

**UNIVERSIDAD NACIONAL HERMILIO VALDIZÁN**  
**FACULTAD DE ECONOMÍA**  
**ESCUELA PROFESIONAL DE ECONOMÍA**  
**CARRERA PROFESIONAL DE ECONOMÍA**



**LA ASOCIATIVIDAD Y LA ECONOMÍA FAMILIAR DE LOS  
PRODUCTORES DE GRANADILLA DEL DISTRITO DE UMARI,  
HUÁNUCO 2022**

**Línea de investigación:** Crecimiento y desarrollo económico local y regional

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE  
ECONOMISTA**

**TESISTAS** : HILARIO SALAZAR, Yosmeli  
FONSECA ALCEDO, Mayli  
VARGAS TRUJILLO, Oshin Almendra

**ASESOR** : Dr. TARAZONA TUCTO, Juan Jua

**HUÁNUCO – PERÚ**

**2023**

## **DEDICATORIA**

A Dios, quien fue nuestra principal fortalece y guía en momentos de tristeza y felicidad, mostrandonos siempre el camino correcto. A nuestros padres por darnos la vida, el amor incondicional, y forjarnos con etica y valores, para poder enfrentar y sobresalir en cada etapa de nuestras vidas.

A nuestras familias, por cada consejo y muestras de apoyo, estando siempre en los buenos y malos momentos.

A nosostras mismas, porque cada meta y objetivo trasado es producto del esfuerzo y dedicación que fuimos desempeñando en el proceso de este logro académico.

## AGRADECIMIENTO

Como prioridad queremos expresar nuestro agradecimiento y gratitud a Dios, por su bendición y permitirnos gozar de buena salud, por brindarnos fortaleza y sabiduría en momentos más importantes de nuestras vidas, por formado parte del recorrido y del cumplir de nuestras metas, y porque tenemos la certeza que siempre va a estar con nosotras encaminando y guiándonos en cada paso que demos.

A nuestros padres y familiares, por todo su amor y apoyo incondicional, sin ellos nada sería posible, sus consejos y enseñanzas siempre estarán presente en nosotras para enfrentar cada obstáculo que se nos presente, la valentía y la honradez son uno de los valores fundamentales que nuestros padres nos inculcaron por la cual siempre les estaremos profundamente agradecidas.

Mi sincero agradecimiento al personal administrativos y técnicos de la Universidad Nacional “Hermilio Valdizan”, a las autoridades y maestros de mi querida facultad de Economía, y a todos nuestros compañeros, que en conjunto fueron partícipes de nuestro desempeño y desarrollo preprofesional.

A nuestro Tutor el Dr. Juan Jua Tarazona Tucto, por todas sus enseñanzas y apoyo al momento de guiarnos en el proceso investigativo para el desarrollo de nuestra Tesis: “La Asociatividad y la Economía Familiar de los Productores de Granadilla del Distrito de Umari, Huánuco 2022”.

## RESUMEN

El título del presente trabajo de investigación es “LA ASOCIATIVIDAD Y LA ECONOMÍA FAMILIAR DE LOS PRODUCTORES DE GRANADILLA DEL DISTRITO DE UMARI, HUÁNUCO 2022”, y tuvo como objetivo general determinar la relación entre la asociatividad y la economía familiar de los productores de granadilla del distrito de Umari, Huánuco 2022. El diseño de la investigación fue no experimental de corte transversal, el tipo de investigación fue aplicada y el nivel fue correlacional. La muestra estuvo conformada por 130 productores de granadilla del distrito de Umari. Para recolectar los datos se utilizó la técnica de la encuesta y el instrumento empleado fue el cuestionario. Los resultados obtenidos revelaron que existe una relación positiva moderada y significativa entre la asociatividad y la economía familiar, esto debido a que se obtuvo un coeficiente de correlación de Spearman, de 0,667 y un nivel de significancia de 0,000 siendo menor que 0,05 indicando que la correlación es significativa, por lo cual se concluye que, existe una relación positiva moderada y significativa entre la asociatividad y la economía familiar de los productores de granadilla del distrito de Umari, Huánuco 2022.

**Palabras clave:** Asociatividad, economía familiar, manejo productivo asociado, ingreso familiar, egreso familiar.

## ABSTRACT

The title of this research work is "THE ASSOCIATION AND THE FAMILY ECONOMY OF THE PRODUCERS OF GRANADILLA OF THE DISTRICT OF UMARI, HUÁNUCO 2022", and its general objective was to determine the relationship between the associativity and the family economy of the granadilla producers of the Umari district, Huánuco 2022. The research design was non-experimental, cross-sectional, the type of research was applied and the level was correlational. The sample consisted of 130 passion fruit producers from the Umari district. To collect the data, the survey technique was used and the instrument used was the questionnaire. The results obtained revealed that there is a moderate and significant positive relationship between associativity and the family economy, due to the fact that a Spearman correlation coefficient of 0.667 and a significance level of 0.000 were obtained, being less than 0.05, indicating that the correlation is significant, for which it is concluded that there is a moderate and significant positive relationship between associativity and the family economy of passion fruit producers in the district of Umari, Huánuco 2022.

**Keywords:** Associativity, family economy, associated productive management, family income, family income.

## ÍNDICE GENERAL

|   |           |
|---|-----------|
| DEDICATORIA.....  | ii        |
| AGRADECIMIENTO.....   | iii       |
| RESUMEN.....  | iv        |
| ABSTRACT.....   | v         |
| ÍNDICE DE TABLAS.....   | ix        |
| ÍNDICE DE FIGURAS.....  | x         |
| INTRODUCCIÓN.....   | xi        |
| <b>I. ASPECTOS BÁSICOS DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....</b>             | <b>12</b> |
| 1.1. Fundamentación o situación del problema de investigación.....        | 12        |
| 1.2. Justificación.....   | 14        |
| 1.3. Formulación del problema de investigación general y específicos..... | 15        |
| 1.3.1. Problema General.....  | 15        |
| 1.3.2. Problemas Específicos.....   | 15        |
| 1.4. Formulación del objetivo general y específicos.....                  | 15        |
| 1.4.1. Objetivo General.....  | 15        |
| 1.4.2. Objetivos Específicos.....   | 15        |
| 1.5. Limitaciones.....  | 15        |
| <b>II. SISTEMA DE HIPOTESIS.....</b>                                      | <b>17</b> |
| 2.1. Formulación de hipótesis general y específica.....                   | 17        |
| 2.1.1. Hipótesis General.....   | 17        |
| 2.1.2. Hipótesis Específicas.....   | 17        |
| 2.2. Variables.....   | 17        |
| 2.2.1. Variable 1: Gestión del Talento Humano.....                        | 17        |
| 2.2.2. Variable 2: Competencias Laborales.....                            | 17        |
| 2.3. Definición teórica y operacionalización de variables.....            | 18        |
| <b>III. MARCO TEÓRICO.....</b>  | <b>19</b> |
| 3.1. Antecedentes de la Investigación.....                                | 19        |

|  |    |
|--|----|
| 3.2. Bases teóricas .....                                      | 23 |
| 3.2.1. Asociatividad.....                                      | 23 |
| 3.2.2. Economía familiar .....                                 | 32 |
| 3.3. Bases teóricas .....                                      | 42 |
| IV. MARCO METODOLÓGICO .....                                   | 47 |
| 4.1. Ámbito .....  | 47 |
| 4.2. Nivel, tipo y diseño de investigación .....               | 48 |
| 4.2.1. Nivel de estudio.....                                   | 48 |
| 4.2.2. Tipo de estudio .....                                   | 48 |
| 4.3. Población y selección de la muestra.....                  | 49 |
| 4.3.1. Población.....  | 49 |
| 4.3.2. Muestra.....  | 50 |
| 4.4. Diseño de estudio .....                                   | 51 |
| 4.5. Técnicas e instrumentos .....                             | 52 |
| 4.5.1. Técnicas.....   | 52 |
| 4.5.2. El instrumento .....                                    | 52 |
| 4.5.2.1. Validación de los Instrumentos.....                   | 53 |
| 4.5.2.2. Confiabilidad de los instrumentos. ....               | 53 |
| 4.6. Procesamiento .....                                       | 54 |
| 4.7. Consideraciones éticas .....                              | 54 |
| V. RESULTADOS Y DISCUSIÓN .....                                | 54 |
| 5.1. Análisis descriptivo .....                                | 54 |
| 5.2. Análisis inferencial y/o contrastación de hipótesis ..... | 65 |
| 5.2.1. Prueba de normalidad.....                               | 65 |
| 5.2.2. Prueba y contrastación de hipótesis general.....        | 66 |
| 5.2.3. Prueba y contrastación de hipótesis específica 1 .....  | 67 |
| 5.2.4. Prueba y contrastación de hipótesis específica 2 .....  | 68 |
| 5.2.5. Prueba y contrastación de hipótesis específica 3 .....  | 69 |

|                                   |    |
|-----------------------------------|----|
| 5.3. Discusión de resultados..... | 70 |
| CONCLUSIONES.....                 | 72 |
| RECOMENDACIONES .....             | 73 |
| REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....  | 74 |
| A N E X O S.....                  | 81 |

## ÍNDICE DE TABLAS

|  |    |
|--|----|
| Tabla 1 Distribución de Cantidad productores de granadilla del distrito de Umari.<br>Provincia de Pachitea ..... | 50 |
| Tabla 2 Tabla resumen .....  | 53 |
| Tabla 3 Juicio de expertos.....  | 53 |
| Tabla 4 Confiabilidad de los instrumentos.....   | 54 |
| Tabla 5 Evaluación de la variable asociatividad .....  | 55 |
| Tabla 6 Evaluación de la dimensión manejo productivo asociado .....  | 56 |
| Tabla 7 Evaluación de la dimensión manejo organizativo.....  | 57 |
| Tabla 8 Evaluación de la dimensión articulación comercial.....   | 58 |
| Tabla 9 Evaluación de la variable economía familiar .....  | 60 |
| Tabla 10 Evaluación de la dimensión ingreso familiar .....   | 61 |
| Tabla 11 Evaluación de la dimensión egreso familiar .....  | 62 |
| Tabla 12 Evaluación de la dimensión ahorro familiar .....  | 64 |
| Tabla 13 Prueba de normalidad.....   | 65 |
| Tabla 14 Contrastación de hipótesis general.....   | 66 |
| Tabla 15 Contrastación de hipótesis específica 1 .....   | 67 |
| Tabla 16 Contrastación de hipótesis específica 2 .....   | 68 |
| Tabla 17 Contrastación de hipótesis específica 3 .....   | 69 |

## ÍNDICE DE FIGURAS

|   |    |
|---|----|
| Figura 1 Ingreso familiar.....                                      | 13 |
| Figura 2 Evaluación de la variable asociatividad.....               | 55 |
| Figura 3 Evaluación de la dimensión manejo productivo asociado..... | 56 |
| Figura 4 Evaluación de la dimensión manejo organizativo .....       | 57 |
| Figura 5 Evaluación de la dimensión articulación comercial .....    | 59 |
| Figura 6 Evaluación de la variable economía familiar.....           | 60 |
| Figura 7 Evaluación de la dimensión ingreso familiar.....           | 61 |
| Figura 8 Evaluación de la dimensión egreso familiar .....           | 63 |
| Figura 9 Evaluación de la dimensión ahorro familiar.....            | 64 |

## INTRODUCCIÓN

La granadilla, es una fruta tropical altamente apreciada por su sabor exquisito y sus propiedades nutricionales. En el distrito de Umari, Huánuco, la producción de granadilla ha adquirido una importancia significativa en la economía local, generando empleo e ingresos para numerosas familias. En ese contexto, la asociatividad entre los productores de granadilla ha surgido como una estrategia prometedora para fortalecer la actividad económica y mejorar las condiciones de vida de las familias dedicadas a su cultivo. La asociatividad implica la colaboración y cooperación entre los productores, quienes se unen en asociaciones o cooperativas para trabajar de manera conjunta, compartir recursos y conocimientos, y acceder a mercados de forma más eficiente. Sin embargo, es crucial comprender el impacto real de la asociatividad en la economía familiar de los productores de granadilla en el distrito de Umari. Esta investigación tiene como objetivo el determinar la relación entre la asociatividad y la economía familiar de los productores de granadilla del distrito de Umari, Huánuco 2022. Para lograr este propósito, se vio conveniente estructurar la presente investigación de la siguiente manera:

Capítulo I, se desarrolla aspectos básicos del problema de investigación, de la cual es parte; la fundamentación o situación del problema de investigación, la formulación del problema de investigación, la formulación de los objetivos, la justificación y limitaciones de la investigación.

Capítulo II, considera el sistema de hipótesis, comprende la formulación de las hipótesis, definición de las variables y la operacionalización de las variables.

Capítulo III, se comprende el marco teórico, donde son parte los antecedentes, las bases teóricas y las bases conceptuales.

Capítulo IV, se comprende el marco metodológico, donde son parte el ámbito de estudio, la población y muestra, el tipo, nivel y diseño de investigación, la técnica e instrumento, las técnicas para el procesamiento y análisis de datos y aspectos éticos.

Capítulo V, se describen los resultados y discusión la cual comprende, el análisis descriptivo, el análisis inferencial y/o contrastación de hipótesis y la discusión de resultados.

Finalmente, se llega a las conclusiones, sugerencias, referencias bibliográficas y los anexos de la investigación.

# I. ASPECTOS BÁSICOS DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

## 1.1. Fundamentación o situación del problema de investigación

El modelo de asociatividad ha tomado gran relevancia en el mundo en estos últimos años, y su aplicación en los agronegocios ha generado ganancias inimaginables en el sector de la agricultura. Esto se debe a que la asociatividad está dirigida principalmente a pequeñas y medianas empresas, como es el caso de la agricultura rural. Por consiguiente, ha permitido a los pequeños agricultores entrar en el mercado internacional, lo que antes parecía imposible ahora es una realidad. Asimismo, las ganancias percibidas por los agricultores han podido mejorar la calidad de vida mediante su economía familiar (Vinelli, 2019).

En efecto, Frohmann et al. (2016) mencionan que la integración de las pequeñas y medianas empresas ha venido generando impactos positivos en la productividad. Además, el precio, la calidad y otros aspectos han sido mejorados y optimizados, lo que ha provocado una dinamización productiva y, como resultado, mayores ingresos familiares y un mayor ahorro.

El objetivo de la asociatividad en países con economías desarrolladas ha sido la transferencia de tecnologías y su inserción en nuevos mercados, entre otros aspectos. Italia es el país pionero en la utilización de la asociatividad desde los años sesenta, y ha tenido una gran cantidad de éxitos empresariales como respuesta. En este país, la aplicación de la asociatividad cuenta también con el apoyo gubernamental en términos de beneficios económicos y financieros, así como de la articulación comercial. Actualmente, cuentan con un total de 300 consorcios. Del mismo modo, en el caso de Alemania y España, su enfoque de asociatividad se centra en la inserción de nichos de mercado con una gestión organizativa impecable y con el apoyo estatal. Además, la economía familiar está muy relacionada, ya que se evidencian datos alentadores mediante la ampliación de los consorcios, y sus ingresos per cápita han ido creciendo de manera proporcional (Liendo y Martínez, 2001). En un contexto actual, la llegada de Covid-19 ha afectado la economía mundial, viéndose afectada el comercio con cifras de una caída del 5.3%; para este año, se espera una recuperación aproximada del 5%, las pequeñas y medianas empresas han tenido ingresos negativos principalmente por el cierre de los mercados internacionales por lo que en relación a sus ingresos han sido negativos y, asimismo,

sus egresos han sido exorbitantes lo que ha afectado de manera directa a sus ingresos (Organización Mundial del comercio, 2021).

En nuestro país, en un contexto previo a la pandemia, se contaba con aproximadamente un 97% de empresas pequeñas y medianas, abarcando la mayoría de los negocios de exportación debido a la utilización de la asociatividad. Asimismo, la apertura a nuevos mercados ha permitido que nuestros productos emblemáticos sean reconocidos a nivel internacional, aumentando el nivel de ingresos familiares de los agricultores y reduciendo costos en la producción (Vinelli, 2019).

En relación al sector de agronegocios, se ha considerado en los últimos años como el pilar de las exportaciones en nuestro país, ya que sus envíos a mercados internacionales ascienden a 7 000 millones de dólares anualmente, y un 25% de estas exportaciones son realizadas por pequeñas y medianas empresas que llevan a cabo la asociatividad (Vinelli, 2019).

Como se observa en las siguientes gráficas, antes de la pandemia se ha evidenciado un crecimiento económico potenciado por las pequeñas y medianas empresas y su inserción en mercados internacionales con la utilización de la asociatividad. Asimismo, los ingresos familiares rondaban los 1800 y 1600, siendo los más altos en el año 2019. Este aumento se debe al buen trabajo en el control de la inflación y a la inserción en el comercio internacional de las pequeñas y medianas empresas (Banco Central de Reservas del Perú, 2020).

*Figura 1*  
*Ingreso familiar*



Nota. Extraído del BCRP

En un contexto local, en la ciudad de Huánuco, los agricultores en conjunto con el gobierno regional están evaluando la aplicación de la asociatividad. Además, el gobierno regional realiza una labor ardua al proporcionar charlas y capacitaciones constantes a los agricultores de las zonas rurales. La ciudad de Huánuco cuenta con diversos productos con potencial de exportación, pero debido a la falta de información y de asociatividad, aún no se ha logrado su desarrollo. Sin embargo, se espera que en los próximos años se pueda implementar. En particular, el distrito de Churubamba ha mostrado un gran interés en integrar la asociatividad, ya que los agricultores han demandado capacitaciones continuas, lo que ha incentivado el apoyo estatal, siguiendo el ejemplo de países desarrollados (Gobierno Regional de Huánuco, 2021).

## **1.2. Justificación**

A juicio de Pimienta y De la Orden (2017), verifican que “la finalidad de justificar algún trabajo de investigación es brindar argumentos para explicar la importancia del tema o problema, o dar cuenta de la exploración y uso de nuevas metodologías y teorías” (p. 79).

Desde la posición de Bernal (2016), refiere que “en investigación científica, la justificación metodológica del estudio se da cuando el proyecto que se va a realizar propone un nuevo método o una nueva estrategia para generar conocimiento válido y confiable” (p. 139).

Dentro de la sección citada por los diversos autores, se contempla que existen diversas justificaciones, sin embargo, acorde a las características del estudio serán:

### **Justificación teórica**

Se buscó analizar la asociatividad y la economía familiar de los productores de granadilla. Por ende, esto permite que los resultados sean un complemento de la teoría que se conoce de las variables.

### **Justificación práctica**

Con el cuestionable que se llegó a encontrar se brindó estrategias para determinar la relación que se lleva entre la asociatividad y la economía familiar de los productores de granadilla, esto permitió que se pueda analizar y encontrar con exactitud lo que viene ocurriendo dentro de dicho distrito para que se pueda plantear las medidas correctoras más necesarias.

### **1.3. Formulación del problema de investigación general y específicos**

#### **1.3.1. Problema General**

¿Qué relación existe entre la asociatividad y la economía familiar de los productores de granadilla del distrito de Umari, Huánuco 2022?

#### **1.3.2. Problemas Específicos**

- a. ¿Cómo el manejo productivo asociado se relaciona con la economía familiar de los productores de granadilla del distrito de Umari, Huánuco 2022?
- b. ¿Cuál es la relación entre el manejo organizativo y la economía familiar de los productores de granadilla del distrito de Umari, Huánuco 2022?
- c. ¿De qué manera la articulación comercial se relaciona con la economía familiar de los productores de granadilla del distrito de Umari, Huánuco 2022?

### **1.4. Formulación del objetivo general y específicos**

#### **1.4.1. Objetivo General**

Determinar la relación entre la asociatividad y la economía familiar de los productores de granadilla del distrito de Umari, Huánuco 2022.

#### **1.4.2. Objetivos Específicos**

- a. Identificar la relación entre el manejo productivo asociado y la economía familiar de los productores de granadilla del distrito de Umari, Huánuco 2022.
- b. Analizar la relación entre el manejo organizativo y la economía familiar de los productores de granadilla del distrito de Umari, Huánuco 2022.
- c. Describir la relación entre la articulación comercial y la economía familiar de los productores de granadilla del distrito de Umari, Huánuco 2022.

### **1.5. Limitaciones**

Entre las limitaciones que se presentaron para el desarrollo de la investigación:

Tal como Bernal (2016), define que las “limitaciones de espacio o territorio en aquellas demarcaciones del espacio geográfico dentro del cual tendrá lugar una investigación. Las investigaciones pueden limitarse a una zona geográfica de una ciudad, a una ciudad, una región, un país, un continente, etcétera” (p. 140).

Por otro lado, de acuerdo con Pimienta y De la Orden (2017), sugieren que “determinar los límites del tema o problema a estudiar es un paso importante en el proceso de investigación, porque condiciona la planificación, el método, el diseño del estudio y el desarrollo del trabajo de investigación a realizar” (p. 77).

Se consideró:

- La emergencia del Covid-19, debido al surgimiento de las nuevas variantes que se vinieron manifestando a nivel mundial, generó cierto miedo en la aplicación del instrumento ya que siempre las manos estuvieron en constante manipuleo de cosas, el cual, podría llevar a contraer el virus.
- Información limitada por parte de la municipalidad, como la información resulta ser confidencial se necesitó un documento que acredite el desarrollo del estudio.
- Tiempo limitado para la completa elaboración del estudio.

## II. SISTEMA DE HIPOTESIS

### 2.1. Formulación de hipótesis general y específica

#### 2.1.1. Hipótesis General

- **H<sub>0</sub>**: No existe relación positiva entre la asociatividad y la economía familiar de los productores de granadilla del distrito de Umari, Huánuco 2022.
- **H<sub>1</sub>**: Existe relación positiva entre la asociatividad y la economía familiar de los productores de granadilla del distrito de Umari, Huánuco 2022.

#### 2.1.2. Hipótesis Específicas

- **H<sub>1</sub>**: Existe relación positiva entre el manejo productivo asociado y la economía familiar de los productores de granadilla del distrito de Umari, Huánuco 2022.
- **H<sub>0</sub>**: No existe relación positiva entre el manejo productivo asociado y la economía familiar de los productores de granadilla del distrito de Umari, Huánuco 2022.
  
- **H<sub>2</sub>**: Existe relación positiva entre el manejo organizativo y la economía familiar de los productores de granadilla del distrito de Umari, Huánuco 2022.
- **H<sub>0</sub>**: No existe relación positiva entre el manejo organizativo y la economía familiar de los productores de granadilla del distrito de Umari, Huánuco 2022.
  
- **H<sub>3</sub>**: Existe relación positiva entre la articulación comercial y la economía familiar de los productores de granadilla del distrito de Umari, Huánuco 2022.
- **H<sub>0</sub>**: No existe relación positiva entre la articulación comercial y la economía familiar de los productores de granadilla del distrito de Umari, Huánuco 2022.

### 2.2. Variables

#### 2.2.1. Variable 1: Asociatividad.

#### 2.2.2. Variable 2: Economía familiar.

### 2.3. Definición teórica y operacionalización de variables

| VARIABLES                       | DEFINICIÓN CONCEPTUAL   | DEFINICIÓN OPERACIONAL   | DIMENSIONES                | INDICADORES  | ITEM | INSTRUMENTO  | TIPO DE VARIABLE | ESCALA                |
|---------------------------------|---|--|----------------------------|--|------|--------------|------------------|-----------------------|
| <b>V1<br/>ASOCIATIVIDAD</b>     | Mecanismo de cooperación, en donde cada parte que participa mantiene su independencia y autonomía administrativa, decidiendo voluntariamente su integración en un esfuerzo conjunto con los otros participantes para el logro de metas y objetivos comunes. | Acción conjunta entre distintos actores interesados en unir voluntariamente sus esfuerzos para conseguir objetivos comunes y obtener beneficios que no podrían alcanzar individualmente. Para esta variable se considera tres dimensiones; el manejo productivo asociado, el manejo organizativo y la articulación comercial, las cuales serán evaluadas mediante un cuestionario de doce preguntas en escala de Likert. | Manejo productivo asociado | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mantenimiento del cultivo.</li> <li>• Manejo de plagas.</li> <li>• Asistencia técnica.</li> <li>• Manejo agrícola.</li> </ul>                                     | 1-4  | Cuestionario | Cualitativo      | Escala Likert Ordinal |
|                                 |   |  | Manejo organizativo        | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sistema de riego.</li> <li>• Sistema de transporte.</li> <li>• Trabajo en equipo.</li> <li>• Reducción de costos.</li> </ul>                                      | 5-8  |              |                  |                       |
|                                 |   |  | Articulación comercial     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Instituciones de apoyo.</li> <li>• Canales de comercialización.</li> <li>• Puntos de venta.</li> <li>• Investigación de mercado</li> </ul>                        | 9-12 |              |                  |                       |
| <b>V2<br/>ECONOMÍA FAMILIAR</b> | Gestión de los recursos que emplea una familia para los gastos, el consumo, el ahorro y la inversión.   | Conjunto de conocimientos que permiten a la persona que cuenta con ellas saber cuáles son sus posibilidades para gestionar su dinero de la mejor forma posible. Para esta variable se considera tres dimensiones; el ingreso familiar, el egreso familiar y el ahorro familiar. las cuáles serán evaluadas mediante un cuestionario de doce preguntas en escala de Likert.   | Ingreso familiar           | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aportación de cada miembro en la familia</li> <li>• Ingresos por venta de productos</li> <li>• Manejo de los ingresos</li> <li>• Acceso de a préstamos</li> </ul> | 1-4  | Cuestionario | Cualitativo      | Escala Likert Ordinal |
|                                 |   |  | Egreso familiar            | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Gastos en alimentación</li> <li>• Gastos en los servicios</li> <li>• Gastos en vestimenta</li> <li>• Gastos en educación</li> </ul>                               | 5-8  |              |                  |                       |
|                                 |   |  | Ahorro familiar            | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Método de ahorro formal</li> <li>• Método de ahorro semiformal</li> <li>• Método de ahorro informal</li> <li>• Bajas tasas de interés.</li> </ul>                 | 9-12 |              |                  |                       |

### III. MARCO TEÓRICO

#### 3.1. Antecedentes de la Investigación

Se han definido las siguientes investigaciones:

##### **A nivel internacional**

Rojas (2020), en su tesis de pre grado titulada “*El efecto de la asociatividad sobre el mejoramiento de las condiciones de vida de los productores rurales del Norte del Cauca*”, Universidad del Rosario -Colombia. «El objetivo fue medir el efecto de la asociatividad veredal sobre el mejoramiento de las condiciones de vida del pequeño productor avícola y su familia en el norte del Cauca (p. 7), empleó el tipo de investigación descriptivo, utilizando un diseño no experimental; así mismo, cuenta con un enfoque mixto, trabajó con una muestra conformada por 34 productores avícolas distribuidas en 3 veredas rurales del norte del Cauca, en cuanto a la obtención de la información aplicó la técnica de la encuesta cuyo instrumento fue el cuestionario; finalmente concluyó en lo siguiente: de acuerdo a los resultados brindados mediante las técnicas de recolección y el procesamiento en los datos, lo habitantes del Norte mejoraron en un índice de 19,23 sus condiciones de vida en base al periodo antes de asociarse; así mismo un 35.3% demostró que gracias a asociatividad disponían de más tiempo libre para poder pasar con su pareja o familia, un 29.4% demostró disfrutar más actividades de diversión como ocio».

Arias (2022), en su tesis de maestría titulada “*El Ahorro de los hogares ecuatorianos. Una revisión de sus factores determinantes. Ecuador, 2017*”, Universidad Central de Ecuador. «El objetivo fue determinar los factores que inciden en la decisión de ahorrar de los ecuatorianos; a través de la estimación de un modelo econométrico de regresión logística, cuyas variables son de carácter demográfico, socioeconómico y educativo (p. 16), empleó el tipo de investigación aplicada, utilizando un diseño no experimental, con un nivel explicativo, y con un enfoque cualitativo, la muestra con la que trabajó fue la fuente de información será la ENEMDU del mes de diciembre del año 2017. En cuanto a la obtención de la información aplicó la técnica de análisis documental, el instrumento utilizado fueron las fichas de lectura; finalmente concluyó en lo siguiente: de acuerdo a los resultados la renta es creciente en la primera etapa de la vida laboral del individuo, en la cual se endeuda y luego ahorrará para poder pagar sus deudas previas y futuras. Asimismo, las variables que representaron un efecto negativo del del ahorro fueron:

la edad del jefe de casa, estar desempleado, estar en un empleo inadecuado, tamaño del hogar, problemas de salud y pobreza».

Benalcázar (2018), en su tesis de maestría titulada “*Análisis sobre la sostenibilidad del proceso asociativo en la Asociación Kallari*”, la Universidad Andina Simón Bolívar. «El objetivo fue Determinar los factores de la asociatividad que influyen en el proceso asociativo de la Asociación Kallari (p. 38), utilizó un diseño no experimental, con un nivel descriptivo, y con un enfoque cualitativo, trabajó con una muestra constituida por miembros de Kallari ubicados en 21 comunidades indígenas, miembros de la Junta General, el Administrador, ex dirigentes y miembros de la cooperación externa. En cuanto a la obtención de la información aplicó la técnica de análisis documental, el instrumento utilizado fueron las fichas de lectura; finalmente concluyó en lo siguiente: de acuerdo a los resultados es que los factores de la asociatividad más influyentes en el proceso asociativo de Kallari identificados en esta investigación son: El trabajo solidario con otros individuos, Tener un buen proceso de comercialización de cacao, Mantener el precio del cacao igual al del mercado, Pagar de una manera rápida y buena a los miembros, Comprar el cacao en parcela, Capturar fondos de la cooperación internacional por la especialización en cacao».

### **A nivel nacional**

Quispe y Quispe (2019), en su tesis de pre grado titulada “*Producción de tara y la economía familiar del distrito de Mollepata, provincia de Anta, región Cusco periodo 2019*”, Universidad Andina del Cusco - Perú. «El objetivo fue determinar de qué manera la producción de Tara influye en la economía familiar del distrito de Mollepata, Provincia Anta, Región Cusco (p. 16), emplearon el tipo de investigación descriptivo - correlacional, utilizando un diseño no experimental; así mismo, cuenta con un enfoque cuantitativo, trabajaron con una muestra de 60 familias, para la recolección de la información se aplicaron las técnicas de la encuesta y revisión documentaria, los instrumentos utilizados fueron el cuestionario, formulario de preguntas y análisis de documentación; finalmente concluyeron en lo siguiente: de acuerdo a los resultados brindados mediante las técnicas de recolección y el procesamiento en los aplicativos estadísticos, se concluye que existe una relación positiva entre las variables: producción en Tara y la economía familiar con un Chi cuadrado de 45.36 y un valor de P igual a 0.017,

siendo la primera poseedora de una influencia positiva en la segunda, ya que a un nivel alto de cultivo el nivel de ahorro e ingreso será mayor para las familias».

Mirez (2018), en su tesis de pre grado titulada “*La asociatividad, como estrategia efectiva para mejorar la comercialización del frijol de palo de los agricultores del caserío el progreso, Jayanca 2017*”, Universidad César Vallejo-Perú. «El objetivo fue Proponer la asociatividad como estrategia para incrementar la producción de frijol de palo en el progreso, Jayanca 2017 (p. 33), empleó el tipo de investigación descriptiva, utilizando un diseño no experimental - descriptiva propositiva; así mismo, cuenta con un enfoque cuantitativo, trabajó con una muestra de 163 familias, en cuanto a la obtención de la información aplicó las técnicas de gabinete, encuesta y el análisis documental, los instrumento utilizado fue el cuestionario; finalmente concluyó en lo siguiente: los resultados mediante las aplicaciones estadísticas señalan que la relación entre las variables asociatividad y comercialización es directa, ya que a medida que aumenta una, la otra también lo hará, los resultados con los que se sustenta son que el chi cuadrado presenta un valor de 18.46, un valor significativo mayor a 0.05 y una correlación de Pearson igual a 0.35, lo que conlleva a que un aumento del conocimiento de asociatividad de parte de los agricultores aumenta el beneficio de integrar una sociedad y en el aumento de la comercialización».

Villano y Villegas (2019), en su tesis de pre grado titulada “*La capacidad asociativa y su relación con el potencial exportador de los pequeños productores de papa nativa en el Centro Poblado de Taramba, Andahuaylas, Apurímac – 2019*”, Universidad Tecnológico de Perú. «El investigación fue investigar la relación entre la capacidad asociativa y el potencial exportador de los pequeños productores de papa nativa en Centro Poblado de Taramba, Andahuaylas, Apurímac – 2019 (p. 4), emplearon el tipo de investigación aplicada, utilizando un diseño no experimental, transversal y de campo; así mismo, cuenta con un enfoque cuantitativo, trabajaron con una muestra de 105 productores, en cuanto a la recolección de la información se aplicaron la técnica de la encuesta, el instrumento utilizado fue el cuestionario; finalmente concluyeron en lo siguiente: los resultados brindados por los aplicativos estadísticos muestran una fiabilidad de alfa de Cronbach de 0.85 para la primera variable (asociatividad) y con un 0.86 para la segunda variable (potencial exportador); por consiguiente, se tiene una alta fiabilidad para ambas variables, es decir, que el instrumento de medición en cuestión es confiable. Así mismo, la

capacidad asociativa en los productores presenta un porcentaje de 53, lo que significa un nivel medio algo, lo que señala la buena predisposición entre los pobladores, a diferencia del 42.9% del potencial exportador, lo cual concluye que la investigación aprueba su hipótesis general la cual presenta una relación entre las variables, si bien hay una relación esta es muy débil».

### **A nivel local**

Canchari (2023), en su tesis de maestría titulada “*Capacidad directiva y competitividad de una asociación de pequeños exportadores de granadilla de Huánuco, año 2022*”, Universidad César Vallejo. El objetivo fue determinar si existe relación entre la capacidad directiva y la competitividad en una asociación de pequeños exportadores de granadillas de Huánuco, año 2022. Se empleó un enfoque de investigación cuantitativa, utilizando un diseño no experimental, con un nivel exploratorio, descriptivo y correlacional. A su vez se trabajó con 60 miembros exportadores activos. En cuanto a la recolección de la información se usó la técnica de la encuesta y el instrumento el cuestionario. Y se concluyó en lo siguiente: en definitiva, existe una relación entre la capacidad directiva y la competitividad en la asociación de pequeños exportadores de granadilla Huánuco, dado que las pruebas estadísticas demuestran que el nivel de correlación es positivo ( $Rho = 0.617$ ;  $p < 0.01$ ).

Suarez (2022), en su tesis de grado titulado “*Efecto de los bioestimulantes en el desarrollo vegetativo de la granadilla (Passiflora ligularis Juss) en condiciones de vivero de anexo de soco Ambo – Huánuco - 2021*”, Universidad Nacional Hermilio Valdizán. Tuvo como objetivo de determinar el efecto de dichos bioestimulantes en el desarrollo vegetativo de la granadilla (*Passiflora ligularis Juss*) en condiciones de vivero. Se empleó el diseño completamente al azar (DCA), basado por tres repeticiones y cuatro tratamientos, siendo en general 12 unidades experimentales; el nivel de investigación fue experimental, de tipo aplicada. A su vez se trabajó con 42 plantines por área neta experimental. En cuanto a la obtención de la información se hizo uso de la técnica de análisis de contenido, fichaje, la observación y la libreta de campo, cuyos instrumentos fueron la ficha de registro, de documentación y libreta de campo. Y se concluyó que, tanto el bioestimulante *Trichoderma* como el *Aminoplant*, demostraron tener efectos significativos en el desarrollo foliar y radicular en comparación con el grupo de control en los

experimentos realizados, con pruebas de significancia a niveles del 5 % y del 1 %. Esto sugiere que estos bioestimulantes pueden tener un impacto positivo en el crecimiento de las plantas en las condiciones específicas de los experimentos.

Acosta et al. (2019), en su tesis de grado “*Factores condicionantes en la productividad de Granadilla (Passiflora ligularis) en el distrito de Santa María del Valle, provincia y región Huánuco, campaña agrícola 2017 - 2018*”, Universidad Nacional Hermilio Valdizán. El objetivo fue analizar la intervención del factor tierra, mano de obra, capital y tecnología como factores condicionantes en la productividad de la granadilla (*Passiflora ligularis*) en el Distrito de Santa María del Valle. Se empleó una metodología basada en un enfoque cuantitativo, con un nivel descriptivo – explicativo, utilizando un diseño no experimental de corte transversal, de tipo aplicada. A su vez se trabajó con 81 productores de granadilla. En cuanto a la obtención de la información se aplicaron las técnicas de la encuesta, la observación y la entrevista. Y se concluyó que, el factor determinante en la productividad de la granadilla en el Distrito de Santa María del Valle, Provincia y Región Huánuco, es la calidad del suelo en el que se cultiva. Los suelos ideales para el cultivo de granadilla en esta área son sueltos, ricos en materia orgánica y fértiles, con buena aireación. Estos suelos proporcionan las condiciones óptimas para el crecimiento de las plantas de granadilla. El tipo de suelo es un factor crítico que influye significativamente en la productividad y el desarrollo de las plantas de granadilla en esta región, resaltando la importancia de suelos sueltos, ricos en materia orgánica y fértiles para obtener una producción exitosa (Rho de Spearman = 0.392; p = 0.000).

## **3.2. Bases teóricas**

### **3.2.1. Asociatividad**

La asociatividad hace alusión a la unión de individuos de las mismas o similares características para lograr un objetivo en común, centrándose especialmente en pequeñas y medianas empresas. Según López-Guzmán y Sánchez (2012), la asociatividad se basa en la colaboración y el trabajo conjunto entre empresas del mismo sector o de sectores afines, utilizando todos los medios y potencialidades que están a su alcance para apoyarse mutuamente y fortalecer su competitividad.

En la actualidad, la globalización ha generado desafíos significativos para las pequeñas y medianas empresas nacionales en términos de

competencia y pérdidas económicas en el comercio. Según Guzmán y Palmero (2019), la globalización y el auge de Internet han intensificado la competencia a nivel mundial, lo que ha llevado a que las pequeñas y medianas empresas busquen estrategias para adaptarse y sobrevivir. La asociatividad se ha convertido en una herramienta clave para enfrentar estos desafíos.

La unión de potencialidades y recursos a través de la asociatividad ha permitido a las pequeñas y medianas empresas superar las barreras impuestas por la globalización y competir de manera más efectiva. Según Guzmán, Cabrera, y Rey-Maqueira (2019), la asociatividad dinamiza la economía a mediano y largo plazo, generando sinergias y favoreciendo el crecimiento sostenible de las empresas involucradas.

### **Definición etimológica**

La palabra “asociatividad” proviene de raíces latinas que significan o hacen alusión a la “acción de unir individuos para lograr un propósito”; así mismo, sus componentes léxicos como palabra son: el prefijo “ad” que significa “hacia”, el sufijo “ción” que significa “acción y efecto” y “socius” que significa sociedad o compañero.

### **Definición por autores**

Liendo y Martínez (2001) definen que la asociatividad es un medio para que las pequeñas y medianas empresas puedan unir fuerzas y salir adelante frente a un mundo que cada vez se globaliza más; hoy en día las empresas extranjeras dominan el mercado por sus bajos precios entre otros factores; por consiguiente, la asociatividad juega un papel fundamental dentro de las estrategias colectivas para lograr un nivel de competitividad frente a la competencia extranjera, mediante el aprovechamiento de las potencialidades de cada empresa (p. 2).

Mathews (2014) define que la asociatividad es la unión entre individuos para lograr un cometido, de acuerdo a esto, cada integrante es libre y autónomo de sus decisiones para la mejoría en equipo. Así mismo, la asociatividad se diferencia de las asociaciones o gremios debido a que hacen frente directo a políticas públicas que afectan o van en contra de sus objetivos (p. 4).

Narváez et al. (2007) mencionan y se enfocan en la asociatividad empresarial, siendo en este en el que más se da su aplicación, definen que la asociatividad “desde la perspectiva del desarrollo local, estimula la configuración de sistemas empresariales que buscan la formación de entornos competitivos e innovadores” (p. 4), esto se logra mediante el aprovechamiento de la externalidades y potencialidades derivadas directamente de la unión de los individuos dentro del mismo territorio.

Castellanos (2010) menciona que diversos autores han tocado el tema de la asociatividad entre empresas en una industria específica; asimismo, menciona que resulta una ventaja tanto de productividad como utilidad frente a otros competidores, generando prolongación de sus éxitos y la mejor inserción en nichos de mercados generados por la globalización, su importancia se remonta en la competencia entre competidores nacionales e internacionales, siendo pieza fundamental para los competidores nacionales, las PyMEs siendo concretos, ya que pueden hacer frente a los bajos precios mejorando su productividad en conjunto (p. 3).

En contraste con los autores mencionados Cousiño y Valenzuela (2000) mencionan que la asociatividad es la situación en la cual se tienen miembros con las siguientes características: que “los individuos sean por un lado independientes entre sí, o sea, que no estén ligados por lazos de afecto, consideración o dominio y, por otro lado, que sean débiles, vale decir, individuos que se requieren mutuamente” (p. 328). En efecto, la asociatividad presume que todos los individuos son libres e independientes, pero es una idea errónea porque se vuelven dependientes unos a otros ya que ninguno se encuentra en condiciones de valerse por sí solo ya que dependerá si o si de la unión debido principalmente a que no podrá hacer frente a la competencia o valerse por sí mismo sin ayuda.

### **Definición por instituciones**

El Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2008) define a la asociatividad como la articulación del trabajo en equipo, es decir la unión de individuos o masas que buscan un fin, la asociatividad se da mayormente entre empresas donde el trabajo estratégico es de gran relevancia para lograr el desarrollo.

### **Característica**

Para Estellés y Alcina (2007) las características son “conceptos en sí mismos y también sirven para describir conceptos” (p. 2), es decir, que estos conforman parte del todo, es explicar una variable de manera más específica. La asociatividad cuenta con diversas características, pero las que se tomaron fueron las más concretas clasificadas por Liendo y Martínez (2001) quienes mencionan que, si bien la asociatividad es un proceso tedioso y complejo, sirve de sobremano para que individuos puedan unir fuerzas para el éxito de un mismo objetivo (p. 312).

Entre sus principales características, se encuentra que cada individuo cuenta con los siguientes requisitos, esto con el objetivo de que tengan metas comunes dentro de un mismo contexto (p. 312). Los requisitos son:

- a. Que todos los integrantes sean acreedores de un proyecto común.
- b. Que cuenten con el mismo nivel de compromiso de lograr el cometido.
- c. Así mismo, que acepten y tengan en cuenta que los riesgos son compartidos sin dejar de lado su independencia en las decisiones de cada participante.
- d. Y, por último, que todos tengan el mismo objetivo, los objetivos comunes no solo serán fuente de motivación sino de apoyo mutuo.

Con los requisitos mencionados se logrará tener mejores resultados en el proceso de asociatividad y unidad que individualmente no se podrá debido a la falta de apoyo que se verá reflejado en la parte económica. No solo les permitirá una mayor productividad, sino que también la reducción de incertidumbre y riesgos dentro de la toma de decisiones (p. 313).

Otra de las características fundamentales es la resolución de problemas, por supuesto sin perder su autonomía como empresa, las resoluciones de problemas como:

- a. Una reducción de costos de producción.
- b. Ventajas competitivas frente a otros competidores.
- c. El desarrollo de la economía de escala.
- d. Mayor información como su disponibilidad.
- e. El logro de la optimización de calidad.
- f. Una mejor posición dentro del mercado.

- g. Mejor información para la capacitación de RR. HH.
- h. Mayor acceso a recursos y personal capacitado.
- i. Etc.

### **Objetivos**

Si bien ya se mencionó que dentro de la asociatividad se necesitan objetivos o metas comunes, estos no han sido explicados de manera clara; por consiguiente, se abordará los objetivos clasificados por su relevancia de acuerdo a Quillahuamán (2018) quién menciona que “en función del objetivo que persigue el grupo, se pueden generar relaciones más o menos duraderas” (p. 29), ya que a un largo plazo la asociatividad generará la creación de microempresas con carácter jurídica y dicho así mismo, de un patrimonio netamente propio, la cual lo convierte a un modelo ya no perteneciente a una asociatividad pero con ganancias iguales o mejores.

Entre los principales objetivos dentro de una asociatividad tenemos los siguientes:

- a) La supervivencia y crecimiento a través del tiempo.
- b) La expansión a más mercado, maximizando utilidades y reduciendo los precios.
- c) La exclusión de otros competidores del mercado, evitando así el riesgo de la competencia hacia las microempresas establecidas.
- d) Se busca evitar el sobredimensionamiento de la oferta que pueda existir en el mercado de manera que se busca entrar y conquistar nuevos mercados.
- e) El capital social mediante la asociatividad.

### **La asociatividad como estrategia**

Para lograr una asociatividad entre las microempresas, se requieren etapas ya que la asociatividad como estrategia es el proceso de formación activa como se mostrarán a continuación (Quillahuamán, 2018, p. 18).

- A. Etapa de gestación: Esta etapa se basa en generar un proceso de acercamiento entre los individuos, siendo la etapa inicial para que se conozcan. En este punto, se conoce las potencialidades y las ventajas

que traerán estas para utilizarlas frente a la competencia, aclarando su rol en el equipo.

- B. Etapa de estructuración: En esta etapa, ya está claro el rol de cada integrante por lo cual se definirán las estrategias para conseguir las metas u objetivos planteados como equipo.
- C. Etapa de madurez: En esta etapa, se presenta de forma jurídica de acuerdo a las pautas desarrolladas, formándose la auto sostenibilidad en equipo.
- D. Etapa de productividad o de gestión: En este punto, se llevarán a cabo las funciones acordadas en la organización del equipo para el logro de los resultados esperados.
- E. Etapa de declinación: “Esta etapa comienza cuando los rendimientos de la gestión disminuyen y la relación costo-beneficio del accionar del grupo es negativa” (p. 19). En este punto, se evalúa los resultados si seguir intentándolo o iniciar otro proyecto.

### **La asociatividad empresarial**

En la asociatividad empresarial se tiene en cuenta la dificultad que empresas formadas puedan tener una asociatividad debido a que ya tienen establecidas su margen de ganancias y utilidades, mayormente la asociatividad se da cuando se empieza en un negocio y juntos se apoyan para lograr sus objetivos en equipo.

#### **Tipos**

La clasificación de los tipos de asociatividad es fundamental para la identificación de la misma y, asimismo, permite enmarcar un equipo conformado y formular sus metas u objetivos (Vegas, 2008. p. 20). A continuación, se presentarán la clasificación de los tipos existentes de asociatividad:

- i. Redes de cooperación: En este tipo de asociatividad tiene una mayor preponderancia la libertad de todos los individuos, su relación se basa en compartir procesos, información, etc. Por consiguiente, la decisión de uno no integra a otro, pero, asimismo, toman decisiones en conjunto, pero no están sujetos a nada (p. 20).

- ii. Alianza en cadenas productivas: La alianza en cadenas productivas se da cuando existen acuerdos sobre la producción, serie de etapas, comercialización, distribución de bienes o servicios entre las pequeñas empresas; así mismo, se engloban una división de trabajo equitativo con una organización con antelación en el sector de su potencialidad como empresa.
- iii. Alianza en clusters: Las alianzas en clusters tienen relación similar con las cadenas productivas, esto debido a que cada individuo tiene una concentración geográfica para obtener una mayor eficiencia. Además, no solo se encuentran empresas, sino que instituciones esto con el fin de tener un soporte ante complicaciones.
- iv. Joint Venture: Está constituido por dos o más empresas con carácter jurídico independiente, pero a su vez cuenta con estrategias competitivas hacia empresas. Además, la cooperación en este tipo de asociatividad implica fondos, personal, tecnología, etc.
- v. Consorcios: Por último, los consorcios se basan en el artículo 445 de la ley general de sociedades, que autoriza la unión de dos o más individuos con la finalidad de conseguir un mayor beneficio económico. Además, esta unión si bien se formaliza perdiendo su personería jurídica pueden optar por una gerencia común.

### **Condiciones básicas**

Mathews (2014) menciona que para la creación y sostenibilidad en el tiempo de la asociatividad empresarial se tienen que seguir las siguientes condiciones:

- a. Confianza, es fundamental para que puedan establecerse acuerdos concretos, y negocios con veracidad.
- b. Precisión de objetivos y metas, es fundamental ya que se tiene que precisar qué objetivos se persiguen mutuamente para que no haya conflictos en el futuro.
- c. Compromiso, una vez establecido el acuerdo es de gran relevancia el compromiso a seguir de todos los integrantes sin importar externalidades. “A excepción de los causales de fuerza mayor —como

una guerra o un fenómeno natural—, las partes deben interiorizar al 100% el significado del compromiso asumido” (p. 5).

- d. La definición de roles, cada individuo debe reconocer sus potencialidades y trabajar en ello para fin común y generar mayores beneficios. “Por ejemplo, tratándose de una alianza agroindustrial existen responsables en la producción agrícola, el acopio y la selección, el procesamiento industrial, la comercialización interna y la exportación” (p. 5).
- e. Términos dentro de la membresía, el acuerdo o alianza es definitivo sin excepciones, es decir, sin el aumento de otros integrantes posteriormente.
- f. Liderazgo gestión, el individuo que asuma el cargo de gestión o dirección debe ser una persona muy capacitado para el cargo para un direccionamiento correcto con los objetivos propuestos.
- g. Penalidades y sanciones, al haber el incumplimiento de alguno de los individuos dentro de la asociatividad deben existir penalidades y sanciones para que esta situación no vuelva a repetirse.
- h. Contrato integral, el acuerdo mutuo debe estar enmarcado y debe plasmarse a términos legales, “incluyendo la vigencia del mismo y la resolución de conflictos (por ejemplo, vía una corte arbitral)” (p. 5).

### **Ventajas**

Las ventajas dentro de la asociatividad son netamente empresariales y se direccionan frente a empresas sin asociatividad; así mismo, Vegas (2008) menciona las más resaltantes:

- a. Se evidencia un incremento de la productividad como de la producción.
- b. Al tener una mayor producción conjuntamente con personal especializado se genera un mayor poder de negociación.
- c. Menores costos de producción.
- d. Equidad en los riesgos y costes que se puedan dar.
- e. Mayor conocimiento técnico, comercial y productivo.
- f. Una mejora notable en la calidad en el bien o servicio.
- g. Etc.

### **Desventajas**

Si bien en el punto anterior se explicaron las ventajas de contar con una asociatividad, se sabe que comenzar con un negocio no es nada fácil; por consiguiente, Vegas (2008) mencionan las desventajas de no contar con una asociatividad siendo una pequeña y mediana empresa, como se presentarán a continuación:

- a. Limitado acceso a créditos bancarios que financien su negocio, debido a no contar con una firma de manera colateral.
- b. Limitada producción, ocasionado por falta de inversión provocando que reciban ganancias bajas, ya que sus precios serán por debajo de lo establecidos en el mercado.
- c. Falta de capacitación en su proceso productivo.
- d. Compra de insumos a un precio mayor frente a una asociatividad, debido a la compra de proporciones menores.
- e. Etc.

### **Particularidades**

“La asociatividad puede amparar diversas maneras, de acuerdo al propósito por el cual se desarrolla, y cada modalidad envuelve diferentes formas de intervención por parte de sus actores, forjando mayores o menores responsabilidades” (Quillahuamán y Carazas, 2018, p. 25).

### **Dimensiones**

Las dimensiones son los horizontes de la variable, Villano y Villegas (2019) de acuerdo a una investigación concreta y a profundidad mencionan las siguientes dimensiones:

#### **Manejo productivo asociado**

Esta dimensión se basa en la perspectiva comercial, mediante las actividades de producción para la maximización de los beneficios, se relaciona principalmente a actividades económicas, como: la pesquería, agropecuarias, artesanales, comerciales y turísticas.

Entre sus indicadores como dimensión se encuentran los siguientes puntos:

- a. Manejo agrícola.
- b. Manejo de plagas.
- c. Asistencia técnica.

### **Manejo organizativo**

“Todas las organizaciones se ven afectadas por factores internos y externos que influyen directamente en su funcionamiento. Actualmente se necesitan organizaciones eficientes y eficaces para hacer frente a un mercado competitivo y globalizado” (Almanza et al., 2018, p. 1). En este punto, se resalta la unión como individuos para obtener mayores beneficios con el objetivo de lograr sus propósitos mediante la organización de puestos de acuerdo a sus potencialidades y mejores habilidades para que puedan ser parte del crecimiento.

Entre sus indicadores como dimensión se encuentran los siguientes puntos:

- a. Sistema de riego.
- b. Sistema de transporte.
- c. Trabajo en equipo.

### **Articulación comercial**

La articulación comercial se basa en la relación que tendrán las empresas y demandantes mediante un broker o más conocido como un intermediario que se encargará de informar a ambas partes.

Entre sus indicadores como dimensión se encuentran los siguientes puntos:

- a. Instituciones de apoyo.
- b. Canales de comercialización.
- c. Puntos de venta.

### **3.2.2. Economía familiar**

#### **Definición**

La economía viene a ser entendida como la preservación y el cuidado de los recursos de las familias, esto mediante el análisis del ahorro, trabajo,

ingresos y los gastos; asimismo, también va a ser definida como una microeconomía familiar encargada de poder distribuir los recursos de las familias de una manera adecuada con la finalidad de aumentar la capacidad ahorrativa familiar como personal, por otro lado, también se busca evitar el sobreendeudamiento.

### **Definición etimológica**

Para una definición adecuada se separaron las palabras de la variable:

- a. La palabra “economía” proviene del latín “oikos” y que posteriormente a “oikonomia” lo cual significa administración del hogar.
- b. La palabra “familia” proviene de la palabra derivada del latín “famulus” la cual significa esclavo o pariente, también es equivalente a los parientes de la casa o sirvientes de la casa del amo.

### **Definición por autores**

Eyzaguirre (2016) afirma que la economía familiar se define como: “La conjugación de percepción, habilidad, sapienza, disposición y conductas imprescindibles para tomar decisiones óptimas, y así lograr el confort financiero del núcleo familiar (OCDE)” (p. 1).

Reher y Sánchez (2015) mencionan que la economía familiar viene a tener como prioridad los gastos como ingresos de las familias, es decir, que va a brindar una correcta distribución a los ingresos para que estos permitan generar satisfacción de los principales aspectos de un adecuado desarrollo como la vestimenta, vivienda y alimentación. Asimismo, Socorro (2019), indica que “también ayuda disminuir el efecto económico que sufren los habitantes, principalmente las que están en situación de riesgo, frente a casos fortuitos”.

Ariza (2000) señala que la economía familiar tiene como objetivo principal el poder brindar énfasis al estudio de las finanzas de la familia, a su vez también tiene como objetivo el de brindar herramientas y técnicas destinadas a poder mejorar la administración y finanzas de las familias.

### **Definición por instituciones**

La Federación de Asociaciones de Consumidores y Usuarios de Andalucía (FACUA, 2012) afirman que la economía doméstica es encargada de proveer, regular y controlar la administración de los recursos de la familia y que de esta manera puedan tener una adecuada calidad de vida. Para poder lograr una adecuada administración es necesario que todos los agentes económicos que intervienen deben ser de conocimiento por la familia, tales como el ahorro, ingreso, trabajo y los gastos.

### **Objetivos**

Según Ariza (2000) la economía familiar tiene como objetivos específicos los siguientes puntos:

- a. Dar a conocer la manera adecuada de administrar un presupuesto familiar.
- b. Poder incentivar el ahorro en las familias o de manera personal.
- c. Poder motivar a cambiar los hábitos administrativos que tienen las familias en una manera positiva y que puedan gozar de una mejor administración.

### **Medios**

La economía familiar para poder cumplir su objetivo tiene como principal medio el uso de la planificación. Ante esto la Federación de Asociaciones de Consumidores y Usuarios de Andalucía (FACUA, 2012) menciona que la planificación dentro de la economía familiar va a tener premisas resaltes como:

- a) Relacionar todos los gastos previstos e imprevistos: Dentro de esta premisa es necesario poder agrupar distintos conceptos como:
  - Gastos importantes o de primera necesidad: Cómo los gastos en Luz, agua, vivienda, alimentación y gas.
  - Gastos necesarios: Como los de educación, vestimenta, deudas, telefonía fija.
  - Gastos extras: Se debe prever los gastos en roturas y reparaciones de elementos imprescindibles del hogar.
- b) Evitar el endeudarse: Es necesario que las familias no asuman excesivas deudas que luego no puedan pagar o que afecte su bienestar

y calidad de vida. Muchas de las familias generan deudas en adquirir una televisión de alta gama, un coche de último modelo, etc., los cuales a un largo plazo no traen ningún beneficio económico y si la deuda no puede ser correspondida por la familia se le denomina como sobreendeudamiento y la economía familiar trata de evitar esto.

c) Prevenir ahorrando: Dentro de la economía familiar el ahorro va a ser uno de los medios clave para que las familias puedan disminuir su consumo y planificar los gastos, se puede decir que no existe algo en concreto para gastar menos pero sí existen una serie de acciones las cuales pueden incentivar y conducirnos al camino del ahorro:

- Ahorrar o reducir el consumo de luz: Es necesario que las familias puedan apagar las bombillas que no utilizan y, por consiguiente, la utilización de bombillas ahorradoras, por último, evitar duplicar electrodomésticos de los que ya se posee, etc.
- Ahorrar o reducir el consumo de agua: Es necesario que las familias deban de utilizar de una manera ahorrativa el agua, es decir, evitar dejar el grifo abierto cuando realizamos ciertas actividades como cepillarse, ducharse, enjabonarse, etc.
- Ahorrar el costo del teléfono móvil o fijo: Es necesario tener información acerca de los planes que existen en la compañía y de esta manera poder elegir la que resulte más económica.
- Ahorrar en las compras: Es necesario que antes de salir de compras se enliste todo lo que se necesite y así se pueda ceñir a comprar necesariamente esos productos.

d) Recomendaciones: La FACUA (2012) señala recomendaciones en base al desarrollo de la economía familiar de la siguiente manera:

- Revisar los patrimonios: Es necesario el poder restar todas las propiedades con las deudas, ya que de esta manera se obtendrá el balance familiar, y es recomendable realizar esta tarea de manera mensual para saber si las acciones que se están tomando se encuentren óptimas o no para el bienestar de la familia.

- Aprender a organizarse: Antes de comenzar a ahorrar dinero es de suma importancia que se paguen todas las deudas.
- Guardar una parte del dinero en reservas: Es imprescindible que se guarde una cantidad de dinero para poder cubrir costos de emergencia.
- Considerar invertir el dinero en un seguro: Destinar cierto dinero para mantener protegida tanto a la familia como bienes podrá prever de apuros económicos antes sucesos inesperados.
- Un adecuado manejo de la tarjeta de crédito: Se debe tratar de evitar el constante uso de la tarjeta de crédito y restringir su uso en casos particulares como oportunidades que se presenten.
- Abrir una cuenta de ahorros: Es necesario poder abrir una cuenta de ahorros para poder administrar de una mejor manera el sueldo o ingreso.
- Fuentes de ingreso: Es importante que se puedan analizar nuevas fuentes de ingresos para las familias.
- Pedir asesoramiento: Si no existe mucho conocimiento acerca del tema financiero es necesario que se pueda consultar con alguien de confianza o con un asesor financiero que tenga conocimientos respecto al tema.

### **Conocimientos teóricos de las finanzas personales**

Bujàn (2018) menciona que el conocimiento de las finanzas personales permite “la adaptación de los principios de las finanzas a la toma de decisiones económicas de una persona o los miembros de la familia” (p.1).

### **Instrumentos**

Como afirma Bujan (2018) dentro de los componentes de las finanzas podemos encontrar los instrumentos financieros, asimismo es de suma importancia tener conocimiento financiero óptimo ya que de esta manera podremos manejar los instrumentos financieros. Así mismo, Abad (2018) menciona que un instrumento financiero va a dar mención a un activo financiero, un pasivo y un patrimonio.

### **Activos**

Tal y como menciona Caurin (2016) son los bienes que tienen las firmas para poder convertirse fácilmente en beneficios económicos para la empresa y en el caso de las familias el ingreso.

Asimismo, para una mejor comprensión Guajardo (2004) sostiene que debido al amplio concepto y explicación del activo podemos organizarlo de la siguiente manera:

- a) Efectivo y equivalentes al efectivo: Redondo (2002) por su parte menciona que son aquellos activos los cuales están representados en moneda o son de uso inmediato. Del mismo modo Brito (2009) sostiene el efectivo como aquellos activos que generalmente son aceptados como medio de pago, así como también son propiedad de la empresa y cuya disponibilidad no está sometida a ningún tipo de restricción (p. 289).
- b) Cuentas por cobrar: Guajardo (2004) postula a las cuentas por pagar como las deudas pendientes de pago que son derivados de las actividades cotidianas de la empresa, ya sea la venta de mercancías o la prestación de servicios a crédito (p. 360).
- c) Otras cuentas por cobrar: Santillana (2003) menciona que “estas cuentas por cobrar presentan una naturaleza distinta a la de las actividades regulares de la organización como lo son los anticipos a empleados, los depósitos a terceros, la acumulación de ingresos, entre otros” (p. 95).
- d) Inventario de insumos: Según Guajardo (2004) vienen a “ser los bienes de una empresa destinados a la producción para su posterior venta, para así obtener un beneficio de ellos, así como los materiales o suministros consumidos en el proceso de producción” (p. 396).
- e) Activo fijo: Díaz (2001) señala que activo fijo “es aquel utilizado por la empresa de forma permanente en la producción de bienes o servicios y tengan una” (p. 137).
- f) Depreciación acumulada: Redondo sostiene que la depreciación acumulada:

Significa la acumulación de la disminución del valor o precio de un bien con relación al que antes tenía, de la misma manera la distribuye en forma sistemática, racional y equitativa al valor de un activo fijo

entre los periodos de su vida útil productiva, como consecuencia de su uso u obsolescencia. (p. 446)

- g) Otros activos: Brito (2009) afirma que básicamente es una clasificación de cuentas “que representan bienes cuya naturaleza no les permite ser clasificadas en ninguno de los grupos mencionados anteriormente, como por ejemplo los depósitos dados en garantía, los efectos por cobrar en litigio, los fondos restringidos, entre otros” (p. 245).

### **Pasivos**

Desde el punto de vista de Caurin (2016) los pasivos van a ser a un conjunto de deudas las cuales debe corresponder la empresa, del mismo modo es para las familias; es decir, los gastos en los que incurre el hogar y ya no hay regreso. Asimismo, se puede mencionar que dentro del pasivo se va a diferenciar dos tipos de grupos el pasivo corriente y no corriente. Ante esto Ortiz (2003) recalca la necesidad y utilidad de tener conocimiento de estos conceptos:

- a. Pasivos corrientes o a corto plazo: Guajardo (2005) señala que “los pasivos a corto plazo vienen a ser aquellas obligaciones o compromisos cuyo vencimiento es menor al periodo normal de operaciones, generalmente representado por un año calendario” (p. 55).
- b. Efectos por pagar bancarios: Flores (2009) menciona que “son los títulos de crédito a cargo de la empresa, respaldados por documentos como letras de cambio y pagarés. Esta cuenta aumenta cuando la empresa emite letras de cambio o pagarés, y disminuye cuando se abone o cancele dichos documentos” (p. 32).
- c. Cuentas por pagar comerciales: Flores (2009) sostiene que “son los títulos de crédito a cargo de la empresa. Esta cuenta aumenta cuando la empresa realiza transacciones a crédito, y disminuye cada vez que cancele total o parcialmente la deuda contraída con dichas operaciones” (p.32). Va a representar el importe de las compras de

mercancías realizadas en forma de crédito que la empresa tiene la obligación de pagar.

- d. Cuentas por pagar otras: Redondo (2001) afirma que “están constituidas por cuentas que representan obligaciones, las cuales no deben ser incluidas, por razones de su naturaleza, en las demás agrupaciones del pasivo” (p. 48).
- e. Retenciones y gastos acumulados: Flores (2009) señala que “esta cuenta incluye los impuestos generados o causados devengados, que están pendientes de pago por parte de la empresa. Entre ellos se puede citar las distintas retenciones por aportes patronales” (p. 32).

### **Patrimonio**

Ortiz (2003) plantea que “el patrimonio está constituido por el conjunto de cuentas que representa la propiedad de los dueños en la empresa y resulta de restar, del total del activo, el pasivo” (p. 42). Ante esto Guajardo (2005) menciona que “el patrimonio son las aportaciones de los propietarios conocidos como accionistas. En síntesis, es la diferencia entre el monto de los activos propiedad del negocio y los pasivos que se deben” (p. 332).

- A. Capital social: Díaz (2001) plantea que “esta cuenta refleja el valor total de los aportes iniciales efectuados por los socios al momento de constituir la empresa, respaldado por la escritura o acto de constitución respectivo, así como los incrementos posteriores” (p. 246).
- B. Reserva legal: Romero (2006) sostiene que “esta cuenta se define como aquella que registra los incrementos y disminuciones derivadas de la creación e incremento de las reservas establecidas por la ley” (p. 412).
- C. Utilidades no distribuidas: Omeñaca (2008) afirma que “se refiere a las utilidades retenidas o no distribuidas, están referidas al elemento de patrimonio de los propietarios en una corporación que se ha acumulado a través de las operaciones rentables del negocio” (p. 103).

### **Modelos económicos**

#### **Los modelos neoclásicos unitarios**

Este modelo supone que las familias realizan sus elecciones en base a sus preferencias y su función de utilidad va a estar sujeta a su restricción presupuestaria (ingreso).

Las principales objeciones de este modelo se basan en las siguientes premisas:

- a. Dentro del modelo no se consideran los conflictos familiares internos y también no existen mecanismos directos para poder predecir el comportamiento y sus preferencias de los miembros de las familias.
- b. Aparte de buscar una maximización en base a sus ingresos, el modelo no toma en consideración los intereses u objetivos que tienen los integrantes del grupo familiar estos relacionados a las metas de superación, amor y compromiso de los integrantes.
- c. Dentro del modelo no se hace análisis a la distribución con equidad y justicia de los recursos dentro de los integrantes del grupo familiar.

### **Teoría Keynesiana**

Este modelo dentro de los años 40 y 50 sirvió como base para poder explicar el ahorro salarial de las familias. De acuerdo a esto Keynes (1936) señalaba una relación directa y simple del ahorro, consumo e ingresos. Keynes explicaba que la existencia de la propensión del consumo ya sea creciente o decreciente con la renta, también mencionaba como una propensión media al consumo menor al del consumo marginal y de una manera decreciente con la renta.

Dentro de esta teoría el consumo y ahorro van a depender únicamente de la renta y de la propensión marginal a consumir o ahorrar; cabe mencionar que la propensión marginal a consumir es la parte del ingreso que se destina a gastar en bienes o servicios y el ahorro viene a ser la resta del ingreso con la parte del ingreso que se destina a gastar.

Se puede decir que este es uno de los modelos económicos más simples los cuales dieron origen a muchas teorías más sofisticadas con respecto al comportamiento económico de las familias.

### **Modelo del ciclo vital**

Como señalan Modigliani y Brumberg (1954) en su modelo ciclo vital se basa en superar las limitaciones que presentaba el modelo keynesiano; es decir que este modelo toma en cuenta las decisiones de un agente dentro de un periodo temporal y este va a poder ser capaz de poder tomar decisiones. De este modo podemos decir que el individuo va a maximizar la utilidad de su consumo con respecto a lo largo de su vida.

Se puede decir que este modelo agrega la función del consumo en base a decisiones temporales; es decir, que el individuo va a consumir no solo en base a su renta actual, sino que también va a destinar su consumo en base a futuras rentas, de esta manera el ahorro fluctuar según el periodo o ciclo de vida que se encuentre el individuo.

### **Modelo de la renta permanente**

Como señala Friedman (1957) en el modelo de renta permanente va a analizar el consumo de una manera permanente en función a la renta, de tal manera que cada individuo ante alguna variación en sus ingresos deberá de poder distinguir si el cambio en los ingresos es transitorio o permanente y en base a eso producirán variaciones dentro del consumo y también trayendo variaciones en el ahorro.

Podemos decir que si un individuo distingue que el aumento en su renta es permanente entonces comenzará a consumir en mayor proporción y por ende también ahorrará más que en su periodo inicial, todo lo contrario, si se reducen sus ingresos.

### **Dimensiones**

#### **Ingreso familiar**

Tal como afirma Aibar (2017) “los ingresos son todo el dinero que percibe la unidad familiar, durante el lapso de tiempo que comprende el presupuesto” (p. 9). Se puede decir que el ingreso solo durará el lapso de tiempo que alcance cubrir el monto, dándole una gran importancia a poder realizar una asignación óptima a los recursos disponibles y escasos como el ingreso.

Entre sus indicadores como dimensión se encuentran los siguientes puntos:

- a. Ingresos por venta de productos.
- b. Personas que trabajan en el hogar.
- c. Aportación de cada miembro en la familia.

### **Egreso familiar**

De acuerdo con Aibar (2017) indica que “los egresos son todas las salidas de dinero, que se realiza en un tiempo determinado que comprende el presupuesto, y que es realizado por cualquier integrante de la familia” (p. 10).

Ante esto Kiyosaki (2015) afirma que, si una familia o un individuo suele gastar todo lo que suele percibir, si sus ingresos aumentan también lo harán sus egresos.

Entre sus indicadores como dimensión se encuentran los siguientes puntos:

- a. Gastos en alimentación.
- b. Gastos en los servicios.
- c. Gastos en vestimenta.

### **Ahorro familiar**

Como señala Vazquez (2019) “el ahorro es el porcentaje de los ingresos que la persona no gasta” (párr. 2). Además, señala que el ahorro va a ser el resultado del ingreso menos el costo.

Ante esto Monroy (2014) define el ahorro como el ingreso que no va a ser gastado y va a ser estudiado tanto en el corto como en el largo plazo.

Entre sus indicadores como dimensión se encuentran los siguientes puntos:

- a. Método de ahorro formal.
- b. Método de ahorro semiformal.
- c. Método de ahorro informal.

### **3.3. Bases teóricas**

- **Mantenimiento del cultivo:** Se refiere a las prácticas y acciones realizadas para preservar y cuidar el cultivo a lo largo de su ciclo de

vida. Según Rodríguez y Álvarez (2017), el mantenimiento del cultivo implica labores como la fertilización, poda, control de malezas, riego y protección contra enfermedades y plagas.

- **Manejo de plagas:** Se refiere a las estrategias y técnicas utilizadas para prevenir, controlar y minimizar los daños causados por plagas en los cultivos. Según González y Sánchez (2015), el manejo de plagas incluye el monitoreo, la identificación de plagas, la aplicación de métodos de control biológico, químico o cultural, y el seguimiento de su efectividad.
- **Asistencia técnica:** Se refiere al apoyo y orientación proporcionados por expertos en un campo específico, con el objetivo de mejorar las prácticas y resultados de una actividad. Según González y Torres (2018), la asistencia técnica implica la transferencia de conocimientos, la capacitación y el acompañamiento personalizado para mejorar las habilidades y el desempeño de los agricultores.
- **Manejo agrícola:** Se refiere a las acciones y decisiones tomadas para gestionar eficientemente los recursos y procesos relacionados con la producción agrícola. Según Durán y Moreno (2016), el manejo agrícola abarca aspectos como la elección de cultivos, la planificación de siembras, la preparación del suelo, la aplicación de fertilizantes y pesticidas, y la cosecha.
- **Sistema de riego:** Se refiere a la infraestructura y técnicas utilizadas para suministrar agua de manera controlada a los cultivos. Según Contreras, Gil-Ribes, y Ortega (2019), un sistema de riego puede incluir canales, tuberías, aspersores o goteo, y su objetivo es garantizar el suministro adecuado de agua para el crecimiento y desarrollo de las plantas.
- **Sistema de transporte:** Se refiere a la infraestructura, medios y métodos utilizados para el desplazamiento de productos, insumos y personas dentro del ámbito agrícola. Según González y Ortega (2013), un sistema de transporte agrícola puede incluir camiones, tractores,

carreteras, ferrocarriles o vías fluviales, con el propósito de facilitar la movilización eficiente y segura de los productos agrícolas.

- **Trabajo en equipo:** Se refiere a la colaboración y coordinación de esfuerzos entre varios individuos para alcanzar una meta común. Según Katzenbach y Smith (2005), el trabajo en equipo implica la interdependencia, la comunicación efectiva, la distribución de roles y la sinergia entre los miembros, para lograr resultados superiores a los que podrían alcanzarse individualmente.
- **Reducción de costos:** Se refiere a la disminución de los gastos o inversión necesarios para llevar a cabo una actividad o alcanzar un objetivo específico. Según Porter (1985), la reducción de costos implica identificar y eliminar ineficiencias, mejorar los procesos, negociar mejores precios con proveedores y optimizar el uso de los recursos disponibles.
- **Instituciones de apoyo:** Se refiere a las organizaciones o entidades que brindan servicios, recursos, asesoría o financiamiento para respaldar y fortalecer actividades o sectores específicos. Según Vargas (2012), las instituciones de apoyo agrícola pueden incluir entidades gubernamentales, ONG, cooperativas, asociaciones y bancos, entre otros, que proporcionan servicios como asistencia técnica, acceso a crédito, capacitación y promoción de buenas prácticas.
- **Canales de comercialización:** Se refiere a los diferentes medios o vías a través de los cuales los productos agrícolas son distribuidos y llegan al mercado. Según Kotler y Armstrong (2010), los canales de comercialización pueden incluir intermediarios como mayoristas, minoristas, agentes de ventas y exportadores, así como también canales directos que conectan directamente a los productores con los consumidores.
- **Puntos de venta:** Se refiere a los lugares físicos o virtuales donde los productos agrícolas se ofrecen y se realizan transacciones comerciales. Según Kottler y Keller (2016), los puntos de venta pueden incluir tiendas minoristas, mercados locales, supermercados, ferias agrícolas y plataformas de comercio electrónico.

- **Investigación de mercado:** Se refiere a la recopilación, análisis e interpretación de datos relacionados con los consumidores, competidores y condiciones del mercado para tomar decisiones informadas en materia de marketing. Según Malhotra (2017), la investigación de mercado implica la recolección de datos primarios y secundarios, el análisis estadístico y la generación de información relevante para comprender las necesidades y preferencias de los consumidores, así como para evaluar la viabilidad y demanda de un producto o servicio.
- **Aportación de cada miembro en la familia:** Se refiere a la contribución individual de cada miembro de la familia en la generación de ingresos o el desarrollo de actividades relacionadas con la economía familiar. Según Tovar (2011), la aportación de cada miembro puede variar según su edad, género y habilidades, y puede incluir actividades agrícolas, trabajo remunerado fuera del hogar o labores domésticas.
- **Ingresos por venta de productos:** Se refiere a los recursos económicos generados por la comercialización de los productos agrícolas. Según Guzmán y Sánchez (2014), los ingresos por venta de productos agrícolas incluyen los ingresos obtenidos a través de la venta directa en mercados locales, intermediarios, exportaciones u otros canales de comercialización.
- **Manejo de los ingresos:** Se refiere a las estrategias y decisiones tomadas para administrar y utilizar de manera eficiente los ingresos generados. Según Zepeda y Salgado (2013), el manejo de los ingresos implica la planificación financiera, el control de gastos, la inversión y el ahorro, con el objetivo de garantizar la estabilidad económica y mejorar la calidad de vida de la familia.
- **Acceso a préstamos:** Se refiere a la capacidad de los agricultores o familias agrícolas de obtener financiamiento externo a través de préstamos o créditos. Según Hernández y León (2018), el acceso a préstamos puede provenir de instituciones financieras como bancos, cooperativas de crédito o programas gubernamentales, y es

fundamental para financiar inversiones, adquirir insumos o hacer frente a situaciones de emergencia.

- **Gastos en alimentación:** Se refiere a los desembolsos económicos realizados para cubrir los costos relacionados con la adquisición de alimentos y nutrientes necesarios para la alimentación de la familia. Según Llopis et al. (2015), los gastos en alimentación incluyen la compra de alimentos frescos, procesados, bebidas y otros productos consumidos por los miembros del hogar.
- **Gastos en servicios:** Se refiere a los desembolsos económicos realizados para cubrir los costos asociados con servicios básicos como agua, electricidad, gas, telecomunicaciones, transporte público, entre otros. Según Moreno y García (2014), los gastos en servicios son indispensables para cubrir las necesidades diarias y el bienestar de la familia.
- **Gastos en vestimenta:** Se refiere a los desembolsos económicos realizados para adquirir ropa y accesorios necesarios para vestirse y cubrir las necesidades básicas de vestimenta. Según González (2013), los gastos en vestimenta pueden incluir la compra de prendas de vestir, calzado, ropa interior y otros artículos relacionados con la vestimenta personal y familiar.
- **Gastos en educación:** Se refiere a los desembolsos económicos realizados para cubrir los costos asociados con la educación, como matrículas, uniformes, útiles escolares, transporte y otros gastos relacionados con la formación académica de los miembros de la familia. Según Contreras y Mora (2017), los gastos en educación son fundamentales para el desarrollo y el futuro de los integrantes de la familia.
- **Método de ahorro formal:** Se refiere a un sistema estructurado y regulado para guardar y acumular recursos económicos a través de instituciones financieras como bancos, cooperativas de ahorro y crédito, o programas de ahorro programado. Según García y Guzmán (2016), los métodos de ahorro formal ofrecen seguridad y rendimiento

económico, y pueden incluir cuentas de ahorro, certificados de depósito o planes de pensiones.

- **Método de ahorro semiformal:** Se refiere a sistemas de ahorro que no están completamente regulados ni respaldados por instituciones financieras formales, pero que ofrecen alguna forma de organización o estructura para ahorrar dinero. Según Torres (2019), los métodos de ahorro semiformal pueden incluir tontinas, cajas de ahorro comunitarias o grupos de ahorro rotativo, en los que los miembros aportan periódicamente y reciben un monto acumulado en rotación.
- **Método de ahorro informal:** Se refiere a sistemas de ahorro no estructurados ni regulados, basados en prácticas informales de guardar dinero en casa, con familiares o en lugares no formales. Según Pérez (2018), los métodos de ahorro informal pueden incluir guardar dinero debajo del colchón, en alcancías caseras o confiar en personas de confianza para guardar el dinero.
- **Bajas tasas de interés:** Se refiere a los niveles reducidos de rendimiento o beneficio económico que se obtienen al invertir o prestar dinero. Según Hernández y Salgado (2017), las bajas tasas de interés pueden afectar la rentabilidad de las inversiones o el acceso a préstamos, disminuyendo los beneficios económicos que se obtienen de las transacciones financieras.

## IV. MARCO METODOLÓGICO

### 4.1. **Ámbito**

Desde el punto de vista de Cuadros (2020), plantea que el ámbito es “la frontera o el límite hasta dónde va la investigación, es decir, es dónde se

desarrollará la investigación, en que unidad análisis y en qué área, en qué lugar geográfico. Se relaciona al objeto de estudio” (diapositiva 2).

En la opinión de Valdivia (2009) citado en Ñaupas, Palacios, Valdivia y Romero (2018), refiere que “este componente desempeña tres funciones principales: delimita geográficamente el lugar donde se va a desarrollar la investigación, donde tendrán validez los resultados alcanzados y constituye un criterio de inclusión de las unidades de estudio” (p. 59).

La investigación se concentró en analizar las zonas de la comunidad del distrito de Umari, particularmente ubicado geográficamente en el distrito de Umari, provincia de Pachitea – Región Huánuco.

## **4.2. Nivel, tipo y diseño de investigación**

### **4.2.1. Nivel de estudio**

Dicho con palabras de Rodríguez (2011), menciona que "tomando en cuenta los niveles de su ejecución. Básicamente, existen cinco tipos: descriptiva, correlacional, explicativa, predictiva y retrodictiva". (p. 44)

Respecto al nivel correlacional, se basa en la recolección de datos de las variables de interés y luego se realiza un análisis estadístico para determinar la fuerza y dirección de la relación.

En ese sentido, el presente estudio se enmarcó en un nivel de investigación CORRELACIONAL. Ya que el objetivo principal fue determinar la relación existente entre la asociatividad y la economía familiar de los productores de granadilla en el distrito de Umari, Huánuco. Mediante este nivel, se buscó identificar posibles asociaciones o vínculos entre las dos variables sin inferir una relación causal directa.

### **4.2.2. Tipo de estudio**

Sampieri et al. (2014), sostiene que el tipo de investigación se encuentra intrínsecamente relacionado con la naturaleza del fenómeno o problema de investigación abordado, y su clasificación se determina en base

a los objetivos planteados, el nivel de conocimiento buscado y la relación entre las variables involucradas (p. 36).

Asimismo, según lo citado por Sánchez et al (2017), sostienen que existen dos categorías fundamentales de investigación: la investigación básica, pura o fundamental, y la investigación aplicada o tecnológica. Esta distinción se establece para diferenciar los enfoques de investigación que se centran en la generación de conocimiento teórico y la comprensión profunda de los fenómenos, de aquellos que buscan aplicar dicho conocimiento en la resolución de problemas prácticos o el desarrollo de nuevas tecnologías (p. 43).

Es decir, la investigación básica, pura o fundamental se caracteriza por su enfoque en la generación de conocimiento teórico sin una aplicación directa inmediata y la investigación aplicada, tiene como propósito principal la aplicación del conocimiento teórico y científico existente en la resolución de problemas prácticos.

El presente estudio adoptó un tipo de estudio APLICADA debido a su objetivo de determinar la relación existente entre la asociatividad y la economía familiar de los productores de granadilla, así como proponer soluciones más adecuadas para mejorar su funcionamiento. En este sentido, se buscó aplicar el conocimiento científico y teórico existente en el ámbito de la asociatividad y la economía familiar para abordar de manera práctica los desafíos y problemáticas específicas que enfrentan los productores de granadilla.

### **4.3. Población y selección de la muestra**

#### **4.3.1. Población**

Fracica (1988) citado en Bernal (2016), define que es “el conjunto de todos los elementos a los cuales se refiere la investigación; se puede definir también como el conjunto de todas las unidades de muestreo” (p. 210).

Fue necesario constituir una población exacta con la que se pretendió aplicarse, por ello, fueron los 130 productores de granadilla del distrito de Umari, Provincial de Pachitea (véase tabla 1).

*Tabla 1*  
*Distribución de Cantidad productores de granadilla del distrito de Umari.*  
*Provincia de Pachitea*

| Centro poblados | Número de asociaciones | Cantidad de productores |
|-----------------|------------------------|-------------------------|
| San Marcos      | 2                      | 55                      |
| Cruz Punta      | 2                      | 35                      |
| Montehuasi      | 1                      | 15                      |
| Umari           | 1                      | 25                      |
| TOTAL           | 6                      | 130                     |

*Nota.* Cooperativa agraria de productores agroecológicos-AGRECU / OENG IPMA

#### **4.3.2. Muestra**

A juicio de Morán y Alvarado (2010), postula que “la muestra es el subgrupo representativo del grupo total” (p. 46).

Enpleando las palabras de Rocha (2015), agrega que “la muestra es el segmento de la población que se considera representativa de un universo y se selecciona para obtener información acerca de las variables objeto de estudio” (p. 168).

Como lo hace notar Tamayo (2003), argumenta que la muestra “a partir de la población cuantificada para una investigación se determina la muestra, cuando no es posible medir casa una de las entidades de la población; esta muestra, se considera, representativa de la población” (p. 30).

La muestra con la que se va a trabajar fueron los 130 productores de granadilla del distrito de Umari, Provincial de Pachitea.

La muestra fue seleccionada debido a que la población es pequeña, utilizando el muestreo no probabilístico por selección razonada, esto en base al libro de Vilchez Guizado titulado Inferencia estadística para investigadores publicado en el 2011, concluyendo que es una **muestra censal**.

#### 4.4. Diseño de estudio

Como expresa Bernal (2016), verifica que “la definición de un diseño de investigación está determinada por el tipo de investigación que va a realizarse y por la hipótesis que va a probarse durante el desarrollo de la investigación” (p. 194).

Pimienta y De la Orden (2017), recomiendan que el diseño experimental:

Esta modalidad de investigación se sustenta en obtener información y construir conocimiento a partir de acciones intencionales y coordinadas con la finalidad de reproducir el fenómeno estudiado o modificar algunas de sus variables, con el objetivo de determinar o establecer conclusiones acerca de la manera que influyen sobre dicho fenómeno. (p. 84)

Hernández, Fernández y Baptista (2014), proponen que:

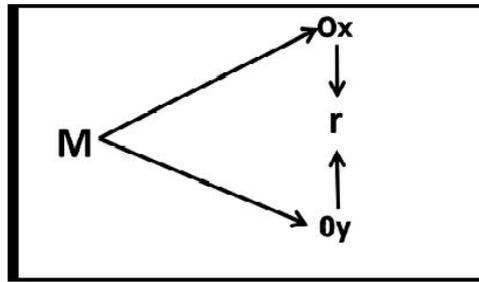
En el diseño experimental, el investigador interviene y respecto a la segunda clasificación, considera que son estudios en los que las variables no son afectadas por el investigador quien solo observa el acontecer de los fenómenos en su contexto natural y se clasifica en transversales y longitudinales y en el diseño no experimental se trata de investigaciones donde no hacemos variar en forma intencional las variables independientes. Lo que hacemos en la investigación no experimental es observar fenómenos tal y como se dan en su contexto natural, para después analizarlas. (p. 267)

El diseño fue no experimental de corte transversal, esto se debe a la determinación de que el investigador no modificó ninguna de las variables que se han planteado, por el cual, solo se las observó en su forma normal.

Donde:

- **M:** Muestra de la Investigación
- **Oy:** Observación de la variable 1
- **Ox:** Observación de la variable 2

- **r**: Relación entre las dos variables.



Se hace referencia al esquema del diseño de estudio, donde M llega a ser la muestra con la que se trabajó siendo 130 los productores de granadilla, mientras que Ox es la variable Asociatividad y Oy es la variable Economía familiar.

#### 4.5. Técnicas e instrumentos

##### 4.5.1. Técnicas.

Citando a Baena Paz (2017), manifiesta que “la técnica juega un papel muy importante en el proceso de investigación científica, a tal grado que se le puede definir como la estructura del proceso de la investigación científica” (p. 68).

Con base en Morán y Alvarado (2010), propone que la encuesta “consiste en la interrogación sistemática de individuos a fin de generalizar. Se usa para conocer la opinión de un determinado grupo de personas respecto de un tema que define el investigador” (p. 47).

Las técnicas que se usaron fueron:

- Fuente primaria: Encuesta.

##### 4.5.2. El instrumento

Teniendo en cuenta a Bernal (2016), propone que “el cuestionario permite estandarizar y uniformar el proceso de recopilación de datos, un diseño inadecuado recoge información incompleta, datos imprecisos y, por supuesto, genera información poco confiable” (p. 246).

Según Pimienta y De la Orden (2017), ratifican que “los cuestionarios son un conjunto de preguntas organizadas, con la finalidad de obtener

información acerca del tema o fenómeno de estudio; en múltiples ocasiones, son el elemento base para la realización de entrevistas y de encuestas” (p. 87).

Lo dicho hace referencia que el instrumento que se utilizó fue el CUESTIONARIO para la facilitación del recojo de la información necesaria de las variables.

*Tabla 2*  
*Tabla resumen*

| <b>Técnica</b> | <b>Instrumento</b> |
|----------------|--------------------|
| Encuesta       | Cuestionario       |

#### **4.5.2.1. Validación de los Instrumentos.**

La presente investigación considerará en su validación el instrumento del cuestionario mediante el criterio de jueces.

*Tabla 3*  
*Juicio de expertos*

| <b>EXPERTOS</b>                  | <b>APLICABILIDAD DE INSTRUMENTO</b> |
|----------------------------------|-------------------------------------|
| Mg. Liliana Caballero Copara     | APLICABLE                           |
| Mg. Liz Silene V. Cabrera Fabián | APLICABLE                           |
| Mg. María Isabel Lara Tapia      | APLICABLE                           |

Lo que se obtuvo mediante el juicio de expertos es el valor promedio que se encuentra entre 3 y 4 puntos, lo que significa que pertenece a la escala de valores excelentes, por lo tanto, los instrumentos son aplicables.

#### **4.5.2.2. Confiabilidad de los instrumentos.**

La confiabilidad para el instrumento fue a través del Coeficiente de Alpha de Cronbach.

*Tabla 4*  
*Confiabilidad de los instrumentos*

| <b>INSTRUMENTO</b> | <b>TÉCNICA</b>    | <b>RESULTADOS</b> |
|--------------------|-------------------|-------------------|
| Instrumento 1      | Alpha de Cronbach | 0.982             |
| Instrumento 2      | Alpha de Cronbach | 0.920             |

El resultado que se generó del instrumento 1 es de 0.982 y del instrumento 2 resultó ser de 0.920, estos valores manifiestan que son superiores al límite del Coeficiente de Confiabilidad 0.6, por tal razón, permite calificar al cuestionario como un instrumento confiable para su aplicación en la investigación.

#### **4.6. Procesamiento**

Se debe tener en consideración que se necesitó usar diversos programas que beneficien en la obtención de figuras y tablas que muestren la relación de las variables.

Por ello se usó Microsoft Excel 2016 y SPSS vs. 25, ambos por su facilidad de manejo van a permitir procesar rápidamente todos los datos que se obtengan.

#### **4.7. Consideraciones éticas**

El estudio cumplió con el reglamento establecido para pregrado que proporciona la Unheval. De igual forma, se cumplió con la bibliografía y citas que se colocaron a lo largo del desarrollo del estudio todo ello se rigió al formato APA séptima edición.

## **V. RESULTADOS Y DISCUSIÓN**

### **5.1. Análisis descriptivo**

- **Asociatividad**

*Tabla 5*  
*Evaluación de la variable asociatividad*

|         | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|---------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Malo    | 15         | 11.5       | 11.5              | 11.5                 |
| Regular | 85         | 65.4       | 65.4              | 76.9                 |
| Bueno   | 30         | 23.1       | 23.1              | 100.0                |
| Total   | 130        | 100.0      | 100.0             |                      |

Nota. Elaborado en base a la base de datos del SPSS. Elaboración propia.

*Figura 2*  
*Evaluación de la variable asociatividad*



Nota. Elaboración propia en base a la tabla 5

### **Interpretación**

De acuerdo a la tabla y figura anterior, se muestran los resultados obtenidos para conocer según la opinión de los productores de granadilla la evaluación con respecto a la variable asociatividad, donde podemos notar que el 65.38% dice que es regular, el 23.08% menciona que es buena y el 11.54% afirma que es mala.

Gracias a estos resultados podemos decir entonces que la mayoría de los productores (65.38%) percibe que la asociatividad es regular, debido a que existen ciertos beneficios derivados de esta, como la colaboración en la adquisición de insumos, la venta conjunta de productos o el acceso a información y conocimientos compartidos y otros puntos más. Sin embargo, también puede que existan áreas donde se pueden mejorar y

desafíos que deben de tenerse en cuenta para lograr una asociatividad más efectiva, tales como que puede existir una falta de una estructura organizativa sólida, la dificultad para establecer una comunicación fluida entre los miembros, la falta de recursos financieros o técnicos para implementar estrategias conjuntas, o incluso la falta de compromiso por parte de algunos miembros de la asociación.

- **Manejo productivo asociado**

*Tabla 6*

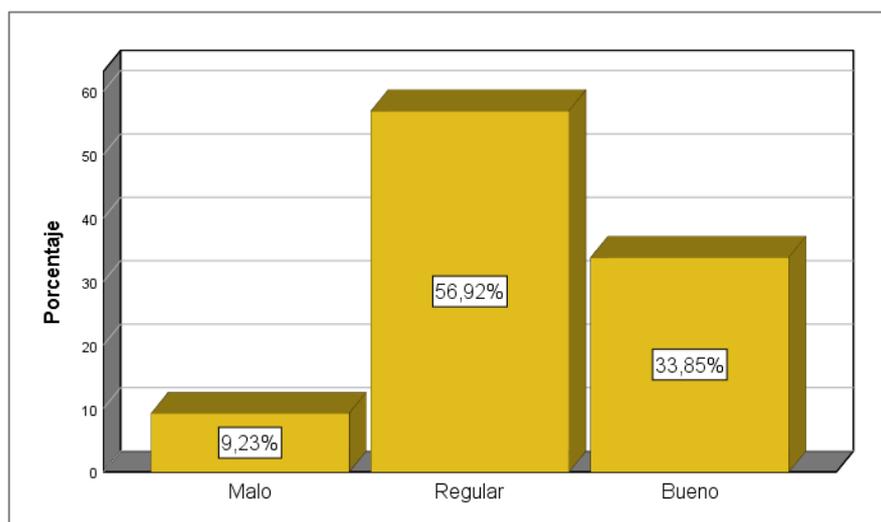
*Evaluación de la dimensión manejo productivo asociado*

|         | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|---------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Malo    | 12         | 9.2        | 9.2               | 9.2                  |
| Regular | 74         | 56.9       | 56.9              | 66.2                 |
| Bueno   | 44         | 33.8       | 33.8              | 100.0                |
| Total   | 130        | 100.0      | 100.0             |                      |

Nota. Elaborado en base a la base de datos del SPSS. Elaboración propia.

*Figura 3*

*Evaluación de la dimensión manejo productivo asociado*



Nota. Elaboración propia en base a la tabla 6

### **Interpretación**

De acuerdo a la tabla y figura anterior, se muestran los resultados obtenidos para conocer según la opinión de los productores de granadilla la evaluación con respecto a la dimensión manejo productivo asociado,

donde podemos notar que el 56.92% dice que es regular, el 33.85% menciona que es bueno y el 9.23% afirma que es malo.

Gracias a estos resultados podemos decir entonces que la mayoría de los productores de granadilla (56.92%) perciben la dimensión de manejo productivo asociado revelan como regular. Si bien existe cierta colaboración en actividades como el mantenimiento del cultivo, la prevención de plagas, las visitas de profesionales y la planificación conjunta, se identifica la necesidad de mejorar la consistencia y efectividad en estas prácticas asociativas.

- **Manejo organizativo**

*Tabla 7*

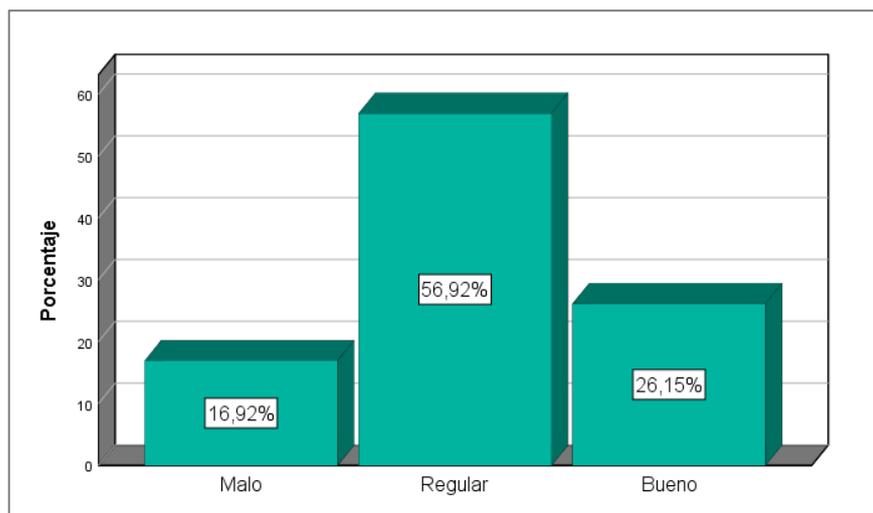
*Evaluación de la dimensión manejo organizativo*

|         | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|---------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Malo    | 22         | 16.9       | 16.9              | 16.9                 |
| Regular | 74         | 56.9       | 56.9              | 73.8                 |
| Bueno   | 34         | 26.2       | 26.2              | 100.0                |
| Total   | 130        | 100.0      | 100.0             |                      |

Nota. Elaborado en base a la base de datos del SPSS. Elaboración propia.

*Figura 4*

*Evaluación de la dimensión manejo organizativo*



Nota. Elaboración propia en base a la tabla 7

### **Interpretación**

De acuerdo a la tabla y figura anterior, se muestran los resultados obtenidos para conocer según la opinión de los productores de granadilla la evaluación con respecto a la dimensión manejo organizativo, donde podemos notar que el 56.92% dice que es regular, el 26.15% menciona que es bueno y el 16.92% afirma que es malo.

Gracias a estos resultados podemos decir entonces que la mayoría de los productores de granadilla (56.92%) califica esta dimensión como regular, lo que indica que existen aspectos que podrían mejorarse con respecto a la coordinación y trabajo en equipo dentro de la asociación. En ese contexto, se percibe la presencia de desafíos en la comunicación interna y la colaboración entre los miembros. Asimismo, se observa la necesidad de optimizar el uso de recursos, como el agua y el transporte, para lograr una mayor eficiencia y reducción de costos.

- **Articulación comercial**

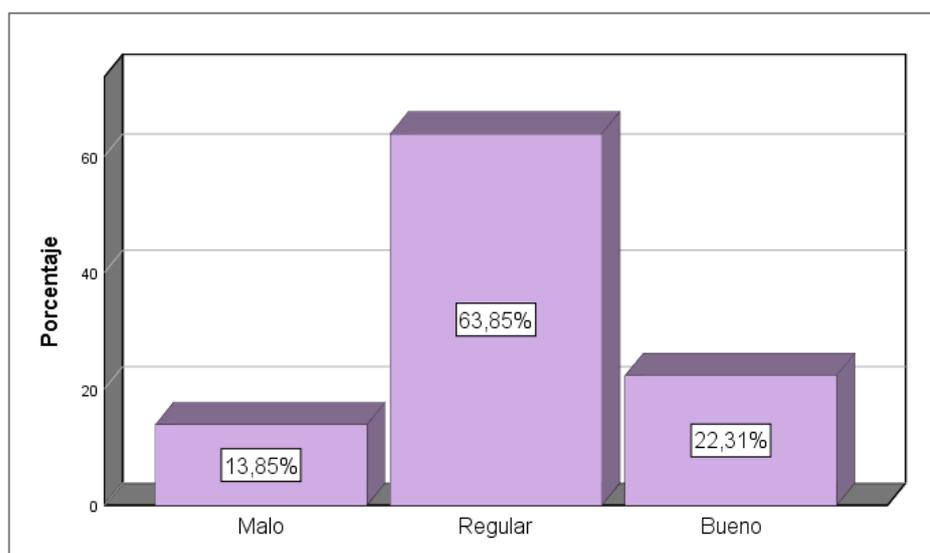
*Tabla 8*

*Evaluación de la dimensión articulación comercial*

|         | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje<br>válido | Porcentaje<br>acumulado |
|---------|------------|------------|----------------------|-------------------------|
| Malo    | 18         | 13.8       | 13.8                 | 13.8                    |
| Regular | 83         | 63.8       | 63.8                 | 77.7                    |
| Bueno   | 29         | 22.3       | 22.3                 | 100.0                   |
| Total   | 130        | 100.0      | 100.0                |                         |

Nota. Elaborado en base a la base de datos del SPSS. Elaboración propia.

*Figura 5*

*Evaluación de la dimensión articulación comercial*

Nota. Elaboración propia en base a la tabla 8

### **Interpretación**

De acuerdo a la tabla y figura anterior, se muestran los resultados obtenidos para conocer según la opinión de los productores de granadilla la evaluación con respecto a la dimensión articulación comercial, donde podemos notar que el 63.85% dice que es regular, el 22.31% menciona que es bueno y el 13.85% afirma que es malo.

Según estos resultados, la mayoría de los productores de granadilla (63.85%) califica la articulación comercial como regular. Esto indica que hay áreas de mejora con respecto a la conexión con los mercados, los canales de comercialización y el apoyo institucional. Se requiere fortalecer la articulación comercial en la asociatividad de los productores de

granadilla para lograr una conexión más efectiva con los mercados y mejorar su posición en el sector.

- **Economía familiar**

*Tabla 9*

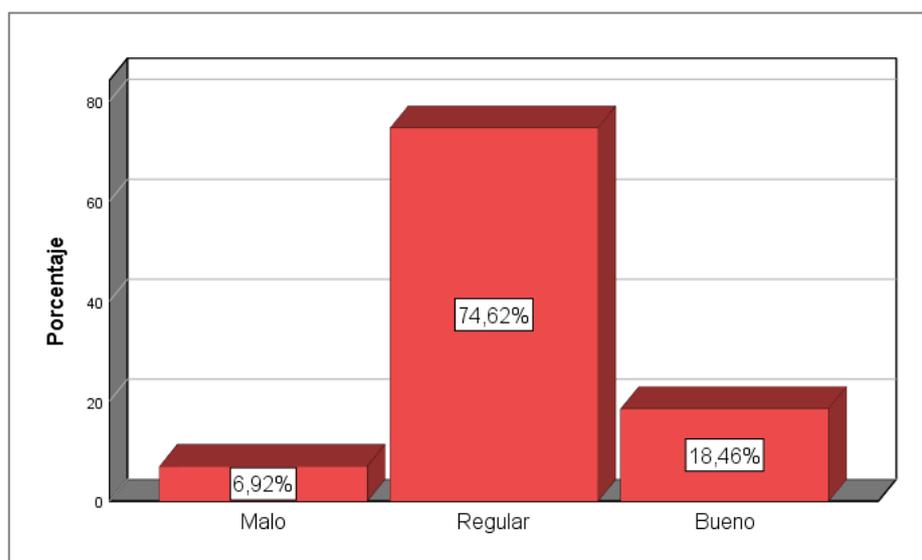
*Evaluación de la variable economía familiar*

|         | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|---------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Malo    | 9          | 6.9        | 6.9               | 6.9                  |
| Regular | 97         | 74.6       | 74.6              | 81.5                 |
| Bueno   | 24         | 18.5       | 18.5              | 100.0                |
| Total   | 130        | 100.0      | 100.0             |                      |

Nota. Elaborado en base a la base de datos del SPSS. Elaboración propia.

*Figura 6*

*Evaluación de la variable economía familiar*



Nota. Elaboración propia en base a la tabla 9

### **Interpretación**

De acuerdo a la tabla y figura anterior, se muestran los resultados obtenidos para conocer según la opinión de los productores de granadilla la evaluación con respecto a la variable economía familiar, donde podemos notar que el 74.62% dice que es regular, el 18.46% menciona que es buena y el 6.92% afirma que es mala.

La calificación de la economía familiar como regular por parte de la mayoría de los productores de granadilla (74.62%), implica que los recursos económicos están siendo administrados de manera adecuada, pero puede haber margen para mejorar y optimizar aún más la situación económica familiar. Esto sugiere que los ingresos son suficientes para cubrir los gastos regulares, pero puede haber limitaciones en términos de capacidad de ahorro y afrontar gastos imprevistos.

- **Ingreso familiar**

*Tabla 10*

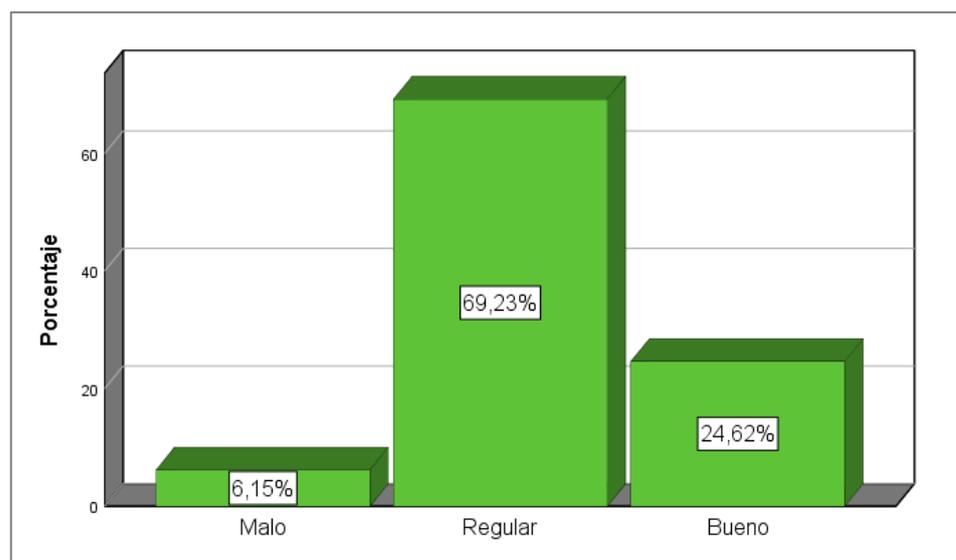
*Evaluación de la dimensión ingreso familiar*

|         | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|---------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Malo    | 8          | 6.2        | 6.2               | 6.2                  |
| Regular | 90         | 69.2       | 69.2              | 75.4                 |
| Bueno   | 32         | 24.6       | 24.6              | 100.0                |
| Total   | 130        | 100.0      | 100.0             |                      |

Nota. Elaborado en base a la base de datos del SPSS. Elaboración propia.

*Figura 7*

*Evaluación de la dimensión ingreso familiar*



Nota. Elaboración propia en base a la tabla 10

### Interpretación

De acuerdo a la tabla y figura anterior, se muestran los resultados obtenidos para conocer según la opinión de los productores de granadilla la evaluación con respecto a la dimensión ingreso familiar, donde podemos notar que el 69.23% dice que es regular, el 24.62% menciona que es bueno y el 6.15% afirma que es malo.

Según estos resultados, la mayoría de los productores de granadilla (69.23%) califica el ingreso familiar como regular debido a la asociatividad con otros productores de granadilla del distrito de Umari. Esto indica que sin bien es cierto los productores perciben en su mayoría ventajas en su ingreso familiar como el hecho de que los miembros de su hogar aporten económicamente en su familia, la mejora de sus ingresos por la venta de sus productos, un mejor manejo de sus ingresos económicos y acceder a préstamos formales. Sin embargo, esto necesita mejorar aún más buscando la participación económica constante de los miembros del hogar, diseñando estrategias para mejorar los ingresos y facilitar el acceso a financiamiento, con el objetivo de mejorar la dimensión de ingreso familiar en el contexto de la asociatividad.

- **Egreso familiar**

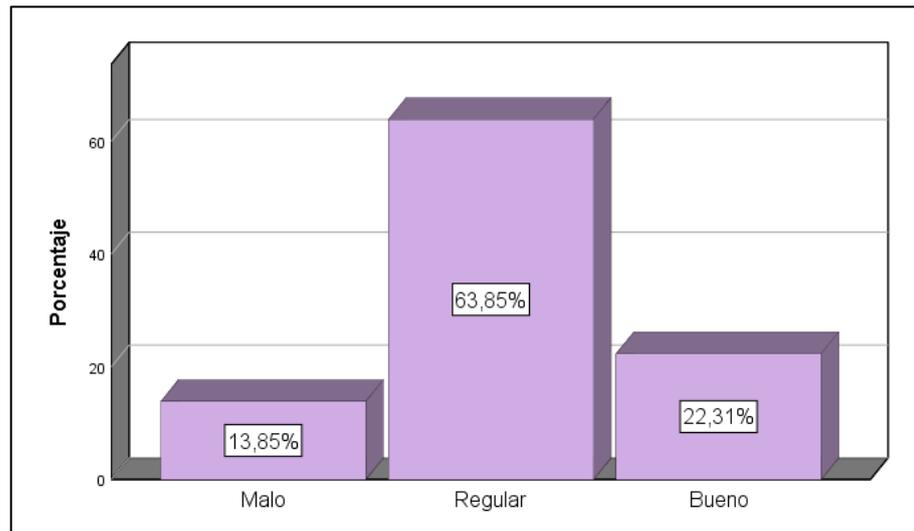
*Tabla 11*

*Evaluación de la dimensión egreso familiar*

|         | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|---------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Malo    | 15         | 11.5       | 11.5              | 11.5                 |
| Regular | 82         | 63.1       | 63.1              | 74.6                 |
| Bueno   | 33         | 25.4       | 25.4              | 100.0                |
| Total   | 130        | 100.0      | 100.0             |                      |

Nota. Elaborado en base a la base de datos del SPSS. Elaboración propia.

*Figura 8*  
*Evaluación de la dimensión egreso familiar*



Nota. Elaboración propia en base a la tabla 11

### **Interpretación**

De acuerdo a la tabla y figura anterior, se muestran los resultados obtenidos para conocer según la opinión de los productores de granadilla la evaluación con respecto a la dimensión egreso familiar, donde podemos notar que el 63.85% dice que es regular, el 22.31% menciona que es bueno y el 13.85% afirma que es malo.

Según estos resultados, la mayoría de los productores de granadilla (63.85%) califica el egreso familiar como regular debido a la asociatividad con otros productores de granadilla del distrito de Umari. Esto implica que, en general, los productores sienten que tienen la capacidad de cubrir los gastos esenciales para la alimentación de su hogar, así como los servicios básicos, vestimenta y educación de su familia. Sin embargo, es importante destacar que a pesar de lo anterior aún existen dificultades en el manejo de los recursos económicos y la necesidad de buscar estrategias para optimizar los gastos aún cada vez más, de allí radica la necesidad de una gestión adecuada de los recursos y la necesidad de brindar apoyo y capacitación a los productores para mejorar su capacidad de administrar los egresos familiares de manera efectiva.

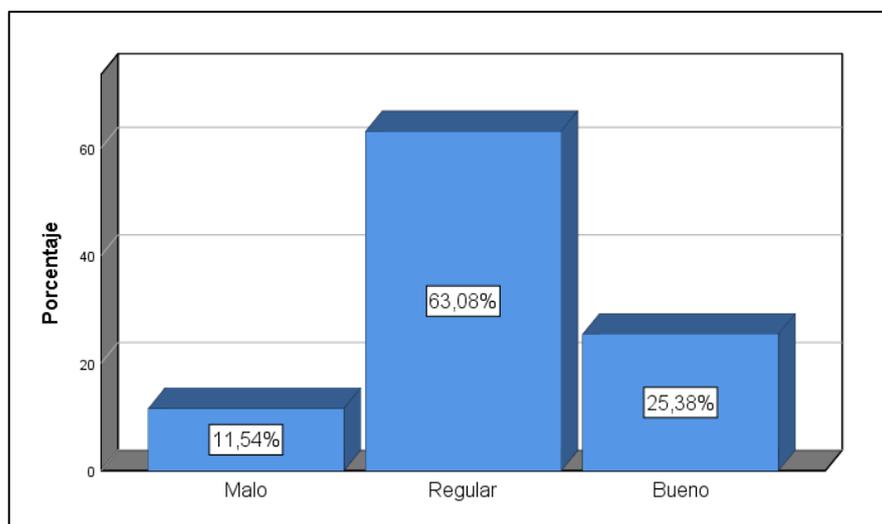
- **Ahorro familiar**

*Tabla 12*  
*Evaluación de la dimensión ahorro familiar*

|         | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|---------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Malo    | 19         | 14.6       | 14.6              | 14.6                 |
| Regular | 73         | 56.2       | 56.2              | 70.8                 |
| Bueno   | 38         | 29.2       | 29.2              | 100.0                |
| Total   | 130        | 100.0      | 100.0             |                      |

Nota. Elaborado en base a la base de datos del SPSS. Elaboración propia.

*Figura 9*  
*Evaluación de la dimensión ahorro familiar*



Nota. Elaboración propia en base a la tabla 12

### **Interpretación**

De acuerdo a la tabla y figura anterior, se muestran los resultados obtenidos para conocer según la opinión de los productores de granadilla la evaluación con respecto a la dimensión ahorro familiar, donde podemos notar que el 63.08% dice que es regular, el 25.38% menciona que es bueno y el 11.54% afirma que es malo.

Según estos resultados, la mayoría de los productores de granadilla (63.08%) califica el ahorro familiar como regular debido a la asociatividad con otros productores de granadilla del distrito de Umari. Esto implica que,

en general, los productores sienten que tienen la capacidad de acceder casi siempre a un programa de ahorro (Bancos) ya se formales, semiformales (cooperativas, asociaciones, en otros). Sin embargo, se debe mencionar que existen situaciones en las que no pueden acceder a programas de ahorro o tienen dificultades para ahorrar de manera efectiva. Por lo cual, es importante el fomentar el acceso a programas de ahorro y brindar apoyo a aquellos productores que enfrentan dificultades en este aspecto, con el objetivo de promover una mayor estabilidad económica y financiera en las familias de los productores de granadilla.

## 5.2. Análisis inferencial y/o contrastación de hipótesis

### 5.2.1. Prueba de normalidad

*Tabla 13*  
*Prueba de normalidad*

|                   | Kolmogorov-Smirnov <sup>a</sup> |     |       | Shapiro-Wilk |     |       |
|-------------------|---------------------------------|-----|-------|--------------|-----|-------|
|                   | Estadístico                     | gl  | Sig.  | Estadístico  | gl  | Sig.  |
| Asociatividad     | 0.381                           | 130 | 0.000 | 0.705        | 130 | 0.000 |
| Economía familiar | 0.384                           | 130 | 0.000 | 0.699        | 130 | 0.000 |

a. Corrección de significación de Lilliefors

Nota. Elaborado a partir del procesamiento de datos. Elaborado por tesista

### **Análisis e interpretación**

A causa de que la muestra de la presente investigación es de 130 productores de granadilla del distrito de Umari y dicho valor es mayor a 50 datos, se elige la prueba de Kolmogorov-Smirnov para confirmar la normalidad de los datos. Y como se puede observar en la tabla 13 el nivel de significancia es de 0.000 y 0.000 para asociatividad y economía familiar respectivamente; siendo éstas menores a 0.05, lo cual nos revela que los datos obtenidos no siguen una distribución normal, por lo que el método a utilizar para el contraste de hipótesis, en este caso, es la Rho de Spearman para pruebas no paramétricas.

### 5.2.2. Prueba y contrastación de hipótesis general

- **H<sub>0</sub>**: No existe relación positiva entre la asociatividad y la economía familiar de los productores de granadilla del distrito de Umari, Huánuco 2022.
- **H<sub>1</sub>**: Existe relación positiva entre la asociatividad y la economía familiar de los productores de granadilla del distrito de Umari, Huánuco 2022.

*Tabla 14*  
*Contrastación de hipótesis general*

|                 |                    | Asociatividad               | Económica familiar |
|-----------------|--------------------|-----------------------------|--------------------|
| Rho de Spearman | Asociatividad      | Coefficiente de correlación | 1.000              |
|                 |                    | Sig. (bilateral)            | 0,667**            |
|                 |                    | N                           | 130                |
|                 | Económica familiar | Coefficiente de correlación | 0,667**            |
|                 | Sig. (bilateral)   | 0.000                       | 1.000              |
|                 | N                  | 130                         | 130                |

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Nota. Elaborado a partir del procesamiento de datos. Elaborado por tesista

#### **Análisis e interpretación**

Se aprecia en la tabla 14, la Rho de Spearman entre las variables Asociatividad y Económica familiar, es de 0.667 y en relación al coeficiente de correlación de Spearman existe una correlación positiva moderada y además los datos poseen un nivel de significancia de 0,000 siendo menor que 0,05 indicando que la correlación es significativa, por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna, afirmando así que, existe una relación positiva moderada y significativa entre la asociatividad y la economía familiar de los productores de granadilla del distrito de Umari, Huánuco 2022.

### 5.2.3. Prueba y contrastación de hipótesis específica 1

- **H<sub>1</sub>**: Existe relación positiva entre el manejo productivo asociado y la economía familiar de los productores de granadilla del distrito de Umari, Huánuco 2022.
- **H<sub>0</sub>**: No existe relación positiva entre el manejo productivo asociado y la economía familiar de los productores de granadilla del distrito de Umari, Huánuco 2022.

Tabla 15  
Contrastación de hipótesis específica 1

|                 |                            | Manejo productivo asociado                  | Economía familiar |
|-----------------|----------------------------|---|-------------------|
| Rho de Spearman | Manejo productivo asociado | Coeficiente de correlación Sig. (bilateral) | 0,657**           |
|                 |                            | N   | 130               |
|                 | Economía familiar          | Coeficiente de correlación Sig. (bilateral) | 1,000             |
|                 |                            | N   | 130               |

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Nota. Elaborado a partir del procesamiento de datos. Elaborado por tesista

#### Análisis e interpretación

Se aprecia en la tabla 15 la Rho de Spearman entre la dimensión Manejo productivo asociado y la variable Economía familiar, es de 0.657 y en relación al coeficiente de correlación de Spearman existe una correlación positiva moderada y además los datos poseen un nivel de significancia de 0,000 siendo menor que 0,05 indicando que la correlación es significativa, por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna, afirmando así que, existe relación positiva moderada y significativa entre el manejo productivo asociado y la economía familiar de los productores de granadilla del distrito de Umari, Huánuco 2022.

#### 5.2.4. Prueba y contrastación de hipótesis específica 2

- **H<sub>2</sub>**: Existe relación positiva entre el manejo organizativo y la economía familiar de los productores de granadilla del distrito de Umari, Huánuco 2022.
- **H<sub>0</sub>**: No existe relación positiva entre el manejo organizativo y la economía familiar de los productores de granadilla del distrito de Umari, Huánuco 2022.

*Tabla 16*  
*Contrastación de hipótesis específica 2*

|                 |                     | Manejo organizativo        | Economía familiar |
|-----------------|---------------------|----------------------------|-------------------|
| Rho de Spearman | Manejo organizativo | Coeficiente de correlación | 0,674**           |
|                 |                     | Sig. (bilateral)           | 0.000             |
|                 |                     | N                          | 130               |
|                 | Economía familiar   | Coeficiente de correlación | 1.000             |
|                 |                     | Sig. (bilateral)           | 0.000             |
|                 |                     | N                          | 130               |

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Nota. Elaborado a partir del procesamiento de datos. Elaborado por tesista

#### **Análisis e interpretación**

Se aprecia en la tabla 16 la Rho de Spearman entre la dimensión organizativo y la variable Economía familiar, es de 0.674 y en relación al coeficiente de correlación de Spearman existe una correlación positiva moderada y además los datos poseen un nivel de significancia de 0,000 siendo menor que 0,05 indicando que la correlación es significativa, por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna, afirmando así que, existe relación positiva moderada y significativa entre el manejo organizativo y la economía familiar de los productores de granadilla del distrito de Umari, Huánuco 2022.

### 5.2.5. Prueba y contrastación de hipótesis específica 3

- **H<sub>3</sub>**: Existe relación positiva entre la articulación comercial y la economía familiar de los productores de granadilla del distrito de Umari, Huánuco 2022.
- **H<sub>0</sub>**: No existe relación positiva entre la articulación comercial y la economía familiar de los productores de granadilla del distrito de Umari, Huánuco 2022.

*Tabla 17*  
*Contrastación de hipótesis específica 3*

|                 |                        | Articulación comercial                      | Economía familiar |
|-----------------|------------------------|---|-------------------|
| Rho de Spearman | Articulación comercial | Coeficiente de correlación Sig. (bilateral) | 0,612**           |
|                 |                        | N   | 130               |
|                 | Economía familiar      | Coeficiente de correlación Sig. (bilateral) | 1,000             |
|                 |                        | N   | 130               |

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Nota. Elaborado a partir del procesamiento de datos. Elaborado por tesista

#### **Análisis e interpretación**

Se aprecia en la tabla 17 la Rho de Spearman entre la dimensión Articulación comercial y la variable Economía familiar, es de 0.612 y en relación al coeficiente de correlación de Spearman existe una correlación positiva moderada y además los datos poseen un nivel de significancia de 0,000 siendo menor que 0,05 indicando que la correlación es significativa, por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna, afirmando así que, existe relación positiva moderada y significativa entre la articulación comercial y la economía familiar de los productores de granadilla del distrito de Umari, Huánuco 2022.

### 5.3. Discusión de resultados

Los resultados evidenciaron que con respecto al objetivo general se llegó a la conclusión que existe una correlación positiva moderada y significativa entre la asociatividad y la economía familiar de los productores de granadilla del distrito de Umari, esto gracias a un nivel de significancia de  $0.000 < 0.05$  indicando que la relación es significativa y se obtuvo un coeficiente de correlación de Spearman de 0,667, el cual significa que la relación además de ser significativa es positiva y moderada, esto quiere decir entonces que, trabajar en conjunto y promover la cooperación entre los agricultores puede tener un impacto positivo en sus condiciones económicas. Estos hallazgos respaldan la importancia de fortalecer las redes y la colaboración en el ámbito agrícola, lo cual abre puertas a nuevas oportunidades de crecimiento y desarrollo para la comunidad de productores. Es fundamental aprovechar estos resultados para impulsar políticas y programas que fomenten la asociatividad y brinden un apoyo sostenido a los agricultores, permitiéndoles mejorar su calidad de vida y contribuir al desarrollo de la economía local.

Rojas (2020), en su tesis cuyo objetivo fue medir el efecto de la asociatividad veredal sobre el mejoramiento de las condiciones de vida del pequeño productor avícola y su familia en el norte del Cauca, los resultados mostraron que los habitantes del norte del Cauca experimentaron una mejora en sus condiciones de vida después de asociarse, con un índice de mejora de 19,23 en comparación con el período anterior a la asociación. Además, un 35,3% de los participantes informaron que, gracias a la asociatividad, tenían más tiempo libre para pasar con su pareja o familia, y un 29,4% indicó que disfrutaban de más actividades de diversión y ocio. En ese contexto, se puede mencionar que la asociatividad es una estrategia efectiva para mejorar la economía familiar y el bienestar general de los productores rurales. Tanto la presente investigación como la de Rojas (2020), respaldan la idea de que trabajar de manera colaborativa y asociada puede generar beneficios significativos para los agricultores y sus familias.

El estudio realizado por Benalcázar (2018) titulado "Análisis sobre la sostenibilidad del proceso asociativo en la Asociación Kallari" se enfocó en determinar los factores de la asociatividad que influyen en el proceso asociativo

de la Asociación Kallari, cuyos resultados identificaron varios factores de la asociatividad que influyen en el proceso asociativo de la Asociación Kallari. Algunos de los factores más influyentes fueron: el trabajo solidario con otros individuos, un buen proceso de comercialización de cacao, mantener el precio del cacao igual al del mercado, pago rápido y adecuado a los miembros, compra de cacao directamente en la parcela, captación de fondos de cooperación internacional debido a la especialización en cacao. Estos hallazgos resaltan la importancia de factores como la colaboración, la comercialización efectiva, el pago justo y la captación de recursos externos para el éxito del proceso asociativo en la Asociación Kallari. Estos factores contribuyen a la sostenibilidad y fortaleza de la asociación, lo que puede tener un impacto positivo en la mejora de las condiciones de vida de los miembros y en el desarrollo de la comunidad.

Mirez (2018), en su tesis de pre grado cuyo objetivo fue proponer la asociatividad como estrategia para incrementar la producción de frijol de palo en el progreso, Jayanca 2017, cuyos resultados señalan que la relación entre las variables asociatividad y comercialización es directa, ya que a medida que aumenta una, la otra también lo hará, estos resultados respaldan la idea de que aumentar el conocimiento y la práctica de la asociatividad entre los agricultores conduce a un mayor beneficio al integrar una sociedad y aumentar la comercialización del frijol de palo. Estos resultados afirman que la asociatividad es una estrategia efectiva para impulsar la producción y la comercialización del frijol de palo. Fomentar la colaboración y la cooperación entre los agricultores a través de la asociatividad puede generar beneficios económicos y fortalecer su posición en el mercado agrícola.

## CONCLUSIONES

1. Con respecto al objetivo general, los resultados demostraron que existe una relación positiva moderada y significativa entre la asociatividad y la economía familiar, esto debido a que se obtuvo un coeficiente de correlación de Spearman, de 0,667 y un nivel de significancia de 0,000 siendo menor que 0,05 indicando que la correlación es significativa, por lo cual se concluye que, existe una relación positiva moderada y significativa entre la asociatividad y la economía familiar de los productores de granadilla del distrito de Umari, Huánuco 2022.
2. En relación al objetivo específico 1, los resultados demostraron que existe una relación positiva moderada y significativa entre el manejo productivo asociado y la economía familiar, esto debido a que se obtuvo un coeficiente de correlación de Spearman, de 0.657 y un nivel de significancia de 0,000 siendo menor que 0,05 indicando que la correlación es significativa, por lo cual se concluye que, existe una relación positiva moderada y significativa entre el manejo productivo asociado y la economía familiar de los productores de granadilla del distrito de Umari, Huánuco 2022.
3. En relación al objetivo específico 2, los resultados demostraron que existe una relación positiva moderada y significativa entre el manejo organizativo y la economía familiar, esto debido a que se obtuvo un coeficiente de correlación de Spearman, de 0,674 y un nivel de significancia de 0,000 siendo menor que 0,05 indicando que la correlación es significativa, por lo cual se concluye que, existe una relación positiva moderada y significativa entre el manejo organizativo y la economía familiar de los productores de granadilla del distrito de Umari, Huánuco 2022.
4. En relación al objetivo específico 3, los resultados demostraron que existe una relación positiva moderada y significativa entre la articulación comercial y la economía familiar, esto debido a que se obtuvo un coeficiente de correlación de Spearman, de 0.612 y un nivel de significancia de 0,000 siendo menor que 0,05 indicando que la correlación es significativa, por lo cual se concluye que, existe una relación positiva moderada y significativa entre la articulación comercial y la economía familiar de los productores de granadilla del distrito de Umari, Huánuco 2022.

## RECOMENDACIONES

1. Se recomienda a los productores de granadilla del distrito de Umari fomentar la asociatividad debido a que los resultados muestran una relación positiva entre la asociatividad y la economía familiar. Por lo tanto, se recomienda que los productores busquen oportunidades para colaborar y trabajar de manera conjunta, formando asociaciones o cooperativas que les permitan acceder a recursos compartidos, compartir conocimientos y experiencias, y fortalecer su posición en el mercado.
2. Se recomienda a las autoridades del distrito de Umari apoyar la formación de asociaciones, ya que las autoridades deben promover y respaldar la formación de asociaciones o cooperativas entre los productores de granadilla. Esto ayudará a la facilitación de capacitaciones, el acceso a recursos y la promoción de políticas que fomenten la colaboración y el trabajo conjunto.
3. Se recomienda a las autoridades del distrito de Umari brindar asistencia técnica debido a que es importante que las autoridades proporcionen asistencia técnica a los productores para mejorar sus prácticas agrícolas y fortalecer sus capacidades de gestión. Esto brindará la capacitación en técnicas de cultivo, buenas prácticas agrícolas y gestión empresarial.
4. Se recomienda a las a las entidades financieras ofrecer financiamiento accesible ya que las entidades financieras pueden diseñar productos financieros que sean accesibles para los productores de granadilla. Incluyendo préstamos con tasas de interés favorables, programas de microcrédito o esquemas de financiamiento adaptados a las necesidades de los agricultores.
5. Se recomienda a las a las entidades financieras realizar responsabilidad social proporcionando capacitación financiera a los productores, especialmente en temas como la gestión de ingresos, la elaboración de presupuestos y la planificación financiera. Esto ayudará a los agricultores a administrar de manera eficiente sus recursos financieros y a tomar decisiones informadas.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Acosta, N., Simon, E., y Delgado, J. (2019). Factores condicionantes en la productividad de granadilla (*Pasiflora Ligularis*) en el distrito de Santa María del Valle, provincia y región y Huánuco, campaña agrícola 2017 – 2018 [Tesis de grado, Universidad Nacional Hermilio Valdizán]. Repositorio institucional Unheval.
- Arias Lucero, D. (2022). *El ahorro de los hogares ecuatorianos. Una revisión de sus factores determinantes. Ecuador, 2017.*  
<http://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/26873/1/UCE-FCE-CEST-ARIAS%20DAYRA.pdf>
- Asociatividad. (s. f.). *Etimologías de Chile - Diccionario que explica el origen de las palabras.* <http://etimologias.dechile.net/?asociatividad>
- Asociatividad: la clave para conquistar el mercado internacional | *Conexión ESAN.* (s. f.). <https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/asociatividad-la-clave-para-conquistar-el-mercado-internacional>
- Baena Paz, G. (2017). *Metodología de la investigación (Grupo Editorial Patria (ed.); Tercera Ed).* <http://www.editorialpatria.com.mx/pdf/files/9786074384093.pdf>
- Benalcázar, I. (2018). *Análisis sobre la sostenibilidad del proceso asociativo en la Asociación Kallari (Doctoral dissertation, Tesis de maestría).* Universidad Andina Simón Bolívar sede Ecuador, Quito, Ecuador). <https://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/6417/1/T2739-MAE-Benalcazar-Analisis.pdf>
- Benalcázar, I. (2018). *Análisis sobre la sostenibilidad del proceso asociativo en la Asociación Kallari (Doctoral dissertation, Tesis de maestría).* Universidad Andina Simón Bolívar sede Ecuador, Quito, Ecuador). <https://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/6417/1/T2739-MAE-Benalcazar-Analisis.pdf>
- Bernal, C. (2016). *Metodología de la investigación (Cuarta edi).*
- Campo, W. (2020). *La metodología campesina a campesino y su impacto en la promoción de la agricultura sostenible y seguridad alimentaria en las comunidades del distrito de Huacrachuco.*  
<https://repositorio.unheval.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13080/6507/PGA00111C24.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

- Canchari, I. (2023). Capacidad directiva y competitividad de una asociación de pequeños exportadores de granadilla de Huánuco, año 2022 [Tesis de maestría, Universidad César Vallejo]. Repositorio institucional UCV.
- Castellanos, J. G. (2010). La asociatividad como fenómeno evolutivo, análisis de casos colombianos. *Revista EAN*, (68), 100-111. <http://www.scielo.org.co/pdf/ean/n68/n68a08.pdf>
- ComexPerú (2021) *Mypes concentran el 79% del total de empresas exportadoras*. <https://www.comexperu.org.pe/articulo/mypes-concentran-el-79-del-total-de-empresas-exportadoras>
- Contreras, J., & Mora, A. (2017). Gastos en educación: Análisis de los costos asociados con la formación académica de la familia. *Revista de Economía Doméstica*, 34(1), 78-92.
- Contreras, M., Gil-Ribes, J. A., & Ortega, J. F. (2019). Sistema de riego: Infraestructura y técnicas para el suministro de agua en agricultura. *Revista de Ingeniería Agrícola y Ambiental*, 17(2), 113-128.
- Cuadros, V. (2020). Ámbito [Diapositiva 2]. Material Facultad de Economía de la Universidad Nacional Hermilio Valdizán, *Asignatura Taller de Tesis II*
- Durán, J., & Moreno, A. (2016). Manejo agrícola: Concepto y componentes. *Revista de Agricultura y Desarrollo Rural*, 23(1), 45-60.
- Economía. (s. f.). *Etimologías de Chile - Diccionario que explica el origen de las palabras*. <http://etimologias.dechile.net/?economia>
- FACUA (2015). *Gestión eficaz de la economía doméstica*. [https://www.facua.org/es/guias/economia\\_domestica\\_sevilla.pdf](https://www.facua.org/es/guias/economia_domestica_sevilla.pdf)
- Familia. (s. f.). *Etimologías de Chile - Diccionario que explica el origen de las palabras*. <http://etimologias.dechile.net/?familia>
- García, R., & Guzmán, E. (2016). Métodos de ahorro formal: Análisis de los sistemas estructurados y regulados para la acumulación de recursos económicos. *Revista de Finanzas Personales*, 42(3), 112-128.
- Gobierno Regional de Huánuco (2021). *Huánuco: Agricultura busca asociatividad de productores de Churubamba*. <https://repositorio.up.edu.pe/bitstream/handle/11354/2373/agenda2014-asociatividad-empresarial.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

- González, A., & Torres, J. (2018). [Perspectivas de la Agricultura y del Desarrollo Rural en las Américas: una mirada hacia América Latina y el Caribe 2021-2022]. *Revista de CEPAL, FAO*.
- González, J., & Sánchez, M. (2015). *Manejo de plagas: Monitoreo, identificación y métodos de control*.
- González, L., & Ortega, R. (2013). Sistema de transporte agrícola: Infraestructura y medios para la movilización de productos en el sector agrícola. *Revista de Agricultura y Desarrollo Rural*, 20(2), 78-92.
- González, M., et al. (2013). Gastos en vestimenta: Análisis de los costos asociados con la adquisición de prendas de vestir y accesorios. *Revista de Economía Doméstica*, 30(2), 45-60
- Guzmán, R., & Sánchez, M. (2014). Ingresos por venta de productos agrícolas: Fuentes y canales de comercialización. *Revista de Economía Agrícola*, 21(1), 78-92.
- Hernández, J., & León, M. (2018). Acceso a préstamos: Importancia y fuentes de financiamiento para agricultores y familias agrícolas. *Revista de Economía Agrícola*, 25(1), 78-92.
- Hernández, J., Salgado, R. (2017). Impacto de las bajas tasas de interés en la rentabilidad de las inversiones y el acceso a préstamos. *Revista de Economía Financiera*, 21(2), 45-58.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación*. Mexico: Mc Graw Hill.
- Jiménez, R., Calderón, P., y Vargas-Hernández, J. (2018). Teorías clásicas de las organizaciones y el Gung Ho. *Visión de futuro*, 22(1), 0-0. de:<https://www.redalyc.org/journal/3579/357959311001/html/>
- Katzenbach, J. R., & Smith, D. K. (2005). Trabajo en equipo: La importancia de la colaboración y coordinación en el logro de metas. *Harvard Business Review*, 83(4), 120-129.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2010). Canales de comercialización: Estrategias para la distribución de productos agrícolas. *En Principios de Marketing* (14a ed., pp. 345-367). Pearson Educación.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). Puntos de venta: Estrategias para la distribución y venta de productos agrícolas. *En Dirección de Marketing* (15a ed., pp. 480-502). Pearson Educación.

- Lera, F. (1997). *Insuficiencias de la teoría del ciclo vital en el comportamiento ahorrador*. El caso de la Comunidad Foral de Navarra. Recuperado de: <https://www2.unavarra.es/gesadj/depEconomia/RePEc/DocumentosTrab/DT9705.PDF>
- Llopis, R., et al. (2015). Gastos en alimentación: Análisis de los costos relacionados con la adquisición de alimentos para la familia. *Revista de Economía Doméstica*, 32(2), 45-60.
- Malhotra, N. K. (2017). *Investigación de mercado: Métodos y técnicas*. Pearson Educación.
- Martínez, A., y Liendo, M. (2001). *Asociatividad. Una alternativa para el desarrollo y crecimiento de las PYMES*. Universidad Nacional de Rosario. [http://biblioteca.puntoedu.edu.ar/bitstream/handle/2133/8044/Liendo%2C%20Martinez\\_asociatividad.pdf?sequence=2&isAllowed=y](http://biblioteca.puntoedu.edu.ar/bitstream/handle/2133/8044/Liendo%2C%20Martinez_asociatividad.pdf?sequence=2&isAllowed=y)
- Mathews, C. (2014). *Asociatividad empresarial*. <https://repositorio.up.edu.pe/bitstream/handle/11354/2373/agenda2014-asociatividad-empresarial.pdf?sequence=1&isAllowed=y> (p. 4)
- Mírez, D. (2018). *La asociatividad, como estrategia efectiva para mejorar la comercialización del frijol de palo de los agricultores del caserío El Progreso, Jayanca 2017*.
- Morán, G., y Alvarado, D. G. (2010). *Métodos de la investigación* (Primera ed). [http://www.sidalc.net/cgi-bin/wxis.exe/?IsisScript=EARTH.xis&method=post&formato=2&cantidad=1&expresion=mfn=022575%5Cnhttp://www.banrepcultural.org/sites/default/files/manual\\_de\\_redaccion\\_cientifica.pdf](http://www.sidalc.net/cgi-bin/wxis.exe/?IsisScript=EARTH.xis&method=post&formato=2&cantidad=1&expresion=mfn=022575%5Cnhttp://www.banrepcultural.org/sites/default/files/manual_de_redaccion_cientifica.pdf)
- Moreno, A., y García, M. (2014). Gastos en servicios: Análisis de los costos asociados con servicios básicos para el bienestar familiar. *Revista de Economía Doméstica*, 31(1), 78-92.
- Muñoz, C. I. (2015). *Metodología de la investigación* (L. G. Aguilar Iriarte (ed.); Primera ed).
- Navarrete, K. (2009). *El ahorro: una agenda de investigación pendiente*. *Economía UNAM*, 6(18), 144-146. [https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1665-952X2009000300007](https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1665-952X2009000300007)
- Ñaupas, H., Mejía, E., Novoa, E., y Villagómez, A. (2013). *Metodología de la*

*investigación* (Tercera ed). <https://corladancash.com/wp-content/uploads/2019/03/Metodologia-de-la-investigacion-Naupas-Humberto.pdf>

- Ñaupas, H., Palacios, J., Valdivia, M., y Romero, H. (2018). *Metodología de la investigación cuantitativa-cualitativa y redacción de la tesis*. In *Journal of Chemical Information and Modeling* (Quinta, Vol. 53, Issue 9). Ediciones de la U. <https://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>
- Pérez, A., (2018). Métodos de ahorro informal: Prácticas no reguladas para la acumulación de recursos económicos. *Revista de Finanzas Domésticas*, 12(3), 45-58.
- Pimienta, H., y De la Orden, A. (2017). *Metodología de la investigación* (Tercera Ed). <https://issuu.com/maiquim.floresm./docs/259310380-metodologia-de-la-investi>
- Porter, M. E. (1985). Reducción de costos: Estrategias para mejorar la eficiencia y competitividad. *Harvard Business Review*, 63(3), 98-108.
- Quillahuamán, D., y Carazas, M. (2018). *La asociatividad de pequeños productores como estrategia para mejorar la competitividad de las cadenas de producción de hortalizas en el distrito de San Jerónimo-Cusco 2015*. [https://repositorio.ucss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.14095/523/Quillahuaman\\_Carazas\\_tesis\\_maestria\\_2018c.pdf?sequence=12&isAllowed=y](https://repositorio.ucss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.14095/523/Quillahuaman_Carazas_tesis_maestria_2018c.pdf?sequence=12&isAllowed=y)
- Romero, Y. (2022). Efecto de los bioestimulantes en el desarrollo vegetativo de la granadilla (*Passiflora ligularis* Juss) en condiciones de vivero de anexo de Soco Ambo – Huánuco – 2021 [Tesis de grado, Universidad Nacional Hermilio Valdizán]. Repositorio institucional Unheval.
- Rodríguez, W. (2011). *Guía de Investigación Científica*.
- Rodríguez, A., & Álvarez, B. (2017). *Mantenimiento del cultivo: Prácticas y acciones para preservar y cuidar los cultivos*.
- Rojas, M (2019). *El efecto de la asociatividad sobre el mejoramiento de las condiciones de vida de los productores rurales del Norte del Cauca* (Doctoral dissertation, Maestría en economía de las políticas públicas). [https://repository.urosario.edu.co/bitstream/handle/10336/19848/Documento%20final%20de%20tesis%20\\_06\\_2019.pdf?sequence=1](https://repository.urosario.edu.co/bitstream/handle/10336/19848/Documento%20final%20de%20tesis%20_06_2019.pdf?sequence=1)
- Rojas, MA (2019). *El efecto de la asociatividad sobre el mejoramiento de las condiciones de vida de los productores rurales del Norte del Cauca* (Doctoral dissertation, Maestría en economía de las políticas públicas).

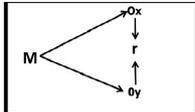
- Sampieri, H., Fernández, P., Y Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación* (6ta ed.). McGraw-Hill.
- Sánchez, H., Y Reyes, C. (2017). *Metodología y Diseños en la investigación Científica*. Lima: Business Support Aneth SRL
- Sánchez, M. (2015). *El Bono de Desarrollo humano y su influencia actual en la economía familiar de la población de la parroquia Santa Rosa*.  
<https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/16230/1/T3181e.pdf>
- Serrano, E. (2003). *Economía de la familia: Una aplicación empírica del modelo unitario para Colombia*. Cuadernos de Economía, 22(38), 151-177.  
[http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0121-47722003000100007](http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0121-47722003000100007)
- Tamayo. (2003). *El proceso de la investigación científica*.  
<https://doi.org/10.1007/s13398-014-0173-7.2>
- Torres, A. (2019). Métodos de ahorro semiformal: Alternativas no reguladas para la acumulación de recursos económicos. *Revista de Economía Informal*, 25(2), 78-92.
- Tovar, E. (2011). Aportación de cada miembro en la familia: Roles y actividades en la economía familiar. *Revista de Estudios Familiares*, 18(2), 45-60.
- Valenzuela, E., y Cousiño, C. (2000). *Sociabilidad y Asociatividad un ensayo de sociología comparada* (vol. 77, verano 2007). Santiago de Chile: CEP.  
 Recuperado de:  
[https://www.cepchile.cl/cep/site/artic/20160303/asocfile/20160303183844/rev77\\_valen\\_cousi.pdf](https://www.cepchile.cl/cep/site/artic/20160303/asocfile/20160303183844/rev77_valen_cousi.pdf) (p. 8)
- Vargas, A. (2012). Instituciones de apoyo agrícola: Actores clave para fortalecer el sector. *Revista de Desarrollo Rural Sostenible*, 15(2), 45-60.
- Vegas, J. (2008), *Asociatividad*. MINCETUR,  
[https://www.mincetur.gob.pe/wpcontent/uploads/documentos/comercio\\_exterior/Sites/ueperu/consultora/docs\\_taller/Presentaciones\\_Tumbes\\_y\\_Piura/1.2.1.2.F1%20Asociatividad%2020080912.pdf](https://www.mincetur.gob.pe/wpcontent/uploads/documentos/comercio_exterior/Sites/ueperu/consultora/docs_taller/Presentaciones_Tumbes_y_Piura/1.2.1.2.F1%20Asociatividad%2020080912.pdf)
- Villano, R., y Villegas, M. (2019). *La capacidad asociativa y su relación con el potencial exportador de los pequeños productores de papa nativa en Centro Poblado de Taramba, Andahuaylas, Apurímac-2019*.  
<https://repositorio.up.edu.pe/bitstream/handle/11354/2373/agenda2014-asociatividad-empresarial.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Zepeda, R., & Salgado, M. (2013). Manejo de los ingresos: Estrategias para la administración eficiente de los recursos económicos. *Revista de Economía y Finanzas*, 20(2), 45-60.

# **A N E X O S**

**MATRIZ DE CONSISTENCIA**

**TÍTULO:** LA ASOCIATIVIDAD Y LA ECONOMÍA FAMILIAR DE LOS PRODUCTORES DE GRANADILLA DEL DISTRITO DE UMARI, HUÁNUCO 2022.

| PROBLEMA   | OBJETIVOS   | HIPÓTESIS   | OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES     |  |   |       | METODOLOGÍA   |
|--|---|---|-------------------------------------|--|---|-------|---|
|  |   |   | VARIABLES                           | DIMENSIONES  | INDICADORES   | ITEMS |   |
| <p><b>PG:</b> ¿Qué relación existe la asociatividad y la economía familiar de los productores de granadilla del distrito de Umari, Huánuco 2022?</p> <p><b>Problemas específicos:</b></p> <p><b>PE1:</b> ¿Cómo el manejo productivo asociado se relaciona con la economía familiar de los productores de granadilla del distrito de Umari, Huánuco 2022?</p> | <p><b>OG:</b> Determinar la relación entre la asociatividad y la economía familiar de los productores de granadilla del distrito de Umari, Huánuco 2022.</p> <p><b>Objetivos específicos:</b></p> <p><b>OE1:</b> Identificar la relación entre el manejo productivo asociado y la economía familiar de los productores de granadilla del distrito de Umari, Huánuco 2022.</p> | <p><b>H1G:</b> Existe relación positiva entre la asociatividad y la economía familiar de los productores de granadilla del distrito de Umari, Huánuco 2022.</p> | <p><b>V1:</b><br/>Asociatividad</p> | Manejo productivo asociado   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mantenimiento del cultivo.</li> <li>• Manejo de plagas.</li> <li>• Asistencia técnica.</li> <li>• Manejo agrícola.</li> </ul>              | 1-4   | <p><b>Tipo:</b> Aplicada<br/><b>Nivel:</b> Correlacional<br/><b>Diseño:</b> No experimental de corte transversal.</p>  <p>Donde:<br/>M: Muestra de la Investigación<br/>Oy: Observación de la variable 1<br/>Ox: Observación de la variable 2<br/>r: Relación entre las dos variables.</p> |
|  |   |   |                                     | Manejo organizativo  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sistema de riego.</li> <li>• Sistema de transporte.</li> <li>• Trabajo en equipo.</li> <li>• Reducción de costos.</li> </ul>               | 5-8   |   |
|  |   |   |                                     | Articulación comercial   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Instituciones de apoyo.</li> <li>• Canales de comercialización.</li> <li>• Puntos de venta.</li> <li>• Investigación de mercado</li> </ul> | 9-12  |   |
|  |   | <p><b>V2:</b><br/>Economía familiar</p>   | Ingreso familiar                    | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aportación de cada miembro en la familia</li> <li>• Ingresos por venta de productos</li> <li>• Manejo de los ingresos</li> <li>• Acceso de a préstamos</li> </ul> | 1-4   |       |   |
|  |   |   | Egreso familiar                     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Gastos en alimentación</li> <li>• Gastos en los servicios</li> <li>• Gastos en vestimenta</li> <li>• Gastos en educación</li> </ul>                               | 5-8   |       |   |
|  |   |   |                                     |  |   |       |   |

|   |   |   |  |                        |  |             |   |
|---|---|---|--|------------------------|--|-------------|---|
| <p><b>PE2:</b> ¿Cuál es la relación entre el manejo organizativo y la economía familiar de los productores de granadilla del distrito de Umari, Huánuco 2022?</p> <p><b>PE3:</b> ¿De qué manera la articulación comercial se relaciona con la economía familiar de los productores de granadilla del distrito de Umari, Huánuco 2022?</p> | <p><b>OE2:</b> Analizar la relación entre el manejo organizativo y la economía familiar de los productores de granadilla del distrito de Umari, Huánuco 2022.</p> <p><b>OE3:</b> Describir la relación entre la articulación comercial y la economía familiar de los productores de granadilla del distrito de Umari, Huánuco 2022.</p> | <p>manejo productivo asociado y la economía familiar de los productores de granadilla del distrito de Umari, Huánuco 2022.</p> <p><b>HE2:</b> Existe relación positiva entre el manejo organizativo y la economía familiar de los productores de granadilla del distrito de Umari, Huánuco 2022.</p> <p><b>HE3:</b> Existe relación positiva entre la articulación comercial y la economía familiar de los productores de granadilla del distrito de Umari, Huánuco 2022.</p> |  | <p>Ahorro familiar</p> |  | <p>9-12</p> | <p><b>Población:</b> 130 productores de granadilla del distrito de Umari.</p> <p><b>Muestra:</b> 130 productores de granadilla del distrito de Umari.</p> <p><b>Técnica:</b><br/>Encuesta</p> <p><b>Instrumento:</b><br/>Cuestionario</p> |
|---|---|---|--|------------------------|--|-------------|---|

**Anexo 02: Consentimiento informado**

**FECHA:** \_\_\_\_\_

**TÍTULO:** LA ASOCIATIVIDAD Y LA ECONOMÍA FAMILIAR DE LOS PRODUCTORES DE GRANADILLA DEL DISTRITO DE UMARI, HUÁNUCO 2022.

**OBJETIVO:** Determinar la relación entre la asociatividad y la economía familiar de los productores de granadilla del distrito de Umari, Huánuco 2022.

**INVESTIGADORES:**

Consentimiento / Participación voluntaria

Acepto participar en el estudio: He leído la información proporcionada, o me ha sido leída. He tenido la oportunidad de preguntar dudas sobre ello y se me ha respondido satisfactoriamente. Consiento voluntariamente participar en este estudio y entiendo que tengo el derecho de retirarme en cualquier momento de la intervención (tratamiento) sin que me afecte de ninguna manera.

- **Firmas del participante o responsable legal**

Huella digital si el caso lo amerita

Firma del participante: \_\_\_\_\_



Firma del investigador responsable: \_\_\_\_\_

.....,2022

## Anexo 03: Instrumentos

### CUESTIONARIO PARA EVALUAR LA ASOCIATIVIDAD

**Estimado (a) productor (a):**

El presente cuestionario tiene como objetivo obtener su opinión sobre la asociatividad en la producción de granadilla en el distrito de Umari.

**Instrucciones:** Seleccione una opción y marcar con una x en el recuadro respectivo; esta encuesta tiene el carácter de ANÓNIMA, y su procesamiento será reservado, por lo que le pedimos SINCERIDAD en las respuestas, según la siguiente escala de valoración.

|              |                   |                |                     |                |
|--------------|-------------------|----------------|---------------------|----------------|
| <b>Nunca</b> | <b>Casi Nunca</b> | <b>A Veces</b> | <b>Casi Siempre</b> | <b>Siempre</b> |
| N            | CN                | AV             | CS                  | S              |

**Datos generales:** Sexo. F ( ) M ( ) Edad: .....Grado de instrucción: .....

| ASOCIATIVIDAD                            |  | Valoración |    |        |        |   |
|--|--|------------|----|--------|--------|---|
| N°                                       | PREGUNTAS  | N          | CN | A<br>V | C<br>S | S |
| <b><i>Manejo productivo asociado</i></b> |  |            |    |        |        |   |
| 1  | ¿Con que frecuencia realiza el mantenimiento de su cultivo de forma asociativa?  |            |    |        |        |   |
| 2  | ¿Con que frecuencia se realiza la prevención de plagas que más afectan a sus cultivos de forma asociativa?   |            |    |        |        |   |
| 3  | ¿Con que frecuencia recibe visitas de profesionales para ayudar en la mejora de los cultivos como parte de la asociación?  |            |    |        |        |   |
| 4  | ¿Con que frecuencia se planea actividades en cuanto a la producción de su cultivo en la asociación?  |            |    |        |        |   |
| <b><i>Manejo organizativo</i></b>        |  |            |    |        |        |   |
| 5  | ¿Con que frecuencia se coordina entre los asociados para el uso de agua en el regadío de su cultivo?   |            |    |        |        |   |
| 6  | ¿Con que frecuencia utiliza vehículos de carga (autos, camiones, camionetas, etc.) para transportar sus productos en coordinación con los miembros de la asociación? |            |    |        |        |   |
| 7  | ¿Con que frecuencia se realiza un trabajo en equipo o coordinado en su asociación?   |            |    |        |        |   |
| 8  | ¿Con que frecuencia como parte de la asociación se le permite reducir costos en la obtención de herramientas de trabajo?   |            |    |        |        |   |
| <b><i>Articulación comercial</i></b>     |  |            |    |        |        |   |
| 9  | ¿Con que frecuencia recibe apoyo de instituciones públicas o privadas para vender sus productos como parte de la asociación?   |            |    |        |        |   |
| 10                                       | ¿Con que frecuencia el estar asociado le permite tener más canales de distribución para comercializar sus productos?   |            |    |        |        |   |
| 11                                       | ¿Con que frecuencia el estar asociado le permite colocar sus productos en diferentes puntos de venta?  |            |    |        |        |   |
| 12                                       | ¿Con que frecuencia el estar asociado le permite conocer el mercado de destino de su producto?   |            |    |        |        |   |

## Calificación y Puntaje del Cuestionario

### Variable: Asociatividad

| Baremación     | Variable             |
|----------------|----------------------|
|                | Asociatividad        |
| N° ítems       | 12                   |
| Puntaje mínimo | $12 * 1 = 12$        |
| Puntaje máximo | $12 * 5 = 60$        |
| Amplitud       | $(60 - 12) / 3 = 16$ |
| <b>Nivel</b>   | <b>Rangos</b>        |
| Mala (1)       | [4 - 9]              |
| Regular (2)    | [10 - 14]            |
| Buena (3)      | [15 - 20]            |

### Dimensión: Manejo productivo asociado

| Baremación     | Dimensión                  |
|----------------|----------------------------|
|                | Manejo productivo asociado |
| N° ítems       | 4                          |
| Puntaje mínimo | $4 * 1 = 4$                |
| Puntaje máximo | $4 * 5 = 20$               |
| Amplitud       | $(20 - 4) / 3 = 5$         |
| <b>Nivel</b>   | <b>Rangos</b>              |
| Malo (1)       | [4 - 9]                    |
| Regular (2)    | [10 - 14]                  |
| Bueno (3)      | [15 - 20]                  |

### Dimensión: Manejo organizativo

| Baremación     | Dimensión           |
|----------------|---------------------|
|                | Manejo organizativo |
| N° ítems       | 4                   |
| Puntaje mínimo | $4 * 1 = 4$         |
| Puntaje máximo | $4 * 5 = 20$        |
| Amplitud       | $(20 - 4) / 3 = 5$  |
| <b>Nivel</b>   | <b>Rangos</b>       |
| Malo (1)       | [4 - 9]             |
| Regular (2)    | [10 - 14]           |
| Bueno (3)      | [15 - 20]           |

### Dimensión: Articulación comercial

| Baremación     | Dimensión              |
|----------------|------------------------|
|                | Articulación comercial |
| N° ítems       | 4                      |
| Puntaje mínimo | $4 * 1 = 4$            |
| Puntaje máximo | $4 * 5 = 20$           |
| Amplitud       | $(20 - 4) / 3 = 5$     |
| <b>Nivel</b>   | <b>Rangos</b>          |
| Malo (1)       | [4 - 9]                |
| Regular (2)    | [10 - 14]              |
| Bueno (3)      | [15 - 20]              |

## CUESTIONARIO PARA EVALUAR LA ECONOMÍA FAMILIAR

**Estimado (a) colaborador (a):**

El presente cuestionario tiene como objetivo obtener su opinión sobre la economía familiar que tiene como productor de granadilla en el distrito de Umari.

**Instrucciones:** Seleccione una opción y marcar con una x en el recuadro respectivo; esta encuesta tiene el carácter de ANÓNIMA, y su procesamiento será reservado, por lo que le pedimos SINCERIDAD en las respuestas, según la siguiente escala de valoración.

**Datos generales:** Sexo. F ( )                      M ( )                      Edad: .....Grado de instrucción: .....

|              |                   |                |                     |                |
|--------------|-------------------|----------------|---------------------|----------------|
| <b>Nunca</b> | <b>Casi Nunca</b> | <b>A Veces</b> | <b>Casi Siempre</b> | <b>Siempre</b> |
| N            | CN                | AV             | CS                  | S              |

| ECONOMÍA FAMILIAR              |  | Valoración |        |        |    |   |
|--------------------------------|--|------------|--------|--------|----|---|
| N°                             | PREGUNTAS  | N          | C<br>N | A<br>V | CS | S |
| <b><i>Ingreso familiar</i></b> |  |            |        |        |    |   |
| 1                              | ¿Con que frecuencia el estar asociado permite que los miembros de su hogar aporten económicamente en su familia?   |            |        |        |    |   |
| 2                              | ¿Con que frecuencia el estar asociado le permite tener mejores ingresos por la venta de sus productos?   |            |        |        |    |   |
| 3                              | ¿Con que frecuencia el estar asociado con otros productores le permitirá realizar un mejor manejo de sus ingresos económicos?                                      |            |        |        |    |   |
| 4                              | ¿Con que frecuencia el estar asociado con otros productores le permite acceder a préstamos formales?   |            |        |        |    |   |
| <b><i>Egreso familiar</i></b>  |  |            |        |        |    |   |
| 5                              | ¿Con que frecuencia el estar asociado le permite tener lo necesario para cubrir los gastos de los productos de primera necesidad para la alimentación en su hogar? |            |        |        |    |   |
| 6                              | ¿Con que frecuencia el estar asociado le permite tener lo necesario para cubrir los gastos de servicios (agua, luz, etc.)?   |            |        |        |    |   |
| 7                              | ¿Con que frecuencia el estar asociado le permite tener lo necesario para realizar gastos en vestimenta?  |            |        |        |    |   |
| 8                              | ¿Con que frecuencia el estar asociado le permite tener lo necesario para cubrir los gastos de educación de los miembros de su familia?                             |            |        |        |    |   |
| <b><i>Ahorro familiar</i></b>  |  |            |        |        |    |   |
| 9                              | ¿Con que frecuencia el estar asociado le permite acceder a un programa de ahorro formal (Banco)?   |            |        |        |    |   |
| 10                             | ¿Con que frecuencia el estar asociado le permite acceder a un programa de ahorro semiformal (cooperativas, asociaciones, mutuales etc.)?                           |            |        |        |    |   |
| 11                             | ¿Con que frecuencia el estar asociado le permite acceder a un programa de ahorro informal (En casa o algún familiar)?  |            |        |        |    |   |
| 12                             | ¿Con que frecuencia el estar asociado le permite acceder a tasas de interés bajas?   |            |        |        |    |   |

## Calificación y Puntaje del Cuestionario

### Variable: Economía familiar

| Baremación     | Variable             |
|----------------|----------------------|
|                | Economía familiar    |
| N° ítems       | 12                   |
| Puntaje mínimo | $12 * 1 = 12$        |
| Puntaje máximo | $12 * 5 = 60$        |
| Amplitud       | $(60 - 12) / 3 = 16$ |
| <b>Nivel</b>   | <b>Rangos</b>        |
| Mala (1)       | [4 - 9]              |
| Regular (2)    | [10 - 14]            |
| Buena (3)      | [15 - 20]            |

### Dimensión: Ingreso familiar

| Baremación     | Dimensión          |
|----------------|--------------------|
|                | Ingreso familiar   |
| N° ítems       | 4                  |
| Puntaje mínimo | $4 * 1 = 4$        |
| Puntaje máximo | $4 * 5 = 20$       |
| Amplitud       | $(20 - 4) / 3 = 5$ |
| <b>Nivel</b>   | <b>Rangos</b>      |
| Malo (1)       | [4 - 9]            |
| Regular (2)    | [10 - 14]          |
| Bueno (3)      | [15 - 20]          |

### Dimensión: Egreso familiar

| Baremación     | Dimensión          |
|----------------|--------------------|
|                | Egreso familiar    |
| N° ítems       | 4                  |
| Puntaje mínimo | $4 * 1 = 4$        |
| Puntaje máximo | $4 * 5 = 20$       |
| Amplitud       | $(20 - 4) / 3 = 5$ |
| <b>Nivel</b>   | <b>Rangos</b>      |
| Malo (1)       | [4 - 9]            |
| Regular (2)    | [10 - 14]          |
| Bueno (3)      | [15 - 20]          |

### Dimensión: Ahorro familiar

| Baremación     | Dimensión          |
|----------------|--------------------|
|                | Ahorro familiar    |
| N° ítems       | 4                  |
| Puntaje mínimo | $4 * 1 = 4$        |
| Puntaje máximo | $4 * 5 = 20$       |
| Amplitud       | $(20 - 4) / 3 = 5$ |
| <b>Nivel</b>   | <b>Rangos</b>      |
| Malo (1)       | [4 - 9]            |
| Regular (2)    | [10 - 14]          |
| Bueno (3)      | [15 - 20]          |

## Anexo 04: Formato de validación de instrumentos por juicio de experto

### VALIDACIÓN POR JUECES

#### Hoja de instrucciones para la evaluación

| CATEGORÍA   | CALIFICACIÓN                 | INDICADOR  |
|---|------------------------------|--|
| <b>RELEVANCIA</b><br>El ítem es esencial o importante, es decir, debe ser incluido                            | 1. No cumple con el criterio | El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión  |
|   | 2. Bajo nivel                | El ítem tiene una alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que mide este  |
|   | 3. Moderado nivel            | El ítem es relativamente importante  |
|   | 4. Alto nivel                | El ítem es muy relevante y debe ser incluido   |
| <b>COHERENCIA</b><br>El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que están midiendo            | 1. No cumple con el criterio | El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión  |
|   | 2. Bajo nivel                | El ítem tiene una relación tangencial con la dimensión   |
|   | 3. Moderado nivel            | El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que está midiendo   |
|   | 4. Alto nivel                | El ítem tiene relación lógica con la dimensión   |
| <b>SUFICIENCIA</b><br>Los ítems que pertenecen a una misma dimensión bastan para obtener la medición de esta. | 1. No cumple con el criterio | Los ítems no son suficientes para medir la dimensión   |
|   | 2. Bajo nivel                | Los ítems miden algún aspecto de la dimensión, pero no corresponden con la dimensión total   |
|   | 3. Moderado nivel            | Se deben incrementar algunos ítems para poder evaluar la dimensión completamente   |
|   | 4. Alto nivel                | Los ítems son suficientes  |
| <b>CLARIDAD</b><br>El ítem se comprende fácilmente, es decir, sus sintácticas y semánticas son adecuadas      | 1. No cumple con el criterio | El ítem no es claro  |
|   | 2. Bajo nivel                | El ítem requiere bastantes modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras que utilizan de acuerdo a su significado o por la ordenación de los mismos |
|   | 3. Moderado nivel            | Se requiere una modificación muy específica de algunos términos de ítem.   |
|   | 4. Alto nivel                | El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada  |

### VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE LA VARIABLE LA ASOCIATIVIDAD

Nombre del experto: Liliana Caballero Copara Especialidad: Maestro en gestion publica

*“Calificar con 1, 2, 3 o 4 cada ítem respecto a los criterios de relevancia, coherencia, suficiencia y claridad”*

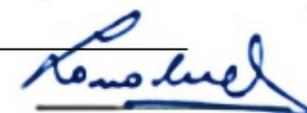
| DIMENSIÓN                  | ÍTEM   | RELEVANCIA | COHERENCIA | SUFICIENCIA | CLARIDAD |
|----------------------------|--|------------|------------|-------------|----------|
| Manejo productivo asociado | ¿Con que frecuencia realiza el mantenimiento de su cultivo de forma asociativa?  | 4          | 4          | 4           | 4        |
|                            | ¿Con que frecuencia se realiza la prevención de plagas que más afectan a sus cultivos de forma asociativa?   | 3          | 4          | 4           | 4        |
|                            | ¿Con que frecuencia recibe visitas de profesionales para ayudar en la mejora de los cultivos como parte de la asociación?  | 4          | 3          | 4           | 4        |
|                            | ¿Con que frecuencia se planea actividades en cuanto a la producción de su cultivo en la asociación?  | 4          | 4          | 4           | 4        |
| Manejo organizativo        | ¿Con que frecuencia se coordina entre los asociados para el uso de agua en el regadío de su cultivo?   | 3          | 4          | 4           | 3        |
|                            | ¿Con que frecuencia utiliza vehículos de carga (autos, camiones, camionetas, etc.) para transportar sus productos en coordinación con los miembros de la asociación? | 4          | 3          | 4           | 4        |
|                            | ¿Con que frecuencia se realiza un trabajo en equipo o coordinado en su asociación?   | 4          | 4          | 4           | 4        |
|                            | ¿Con que frecuencia como parte de la asociación se le permite reducir costos en la obtención de herramientas de trabajo?   | 4          | 3          | 4           | 4        |
| Articulación comercial     | ¿Con que frecuencia recibe apoyo de instituciones públicas o privadas para vender sus productos como parte de la asociación?   | 4          | 4          | 4           | 4        |
|                            | ¿Con que frecuencia el estar asociado le permite tener más canales de distribución para comercializar sus productos?   | 4          | 4          | 4           | 3        |
|                            | ¿Con que frecuencia el estar asociado le permite colocar sus productos en diferentes puntos de venta?  | 3          | 4          | 4           | 4        |
|                            | ¿Con que frecuencia el estar asociado le permite conocer el mercado de destino de su producto?   | 4          | 4          | 4           | 4        |

¿Hay alguna dimensión o ítem que no fue evaluada? SI ( ) NO (X) En caso de Sí, ¿Qué dimensión o ítem falta? \_\_\_\_\_

**DECISIÓN DEL EXPERTO:**

El instrumento debe ser aplicado:

SI (X) NO ( )



**Firma y Sello**

## VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE LA VARIABLE LA ECONOMÍA FAMILIAR

Nombre del experto: Liliana Caballero Copara    Especialidad: Maestro en gestion publica

*“Calificar con 1, 2, 3 o 4 cada ítem respecto a los criterios de relevancia, coherencia, suficiencia y claridad”*

| DIMENSIÓN        | ÍTEM   | RELEVANCIA | COHERENCIA | SUFICIENCIA | CLARIDAD |
|------------------|--|------------|------------|-------------|----------|
| Ingreso familiar | ¿Con que frecuencia el estar asociado permite que los miembros de su hogar aporten económicamente en su familia?   | 4          | 4          | 4           | 4        |
|                  | ¿Con que frecuencia el estar asociado le permite tener mejores ingresos por la venta de sus productos?   | 4          | 4          | 4           | 4        |
|                  | ¿Con que frecuencia el estar asociado con otros productores le permitirá realizar un mejor manejo de sus ingresos económicos?                                      | 4          | 4          | 4           | 4        |
|                  | ¿Con que frecuencia el estar asociado con otros productores le permite acceder a préstamos formales?   | 4          | 4          | 4           | 4        |
| Egreso familiar  | ¿Con que frecuencia el estar asociado le permite tener lo necesario para cubrir los gastos de los productos de primera necesidad para la alimentación en su hogar? | 4          | 4          | 4           | 4        |
|                  | ¿Con que frecuencia el estar asociado le permite tener lo necesario para cubrir los gastos de servicios (agua, luz, etc.)?   | 4          | 4          | 4           | 4        |
|                  | ¿Con que frecuencia el estar asociado le permite tener lo necesario para realizar gastos en vestimenta?  | 4          | 4          | 4           | 4        |
|                  | ¿Con que frecuencia el estar asociado le permite tener lo necesario para cubrir los gastos de educación de los miembros de su familia?                             | 4          | 4          | 4           | 4        |
| Ahorro familiar  | ¿Con que frecuencia el estar asociado le permite acceder a un programa de ahorro formal (Banco)?   | 4          | 4          | 4           | 4        |
|                  | ¿Con que frecuencia el estar asociado le permite acceder a un programa de ahorro semiformal (cooperativas, asociaciones, mutuales etc.)?                           | 4          | 4          | 4           | 4        |
|                  | ¿Con que frecuencia el estar asociado le permite acceder a un programa de ahorro informal (En casa o algún familiar)?  | 4          | 4          | 4           | 4        |
|                  | ¿Con que frecuencia el estar asociado le permite acceder a tasas de interés bajas?   | 4          | 4          | 4           | 4        |

¿Hay alguna dimensión o ítem que no fue evaluada? SI ( ) NO (X) En caso de Sí, ¿Qué dimensión o ítem falta? \_\_\_\_\_

**DECISIÓN DEL EXPERTO:**

El instrumento debe ser aplicado:

SI (X) NO ( )

  
**Firma y Sello**

### VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE LA VARIABLE LA ASOCIATIVIDAD

Nombre del experto: Liz Silene V. Cabrera Fabián      Especialidad: Maestra en Gestión Pública para el desarrollo social.

*“Calificar con 1, 2, 3 o 4 cada ítem respecto a los criterios de relevancia, coherencia, suficiencia y claridad”*

| DIMENSIÓN                  | ÍTEM   | RELEVANCIA | COHERENCIA | SUFICIENCIA | CLARIDAD |
|----------------------------|--|------------|------------|-------------|----------|
| Manejo productivo asociado | ¿Con que frecuencia realiza el mantenimiento de su cultivo de forma asociativa?  | 4          | 4          | 4           | 4        |
|                            | ¿Con que frecuencia se realiza la prevención de plagas que más afectan a sus cultivos de forma asociativa?   | 3          | 4          | 3           | 4        |
|                            | ¿Con que frecuencia recibe visitas de profesionales para ayudar en la mejora de los cultivos como parte de la asociación?  | 4          | 4          | 4           | 4        |
|                            | ¿Con que frecuencia se planea actividades en cuanto a la producción de su cultivo en la asociación?  | 3          | 3          | 4           | 4        |
| Manejo organizativo        | ¿Con que frecuencia se coordina entre los asociados para el uso de agua en el riego de su cultivo?   | 4          | 4          | 4           | 4        |
|                            | ¿Con que frecuencia utiliza vehículos de carga (autos, camiones, camionetas, etc.) para transportar sus productos en coordinación con los miembros de la asociación? | 3          | 4          | 4           | 4        |
|                            | ¿Con que frecuencia se realiza un trabajo en equipo o coordinado en su asociación?   | 4          | 4          | 4           | 3        |
|                            | ¿Con que frecuencia como parte de la asociación se le permite reducir costos en la obtención de herramientas de trabajo?   | 4          | 3          | 4           | 4        |
| Articulación comercial     | ¿Con que frecuencia recibe apoyo de instituciones públicas o privadas para vender sus productos como parte de la asociación?   | 4          | 4          | 4           | 4        |
|                            | ¿Con que frecuencia el estar asociado le permite tener más canales de distribución para comercializar sus productos?   | 3          | 4          | 4           | 4        |
|                            | ¿Con que frecuencia el estar asociado le permite colocar sus productos en diferentes puntos de venta?  | 4          | 4          | 4           | 4        |
|                            | ¿Con que frecuencia el estar asociado le permite conocer el mercado de destino de su producto?   | 3          | 4          | 4           | 4        |

¿Hay alguna dimensión o ítem que no fue evaluada? SI ( ) NO (X) En caso de Sí, ¿Qué dimensión o ítem falta? \_\_\_\_\_

**DECISIÓN DEL EXPERTO:**

El instrumento debe ser aplicado:

SI (X) NO ( )

  
Firma y Sello

## VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE LA VARIABLE LA ECONOMÍA FAMILIAR

Nombre del experto: Liz Silene V. Cabrera Fabián      Especialidad: Maestra en Gestión Pública para el desarrollo social.

*“Calificar con 1, 2, 3 o 4 cada ítem respecto a los criterios de relevancia, coherencia, suficiencia y claridad”*

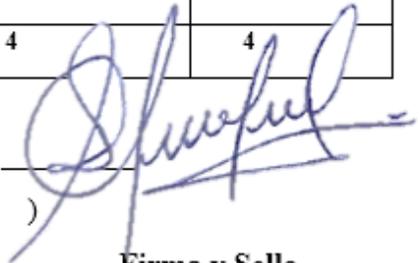
| DIMENSIÓN        | ÍTEM   | RELEVANCIA | COHERENCIA | SUFICIENCIA | CLARIDAD |
|------------------|--|------------|------------|-------------|----------|
| Ingreso familiar | ¿Con que frecuencia el estar asociado permite que los miembros de su hogar aporten económicamente en su familia?   | 3          | 4          | 4           | 4        |
|                  | ¿Con que frecuencia el estar asociado le permite tener mejores ingresos por la venta de sus productos?   | 4          | 4          | 3           | 4        |
|                  | ¿Con que frecuencia el estar asociado con otros productores le permitirá realizar un mejor manejo de sus ingresos económicos?                                      | 4          | 4          | 4           | 4        |
|                  | ¿Con que frecuencia el estar asociado con otros productores le permite acceder a préstamos formales?   | 4          | 4          | 4           | 4        |
| Egreso familiar  | ¿Con que frecuencia el estar asociado le permite tener lo necesario para cubrir los gastos de los productos de primera necesidad para la alimentación en su hogar? | 4          | 3          | 4           | 4        |
|                  | ¿Con que frecuencia el estar asociado le permite tener lo necesario para cubrir los gastos de servicios (agua, luz, etc.)?   | 4          | 4          | 4           | 3        |
|                  | ¿Con que frecuencia el estar asociado le permite tener lo necesario para realizar gastos en vestimenta?  | 3          | 4          | 4           | 4        |
|                  | ¿Con que frecuencia el estar asociado le permite tener lo necesario para cubrir los gastos de educación de los miembros de su familia?                             | 4          | 4          | 4           | 4        |
| Ahorro familiar  | ¿Con que frecuencia el estar asociado le permite acceder a un programa de ahorro formal (Banco)?   | 4          | 3          | 4           | 4        |
|                  | ¿Con que frecuencia el estar asociado le permite acceder a un programa de ahorro semiformal (cooperativas, asociaciones, mutuales etc.)?                           | 4          | 4          | 4           | 4        |
|                  | ¿Con que frecuencia el estar asociado le permite acceder a un programa de ahorro informal (En casa o algún familiar)?  | 3          | 4          | 4           | 4        |
|                  | ¿Con que frecuencia el estar asociado le permite acceder a tasas de interés bajas?   | 4          | 4          | 4           | 4        |

¿Hay alguna dimensión o ítem que no fue evaluada? SI ( ) NO (X) En caso de Sí, ¿Qué dimensión o ítem falta? \_\_\_\_\_

**DECISIÓN DEL EXPERTO:**

El instrumento debe ser aplicado:

SI (X) NO ( )

  
Firma y Sello

### VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE LA VARIABLE LA ASOCIATIVIDAD

Nombre del experto: María Isabel Lara Tapia. Especialidad: Gestión Pública para el desarrollo social.

*“Calificar con 1, 2, 3 o 4 cada ítem respecto a los criterios de relevancia, coherencia, suficiencia y claridad”*

| DIMENSIÓN                  | ÍTEM   | RELEVANCIA | COHERENCIA | SUFICIENCIA | CLARIDAD |
|----------------------------|--|------------|------------|-------------|----------|
| Manejo productivo asociado | ¿Con que frecuencia realiza el mantenimiento de su cultivo de forma asociativa?  | 4          | 4          | 4           | 4        |
|                            | ¿Con que frecuencia se realiza la prevención de plagas que más afectan a sus cultivos de forma asociativa?   | 4          | 4          | 4           | 4        |
|                            | ¿Con que frecuencia recibe visitas de profesionales para ayudar en la mejora de los cultivos como parte de la asociación?  | 4          | 3          | 4           | 4        |
|                            | ¿Con que frecuencia se planea actividades en cuanto a la producción de su cultivo en la asociación?  | 3          | 4          | 4           | 4        |
| Manejo organizativo        | ¿Con que frecuencia se coordina entre los asociados para el uso de agua en el regadío de su cultivo?   | 4          | 4          | 4           | 4        |
|                            | ¿Con que frecuencia utiliza vehículos de carga (autos, camiones, camionetas, etc.) para transportar sus productos en coordinación con los miembros de la asociación? | 4          | 4          | 4           | 4        |
|                            | ¿Con que frecuencia se realiza un trabajo en equipo o coordinado en su asociación?   | 4          | 3          | 4           | 4        |
|                            | ¿Con que frecuencia como parte de la asociación se le permite reducir costos en la obtención de herramientas de trabajo?   | 4          | 4          | 3           | 4        |
| Articulación comercial     | ¿Con que frecuencia recibe apoyo de instituciones públicas o privadas para vender sus productos como parte de la asociación?   | 4          | 4          | 4           | 4        |
|                            | ¿Con que frecuencia el estar asociado le permite tener más canales de distribución para comercializar sus productos?   | 4          | 4          | 4           | 4        |
|                            | ¿Con que frecuencia el estar asociado le permite colocar sus productos en diferentes puntos de venta?  | 4          | 4          | 4           | 4        |
|                            | ¿Con que frecuencia el estar asociado le permite conocer el mercado de destino de su producto?   | 4          | 4          | 4           | 4        |

¿Hay alguna dimensión o ítem que no fue evaluada? SI ( ) NO (X) En caso de Sí, ¿Qué dimensión o ítem falta? \_\_\_\_\_

**DECISIÓN DEL EXPERTO:**

El instrumento debe ser aplicado:

SI (X) NO ( )

  
 Firma y Sello

### VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE LA VARIABLE LA ECONOMÍA FAMILIAR

Nombre del experto: María Isabel Lara Tapia. Especialidad: Gestión Pública para el desarrollo social.

*“Calificar con 1, 2, 3 o 4 cada ítem respecto a los criterios de relevancia, coherencia, suficiencia y claridad”*

| DIMENSIÓN        | ÍTEM   | RELEVANCIA | COHERENCIA | SUFICIENCIA | CLARIDAD |
|------------------|--|------------|------------|-------------|----------|
| Ingreso familiar | ¿Con que frecuencia el estar asociado permite que los miembros de su hogar aporten económicamente en su familia?   | 4          | 4          | 4           | 4        |
|                  | ¿Con que frecuencia el estar asociado le permite tener mejores ingresos por la venta de sus productos?   | 4          | 4          | 4           | 4        |
|                  | ¿Con que frecuencia el estar asociado con otros productores le permitirá realizar un mejor manejo de sus ingresos económicos?                                      | 4          | 4          | 4           | 4        |
|                  | ¿Con que frecuencia el estar asociado con otros productores le permite acceder a préstamos formales?   | 4          | 4          | 4           | 4        |
| Egreso familiar  | ¿Con que frecuencia el estar asociado le permite tener lo necesario para cubrir los gastos de los productos de primera necesidad para la alimentación en su hogar? | 4          | 4          | 4           | 4        |
|                  | ¿Con que frecuencia el estar asociado le permite tener lo necesario para cubrir los gastos de servicios (agua, luz, etc.)?   | 4          | 4          | 4           | 4        |
|                  | ¿Con que frecuencia el estar asociado le permite tener lo necesario para realizar gastos en vestimenta?  | 4          | 4          | 4           | 4        |
|                  | ¿Con que frecuencia el estar asociado le permite tener lo necesario para cubrir los gastos de educación de los miembros de su familia?                             | 4          | 4          | 4           | 4        |
| Ahorro familiar  | ¿Con que frecuencia el estar asociado le permite acceder a un programa de ahorro formal (Banco)?   | 4          | 4          | 4           | 4        |
|                  | ¿Con que frecuencia el estar asociado le permite acceder a un programa de ahorro semiformal (cooperativas, asociaciones, mutuales etc.)?                           | 4          | 4          | 4           | 4        |
|                  | ¿Con que frecuencia el estar asociado le permite acceder a un programa de ahorro informal (En casa o algún familiar)?  | 4          | 4          | 4           | 4        |
|                  | ¿Con que frecuencia el estar asociado le permite acceder a tasas de interés bajas?   | 4          | 4          | 4           | 4        |

¿Hay alguna dimensión o ítem que no fue evaluada? SI ( ) NO (X) En caso de Sí, ¿Qué dimensión o ítem falta? \_\_\_\_\_

**DECISIÓN DEL EXPERTO:**

El instrumento debe ser aplicado:

SI (X) NO ( )

  
**Firma y Sello**

## Anexo 05: Prueba piloto

| N°             | I T E M S ASOCIATIVIDAD |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     | TOTAL<br>FILA |
|----------------|-------------------------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|---------------|
|                | 1                       | 2   | 3   | 4   | 5   | 6   | 7   | 8   | 9   | 10  | 11  | 12  |               |
| 1              | 3                       | 1   | 3   | 3   | 5   | 3   | 5   | 2   | 5   | 5   | 5   | 4   | 44            |
| 2              | 3                       | 4   | 5   | 4   | 5   | 4   | 4   | 5   | 3   | 5   | 3   | 5   | 50            |
| 3              | 4                       | 5   | 3   | 4   | 5   | 4   | 5   | 4   | 4   | 5   | 3   | 4   | 50            |
| 4              | 5                       | 4   | 5   | 3   | 4   | 3   | 3   | 4   | 4   | 5   | 5   | 5   | 50            |
| 5              | 4                       | 5   | 3   | 5   | 5   | 4   | 4   | 5   | 4   | 4   | 3   | 4   | 50            |
| 6              | 1                       | 5   | 1   | 1   | 5   | 5   | 5   | 3   | 4   | 5   | 5   | 1   | 41            |
| 7              | 1                       | 1   | 1   | 1   | 1   | 1   | 5   | 1   | 1   | 1   | 1   | 1   | 16            |
| 8              | 1                       | 4   | 2   | 5   | 1   | 1   | 1   | 5   | 3   | 4   | 1   | 1   | 29            |
| 9              | 4                       | 3   | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 4   | 4   | 4   | 4   | 53            |
| 10             | 4                       | 2   | 5   | 5   | 5   | 5   | 4   | 5   | 5   | 5   | 5   | 3   | 53            |
| TOTAL COLUMNAS | 30                      | 34  | 33  | 36  | 41  | 35  | 41  | 39  | 37  | 43  | 35  | 32  | 436           |
| PROMEDIO       | 3.0                     | 3.4 | 3.3 | 3.6 | 4.1 | 3.5 | 4.1 | 3.9 | 3.7 | 4.3 | 3.5 | 3.2 | 44            |
| Varianza       | 2.2                     | 2.5 | 2.7 | 2.5 | 2.8 | 2.3 | 1.7 | 2.1 | 1.3 | 1.6 | 2.5 | 2.6 | 146.9333      |

$$\alpha = \frac{K}{K-1} \left[ 1 - \frac{\sum S_i^2}{S_T^2} \right]$$

|              |          |
|--------------|----------|
| k            | 9        |
| $\sum S_i^2$ | 26.7     |
| $V^2$        | 146.9333 |

|                        |            |
|------------------------|------------|
| SECCIÓN 1              | 1.125      |
| SECCIÓN 2              | 0.81820932 |
| ABSOUTO S <sub>2</sub> | 0.81820932 |

|          |       |
|----------|-------|
| $\alpha$ | 0.920 |
|----------|-------|

| Intervalo al que pertenece el coeficiente alfa de Cronbach | Valoración de la fiabilidad de los ítems analizados |
|--|---|
| [0 ; 0,5[  | Inaceptable   |
| [0,5 ; 0,6[  | Pobre   |
| [0,6 ; 0,7[  | Débil   |
| [0,7 ; 0,8[  | Aceptable   |
| [0,8 ; 0,9[  | Bueno   |
| [0,9 ; 1]  | Excelente   |

| N°             | I T E M S ECONOMÍA FAMILIAR |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     | TOTAL<br>FILA |
|----------------|-----------------------------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|---------------|
|                | 1                           | 2   | 3   | 4   | 5   | 6   | 7   | 8   | 9   | 10  | 11  | 12  |               |
| 1              | 5                           | 5   | 3   | 3   | 3   | 3   | 3   | 3   | 5   | 5   | 5   | 3   | 46            |
| 2              | 4                           | 5   | 5   | 5   | 4   | 5   | 5   | 5   | 3   | 5   | 5   | 4   | 55            |
| 3              | 5                           | 5   | 4   | 4   | 3   | 4   | 4   | 3   | 4   | 5   | 5   | 4   | 50            |
| 4              | 3                           | 5   | 4   | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 4   | 5   | 4   | 3   | 53            |
| 5              | 4                           | 4   | 4   | 4   | 4   | 4   | 5   | 3   | 4   | 4   | 5   | 4   | 49            |
| 6              | 5                           | 4   | 3   | 4   | 5   | 5   | 5   | 1   | 4   | 5   | 5   | 5   | 51            |
| 7              | 5                           | 1   | 4   | 4   | 1   | 1   | 1   | 1   | 1   | 1   | 1   | 1   | 22            |
| 8              | 1                           | 1   | 1   | 1   | 1   | 1   | 1   | 2   | 3   | 4   | 1   | 1   | 18            |
| 9              | 5                           | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 4   | 5   | 4   | 4   | 5   | 5   | 57            |
| 10             | 4                           | 5   | 5   | 5   | 4   | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 5   | 58            |
| TOTAL COLUMNAS | 41                          | 40  | 38  | 40  | 35  | 38  | 38  | 33  | 37  | 43  | 41  | 35  | 459           |
| PROMEDIO       | 4.1                         | 4.0 | 3.8 | 4.0 | 3.5 | 3.8 | 3.8 | 3.3 | 3.7 | 4.3 | 4.1 | 3.5 | 46            |
| Varianza       | 1.7                         | 2.7 | 1.5 | 1.6 | 2.3 | 2.6 | 2.6 | 2.7 | 1.3 | 1.6 | 2.8 | 2.3 | 200.54        |

$$\alpha = \frac{K}{K-1} \left[ 1 - \frac{\sum S_i^2}{S_T^2} \right]$$

|              |       |
|--------------|-------|
| k            | 9     |
| $\sum S_i^2$ | 25.5  |
| $V^2$        | 200.5 |

|                        |         |
|------------------------|---------|
| SECCION 1              | 1.125   |
| SECCIÓN 2              | 0.87262 |
| ABSOUTO S <sub>2</sub> | 0.87262 |

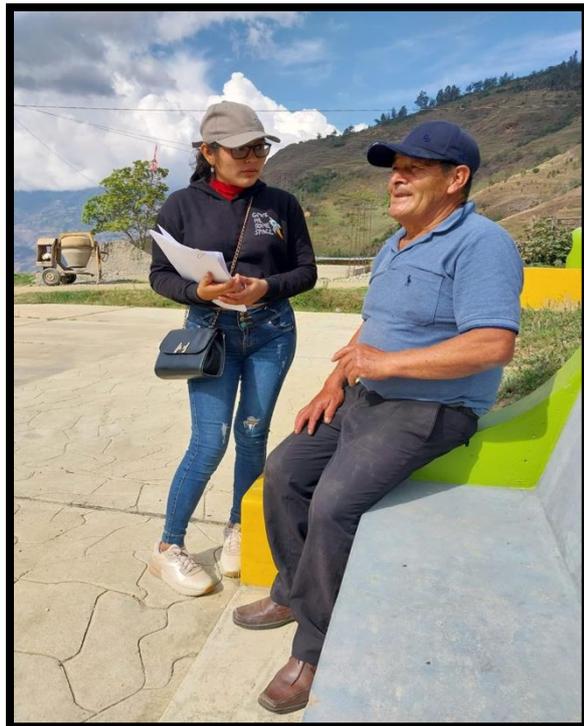
|          |       |
|----------|-------|
| $\alpha$ | 0.982 |
|----------|-------|

| Intervalo al que pertenece el coeficiente alfa de Cronbach | Valoración de la fiabilidad de los ítems analizados |
|--|---|
| [0 ; 0,5[  | Inaceptable   |
| [0,5 ; 0,6[  | Pobre   |
| [0,6 ; 0,7[  | Débil   |
| [0,7 ; 0,8[  | Aceptable   |
| [0,8 ; 0,9[  | Bueno   |
| [0,9 ; 1]  | Excelente   |

### Anexo 06: Base de datos

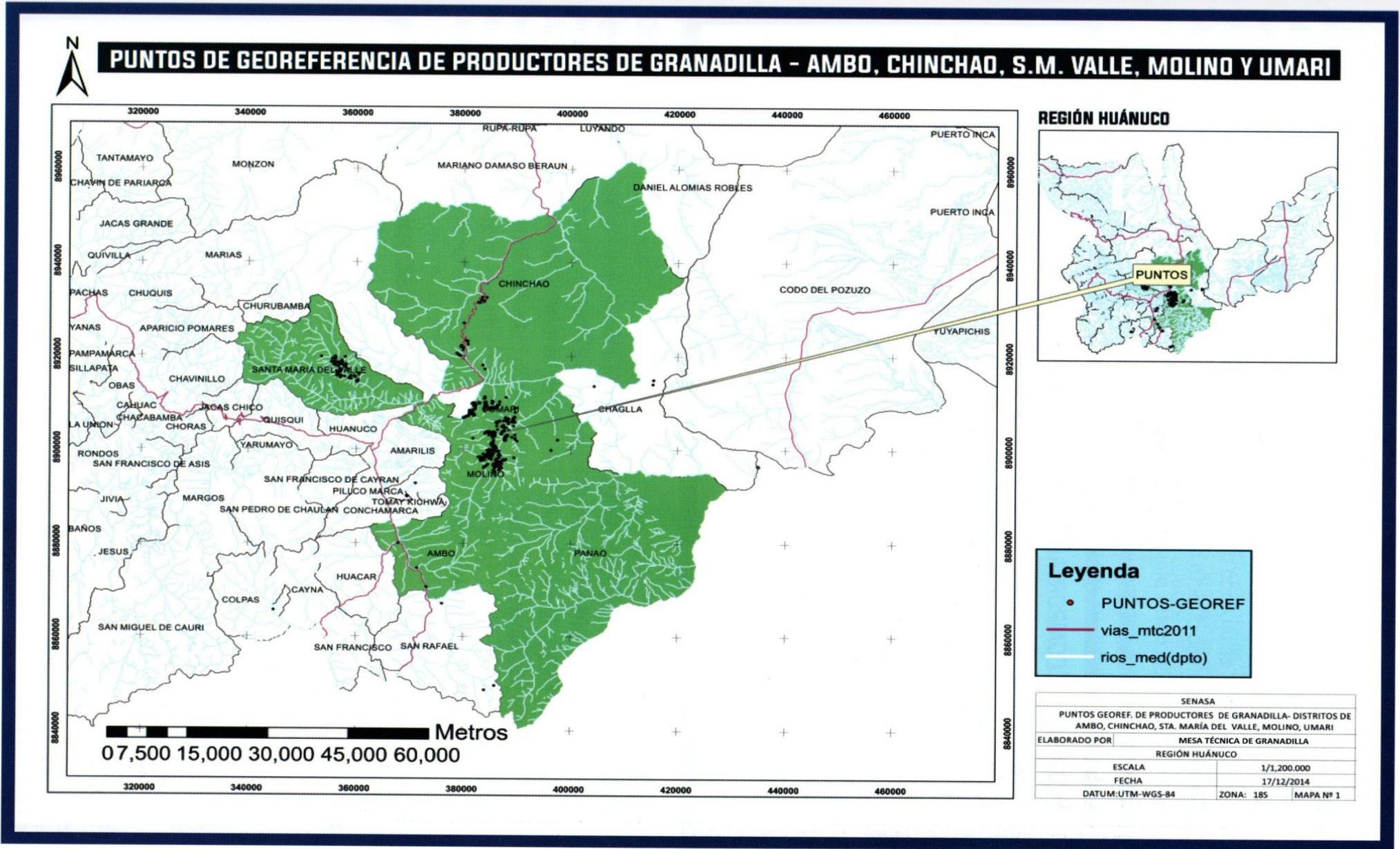
| N° | ASOCIATIVIDAD              |    |    |    |                     |    |    |    |                        |     |     |     | ECONOMÍA FAMILIAR |    |    |    |                 |    |    |    |                 |     |     |     |
|----|----------------------------|----|----|----|---------------------|----|----|----|------------------------|-----|-----|-----|-------------------|----|----|----|-----------------|----|----|----|-----------------|-----|-----|-----|
|    | Manejo productivo asociado |    |    |    | Manejo organizativo |    |    |    | Articulación comercial |     |     |     | Ingreso familiar  |    |    |    | Egreso familiar |    |    |    | Ahorro familiar |     |     |     |
|    | p1                         | p2 | p3 | p4 | p5                  | p6 | p7 | p8 | p9                     | p10 | p11 | p12 | p1                | p2 | p3 | p4 | p5              | p6 | p7 | p8 | p9              | p10 | p11 | p12 |
| 1  | 3                          | 3  | 3  | 3  | 3                   | 3  | 3  | 3  | 3                      | 4   | 4   | 4   | 4                 | 2  | 2  | 2  | 2               | 2  | 2  | 2  | 3               | 3   | 3   | 3   |
| 2  | 4                          | 4  | 4  | 3  | 4                   | 4  | 4  | 4  | 4                      | 2   | 2   | 2   | 4                 | 4  | 4  | 4  | 4               | 4  | 4  | 4  | 4               | 4   | 4   | 4   |
| 3  | 2                          | 3  | 3  | 5  | 4                   | 4  | 3  | 5  | 3                      | 5   | 5   | 3   | 4                 | 5  | 5  | 5  | 4               | 5  | 4  | 5  | 2               | 2   | 2   | 2   |
| 4  | 2                          | 2  | 2  | 5  | 2                   | 3  | 2  | 3  | 3                      | 3   | 3   | 3   | 3                 | 3  | 3  | 3  | 3               | 3  | 1  | 1  | 5               | 4   | 4   | 4   |
| 5  | 4                          | 3  | 3  | 2  | 4                   | 4  | 4  | 3  | 4                      | 4   | 4   | 4   | 4                 | 4  | 4  | 3  | 4               | 4  | 4  | 4  | 3               | 4   | 3   | 3   |
| 6  | 3                          | 3  | 3  | 3  | 3                   | 3  | 3  | 3  | 3                      | 3   | 3   | 3   | 3                 | 3  | 3  | 3  | 3               | 3  | 3  | 3  | 3               | 3   | 3   | 3   |
| 7  | 3                          | 3  | 3  | 3  | 3                   | 3  | 3  | 3  | 4                      | 4   | 4   | 4   | 2                 | 2  | 2  | 2  | 2               | 2  | 2  | 2  | 3               | 3   | 3   | 3   |
| 8  | 4                          | 4  | 4  | 3  | 4                   | 4  | 4  | 4  | 2                      | 2   | 2   | 4   | 4                 | 4  | 4  | 4  | 4               | 4  | 4  | 4  | 4               | 4   | 4   | 4   |
| 9  | 2                          | 3  | 3  | 5  | 4                   | 4  | 3  | 5  | 3                      | 5   | 5   | 3   | 4                 | 5  | 5  | 5  | 4               | 5  | 4  | 5  | 2               | 2   | 2   | 2   |
| 10 | 2                          | 2  | 2  | 5  | 2                   | 3  | 2  | 3  | 3                      | 3   | 3   | 3   | 3                 | 3  | 3  | 3  | 3               | 3  | 1  | 1  | 5               | 4   | 4   | 4   |
| 11 | 4                          | 3  | 3  | 2  | 4                   | 4  | 4  | 3  | 4                      | 4   | 4   | 4   | 4                 | 4  | 3  | 3  | 4               | 4  | 4  | 4  | 3               | 4   | 3   | 3   |
| 12 | 3                          | 3  | 3  | 3  | 3                   | 3  | 3  | 3  | 3                      | 3   | 3   | 3   | 3                 | 3  | 3  | 3  | 3               | 3  | 3  | 3  | 3               | 3   | 3   | 3   |
| 13 | 2                          | 2  | 3  | 3  | 2                   | 2  | 2  | 2  | 2                      | 2   | 2   | 2   | 2                 | 2  | 2  | 2  | 2               | 2  | 2  | 2  | 2               | 2   | 2   | 2   |
| 14 | 4                          | 4  | 3  | 3  | 3                   | 3  | 3  | 4  | 3                      | 4   | 4   | 4   | 3                 | 4  | 4  | 3  | 3               | 4  | 4  | 3  | 3               | 4   | 4   | 3   |
| 15 | 4                          | 3  | 3  | 4  | 4                   | 3  | 3  | 4  | 4                      | 3   | 4   | 4   | 4                 | 4  | 4  | 5  | 3               | 3  | 3  | 3  | 3               | 3   | 2   | 2   |
| 16 | 5                          | 4  | 4  | 4  | 2                   | 4  | 4  | 4  | 4                      | 4   | 4   | 4   | 4                 | 4  | 2  | 2  | 5               | 4  | 2  | 4  | 4               | 2   | 4   | 3   |
| 17 | 3                          | 3  | 3  | 3  | 3                   | 3  | 3  | 3  | 3                      | 3   | 3   | 3   | 3                 | 3  | 3  | 3  | 3               | 3  | 3  | 3  | 3               | 3   | 3   | 3   |
| 18 | 1                          | 1  | 1  | 1  | 3                   | 4  | 4  | 4  | 2                      | 2   | 2   | 2   | 5                 | 5  | 5  | 5  | 4               | 3  | 5  | 5  | 2               | 4   | 4   | 4   |
| 19 | 3                          | 4  | 3  | 3  | 3                   | 3  | 3  | 3  | 3                      | 3   | 3   | 3   | 3                 | 3  | 4  | 3  | 4               | 4  | 4  | 3  | 3               | 3   | 3   | 3   |
| 20 | 4                          | 4  | 4  | 4  | 4                   | 5  | 5  | 5  | 4                      | 4   | 5   | 4   | 5                 | 4  | 1  | 5  | 1               | 3  | 4  | 5  | 2               | 5   | 2   | 1   |
| 21 | 4                          | 4  | 4  | 4  | 4                   | 5  | 4  | 4  | 4                      | 5   | 5   | 4   | 5                 | 5  | 1  | 5  | 1               | 2  | 4  | 5  | 1               | 4   | 1   | 2   |
| 22 | 3                          | 2  | 3  | 3  | 3                   | 4  | 3  | 3  | 4                      | 2   | 3   | 3   | 4                 | 4  | 3  | 4  | 4               | 2  | 3  | 3  | 2               | 4   | 2   | 4   |
| 23 | 3                          | 3  | 3  | 2  | 3                   | 2  | 3  | 3  | 3                      | 2   | 3   | 3   | 2                 | 2  | 2  | 2  | 2               | 2  | 2  | 2  | 1               | 2   | 2   | 2   |
| 24 | 3                          | 3  | 3  | 3  | 3                   | 3  | 3  | 3  | 4                      | 4   | 4   | 4   | 2                 | 2  | 2  | 2  | 2               | 2  | 2  | 2  | 3               | 3   | 3   | 3   |
| 25 | 4                          | 4  | 4  | 3  | 4                   | 4  | 4  | 4  | 2                      | 2   | 2   | 4   | 4                 | 4  | 4  | 4  | 4               | 4  | 4  | 4  | 4               | 4   | 4   | 4   |
| 26 | 2                          | 3  | 3  | 5  | 4                   | 4  | 3  | 5  | 3                      | 5   | 5   | 3   | 4                 | 5  | 5  | 5  | 4               | 5  | 4  | 5  | 2               | 2   | 2   | 2   |
| 27 | 2                          | 2  | 2  | 5  | 2                   | 3  | 2  | 3  | 3                      | 3   | 3   | 3   | 3                 | 3  | 3  | 3  | 3               | 3  | 1  | 1  | 5               | 4   | 4   | 4   |
| 28 | 4                          | 3  | 3  | 2  | 4                   | 4  | 4  | 3  | 4                      | 4   | 4   | 4   | 4                 | 4  | 4  | 3  | 3               | 4  | 4  | 4  | 3               | 4   | 3   | 3   |
| 29 | 3                          | 3  | 3  | 3  | 3                   | 3  | 3  | 3  | 3                      | 3   | 3   | 3   | 3                 | 3  | 3  | 3  | 3               | 3  | 3  | 3  | 3               | 3   | 3   | 3   |
| 30 | 2                          | 2  | 3  | 3  | 2                   | 2  | 2  | 2  | 2                      | 2   | 2   | 2   | 2                 | 2  | 2  | 2  | 2               | 2  | 2  | 2  | 2               | 2   | 2   | 2   |
| 31 | 4                          | 4  | 3  | 3  | 3                   | 3  | 3  | 4  | 3                      | 4   | 4   | 4   | 3                 | 4  | 4  | 3  | 3               | 4  | 4  | 3  | 3               | 4   | 4   | 3   |
| 32 | 4                          | 3  | 3  | 4  | 4                   | 3  | 3  | 4  | 4                      | 3   | 4   | 4   | 4                 | 4  | 5  | 3  | 3               | 3  | 3  | 3  | 3               | 3   | 2   | 2   |
| 33 | 5                          | 4  | 4  | 4  | 2                   | 4  | 4  | 4  | 4                      | 4   | 4   | 4   | 4                 | 2  | 2  | 5  | 4               | 2  | 4  | 4  | 2               | 4   | 3   | 4   |
| 34 | 3                          | 3  | 3  | 3  | 3                   | 3  | 3  | 3  | 3                      | 3   | 3   | 3   | 3                 | 3  | 3  | 3  | 3               | 3  | 3  | 3  | 3               | 3   | 3   | 3   |
| 35 | 1                          | 1  | 1  | 1  | 3                   | 4  | 4  | 4  | 2                      | 2   | 2   | 2   | 5                 | 5  | 5  | 5  | 4               | 3  | 5  | 5  | 2               | 4   | 4   | 4   |

Anexo 07: Evidencias fotográficas





Anexo 08: Mapa de ubicación



## Anexo 09: Registro de las asociaciones

---

### ASOCIACIONES DE PRODUCTORES DE GRANADILLA EN EL DISTRITO DE UMARI

En la actualidad tiene un promedio de 25 has de granadilla en producción, entre las 05 organizaciones.

1. ASOCIACION DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS ECOLOGICOS DEL CENTRO POBLADO DE MONTEHUASI (Promedio 08 Has).
2. ASOCIACION DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS NUEVA VIDA DE CRUZ PUNTA (Promedio 5 Has).
3. COOPERATIVA AGRARIA DE PRODUCTORES AGROECOLOGICOS UMARI – AGRECU (Promedio 08 Has).

**N° Partida Registral: 11164596**

**N° RUC: 20605161694.**

**Es la única organización vigente con vida orgánica.**

4. ASOCIACION DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS APICOLA DE CRUZ PUNTA ALTA (Promedio 2 Has).
5. ASOCIACION DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS DE SAN MARCOS (Promedio 2 Has)

  
 **IDMA**  
Ing. Jorge Soto Atencia  
Coordinador Programa Feed Good Perú



“AÑO DE LA UNIDAD, LA PAZ Y EL DESARROLLO”

**UNIVERSIDAD NACIONAL HERMILIO VALDIZÁN - HUÁNUCO**

**FACULTAD DE ECONOMÍA**

LICENCIADA CON RESOLUCIÓN DE CONSEJO DIRECTIVO N° 099-2019-SUNEDU/CD



**RESOLUCIÓN N° 156-2023-UNHEVAL-FE-D**

Cayhuayna, 21 de abril de 2023

**VISTO:**

Los documentos que se acompañan en cinco (05) folios;

**CONSIDERANDO:**

Que, con Resolución N° 077-2020-UNHEVAL-CEU, de fecha 11.DIC.2020, se resuelve proclamar y acreditar a partir del 14.DIC.2020 hasta el 13.DIC.2024, a los Decanos de las 13 facultades de la UNHEVAL, siendo el Dr. Isidro Teodolfo ENCISO GUTIERREZ, Decano de la Facultad de Economía;

Que, en el Reglamento General de Grados y Títulos modificado de la Universidad Nacional Hermilio Valdizán de Huánuco, en el **TÍTULO III TESIS, Art. 35°** señala: “*El Bachiller que va a obtener el título profesional o el profesional que va a obtener el Título de Segunda Especialidad Profesional, por la modalidad de tesis, debe solicitar al decano de la Facultad, mediante solicitud, en el último año de estudios, la designación de un Asesor de Tesis (docente ordinario o contratado) adjuntando un (1) ejemplar de Proyecto de tesis cuantitativa, cualitativa o mixto, con el visto bueno del docente. Previamente deberá contar con la Constancia de Exclusividad de Tema que será expedida y remitida por la Unidad de Investigación de la Facultad*”;

Que, mediante **solicitud, de fecha 10.ENE.2023**, presentado por los Bachilleres: **Mayli FONSECA ALCEDO, Yosmeli HILARIO SALAZAR y Oshin Almendra VARGAS TRUJILLO** de la Escuela Profesional de Economía, solicita Constancia de Exclusividad de tema para el proyecto de tesis: “**LA ASOCIATIVIDAD Y LA ECONOMÍA FAMILIAR DE LOS PRODUCTORES DE GRANADILLA DEL DISTRITO DE UMARI, HUÁNUCO 2022**”;

Que, mediante **Constancia N° 007-2023-UNHEVAL-FE/UI de fecha 19.ABR.2023**, la Dra. Janeth L. TELLO CORNEJO, Directora de la Unidad de Investigación de la facultad de Economía, emite la Constancia de Exclusividad de Tema;

Estando a las atribuciones otorgadas al Decano por la Ley Universitaria N° 30220 y el Estatuto Reformado de la UNHEVAL;

**SE RESUELVE:**

- 1° **APROBAR** la Exclusividad del título del proyecto de tesis titulado: “**LA ASOCIATIVIDAD Y LA ECONOMÍA FAMILIAR DE LOS PRODUCTORES DE GRANADILLA DEL DISTRITO DE UMARI, HUÁNUCO 2022**”; presentado por los Bachilleres: **Mayli FONSECA ALCEDO, Yosmeli HILARIO SALAZAR y Oshin Almendra VARGAS TRUJILLO**, quedando registrado en la Unidad de Investigación de la Facultad de Economía; por lo expuesto en los considerandos de la presente Resolución.
- 2° **NOMBRAR** al docente **Dr. Juan Jua TARAZONA TUCTO**, como Asesor de los Bachilleres: **Mayli FONSECA ALCEDO, Yosmeli HILARIO SALAZAR y Oshin Almendra VARGAS TRUJILLO**.
- 3° **DAR A CONOCER** la presente Resolución al asesor(a) y a los interesados.

Regístrese, comuníquese y archívese.

  
  
Dr. Isidro Teodolfo ENCISO GUTIERREZ  
DECANO

**Distribución:**  
Asesor/Interesados (03) /Archivo  
dov/Sec.



“AÑO DE LA UNIDAD, LA PAZ Y EL DESARROLLO”

**UNIVERSIDAD NACIONAL HERMILIO VALDIZÁN - HUÁNUCO**

**UNIDAD DE INVESTIGACIÓN**

**FACULTAD DE ECONOMÍA**

LICENCIADA CON RESOLUCIÓN DE CONSEJO DIRECTIVO N° 099-2019-SUNEDU/CD



**CONSTANCIA N° 007-2023-UNHEVAL-FE/UI**

**CONSTANCIA DE EXCLUSIVIDAD PARA TÍTULO DE TESIS**

**LA DIRECCIÓN DE LA UNIDAD DE INVESTIGACIÓN:**

Hace constar que el título de la tesis: **“LA ASOCIATIVIDAD Y LA ECONOMÍA FAMILIAR DE LOS PRODUCTORES DE GRANADILLA DEL DISTRITO DE UMARI, HUÁNUCO 2022”**, presentado por los Bachilleres: **Mayli FONSECA ALCEDO, Yosmeli HILARIO SALAZAR y Oshin Almendra VARGAS TRUJILLO**, en cumplimiento al Art. 35° del Reglamento General de Grados y Títulos modificado de la Universidad Nacional Hermilio Valdizán, aprobado con Resolución Consejo Universitario N° 3412-2022-UNHEVAL.

**Asesor(a) de tesis:** Dr. Juan Jua TARAZONA TUCTO.

Tiene la **EXCLUSIVIDAD DEL TÍTULO**, por lo que, se emite la constancia para los fines correspondientes.

Cayhuayna, 19 de abril de 2023

**DRA. JANETH L. TELLO CORNEJO  
DIRECTORA DE LA UNIDAD  
DE INVESTIGACIÓN  
FACULTAD ECONOMÍA**



"AÑO DE LA UNIDAD, LA PAZ Y EL DESARROLLO"

**UNIVERSIDAD NACIONAL HERMILIO VALDIZÁN - HUÁNUCO**  
**FACULTAD DE ECONOMÍA**



LICENCIADA CON RESOLUCIÓN DE CONSEJO DIRECTIVO N° 099-2019-SUNEDU/CD  
**ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS PARA OTORGAMIENTO DEL**  
**TÍTULO PROFESIONAL DE ECONOMISTA**

En la ciudad universitaria de Cayhuayna a los...30... días del mes de...OCTUBRE... del 2023, siendo las...03:00... horas, se reunieron en el auditorio de la Facultad de Economía, Pabellón Nueve de la UNHEVAL, los Miembros Integrantes del Jurado Examinador de la Tesis Titulada: "LA ASOCIATIVIDAD Y LA ECONOMÍA FAMILIAR DE LOS PRODUCTORES DE GRANADILLA DEL DISTRITO DE UMARI, HUÁNUCO 2022"; presentado por los Bachilleres: **Mayli FONSECA ALCEDO, Yosmeli HILARIO SALAZAR y Oshin Almendra VARGAS TRUJILLO**, aprobada con RESOLUCIÓN N° 243-2023-UNHEVAL-FE-D, de fecha 27.JUN.2023, procediendo a dar inicio el acto de sustentación para obtener el Título Profesional de Economista, siendo los Miembros del Jurado los siguientes docentes:

|                                     |             |
|-------------------------------------|-------------|
| Dr. Clayton ALVARADO CHAVEZ         | PRESIDENTE  |
| Dr. Christian Paolo MARTEL CARRANZA | SECRETARIO  |
| Mg. Marco Alberto SUAREZ POZO       | VOCAL       |
| Dr. Roque VALDIVIA JARA             | ACCESITARIO |

**Asesor de Tesis: Dr. Juan Jua TARAZONA TUCTO** (Resolución N° 156-2023-UNHEVAL-FE-D, de fecha 21.ABR.2023)

Finalizada la sustentación de la Tesis, el Jurado procedió a deliberar y verificar, habiendo obtenido el siguiente calificativo:

| Apellidos y Nombres del Tesista | 1er. Miembro | 2do. Miembro | 3er. Miembro | Promedio Final |
|---------------------------------|--------------|--------------|--------------|----------------|
| FONSECA ALCEDO Mayli            | 16           | 16           | 16           | 16             |
| HILARIO SALAZAR Yosmeli         | 16           | 16           | 16           | 16             |
| VARGAS TRUJILLO Oshin Almendra  | 16           | 16           | 16           | 16             |

Que de acuerdo al Art. 78° del Reglamento General de Grados y Títulos modificado vigente, tiene el equivalente a...BUENO.....

**OBSERVACIONES:** El Jurado-Presidente Dr. Clayton Alvarado Chavez, comunica con carta que le será imposible participar como Jurado en la presente sustentación; por tanto, el Dr. Roque VALDIVIA JARA (Accesitario) asume las veces del Jurado-Presidente; se autoriza con la Resolución N° 425-2023-UNHEVAL-FE-D, de 30.OCT.2023.

Se dio por concluido el acto de sustentación a horas...05:00... en fe de lo cual firmamos.

  
**Dr. Roque VALDIVIA JARA**  
**PRESIDENTE**

  
**Dr. Christian Paolo MARTEL CARRANZA**  
**SECRETARIO**

  
**Mg. Marco Alberto SUAREZ POZO**  
**VOCAL**



# UNIVERSIDAD NACIONAL "HERMILIO VALDIZÁN"

*Licenciada con Resolución del Consejo Directivo N° 099-2019-SUNEDU/CD*

---

## DECLARACIÓN JURADA

Yo, **FONSECA ALCEDO MAYLI**, identificada con DNI N° 73124717, con domicilio en el Calle Palmeras 117, distrito de: Pillco Marca, provincia de: Huánuco, departamento de: Huánuco; aspirante al: **TITULO PROFESIONAL DE ECONOMISTA** correspondiente a la Carrera Profesional de Economía.

### DECLARO BAJO JURAMENTO QUE:

La tesis titulada "**LA ASOCIATIVIDAD Y LA ECONOMÍA FAMILIAR DE LOS PRODUCTORES DE GRANADILLA DEL DISTRITO DE UMARI, HUÁNUCO 2022**" fue elaborada dentro del marco ético y legal en su redacción. Si en el futuro se detectara evidencias de vulnerabilidad en el sistema de antiplagio mediante actos que lindan con lo ético y legal, me someto a las sanciones a que hubiera lugar.

Cayhuayna, 30 de octubre del 2023

FONSECA ALCEDO MAYLI  
DNI N° 73124717





# UNIVERSIDAD NACIONAL "HERMILIO VALDIZÁN"

*Licenciada con Resolución del Consejo Directivo N° 099-2019-SUNEDU/CD*

## DECLARACIÓN JURADA

Yo, **HILARIO SALAZAR YOSMELI**, identificada con DNI N° 72295159, con domicilio en el Jr. Aparicio Pomares Mz. L, Lt. 12, distrito de: Huánuco, provincia de: Huánuco, departamento de: Huánuco; aspirante al: **TÍTULO PROFESIONAL DE ECONOMISTA** correspondiente a la Carrera Profesional de Economía.

### DECLARO BAJO JURAMENTO QUE:

La tesis titulada "**LA ASOCIATIVIDAD Y LA ECONOMÍA FAMILIAR DE LOS PRODUCTORES DE GRANADILLA DEL DISTRITO DE UMARI, HUÁNUCO 2022**" fue elaborada dentro del marco ético y legal en su redacción. Si en el futuro se detectara evidencias de vulnerabilidad en el sistema de antiplagio mediante actos que lindan con lo ético y legal, me someto a las sanciones a que hubiera lugar.

Cayhuayna, 30 de octubre del 2023

**HILARIO SALAZAR YOSMELI**  
DNI N° 72295159



# UNIVERSIDAD NACIONAL "HERMILIO VALDIZÁN"

*Licenciada con Resolución del Consejo Directivo N° 099-2019-SUNEDU/CD*

## DECLARACIÓN JURADA

Yo, **VARGAS TRUJILLO OSHIN ALMENDRA**, identificada con DNI N° 71877526, con domicilio en el Jr. Luis Vasquez Suyo Mz. 165 Lt. 9, distrito de: Padre Abad, provincia de: Padre Abad, departamento de: Ucayali; aspirante al: **TITULO PROFESIONAL DE ECONOMISTA** correspondiente a la Carrera Profesional de Economía.

### DECLARO BAJO JURAMENTO QUE:

La tesis titulada "**LA ASOCIATIVIDAD Y LA ECONOMÍA FAMILIAR DE LOS PRODUCTORES DE GRANADILLA DEL DISTRITO DE UMARI, HUÁNUCO 2022**" fue elaborada dentro del marco ético y legal en su redacción. Si en el futuro se detectara evidencias de vulnerabilidad en el sistema de antiplagio mediante actos que lindan con lo ético y legal, me someto a las sanciones a que hubiera lugar.

Cayhuayna, 30 de octubre del 2023

  
  
\_\_\_\_\_  
**VARGAS TRUJILLO OSHIN ALMENDRA**  
DNI N° 71877526



“AÑO DE LA UNIDAD, LA PAZ Y EL DESARROLLO”

**UNIVERSIDAD NACIONAL HERMILO VALDIZÁN - HUÁNUCO**

**UNIDAD DE INVESTIGACIÓN**

**FACULTAD DE ECONOMÍA**

LICENCIADA CON RESOLUCIÓN DE CONSEJO DIRECTIVO N° 099-2019-SUNEDU/CD



**CONSTANCIA N° 020-2023-UNHEVAL-FE/UI**

**CONSTANCIA DE ANTIPLAGIO**

**LA DIRECCIÓN DE LA UNIDAD DE INVESTIGACIÓN:**

Hace constar:

Que, se ha aplicado el software antiplagio TURNITIN, a la tesis titulada: **“LA ASOCIATIVIDAD Y LA ECONOMÍA FAMILIAR DE LOS PRODUCTORES DE GRANADILLA DEL DISTRITO DE UMARI, HUÁNUCO 2022”**, presentado por los Bachilleres: **YOSMELI HILARIO SALAZAR, MAYLI FONSECA ALCEDO y OSHIN ALMENDRA VARGAS TRUJILLO**, emite una similitud del 17 %, el cual se concluye que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio, por lo que, la tesis adjunta cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias, además de presentar un índice de similitud menor al 35% establecido en Reglamento General de Grados y Títulos modificado de la Universidad Nacional Hermilio Valdizán, aprobado con Resolución Consejo Universitario N° 3412-2022-UNHEVAL.

Cayhuayna, 8 de septiembre de 2023

**DRA. JANETH L. TELLO CORNEJO**  
**DIRECTORA DE LA UNIDAD**  
**DE INVESTIGACIÓN**  
**FACULTAD ECONOMÍA**

## NOMBRE DEL TRABAJO

LA ASOCIATIVIDAD Y LA ECONOMÍA FAMILIAR DE LOS PRODUCTORES DE GRANADILLA DEL DISTRITO DE UMARI, HUÁNUCO 2022

## AUTORES

YOSMELI HILARIO SALAZAR, MAYLI FONSECA ALCEDO, OSHIN ALMENDRA VARGAS TRUJILLO

## RECUENTO DE PALABRAS

**21471 Words**

## RECUENTO DE CARACTERES

**119914 Characters**

## RECUENTO DE PÁGINAS

**96 Pages**

## TAMAÑO DEL ARCHIVO

**1.2MB**

## FECHA DE ENTREGA

**Sep 6, 2023 11:26 AM GMT-5**

## FECHA DEL INFORME

**Sep 6, 2023 11:30 AM GMT-5**

● **17% 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
- 10% Base de datos de trabajos entregados
- 1% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de contenido publicado de Crossref

● **Excluir del Reporte de Similitud**

- Material bibliográfico
- Coincidencia baja (menos de 12 palabras)
- Material citado

## ● 17% de similitud general

Principales fuentes encontradas en las siguientes bases de datos:

- 16% Base de datos de Internet
- Base de datos de Crossref
- 10% Base de datos de trabajos entregados
- 1% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de contenido publicado de Crossref

### FUENTES PRINCIPALES

Las fuentes con el mayor número de coincidencias dentro de la entrega. Las fuentes superpuestas no se mostrarán.

|   |   |     |
|---|---|-----|
| 1 | <b>repositorio.unheval.edu.pe</b><br>Internet                     | 7%  |
| 2 | <b>hdl.handle.net</b><br>Internet                                 | 4%  |
| 3 | <b>repositorio.udh.edu.pe</b><br>Internet                         | <1% |
| 4 | <b>repositorio.ucv.edu.pe</b><br>Internet                         | <1% |
| 5 | <b>unhuancavelica on 2022-02-04</b><br>Submitted works            | <1% |
| 6 | <b>virtual.urbe.edu</b><br>Internet                               | <1% |
| 7 | <b>Universidad Cesar Vallejo on 2016-03-18</b><br>Submitted works | <1% |
| 8 | <b>Universidad Cesar Vallejo on 2016-04-25</b><br>Submitted works | <1% |

|    |  |                 |     |
|----|--|-----------------|-----|
| 9  | <b>1library.co</b>   | Internet        | <1% |
| 10 | <b>Universidad Cesar Vallejo on 2017-11-29</b>                         | Submitted works | <1% |
| 11 | <b>Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurimac on 2021-12-28</b> | Submitted works | <1% |
| 12 | <b>repositorio.unesum.edu.ec</b>                                       | Internet        | <1% |
| 13 | <b>repositorio.une.edu.pe</b>  | Internet        | <1% |
| 14 | <b>Universidad Tecnológica Centroamericana UNITEC on 2023-06-18</b>    | Submitted works | <1% |
| 15 | <b>Universidad Alas Peruanas on 2021-06-10</b>                         | Submitted works | <1% |
| 16 | <b>Pontificia Universidad Catolica del Peru on 2018-11-21</b>          | Submitted works | <1% |
| 17 | <b>listas.losverdesdeandalucia.org</b>                                 | Internet        | <1% |
| 18 | <b>repositorio.escuelamilitar.edu.pe</b>                               | Internet        | <1% |
| 19 | <b>informatica.upla.edu.pe</b>   | Internet        | <1% |
| 20 | <b>repositorio.utelesup.edu.pe</b>                                     | Internet        | <1% |

|    |   |                 |     |
|----|---|-----------------|-----|
| 21 | <b>repositorio.uta.edu.ec</b>   | Internet        | <1% |
| 22 | <b>Instituto Superior de Artes, Ciencias y Comunicación IACC on 2023-0...</b>   | Submitted works | <1% |
| 23 | <b>Corporación Universitaria del Caribe on 2019-02-07</b>                       | Submitted works | <1% |
| 24 | <b>Universidad Privada del Norte on 2023-07-03</b>                              | Submitted works | <1% |
| 25 | <b>Universidad San Francisco de Quito on 2014-02-18</b>                         | Submitted works | <1% |
| 26 | <b>repositorio.uct.edu.pe</b>   | Internet        | <1% |
| 27 | <b>repositorio.unas.edu.pe</b>  | Internet        | <1% |
| 28 | <b>"Applied Technologies", Springer Science and Business Media LLC, 2023</b>    | Crossref        | <1% |
| 29 | <b>College of Alameda on 2023-07-20</b>   | Submitted works | <1% |
| 30 | <b>Universidad Nacional Hermilio Valdizan on 2023-07-12</b>                     | Submitted works | <1% |
| 31 | <b>J &amp; E CONSULTORES GENERALES S.R.L.. "EIA-SD del Proyecto Instalac...</b> | Publication     | <1% |
| 32 | <b>Universidad Cesar Vallejo on 2016-06-27</b>                                  | Submitted works | <1% |

33

**intra.uigv.edu.pe**

Internet

&lt;1%

34

**repositorio.unach.edu.pe**

Internet

&lt;1%



## AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DIGITAL Y DECLARACIÓN JURADA DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PARA OPTAR UN GRADO ACADÉMICO O TÍTULO PROFESIONAL

### 1. Autorización de Publicación: (Marque con una "X")

|          |   |                      |  |           |          |  |           |  |
|----------|---|----------------------|--|-----------|----------|--|-----------|--|
| Pregrado | X | Segunda Especialidad |  | Posgrado: | Maestría |  | Doctorado |  |
|----------|---|----------------------|--|-----------|----------|--|-----------|--|

Pregrado (tal y como está registrado en SUNEDU)

|                     |            |
|---------------------|------------|
| Facultad            | ECONOMÍA   |
| Escuela Profesional | ECONOMÍA   |
| Carrera Profesional | ECONOMÍA   |
| Grado que otorga    | -----      |
| Título que otorga   | ECONOMISTA |

Segunda especialidad (tal y como está registrado en SUNEDU)

|                     |       |
|---------------------|-------|
| Facultad            | ----- |
| Nombre del programa | ----- |
| Título que Otorga   | ----- |

Posgrado (tal y como está registrado en SUNEDU)

|                                |       |
|--------------------------------|-------|
| Nombre del Programa de estudio | ----- |
| Grado que otorga               | ----- |

### 2. Datos del Autor(es): (Ingrese todos los datos requeridos completos)

|                      |                      |   |           |  |      |                     |                              |           |
|----------------------|----------------------|---|-----------|--|------|---------------------|------------------------------|-----------|
| Apellidos y Nombres: | FONSECA ALCEDO MAYLI |   |           |  |      |                     |                              |           |
| Tipo de Documento:   | DNI                  | X | Pasaporte |  | C.E. |                     | Nro. de Celular:             | 982862895 |
| Nro. de Documento:   | 73124717             |   |           |  |      | Correo Electrónico: | maylifonsecaalcedo@gmail.com |           |

|                      |                         |   |           |  |      |                     |                          |           |
|----------------------|-------------------------|---|-----------|--|------|---------------------|--------------------------|-----------|
| Apellidos y Nombres: | HILARIO SALAZAR YOSMELI |   |           |  |      |                     |                          |           |
| Tipo de Documento:   | DNI                     | X | Pasaporte |  | C.E. |                     | Nro. de Celular:         | 903302934 |
| Nro. de Documento:   | 72295159                |   |           |  |      | Correo Electrónico: | yosmelihilario@gmail.com |           |

|                      |                                |   |           |  |      |                     |                               |           |
|----------------------|--------------------------------|---|-----------|--|------|---------------------|-------------------------------|-----------|
| Apellidos y Nombres: | VARGAS TRUJILLO OSHIN ALMENDRA |   |           |  |      |                     |                               |           |
| Tipo de Documento:   | DNI                            | X | Pasaporte |  | C.E. |                     | Nro. de Celular:              | 915915154 |
| Nro. de Documento:   | 71877526                       |   |           |  |      | Correo Electrónico: | almendravaragas2000@gmail.com |           |

### 3. Datos del Asesor: (Ingrese todos los datos requeridos completos según DNI, no es necesario indicar el Grado Académico del Asesor)

|  |                         |   |           |           |  |  |                    |          |
|--|-------------------------|---|-----------|-----------|--|--|--------------------|----------|
| ¿El Trabajo de Investigación cuenta con un Asesor?: (marque con una "X" en el recuadro del costado, según corresponda) | SI                      | X | NO        |           |  |  |                    |          |
| Apellidos y Nombres:   | TARAZONA TUCTO JUAN JUA |   |           | ORCID ID: | https://orcid.org/ 0000-0002-6886-4062 |  |                    |          |
| Tipo de Documento:   | DNI                     | X | Pasaporte |           | C.E.                                   |  | Nro. de documento: | 40651599 |

### 4. Datos del Jurado calificador: (Ingrese solamente los Apellidos y Nombres completos según DNI, no es necesario indicar el Grado Académico del Jurado)

|             |                                 |
|-------------|---------------------------------|
| Presidente: | VALDIVIA JARA ROQUE             |
| Secretario: | MARTEL CARRANZA CHRISTIAN PAOLO |
| Vocal:      | SUAREZ POZO MARCO ALBERTO       |
| Vocal:      |                                 |
| Vocal:      |                                 |
| Accesitario |                                 |

**5. Declaración Jurada:** *(Ingrese todos los datos requeridos completos)*

|  |
|--|
| a) Soy Autor (a) (es) del Trabajo de Investigación Titulado: <i>(Ingrese el título tal y como está registrado en el Acta de Sustentación)</i>  |
| “LA ASOCIATIVIDAD Y LA ECONOMÍA FAMILIAR DE LOS PRODUCTORES DE GRANADILLA DEL DISTRITO DE UMARI, HUÁNUCO 2022”   |
| b) El Trabajo de Investigación fue sustentado para optar el Grado Académico ó Título Profesional de: <i>(tal y como está registrado en SUNEDU)</i>   |
| TITULO PROFESIONAL DE ECONOMISTA   |
| c) El Trabajo de investigación no contiene plagio (ninguna frase completa o párrafo del documento corresponde a otro autor sin haber sido citado previamente), ni total ni parcial, para lo cual se han respetado las normas internacionales de citas y referencias.   |
| d) El trabajo de investigación presentado no atenta contra derechos de terceros.   |
| e) El trabajo de investigación no ha sido publicado, ni presentado anteriormente para obtener algún Grado Académico o Título profesional.  |
| f) Los datos presentados en los resultados (tablas, gráficos, textos) no han sido falsificados, ni presentados sin citar la fuente.  |
| g) Los archivos digitales que entrego contienen la versión final del documento sustentado y aprobado por el jurado.  |
| h) Por lo expuesto, mediante la presente asumo frente a la Universidad Nacional Hermilio Valdizan (en adelante LA UNIVERSIDAD), cualquier responsabilidad que pudiera derivarse por la autoría, originalidad y veracidad del contenido del Trabajo de Investigación, así como por los derechos de la obra y/o invención presentada. En consecuencia, me hago responsable frente a LA UNIVERSIDAD y frente a terceros de cualquier daño que pudiera ocasionar a LA UNIVERSIDAD o a terceros, por el incumplimiento de lo declarado o que pudiera encontrar causas en la tesis presentada, asumiendo todas las cargas pecuniarias que pudieran derivarse de ello. Asimismo, por la presente me comprometo a asumir además todas las cargas pecuniarias que pudieran derivarse para LA UNIVERSIDAD en favor de terceros con motivo de acciones, reclamaciones o conflictos derivados del incumplimiento de lo declarado o las que encontraren causa en el contenido del trabajo de investigación. De identificarse fraude, piratería, plagio, falsificación o que el trabajo haya sido publicado anteriormente; asumo las consecuencias y sanciones que de mi acción se deriven, sometiéndome a la normatividad vigente de la Universidad Nacional Hermilio Valdizan. |

**6. Datos del Documento Digital a Publicar:** *(Ingrese todos los datos requeridos completos)*

|  |                            |                                     |                                      |                                     |
|--|----------------------------|-------------------------------------|--------------------------------------|-------------------------------------|
| Ingrese solo el año en el que sustentó su Trabajo de Investigación: <i>(Verifique la Información en el Acta de Sustentación)</i>   |                            |                                     | 2023                                 |                                     |
| Modalidad de obtención del Grado Académico o Título Profesional: <i>(Marque con X según Ley Universitaria con la que inició sus estudios)</i>  | Tesis                      | <input checked="" type="checkbox"/> | Tesis Formato Artículo               |                                     |
|  | Trabajo de Investigación   |                                     | Trabajo de Suficiencia Profesional   |                                     |
|  | Trabajo Académico          |                                     | Otros <i>(especifique modalidad)</i> |                                     |
| Palabras Clave: <i>(solo se requieren 3 palabras)</i>  | ASOCIATIVIDAD              | ECONOMÍA FAMILIAR                   | MANEJO PRODUCTIVO ASOCIADO           |                                     |
| Tipo de Acceso: <i>(Marque con X según corresponda)</i>  | Acceso Abierto             | <input checked="" type="checkbox"/> | Condición Cerrada (*)                |                                     |
|  | Con Periodo de Embargo (*) |                                     | Fecha de Fin de Embargo:             |                                     |
| ¿El Trabajo de Investigación, fue realizado en el marco de una Agencia Patrocinadora? <i>(ya sea por financiamientos de proyectos, esquema financiero, beca, subvención u otras; marcar con una "X" en el recuadro del costado según corresponda):</i> | SI                         |                                     | NO                                   | <input checked="" type="checkbox"/> |
| Información de la Agencia Patrocinadora:   |                            |                                     |                                      |                                     |

El trabajo de investigación en digital y físico tienen los mismos registros del presente documento como son: Denominación del programa Académico, Denominación del Grado Académico o Título profesional, Nombres y Apellidos del autor, Asesor y Jurado calificador tal y como figura en el Documento de Identidad, Título completo del Trabajo de Investigación y Modalidad de Obtención del Grado Académico o Título Profesional según la Ley Universitaria con la que se inició los estudios.

**7. Autorización de Publicación Digital:**



**UNHEVAL**  
UNIVERSIDAD NACIONAL  
HERMILIO VALDIZÁN

VICERRECTORADO  
DE INVESTIGACIÓN

DIRECCIÓN DE  
INVESTIGACIÓN



A través de la presente. Autorizo de manera gratuita a la Universidad Nacional Hermilio Valdizán a publicar la versión electrónica de este Trabajo de Investigación en su Biblioteca Virtual, Portal Web, Repositorio Institucional y Base de Datos académica, por plazo indefinido, consintiendo que con dicha autorización cualquier tercero podrá acceder a dichas páginas de manera gratuita pudiendo revisarla, imprimirla o grabarla siempre y cuando se respete la autoría y sea citada correctamente. Se autoriza cambiar el contenido de forma, más no de fondo, para propósitos de estandarización de formatos, como también establecer los metadatos correspondientes.

|  |                                |   |
|--|--------------------------------|---|
| Firma:    |                                |    |
| Apellidos y Nombres:   | FONSECA ALCEDO MAYLI           | Huella Digital  |
| DNI:   | 73124717                       |   |
| Firma:    |                                |    |
| Apellidos y Nombres:   | HILARIO SALAZAR YOSMELI        | Huella Digital  |
| DNI:   | 72295159                       |   |
| Firma:  |                                |  |
| Apellidos y Nombres:   | VARGAS TRUJILLO OSHIN ALMENDRA | Huella Digital  |
| DNI:   | 71877526                       |   |
| Fecha: 30 DE OCTUBRE DE 2023   |                                |   |

**Nota:**

- ✓ No modificar los textos preestablecidos, conservar la estructura del documento.
- ✓ Marque con una X en el recuadro que corresponde.
- ✓ Llenar este formato de forma digital, con tipo de letra **calibri**, **tamaño de fuente 09**, manteniendo la alineación del texto que observa en el modelo, sin errores gramaticales (*recuerde las mayúsculas también se tildan si corresponde*).
- ✓ La información que escriba en este formato debe coincidir con la información registrada en los demás archivos y/o formatos que presente, tales como: DNI, Acta de Sustentación, Trabajo de Investigación (PDF) y Declaración Jurada.
- ✓ Cada uno de los datos requeridos en este formato, es de carácter obligatorio según corresponda.