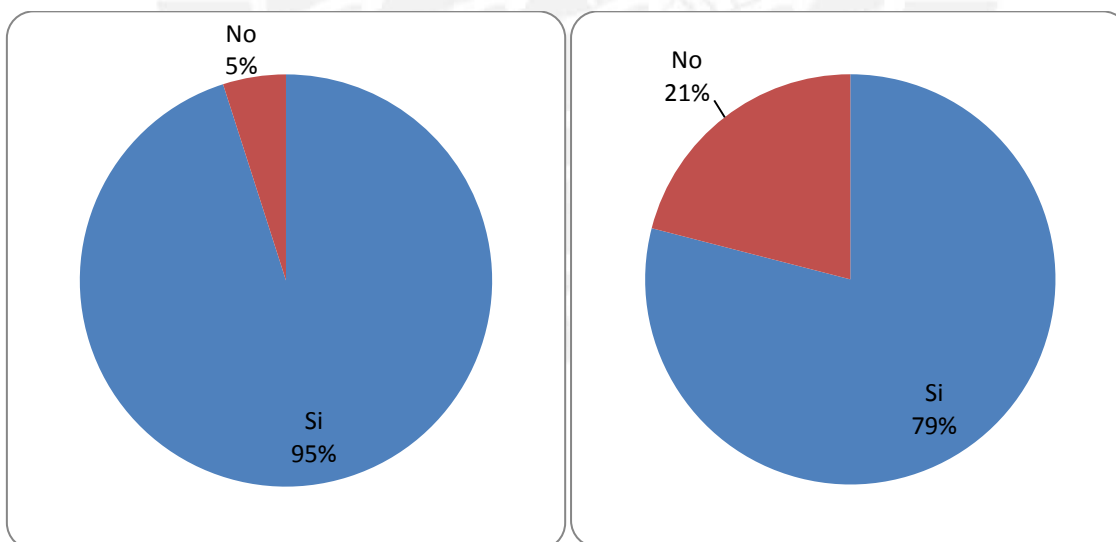
³ Grado de valoración de la articulación al mercado de los principales productos promovidos por las asociaciones. Alta (cuando los productos se destinan a la venta nacional o internacional, se tenga algún contrato con el clientes y/o proveedores, sin intermediarios) media (ventas regionales, contrato verbal, intermediarios menor a 03 personas) y baja (venta local, sin ningún contrato, con más de tres intermediarios).

ACCESO A CAPACITACIÓN Y ASISTENCIA TÉCNICA

La empresa privada y las ONG's locales frecuentemente realizan actividades de capacitación y asistencia técnica; se observa que la mayoría de productores rurales accedió a alguna capacitación en el presente año (95%), y en menor porcentaje recibió asistencia técnica (79%).

La capacitación es enfocada al tema de mejora de la productividad, dejándose de lado los aspectos organizaciones, manejo de costos, actas, manejo de reuniones, toma de acuerdo, negociación conjunta, búsqueda de mercado; en estos último temas difícilmente los productores destinan poco tiempo para buscar nuevos compradores, es necesario interiorizar su implicancias y destinar presupuesto; cada organización al no tener cuota social está dependiendo de los buenos oficios del presidente de organización quien debe buscar con sus propios recursos el canalizar apoyo para la organización, lo cual a largo plazo debilita el enfoque asociativo donde todos comparten los riesgos dejando la responsabilidad a unos cuantos.

GRÁFICA 08
ACCESO A CAPACITACIÓN Y ASISTENCIA TÉCNICA



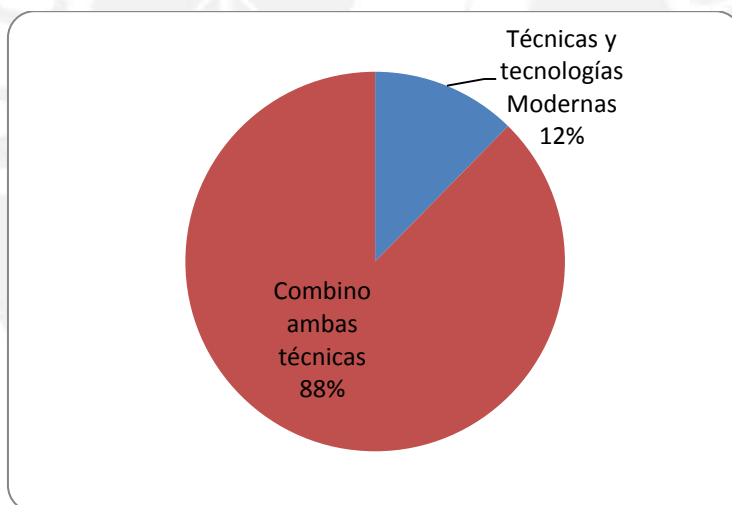
Fuente: Elaboración propia -encuesta a productores asociados 2015

GRADO DE TECNIFICACIÓN

El grado de tecnificación es de nivel medio⁴ combinan técnicas y tecnologías modernas y ancestrales, aprendidas empíricamente de los padres, su grado de aceptación de nuevos métodos técnicas y/o tecnologías está condicionada a resultados concretos; al ser la mayoría adultos y adultos mayores su nivel de asimilación de lo moderno es menor.

La tecnificación del productor rural es de vital importancia para romper el estancamiento en el cual se encuentra e incrementar la productividad local y regional, así mismo reduce costos de transacción, conecta a los pequeños productores con el mercado y aumenta el nivel y la eficiencia del comercio.

GRÁFICA 09
GRADO DE TECNIFICACIÓN



Fuente: Elaboración propia -encuesta a productores asociados 2015

⁴ Grado de valoración de la tecnología utilizada en el proceso productivo Alta (si utilizan técnicas y tecnologías modernas) media (si combinan técnicas y tecnologías ancestrales y modernas) y baja (si combinan técnicas y tecnologías ancestrales, aprendidas empíricamente).

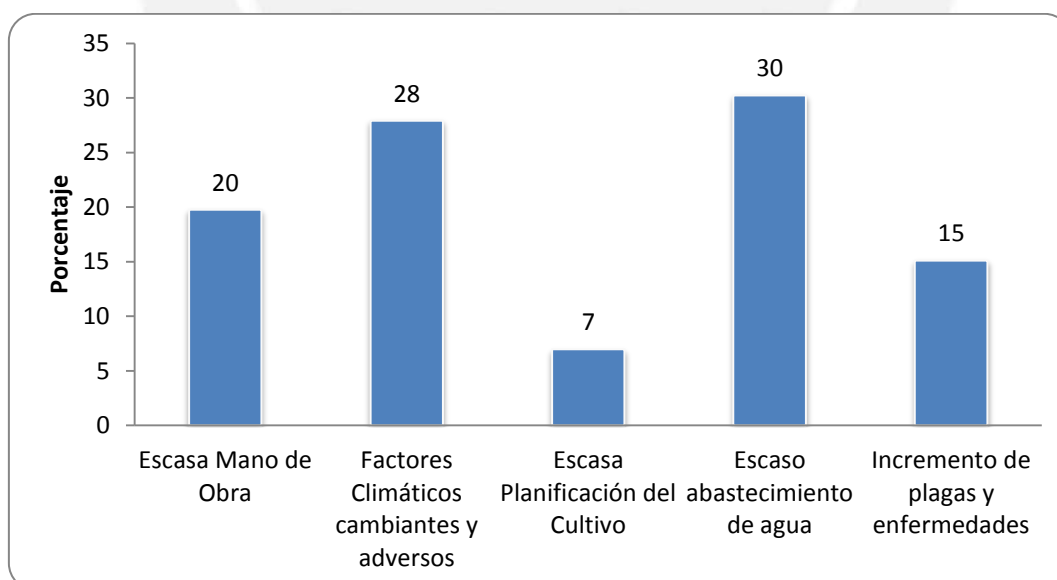
4.5 Variable Problemas en etapas de producción, comercialización y financiamiento

PROBLEMAS EN LA ETAPA DE PRODUCCIÓN

Los principales problemas de los productores rurales en la etapa de producción son: escaso abastecimiento de agua (30%) y factores climáticos adversos (28%).

Yarabamba está ubicado en la cuenca sur-oriental considerado una cuenca seca, recibe agua de los deshielos del Pichu-Pichu y afluentes provenientes de Moquegua, los cuales años tras año disminuye. Las expectativas de los productores están en la culminación de la represa de San José de Uzuña el cual con un adecuado manejo podría abastecer de agua necesaria los distritos ubicado en la cuenca. Los cambios mundiales en el clima sin duda se perciben con mayor notoriedad en distritos rurales donde la principal actividad es la agropecuaria por ello el productor está impulsado a cambiar sus prácticas por cultivos alternativos como el orégano y la quinua.

GRÁFICA 11
PROBLEMAS EN LA ETAPA DE PRODUCCIÓN



Fuente: Elaboración propia -encuesta a productores asociados 2015

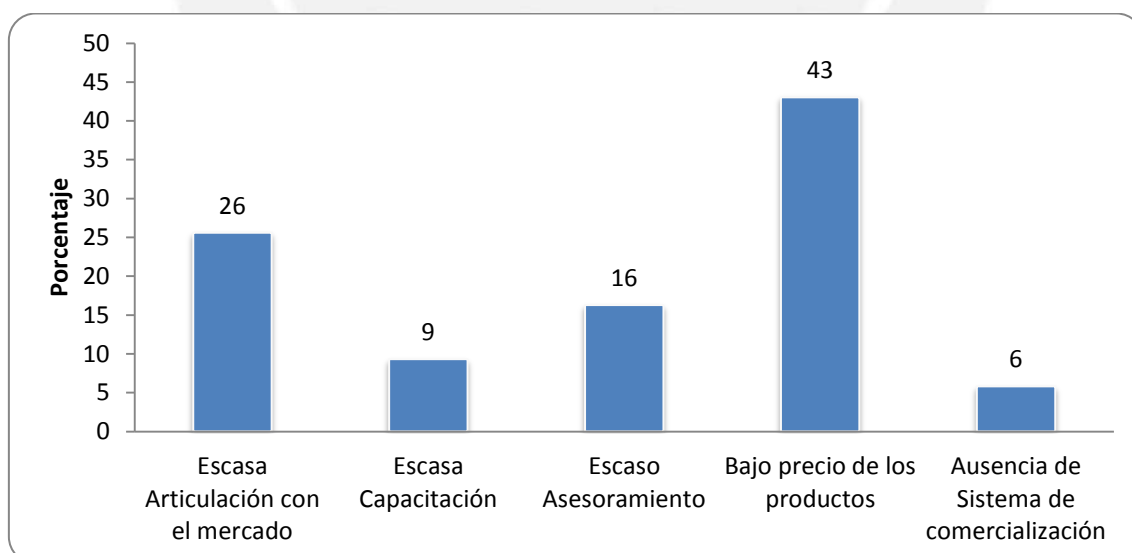
PROBLEMAS EN LA ETAPA DE COMERCIALIZACIÓN

Los principales problemas de los productores rurales en la etapa de comercialización son: el bajo precio de los productos (43%) y la escasa articulación al mercado (26%).

Siendo el enfoque de producción convencional, la cédula de cultivo transitorios de la mayoría de productores está conformado por maíz, papa, cebolla, maíz morado, zapallo, y como cultivo permanente se tiene la alfalfa como alimento para el ganado, con bajo precio en el mercado por la alta competencia y oferta de otras zonas como mejor vocación productiva y climas más favorables. Las organizaciones que han comprendido el riesgo de continuar sembrando y obteniendo bajo precio se han organizado en asociaciones están sembrando productos alternativos como hierbas aromáticas: orégano, tomillo, mejorana y siembra de quinua, productos que obtienen un buen precio en el mercado.

GRÁFICA 12

PROBLEMAS EN LA ETAPA DE COMERCIALIZACIÓN



Fuente: Elaboración propia -encuesta a productores asociados 2015

PROBLEMAS EN EL ACCESO A FINANCIAMIENTO

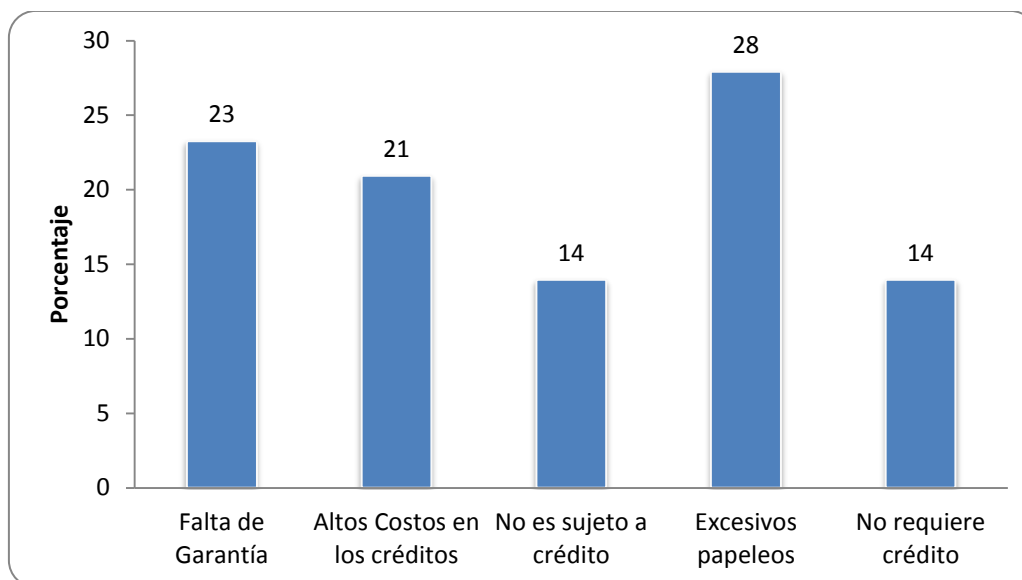
Los principales problemas de los productores rurales para el acceso a crédito son el excesivo papeleo (28%), la falta de garantías (23%) y los altos costos de créditos (21%).

Los excesivos papeleos es un problema percibido por el productor rural para el acceso a créditos, es conocido que las micro-financieras han mejorado oferta de créditos disminuyendo las trabas documentarias y por ese riesgo las tasas de interés son más altas, al parecer no están difundiendo adecuadamente su estrategias para captar a productores y disminuir la percepción del productor.

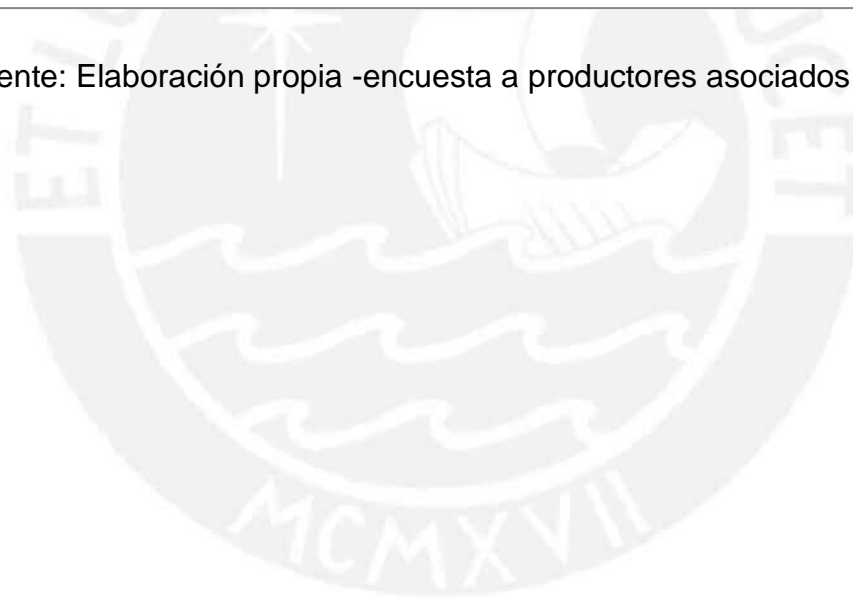
La falta de garantías es percibida por las instituciones crediticias que difícilmente pueden invertir en el crecimiento del productor ante la baja rentabilidad y riesgo de perder recursos financieros, además las propiedades están en constante atomización (división del terreno) que le confiere a los hijos algunos derechos y no permite una mayor producción y/o colocación como garantía porque dichos terrenos aún no se han formalizado ante la SUNARP.

Los riesgos de invertir en el sector agropecuario ante la baja rentabilidad supone el incremento de las tasas de interés financiero, existe en el mercado instituciones especializadas en microcréditos para productores con tasas de interés por encima del promedio (5% a 7% mensual) que genera una mayor presión al prestatario.

GRÁFICA 13
PROBLEMAS EN EL ACCESO A FINANCIAMIENTO



Fuente: Elaboración propia -encuesta a productores asociados 2015



CAPÍTULO V: CONCLUSIONES

Los resultados de la información analizada explican los factores que limitan el desarrollo económico de los productores rurales en el distrito de Yarabamba. Siendo las principales conclusiones las siguientes:

Primera.- La asociatividad está poco desarrollada en la mayoría de organizaciones rurales del Distrito de Yarabamba; aquellos grupos de productores que presentan mejores niveles de asociatividad y organización han orientado y diferenciado la producción agrícola a cultivos alternativos como Hierbas Aromáticas y Quinoa con visión de alcanzar el mercado Regional e Internacional, habiendo logrado mejores precios en la comercialización y por consiguiente lograron incrementar sus ingresos, en dichas organizaciones resalta un mejor nivel de confianza favorecido por la convivencia comunal y experiencia del Presidente de la Asociación.

Segunda.- El nivel de articulación de las asociaciones con el mercado es bajo, sin cooperación eficaz con sus pares que le permita tener volumen de producto para negociar precios en conjunto; sobresalen organizaciones apoyadas directamente por alguna institución especializada en comercialización de cultivos alternativos.

Tercera.- La tecnificación está limitada a combinar técnicas y tecnologías modernas y ancestrales, es de vital importancia para romper el estancamiento en el cual se encuentra la productividad local y regional, a fin de reducir costos de transacción, conectar a los pequeños productores con el mercado y aumentar la eficiencia del comercio.

Cuarta.- El productor rural orienta sus acciones a la búsqueda de apoyo económico de las instituciones, conoce la existencia de incentivos del estado. Sus principales problemas que limitan la mejora económica son: escaso capital de trabajo, escaso abastecimiento de agua, bajo precio de los productos, escasa articulación con el mercado, excesivo papeleo y la falta de garantías para el acceso a créditos.

Quinta.- La propuesta de intervención se orienta al trabajo con enfoque de cadenas productivas, donde se deberá impulsar la Asociatividad como estrategia para enfrentar los mercados globalizados y la creciente competencia, se da dentro del marco para el desarrollo del empoderamiento de los grupos objetivos y gobiernos locales, entendiendo como empoderamiento dos elementos determinantes que se conjugan e interactúan entre ellas: (1) el desarrollo de capacidades, y (2) acceso a recursos.



CAPÍTULO VI: RECOMENDACIONES

Los hallazgos nos deberían conducir a plantear Inferencias de Política:

Primera.- Fortalecer la acción colectiva de los productores rurales en sus organizaciones locales a través de la planificación y ejecución de políticas y programas que los consideren de manera integral, fomentando su actoría social, siendo necesario la formación de capital humano de acuerdo a criterios y objetivos de la asociatividad para alcanzar metas claras con visión de desarrollo.

Segunda.- Facilitar el acceso a recursos financieros a través de maximizar los incentivos de la ley PROCOMPITE a nivel Regional destinado para mejorar la infraestructura física, consolidar cadenas productivas a través de la diversificación de cultivos alternativos de mayor beneficio con alta demanda en el mercado nacional e internacional.

Tercera.- Los programas y proyectos a ejecutar deben concebir como uno de sus componentes el proceso de transferencia de capacidades tanto tecnológicas, organizaciones y de gestión empresarial.

Cuarta.- La Gerencia Regional Agricultura debe programar y realizar capacitaciones periódicas mostrar los beneficios y limitaciones de la asociatividad, así como facilitar la creación y formalización de organizaciones productivas con enfoque de innovación agrícola.

Quinta.- Las organizaciones en funcionamiento deben implementar el diseño y ejecución de planes al corto, mediano y largo plazo con enfoque de mercado que les permitan estándares de competitividad y productividad, propiciando relaciones horizontales y verticales tanto con sus similares y proveedores.

CAPÍTULO VII: PROPUESTA

5.1 Nombre de la Intervención

“Programa de Mejora de la Productividad de las Cadenas Productivas en el Distrito de Yarabamba Departamento de Arequipa”

5.2 Justificación

De acuerdo al análisis contextual, los hallazgos de la investigación sobre los factores que limitan la mejora económica de los productores rurales organizados en el distrito de Yarabamba, provincia de Arequipa, la propuesta de intervención se orienta al trabajo con enfoque de cadenas productivas, donde se deberá impulsar la Asociatividad como estrategia para enfrentar los mercados globalizados y la creciente competencia , así como un mecanismo de cooperación por el cual se establecerán relaciones y/o articulación entre pobladores del distrito de Yarabamba para alcanzar objetivos comunes.

5.3 Enfoque de intervención

A) Enfoque de desarrollo que fundamenta la propuesta

Las concepciones van desde un extremo que propone el desarrollo entendido como aumento de productividad, las que ponen el acento en la igualdad, las que implican la satisfacción de “necesidades básicas”, hasta las que proponen que el desarrollo implica la “expansión de capacidades humanas” que ponga en el nivel más alto el mejoramiento de la calidad de vida humana en condiciones de libertad y lograr una adecuada redistribución del ingreso como motor de la expansión sostenida de la capacidad humana.

La concepción básica de que el desarrollo está asociado al aumento en la productividad para enfrentar la dificultad de obtener recursos necesarios para vivir, implica el crecimiento del producto y del ingreso per cápita. Es el aumento de productividad el que permite que cada trabajador o el colectivo de ellos generen más productos sin destruirse como persona por alargamiento del periodo de trabajo, o por la intensidad del esfuerzo realizado en un cierto periodo.

El ser humano es el único responsable de los aumentos sistemáticos de la productividad, sea directamente por el trabajo, o indirectamente creando maquinarias o mejorando organizaciones, sea por el desencadenamiento de nuevas fuerzas naturales, el descubrimiento de nuevas propiedades de materiales o de la aplicación creativa de la inteligencia a la actividad productiva. Finalmente, los beneficios de una creciente productividad a largo plazo tienden a quedarse en buena medida en el ámbito social y geográfico donde dichos aumentos ocurren.

Esquemáticamente, la productividad se refiere a la relación entre el esfuerzo y la inteligencia humanas utilizadas durante un tiempo determinado y sus resultados en términos de cosas producidas, sin embargo, el problema económico implícito no es sólo aumentar la cantidad de las cosas producidas sino el de mejorar su calidad. Por tanto forma parte del concepto de desarrollo buscar formas de trabajo que produzca más con menos esfuerzo indeseado e inventar cosas que amplíen las posibilidades de vivir con más opciones y libertad, con más posibilidad de expresarse y relacionarse en buenos términos con los demás.

Desde el punto de vista de quienes ponen el acento en la productividad como elemento de desarrollo, la situación de pobreza, está ligada a la carencia de los bienes y servicios necesarios para el aumento de dicha productividad. Una manera de enfrentar este enfoque es de un lado evaluar el aumento o disminución de la cantidad de cosas ya existentes y por el otro; por el otro, analizar la diversidad de lo producido, que tienen su expresión en la *innovación*.

Desde el punto de vista del modelo de desarrollo que enfoca como objetivo el enriquecimiento de la vida humana a través del desarrollo de capacidades para enfrentar la pobreza, se ha identificado que los bajos ingresos y subsistencia de **familias que dependen de la actividad de los productores rurales** tiene relación con la escasa productividad, asociatividad y articulación comercial por lo que se ha formulado el **“Programa de Mejora de la Productividad de las Cadenas**

Productivas en el Distrito de Yarabamba Departamento de Arequipa”, para ser realizado por la Municipalidad de Yarabamba como parte de sus actividades de gobierno para el desarrollo de los habitantes involucrados en esta actividad económica bajo su jurisdicción.

Conociendo que las principales desventajas del poblador rural se deben a su recurrente individualismo y desconfianza que lo limita para poder acceder a mejores mercado y precios; de igual forma la organización esta debilitadas y en muchos casos no existen; los principios sobre los que se intervendrá corresponde a las capacidades del ser humano por trabajar en forma conjunta respetando sus autonomía y propiciando la solidaridad, responsabilidad.

5.4 Descripción de la Estrategia a Implementar

La estrategia de intervención articula a los gobiernos locales como entes promotores del desarrollo local de su jurisdicción con enfoque en Cadenas Productivas (REMURPE, 2010).

Es importante mencionar que nuestra propuesta apunta y se da dentro del marco para el desarrollo del **empoderamiento** de los grupos objetivos y gobiernos locales. Entendemos como empoderamiento dos elementos determinantes que se conjugan e interactúan entre ellas: **(1) el desarrollo de capacidades, y (2) acceso a recursos**. Para los gobiernos locales y para las organizaciones de productores, estos dos elementos del empoderamiento son fundamentales para asumir sus roles, pero también para responder a las demandas de la población y de los asociados según sea el caso.

Primera Estrategia: A nivel de los Gobiernos Locales propicia la creación y/o fortalecimiento de Unidades de Desarrollo Económico Local o su Equivalente, a través de generar instrumentos de gestión que permitan cumplir su rol de promotor del desarrollo económico local, estos instrumentos son: (1) Expedientes Técnicos - Perfiles SNIP y Planes de Negocios, (2) búsqueda de financiamiento y articulación con los productores locales, y (3) Incidir en la Implementación políticas de promoción para el acceso de los productos a mercados estratégicos y a

la implementación de planes de negocio asociativos a través de mecanismos promocionados por el Estado.

Segunda Estrategia: A nivel de las organizaciones de productores conformadas o en proceso, para lo cual el proyecto **identifica, cuantifica y mejora** la articulación comercial de las **cadenas productivas existentes y en la segunda etapa de acuerdo al desenvolvimiento de los principales actores locales se buscar generar cadenas productivas con potencial**, se plasma y sustenta en los siguientes elementos: (1) Aprovisionamiento de Insumos, (2) producción, (3) post producción, (4) comercialización, (5) Gestión organizacional – empresarial.

Para que ambas estrategias causen impacto en cada una de ellas se trabaja sobre:

1. Fortalecimiento de las institucionalidad local, que pasa por procesos de sensibilización, difusión, capacitación en sus diferentes formas, asistencias técnicas, servicios de información comercial, enlaces comerciales, etc. a las organizaciones de productores y los gobiernos locales, con la finalidad de elevar su producción y productividad.
 - a. En la fase productiva (núcleo de nuestra intervención) se plantea la necesidad de demostrar **productividad** y que este sea un efecto multiplicador de corto plazo para otros productores, mediante el desarrollo e implementación de módulos tecnificados y adopción de nuevas tecnologías agroecológicas, se prevé sumar esfuerzos de productores individuales en organizaciones de segundo nivel y acercar a las instituciones financieras para el apalancamientos de recursos.
 - b. Las Organizaciones de Productores -OPAS brindará servicios de apoyo durante todas las etapas de abastecimiento, producción, post producción y comercialización en mercados dinámicos. Paralelamente

se desatan procesos en forma transversal para el desarrollo de la gestión organizacional – empresarial y servicios de información, enlaces y negociaciones comerciales. Entendiendo y conociendo que existen servicios de apoyo y/o complementarios a la cadena por parte de empresas especializadas, con los que se debe de establecer alianzas estratégicas.

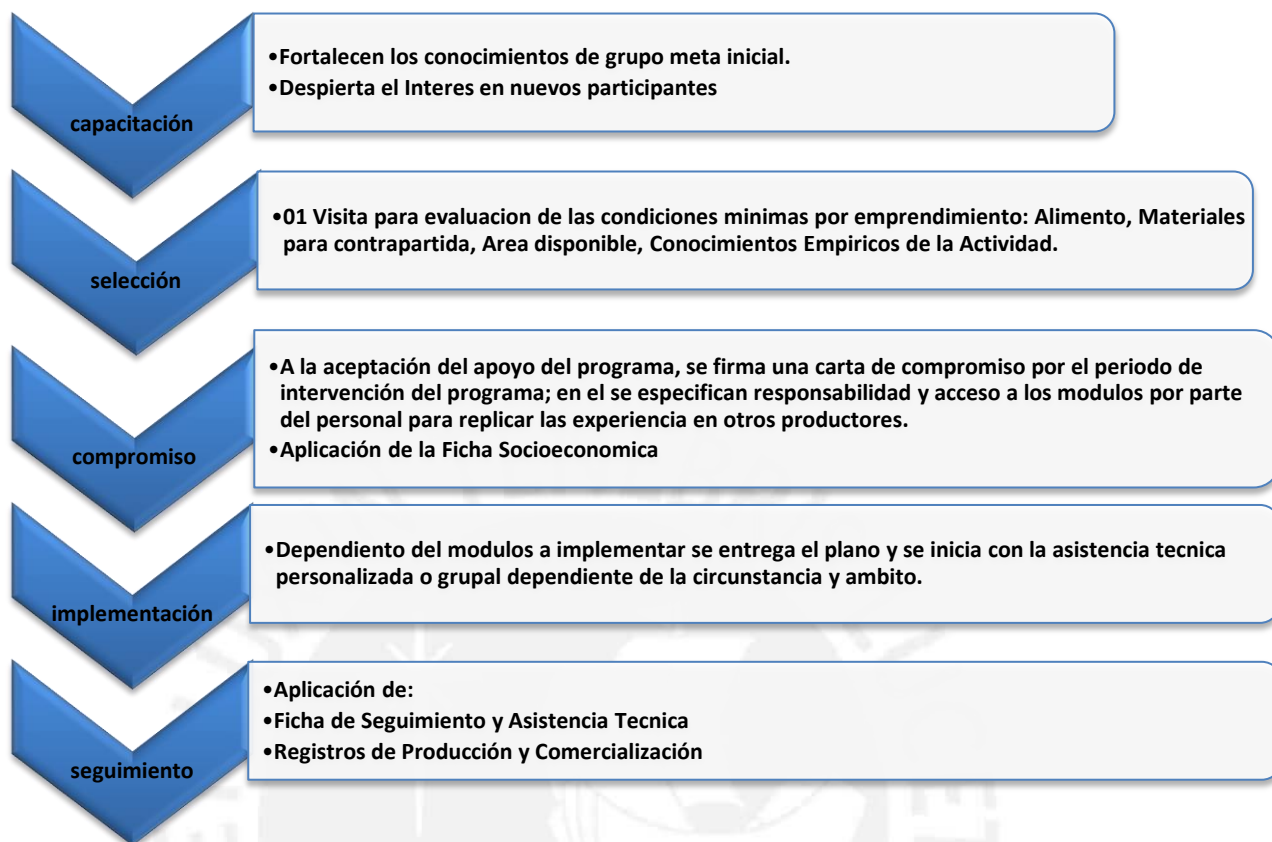
5.5 Descripción de la Estrategia Operativa

El núcleo de la demanda de derechos económicos son las organizaciones de productores agrarios (OPA), para su conformación se debe incidir en la persona a fin de cambiar actitudes de trabajo individual despertando su iniciativa a la venta conjunta con reglas claras, en cada una de las cadenas productivas a intervenir.

Para la conformación de la OPAS se propone el siguiente esquema:

- a) Para la selección de los beneficiarios se deberá tomar en cuenta las siguientes etapas:

Gráfica 14 Proceso de Selección de las Organizaciones de Productores



b) Conformación de OPAS

Concluida la formación individual se procederá al proceso de conformación y gestión de las OPA desde la cual se incidirá en los diferentes estamentos, sean estos públicos o privados para logra mejor acceso de los productos al mercado, acceso a financiamiento en forma colectiva, defensa de los intereses del productor, acceso a tecnologías eco-eficientes; cada organización durante y después la intervención será una organización activa y con incidencia en los procesos socio-político en su ámbito geográfico, considerando que Yarabamba en su quehacer diario depende de la agricultura como medio de supervivencia.

Gráfica 15 Proceso de Conformación de las Organizaciones de Productores



BIBLIOGRAFÍA

ANTE, Edward

2010 *Asociatividad*, pp. 23. Barcelona, España: Cosmos.

BALSECA, Manuel

2011 *Como asociarse en microempresas*. Ecuador. Quito: Conejo.

BERNAL, Henry

2011 *Crecimiento micro empresarial*. Colombia. Bogotá: Libertad.

BRAVO, Juan

2011 *La Asociatividad*. Ecuador. Guayaquil: Cultura.

CLERÍ, Carlos.

2007 *Estrategias de alianzas en un marco de creciente globalización*. Colombia: Ideas y Trabajos.

CONGRESO DE LA REPÚBLICA

2009 Ley N° 29337. Ley que establece disposiciones para apoyar la competitividad productiva. Lima 27 de marzo de 2009. Consulta 30 de Junio de 2015 Diario El Peruano. Perú.
<https://www.snip.gob.pe/index.php/procompite>

CONSORCIO DE ORGANIZACIONES PRIVADAS DE PROMOCION AL DESARROLLO DE LA MICRO Y PEQUENA EMPRESA (COPEME).

2006 Informe de Sistematización de Experiencias - Convenio Cooperativo 527 FIAC USAID. Lima, Perú: Edit. COPEME.

ENRIQUEZ, Ana

2011 *Estrategias de asociatividad*. Perú. Lima: Pancho.

FIALLOS, María

2010 *¿Que es la asociatividad?*. Venezuela. Caracas: Laser.

FLORES LLANOS, Karina

2009 *Asociatividad de los productores y cadena productiva de bananos orgánicos en el Valle del Río Tumbes*. Tesis de licenciatura. Universidad San Martín de Porres. Perú. Tumbes: USMP.

FORO ECONÓMICO MUNDIAL.

2012 *Foro Económico sobre América Latina: Transformación regional en un nuevo contexto global*. México. Puerto Vallarta: WEF. México, 16 de Abril.

FRANCK, Pedro., & IGUIÑIZ, Javier.

(2005). *Crecimiento con Inclusión en el Perú*. Perú: PUCP.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA E INFORMÁTICA (INEI)

2007 *Mapa de Isoyetas*. Lima.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA E INFORMÁTICA (INEI)
2012 *IV Censo Agropecuario 2012*. Resultados definitivos. Lima, Perú:
Ministerio de Agricultura y Riego.

JUNKIN, R., DONOVAN, J., STOIAN, D., & VARGAS, E.
2005 *Organización Empresarial de Pequeños Productores y Productoras. Guía para Facilitadores de las Etapas Iniciales del Desarrollo Empresarial Rural*. Manual Técnico. Colección de Desarrollo Empresarial Rural. Ecuador: Centro Agronómico Tropical.

LÓPEZ ROSSE, José
2008 *Oportunidades y limitaciones para el posicionamiento de pequeños cafetaleros de Costa Rica y sus empresas asociativas en mercados de cafés diferenciados*. Costa Rica: Centro Agronómico Tropical .

MALDONADO ROCHA, Gina
2012 *Determinantes e impactos de la asociatividad para el comercio justo: "El caso de REPEBAN desde 2005 hasta 2010"*. Perú. Lima: REPEBAN.

MINISTERIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS
2012 Decreto Supremo 103 -2012. Reglamento de la Ley 29937. Consulta: 30 de junio de 2015
<https://www.mef.gob.pe/es/documentacion-sp-30574/tamtica/procompite/10170-d-s-n-103-2012-ef/file>

MINISTERIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS
MEF: Transparencia Económica. Consulta 10 de marzo de 2015.
<http://transparencia-economica.mef.gob.pe/>

MEJÍA PRIETO, Rocío
2011 *Asociatividad Empresarial como estrategia para la internacionalización*
Tesis de licenciatura. Universidad Andina Simón Bolívar. Ecuador:
UASB.

OLAZABAL, Jorge
2011 *La asociatividad productiva*. Ecuador. Guayaquil: Cultura.

ONG EL TALLER, Arequipa.
2013 *Informe de Gestión 2012*. Arequipa.

PALACIOS ARGUETA, D.
2006 *Efecto de la Asociatividad como estrategia de competitividad en el sector agropecuario*. Universidad EARTH. Costa Rica. 2006. Costa Rica: Edit. EARTH.

RAFFO, Manuel
2011 *Microempresas asociativas*. Colombia. Bogotá: Poesía.

REMURPE.

2010 *Avances y Desafíos en la Promoción del Desarrollo Económico Local: “Una Ruta para las próximas Gestiones Municipales”*. Lima, Perú.

RIVEROS, María

2011 *Asociatividad de los productos de granadilla de las provincias de Huánuco y Pachitea, para la generación de la oferta exportable*. Universidad San Martín de Porres. Perú. Huánuco: USMP.

ROSALES, Rocío

2007 *La asociatividad como estrategia de fortalecimiento de las PyMES*. Estados Unidos: Universidad de Texas.

RUIZ, Andrés.

2012 *La asociatividad en la pymes. Obtenido de Grandes Pymes*. Consulta: 10 de marzo de 2015
<http://www.grandespymes.com.ar/2011/07/05/la-asociatividad-en-las-pymes/>

SALAS, Ruben

2011 *Mecanismos de asociatividad*. Colombia. Bogotá: Libertad.

SALAZAR VAN DER HEYDEN, Damien

2006 *Metodología de Análisis de Cadenas Productivas con equidad para la promoción del Desarrollo Local*. Perú: Plataforma RURALTER.

SCHENEIDER, P.

2007 *Diez riesgos de cohabitar. Obtenido de Forum Libertas*. Consulta: 20 de marzo de 2015
<http://www.forumlibertas.com/10-riesgos-de-vivir-en-pareja-sin-casarse-malo-para-hombres-mujeres-y-ninos/>

TOVAR SAMANEZ, María

2014 *Manual de Investigación en Gerencia Social*. Maestría en Gerencia Social. Lima, Perú: PUCP.

VILLEGAS, Zoilo

2011 *La Asociatividad Empresarial – Una respuesta de los pequeños productores a la internacionalización de las economías*. Colombia. Bogotá: PRODES.

ZAMBRANO, Roberto

2011 *Organizaciones asociativas*, pp 34. Ecuador. Guayaquil.: Conejo.

ZAMORA, Andrés

2011 *Para crecer en las microempresas*, pp 45. España. Barcelona: Española.

ANEXOS

ANEXO 01

CUADRO TOTALES DE HALLAZGOS ESPECIFICOS DE LA ENCUESTA

Grupo de Edad

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	De 18 a 36 años	15	14,8	14,8	14,8
	De 37 a 55 años	72	70,4	70,4	85,2
	Mayor a 56 años	15	14,8	14,8	100,0
	Total	103	100,0	100,0	

Estado Civil

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Casado	71	69,1	69,1	69,1
	Conviviente	32	30,9	30,9	100,0
	Total	103	100,0	100,0	

Grado de Instrucción

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Primaria Completa	4	3,7	3,7	3,7
	Secundaria Incompleta	17	16,0	16,0	19,8
	Secundaria Completa	65	63,0	63,0	82,7
	Superior Incompleta	13	12,3	12,3	95,1
	Superior Completa	5	4,9	4,9	100,0
	Total	103	100,0	100,0	

Área de Producción

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Menos de 05 Topos	76	74,1	74,1	74,1
	De 05 a 10 Topos	24	23,5	23,5	97,5
	Mayor a 11 Topos	3	2,5	2,5	100,0
	Total	103	100,0	100,0	

Condición del Terreno

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Propio	99	96,3	96,3	96,3
	Alquilado	4	3,7	3,7	100,0
	Total	103	100,0	100,0	

Enfoque de Producción

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Orgánico	62	60,5	60,5	60,5
	Agroecológico	17	16,0	16,0	76,5
	Convencional	24	23,5	23,5	100,0
	Total	103	100,0	100,0	

¿Cada cuánto tiempo se reúnen?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	01 vez al mes	27	25,9	25,9	25,9
	Cuando el Presidente convoca	76	74,1	74,1	100,0
	Total	103	100,0	100,0	

¿En el año pasado como calificaría su nivel de participación?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Alto	5	4,9	4,9	4,9
	Regular	86	84,0	84,0	88,9
	Bajo	11	11,1	11,1	100,0
	Total	103	100,0	100,0	

Nivel de conocimiento sobre la asociatividad

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Malo	18	17,3	17,3	17,3
	Regular	31	29,6	29,6	46,9
	Bueno	38	37,0	37,0	84,0
	Muy Bueno	17	16,0	16,0	100,0
	Total	103	100,0	100,0	

¿Recibió capacitación técnica productiva para desempeñar sus labores agrícolas?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	98	95,1	95,1	95,1
	No	5	4,9	4,9	100,0
	Total	103	100,0	100,0	

Temas en los fue capacitado

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Crianza ganado lechero	6	6,2	6,5	6,5
	Producción de orégano	6	6,2	6,5	13,0
	Producción Hortalizas	18	17,3	18,2	31,2
	Mejora y Preparación de Abonos orgánicos	11	11,1	11,7	42,9
	Producción de Quinua	29	28,4	29,9	72,7
	Manejo de la Cosecha	6	6,2	6,5	79,2
	Crianza de animales menores	5	4,9	5,2	84,4
	Crianza de animales	8	7,4	7,8	92,2
	Manejo de producción	8	7,4	7,8	100,0
	Total	98	95,1	100,0	
	Perdido	Sistema	5	4,9	
Total		103	100,0		

¿Recibió asistencia técnica productiva para desempeñar sus labores agrícolas?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	81	79,0	79,0	79,0
	No	22	21,0	21,0	100,0
	Total	103	100,0	100,0	

¿Con que frecuencia recibió Asistencia Técnica?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Cada 15 días	41	39,5	50,0	50,0
	01 vez al mes	33	32,1	40,6	90,6
	Cada seis meses	5	4,9	6,3	96,9
	Cuando presidente convoca	3	2,5	3,1	100,0
	Total	81	79,0	100,0	
Perdido	Sistema	22	21,0		
Total		103	100,0		

¿Cuál es la tecnología que utiliza en el proceso productivo, con mayor frecuencia?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Técnicas y tecnologías Modernas	13	12,3	12,3	12,3
	Combino ambas técnicas	90	87,7	87,7	100,0
	Total	103	100,0	100,0	

Tipo de tecnología

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Arado (tractor - junta)	57	55,6	55,6	55,6
	Saca de leche manual	3	2,5	2,5	58,0
	Sistema de riego goteo - gravedad	20	19,8	19,8	77,8
	Trilla de la quinua	5	4,9	4,9	82,7
	Uso de motobomba	3	2,5	2,5	85,2
	Chupones para crianza de cuy	3	2,5	2,5	87,7
	Crianza de cuyes por separado	10	9,9	9,9	97,5
	Crianza tecnificada	3	2,5	2,5	100,0
	Total	103	100,0	100,0	

¿Cuál es el primer principal producto que comercializa de acuerdo a los volúmenes de producción, a qué precio y quien compra?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Leche	6	6,2	6,2	6,2
	Quinua	53	51,9	51,9	58,0
	Orégano	13	12,3	12,3	70,4
	Hortalizas	8	7,4	7,4	77,8
	Zanahoria	5	4,9	4,9	82,7
	Cuy	18	17,3	17,3	100,0
	Total	103	100,0	100,0	

¿Cuál es el segundo principal producto que comercializa de acuerdo a los volúmenes de producción, a qué precio y quien compra?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Leche	6	6,2	6,2	6,2
	Quinua	53	51,9	51,9	58,0
	Orégano	13	12,3	12,3	70,4
	Hortalizas	8	7,4	7,4	77,8
	Zanahoria	5	4,9	4,9	82,7
	Cuy	18	17,3	17,3	100,0
	Total	103	100,0	100,0	

¿Cuál es el tercer principal producto que comercializa de acuerdo a los volúmenes de producción, a qué precio y quien compra?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Papa	9	8,6	50,0	50,0
	Hortalizas	6	6,2	35,7	85,7
	Haba	3	2,5	14,3	100,0
	Total	18	17,3	100,0	
Perdidos	Sistema	85	82,7		
Total		103	100,0		

Comprador del producto principal

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Gloria S.A. minorista	6	6,2	6,2	6,2
	Bioquipa SAC Mayorista	8	7,4	7,4	13,6
	Restaurante	25	24,7	24,7	38,3
	Feria Verde Thani	6	6,2	6,2	44,4
	Cerro Verde Proveedor insumos	18	17,3	17,3	61,7
	Empresa	13	12,3	12,3	74,1
	Total	19	18,5	18,5	92,6
		3	2,5	2,5	95,1
		5	4,9	4,9	100,0
		103	100,0	100,0	

¿Cómo puede mejorar sus ingresos?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Disminuyendo costos	6	6,2	6,2	6,2
	Mejor articulación al mercado	15	14,8	14,8	21,0
	Aumentando la producción	39	38,3	38,3	59,3
	Mejorando precios	33	32,1	32,1	91,4
	Vendiendo a otras empresas	6	6,2	6,2	97,5

Venta al Estado	3	2,5	2,5	100,0
Total	103	100,0	100,0	

Importancia de la Asociatividad

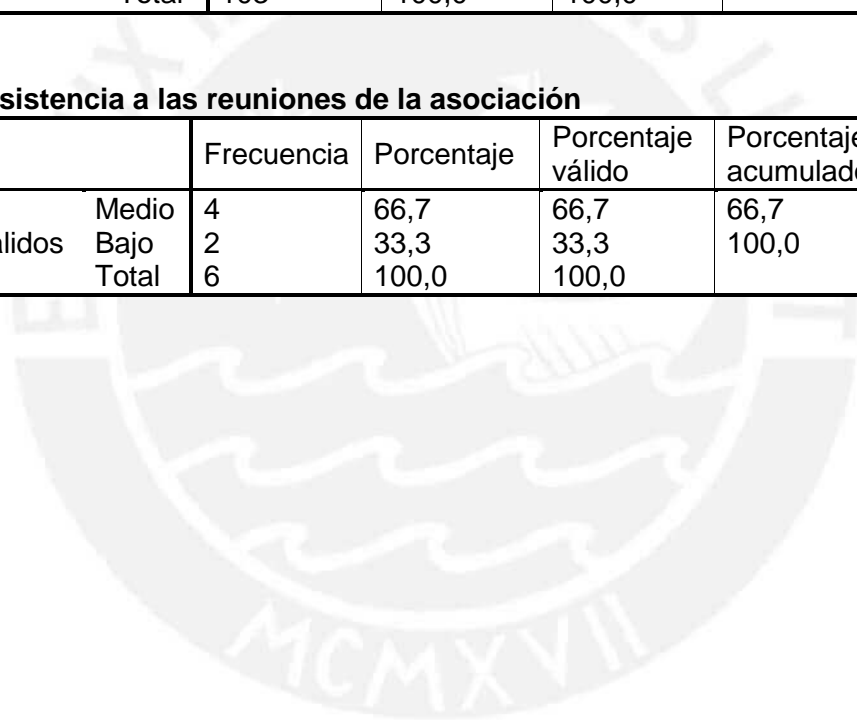
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos Importante	92	88,9	88,9	88,9
Muy Importante	6	6,2	6,2	95,1
Altamente importante	5	4,9	4,9	100,0
Total	103	100,0	100,0	

Nivel de Desconfianza

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos Alto	5	4,9	4,9	4,9
Medio	64	61,7	61,7	66,7
Bajo	34	33,3	33,3	100,0
Total	103	100,0	100,0	

Nivel de asistencia a las reuniones de la asociación

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos Medio	4	66,7	66,7	66,7
Bajo	2	33,3	33,3	100,0
Total	6	100,0	100,0	



Anexos 02
INSTRUMENTO UTILIZADO

Encuesta a Productores Organizados

Ficha N°: _____

Datos Generales

Edad Estado civil

Grado de instrucción:

Alfabeta Analfabeta

Primaria Incompleta Primaria Completa

Secundaria Incompleta Secundaria Completa

Superior Incompleta Superior Completa

Área de Producción (Ha, Topo, Cuartilla)

Condición del Terreno

Propio Alquilado Cesión de Uso

Enfoque de Producción

Orgánico Agroecológico Convencional

1) ¿Cada cuánto tiempo se reúnen?

Cada 15 días 01 vez al mes cada seis meses
01 vez al año Cuando el Presidente convoca

2) ¿En el año pasado como calificaría su nivel de participación?

Alto Medio Bajo

3) ¿Qué es la asociatividad para Ud.?

4) ¿Considera importante la asociatividad del productor Rural?

Nada importante Poco Importante Importante
Muy Importante Altamente Importante

Porque:

5) Si existe desconfianza entre los productores de la asociación ¿Cuál es el nivel?

Alto Medio Bajo

6) ¿Recibió capacitación técnica productiva para desempeñar sus labores agrícolas?

Sí No

En qué temas:

7) ¿Recibió asistencia técnica productiva para desempeñar sus labores agrícolas?

Sí No

Con que frecuencia

Cada 15 días 1 vez al mes Cada seis meses
01 vez al año Cuando el Presidente convoca

8) ¿Cuál es la tecnología que utiliza en el proceso productivo, con mayor frecuencia?

Técnicas y tecnologías Modernas Técnicas y tecnología ancestrales
Combino ambas técnicas

De un ejemplo de la técnica y tecnología utilizada

9) ¿Cuál es el principal producto que comercializa de acuerdo a los volúmenes de producción, a qué precio y quien compra?

Gracias por su colaboración

Encuesta 03

Encuesta a Presidentes de Asociación

Ficha N°: _____

Datos Generales

Nombre de la Asociación

Número de Integrantes:

Grado de instrucción del presidente

Alfabeta

Analfabeta

Primaria Incompleta

Primaria Completa

Secundaria Incompleta

Secundaria Completa

Superior Incompleta

Superior Completa

1) ¿Cada cuánto tiempo se reúnen?

Cada 15 días

01 vez al mes

seis meses

01 vez al año

Cuando el Presidente convoca

2) ¿Cuándo fue la última vez que se llenó el libro de actas?

_____ (revisar la fecha de la última acta)

3) ¿La asociación posee cuota social?

Sí

No

¿Cuánto? S/. _____

4) ¿Cuántos socios están al día en sus aportaciones de cuota social?

5) ¿Cuántas personas asisten en promedio a las reuniones de la asociación? _____

Alto

Medio

Bajo

6) ¿Dónde se comercializan los productos impulsado por la Asociación?

Localidad

Provincia

Región

Extranjero

8) ¿Se tienen contratos entre la asociación y los clientes?

Sí No

9) ¿La asociación posee contratos con proveedores, clientes, ambos o ninguno?

Sí No

10) ¿La asociación recibió capacitación técnica productiva para desempeñar sus labores agrícolas?

Sí No

En qué temas:

11) ¿La asociación recibió/recibe asistencia técnica productiva para desempeñar sus labores agrícolas?

Sí No

Con que frecuencia

Cada 15 días 01 vez al mes cada seis meses

01 vez al año Cuando el Presidente convoca

12) ¿Cuáles son los principales problemas que afronta el productor rural de acuerdo a las etapas de producción, comercialización y acceso a financiamiento?

Gracias por su colaboración

Anexo 03

Material Fotográfico del Proceso de Encuesta

Ámbito de Pueblo de Yarabamba



Encuesta realiza en distrito de Yarabamba, provincia de Arequipa 2015