

UNIVERSIDAD NACIONAL MICAELA BASTIDAS DE APURÍMAC
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN



Tesis

Cadena productiva y competitividad de los productores de maíz blanco en el Centro Poblado
de Saywite del Distrito Curahuasi, 2024

Presentado por:

Waldimir Nelson Aroni Huamanñahui

Para optar el título de Licenciado en Administración

Abancay, Perú

2025



UNIVERSIDAD NACIONAL MICAELA BASTIDAS DE APURÍMAC
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN



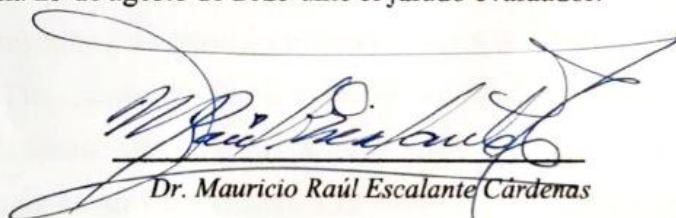
TESIS

**Cadena productiva y competitividad de los productores de maíz blanco en el centro
poblado de saywite del distrito Curahuasi, 2024**

Presentado por **Waldimir Nelson Aroni Huamanñahui**, para optar el título de
Licenciado en Administración

Sustentado y aprobado el día 25 de agosto de 2025 ante el jurado evaluador:

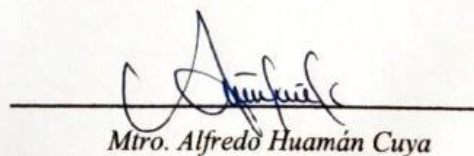
Presidente:


Dr. Mauricio Raúl Escalante Cárdenas

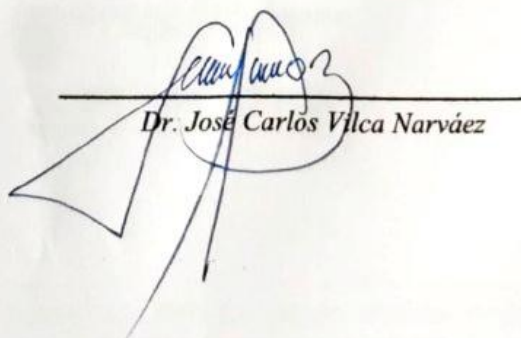
Primer miembro:


Dra. Rosario Leticia Valer Montesinos

Segundo miembro:


Mtro. Alfredo Huamán Cuya

Asesor (es):


Dr. José Carlos Vilca Narváez



UNIVERSIDAD NACIONAL
MICAELA BASTIDAS
DE APURÍMAC

Licenciada por SUNEDU

CONSTANCIA DE SIMILITUD

N° 043-2025

La Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, a través de la Unidad de Investigación de la Facultad de Administración, declara que, la tesis intitulada: **“Cadena productiva y competitividad de los productores de maíz blanco en el Centro Poblado de Saywite del Distrito Curahuasi, 2024”**. para optar el título de Licenciado en Administración, presentado por el Bachiller **WALDIMIR NELSON ARONI HUAMANÑAHUI**, ha sido sometido a un mecanismo de evaluación de verificación de similitud, a través del software TURNITIN, siendo el 18% el índice de similitud; el cual es menor al 25% establecido por el reglamento de investigación aprobado por Resolución N° 168-2024(2)-CU-UNAMBA, por lo que cumple con los criterios establecidos por la universidad.

Tamburco, 26 de noviembre de 2025.

C.c:

Archivo.
PFPP/D/-U.I.F.A.


UNIVERSIDAD NACIONAL MICAELA BASTIDAS DE APURÍMAC
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN
Dr. Percy Fritz Puga Peña
DIRECTOR DE UNIDAD DE INVESTIGACIÓN

Av. Inca Garcilaso de la Vega S/N - Ciudad Universitaria Tamburco
investigacionadministracion@unamba.edu.pe



Agradecimiento

A Dios, A mi padre y madre, Feliciano Aroni Arredondo y Maria Martina Huamanñahui Arias. Quienes me dieron la existencia, y en ella la capacidad para superar los retos de la vida, quienes me desean lo mejor en cada paso, por este camino difícil y arduo de la vida. Que nos impulsan a ser mejores personas y profesionales.

Waldimir



Dedicatoria

A Dios por brindarnos vida, sabiduría y salud. A mi padre y madre por el apoyo incondicional que me dan y por el apoyo que me brindan día a día.

A los docentes por la enseñanza, la orientación y las motivaciones que nos brindan día a día para poder superar los obstáculos en la vida y cumplir nuestros objetivos.

A mi padre y madre por su apoyo constante en cada una de mis decisiones que pude y pueda tomar.

Waldimir



“Cadena productiva y competitividad de los productores de maíz blanco en el Centro Poblado de Saywite del Distrito Curahuasi, 2024”

Línea de investigación: Gestión Empresarial

Esta publicación está bajo una Licencia Creative Commons



ÍNDICE

	Pág.
INTRODUCCIÓN	1
RESUMEN	2
ABSTRACT	3
CAPÍTULO I	4
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	4
1.1 Descripción del problema	4
1.2 Enunciado del Problema	7
1.2.1 Problema general	7
1.2.2 Problemas específicos	8
1.3 Justificación de la investigación	8
1.3.1 Justificación teórica	8
1.3.2 Justificación metodológica	9
1.3.3 Justificación social	9
1.4 Ubicación y contextualización	10
1.4.1 Ubicación	10
1.4.2 Contextualización	10
CAPÍTULO II	11
OBJETIVOS E HIPÓTESIS	11
2.1 Objetivos de la investigación	11
2.2.1 Objetivo general	11
2.2.2 Objetivos específicos	11
2.2 Hipótesis de la investigación	11
2.2.3 Hipótesis general	11
2.2.4 Hipótesis específicas	11
2.3 Operacionalización de variables	12
CAPÍTULO III	14
MARCO TEÓRICO REFERENCIAL	14
3.1 Antecedentes	14
3.2 Marco teórico	19
3.2.1 Cadena Productiva	19
3.2.1.1 Teorías de la cadena productiva	20



3.2.1.2	Definición	21
3.2.1.3	Enfoques de la cadena productiva	22
3.2.1.4	Modelos de la cadena productiva	23
3.2.1.5	Dimensiones de la cadena productiva	25
3.2.1.6	Importancia de la cadena productiva	26
3.2.1.7	Principios de la cadena productiva	26
3.2.1.8	Tipos de cadena productiva	27
3.2.1.9	Beneficios de la cadena productiva	27
3.2.2	Competitividad	27
3.2.2.1	Teorías de competitividad	28
3.2.2.2	Definición	29
3.2.2.3	Enfoques de competitividad	30
3.2.2.4	Modelos de competitividad	31
3.2.2.5	Dimensiones de competitividad	34
3.2.2.6	Factores de la competitividad	35
3.2.2.7	Las cinco fuerzas de Porter	36
3.2.2.8	Objetivos de competitividad	36
3.2.2.9	Importancia de competitividad	36
3.3	Marco conceptual	37
CAPÍTULO IV		39
METODOLOGÍA		39
4.1	Tipo y nivel de investigación	39
4.1.1	Tipo de investigación	39
4.1.2	Nivel de investigación	39
4.2	Diseño de la investigación	39
4.3	Descripción ética de la investigación	40
4.4	Población y muestra	40
4.4.1	Población	40
4.4.2	Muestra	40
4.5	Procedimiento	41
4.6	Técnica e instrumentos	41
4.6.1	Técnica	41
4.6.2	Instrumento	41
4.7	Estadístico de investigación	42
4.8	Confiabilidad de variables cadena productiva y competitividad.	42
4.8.1	Coefficiente de correlación por rangos de Spearman	43
4.8.2	Baremo	44
CAPÍTULO V		46



RESULTADOS Y DISCUSIONES	46
5.1 Análisis de Resultados	46
5.1.1 Análisis descriptivo de los datos generales	46
5.1.2 Análisis descriptivo de variables cadena productiva y competitividad	49
5.2 Contratación de hipótesis	58
5.2.1 Normalidad del instrumento	58
5.2.2 Prueba de la hipótesis general	59
5.2.3 Contratación de la hipótesis específica 1	60
5.2.4 Contratación de la hipótesis específica 2	62
5.2.5 Contratación de la hipótesis específica 3	63
5.3 Discusiones	65
CAPÍTULO VI	71
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	71
6.1 Conclusiones	71
6.2 Recomendaciones	72
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	74
ANEXOS	80



ÍNDICE DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1 Operacionalización de variables	13
Tabla 2 Rangos establecidos para interpretar los coeficientes del alfa de Cronbach	42
Tabla 3 Estadísticas de fiabilidad consistencia interna cadena productiva	42
Tabla 4 Estadísticas de fiabilidad consistencia interna de competitividad	43
Tabla 5 Estadísticas de fiabilidad de cadena productiva y competitividad	43
Tabla 6 Grado de relación según coeficiente de correlación de Rho de Spearman	44
Tabla 7 Género	46
Tabla 8 Grupo etario de los socios	47
Tabla 9 Nivel de estudio alcanzado	48
Tabla 10 Baremación de los niveles a escala de valoración de variable Cadena productiva	49
Tabla 11 Baremación de los niveles a escala de valoración de variable competitividad	49
Tabla 12 La variable Cadena productiva	49
Tabla 13 Dimensión capacidad productiva	50
Tabla 14 Dimensión funcionamiento	51
Tabla 15 Dimensión comercialización	52
Tabla 16 Variable de Competitividad	53
Tabla 17 Dimensión capacitación	54
Tabla 18 Dimensión nivel tecnológico	55
Tabla 19 Dimensión aspectos organizacionales	56
Tabla 20 Dimensión conocimiento del mercado	57
Tabla 21 Prueba de distribución normal de Kolmogorov - Smirnov de una muestra >50	58
Tabla 22 Correlación de prueba en hipótesis general de variable 1 y 2	60
Tabla 23 Correlación prueba de hipótesis específica 1 de la dimensión 1 y variable 2	61
Tabla 24 Correlación prueba de hipótesis específica 2 de la dimensión 2 y variable 2	63
Tabla 25 Correlación prueba de hipótesis específica 3 de la dimensión 3 y variable 2	64

ÍNDICE DE FIGURAS

	Pág.
Figura 1 Modelo cadena productiva Nahuamel	23
Figura 2 Modelo cadena productiva de Espinoza	24
Figura 3 Modelo cadena productiva de Vergara	24
Figura 4 Modelo cadena productiva de Jaime	25
Figura 5 Modelo de competitividad	31
Figura 6 Modelo de competitividad de Vargas	32
Figura 7 Modelo de competitividad de Rodríguez	33
Figura 8 Modelo de competitividad de Gonzales	33
Figura 9 Correlación positiva y correlación negativa	44
Figura 10 Género	46
Figura 11 Grupo etario de los socios	47
Figura 12 Nivel de estudio alcanzado	48
Figura 13 La variable cadena productiva	50
Figura 14 Dimensión capacidad productiva	51
Figura 15 Dimensión funcionamiento	52
Figura 16 Dimensión comercialización	53
Figura 17 Variable Competitividad	54
Figura 18 Dimensión capacitación	55
Figura 19 Dimensión nivel tecnológico	56
Figura 20 Dimensión aspectos organizaciones	57
Figura 21 Dimensión conocimiento del mercado	58



INTRODUCCIÓN

Esta investigación tiene como objetivo determinar la relación que existe entre la cadena productiva y la competitividad de los productores de maíz blanco en el Centro Poblado de Saywite del Distrito Curahuasi, 2024. Desde una perspectiva teórica, según (Jaime, 2023) la cadena productiva es el conjunto de agentes económicos interrelacionados por el mercado que implica capacidad productiva, funcionamiento, y comercialización. Por otro lado, (Gonzales, 2022) afirma que la competitividad es la capacidad de competir de los agentes económicos, está relacionado al valor, costos, trabajo en equipo y factores como la capacitación, nivel tecnológico, aspectos organizacionales y conocimiento del mercado. Considerando los aportes teóricos con relación a las variables cadena productiva y competitividad, se formula como problema general ¿Cuál es la relación que existe entre la cadena productiva y la competitividad de los productores de maíz blanco en el Centro Poblado de Saywite del Distrito Curahuasi, 2024?; y como hipótesis la cadena productiva se relaciona positivamente con la competitividad de los productores de maíz blanco en el Centro Poblado de Saywite del Distrito Curahuasi, 2024.

Por otra parte, la pesquisa desarrolla el aspecto teórico mediante el esquema diseñado por el vicerrectorado de investigación de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac para proyecto de enfoque cuantitativo. El primer capítulo planteamiento del problema está constituido por la descripción, justificación, ubicación, contextualización y problemas formulados. Segundo capítulo contiene objetivos, hipótesis y la respectiva operacionalización de las variables. El tercer capítulo contiene el marco teórico referencial con relación a las variables de estudio y marco conceptual. El cuarto capítulo metodología especifica el tipo, nivel y diseño de investigación, asimismo, brinda una descripción sobre la ética, población, técnicas, procedimientos y estadístico de investigación. El quinto capítulo presenta los resultados y discusiones obtenidos en la presente investigación.



RESUMEN

En la actualidad, es crucial llevar a cabo investigaciones sobre la agricultura en las comunidades, ya que la pandemia y la inestabilidad política ha tenido un impacto significativo en ellas. Se ha evidenciado que el Estado no ha mostrado una participación constante ni positiva en las asociaciones o productores locales. Es esencial investigar las principales fuentes de ingresos de estas comunidades, ya que estas son fundamentales para cubrir sus necesidades diarias. En nuestra investigación se tuvo como objetivo comprobar el nivel de correlación de la cadena productiva y competitividad de los productores de maíz blanco en el centro poblado de saywite del distrito Curahuasi. La muestra utilizada fue de los 51 socios que pertenecen a la asociación agropecuaria productiva de Saywite. El instrumento utilizado fue el cuestionario y como técnica se usó la encuesta. El diseño fue descriptivo correlacional no experimental con un enfoque cuantitativo y el tipo de investigación básica. En relación con el objetivo general establecido en la investigación se obtuvo que existe una correlación positiva moderada entre la cadena productiva y competitividad, con un nivel de confianza del 95%, siendo según el valor de coeficiente de correlación Rho de Spearman igual a 0.487 (48.7%) y el nivel de sig. (bilateral) = 0.000, mostrando que es menor al 0.05 (5%) error permitido. Teniendo como conclusión obtenida una correlación positiva moderada entre la cadena productiva y competitividad. Por el cual indicamos que, a mejor funcionamiento de la cadena productiva, mayor será la competitividad de los productores de maíz en la comunidad de saywite del distrito de Curahuasi.

Palabras clave: *cadena productiva, competitividad, asociación y comercialización.*



ABSTRACT

Currently, it is crucial to conduct research on agriculture in communities, as the pandemic and political instability have had a significant impact on them. It has been evidenced that the State has not shown consistent or positive participation in local associations or producers. Investigating the main sources of income in these communities is essential, as they are key to meeting their daily needs. Our research aimed to assess the correlation between the productive chain and the competitiveness of white corn producers in the Saywite settlement of the Curahuasi district. The sample consisted of 51 members of the Saywite Agricultural Production Association. The tool used was a questionnaire, and the technique employed was a survey. The design was descriptive, correlational, non-experimental, with a quantitative approach. Regarding the general objective of the research, it was found that there is a moderate positive correlation between the productive chain and competitiveness, with a 95% confidence level, according to the Spearman's rho correlation coefficient value of 0.487 (48.7%), and the significance level (bilateral) = 0.000, which is below the 0.05 (5%) allowed error. The conclusion indicates a moderate positive correlation between the productive chain and competitiveness. Therefore, we conclude that the better the functioning of the productive chain, the higher the competitiveness of the corn producers in the Saywite community of the Curahuasi district.

Keywords: *productive chain, competitiveness, association, and commercialization.*



CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 Descripción del problema

En el ámbito internacional estos últimos años, especialmente en el contexto de la pandemia y la guerra en Ucrania hubo incrementos históricos en los precios de los alimentos y materias primas el cual alcanzo un 40% y en marzo del 2022 el precio del trigo había incrementado en un 38%, también hubo alza en los precios de la energía y fertilizantes para la producción de alimentos (Mohammad, 2023). Este escenario afecta la competitividad de las cadenas productivas agrícolas generando incremento en sus costos de producción, reduce la competitividad cuando los productores buscan compensar los costos de producción incrementado los precios de venta de sus productos, pero los consumidores y empresas buscan opciones más económicas, por otro lado, los pequeños productores enfrentan los impactos en la sostenibilidad financiera, innovación y tecnología, toda esta situación pone en riesgo la seguridad alimentaria en el mundo porque solo el desarrollo de la agricultura puede alimentar a la población e impulsar a la prosperidad (Banco Mundial, 2024).

Por otro lado, un reciente estudio del Institute for Management Development, Martínez (2023), reveló que los países europeos lideran el ranking mundial de competitividad, desatando a Dinamarca como el país más competitivo del mundo, seguido de Irlanda, suiza, países Bajos y Suecia. En América Latina Chile es el país que sigue liderando en cuanto a competitividad ubicándose en el puesto 44, mientras que México en el puesto 56, Colombia puesto 58 siendo su posición baja (Mena, 2023). La posición competitiva de un país y su relación con el crecimiento económico y empresarial es un elemento esencial cuando se evalúan las políticas o cambios estructurales en el sistema (Santiago, 2024). Con respecto a la productividad como indicador de la competitividad, los países de Francia, Estados Unidos, Alemania y Reino Unido clasifican como los países más productivos a nivel mundial, por otro lado, en el indicador innovación en Europa destaca Suiza, Suecia y Reino Unido, y en América Latina Brasil, México y Chile (Soumitra, 2023). Cabe destacar a los países productores del mundo en volúmenes industriales donde



lidera China con 28.7%, Estados Unidos con 16.8% y Japón con 7.5% (Safeguard Global, 2023).

Con respecto al Perú en el ranking de la competitividad viene ocupando casi los últimos lugares mostrando ligeros avances en la eficiencia del gobierno, pero debilidades en el desarrollo empresarial, desarrollo económico e infraestructura, en ese contexto ahí la necesidad de promover un entorno empresarial más eficiente y competitivo (PUCP Centrum, 2023). La asociatividad empresarial, productividad y competitividad trabajan como una relación de causa y efecto, siendo la asociatividad una estrategia importante para lograr la competitividad de las unidades económicas (Parra y Sanchez, 2023). Con respecto a la actividad agrícola en el Perú el cambio climático ha afectado los cultivos, asimismo, el Ministerio de agricultura y riego no genera acciones adecuadas para la sostenibilidad de la agricultura dejando así con grandes desventajas a los pequeños productores debido a ello el país registra un bajo nivel de competitividad (Pillco, 2023). En relación a las cadenas productivas, estas ayudan a incrementar el ingreso de las familias dedicadas a la agricultura, sin embargo, en su desarrollo enfrenta barreras como acceso a la financiación productiva e implementación de técnicas productivas (Red América, 2021).

Por otra parte, los principales retos de las cadenas productivas son la falta de conocimiento técnico, la inestabilidad en los eslabones de la cadena y la falta de capital (Root Capital, 2021). Por consiguiente, fortalecer las cadenas productivas es un desafío para el gobierno peruano, a pesar de que el estado mostró interés en implementar estrategias para reducir brechas del sector productivo todavía no logra resultados significativos que mejoren la competitividad de los pequeños productores rurales (Ascencios y Velarde, 2022). El Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego, de hoy en adelante (MIDAGRI, 2024) sostiene que es indispensable llevar a cabo un trabajo articulado entre el sector productivo privado y el estado. Asimismo, en la plataforma de (Producción Sostenible, 2023). Manifiestan que es importante desarrollar programas de capacitación en prácticas tecnológicas para mejorar el nivel de competitividad de las cadenas productivas.

La región de Apurímac es característico por su ecosistema de bosques andinos, donde su actividad económica principal es la minería, ganadería y la agricultura, asimismo, el distrito de Curahuasi destaca por la producción de anís y el maíz debido a la rentabilidad (Paredes et al., 2023). Sin embargo, la región en general tiene un desarrollo económico inferior comparado con otras regiones (INEI, 2022). Por otra parte, el 30% del PBI del



distrito de Curahuasi está constituido por la agricultura, ganadería, silvicultura y la caza, el 90.9% de la población se dedica a la agricultura, en cuanto a las cadenas productivas el 63.3% de sus ventas se da en el mercado local, y 54.5% son ventas directas, el 72.8% de los productores le da poca importancia a los competidores, pero resaltan que el precio es el factor más competitivo, asimismo, las cadenas productivas indican en el desarrollo económico de la localidad (Paredes et al., 2023).

Por otro parte, en el Centro Poblado de Saywite se aprecia una débil estructura productiva, es decir, las actividades agrícolas se realizan sin criterio técnico creando una desvinculación de su realidad con el entorno, es tal que los productores no incorporan valor agregado a sus productos, el cual les permitiría incrementar sus ingresos (Palomino, 2023). No obstante, los productores de maíz blanco en esta región enfrentan varios desafíos que afectan su competitividad y sostenibilidad en el mercado, entre ellos es el incremento de los costos de producción debido a la subida de precios de los fertilizantes según (MINAGRI, 2023) el incremento fue de 35% para el 2023, a ello se suma el problema para acceder al mercado nacional e internacional. El maíz blanco producido en Saywite compete con importaciones más baratas de países como Estados Unidos y Argentina, en 2023, las importaciones de maíz en Perú crecieron un 12%, mientras que las exportaciones disminuyeron un 8% debido a la menor competitividad en precios (Banco Central de Reserva del Perú, 2024).

Según el Instituto Peruano de Economía de hoy en adelante (IPE, 2024) indica que el desarrollo de la campaña agrícola 2023-2024 parecía indicar una recuperación del sector agrícola en Apurímac. Entre agosto y noviembre de 2023, la superficie sembrada en la región aumentó un 24.3% en comparación con el mismo periodo del año anterior. Este crecimiento fue impulsado por un incremento en las áreas cultivadas de papa (+38.8%) y maíz amiláceo (+15.9%). No obstante, la falta de lluvias en el sur del país, a causa del Fenómeno del Niño, representa un riesgo para la recuperación del sector. Si consideramos la cadena productiva y evaluamos el funcionamiento en la actualidad, podemos señalar que, al menos en la región de Apurímac, existe una buena abundancia de lluvias.

Por otro lado, se sabe que la participación del Gobierno en el sector agrícola, particularmente en términos de competitividad, no ha sido destacada. Sin embargo, según (Gob.pe, 2024), la presidenta de la República anunció que se destinarán más de S/ 102 millones para apoyar a más de 3,000 productores en Apurímac, quienes se dedican al cultivo de alfalfa, maíz, papa, trigo, oca, olluco y cebada, así como a la crianza de ganado vacuno, ovino y camélidos. No obstante, si el Gobierno no cumple con los compromisos



establecidos durante las visitas realizadas a la región, podríamos enfrentar problemas similares a los de Cañete, como se menciona en (La República, 2025), donde los agricultores tuvieron que regalar papa debido a los bajos precios en el mercado. Actualmente, no se puede permitir que los agricultores lleguen a esas situaciones; por lo tanto, Es esencial que el Gobierno proporcione el respaldo necesario para fortalecer la competitividad de los productores, de modo que puedan incrementar sus ingresos, cubrir los gastos del hogar y alcanzar una calidad de vida digna, considerando que su sustento depende principalmente de la actividad agrícola. El centro peruano de estudios sociales (CEPES, 2023), indica que el área destinada al cultivo fue un 7,2 % menor en comparación con el promedio de las cinco campañas anteriores, además menciona que la situación de los trabajadores del agro es crítica, ya que la mayoría pertenece a unidades de pequeña y mediana producción familiar, y además deben lidiar con barreras como el acceso restringido a tecnologías y el escaso respaldo estatal en investigación y desarrollo agrícola. En contraste con el (IPE, 2023), igualmente menciona que la caída de la producción agropecuaria fue alarmante, registrando una disminución del 30 % en comparación con el año anterior. Esta situación se debió, principalmente, a la sequía y al incremento en los costos de los fertilizantes. Entre los cultivos más afectados destacan la papa, cuya producción se redujo en un 7 %, y el maíz choclo, con una caída del 16,5 %.

Si esta situación continuara, podría llevar a los agricultores a enfrentar decisiones difíciles, como continuar trabajando con baja productividad debido a la falta de acceso a tecnologías, capacitación o insumos que les permitan mejorar sus métodos de cultivo. Asimismo, la ausencia de apoyo financiero y técnico limita su capacidad para competir en el mercado, lo que impacta negativamente en sus ingresos. Finalmente, la escasez de oportunidades en el sector rural puede empujar a muchas familias a abandonar sus tierras en busca de empleo en las ciudades.

1.2 Enunciado del Problema

1.2.1 Problema general

¿Cuál es la relación que existe entre la cadena productiva y la competitividad de los productores de maíz blanco en el Centro Poblado de Saywite del Distrito Curahuasi, 2024?



1.2.2 Problemas específicos

- ¿Qué relación existe entre la capacidad productiva y la competitividad de los productores de maíz blanco en el Centro Poblado de Saywite del Distrito Curahuasi, 2024?
- ¿Cuál es la relación que existe entre el funcionamiento y la competitividad de los productores de maíz blanco en el Centro Poblado de Saywite del Distrito Curahuasi, 2024?
- ¿Qué grado de relación existe entre la comercialización y la competitividad de los productores de maíz blanco en el Centro Poblado de Saywite del Distrito Curahuasi, 2024?

1.3 Justificación de la investigación

1.3.1 Justificación teórica

El presente estudio se justifica teóricamente porque aportará conocimiento sobre el nivel de relación entre las variables cadena productiva y competitividad en el contexto de productores de maíz de un centro población, al mismo tiempo se realiza una revisión teórica como la definición, modelos, teorías y enfoques con respecto a las variables, el cual servirá de apoyo para futuras investigaciones relacionadas al tema.

El autor Mendez (2011) , menciona que La justificación teórica se basa en el interés del investigador por conocer más a fondo algunas ideas o teorías que explican el problema que se estudia. Usando la información que ya existe sobre el tema, se busca mejorar y ampliar ese conocimiento para entenderlo mejor y aportar nuevas ideas. Concretizando su aportación en el surgimiento de nuevos conocimientos que puedan aportar al conocimiento inicial.

De igual modo, el autor (Carrasco, 2009) menciona que la justificación teórica se fundamenta en la posibilidad de que los resultados obtenidos en la investigación contribuyan al cuerpo del conocimiento científico, al mismo tiempo que permitan abordar y llenar vacíos teóricos o cognitivos previamente identificados en la literatura existente.

Concluyo con definir que la justificación teórica consiste en desarrollar la investigación mediante la utilización de fundamentos teóricos, enfoques o



modelos teóricos que tienen la finalidad de explicar los problemas de la sociedad, con el conocimiento estudiado y/o a través del descubrimiento de nuevos conocimientos. La justificación teórica está enfocada en seguir desarrollando y mejorando los conocimientos planteados, aportando y complementando al conocimiento inicial o existente.

1.3.2 Justificación metodológica

Según Carrasco (2009), la justificación metodológica se establece cuando los métodos, procedimientos, técnicas e instrumentos utilizados en una investigación son válidos y confiables. Si estos pueden ser aplicados en otros estudios con resultados igualmente eficaces, entonces se considera que la investigación cuenta con una sólida justificación metodológica.

La presente investigación se sustenta en una justificación metodológica robusta, cuya principal aportación es el desarrollo de un instrumento de medición específico: un cuestionario diseñado para medir la variable cadena productiva y la variable competitividad desde la percepción de los productores. Es crucial destacar que este cuestionario será sometido a un exhaustivo proceso de validación, con el propósito de asegurar su fiabilidad y validez, lo cual permitirá su uso en futuras investigaciones sobre esta temática.

La justificación metodológica se refiere al uso adecuado de procesos, estrategias, técnicas e instrumentos en el desarrollo de una investigación. Implica no solo aplicar metodologías ya existentes, sino también generar nuevas propuestas metodológicas que puedan ser utilizadas en futuros estudios. Una investigación cuenta con una justificación metodológica cuando los enfoques empleados demuestran ser aplicables y útiles en otras investigaciones similares.

1.3.3 Justificación social

Según los autores Hernández y Mendoza (2023), una investigación tiene justificación social cuando "sus resultados benefician a un grupo social determinado, a una comunidad o a la sociedad en general, ayudando a resolver un problema o a generar un impacto positivo" (p. 39).

En tal sentido, la presente investigación tiene una importante justificación social, ya que aborda la cadena productiva y la competitividad de los productores de maíz, un cultivo estratégico para la seguridad alimentaria y la economía rural en



muchas regiones. Fortalecer la competitividad de los pequeños y medianos productores no solo implica mejorar sus ingresos y condiciones de vida, sino también contribuir al desarrollo sostenible de las comunidades agrícolas y al abastecimiento estable de un alimento básico.

De esta manera, la presente investigación se contendrá recursos informativos indispensables para los productores de maíz y para comunidad académica para futuras investigaciones, además los resultados de esta investigación pueden servir como base para el diseño de políticas públicas, programas de desarrollo rural y estrategias de fortalecimiento productivo con impacto directo en la población involucrada.

1.4 Ubicación y contextualización

1.4.1 Ubicación

La presente investigación se realizó en el centro poblado de Saywite, perteneciente al distrito de Curahuasi, situado a una altitud de 2684 metros sobre el nivel del mar. Este centro poblado cuenta con una población de 17,064 habitantes y es uno de los nueve distritos que conforman la provincia de Abancay. La elección de esta ubicación es significativa debido a sus características demográficas y geográficas, las cuales proporcionan un contexto único y relevante para el estudio en relación a la cadena productiva y competitividad en la producción de maíz.

1.4.2 Contextualización

La pesquisa está centrada en analizar la relación que existe entre la cadena productiva y la competitividad por consiguiente esta contextualizado en los productores de maíz blanco del centro poblado de Saywite.



CAPÍTULO II

OBJETIVOS E HIPÓTESIS

2.1 Objetivos de la investigación

2.2.1 Objetivo general

Determinar la relación que existe entre la cadena productiva y la competitividad de los productores de maíz blanco en el Centro Poblado de Saywite del Distrito Curahuasi, 2024.

2.2.2 Objetivos específicos

- Establecer la relación que existe entre la capacidad productiva y la competitividad de los productores de maíz blanco en el Centro Poblado de Saywite del Distrito Curahuasi, 2024.
- Comprobar la relación que existe entre el funcionamiento y la competitividad de los productores de maíz blanco en el Centro Poblado de Saywite del Distrito Curahuasi, 2024.
- Conocer la relación que existe entre la comercialización y la competitividad de los productores de maíz blanco en el Centro Poblado de Saywite del Distrito Curahuasi, 2024.

2.2 Hipótesis de la investigación

2.2.3 Hipótesis general

Existe relación significativa entre la cadena productiva y competitividad de los productores de maíz blanco en el Centro Poblado de Saywite del Distrito Curahuasi, 2024.

2.2.4 Hipótesis específicas

- Existe relación significativa entre la capacidad productiva y competitividad de los productores de maíz blanco en el Centro Poblado de Saywite del Distrito Curahuasi, 2024.



- Existe relación significativa entre el funcionamiento y la competitividad de los productores de maíz blanco en el Centro Poblado de Saywite del Distrito Curahuasi, 2024.
- Existe relación significativa entre la comercialización y la competitividad de los productores de maíz blanco en el Centro Poblado de Saywite del Distrito Curahuasi, 2024.

2.3 Operacionalización de variables

En esta sección se procederá a la operacionalización de las variables cadena productiva y competitividad. Para ello, se ofrecerán definiciones conceptuales y operacionales de cada variable, y se delimitarán sus respectivas dimensiones e indicadores con la escala de medición conveniente.



Tabla 1
Operacionalización de variables

Variables	Definición conceptual	definición operacional	Dimensión	Indicadores	Escala
Variable 01 cadena productiva	Según Jaime (2023) la cadena productiva es el conjunto de agentes económicos interrelacionados por el mercado que implica capacidad productiva, funcionamiento, y comercialización.	Se operacionaliza la cadena productiva mediante las dimensiones: capacidad productiva funcionamiento y comercialización	Capacidad productiva	<ul style="list-style-type: none"> • Costo de producción • Proveedores de materia prima • Almacenamiento 	La Likert de cinco puntos se utilizará para medir la variable: Nunca (1), Casi Nunca (2), A Veces (3), Casi Siempre (4), Siempre (5).
			Funcionamiento	<ul style="list-style-type: none"> • Clasificación producto • Clima o pisos ecológicos • Planificación de producción • Estándares de calidad 	
			comercialización	<ul style="list-style-type: none"> • Precios • Alianzas estratégicas • Canales de distribución • Mercado 	
Variable 02 competitividad	Según Gonzales (2022) la competitividad es la capacidad de competir de los agentes económicos, está relacionado al valor, costos, trabajo en equipo y factores como la capacitación, nivel tecnológico, aspectos organizacionales y conocimiento del mercado.	Se operacionaliza la competitividad mediante las dimensiones: capacitación, nivel tecnológico, aspectos organizacionales y conocimiento de mercado	Capacitación	<ul style="list-style-type: none"> • Técnicas de producción • Prácticas de producción • Practicas sostenibles 	La Likert de cinco puntos se utilizará para medir la variable: Nunca (1), Casi Nunca (2), A Veces (3), Casi Siempre (4), Siempre (5).
			Nivel Tecnológico	<ul style="list-style-type: none"> • Tecnología agrícola • Sistema de riego • Fertilizantes 	
			Aspectos Organizacionales	<ul style="list-style-type: none"> • Participación • Control de calidad • Gestión financiera 	
			conocimiento de mercado	<ul style="list-style-type: none"> • Demanda del consumidor • Competencia • Regulaciones y políticas 	

Nota. Elaboración propia a partir de la revisión del marco teórico

CAPÍTULO III

MARCO TEÓRICO REFERENCIAL

3.1 Antecedentes

a) Internacionales

Barrera et al. (2020) en la investigación “Análisis descriptivo de la cadena productiva del plátano en Casanare” tuvo como objetivo realizar una descripción en relación a la cadena productiva de plátano. Por lo tanto, en la metodología utilizó el enfoque cuantitativo, nivel descriptivo, y diseño no experimental. Asimismo, la población lo integraron 147 productores de Casanare-Colombia, mediante el muestreo aleatorio simple determinó 84 encuestas, después realizaron visitas de campo para aplicar el instrumento, y la obtención de información estos fueron analizados mediante el estadístico Statgraphics, llegando a concluir que: Por productores del cultivo de plátano que trabajan independientemente el cual dificulta la posibilidad de obtener información para el diseño e implementación de estrategias que mejoren la competitividad local y nacional. Por otro lado, los productores de plátano tienen limitado acceso a internet y servicios de telefonía el cual genera problemas para acceder a plataformas digitales públicas y presentarse a convocatorias, quedando fuera de los proyectos del ministerio de agricultura y desarrollo rural.

A. Díaz et al. (2021) en el estudio “La cadena productiva del plátano para la sostenibilidad alimentaria local” buscó determinar una cadena productiva en Santa Clara Cuba. Por consiguiente, metodológicamente utilizaron el enfoque cuantitativo, diseño no experimental, tipo básico y nivel descriptivo. Por otro lado, en la recolección de información emplearon la técnica de la revisión documental y la entrevista a los productores que conforman la cadena, posteriormente los resultados los procesaron en programas estadístico, conduciéndoles a concluir que: La cadena productiva de plátano presenta bajos niveles de productividad generando poca disponibilidad del producto, asimismo, atribuyen como factores una débil gestión empresarial y el cambio climático. Por otro lado, los productores no practican la gestión con enfoque en cadena por lo cual existe desconocimiento del costo de producción en cada organización, insuficiente



capacitación a la fuerza laboral, a ello se suma la constante pérdida en la producción por encima de los parámetros.

Espejel et al. (2020) en la indagación “Caracterización, innovación y competitividad de la producción de elotes en el Estado de Jalisco, México” tuvieron como finalidad realizar la caracterización a la producción de elotes y el nivel de innovación. Por lo tanto, en la metodología adoptaron el diseño no experimental, tipo básico y de nivel básico. Asimismo, la población fueron 14 productores, quienes participaron de una encuesta, y los datos obtenidos al ser procesados mediante la estadística les llevó a concluir que: La producción del elote en Jalisco México ofrece más ventajas económicas en comparación con la producción del maíz, el nivel de innovación se encuentra en un intervalo 6% al 32% resaltando la categoría de sanidad, por otro lado, la posición competitiva está en relación a las innovaciones en el manejo del cultivo, organización y mercado. Los productores del elote criollo son los que obtienen más ganancias debido al bajo costo en las innovaciones y permite conectar con nichos de mercado que aprecian este producto.

Bustos (2020) en el estudio “Estudio de competitividad agrícola de la provincia de Sabana Centro, Cundinamarca, Colombia” buscó determinar las causas que afectan la competitividad. Por lo tanto, metodológicamente empleó el diseño no experimental, tipo de estudio básico, nivel descriptivo correlacional, método deductivo y de enfoque mixto. Para recopilar información utilizó la técnica de la revisión documental, en ese sentido la población fueron 11 municipios de la provincia, posteriormente se analizó la información, para que arribará a la siguiente conclusión: En la provincia de Sabana-Colombia evidenció que la mayor producción agrícola tiene la papa, seguido del maíz, mientras que en hortalizas lidera la lechuga, durante los últimos años se evidenció una reducción de áreas sembradas, pero una mayor implementación de técnicas de cultivo hidropónico incrementando el rendimiento del cultivo. Por otro lado, la ausencia de asociatividad entre productores, falta de capacitación agrícola en investigación y altos costos de producción son factores que provoca bajos niveles de competitividad, a ello se suma es escaso apoyo financiero del estado.

Hernández et al. (2020) en el artículo “La competitividad en una empresa forestal comunitaria” trató determinar los indicadores que inciden en la competitividad de la empresa forestal comunitaria de Capulálpam de Méndez-México. Es por ello, que la metodología se caracterizó por el diseño de investigación no experimental, tipo básico, y nivel descriptivo. La unidad de estudio lo conformaron personas que participan en el



aprovechamiento forestal y personal administrativo de la Unidad Económica Especializada de Aprovechamiento Forestal Comunal (U.E.E.A.F.C.) “San Mateo”; todos participaron de una encuesta, y los resultados encontrados les condujo a concluir que: La productividad alcanza un 75%, calidad del producto 75%, rentabilidad 70% y un 62% de participación en el mercado, todos ellos son indicadores que inciden en la competitividad. Por otro lado, la cadena productiva forestal enfrenta problemas en la adquisición de tecnologías que son costosas. Como ventaja competitiva de la Unidad Económica de San Mateo es un manejo sustentable de los recursos naturales, el cual le brinda beneficios económicos, sociales y ambientales, sin embargo, tiene limitaciones para acceder a créditos financieros debido una débil estructura organizacional y falta de visión.

b) Nacionales

Jaime (2023) en la indagación “Competitividad y la cadena productiva de la Chirimoya de la provincia de Huaura, Lima, Perú” buscó determinar la relación entre las variables. Por tanto, en la metodología, el enfoque de la investigación fue cuantitativa, nivel correlacional, diseño no experimental, y tipo básica. Por otra parte, la población estuvo conformado por 130 productores, todos ellos participaron de una encuesta en relación a la competitividad y la cadena productiva, una vez obtenido los datos, estos fueron procesados en el programa estadístico SPSS, y los resultados fue presentado en tablas y figuras, para arribar a la conclusión: Determinó un grado de correlación positivo de nivel alto entre la competitividad y la cadena productiva de Chirimoya ($Rho=0.835$), es decir, existe una relación significativa y proporcional entre las variables.

Gonzales (2022) en la tesis “Cadena productiva y competitividad de la tara *Caesalpinia spinosa*) en la provincia de Huanta, Ayacucho” tuvo por objetivo de analizar los indicadores que inciden en la competitividad de la cadena productiva de tara. Metodológicamente el nivel de investigación fue correlacional, diseño no experimental, enfoque cuantitativo, y de tipo básico. Por otro lado, la población estuvo constituida por 300 productores de tara, mediante el muestreo probabilístico determinó una muestra de 169 individuos que participaron en una encuesta en relación a la competitividad. Después de la recolección de datos, estos fueron procesados, analizados y llevando a concluir que: Los factores organizacionales (correlación positiva muy alta de 0.834), conocimiento de mercado (correlación positiva muy alta de 0.837), la capacitación (correlación positiva alta de 0.872) y el nivel de tecnología (correlación positiva muy alta de 0.907) influyen directamente en la competitividad de la cadena productiva de



tara. El nivel de competitividad de la cadena productiva está en un nivel regular 36% de productores.

Peña, (2022) en la investigación “Impacto del programa de compensaciones para la competitividad Agroideas en productores organizados de la cadena productiva de café, 2022” buscó determinar el impacto de programa Agroideas en la cadena productiva. En ese sentido, metodológicamente el tipo de estudio fue básico, enfoque cuantitativo, nivel descriptivo correlacional, diseño no experimental y transversal. Por otra parte, utilizó la técnica de la encuesta para obtener información sobre las variables, el cual fue aplicado a 28 productores de café, después de aplicar el instrumento la información fue procesada y analizada, llevando a concluir que: El nivel de productividad en la cadena productiva de café se encuentra en un nivel alto según el 89.3% de encuestados, asimismo, las variables programa Agroideas y la cadena productiva se encuentran en un nivel alto desde la perspectiva del 85.7% de encuestados. A través de la correlación Spearman 0.504 determinó que el programa Agroideas incide positivamente en la cadena productiva.

Romero (2020) en la indagación “Influencia de los factores de competitividad en la gestión de la cadena productiva de sauco de los pequeños productores del centro poblado de Quelluacocha, distrito de Namora-Cajamarca 2020” buscó identificar los factores de la competitividad que inciden en la cadena productiva. Es por ello, metodológicamente el enfoque fue cuantitativo, nivel exploratorio y diseño etnográfico descriptivo. Asimismo, la población fueron 21 productores del centro poblado de Quelluacocha, quienes fueron participes de la entrevista cuya finalidad fue recabar información en relación a la competitividad y cadena productiva, mediante el análisis de resultados, arribó a la conclusión: El 95% de los productores no tienen una buena organización interna que para la realizar acciones colectivas y asambleas, es decir, desconocimiento en temas organizacionales, un 86% de productores no cuenta con equipos tecnológicos para mejorar la producción y desconocen sobre el uso de herramientas informáticas, el 71% tiene una cartera de cliente fijos para el mercado de sauco. Por otro lado, los productores no sauco no practican la asociatividad. Los factores de la competitividad como el conocimiento de tecnologías, conocimiento de mercado y el aspecto cultural incide negativamente en el desarrollo de cadenas productivas y en la gestión de la asociatividad.

Trujillo (2023) en la tesis titulada “Acuerdo de promoción comercial entre Estados Unidos y el Perú, y la competitividad de la producción peruana de maíz amarillo duro”



tuvo como propósito analizar la relación entre las variables. Por consiguiente, en la metodología adoptó el tipo de estudio básico, niveles exploratorio, descriptivo, explicativo, y diseño no experimental. Por otra parte, la población lo conformaron productores de maíz, del cual determinó una muestra de 95, ellos participaron de una encuesta y les hizo una entrevista, a partir de la información recolectada llegó a concluir que: El Acuerdo de Promoción Comercial entre Perú y los Estados Unidos de América no influye en la competitividad de los productores de maíz amarillo, es decir, estos productores han mantenido la competitividad local a pesar de las amenazas y riesgos de este acuerdo comercial. Por otra parte, las medidas arancelarias, las facilidades de ingreso y los cambios ocasionados en el entorno económico por el Acuerdo no tiene una influencia significativa en la competitividad.

Cacho y Guerrero (2023) mediante la pesquisa “Cadena Productiva de la tara y sus derivados para su exportación a Argentina” tuvo como objetivo realizar un análisis de la cadena productiva. Por tanto, en la metodología adoptó el tipo de estudio básico, nivel descriptivo, enfoque cualitativo, y diseño no experimental. Por otra parte, la población lo conformaron productores de tara, del cual determinó una muestra de 48, ellos participaron de una encuesta y les hizo una entrevista, a partir de la información recolectada llegó a concluir que: Se evidencia la necesidad de una participación más activa del estado para mejorar la calidad de los productos, mejorar el precio internacional y reducir los costos de producción mediante subsidios, los productores de tara tienen una deficiente tecnología de producción que busque mejorar la productividad y rentabilidad, por otro lado, los productores necesitan contar con un plan de negocios.

c) Locales

Palomino (2023) en el estudio “Factores de la competitividad de la palta (*Persea americana* Mill) cv. Fuerte y Hass en el valle del río Vilcabamba – Grau – Apurímac” tuvo como propósito establecer los factores relacionados con la competitividad. Por consiguiente, en la metodología adoptó el tipo de estudio básico, enfoque cuantitativo, nivel correlacional y diseño no experimental. Por otra parte, la población lo conformaron productores de palto, del cual determinó una muestra de 116, ellos participaron de una encuesta y a partir de la información recolectada llegó a concluir que: Se determinó una correlación positiva alta ($Rho\ 0.778$) entre los factores de producción de palto y la competitividad, es decir, son los factores de comercialización, manejo productivo y la provisión de insumos los que limitan la buena competitividad.



Sierra (2022) en la investigación “Impactos de los componentes de la cadena productiva de cuyes en la ciudad de Abancay - Apurímac – 2019” tuvo como propósito hacer una evaluación del impacto de los componentes. Por tal motivo, el enfoque fue cuantitativo, diseño no experimental, nivel descriptivo y de tipo deductivo. Por otro lado, para recabar información empleó la encuesta el cual fue llenado por 120 productores de cuyes considerados muestra del estudio, después realizó el procesamiento estadístico, cuyos resultados, le llevaron a concluir que: El impacto económico ha sido analizado a nivel de productividad, costos de producción, ingresos y utilidad, en ese sentido, el costo de producción para mantener el sistema de producción es S/.2, 324.65, utilidad anual de S/. 513.47 y productividad de 81.6 unidades anuales, en general el impacto económico tiene una pérdida de 22.09% con respecto al costo de producción. Con respecto al impacto sociocultural el 78.33% de la actividad es realizada por mujeres, en cuanto al impacto ambiental el 100% de productores indicaron que usan el abono como fertilizante.

Yupanqui (2022) en el estudio “Estrategia asociativa y la competitividad de la asociación de apicultores Miski Wayta de Chincheros, provincia de Chincheros, región Apurímac 2021” tuvo como objetivo determinar el nivel de relación entre las variables. Por tanto, en la metodología, el enfoque de la investigación fue cuantitativa, nivel correlacional, diseño no experimental, y tipo básica. La población objeto de estudio fueron 40 productores de la asociación y mediante el muestreo no probabilístico definió trabajar con la totalidad, ellos participaron de una encuesta relacionado a la estrategia asociativa y competitividad, después del procesamiento y análisis de los resultados, llegó a concluir que: la estrategia de asociación tiene una relación positiva considerable con la competitividad según Rho Spearman 0.829, es decir, la implementación de la estrategia asociativa mejora el nivel de competitividad de la asociación de apicultores en aspecto de rentabilidad, participación de mercado y productividad. Por otro lado, el nivel de competitividad se viene desarrollando en un nivel regular desde la percepción del 35% de los apicultores.

3.2 Marco teórico

3.2.1 Cadena Productiva

Se desarrolla un marco teórico integral sobre la variable de la cadena productiva, el cual incluye una revisión detallada de definiciones, teorías, modelos y enfoques. Este



análisis abarca las diferentes dimensiones y la importancia de la cadena productiva, destacando sus principios fundamentales.

3.2.1.1 Teorías de la cadena productiva

a) Teoría del desarrollo sostenible

Chumbipuma, (2021) sostiene que la teoría del desarrollo sostenible plantea satisfacer las necesidades del presente, pero sin comprometer la capacidad de las generaciones futuras de satisfacer las propias, es decir, esta teoría defiende la posición de que es posible satisfacer las necesidades actuales sin poner en peligro la capacidad de las generaciones futuras para satisfacer las suyas bajo un enfoque integral que busque el equilibrio del progreso económico, la equidad social y la protección ambiental, de igual forma, fomenta el bienestar colectivo e individual de la población.

b) Teoría de la planeación estratégica

Según Cairo (2024) la teoría de la planeación estratégica es un proceso participativo que busca definir objetivos que guíe la actuación de los individuos u organizaciones, asimismo, crea un entorno participativo donde los intereses son compartidos por todos los miembros que participan del proceso, por otro lado, la planificación estratégica permite evaluar la situación actual, definir objetivos, metas, fijar planes de acción, asignar recursos y analizar la competitividad.

c) Teoría visión sistémica de la agricultura

Desde el punto de vista de Navas y Velásquez (2014) la teoría de la visión sistémica de la agricultura es una nueva forma de análisis, estudio integral y holístico del sistema de producción agropecuario, por consiguiente, identifica los componentes de sistema productivo, analiza sus interrelaciones, realiza una mirada holística de los aspectos externos e internos, todo ello permite identificar los procesos que se realizan, analizar las deficiencias y tomar datos para identificar problemas y buscar alternativas de solución.

d) Teoría de la articulación de las cadenas productivas

Según Castellanos et al. (2023) la teoría de la articulación de las cadenas productivas plantea la comprensión de la estructuración de las cadenas



productivas y la capacidad de acción colectiva estimulada por la cultura de colaboración, compromiso y confianza entre los actores de la cadena productiva, todo ello dinamiza el rendimiento, incrementa los niveles de eficacia y eficiencia en la producción.

3.2.1.2 Definición

Según Jaime (2023) la cadena productiva es el conjunto de agentes económicos interrelacionados por el mercado que implica capacidad productiva, funcionamiento, y comercialización. Desde el punto de vista de Vidaurre (2020) la cadena productiva es la interrelación de los agentes económicos en términos de cooperación y equidad con la capacidad de responder a los cambios en el mercado. En contraste Heyden y Camacho (2024) señalan que la cadena productiva es un sistema conformado por procesos como producción, transformación, comercialización y consumo, en todos los procesos intervienen actores, al mismo tiempo estos actores están sometidos a la influencia del entorno como son las condiciones ambientales y políticas.

Por otra parte, Rojas (2018) sostiene que la cadena productiva es el conjunto de actores que participan en los procesos de producción, transformación, comercialización, mercadeo y distribución de un determinado producto, asimismo, se interrelacionan para agregarle valor. Es decir, la cadena productiva es un sistema dinámico y colaborativo donde cada actor desempeña un papel crucial en la creación de un producto de valor añadido que satisface las necesidades del mercado y los consumidores. Mientras que Vega (2020) indica que la cadena productiva son conjunto de operaciones sucesivas realizadas por diferentes unidades que integran un sistema para la producción de un producto, bien o servicio además implica la relación entre clientes, proveedores y empresas. También tenemos el aporte a M. Díaz (2024) donde señala que es un sistema integrado por actores y actividades económicas que tiene lugar en un proceso de producción, asimismo, abarca la adquisición de insumos hasta la transformación en productos o servicios, asimismo, esta cadena productiva comparte un mercado en común.

Teniendo en cuenta a Camasa (2019) indica que la cadena productiva es un sistema de producción agrícola, forestal o pecuaria que involucra un



conjunto de actores, acciones y factores. En otras palabras, la cadena productiva tiene como finalidad hacer llegar el producto al consumidor final, en ese contexto entender la relación entre sus componentes es esencial para optimizar la producción, maximizar la eficiencia y fomentar la sostenibilidad de estos sectores de la economía. Por otro lado Nahuamel (2023) manifiesta que la cadena productiva es conjunto de actores sociales involucrados en los eslabones de una cadena de producción que pueden mostrar un comportamiento cooperativo o conflictivo según la situación, asimismo, tiene lugar la interacción de los sistemas productivos, sistemas agropecuarios, proveedores de insumos, industria del procesamiento, transformación, comercialización, distribución y consumidores finales. finalmente Cayeros (2017) señala que la cadena productiva es un sistema conformado por actores interrelacionados y una secuencia de operaciones de producción, transformación y comercialización de un producto y contexto determinado, al mismo tiempo también es un conjunto de actividades económicas y agentes que forman parte de un proceso productivo.

3.2.1.3 Enfoques de la cadena productiva

a) Enfoque sectorial de la cadena productiva

De acuerdo con Nahuamel (2023) el enfoque sectorial de la cadena productiva, el cual consiste en una concentración sectorial de un grupo de unidades de económicas, se caracterizan porque desempeñan las mismas actividades y están interrelacionadas con proveedores, mano de obra, servicios e intención de realizar acciones en forma conjunto en la búsqueda de la eficiencia colectiva.

b) Enfoque competitivo de la cadena productiva

Alccamar (2021) sostiene que el enfoque competitivo de la cadena productiva es un sistema conformado por un conjunto de aspectos como la competitividad, la innovación tecnológica e informática, por otro lado, determinar la competitividad de la cadena productiva requiere del análisis de los actores y el entorno donde se desarrolla, además este enfoque busca optimizar cada eslabón de la cadena productiva para incrementar el valor añadido, aumentar eficiencia y reducir costos.



c) Enfoque agrocadena productiva

Según Rojas (2018) un enfoque de agrocadena productiva está constituido por insumos, producción, transformación, distribución y consumo, asimismo, cuenta con el servicio de apoyo como la asistencia técnica, asistencia en investigación y asistencia financiera, y expuesto a un entorno político, cultural y ambiental.

d) Enfoque de la nueva cadena productiva

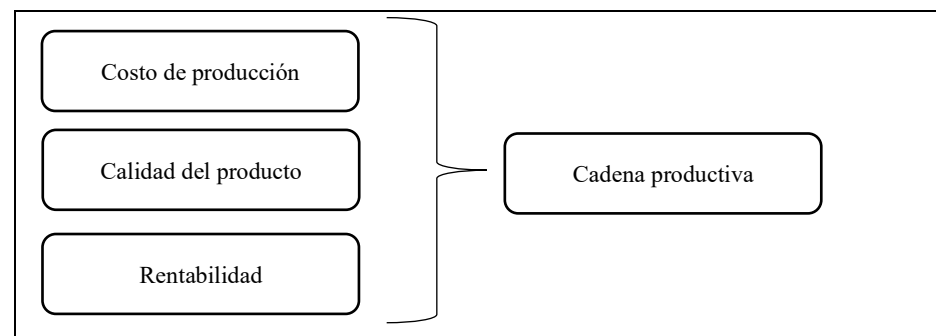
Desde el punto de vista de Betancourt (2019) el enfoque de la nueva cadena productiva se caracteriza por ser dinámica, sistémica, estable, colaborativa y no lineal, su valor agregado está en la conversión de datos en información, información en conocimiento y conocimiento en un producto de alto valor, asimismo, la orientación de las cadenas productivas depende de las tecnologías, mano de obra, y capital. Es decir, este nuevo enfoque consiste en hacer las cadenas productivas más resilientes, sostenibles e innovadoras en respuesta a los cambios y desafíos actuales.

3.2.1.4 Modelos de la cadena productiva

a) Modelo cadena productiva de Nahuamel

Según Nahuamel (2023) la cadena productiva está constituido por las dimensiones costo de producción, calidad del producto y rentabilidad.

Figura 1
Modelo cadena productiva Nahuamel



Nota. Adaptado a partir de Nahuamel (2023)

La dimensión costo de producción hace referencia a la valoración monetaria para producir un producto toma en cuenta el costo de materiales, insumos, mano de obra, y gastos indirectos, la dimensión

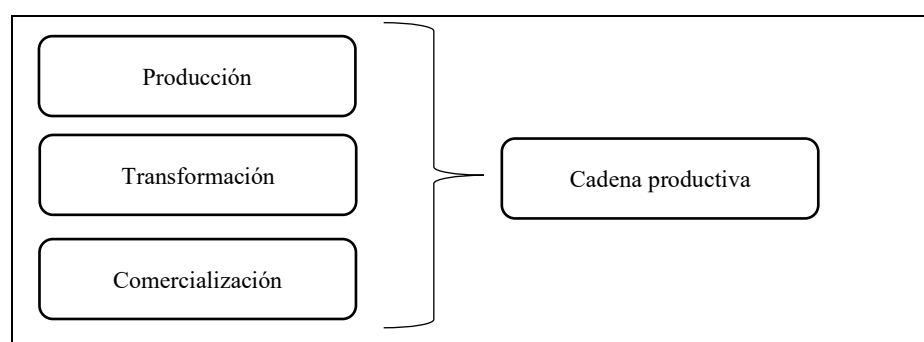


calidad del producto refiere a los aspectos técnicos y características medibles, y la dimensión rentabilidad es la capacidad para obtener ganancias o utilidades (Nahuamel, 2023).

b) Modelo cadena productiva Espinoza

Desde la perspectiva de Espinoza (2021), la cadena productiva es una forma de organización y está constituida por dimensiones producción, transformación y comercialización.

Figura 2
Modelo cadena productiva de Espinoza



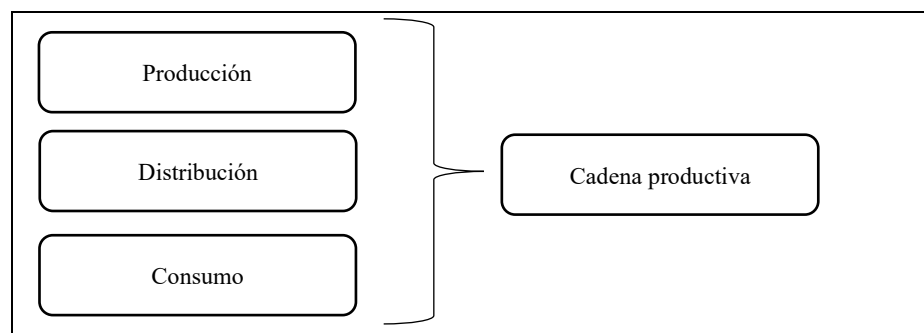
Nota. Elaborado a partir del estudio de Espinoza (2021)

La dimensión producción implica materias primas, mano de obra, costos indirectos; la dimensión transformación tiene alcance a las plantas procesadoras, almacenamiento, y transporte terrestre; la dimensión comercialización consiste en el servicio de venta y distribución (Espinoza, 2021).

c) Modelo cadena productiva Vergara

Vergara (2021) plantea el modelo de la cadena productiva constituido por dimensiones producción, distribución y consumo.

Figura 3
Modelo cadena productiva de Vergara



Nota. Elaborado a partir de Vergara (2021)



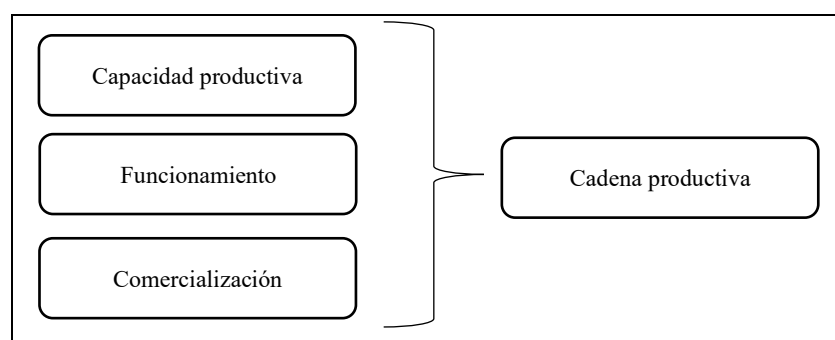
La dimensión producción hace referencia a la productividad y competitividad; la dimensión distribución consiste de infraestructura y mercado; y la dimensión consumo implica la demanda y calidad del producto (Vergara, 2021). Cada una de estas dimensiones desempeñan un papel crucial en el funcionamiento y éxito de la cadena productiva.

d) Modelo cadena productiva Jaime

Según Jaime (2023) la cadena productiva tiene como dimensiones la capacidad productiva, funcionamiento, y la comercialización.

Figura 4

Modelo cadena productiva de Jaime



Nota. Elaborado a partir de Jaime (2023)

La dimensión capacidad productiva está asociado a los costos de producción, campos de cultivo, rendimiento y recursos genéticos; la dimensión funcionamiento implica utilización de instrumentos y técnicas de clasificación del producto; y la dimensión comercialización refiere al acceso a mercados, precios de negociación y compradores (Jaime, 2023).

3.2.1.5 Dimensiones de la cadena productiva

a) Dimensión capacidad productiva

Desde la posición de Turovski (2023) la capacidad productiva es el volumen máximo de producción una cadena productiva puede alcanzar dentro de un periodo determinado con las condiciones y recursos disponibles como la tecnología, maquinarias, insumos y mano de obra. Sin embargo según Jaime (2023) nos indica que la capacidad productiva implica indicadores como costo de producción, proveedores de materia prima, almacenamiento, rendimiento y la capacidad del productor en aspectos de producción, administrativo y legal.



b) Dimensión funcionamiento

Desde la perspectiva de Castro (2018) la dimensión funcionamiento es el conjunto de actividades y procesos dentro de una cadena productiva que se realiza de forma coordinada y eficiente para transformar la materia prima en productos finales. De acuerdo con Jaime (2023) el funcionamiento refiere a la utilización de técnicas e instrumentos que aseguren la calidad y rendimiento del cultivo, la clasificación para identificar los campos con mayor rentabilidad, la temperatura de almacenamiento, la planificación de la producción, y los estándares de calidad.

c) Dimensión comercialización

Según Jiménez (2019) la dimensión comercialización es el conjunto de actividades y procesos para hacer llegar el producto final a los consumidores por consiguiente implica la promoción, distribución y venta. Coincidiendo con la afirmación de Jaime (2023) donde manifiesta que la comercialización hace referencia al precio según calidad del producto y destino del mercado, acuerdos comerciales del Perú, estrategias de marketing, canales de distribución y mercados fijos.

3.2.1.6 Importancia de la cadena productiva

La cadena productiva es importante porque atrae una gran cantidad de clientes, el nivel de competencia promueve el mejoramiento continuo de la calidad y productividad, fortalece la interacción de los actores como productores, usuarios y proveedores (Vidaurre, 2020). Por otro lado, las cadenas productivas son importantes para lograr la competitividad, reduce los costos de producción, reduce pérdidas del producto durante el almacenamiento y transporte asimismo permite mejorar el control de calidad de los productos (Campos, 2023).

3.2.1.7 Principios de la cadena productiva

Con respecto a la Ley N° 28845 (2016), da a conocer que los principios de la cadena productiva son: principio de eficiencia procura maximizar los beneficios para los agentes económicos; principio de transparencia promueve la disponibilidad de información para los actores de la cadena



productiva; principio de equidad consiste en la distribución equitativa de los beneficios entre agentes económicos; principio de solidaridad promueve el desarrollo de la cadena productiva en forma conjunta; principio de sostenibilidad es la implementación de instrumentos para lograr una competitividad sostenible; principio de adaptabilidad es la capacidad de los agentes económicos para adaptarse a los cambios; y principio de mercado es la asignación óptima de los recursos.

3.2.1.8 Tipos de cadena productiva

Según Betancourt (2019) los tipos de cadena productiva basado en los componentes son primero cadena completa compuesto por todos los elementos (sistemas productivos, insumos, proveedores, comercialización, y clientes); segunda cadena incompleta en ella solo hay algunos elementos de la cadena productiva; tercero cadena integrada es cuando el producto de una cadena producto se convierte en el insumo de otra.

3.2.1.9 Beneficios de la cadena productiva

Desde la perspectiva de Heyden y Camacho (2024), trabajar en cadenas productivas tiene como beneficios obtener información confiable, mejora el conocimiento de los productores que conforman la cadena; promueve en los actores el respeto y la confianza; fomenta la sinergia entre actores directos e indirectos; se conoce la visión de los diferentes actores y promueve la participación.

3.2.2 Competitividad

Se desarrolla un marco teórico integral sobre la variable competitividad, el cual incluye una revisión detallada de definiciones, teorías, modelos y enfoques. Este análisis abarca las diferentes dimensiones y la importancia de la cadena productiva, destacando sus principios fundamentales.



3.2.2.1 Teorías de competitividad

a) La teoría de la ventaja absoluta de Adam Smith

Adam Smith Baéz (2022), sostiene la teoría de la ventaja absoluta el cual es la capacidad de un país para producir un bien utilizando menos recursos en comparación con otro país, al mismo, plantea principios como productividad absoluta, división del trabajo para lograr la especialización en actividades específicas, comercio y especialización, en otras palabras la unidad económica debería producir aquellos bienes y servicios donde tiene una ventaja absoluta esto ayudará a incrementar sus beneficios, aumento de la productividad, mayor innovación, competencia y desarrollo económico.

b) Teoría de la competitividad basado en recursos

Según Arano et al. (2023), la teoría de la competitividad basado en recursos es la capacidad de la organización o unidad económica de gestionar sus recursos para obtener una mejor posición competitiva en el mercado, dichos recursos son financieros, físicos, humanos y recursos generales de la organización, otro lado, la teoría enfatiza que el manejo efectivo de los recursos organizativos es la razón del éxito de una empresa en comparación con otros.

c) Teoría de la competitividad basada en costos

En la perspectiva de Devoto (2018), la teoría de la competitividad basada en costos consiste en una ventaja competitiva en costos de producción obteniendo una posición relativamente baja en comparación con los competidores, y al mismo tiempo, esta ventaja debe ser sostenible en el tiempo mediante una inversión continua en productos, una mayor competencia tecnológica, incremento en el control de costos de fabricación, distribución y estandarización de los productos.

d) Teoría de la competitividad basada en diferenciación

Desde la perspectiva de Mejia (2017), sostiene la teoría de la competitividad basada en diferenciación consiste en la creación de bienes y servicios exclusivos, únicos, con un valor superior al de los competidores, esto permite a la unidad económica defenderse de sus



competidores reales y potenciales además se convierte es una estrategia básica para posicionarse en el mercado, asimismo, la teoría asegura un incremento en el margen de utilidades de la empresa u organización porque el cliente está dispuesto a pagar el mayor precio cuando reconoce al producto como único y exclusivo.

3.2.2.2 Definición

Según Gonzales (2022), la competitividad es la capacidad de competir de los agentes económicos, está relacionado al valor, costos, trabajo en equipo y factores como la capacitación, nivel tecnológico, aspectos organizacionales y conocimiento del mercado. Por otra parte, el autor Meza (2022) define la competitividad como el conjunto factores económicos, culturales, factores de sostenibilidad ambiental, factor calidad de recursos humanos y ubicación espacial que afecta el nivel de producción de los bienes y servicios. Por último Balvin (2016), considera a la competitividad es la capacidad de una organización u empresa para generar riqueza. Asimismo, la generación de esa riqueza debe ser sostenible y eficiente, y debe mejorar su posición en el mercado frente a sus competidores.

El autor Cantero (2018), considera que la competitividad es la capacidad de brindar productos y servicios con eficiencia y eficacia en un contexto de competidores teniendo como base los indicadores de rentabilidad, calidad y productividad, asimismo, es entendida como la capacidad de vencer al competidor del sector mediante estrategias. Por su parte, Quispe (2019) define como capacidad de la unidad económica para mantener la ventaja competitiva a largo plazo mediante la obtención altos niveles de rentabilidad con bienes y servicios más atractivos que de sus competidores. además Quintana et al. (2021), sostienen que la competitividad es una herramienta estratégica para mantener y ampliar la participación en un mercado al mismo tiempo vencer a los competidores, esta herramienta permite incrementar la productividad mediante la gestión eficiente de los recursos.

En la opinión de R. López (2021), la competitividad hace referencia a la productividad, rentabilidad, valor agregado, participación en el mercado, innovación tecnológica y calidad del producto. La interrelación de estos factores contribuye al éxito y sostenibilidad a largo plazo de la unidad



económica. Desde la posición de Cachay et al. (2023), la competitividad es la capacidad de gestionar sus recursos financieros, humanos y tecnológicos de manera efectiva. Por un lado Mendoza (2021), que la competitividad es la capacidad de producir bienes y servicios para las condiciones de precios accesibles, oportunidad y calidad permitiendo a la unidad económica ser exitosa en el mercado donde se desenvuelve a diferencia de sus rivales. Por último, según Pertuz et al. (2020), la competitividad es un atributo de las economías nacionales y de sus sectores productivos.

3.2.2.3 Enfoques de competitividad

a) Enfoque estratégico de la competitividad

Según Guillermo y Buitrago (2021), la competitividad es una forma de estrategia empresarial siendo el objetivo principal del productor de bienes y servicios lograr la ventaja competitiva para ello es importante establecer un plan a largo plazo que ayude a lograr objetivos, maximizar los beneficios y confrontar a los competidores, a su vez, este enfoque estratégico mejora la capacidad de la empresa u organización para competir eficazmente fundamentado en la evaluación de las capacidades internas, valor al cliente, formulación de estrategias y análisis del entorno.

b) Enfoque de competitividad sistémica

Benavides et al. (2018), sostienen que el Enfoque de competitividad sistémica ayuda en la comprensión del fenómeno económico, el enfoque plantea que en el mundo actual no solo las unidades económicas compiten sino también sistemas, es decir, una red de vinculaciones que incluye sistemas financieros, sistemas educativos, proveedores de bienes y servicios, sistema de telecomunicaciones, sistema energético, entre otros, también incorpora la calidad de los servicios públicos e infraestructura y las relaciones que se crean dentro de la unidad económica, por lo tanto, la competitividad es el resultado de la interacción dinámica y compleja de niveles sociales y económicos del sistema, por tal motivo la competitividad es sistémica.

c) Enfoque de competitividad sostenible

J. López (2024), plantea el enfoque de la competitividad sostenible plantea mantener el nivel de competitividad a lo largo del tiempo mediante la mejora continua eficiente para necesita el desarrollo de elementos como innovación, creatividad, investigación, sustentabilidad, desarrollo tecnológico y la colaboración entre disciplinas, cuando estos elementos no logran su desarrollo la sostenibilidad de la empresa o unidad económica está en riesgo.

d) Enfoque de la innovación en competitividad

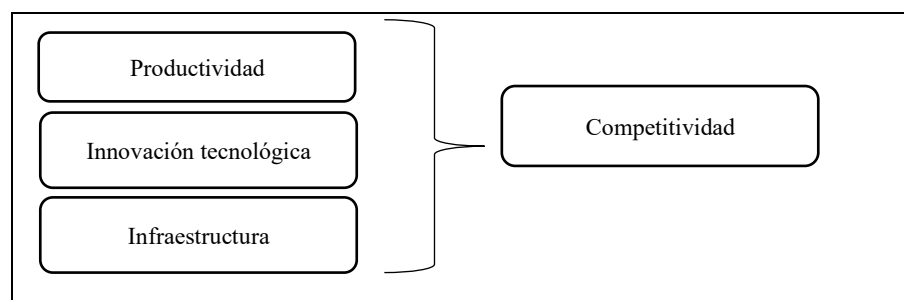
Labarca (2017), afirma que el Enfoque de la innovación en competitividad es la capacidad de la unidad económica para innovar continuamente el cual es un factor esencial de la competitividad, por consiguiente, este enfoque exhorta el desarrollo de investigación, educación y un entorno regulatorio que incentiva la innovación, asimismo, en ese contexto es importante la cultura de innovación y la adaptabilidad en la utilización de las tecnologías avanzadas.

3.2.2.4 Modelos de competitividad

a) Modelo de competitividad Juárez

Según Juárez (2022), la competitividad es la combinación de las dimensiones productividad, innovación tecnológica e infraestructura.

Figura 5
Modelo de competitividad



Nota. Adaptado a partir Juárez (2022)

La dimension productividad tiene como indicadores el nivel de producción y nivel de oferta; la dimensión innovación tecnológica implica la implementación de la innovación en la producción, procesos, y a nivel organizacional; la dimensión infraestructura refiere a la



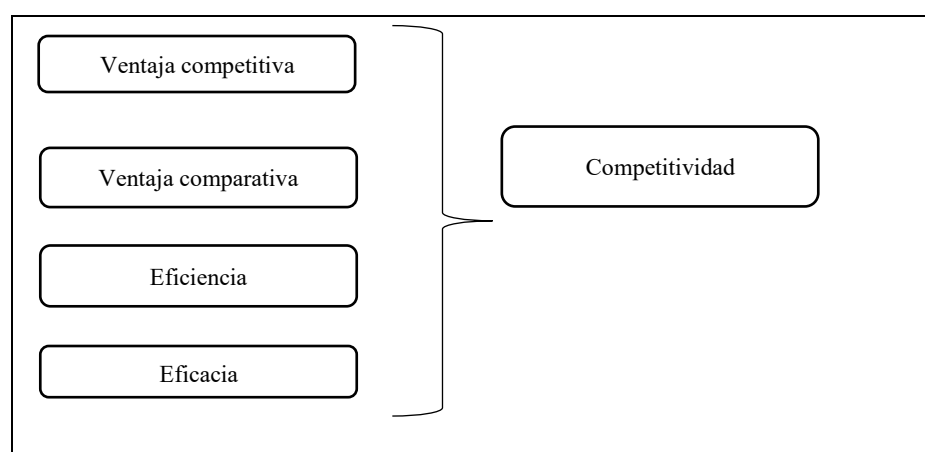
disponibilidad de maquinarias y equipos para la producción de bienes y servicios (Juárez, 2022).

b) Modelo de competitividad Vargas

Desde la posición de Vargas (2021), indica que la competitividad consiste en mejorar la productividad de la organización mediante las dimensiones ventaja competitiva, ventaja comparativa, eficiencia y eficacia.

Figura 6

Modelo de competitividad de Vargas



Nota. Adaptado a partir de Vargas (2021)

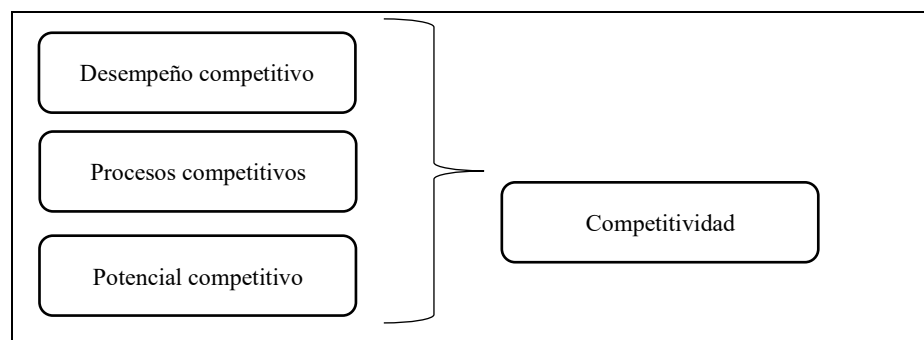
La dimensión ventaja competitiva implica el liderazgo en costos, acceso a mercados y diversificación del producto; la dimensión ventaja comparativa refiere a la diferenciación, valor agregado y negociación; la dimensión eficacia consiste en la utilización del capital de trabajo, reinversión, empleo de la mano de obra; y la dimensión eficiencia hace referencia a la utilización de tecnología, control de tiempo y nivel de producción (Vargas, 2021).

c) Modelo de la competitividad

Rodríguez (2022), afirma que la competitividad consiste en ofrecer mejores servicios y bienes en condiciones de calidad y bajo costo en comparación con los competidores, por ello está dimensionado en desempeño competitivo, procesos competitivos, y potencial competitivo.



Figura 7
Modelo de competitividad de Rodríguez



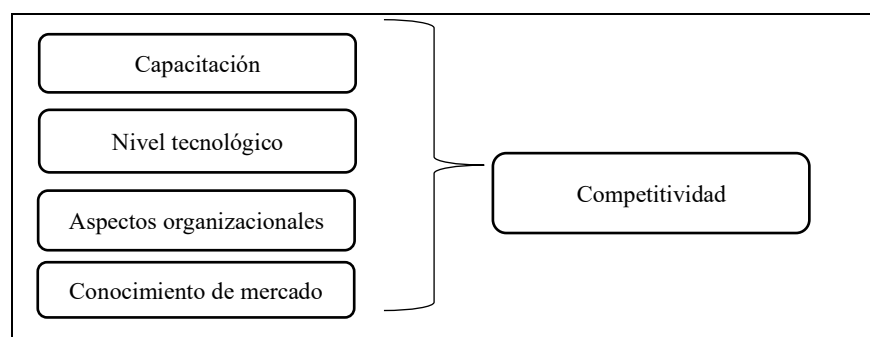
Nota. Adaptado a partir de Rodríguez (2022)

La dimensión desempeño competitivo está relacionado con la participación en el mercado, rentabilidad y crecimiento de ventas; la dimensión procesos competitivos implica relación con el cliente, servicios innovadores y habilidades de marketing; y la dimensión potencial competitivo consiste en productividad laboral y competitividad de precios (Rodríguez, 2022).

d) Modelo de competitividad Gonzales

Según Gonzales (2022), la competitividad está dimensionado en capacitación, nivel tecnológico, aspectos organizacionales y conocimiento de mercado.

Figura 8
Modelo de competitividad de Gonzales



Nota. Adaptado a partir de Gonzales (2022)

La dimensión capacitación tiene por indicadores la formación en manejo productivo, asesoramiento técnico, comercialización, marketing y gestión empresarial; la dimensión nivel tecnológico implica uso de equipos, herramientas, selección y clasificación; dimensión aspectos organizacionales refiere a la participación y fortalecimiento de los



actores productivos de la cadena; y la dimensión conocimiento de mercado hace referencia a la demanda, precio y a determinados estándares de calidad (Gonzales, 2022).

3.2.2.5 Dimensiones de competitividad

a) Dimensión capacitación

De acuerdo con Frigo (2024), la dimensión capacitación refiere al proceso de entrenar y educar a los productores en habilidades, conocimiento y competencias con la finalidad de que puedan desempeñarse con eficiencia y eficacia. Según el autor Gonzales (2022) afirma que la capacitación implica tener conocimiento en relación a en técnicas manufactura en la producción, prácticas de producción, relaciones con clientes y proveedores para cumplir con las expectativas del mercado, prácticas sostenibles que promuevan la responsabilidad social y reduzcan el impacto ambiental de las actividades productivas y gestión de recursos como administración de recursos humanos, mejora continua y planificación.

b) Dimensión nivel tecnológico

Desde la posición de la ,Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural SADER de Mexico (2021) la dimensión nivel tecnológico es el grado de implementación de las tecnologías y prácticas agrícolas innovadores para optimizar la producción, eficiencia, calidad y rendimiento. Seguidamente Gonzales (2022) sostiene que el nivel tecnológico refiere a la utilización equipos modernos, sistemas de riego eficiente como riego por goteo o riego por aspersión para asegurar el crecimiento, empleo de fertilizantes controladas para nutrir las plantas y prevenir plagas y enfermedades, utilización de software de gestión agrícola (sensores, drones y sistemas GPS) para monitorear el estado de los cultivos y entrenamiento continuo en el uso de nuevas tecnologías y prácticas agrícolas avanzadas.

c) Dimensión aspectos organizacionales

Según Analuisa et al. (2020), indican que la dimensión aspectos organizacionales consiste en estructura, gestión y coordinación interna



de las operaciones y recursos de las organizaciones agrícolas con propósito de asegurar una producción eficiente y eficaz. Desde la perspectiva de Gonzales (2022) los aspectos organizacionales tienen como indicadores estructura organizada que incluye jerarquía, roles y responsabilidades, planes estratégicos a corto, mediano y largo plazo que orienta la producción, formación de asociaciones,

implementación de sistemas y procedimientos para asegurar una producción acorde con los estándares de calidad requeridos y administración eficiente de los recursos financieros.

d) Dimensión conocimiento de mercado

De acuerdo con Estrada (2022), la dimensión conocimiento de mercado consiste en la comprensión profunda y detallada de las dinámicas del mercado con respecto a un producto agrícola determinado incluye conocimiento de tendencias en el mercado, preferencia de consumidores, y comportamiento de la competencia. Por otro lado, según Gonzales (2022), el conocimiento de mercado refiere a la demanda del consumidor y las características específicas del producto, conocimiento de competidores directo e indirectos en el mercado, mantener información respecto a las regulaciones y políticas que afectan la producción y comercialización del producto, estudios de mercado y comprensión de los estándares de calidad que el mercado define.

3.2.2.6 Factores de la competitividad

Desde el punto de vista de Meza (2022), los factores de la competitividad vinculados con la productividad, industria y la unidad económica son: factores empresariales son aquellos sobre el cual la empresa tiene control como la capacidad productiva, eficacia de la gestión, y métodos de producción; factores estructurales hace referencia al ambiente competitivo en donde las unidades económicas enfrentan las características del mercado; y factores sistémicos son aspectos externos a la empresa como políticas, regulaciones sociales, macroeconomía y clima de negocios.



3.2.2.7 Las cinco fuerzas de Porter

Desde la posición de Porter, según Cantero (2018), manifiesta que existen cinco fuerzas determinantes de la rentabilidad de un mercado por tal motivo la unidad económica debe evaluar los recursos y objetivos para hacer frente a estas cinco fuerzas que rigen la competitividad.

Primera fuerza Amenaza de entrada de nuevos competidores consiste en la entrada de nuevos participantes al mercado no resulta atractivo si las barreras de entrada son fáciles; segunda fuerza la rivalidad entre competidores refiere a la guerra de precios, campañas publicitarias agresivas y entrada de nuevos productos; tercera fuerza Poder de negociación de los proveedores es la capacidad de los proveedores para imponer condiciones en el precio y cantidad de pedido; cuarta fuerza Poder de negociación de los compradores es la capacidad de organización de los consumidores para reducir los precios de los productos y servicios; y quinta fuerza amenaza de ingreso de productos sustitutos consiste en la entrada de productos avanzados tecnológicamente y a bajos precios (Cantero, 2018).

3.2.2.8 Objetivos de competitividad

La competitividad tiene busca mejorar la posición competitiva de la unidad económica en el mercado, garantizar la sostenibilidad y el crecimiento a largo plazo, entre otros fines esta mejorar la eficiencia operativa, fomentar la innovación, incrementar la productividad, fomentar el acceso a nuevos mercados, incrementar la calidad de los productos y servicios, promover la colaboración entre proveedores, clientes y productores, generar valor añadido, reducir costos, e incrementar la rentabilidad de la empresa u organización económica (Cantero, 2018).

3.2.2.9 Importancia de competitividad

La competitividad es importante para las empresas de un país porque les permite protegerse de la competitividad internacional, garantiza el éxito económico y la sostenibilidad mediante la implementación de mejoras en la productividad, innovación, por otro lado, permite a la empresa o cadena productiva ingresar a nuevos mercados (Gonzales, 2022). La competitividad es esencial porque mejora la gestión de los recursos, ayuda en el incremento



de la productividad de las unidades económicas y mejora la calidad de vida los ciudadanos de un país (Zavaleta, 2021). Por otro lado, la competitividad es importante porque facilita la acción conjunta, fortalece la interacción entre productores mediante la asociatividad (Balvin, 2016).

3.3 Marco conceptual

- a) **Comercialización.** “Es el proceso que lleva a los productos agrarios desde la explotación agraria hasta el consumidor” (Meza, 2022, p. 19). Por otro lado según Weistreicher (2020), considera al “conjunto de actividades y estrategias destinadas a poner un producto o servicio en el mercado y promoverlo para atraer a los consumidores y generar ventas” (p.1).
- b) **Consumidor.** “Persona física o jurídica que adquiere y/o usa los productos o los servicios de una empresa” (Balvin, 2016, p. 22).
- c) **Eficiencia.** “Capacidad de disponer de alguien o de algo para conseguir un objetivo con el mínimo de recursos posibles” (Cantero, 2018, p. 74).
- d) **Eficacia.** “Capacidad de lograr el efecto deseado” (Cantero, 2018, p. 74).
- e) **Organización.** “Comprende estructura organizacional, directrices, normas y reglamentos de la organización, rutinas y procedimientos con la finalidad de que sus objetivos sean alcanzados y su equilibrio interno sea mantenido” (Meza, 2022, p. 19).
- f) **Producción agrícola.** “es el resultado de la explotación de la tierra para obtener bienes, principalmente, alimentos como cereales y diversos tipos de vegetales” (Westreicher, 2022, p. 1).
- g) **Política.** “proceso y la actividad relacionada con la toma de decisiones colectivas en una comunidad, organización o estado, así como la gestión del poder y los recursos dentro de esa entidad” (Montero, 2021, p. 1).
- h) **Productividad.** “Es la relación entre los objetivos/metas/tareas alcanzadas y el tiempo (en horas trabajadas de calidad) que se han necesitado para lograrlo; teniendo en cuenta que la variable más importante son las personas” (Cantero, 2018, p. 74).
- i) **Producto.** “bien tangible que resulta del proceso de producción agrícola, ya sea a través del cultivo de plantas o la cría de animales, que es destinado al consumo humano, animal, o a procesos industriales” (Thompson, 2024, p. 1).



- j) **Sistema.** “conjunto de elementos relacionados entre sí que funciona como un todo” (Sandoval, 2020, p. 1).
- k) **Tecnología.** “Conjunto de los conocimientos, instrumentos y métodos técnicos empleados en un sector profesional” (Cantero, 2018, p. 74).
- l) **Valor agregado.** “procesos adicionales que se aplican a los productos agrícolas primarios para aumentar su valor de mercado” (Acuña, 2024, p. 1).
- m) **Ventaja competitiva.** “Es una característica que hace a un producto o servicio diferente de otro, o bien, que marca diferencias entre empresas” (Meza, 2022, p. 19).



CAPÍTULO IV

METODOLOGÍA

4.1 Tipo y nivel de investigación

4.1.1 Tipo de investigación

El tipo de investigación utilizado es básico porque el objetivo es determinar el grado de relación entre la cadena productiva y la competitividad el cual incrementará el conocimiento científico en el tema. Según Gallardo (2018), el tipo de investigación básico tiene por objetivo incrementar el conocimiento en una determinada ciencia sin contrastar con algún aspecto de la realidad, asimismo, es básica porque sirve de cimiento para la investigación aplicada.

4.1.2 Nivel de investigación

Considerando que el objetivo de la investigación fue establecer la relación entre variables, el nivel de estudio utilizado fue correlacional el cual permitió conocer la posible asociación entre variables. En ese sentido, Hernández y Mendoza (2023), afirman que el nivel correlacional de investigación busca conocer el grado de relación entre dos o más variables en un contexto determinado, para ello primero se miden la variable, describen, cuantifican y analizan el nivel de vinculación.

4.2 Diseño de la investigación

Teniendo conocimiento que los objetivos e hipótesis planteadas están enfocadas en conocer el nivel de relación entre las variables cadena productiva y competitividad se utilizará el diseño de investigación no experimental y transeccional. El autor Arias (2020), sostiene que un diseño no experimental es cuándo el investigador se limita a observar el fenómeno o medir las variables tal como ocurre naturalmente, es decir, no se manipula ninguna variable, y Hernández y Mendoza (2023), manifiestan que es transeccional porque la recopilación de información fue recogida en un único momento.



4.3 Descripción ética de la investigación

La presente indagación respetará los principios éticos de la investigación científica como la integridad, confidencialidad, consentimiento informado y el respeto por el trabajo de otros investigadores mediante la citación con el estilo APA séptima edición. Al respecto, Orozco y Lamberto (2022), afirma que la ética de la investigación es un conjunto de principios que orientan la conducta del investigador como reconocer la autoría de cada uno de los autores consultados el cual representa el respeto por la propiedad intelectual.

4.4 Población y muestra

4.4.1 Población

Desde el punto de vista de Arias (2020), la población es conjunto de elementos, personas o casos con características comunes delimitadas por el investigador motivo de la investigación sobre ellos se generaliza las conclusiones de la investigación, asimismo, se define la población según los objetivos y problemas a investigar. Considerando la definición la población en la presente investigación estará constituida por 51 productores de maíz blanco del centro poblado de Saywite, distrito de Curahuasi según el acta de constitución de asociación Agropecuaria productiva.

4.4.2 Muestra

Según Ruiz y Valenzuela (2020), la muestra es un subconjunto de la población, es representativo y finito, asimismo, es seleccionado mediante diferentes métodos, y es necesario establecer si la muestra va ser probabilística o no probabilística porque de la muestra se obtendrá información utilizando determinados instrumentos.

Para el presente proyecto de investigación amerita usar el muestreo no probabilístico, la razón es porque la elección de los involucrados tiene que ser solo a los que se relacionan directamente con el tema de investigación, es decir, no todos de la población será de nuestro interés para ser encuestados en este caso “solos los productores de maíz”.

Muestreo

En la opinión de Ramirez (2020), el muestreo es una herramienta fundamental que utiliza técnicas estadísticas y matemáticas para determinar una muestra representativa de una población. Es importante destacar que se optará por el



muestreo no probabilístico debido a razones prácticas por tanto se trabajará con toda la población, que son los 51 socios que pertenecen a la asociación agropecuaria productiva de saywite.

4.5 Procedimiento

Los procedimientos de investigación que se implementarán para obtener información precisa y verificable de los 51 socios productores de maíz comenzarán con la validación del instrumento, como primer paso realizamos la validación del instrumento por los tres expertos. Seguidamente se llevará a cabo una encuesta piloto con el objetivo de evaluar el grado de confiabilidad del instrumento, utilizando el coeficiente alfa de Cronbach. Posteriormente, se administrará el instrumento a los 51 socios que pertenecen a asociación de productores de maíz. Una vez recopilados los datos sobre las variables de cadena productiva y competitividad, se procederá a su tabulación utilizando programas estadísticos como Excel, mientras que el procesamiento de datos se realizará con SPSS. Los resultados serán presentados de manera clara y concisa a través de tablas y gráficos. Posteriormente, se realizará una exhaustiva descripción y análisis de los datos obtenidos, seguido de la aplicación de pruebas de hipótesis para cumplir con los objetivos de la investigación. Este proceso garantizará la validez y fiabilidad de los resultados obtenidos.

4.6 Técnica e instrumentos

4.6.1 Técnica

La técnica utilizada fue la encuesta, con el cual se podrá recopilar información en relación a la competitividad y cadena productiva. Cabe destacar el aporte de Arias (2020), cuando afirma que la encuesta tiene como objetivo obtener información el cual es suministrada por la muestra en relación a temas particulares.

4.6.2 Instrumento

Teniendo en cuenta que la técnica es la encuesta, se utilizará su instrumento el cuestionario para obtener datos de las variables que estará organizado en dimensión y una escala Likert. Sobre el cuestionario, Hernández y Mendoza (2023) afirman que es conjunto de enunciados o preguntas sobre determinadas variables que se busca medir, asimismo, debe estar alineado con los objetivos e hipótesis. Se diseño un cuestionario para cada variable cadena productiva y competitividad. para obtener respuestas se empleará una escala Likert basada en



cinco puntos: Nunca (1), Casi Nunca (2), A Veces (3), Casi Siempre (4) y Siempre (5), es importante mencionar que el instrumento utilizado es adaptado.

4.7 Estadístico de investigación

Una vez completado el procesamiento de los resultados, se llevará a cabo un análisis exhaustivo utilizando tanto la estadística descriptiva como la inferencial. Este enfoque permitirá examinar detalladamente las características principales de los datos recopilados, así como realizar inferencias y conclusiones más profundas sobre la población estudiada. Desde la perspectiva de Hernández y Mendoza (2023), la estadística descriptiva ayuda en la descripción de los valores o datos a nivel de variables y dimensiones, mientras que la estadística inferencial permite contrastar las hipótesis para después generalizar los resultados de la muestra al resto de la población de estudio.

4.8 Confiabilidad de variables cadena productiva y competitividad.

Según el autor Oviedo y Campo (2005) indica que el coeficiente de alfa de Cronbach es la manera más conocida y sencilla de utilizar, se utiliza para medir la consistencia interna, es la primera aproximación a la validación del constructo de una escala y es importante mencionar que se utiliza para instrumentos con escala. Según los autores George y Mallery (2024), afirman que el valor intervalo que sugieren es de 0,70 o mayor al 0,90 de esta manera estaría cumpliendo con el principio de que las preguntas de los ítems se repiten o tiene cierta similitud, afirmando que el instrumento utilizado para la investigación es aceptable y se puede utilizar en la investigación.

Tabla 2

Rangos establecidos para interpretar los coeficientes del alfa de Cronbach

Rangos de (α)	Confiabilidad (dimensión)
>0,90	Excelente
0,80 - 0,89	Bueno
0,70 - 0,79	Aceptable
0,60 - 0,69	Cuestionable
0,50 - 0,59	Pobre
<0,50	Inaceptable

Nota. Magnitud de confiabilidad en base a George y Mallery (2024)

Tabla 3

Estadísticas de fiabilidad consistencia interna cadena productiva

Alfa de Cronbach	N de elementos
0.865	11

Nota. Alfa de Cronbach de variable 1 obtenido de la prueba piloto.



Tabla 4*Estadísticas de fiabilidad consistencia interna de competitividad*

Alfa de Cronbach	N de elementos
0.854	12

Nota. Alfa de Cronbach de variable 2 obtenido de la prueba piloto.

Tabla 5*Estadísticas de fiabilidad de cadena productiva y competitividad*

Alfa de Cronbach	N de elementos
0.886	23

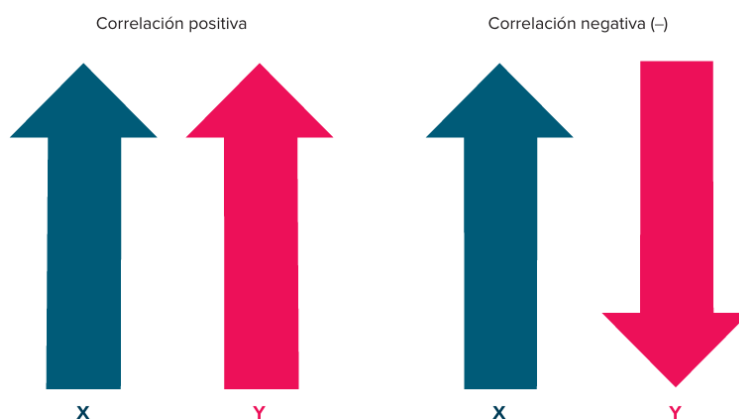
Nota. Alfa de Cronbach de variable 1 y 2 como resultado de prueba piloto.

Interpretación: Se puede apreciar que en la tabla anterior 5 que los resultados a partir de la prueba piloto se tiene como resultado de alfa de Cronbach, desde el análisis de los 23 ítems del cuestionario con una encuesta de muestra piloto de 20 productores de maíz, donde se obtuvo como resultado un Alfa de Cronbach 0.886 el cual representa en el intervalo de 0.80 – 0.89 que indica que el instrumento de recopilación de datos tiene una confiabilidad Buena de acuerdo con la tabla de coeficiente de confiabilidad. De esta forma, se establece que el instrumento es válido y confiable, lo que permite su uso en el trabajo de campo con los 23 ítems considerados fiables.

4.8.1 Coeficiente de correlación por rangos de Spearman

La prueba de estadística mide la relación de dos variables y se efectúa por escala nominal, ordinal utilizando una clasificación de rango, también se conoce como una medida no paramétrica de la correlación entre dos variables y se utiliza para evaluar la relación monótonica entre dos variables Mondragón (2014); el coeficientes de evaluación de Rho de Spearman según los autores Sampieri y Mendoza (2023), menciona que: una correlación positiva entre dos variables (digamos, X y Y) significa que, si una variable aumenta, la otra también (“A mayor X, mayor Y” y viceversa; altos valores en X corresponden a altos valores en Y, bajos valores en X, bajos valores en Y). Una correlación negativa implica que, si una variable se incrementa, la otra disminuye (“A mayor X, menor Y”, “mayor Y, menor X”; altos valores en una variable se asocian con bajos de la otra) (p. 345). A continuación, se muestra gráficos representativos que nos ayuden a entender.

Figura 9
Correlación positiva y correlación negativa



Nota. Correlación positiva y negativa obtenida de (Hernández Sampieri y Mendoza Torres, 2023).

Se considera una correlación positiva cuando ambas variables tienen el mismo comportamiento de desplazamiento que puede ser positivo (similar al de la oferta) o negativo (similar al de la demanda) y correlación negativa se refiere cuando las variables tienen comportamiento inversamente proporcional, esto significa que, si la variable X es mayor, la variable Y será menor.

Tabla 6
Grado de relación según coeficiente de correlación de Rho de Spearman

RANGO	RELACION
-0.91 a -1.00	Correlación negativa perfecta
-0.76 a -0.90	Correlación negativa muy fuerte
-0.51 a -0.75	Correlación negativa considerable
-0.11 a -0.50	Correlación negativa media
-0.01 a -0.10	Correlación negativa débil
0.00	No existe correlación
+0.01 a +0.10	Correlación positiva débil
+0.11 a +0.50	Correlación positiva media
+0.51 a +0.75	Correlación positiva considerable
+0.76 a +0.90	Correlación positiva muy fuerte
+0.91 a +1.00	Correlación positiva perfecta

Nota. Elaboración propia basada en Hernández Sampieri y Fernández Collado.

4.8.2 Baremo

También denominado como reducción de escala, este es un estándar cuantitativo que se establece después de un proceso de investigación conocido como estandarización de instrumentos. Daza (2014), baremar consiste en elaborar un baremo, es decir, una escala de puntuaciones derivadas de un instrumento de



medición que facilita su interpretación, asignando a cada puntuación un valor específico. El baremo se entiende como un conjunto de criterios y normas que se emplean para medir, valorar o calificar una variable o conjunto de variables, con el fin de obtener un resultado estandarizado y objetivo, la baremación realizada se puede apreciar en el apartado del anexo n°6.



CAPÍTULO V RESULTADOS Y DISCUSIONES

5.1 Análisis de Resultados

El presente trabajo de investigación muestra el análisis de los resultados obtenidos del procesamiento de los datos de investigación mediante el aplicativo software Excel y IBM SPSS STATISTICS versión 25 respetando los pasos en cada procedimiento.

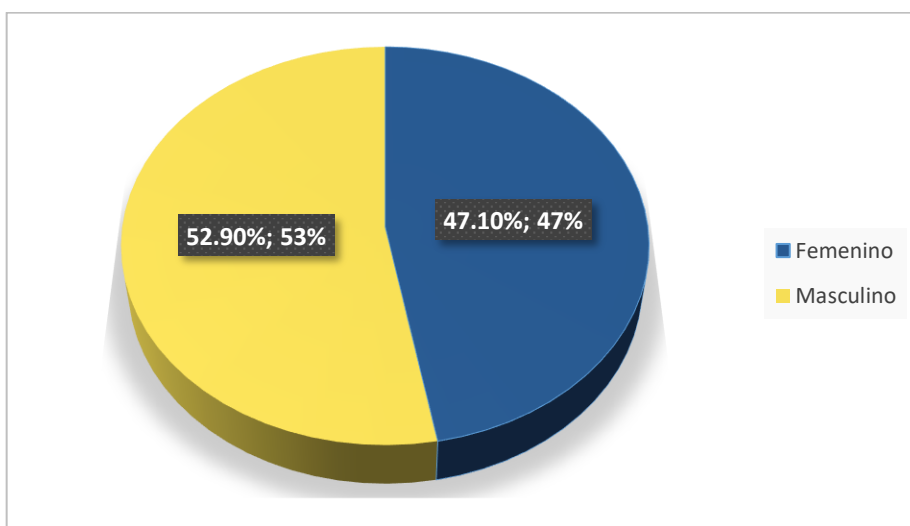
5.1.1 Análisis descriptivo de los datos generales

Tabla 7
Género

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Femenino	24	47.1	47.1	47.1
Masculino	27	52.9	52.9	100.0
Total	51	100.0	100.0	

Nota. Elaboración propia, extraído de los resultados del SPSS.

Figura 10
Género



Nota. Elaboración propia, extraído de los resultados del SPSS.

Interpretación:



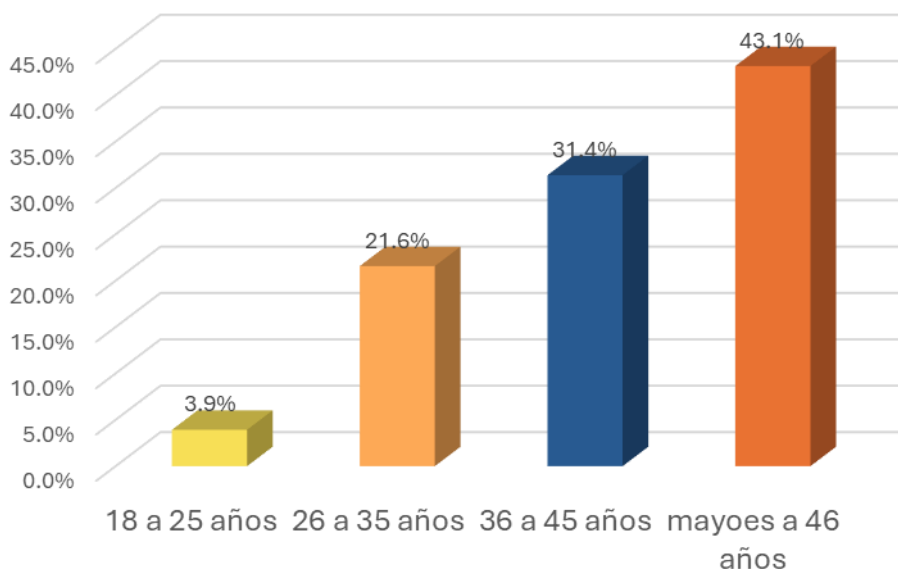
La Tabla 7 y Figura 10, muestra la distribución por género de los 51 asociados productores de maíz encuestados. Del total, el 52.9% (27 socios) corresponde al género masculino, mientras que el 47.1% (24 socios) pertenece al género femenino. Esto indica que la mayoría de los encuestados son hombres.

Tabla 8
Grupo etario de los socios

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
18 a 25 años	2	3.9	3.9	3.9
26 a 35 años	11	21.6	21.6	25.5
36 a 45 años	16	31.4	31.4	56.9
mayores a 46 años	22	43.1	43.1	100.0
Total	51	100.0	100.0	

Nota. Elaboración propia, extraído de los resultados del SPSS.

Figura 11
Grupo etario de los socios



Nota. Elaboración propia, extraído de los resultados del SPSS.

Interpretación:

La Tabla 8 y Figura 11, muestra la distribución por edad de los socios encuestados. El 43.1% (22 socios) pertenece al grupo de 46 años a más, siendo el mayor, el 31.4% (16 socios) corresponde al grupo de 36 a 45 años, el 21.6% (11 socios) corresponde al grupo de 26 a 35 años y el 3.9% (2) pertenecen al grupo de 18 a 25 años. Esto refleja que la mayor representación se encuentra en el grupo de 46 años a más, seguido por el grupo de 36 a 45



años, seguido por el grupo de 26 a 35 años, mientras que el grupo de 18 a 25 años es el menos representado.

Tabla 9

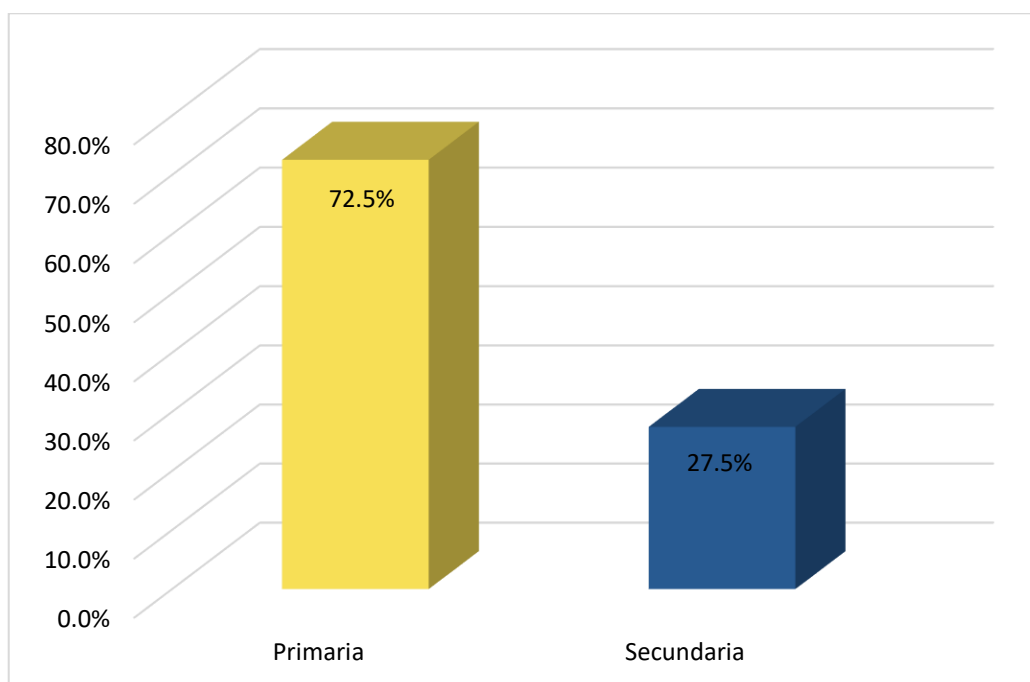
Nivel de estudio alcanzado

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Primaria	37.0	72.5	72.5	72.55
Secundaria	14.0	27.5	27.5	100
Total	51.0	100.0	100	

Nota. Elaboración propia, extraído de los resultados del SPSS

Figura 12

Nivel de estudio alcanzado



Nota. Elaboración propia, extraído de los resultados del SPSS

Interpretación:

La Tabla 9 y Figura 12, refiere donde la mayoría de los encuestados (72.5%) solo tienen educación hasta el nivel primaria, reflejando un nivel muy básico predominante. Un 27,5% ha cursado estudios solo hasta la secundaria. Los socios manifestaron que no tuvieron la oportunidad de concluir ni el nivel primario por falta de apoyo de sus padres y se dedicaron a actividades para generar ingreso siendo la agricultura como su principal fuente económica.



5.1.2 Análisis descriptivo de variables cadena productiva y competitividad

Tabla 10

Baremación de los niveles a escala de valoración de variable Cadena productiva

Nivel	Cadena productiva (Variable 1)	Capacidad productiva	Funcionamiento	Comercialización	Escala de valoración
Bajo	[11 - 26]	[3 - 7]	[4 - 9]	[4 - 9]	Nunca (1) Casi nunca (2)
Medio	[11 - 26]	[8 - 11]	[10 - 15]	[10 - 15]	Algunas veces (3)
Alto	[11 - 26]	[12 - 15]	[16 - 20]	[16 - 20]	Casi siempre (4) Siempre (5)

Nota. Elaboración propia, tratamiento de datos para la variable cadena productiva.

Tabla 11

Baremación de los niveles a escala de valoración de variable competitividad

Nivel	Competitividad (Variable 2)	Capacitación	Nivel tecnológico	Aspectos organizacionales	Conocimiento del mercado	Escala de valoración
Bajo	[12 - 28]	[3 - 7]	[3 - 7]	[3 - 7]	[3 - 7]	Nunca (1) Casi nunca (2)
Medio	[29 - 44]	[8 - 11]	[8 - 11]	[8 - 11]	[8 - 11]	Algunas veces (3)
Alto	[45 - 60]	[12 - 15]	[12 - 15]	[12 - 15]	[12 - 15]	Casi siempre (4) Siempre (5)

Nota. Elaboración propia, tratamiento de datos para la variable competitividad.

Tabla 12

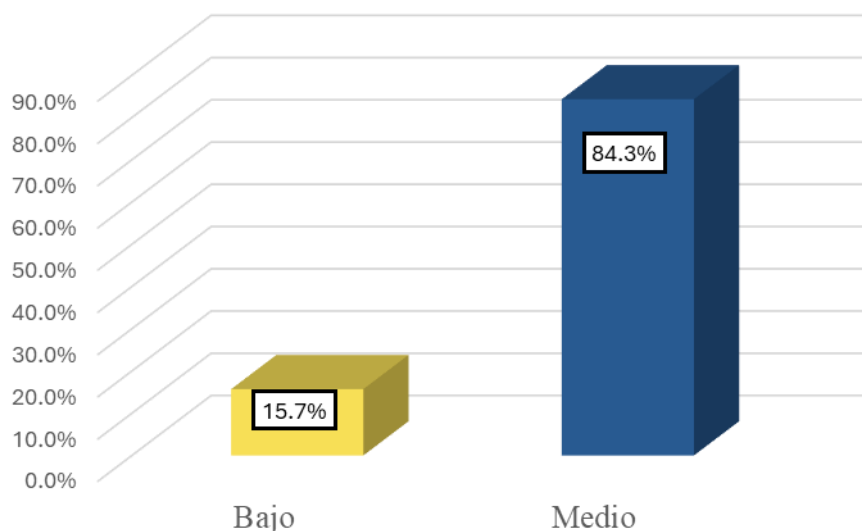
La variable Cadena productiva

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Bajo	8	15.7	15.7	15.7
Medio	43	84.3	84.3	100.0
Total	51.0	100	100	

Nota. Elaboración propia, extraído de los resultados del SPSS



Figura 13
La variable cadena productiva



Nota. Elaboración propia, extraído de los resultados del SPSS

Interpretación:

La Tabla 12 y Figura 13, refiere los resultados obtenidos sobre la variable de cadena productiva, donde se observa que, del total de encuestados, se pudo estimar que hay mayor incidencia en el nivel medio en la aplicación de la cadena productiva con un indicador del 84.3% (43 socios) y el 15.7% (8 socios) indican que la variable cadena productiva tiene una incidencia de nivel bajo. En conclusión, la gran mayoría de la asociación agropecuaria productiva de Saywite tienen una percepción que la cadena productiva lo aplican en el nivel medio siendo preocupante por ser la principal fuente de ingresos económicos.

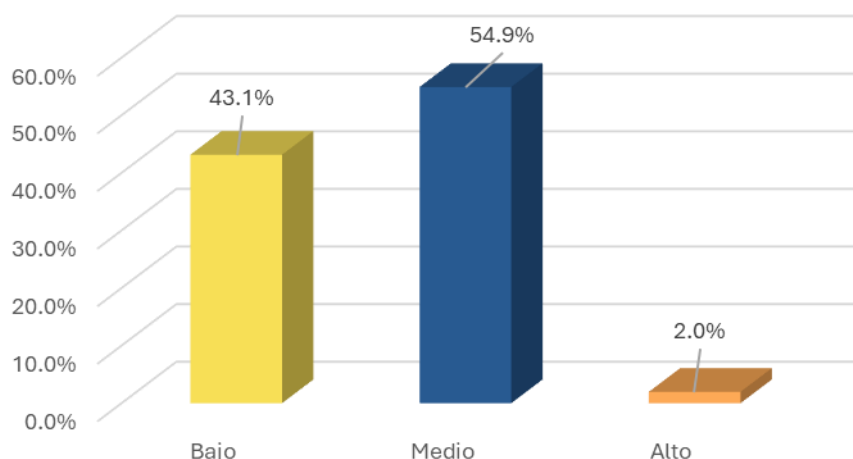
Tabla 13
Dimensión capacidad productiva

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Bajo	22	43.1	43.1	43.1
Medio	28	54.9	54.9	98.0
Alto	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100	100	

Nota. Elaboración propia, extraído de los resultados del SPSS



Figura 14
Dimensión capacidad productiva



Nota. Elaboración propia, extraído de los resultados del SPSS

Interpretación:

La Tabla 13 y Figura 14, refiere los resultados obtenidos sobre la dimensión capacidad productiva de la primera variable de cadena productiva, donde se observa que, del total de encuestados, se pudo estimar que hay mayor incidencia en el nivel medio en la aplicación de la dimensión capacidad productiva con un indicador del 54.9% (28 socios), seguidamente por el nivel bajo con el indicador 43.10% (22 socios) y por último, tenemos el nivel alto con el 2% (1 socio). En conclusión, la gran mayoría de la asociación agropecuaria productiva de Saywite tienen una percepción que tiene una capacidad productiva de nivel medio, seguido por el nivel bajo y un pequeño porcentaje que indicó que tiene una la capacidad productiva buena. Teniendo en consideración el indicador del precio la mayoría de los asociados manifiestan que siempre los precios del mercado cubren sus costos de producción, respecto a los proveedores fijos de semilla manifestaron que no tienen y tampoco cuentan con un almacén adecuado para acopiar semillas.

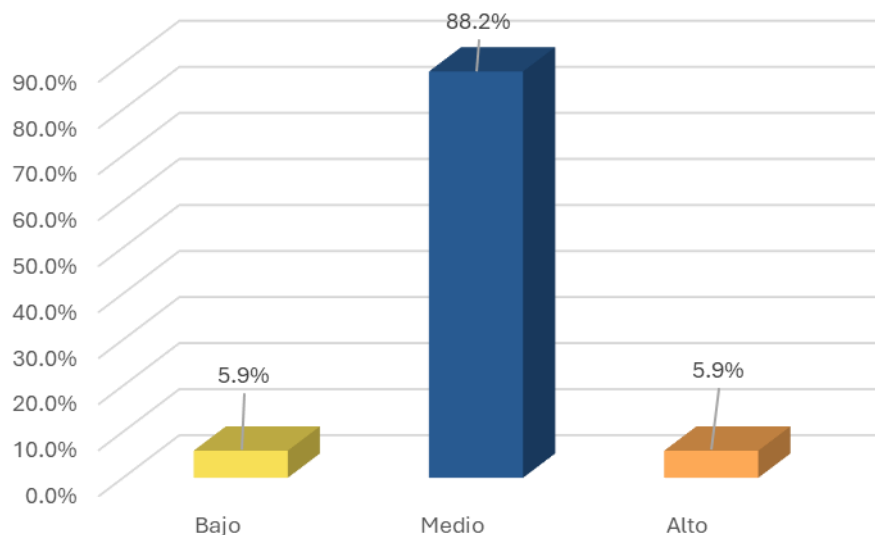
Tabla 14
Dimensión funcionamiento

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Bajo	3	5.9	5.9	5.9
Medio	45	88.2	88.2	94.1
Alto	3	5.9	5.9	100.0
Total	51	100	100	

Nota. Elaboración propia, extraído de los resultados del SPSS



Figura 15
Dimensión funcionamiento



Nota. Elaboración propia, extraído de los resultados del SPSS

Interpretación:

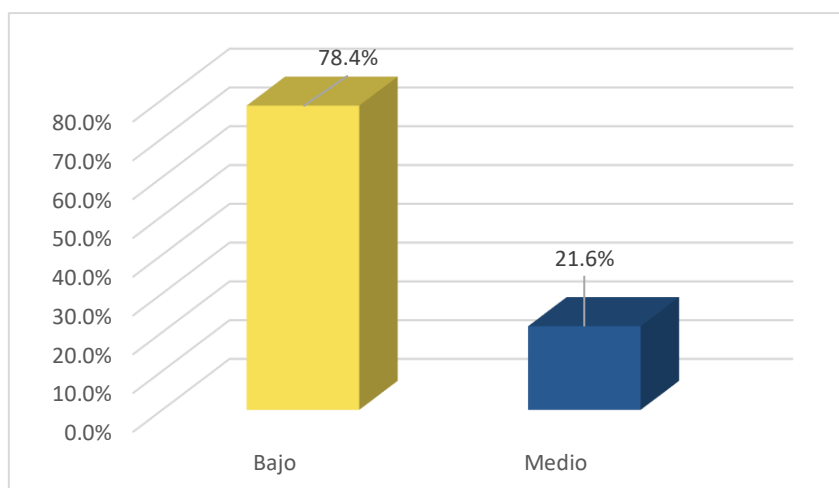
La Tabla 14 y Figura 15, refiere los resultados obtenidos sobre la dimensión funcionamiento de la primera variable - cadena productiva, donde se observa que, del total de encuestados, se pudo estimar que hay mayor incidencia en el nivel medio en la aplicación de la dimensión funcionamiento con un indicador del 88.2% (45 socios), seguidamente por el nivel bajo con el indicador 5.9% (3 socios), por último, tenemos el nivel alto con el 5.9% (3 socios). En conclusión, la gran mayoría de la asociación agropecuaria productiva de Saywite tienen una percepción que algunas veces es bueno el funcionamiento. Teniendo en consideración el indicador clasificación del producto, indicaron que siempre en bueno realizar una buena clasificación, respecto al indicador clima, indicaron que es muy bueno para la productividad del maíz, además tenemos el indicador planificación de sus actividades, indicaron que la mayoría practica en su producción y por último tenemos al indicador estándares de calidad mediante la senasa, donde indican que nunca y casi nunca hacen el control de calidad.

Tabla 15
Dimensión comercialización

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Bajo	40	78.4	78.4	78.4
Medio	11	21.6	21.6	100.0
Total	51.0	100	100	

Nota. Elaboración propia, extraído de los resultados del SPSS.

Figura 16
Dimensión comercialización



Nota. Elaboración propia, extraído de los resultados del SPSS

Interpretación:

La Tabla 15 y Figura 16, refiere los resultados obtenidos sobre la dimensión comercialización de la primera variable - cadena productiva, donde se observa que, del total de encuestados, se pudo estimar que hay mayor incidencia en el nivel bajo en la aplicación de la dimensión comercialización con un indicador del 78.4% (40 socios), seguidamente por el nivel medio con un indicador 21.6% (11 socios). En conclusión, la gran mayoría de la asociación agropecuaria productiva de Saywite tienen una percepción la comercialización es bajo, preocupante porque la comercialización es una dimensión importante para generar ingresos siendo su principal fuente económico. Teniendo en consideración el indicador precio, respondieron que siempre varían los precios de acuerdo con la calidad, respecto al indicador alianzas estratégicas, respondieron que no reciben apoyo para las comercializar el maíz, además tenemos el indicador canales de comercialización, donde respondieron que no usan canales de comercialización para la venta de maíz y por último tenemos al indicador compradores fijos, donde indican que nunca y casi nunca tienen compradores fijos.

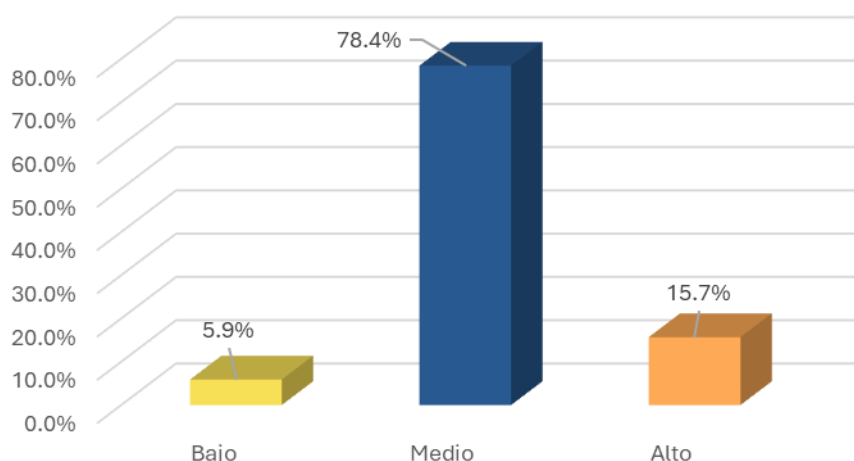
Tabla 16
Variable de Competitividad

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Bajo	3	5.9	5.9	5.9
Medio	40	78.4	78.4	84.3
Alto	8	15.7	15.7	100.0
Total	51	100	100	

Nota. Elaboración propia, extraído de los resultados del SPSS.



Figura 17
Variable Competitividad



Nota. Elaboración propia, extraído de los resultados del SPSS.

Interpretación:

La Tabla 16 y Figura 17, refiere los resultados obtenidos sobre la variable competitividad, donde se observa que, del total de encuestados, se pudo estimar que hay mayor incidencia en el nivel medio con un indicador del 78.4% (40 socios), seguido por el nivel alto con un indicador 15.7% (8 socios) y por último tenemos el nivel bajo con un indicador del 5.9% (3 socios). En conclusión, sobre la aplicación de la competitividad de los encuestados de la asociación agropecuaria productiva de Saywite se pudo estimar que existe una mayor incidencia en el nivel medio.

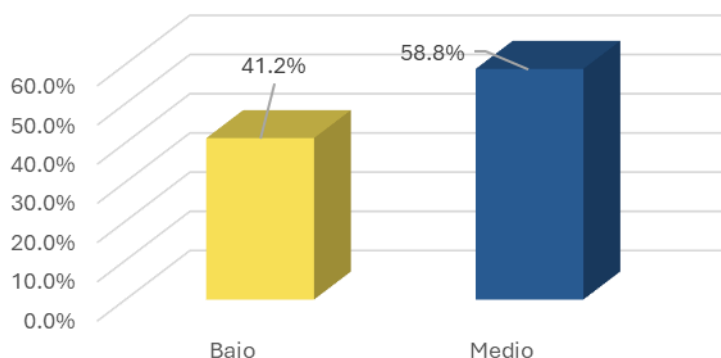
Tabla 17
Dimensión capacitación

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Bajo	21	41.2	41.2	41.2
Medio	30	58.8	58.8	100.0
Total	51.0	100	100	

Nota. Elaboración propia, extraído de los resultados del SPSS.



Figura 18
Dimensión capacitación



Nota. Elaboración propia, extraído de los resultados del SPSS

Interpretación:

La Tabla 17 y Figura 18, refiere los resultados obtenidos sobre la dimensión capacitación, donde se observa que, del total de encuestados, se pudo estimar que hay mayor incidencia en el nivel medio con un indicador del 58.8% (30 socios), seguido por el nivel bajo con un indicador del 41.2% (21 socios). En conclusión, sobre la aplicación de la capacitación de los encuestados de la asociación agropecuaria productiva de Saywite se pudo estimar que existe una mayor incidencia en el nivel medio, los encuestados tienen una percepción de que hay poca capacitación en la producción de maíz para incrementar su nivel competitivo.

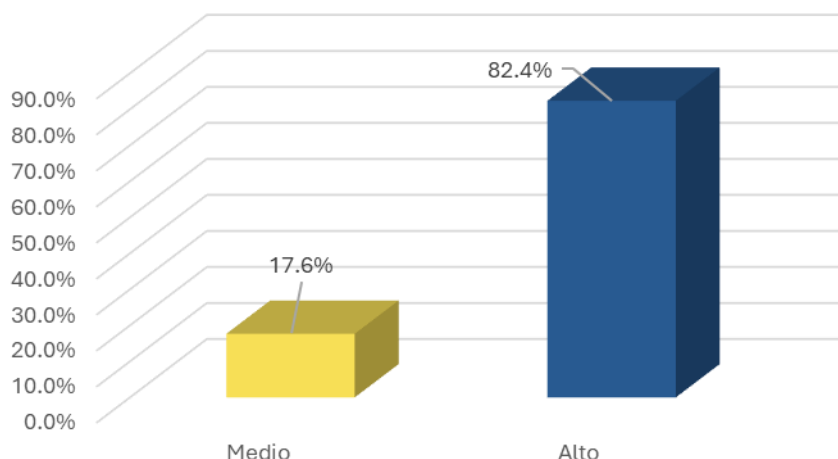
Tabla 18
Dimensión nivel tecnológico

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Medio	9	17.6	17.6	17.6
Alto	42	82.4	82.4	100.0
Total	51.0	100	100	

Nota. Elaboración propia, extraído de los resultados del SPSS



Figura 19
Dimensión nivel tecnológico



Nota. Elaboración propia, extraído de los resultados del SPSS

Interpretación:

La Tabla 18 y Figura 19, refiere los resultados obtenidos sobre la dimensión nivel tecnológico, donde se observa que, del total de encuestados, se pudo estimar que hay mayor incidencia en el nivel alto con un indicador del 82.4% (42 socios), seguido por el nivel medio con un indicador 17.6% (9 socios). En conclusión, sobre la aplicación del nivel tecnológico que utilizan los encuestados de la asociación agropecuaria productiva de Saywite se pudo estimar que existe una mayor incidencia en el nivel alto, los encuestados tienen una percepción de que hacen uso constante de la tecnología agrícola para la producción de maíz e incrementar su nivel competitivo.

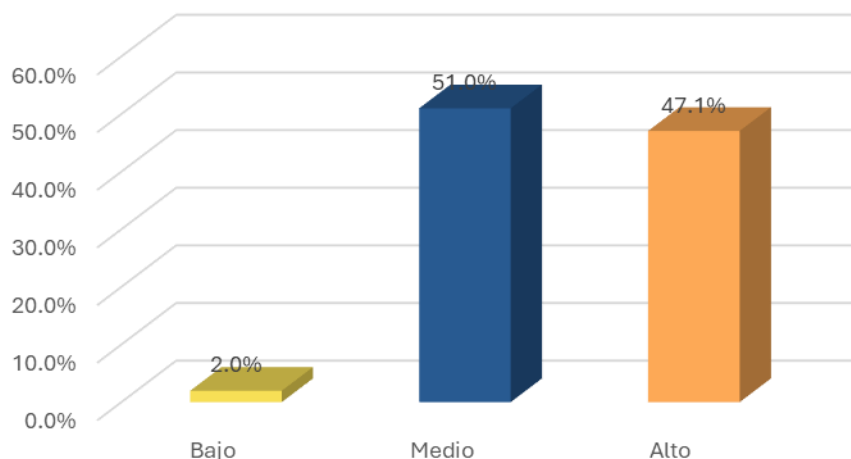
Tabla 19
Dimensión aspectos organizacionales

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Bajo	1	2.0	2.0	2.0
Medio	26	51.0	51.0	52.9
Alto	24	47.1	47.1	100.0
Total	51	100	100	

Nota. Elaboración propia, extraído de los resultados del SPSS



Figura 20
Dimensión aspectos organizaciones



Nota. Elaboración propia, extraído de los resultados del SPSS

Interpretación:

La Tabla 19 y Figura 20, refiere los resultados obtenidos sobre la dimensión aspectos organizaciones, donde se observa que, del total de encuestados, se pudo estimar que hay mayor incidencia en el nivel medio con un indicador del 51% (26 socios), seguido por el nivel alto con un indicador 47.1% (24 socios) y por último tenemos el nivel bajo con in indicador del 2% (1 socio). En conclusión, sobre la aplicación de los aspectos organizacionales, de los encuestados de la asociación agropecuaria productiva de Saywite se pudo estimar que existe una mayor incidencia en el nivel medio y el nivel alto, los encuestados tienen una percepción de que tienen una buena organización en la mayoría de veces para la producción de maíz e incrementar su nivel competitivo.

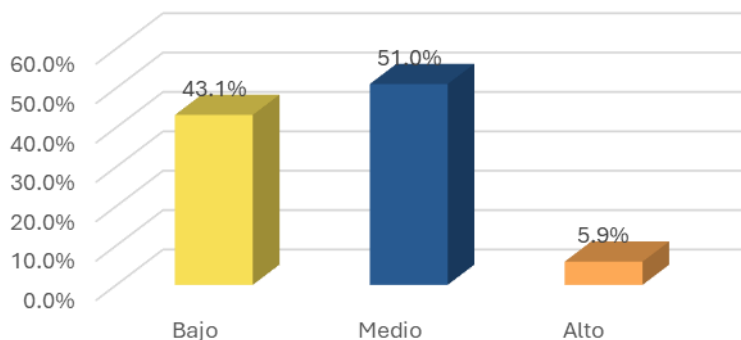
Tabla 20
Dimensión conocimiento del mercado

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Bajo	22	43.1	43.1	43.1
Medio	26	51.0	51.0	94.1
Alto	3	5.9	5.9	100.0
Total	51	100	100	

Nota. Elaboración propia, extraído de los resultados del SPSS



Figura 21
Dimensión conocimiento del mercado



Nota. Elaboración propia, extraído de los resultados del SPSS

Interpretación:

La Tabla 20 y Figura 21, refiere los resultados obtenidos sobre la dimensión conocimiento del mercado, donde se observa que, del total de encuestados, se pudo estimar que hay mayor incidencia en el nivel medio con un indicador del 51% (26 socios), seguido por el nivel bajo con un indicador 43.1% (22 socios) y por último tenemos el nivel alto con in indicador del 5.9% (3 socio). En conclusión, sobre la aplicación del conocimiento del mercado, de los encuestados de la asociación agropecuaria productiva de Saywite se pudo estimar que existe una mayor incidencia en el nivel medio, los encuestados tienen una percepción de que conocen un poco lo que buscan los consumidores, punto importante es de conocer muy bien lo que buscan los consumidores para mejorar su nivel competitivo.

5.2 Contrastación de hipótesis

5.2.1 Normalidad del instrumento

Tabla 21
Prueba de distribución normal de Kolmogorov - Smirnov de una muestra >50

	Kolmogorov-Smirnov ^a		
	Estadístico	gl	Sig.
Cadena productiva	0.508	51.000	0.000
Competitividad	0.428	51.000	0.000

a. Corrección de significación de Lilliefors

Nota. Elaboración propia, extraído de los resultados del SPSS

En el cual:

P Valor < 0.05 : = Los datos no siguen una distribución normal (rechazas la hipótesis nula)

P Valor > 0.05 : = Los datos siguen una distribución normal (no rechazas la hipótesis nula).

Una vez recopilados los datos y considerando que la muestra consta de 51 socios, lo cual es superior a 50, se aplicó la prueba de normalidad de Kolmogorov-Smirnov. Se observó que las variables no presentan una distribución normal, ya que el p-valor es menor que el nivel de significancia ($\alpha = 0,05$). Por lo tanto, se optó por utilizar la prueba no paramétrica Rho de Spearman para evaluar la correlación entre las variables cadena productiva y competitividad.

5.2.2 Prueba de la hipótesis general

El contraste de la hipótesis general se realizó utilizando el estadístico Rho de Spearman, ya que las variables son de tipo ordinal y los datos no siguen una distribución normal. El procedimiento para realizar el contraste se llevó a cabo siguiendo los pasos que se describen a continuación.

Paso 1. Planteamiento de hipótesis general (nula y alterna)

Hipótesis nula (H0)

HO: No existe relación significativa entre la cadena productiva y la competitividad de los productores de maíz blanco en el Centro Poblado de Saywite del Distrito Curahuasi, 2024.

Hipótesis alterna (H1)

H1: Existe relación significativa entre la cadena productiva y la competitividad de los productores de maíz blanco en el Centro Poblado de Saywite del Distrito Curahuasi, 2024.

Paso 2. Nivel de significancia

En el presente estudio, se estableció un margen de error del 5% ($\alpha = 0.05$), lo que implica una probabilidad de error del 5%; mientras que el nivel de confianza es del 95%.

Paso 3. Estadígrafo de prueba



La correlación se calculó utilizando el coeficiente Rho de Spearman, tomando como base los ítems agrupados por cada variable. Este cálculo se realizó con el apoyo de los programas SPSS v25 y Microsoft Excel.

Tabla 22

Correlación de prueba en hipótesis general de variable 1 y 2

		Cadena productiva		Competitividad	
Rho de Spearman	Cadena productiva	Coeficiente de correlación	1.000	,487**	
		Sig. (bilateral)			0.000
		N	51	51	
	Competitividad	Coeficiente de correlación	,487**		1.000
		Sig. (bilateral)	0.000		
		N	51	51	

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

Nota. Elaboración propia, extraído de los resultados del SPSS

Paso 4. Establecimiento de la regla de decisión

Si p-Valor < 0.05 se acepta la H_1 y se rechaza la H_0 .

Si p-Valor > 0.05 se rechaza la H_1 y se acepta la H_0 .

Paso 5. Toma de decisión

De acuerdo con los resultados presentados en la tabla 22, con un nivel de confianza del 95% identificamos que el p-valor calculado es menor a 0.05 (sig. 0.000 es menor a $\alpha = 0.05$) se puede decidir que se rechaza a la hipótesis nula (H_0) y aceptamos la hipótesis alterna o del investigador (H_1), en tal sentido, con un resultado obtenido del coeficiente de correlación de Rho de Spearman de 49%, indicamos que la cadena productiva tiene una correlación positiva moderada con la competitividad de la asociación agropecuaria productiva de Saywite, del distrito de Curahuasi, provincia de Abancay 2024. Por lo tanto, se puede determinar que al mejorar la cadena productiva de los productores de maíz mejorarás su competitividad entendida desde la perspectiva de capacitaciones, mejoras en el nivel tecnológico, los aspectos organizacionales y un mejor conocimiento del mercado.

5.2.3 Contrastación de la hipótesis específica 1

Paso 1. Planteamiento de hipótesis general (nula y alterna)

Hipótesis nula (H_0)



HO: No existe relación significativa entre la capacidad productiva y la competitividad de los productores de maíz blanco en el Centro Poblado de Saywite del Distrito Curahuasi, 2024.

Hipótesis alterna (H1)

H1: Existe relación significativa entre la capacidad productiva y la competitividad de los productores de maíz blanco en el Centro Poblado de Saywite del Distrito Curahuasi, 2024.

Paso 2. Nivel de significancia

En el presente estudio, se estableció un margen de error del 5% ($\alpha = 0.05$), lo que implica una probabilidad de error del 5%; mientras que el nivel de confianza es del 95%.

Paso 3. Estadígrafo de prueba

La correlación se calculó utilizando el coeficiente Rho de Spearman, tomando como base los ítems agrupados por cada variable. Este cálculo se realizó con el apoyo de los programas SPSS v25 y Microsoft Excel.

Tabla 23

Correlación prueba de hipótesis específica 1 de la dimensión 1 y variable 2

		Capacidad productiva	Competitividad
<i>Rho de Spearman</i>	Capacidad productiva	Coefficiente de correlación	1.000
		Sig. (bilateral)	,343*
		N	51
	Competitividad	Coefficiente de correlación	,343*
		Sig. (bilateral)	0.014
		N	51

*. La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).

Nota. Elaboración propia, extraído de los resultados del SPSS

Paso 4. Establecimiento de la regla de decisión

Si p-Valor < 0.05 se acepta la *Hi* y se rechaza la *H0*.

Si p-Valor > 0.05 se rechaza la *Hi* y se acepta la *H0*.

Paso 5. Toma de decisión



De acuerdo con los resultados presentados en la tabla 23, con un nivel de confianza del 95% identificamos que el p-valor calculado es menor a 0.05 (sig. 0.014 es menor a $\alpha = 0.05$) se puede decidir que se rechaza a la hipótesis nula (H_0) y aceptamos la hipótesis alterna o del investigador (H_1), en tal sentido, la capacidad productiva tiene una correlación positiva media con la competitividad de la asociación agropecuaria productiva de Saywite, del distrito de Curahuasi, provincia de Abancay 2024. Por lo tanto, se puede determinar que al mejorar la capacidad productiva de los productores de maíz mejorarán su competitividad entendida desde la perspectiva de los costos de producción, contar con proveedores fijos de semillas y tener un buen ambiente para el almacenamiento.

5.2.4 Contrastación de la hipótesis específica 2

Paso 1. Planteamiento de hipótesis

Hipótesis nula (H_0)

H_0 : No existe relación significativa entre el funcionamiento y la competitividad de los productores de maíz blanco en el Centro Poblado de Saywite del Distrito Curahuasi, 2024

Hipótesis alterna (H_1)

H_1 : Existe relación significativa entre el funcionamiento y la competitividad de los productores de maíz blanco en el Centro Poblado de Saywite del Distrito Curahuasi, 2024.

Paso 2. Nivel de significancia

En el presente estudio, se estableció un margen de error del 5% ($\alpha = 0.05$), lo que implica una probabilidad de error del 5%; mientras que el nivel de confianza es del 95%.

Paso 3. Estadígrafo de prueba

La correlación se calculó utilizando el coeficiente Rho de Spearman, tomando como base los ítems agrupados por cada variable. Este cálculo se realizó con el apoyo de los programas SPSS v25 y Microsoft Excel.



Tabla 24

Correlación prueba de hipótesis específica 2 de la dimensión 2 y variable 2

		Funcionamiento	Competitividad
Rho de Spearman	Funcionamiento	Coefficiente de correlación	1.000
		Sig. (bilateral)	,403**
	Competitividad	N	51
		Coefficiente de correlación	,403**
		Sig. (bilateral)	0.003
		N	51

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

Nota. Elaboración propia, extraído de los resultados del SPSS.

Paso 4. Establecimiento de la regla de decisión

Si p-Valor < 0.05 se acepta la H_1 y se rechaza la H_0 .

Si p-Valor > 0.05 se rechaza la H_1 y se acepta la H_0 .

Paso 5. Toma de decisión

De acuerdo con los resultados presentados en la tabla 24, con un nivel de confianza del 95% identificamos que el p-valor calculado es menor a 0.05 (sig. 0.003 es menor a $\alpha = 0.05$) se puede decidir que se rechaza a la hipótesis nula (H_0) y aceptamos la hipótesis alterna o del investigador (H_1), en tal sentido, el funcionamiento tiene una correlación positiva media con la competitividad de la asociación agropecuaria productiva de Saywite, del distrito de Curahuasi, provincia de Abancay 2024. Por lo tanto, se puede determinar que al mejorar el funcionamiento de los productores de maíz mejorarán su competitividad entendida desde la perspectiva de realizar la clasificación de semilla más seguido, planificar sus actividades de producción y mejorar el control de plagas y enfermedades a través de una asistencia técnica.

5.2.5 Contrastación de la hipótesis específica 3

Paso 1. Planteamiento de hipótesis

Hipótesis nula (H_0)

H_0 : No existe relación significativa entre la comercialización y la competitividad de los productores de maíz blanco en el Centro Poblado de Saywite del Distrito Curahuasi, 2024

Hipótesis alterna (H_1)



H1: Existe relación significativa entre la comercialización y la competitividad de los productores de maíz blanco en el Centro Poblado de Saywite del Distrito Curahuasi, 2024.

Paso 2. Nivel de significancia

En el presente estudio, se estableció un margen de error del 5% ($\alpha = 0.05$), lo que implica una probabilidad de error del 5%; mientras que el nivel de confianza es del 95%.

Paso 3. Estadígrafo de prueba

La correlación se calculó utilizando el coeficiente Rho de Spearman, tomando como base los ítems agrupados por cada variable. Este cálculo se realizó con el apoyo de los programas SPSS v25 y Microsoft Excel.

Tabla 25

Correlación prueba de hipótesis específica 3 de la dimensión 3 y variable 2

		Comercialización	Competitividad
Rho de Spearman	Comercialización	Coeficiente de correlación	1.000
		Sig. (bilateral)	,383**
		N	51
	Competitividad	Coeficiente de correlación	,383**
		Sig. (bilateral)	0.006
		N	51

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

Nota. Elaboración propia, extraído de los resultados del SPSS.

Paso 4. Establecimiento de la regla de decisión

Si p-Valor < 0.05 se acepta la H_1 y se rechaza la H_0 .

Si p-Valor > 0.05 se rechaza la H_1 y se acepta la H_0 .

Paso 5. Toma de decisión

De acuerdo con los resultados presentados en la tabla 25, con un nivel de confianza del 95% identificamos que el p-valor calculado es menor a 0.05 (sig. 0.006 es menor a $\alpha = 0.05$) se puede decidir que se rechaza a la hipótesis nula (H_0) y aceptamos la hipótesis alterna o del investigador (H_1), en tal sentido, la comercialización tiene una correlación positiva media con la competitividad de la asociación agropecuaria productiva de Saywite, del distrito de Curahuasi,



provincia de Abancay 2024. Por lo tanto, se puede determinar que al mejorar e incrementar la comercialización de los productores de maíz mejorarán su competitividad entendida desde la perspectiva de mejorar la calidad del maíz, incrementar las alianzas de comercialización, contar con un canal de comercialización y generar fidelidad con los consumidores.

5.3 Discusiones

De acuerdo a los resultados obtenidos en esta investigación a través del análisis de los datos en SPSS y Microsoft Excel, junto con una revisión bibliográfica que respalda el estudio, se detalla lo siguiente: teniendo como **principal objetivo general** con respecto a la relación entre cadena productiva y competitividad el resultado obtenido fue de p-valor 0.000 mostrándonos que es inferior a 0.05 (5%) de error permitido, también tenemos que se rechazó la hipótesis nula (H_0) y se acepta la hipótesis del investigador (H_1), con un nivel de confianza del 95%, en la investigación con un resultado obtenido del coeficiente de correlación de Rho de Spearman de 0.487, indicamos que la cadena productiva tiene una correlación positiva moderada con la competitividad en la asociación agropecuaria productiva, esto implica una buena cadena productiva, es decir el buen funcionamiento interrelacionado los agentes económicos por el mercado que implica capacidad productiva, funcionamiento, y comercialización hará que la asociación productora sea más competitiva.

En efecto se contrasta con los resultados planteados por Jaime (2023) en la indagación “Competitividad y la cadena productiva de la Chirimoya de la provincia de Huaura, Lima, Perú” buscó determinar la relación entre las variables. Llegando a la conclusión: Donde determinó un grado de correlación positivo de nivel alto entre la competitividad y la cadena productiva de Chirimoya ($Rho=0.835$), es decir, existe una relación significativa y proporcional entre las variables.

Los resultados planteados por Yupanqui (2022) también coinciden con nuestra investigación en el estudio “Estrategia asociativa y la competitividad de la asociación de apicultores Miski Wayta de Chincheros, provincia de Chincheros, región Apurímac 2021” tuvo como objetivo determinar el nivel de relación entre las variables. Por tanto, en la metodología, el enfoque de la investigación fue cuantitativa, nivel correlacional, diseño no experimental, y tipo básica. La población objeto de estudio fueron 40 productores de la asociación y mediante el muestreo no probabilístico definió trabajar con la totalidad, ellos participaron de una encuesta relacionado a la estrategia asociativa y competitividad,



después del procesamiento y análisis de los resultados, llegó a concluir que: la estrategia de asociación tiene una relación positiva considerable con la competitividad según Rho Spearman 0.829.

El autor (Gonzales, 2022) en la tesis “Cadena productiva y competitividad de la tara *Caesalpinia spinosa*) en la provincia de Huanta, Ayacucho” llega a concluir que: Los factores organizacionales (correlación positiva muy alta de 0.834), conocimiento de mercado (correlación positiva muy alta de 0.837), la capacitación (correlación positiva alta de 0.872) y el nivel de tecnología (correlación positiva muy alta de 0.907) influyen directamente en la competitividad de la cadena productiva de tara.

Por otro lado, no concuerda con los resultados según Romero, 2020) en la indagación “Influencia de los factores de competitividad en la gestión de la cadena productiva de sauco de los pequeños productores del centro poblado de Quelluacocha, distrito de Namora-Cajamarca 2020”, donde concluye: los factores de la competitividad como el conocimiento de tecnologías, conocimiento de mercado y el aspecto cultural incide negativamente en el desarrollo de cadenas productivas y en la gestión de la asociatividad.

A partir de los antecedentes, se puede concluir que la cadena productiva de la Asociación Agropecuaria Productiva de Saywite tiene un impacto favorable positivo en la competitividad. Esta cadena desempeña un papel esencial desde la perspectiva de capacidad productiva favorable, un buen funcionamiento empírico en la productividad y la mejora constante en la comercialización para asegurar su competitividad.

Para el estudio del **objetivo específico 1** con respecto a la relación entre la capacidad productiva y competitividad el resultado obtenido del p-valor fue 0.014 mostrándonos que es inferior a 0.05 (5%) de error permitido, también tenemos que se rechazó la hipótesis nula (H_0) y se acepta la hipótesis del investigador (H_1), con un nivel de confianza del 95%, en la investigación con un resultado obtenido del coeficiente de correlación de Rho de Spearman de 0.343, indicamos que la cadena productiva tiene una correlación positiva media con la competitividad de la asociación agropecuaria productiva, esto implica a mayor capacidad productiva la asociación será más competitivo, la capacidad productiva también se puede mejorar teniendo proveedores fijos de semillas y un mejor manejo de costos de producción.

Coincidiendo con la investigación de (Hernandez et al., 2020) en el artículo “La competitividad en una empresa forestal comunitaria” que obtuvo como conclusión de su investigación, la productividad alcanza un 75%, calidad del producto 75%, rentabilidad



70% y un 62% de participación en el mercado, todos ellos son indicadores que inciden en la competitividad.

También se contrasta con la investigación de Palomino (2023) en el estudio “Factores de la competitividad de la palta (*Persea americana* Mill) cv. Fuerte y Hass en el valle del río Vilcabamba – Grau – Apurímac”, concluyendo que se determinó una correlación positiva alta (Rho 0.778) entre los factores de producción de palto y la competitividad.

Por otro lado no coincide con los resultados de Sierra (2022) en su investigación “Impactos de los componentes de la cadena productiva de cuyes en la ciudad de Abancay - Apurímac – 2019” tuvo como propósito hacer una evaluación del impacto de los componentes, los resultados del investigador indica que el impacto económico ha sido analizado a nivel de productividad, donde costos de producción, ingresos y utilidad, en ese sentido, el costo de producción para mantener el sistema de producción es S/.2,324.65, utilidad anual de S/. 513.47 y productividad de 81.6 unidades anuales, en general concluye que el impacto económico tiene una pérdida de 22.09% con respecto al costo de producción. No coincidiendo con los resultados de la investigación donde la utilidad si cubre los costos de producción.

Con base en los antecedentes, se concluye que la capacidad productiva de la Asociación Agropecuaria Productiva de Saywite influye positivamente en su competitividad. Las ventas de maíz, afortunadamente, logran cubrir los costos de producción, aunque la asociación enfrenta obstáculos en el proceso de comercialización. Resulta crucial subrayar la necesidad de buscar alternativas de mejora en la comercialización con el soporte de la asociación, ya que la agricultura es la principal fuente de ingresos para la comunidad de Saywite.

Para el estudio del **objetivo específico 2** con respecto a la relación entre la funcionamiento y competitividad el resultado obtenido del p – valor fue 0.003 mostrándonos que es inferior a 0.05 (5%) de error permitido, también tenemos el rechazó la hipótesis nula (H0) y se acepta la hipótesis del investigador (H1), con un nivel de confianza del 95%, en la investigación con un resultado obtenido del coeficiente de correlación de Rho de Spearman de 0.403, indicamos que el funcionamiento tiene una correlación positiva media con la competitividad de la asociación agropecuaria productiva, esto implica a un mejor funcionamiento desde la perspectiva de los indicadores de la clasificación de semillas, planificación en la producción y un mejor control de calidad en la asociación, incrementará su nivel competitivo.



Coincidimos con la investigación de Bustos (2020) en el estudio “Estudio de competitividad agrícola de la provincia de Sabana Centro, Cundinamarca, Colombia” buscó determinar las causas que afectan la competitividad, llegando a la conclusión: En la provincia de Sabana-Colombia evidenció que la mayor producción agrícola tiene la papa, seguido del maíz, mientras que en hortalizas lidera la lechuga, durante los últimos años se evidenció una mayor implementación de técnicas de cultivo hidropónico incrementando el rendimiento del cultivo. Además, menciona que la ausencia de asociatividad entre productores, falta de capacitación agrícola en investigación y altos costos de producción son factores que provoca bajos niveles de competitividad.

Por otro lado, no concuerda con los resultados de A. Díaz et al., (2021) en el estudio “La cadena productiva del plátano para la sostenibilidad alimentaria local” buscó determinar una cadena productiva en Santa Clara Cuba. Conduciéndoles a concluir que: La cadena productiva de plátano presenta bajos niveles de productividad generando poca disponibilidad del producto, asimismo, atribuyen como factores una débil gestión empresarial y el cambio climático. Por otro lado, los productores no practican la gestión con enfoque en cadena por lo cual existe desconocimiento del costo de producción en cada organización, insuficiente capacitación a la fuerza laboral, a ello se suma la constante pérdida en la producción por encima de los parámetros.

Se observa que el Estado no brinda apoyo ni asistencia a los agricultores, especialmente en áreas clave como la capacitación en técnicas e instrumentos para el control de calidad, clasificación de semillas y planificación de las actividades productivas. Lamentablemente, los productores de maíz deben recurrir al conocimiento empírico transmitido por sus antepasados para continuar con la producción y cubrir los costos de la canasta básica.

Con base en los antecedentes, se concluye que el desempeño de la Asociación Agropecuaria Productiva de Saywite influye de manera positiva en su competitividad. Para mantener y fortalecer esta competitividad, es fundamental llevar a cabo de forma constante la clasificación de semillas, una adecuada planificación de la producción y un mejor control de calidad en los procesos, lo que garantizaría una producción eficiente y competitiva.

Para el estudio del **objetivo específico 3** con respecto a la relación entre la comercialización y competitividad el resultado obtenido del p – valor fue 0.006 mostrándonos que es inferior a 0.05 (5%) de error permitido, también tenemos el rechazó la hipótesis nula (H_0) y se acepta la hipótesis del investigador (H_1), con un nivel de confianza del 95%, en la investigación con un resultado obtenido del coeficiente de correlación de Rho de Spearman



de 0.383, indicamos que la comercialización tiene una correlación positiva media con la competitividad de la asociación agropecuaria productiva, esto implica a mayor/mejor comercialización mayor competitividad desde la perspectiva de los indicadores de precios, alianzas estratégicas canales de distribución y mercado.

Coincidiendo con el autor Cacho y Guerrero (2023) mediante la pesquisa “Cadena Productiva de la tara y sus derivados para su exportación a Argentina”, a partir de la información recolectada llegó a concluir que: Se evidencia la necesidad de una participación más activa del estado para mejorar la calidad de los productos, mejorar el precio internacional y reducir los costos de producción mediante subsidios, los productores de tara tienen una deficiente tecnología de producción que busque mejorar la productividad y rentabilidad. En la presente investigación se evidencia que los productores de maíz deben tener más énfasis en las estrategias de canales de comercialización y conocimiento del mercado para mejorar la rentabilidad.

Los resultados planteados por Yupanqui (2022) también coinciden con la presente investigación en su estudio “Estrategia asociativa y la competitividad de la asociación de apicultores Miski Wayta de Chincheros, provincia de Chincheros, región Apurímac 2021”, donde llegó a concluir que: la estrategia de asociación tiene una relación positiva considerable con la competitividad según Rho Spearman 0.829. De igual forma, coincidimos con la conclusión del investigador (Barrera et al., 2020) en la investigación “Análisis descriptivo de la cadena productiva del plátano en Casanare”, llegando a concluir que: Los productores del cultivo de plátano que trabajan independientemente, el cual dificulta la posibilidad de obtener información para el diseño e implementación de estrategias que mejoren la competitividad local y nacional. Por otro lado, los productores de plátano tienen limitado acceso a internet y servicios de telefonía el cual genera problemas para acceder a plataformas digitales públicas y presentarse a convocatorias, quedando fuera de los proyectos del ministerio de agricultura y desarrollo rural.

Se observó que, al menos en la producción de maíz, la asociación logra mantenerse. Sin embargo, aunque la productividad es clave, sin una correcta comercialización, los esfuerzos de producción pierden su valor económico. Como señala (Philip Kotler, 2001), La simple producción no asegura el éxito; lo que realmente define el valor de un producto es su capacidad para llegar al mercado adecuado. Esto subraya la importancia de contar con estrategias de comercialización eficaces que permitan maximizar los beneficios de la producción. En conclusión, a partir de esta investigación se observa que los asociados no reciben el apoyo necesario para la comercialización de sus productos, carecen de



estrategias comerciales y no cuentan con el respaldo del Estado en este aspecto. Como resultado, frecuentemente no reciben el precio justo por el maíz blanco durante su proceso de comercialización, lo que subestima considerablemente el verdadero valor de su productividad. Esta situación es alarmante, ya que la agricultura es la principal fuente económica de la comunidad, y la falta de un mercado seguro para comercializar impide mejorar el nivel de competitividad.



CAPÍTULO VI CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1 Conclusiones

En lo que respecta al **objetivo general planteado**, se pudo concluir que con un nivel de confianza del 95%, se obtuvo como resultado el coeficiente de correlación de Rho de Spearman de 0.487 (49%) y el nivel de sig. (bilateral) = 0.000 siendo menor al 0.005 (5%) = α error permitido. Se concluye que existe una correlación positiva moderada entre la variable cadena productiva y competitividad de la asociación agropecuaria productiva de Saywite, del distrito de Curahuasi, provincia de Abancay 2024. Por lo tanto, puedo afirmar que a medida que la cadena productiva se fortalezca, es decir, con una mejora continua de los agentes económicos (capacidad productiva, operación y comercialización), la asociación será más competitiva. Esto se logra a través del aumento de las capacitaciones, la implementación de tecnología agrícola, el fortalecimiento de los aspectos organizacionales y un mejor entendimiento del mercado.

Respecto al **objetivo específico 1** planteado, se pudo concluir que con un nivel de confianza del 95%, se obtuvo como resultado el coeficiente de correlación de Rho de Spearman de 0.343 (35%) y el nivel de sig. (bilateral) = 0.014 siendo menor al 0.005 (5%) = α error permitido. Se concluye que existe una correlación positiva media. En consecuencia, se puede afirmar que, al mejorar la capacidad productiva de los productores de maíz, su competitividad también se incrementará. Esto, entendido desde la perspectiva de lograr que las ventas superen los costos de producción, contar con proveedores de semillas fijos y fidelizados, y asegurar un adecuado ambiente de almacenamiento para los productos.

Respecto al **objetivo específico 2** planteado, se pudo concluir que con un nivel de confianza del 95%, se obtuvo como resultado el coeficiente de correlación de Rho de Spearman de 0.403 (41%) y el nivel de sig. (bilateral) = 0.003 siendo menor al 0.005 (5%) = α error permitido. Se concluye que existe una correlación positiva media. Por lo tanto, se puede concluir que, al optimizar el funcionamiento de los productores de maíz, su competitividad mejorará. Esto, desde la perspectiva de llevar a cabo una clasificación



constante de semillas, planificar de manera efectiva sus actividades de producción y fortalecer el control de plagas y enfermedades mediante asistencia técnica especializada.

Respecto al **objetivo específico 3** planteado, se pudo concluir que con un nivel de confianza del 95%, se obtuvo como resultado el coeficiente de correlación de Rho de Spearman de 0.383 (39%) y el nivel de sig. (bilateral) = 0.006 siendo menor al 0.005 (5%) = α error permitido. Se concluye que existe una correlación positiva media. Por lo tanto, se puede concluir que al mejorar e incrementar las estrategias de comercialización de los productores de maíz, su competitividad aumentará. Esto, entendido desde la perspectiva de optimizar la calidad del maíz, fortalecer las alianzas comerciales, establecer canales de distribución eficaces y generar fidelidad entre los consumidores.

6.2 Recomendaciones

Se recomienda fomentar la realización de estudios en el sector agrícola, con énfasis en la productividad de cultivos de primera necesidad y aquellos que, por las condiciones climáticas y las prácticas tradicionales de las comunidades, presentan ventajas comparativas para su siembra. Asimismo, se sugiere profundizar en el análisis de la cadena productiva y la competitividad de los productores locales, con el fin de generar un diagnóstico más integral que permita diseñar estrategias de fortalecimiento y desarrollo sostenible en el ámbito agroproductivo.

Se recomienda a la comunidad académica y científica profundizar el conocimiento en futuras investigaciones con beneficio de la población de las variables en estudio, que puedan realizar desarrollo de la cadena de valor para mejorar la perspectiva empresarial y académico, con la mejora en la capacidad productiva, mejorar el funcionamiento e incrementar la comercialización con estrategias eficientes, también se recomienda ampliar investigaciones referente a las asociaciones de productoras, que tienen como principal fuente económico la agricultura, con fines de aportar, ayudar y mejorar la competitividad de los productores que tendrán como finalidad el incremento de sus ingresos y mejorar la calidad de vida que ellos tienen.

Se recomienda que en futuras investigaciones se profundice en el análisis del papel de la cadena productiva y su influencia en el desempeño del sector, considerando la clasificación de productos como un factor clave. Asimismo, es importante evaluar el impacto del control climático y la identificación de entidades que puedan respaldar a las asociaciones en el aseguramiento de la calidad, dado que estos elementos inciden directamente en su competitividad. Además, resulta fundamental explorar estrategias que permitan a las



asociaciones generar mayores ingresos, incrementar su rentabilidad y optimizar el uso de recursos, mediante la incorporación de tecnologías y el apoyo de instituciones públicas.

Se recomienda dar prioridad a la cadena productiva sobre la comercialización, teniendo en cuenta que los precios en el mercado fluctúan constantemente. Sin embargo, es importante que los productores no se vean gravemente afectados, ya que su principal fuente de ingresos para cubrir los gastos familiares es la agricultura. Además, se sabe que enfrentan dificultades para comercializar sus productos y, en muchas ocasiones, optan por vender a precios muy bajos para evitar pérdidas. En este sentido, se sugiere que futuras investigaciones se centren en desarrollar las mejores estrategias para los canales de comercialización, con el apoyo de alianzas estratégicas.

Se recomienda en futuras investigaciones realizar trabajo de nivel aplicativo con el objetivo de impulsar el diseño y desarrollo de herramientas orientadas al conocimiento del mercado y al análisis integral de negocios, que permitan identificar con precisión oportunidades de mejora en áreas estratégicas como la optimización de costos, el aseguramiento de la calidad, la promoción efectiva y la comercialización eficiente de productos o servicios.

Se recomienda a los productores de maíz blanco adoptar un uso responsable, adecuado y controlado de los fertilizantes, priorizando alternativas sostenibles y menos nocivas para la salud humana y el medio ambiente. Actualmente, el uso excesivo de insumos químicos en la producción ha generado una percepción negativa hacia los productores, debido a los posibles efectos perjudiciales tanto en el consumo como en la aplicación durante el proceso productivo.

Asimismo, se sugiere que las entidades gubernamentales o instituciones competentes promuevan programas y proyectos que fomenten el uso de fertilizantes orgánicos o naturales, con el objetivo de mejorar la calidad del producto, incrementar la competitividad en el mercado y abrir oportunidades para la exportación de maíz blanco cultivado de manera más sostenible y saludable.



REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Acuña, S. (2024, January 1). *Valor agregado: el ingrediente esencial para diferenciar tu negocio*. Guru. <https://www.gurusoluciones.com/blog/valor-agregado>
- Alccamari, A. (2021). *Competitividad de la cadena productiva de la fibra de alpaca en la provincia de Quispicanchi, Región Cusco*. Universidad Nacional Agraria La Molina.
- Analuisa, I. A., García, S. S., Rodríguez, O. M., & Paredes, M. P. (2020). Análisis primario de las cadenas de valor en el maíz Portoviejo, Ecuador. *ECA Sinergia*, 11(1), 44. https://doi.org/10.33936/ECA_SINERGIA.V11I1.1692
- Apurímac: Producción agropecuaria se contrajo 6% en el 2023*. (n.d.). Retrieved July 20, 2025, from <https://ipe.org.pe/apurimac-produccion-agropecuaria-se-contrajo-6-en-el-2023/>
- Arano, R., Delfín, L., & Escudero, J. (2023). La Visión De La Empresa Basada En Los Recursos Generadora De Ventajas Competitivas. *Revista Ciencia Administrativa*, 1(1), 170–174.
- Arias, J. L. (2020). Proyecto de tesis guía para la elaboración. In *Jose Luis Arias Gonzales*. <https://doi.org/10.33970/eetes.v4.n3.2020.207>
- Ascencios, K., & Velarde, C. M. (2022). PROCOMPITE, una estrategia para la competitividad de los pequeños productores rurales en el Perú. *Saber Servir: Revista de La Escuela Nacional de Administración Pública*, 1(7), 7–34. <https://doi.org/10.54774/ss.2022.07.01>
- Baéz, K. (2022, September 7). *Teorías de competitividad de las naciones - litteranova.com*. Litteranova. <https://litteranova.com/2022/09/07/teorias-de-competitividad-de-las-naciones/>
- Balvin, E. (2016). *La competitividad de la oferta exportable de la palta hass en el mercado de Estados Unidos*. Universidad Nacional Agraria La Molina.
- Banco Central de Reserva del Perú. (2024). *Balanza comercial: diciembre de 2023*. Banco Central de Reserva Del Perú. <https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Notas-Estudios/2021/nota-de-estudios-76-2021.pdf>
- Banco Mundial. (2024, January 1). *Agricultura y alimentos*. AIF. <https://www.bancomundial.org/es/topic/agriculture/overview>
- Barrera, A. I., Vargas, N., Moreno, N. M., & Barrera, A. M. (2020). Análisis descriptivo de la cadena productiva del plátano en Casanare. *Clío América*, 14(27), 390–400. <https://doi.org/10.21676/23897848.3675>
- Benavides, S., Muñoz, J. J., & Parada, A. M. (2018). El Enfoque De Competitividad Sistémica Como Estrategia Para El Mejoramiento Del. *Economics & Sociology*, 24(24), 119–137.
- Betancourt, M. (2019). Tipologías y modelos de cadenas productivas en las Mipymes. *Revista Le Bret*, 1(1), 1–225. <https://doi.org/10.15332/rl.v0i1.662>
- Bustos, C. (2020). *Estudio de competitividad agrícola de la provincia de Sabana Centro, Cundinamarca, Colombia* (Issue 1). Universidad de Cundinamarca.
- Cachay, A., Yalta, D., Vidaurre, P., Fasanando, S., & Ludeña, J. C. (2023). Nivel de planificación y la competitividad de Mypes peruanas de venta de calzados. *Revista Amazónica de Ciencias Económicas*, 2(2), e549. <https://doi.org/10.51252/race.v2i2.549>
- Cacho, C., & Guerrero, M. (2023). *Cadena Productiva de la tara y sus derivados para su exportación a Argentina*. Universidad Privada del Norte.
- Cairo, J. (2024, January 1). *Teoría de la planificación estratégica • gestiopolis*. Gestipolis. <https://www.gestiopolis.com/teoria-de-la-planificacion-estrategica/>
- Camasa, J. (2019). Factores de competitividad en la cadena productiva de Granadilla (*Passiflora ligularis* Juss) en Santa Teresa, La Convención, Cusco. In *Repositorio Universidad Nacional Agraria la Molina*. Universidad Nacional Agraria La Molina.



- Campos, A. (2023). La cadena productiva de palto en el desarrollo económico, social y ambiental de los productores interandinos. In *Repositorio Universidad Nacional Hermilio Valdizán*. Universidad Nacional Hermilio Valdizán.
- Cantero, J. R. (2018). *Gestión del Talento Humano y su Relación con la Competitividad en una Empresa Procesadora y Distribuidora de Alimentos de Lima Metropolitana*. Universidad Nacional Agraria La Molina.
- Castellanos, G., Díaz, J., & Hernández, N. (2023). La articulación de cadenas productivas como alternativa para la mejora de los procesos de servicios hoteleros. *Revista Economía y Desarrollo*, 167(2), 1–17.
- Castro, J. G. (2018). Enfoques y precisiones conceptuales cadenas productivas. *Sotavento MBA*, 1(1), 1–18.
- Cayeros, S. (2017). Cadenas Productivas y Cadenas de Valor. *Angewandte Chemie International Edition*, 10(11), 6–12.
- Chumbipuma, D. (2021). Estimación de pérdidas en la cadena productiva directa de papa blanca para abastecimiento a pollerías de Lima Metropolitana 2016. In *Repositorio Universidad Nacional Agraria La Molina*. Universidad Nacional Agraria La Molina.
- Crisis agrícola: ¿qué está en riesgo? – CENTRO PERUANO DE ESTUDIOS SOCIALES*. (n.d.). Retrieved July 20, 2025, from https://cepes.org.pe/2023/06/26/crisis-agricola-que-esta-en-riesgo/?utm_source=chatgpt.com
- Daza, M. Á. (2014). *Estadística Aplicada a la Educación*.
- Devoto, R. (2018). *Ventaja Competitiva y Cadena de Valor*. Escuela de Ingeniería Comercial. <https://www.pucv.cl/uuaa/site/docs/20181123/20181123195329/apuntedocenteventajacompetitivaycadenadevalorrd.pdf>
- Díaz, A., Donéstevéz, G. M., Maza, N. J., & García, J. G. (2021). La cadena productiva del plátano para la sostenibilidad alimentaria local. *Anuario Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales*, 12(1), 303–325.
- Díaz, M. (2024). Fortalecimiento de la cadena productiva para la comercialización de quinua del distrito de Morochucos region Ayacucho. In *Repositorio Universidad Nacional Agraria La Molina*. Universidad Nacional Agraria La Molina.
- Espejel, A., Jauregui, C. Z., & Hernández, A. (2020). Caracterización, innovación y competitividad de la producción de elotes en el Estado de Jalisco, México. *Económicas CUC*, 41(2), 49–64. <https://doi.org/10.17981/econuc.41.2.2020.org.3>
- Espinoza, J. (2021). Ventaja Competitiva y Cadena Productiva en la exportación de mangos frescos de la Asociación de Productores Agropecuarios de la provincia de Palpa - Ica, 2017. In *Repositorio Institucional - UCV*. Universidad César Vallejo.
- Estrada, A. (2022). *Análisis de mercado de productos agrícolas del departamento de Sucre*. Corporación Universitaria del Caribe.
- Frijo, E. (2024, January 1). *Qué es la capacitación, y para qué sirve capacitar al personal*. Foro Seguridad. <https://www.forodeseguridad.com/artic/rrhh/7011.htm>
- Gallardo, E. (2018). Metodología de la Investigación. Manual Autoformativo Interactivo I. In *Universidad Continental* (Vol. 1). Universidad Continental.
- George, D., & Mallery, P. (2024). IBM SPSS Statistics 29 Step by Step: A Simple Guide and Reference: EIGHTEENTH EDITION. *Ibm Spss Statistics 29 Step by Step: A Simple Guide and Reference: Eighteenth Edition*, 1–426. <https://doi.org/10.4324/9781032622156/IBM-SPSS-STATISTICS-29-STEP-STEP-DARREN-GEORGE-PAUL-MALLERY/ACCESSIBILITY-INFORMATION>
- Gonzales, I. (2022). Cadena productiva y competitividad de la tara (*Caesalpinia spinosa*) en la provincia de Huanta, Ayacucho. In *Repositorio Universidad Nacional Agraria La Molina*. Universidad Nacional Agraria.
- Guillermo, W., & Buitrago, J. (2021). Theories of competitiveness: A synthesis. *Revista Republicana*, 2021(31), 119–144. <https://doi.org/10.21017/Rev.Repub.2021.v31.a110>



- Hernández, R., & Mendoza, C. (2018). *Metodología de la investigación. Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. McGraw - HILL INTERAMERICA EDITORES.
- Hernández Sampieri, Roberto., & Mendoza Torres, C. Paulina. (2023). *Metodología de la investigación : las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. McGraw-Hill Education.
- Hernandez, V., Duana, D., & Santiago, Z. (2020). La competitividad en una empresa forestal comunitaria. *Revista GEON (Gestión, Organizaciones y Negocios)*, 7(1), 70–82. <https://doi.org/10.22579/23463910.179>
- Heyden, D., & Camacho, P. (2024). *Guía metodológica para el análisis de cadenas productivas* (Primera).
- INEI. (2022). *Evolución de las Exportaciones Importaciones*.
- Instituto Peruano de Economía. (2024, February 15). *Apurímac: Producción agropecuaria se contrajo 6% en el 2023*. <https://www.ipe.org.pe/portal/apurimac-produccion-agropecuaria-se-contrajo-6-en-el-2023/>
- Jaime, F. (2023). Competitividad y la cadena productiva de la Chirimoya de la provincia de Huaura, Lima, Perú. In *Repositorio Institucional de la Universidad Nacional Agraria La Molina*. Universidad Nacional Agraria La Molina.
- Jiménez, L. (2019). *Dirección y comercialización*. Ediciones Paraninfo, S.A.
- Juárez, F. (2022). Competitividad de la cadena productiva y exportación de banano orgánico (Cavendish Valery) del Centro Poblado Huangalá, región Piura, 2020. In *Repositorio Institucional - UCV*. Universidad César Vallejo.
- Labarca, N. (2017). Consideraciones teoricas de la competitividad empreearial. *2017, 13(2)*, 158–184.
- Ley No 28845. (2016). Ley de la cadena productiva. In *El Peruano*.
- López, J. (2024, January 1). *Competitividad sostenible: El resultado de mucho y muchos | Blog USJ*. Blog USJ. <https://blog.usj.edu.mx/competitividad-sostenible-el-resultado-de-mucho-y-muchos/>
- López, R. (2021). La gestión empresarial y su influencia en la competitividad de las microempresas del sector pesquero de la ciudad de Piura. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 5(1), 485–496. https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v5i1.245
- Martínez, F. (2023, June 30). *Dinamarca se posiciona como la economía más competitiva a nivel mundial este 2023 - Economía*. NOTIPRESS. <https://notipress.mx/economia/dinamarca-economia-mas-competitiva-a-nivel-mundial-este-2023-15891>
- Mejia, C. A. (2017). *La ventaja competitiva por diferenciación*. Documentos Planning. https://planning.com.co/bd/mercadeo_eficaz/Octubre1999.pdf
- Mena, M. (2023, June 27). *Gráfico: ¿Cuáles son las economías más competitivas del mundo? | Statista*. STATISTA. <https://es.statista.com/grafico/30290/economias-clasificadas-segun-su-puesto-y-puntuacion-en-el-ranking-de-competitividad-mundial-2023/>
- MENDEZ ALVAREZ *Metodologia Investigacion Ciencias Economicas y Administrat.* (n.d.).
- Mendoza, N. (2021). La cometitividad. *Journal of Chemical Information and Modeling*, 53(February), 2021.
- Meza, A. (2022). *Competitividad para el fortalecimiento de la comercialización de la ganadería vacuna en la provincia de Atalaya, Ucayali*. Universidad Nacional Agraria La Molina.
- MINAGRI. (2023). *El mercado de fertilizantes en Perú*. ICEX España Exportación e Inversiones. <http://peru.oficinascomerciales.es>
- Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego. (2024, January 1). *Las Cadenas productivas*. MIDAGRI. <https://www.midagri.gob.pe/portal/38-sector-agrario/pecuaria/308-las-cadenas-productivas?start=6>
- Mohommad, A. (2023, March 30). *La volatilidad de precios de las materias primas reduce el crecimiento y aumenta las fluctuaciones de la inflación*. IMF.



- <https://www.imf.org/es/Blogs/Articles/2023/03/28/volatile-commodity-prices-reduce-growth-and-amplify-swings-in-inflation>
- Mondragón Barrera Mónica Alejandra. (2014). *INFORMACIÓN CIENTÍFICA FACULTAD DE CIENCIAS DE LA SALUD PROGRAMA DE FISIOTERAPIA*.
- Montero, R. (2021, January 1). *¿Para qué sirve la política? | Noticias | Diario Oficial El Peruano*. <https://elperuano.pe/noticia/134432-para-que-sirve-la-politica>
- Nahuamel, E. (2023). *Competitividad de la cadena productiva de café orgánico en la provincia de La Convención, Región Cusco*. Universidad Nacional Agraria de La Molina.
- Navas, A., & Velásquez, J. (2014). Enfoque sistémico en el análisis de sistemas de producción agropecuaria. Una mirada más allá de lo disciplinar. *Revista Ciencia Animal*, 1(7), 99–110.
- Orozco, H., & Lamberto, J. (2022). La ética en la investigación científica: consideraciones desde el área educativa. *Revista de Historia, Geografía, Arte y Cultura*, 19(1), 11–21.
- Oviedo, H. C., & Campo-Arias, A. (2005). Aproximación al uso del coeficiente alfa de Cronbach. *Revista Colombiana de Psiquiatría*, 34(4), 572–580. http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0034-74502005000400009&lng=en&nrm=iso&tlng=es
- Palomino, R. (2023). Factores de la competitividad de la palta (*Persea americana* Mill) cv. Fuerte y Hass en el valle del río Vilcabamba – Grau – Apurímac. In *Repositorio Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac*. Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac.
- Paredes, L., Bejarano, D., & Dávila, C. (2023). Desarrollo económico productivo del distrito de Curahuasi - provincia Abancay - Región Apurímac. *Llamkasun*, 4(1), 24–32. <https://doi.org/10.47797/llamkasun.v4i1.116>
- Parra, C., & Sanchez, R. (2023). Relación Entre La Asociatividad Empresarial, La Productividad Y La Competitividad: Una Revisión De La Literatura. *Revista Universidad y Empresa*, 26(46), 1–34. <https://doi.org/10.12804/revistas.urosario.edu.co/empresa/a.13484>
- Peña, T. (2022). *Impacto del programa de compensaciones para la competitividad Agroideas en productores organizados de la cadena productiva de café, 2022*. Universidad César Vallejo.
- Pertuz, V., Orozco, E., & Romero, D. (2020). Factores determinantes de competitividad e integración organizacional: revisión sistemática exploratoria. *Información Tecnológica*, 31(5), 21–32. <https://doi.org/10.4067/s0718-07642020000500021>
- Philip Kotler. (2001). *DIRECCIÓN DE MERCADOTECNIA*.
- Pillco, A. (2023). *Proyecto de inversión pública y su relación con la competitividad de los productores agropecuarios distrito de Echarate, La Convención 2023*. Universidad Privada Líder Peruana.
- Producción Sostenible. (2023, October 13). *ExpoAmazonica 2023: Actores de las cadenas productivas resaltan la importancia de una producción agropecuaria libre de deforestación - Coalición por una Producción Sostenible*. Expo. <https://produccionssostenible.org.pe/actualidad/expoamazonica-2023/>
- PUCP Centrum. (2023, January 1). *Ranking de competitividad Mundial 2023: Perú desciende al puesto 55 - Centrum*. PUCP. <https://centrum.pucp.edu.pe/centrum-news/noticias-institucionales/ranking-competitividad-mundial-2023-peru-desciende-puesto-55/>
- Quintana, M. D., Fierro, D. G., & Díaz, G. A. (2021). La Competitividad como factor de crecimiento para las organizaciones. *INNOVA Research Journal*, 6(1), 145–161. <https://doi.org/10.33890/innova.v6.n1.2021.1465>
- Quispe, R. D. (2019). *Asociatividad para el mejoramiento de la competitividad de los productores de trucha Arcoiris (Oncorhynchus mykiss) en San Mateo y Chilca*. Universidad Nacional Agraria La Molina.



- Ramirez, T. (2020). *Como hacer un proyecto de investigación*. Editorial PANAPO.
- Red America. (2021, January 1). *Las Cadenas Productivas: concepto, elementos y barreras*. Red. <https://www.redeamerica.org/Noticias/Detalle/PgrID/1658/PageID/8/ArtMID/1370/ArticleID/345#gsc.tab=0>
- Rodriguez, M. (2022). *Calidad de Servicio y Competitividad de la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Cristóbal De Huamanga - 2022*. Universidad César Vallejo.
- Rojas, R. (2018). Roles de actores y competitividad en la cadena productiva de la quinua de la región Junín. In *Repositorio Universidad Agraria La Molina*. Universidad Agraria La Molina.
- Romero, S. (2020). *Influencia de los factores de competitividad en la gestión de la cadena productiva de sauco de los pequeños productores del centro poblado de Quelluacocha, distrito de Namora-Cajamarca 2020*. Universidad Privada del Norte.
- Root Capital. (2021, January 1). *Las cuatro principales barreras que limitan el potencial de los servicios de extensión agrícola - Root Capital*. ROOT. <https://rootcapital.org/las-cuatro-principales-barreras-que-limitan-el-potencial-de-los-servicios-de-extension-agricola/>
- Ruiz, C., & Valenzuela, M. (2020). *Metodología de la investigación*. Universidad Nacional Autónoma de Tayacaja Daniel Hernández Morillo.
- Safeguard Global. (2023, September 15). *Top 10 Manufacturing Countries in the World in 2023 | Safeguard G | Safeguard Global*. SAFE. <https://www.safeguardglobal.com/es/resources/top-10-manufacturing-countries-in-the-world-2023/>
- Sandoval, R. (2020, January 1). *Definición de sistema: - Brainly.lat*. Brainly. <https://brainly.lat/tarea/26183271>
- Santiago, D. (2024, January 1). *¿Qué tan competitivos son los países latinos para el desarrollo empresarial? 70MIN*. <https://www.larepublica.co/globoeconomia/que-tan-competitivos-son-los-paises-de-america-latina-para-el-desarrollo-empresarial-3643240>
- Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural de Mexico. (2021, January 1). *En el cultivo de maíz el uso de tecnología asegura buenos rendimientos | Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural | Gobierno | gob.mx*. Gobierno de Mexico. <https://www.gob.mx/agricultura/articulos/en-el-cultivo-de-maiz-el-uso-de-tecnologia-asegura-buenos-rendimientos>
- Sierra, E. (2022). *Impactos de los componentes de la cadena productiva de cuyes en la ciudad de Abancay - Apurímac - 2019*. Universidad Tecnológica de los Andes.
- Soumitra, B. (2023). Global Innovation Index 2023. In *วารสารวิชาการมหาวิทยาลัยอีสเทิร์นเอเซีย* (Vol. 4, Issue 1).
- Thompson, I. (2024, January 1). *DEFINICIÓN DE PRODUCTO - Marketing-Free.com*. Marketing. <https://www.marketing-free.com/producto/definicion-producto.html>
- Trujillo, H. (2023). Acuerdo de promoción comercial entre Estados Unidos y el Perú, y la competitividad de la producción peruana de maíz amarillo duro. In *Repositorio Universidad Nacional Agraria*. Universidad Nacional Agraria.
- Turovski, M. (2023, January 1). *¿Qué es la capacidad de producción y cómo calcularla? | MRPeasy*. MRP EASY. <https://www.mrpeasy.com/blog/es/capacidad-de-produccion/>
- Vargas, A. (2021). *Gestión logística y competitividad de la cadena productiva del cacao en la cooperativa Oro Verde de Lamas, San Martín - 2021*. Universidad César Vallejo.
- Vega, G. A. (2020). *Cadena Productiva De Las Macroalgas Pardas En El Distrito De Marcona, Provincia De Nasca, Región Ica*. Universidad Nacional Agraria La Molina.
- Vergara, L. (2021). *Modelo de cadena productiva de vid para el desempeño laboral de los agricultores de la provincia Gran Chimú*. Universidad César Vallejo.
- Vidaurre, P. (2020). *Análisis de la cadena productiva del macerado de uva en la región San Martín*. Universidad Nacional Agraria La Molina.



- Weistreicher, G. (2020, September 9). *Comercialización - Qué es, definición y concepto*. Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/comercializacion.html>
- Westreicher, G. (2022, April 1). *Producción agrícola - Qué es, definición y concepto*. Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/produccion-agricola.html>
- Yupanqui, K. (2022). *Modernización de la Gestión Pública y la Calidad de Servicios en una Municipalidad de la Provincia de Ica – 2022*. Universidad César Vallejo.
- Zavaleta, O. (2021, September 28). *La competitividad, un factor de crecimiento y desarrollo* | EGADE. AGADE. <https://egade.tec.mx/es/egade-ideas/opinion/la-competitividad-un-factor-de-crecimiento-y-desarrollo>



ANEXOS



ANEXO 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA

Cadena productiva y competitividad de los productores de maíz blanco en el Centro Poblado de Saywite del Distrito Curahuasi, 2024						
Problema	Objetivos	Hipótesis	Variables	Dimensión	Indicadores	Metodología
<p>Problema general</p> <p>¿Cuál es la relación que existe entre la cadena productiva y la competitividad de los productores de maíz blanco en el Centro Poblado de Saywite del Distrito Curahuasi, 2024?</p> <p>Problema específico</p> <p>¿Qué relación existe entre la capacidad productiva y la competitividad de los productores de maíz blanco en el Centro Poblado de Saywite del Distrito Curahuasi, 2024?</p> <p>¿Cuál es la relación que existe entre el funcionamiento y la competitividad de los productores de maíz blanco en el Centro Poblado de Saywite del Distrito Curahuasi, 2024?</p> <p>¿Qué relación existe entre la comercialización y la competitividad de los productores de maíz blanco en el Centro Poblado de Saywite del Distrito Curahuasi, 2024?</p>	<p>Objetivo general</p> <p>Determinar la relación que existe entre la cadena productiva y la competitividad de los productores de maíz blanco en el Centro Poblado de Saywite del Distrito Curahuasi, 2024.</p>	<p>Hipótesis general</p> <p>La cadena productiva se relaciona significativamente con la competitividad de los productores de maíz blanco en el Centro Poblado de Saywite del Distrito Curahuasi, 2024.</p>	<p>Variable 01 cadena productiva</p>	<p>Capacidad productiva</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Costo de producción • Proveedores de materia prima • Almacenamiento 	<p>Enfoque de investigación: Cuantitativo</p> <p>Tipo de investigación: Básico</p> <p>Nivel de investigación: Correlacional</p> <p>Diseño de investigación: No experimental-transversal</p> <p>Población: 51 productores de maíz blanco del centro poblado de Saywite</p> <p>Técnica Encuesta</p> <p>Instrumento Cuestionario</p>
	<p>Objetivos específicos</p> <p>Establecer la relación que existe entre la capacidad productiva y la competitividad de los productores de maíz blanco en el Centro Poblado de Saywite del Distrito Curahuasi, 2024.</p>	<p>Hipótesis específicas</p> <p>La capacidad productiva se relaciona significativamente con la competitividad de los productores de maíz blanco en el Centro Poblado de Saywite del Distrito Curahuasi, 2024.</p>		<p>Funcionamiento</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Clasificación producto • Clima o pisos ecológicos • Planificación de producción • Estándares de calidad 	
	<p>Comprobar la relación que existe entre el funcionamiento y la competitividad de los productores de maíz blanco en el Centro Poblado de Saywite del Distrito Curahuasi, 2024.</p>	<p>El funcionamiento se relaciona significativamente con la competitividad de los productores de maíz blanco en el Centro Poblado de Saywite del Distrito Curahuasi, 2024.</p>		<p>comercialización</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Precios • Alianzas estratégicas • Canales de distribución • Mercado 	
	<p>Conocer la relación que existe entre la comercialización y la competitividad de los productores de maíz blanco en el Centro Poblado de Saywite del Distrito Curahuasi, 2024.</p>	<p>La comercialización se relaciona significativamente con la competitividad de los productores de maíz blanco en el Centro Poblado de Saywite del Distrito Curahuasi, 2024.</p>	<p>Variable 02 competitividad</p>	<p>Capacitación</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Técnicas de producción • Prácticas de producción • Practicas sostenibles 	
				<p>Nivel Tecnológico</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Tecnología agrícola • Sistema de riego • Fertilizantes 	
				<p>Aspectos Organizacionales</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Participación • Control de calidad • Gestión financiera 	
				<p>conocimiento de mercado</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Demanda del consumidor • Competencia • Regulaciones y políticas 	

ANEXO 2: CUESTIONARIO

Cuestionario

Adoptado por: Bach. Waldimir Nelson Aroni Huamanñahui

Estimado (a) participante:

El presente forma parte de una tesis de investigación universitaria de pregrado, siendo el propósito la recopilación de datos para su análisis del Informe de Tesis Titulada **Cadena productiva y competitividad de los productores de maíz blanco en el Centro Poblado de Saywite del Distrito Curahuasi, 2024**. La encuesta de percepción es anónima y voluntaria, basado en un cuestionario de preguntas.

A. Datos generales:

Género: a) Femenino b) Masculino

Grupo etario del socio

a) 18 a 25 años b) 26 a 35 años c) 36 a 45 años d) de 46 años a más.

Nivel de estudio alcanzado

a) Primaria b) Secundaria c) Técnico d) Universitario

Aproximadamente cuantas hectáreas de cultivo de maíz posee:.....

B. Cuestionario:

Nº	Marcar con una X, considerando la escala de valor que se indica a continuación: 1. Nunca, 2. Casi nunca, 3. Algunas veces, 4. Casi siempre, 5. Siempre	Nunca	Casi nunca	Algunas veces	Casi siempre	Siempre
		1	2	3	4	5
	VARIABLE 01: Cadena Productiva					
	Dimensión 01: Capacidad productiva					
1	Consideras que el precio de venta del maíz en el mercado cubre los costos de producción.					
2	Cuenta usted con proveedores fijos de semillas de maíz para garantizar el éxito de la campaña agrícola					
3	Usted cuenta con acceso adecuado a un almacén para acopiar semillas de maíz					
	Dimensión 02: Funcionamiento					
4	La clasificación de la semilla del maíz contribuye en asegurar la productividad y rentabilidad de la producción agrícola.					
5	Un clima o piso ecológico adecuado es necesario para conservar las semillas de maíz y cumplir con el calendario de producción.					
6	Con qué frecuencia planifica sus actividades de producción de maíz según el calendario agrícola					
7	Usted con qué frecuencia emplea el control plagas y/o enfermedades bajo la asistencia técnica de SENASA para garantizar la calidad de producción del maíz.					
	Dimensión 03: Comercialización					
8	Con qué frecuencia considera que el precio del maíz varía según la calidad del producto en el mercado					
9	Recibe usted apoyo por parte de asociaciones agrícolas para facilitar la comercialización de su producción de maíz					
10	Con qué frecuencia utiliza canales de comercialización segura para que el maíz llegue al consumidor final.					
11	Usted tiene compradores permanentes o establecidos para la comercialización del maíz					

N°	Marcar con una X, considerando la escala de valor que se indica a continuación: 1. Nunca, 2. Casi nunca, 3. Algunas veces, 4. Casi siempre, 5. Siempre	Nunca	Casi nunca	Algunas veces	Casi siempre	Siempre
		1	2	3	4	5
VARIABLE 02: Competitividad						
Dimensión 01: Capacitación						
12	Con qué frecuencia recibe asistencia técnica del gobierno (municipalidad o alguna institución del estado) para incrementar la capacidad de producción del maíz					
13	Con qué frecuencia recibe capacitaciones de la asociación en asuntos de producción y comercialización del maíz					
14	Con qué frecuencia participa en eventos de concientización sobre el manejo sostenible de la tierra agrícola					
Dimensión 02: Nivel tecnológico						
15	Con qué frecuencia hace uso de maquinarias agrícolas para incrementar la producción y rentabilidad en la comercialización del maíz					
16	Usted utiliza el sistema de riego tecnificado para garantizar la producción de maíz y la optimización del recurso hídrico					
17	Usted con qué frecuencia emplea fertilizantes para controlar y garantizar el sistema productivo y prevenir plagas y enfermedades.					
Dimensión 03: Aspectos organizacionales						
18	Considera Usted, formar parte de la asociación de productores de maíz le ayuda a ser competitivo en la producción y comercialización del maíz.					
19	Usted con qué frecuencia cumple los procedimientos técnicos para garantizar la calidad del maíz.					
20	Usted dispone con financiamiento necesario para garantizar una producción de calidad.					
Dimensión 04: Conocimiento del mercado						
21	Con qué frecuencia se informa usted sobre las necesidades y preferencias de los consumidores de maíz.					
22	Usted esta informado de sus competidores directos (aquellos que venden maíz similar en el mismo mercado) e indirectos (aquellos que venden productos sustitutos o alternativas) en la comercialización del maíz					
23	Con qué frecuencia aplica usted prácticas adecuadas y cumple con las normativas legales en el uso de plaguicidas durante la producción agrícola					

Gracias por la predisposición de su tiempo

ANEXO 3: FICHA DE VALIDACIÓN



UNIVERSIDAD NACIONAL MICAELA BASTIDAS DE APURÍMAC
 Facultad de Administración
 Escuela Profesional de Administración

FICHA DE VALIDACIÓN

Datos del Experto: *Mg. David Barrial Acosta*

A Titulado de la Investigación: Cadena productiva y competitividad de los productores de maíz blanco en el Centro Poblado de Saywite del Distrito Curahuasi, 2024

Objetivo: Determinar la relación que existe entre la cadena productiva y la competitividad de los productores de maíz blanco en el centro poblado de Saywite del distrito de Curahuasi, 2024.

Unidad de análisis: Centro Poblado de Saywite.

Investigador: Bach. Waldimir Nelson Aroni Huamanñahui

Instrumento: Cuestionario

Nº	EVIDENCIAS	INDICADORES	VALORACIÓN				
			1	2	3	4	5
01	Operacionalización de variable	Metodología				X	
02	Pertinencia de reactivos	Coherencia				X	
03	Cantidad de reactivos para medir variable	Suficiencia				X	
04	Basados en aspectos teóricos de la variable	Consistencia				X	
05	Expresado en hechos perceptibles	Objetividad				X	
06	Adecuado para los sujetos de estudio	Oportunidad				X	
07	Formulado con lenguaje apropiado	Claridad					X
08	Acorde al avance de la ciencia y tecnología	Actualidad				X	
09	Muestra una organización lógica	Organización				X	
10	Calidad de instrucciones	Calidad				X	
TOTAL			a	b	c	d	e

COEFICIENTE DE VALIDACIÓN: $C = (a+b+c+d+e) / 50 = 36 + 5 = 41 / 50 = 82\%$

NOTA: El instrumento se considera válido cuando el promedio del Coeficiente (C) otorgado por los tres expertos es $\geq 70\%$

Abancay, 19 de julio de 2024



Sello y firma del Experto
Mg. David Barrial Acosta





UNIVERSIDAD NACIONAL MICAELA BASTIDAS DE APURÍMAC
 Facultad de Administración
 Escuela Profesional de Administración

FICHA DE VALIDACIÓN

Datos del Experto: *Dra. Silvia Soledad Lopez Ibanez*

A Titulado de la Investigación: Cadena productiva y competitividad de los productores de maíz blanco en el Centro Poblado de Saywite del Distrito Curahuasi, 2024

Objetivo: Determinar la relación que existe entre la cadena productiva y la competitividad de los productores de maíz blanco en el centro poblado de Saywite del distrito de Curahuasi, 2024.

Unidad de análisis: Centro Poblado de Saywite.

Investigador: Bach. Waldimir Nelson Aroni Huamanñahui

Instrumento: Cuestionario

Nº	EVIDENCIAS	INDICADORES	VALORACIÓN				
			1	2	3	4	5
01	Operacionalización de variable	Metodología				X	
02	Pertinencia de reactivos	Coherencia				X	
03	Cantidad de reactivos para medir variable	Suficiencia			X		
04	Basados en aspectos teóricos de la variable	Consistencia			X		
05	Expresado en hechos perceptibles	Objetividad				X	
06	Adecuado para los sujetos de estudio	Oportunidad				X	
07	Formulado con lenguaje apropiado	Claridad				X	
08	Acorde al avance de la ciencia y tecnología	Actualidad			X		
09	Muestra una organización lógica	Organización				X	
10	Calidad de instrucciones	Calidad			X		
TOTAL			a	b	c	d	e

COEFICIENTE DE VALIDACIÓN: $C = (a+b+c+d+e) / 50 = \frac{36}{50} = 72\%$

NOTA: El instrumento se considera válido cuando el promedio del Coeficiente (C) otorgado por los tres expertos es $\geq 70\%$

UNIVERSIDAD NACIONAL MICAELA BASTIDAS DE APURÍMAC
 FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN
 Dra. Silvia Soledad Lopez Ibanez
 DOCENTE

Abancay, 19 de julio de 2024

Sello y firma del experto





UNIVERSIDAD NACIONAL MICAELA BASTIDAS DE APURÍMAC
 Facultad de Administración
 Escuela Profesional de Administración

FICHA DE VALIDACIÓN

Datos del Experto: Mg. Carla Ramirez Chipa.

A Titulado de la Investigación: Cadena productiva y competitividad de los productores de maíz blanco en el Centro Poblado de Saywite del Distrito Curahuasi, 2024

Objetivo: Determinar la relación que existe entre la cadena productiva y la competitividad de los productores de maíz blanco en el centro poblado de Saywite del distrito de Curahuasi, 2024.

Unidad de análisis: Centro Poblado de Saywite.

Investigador: Bach. Waldimir Nelson Aroni Huamanñahui

Instrumento: Cuestionario

Nº	EVIDENCIAS	INDICADORES	VALORACIÓN				
			1	2	3	4	5
01	Operacionalización de variable	Metodología				X	
02	Pertinencia de reactivos	Coherencia					X
03	Cantidad de reactivos para medir variable	Suficiencia			X		
04	Basados en aspectos teóricos de la variable	Consistencia				X	
05	Expresado en hechos perceptibles	Objetividad					X
06	Adecuado para los sujetos de estudio	Oportunidad				X	
07	Formulado con lenguaje apropiado	Claridad				X	
08	Acorde al avance de la ciencia y tecnología	Actualidad				X	
09	Muestra una organización lógica	Organización					X
10	Calidad de instrucciones	Calidad				X	
TOTAL			a	b	c	d	e

COEFICIENTE DE VALIDACIÓN: $C = (a+b+c+d+e) / 50 = 42/50 = 84\%$

NOTA: El instrumento se considera válido cuando el promedio del Coeficiente (C) otorgado por los tres expertos es $\geq 70\%$

Abancay, 22 de julio de 2024


 Mg. Carla Ramirez Chipa
 DOCENTE

Sello y firma del experto



ANEXO 4: FOTOGRAFÍAS DE LA ENCUESTA REALIZADA



ANEXO 5: TABULACION DE DATOS EN IBM SPSS V.25 Y EXCEL

	GENERO	EDD	NI	EST	HECT	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20	P21	P22	
1	2	2	2	2	4	5	2	2	4	4	4	1	5	1	1	1	1	2	5	5	5	5	4	4	4	5	2	
2	2	4	2	1	4	2	3	5	5	5	1	5	1	1	1	1	4	2	5	4	5	2	5	5	4	2		
3	1	4	1	1	4	1	1	5	3	5	2	5	2	1	1	1	4	2	5	5	5	2	5	5	4	5		
4	1	3	1	2	4	2	1	5	4	5	1	4	2	1	2	2	3	3	2	5	5	5	5	5	4	4		
5	2	4	2	2	5	2	4	5	4	5	1	5	3	1	2	1	4	5	5	4	3	5	5	3	5	2		
6	2	4	1	4	5	2	2	4	5	4	1	5	3	2	1	1	3	3	5	4	5	4	5	4	2	1		
7	1	3	1	3	5	2	1	5	5	5	2	5	2	1	2	1	5	4	5	4	5	4	5	3	4	2		
8	2	1	2	3	5	2	2	1	4	4	1	5	2	1	2	1	3	2	4	5	5	4	5	4	4	2		
9	2	3	1	1	5	2	4	4	5	4	1	5	1	1	1	1	5	4	5	5	5	4	5	3	2	1		
10	2	1	2	2	5	2	1	4	4	5	1	5	2	1	1	1	2	1	5	2	5	5	5	5	4	2		
11	2	3	1	1	5	2	1	2	5	5	1	5	1	2	1	1	3	2	5	2	5	4	5	5	5	1		
12	1	2	1	1	5	1	3	4	4	5	1	5	4	1	1	1	5	3	5	4	5	4	5	5	5	2		
13	1	2	1	1	5	2	1	4	4	5	2	5	1	2	1	1	4	4	5	4	5	4	3	4	4	5	1	
14	2	2	2	2	5	1	2	4	4	5	2	5	2	1	1	2	4	4	5	4	5	4	5	4	4	2		
15	2	4	2	1	5	1	4	4	4	5	1	5	2	2	5	1	4	3	5	4	5	4	4	4	5	2		
16	2	4	1	1	5	3	2	4	4	4	2	5	2	1	2	1	1	2	5	2	3	2	4	3	2	1		
17	1	2	1	1	3	1	1	2	3	3	1	3	1	1	1	2	2	2	4	3	4	4	4	4	4	2		
18	2	2	2	1	5	3	4	4	4	4	1	4	1	2	1	2	3	4	5	4	5	2	4	4	5	2		
19	2	2	2	2	4	2	1	4	3	3	1	4	1	2	1	2	3	3	4	2	5	4	3	4	4	1		
20	2	4	1	2	4	1	1	5	4	5	1	4	1	2	1	1	2	2	4	1	4	3	3	3	3	2		
21	2	4	1	2	4	3	2	4	4	4	1	4	2	2	1	1	2	1	2	2	4	3	3	4	4	1		
22	1	3	1	2	5	2	2	5	4	5	2	4	2	2	1	1	2	4	5	4	4	4	4	3	4	1		
23	1	3	1	1	4	2	1	4	1	3	1	4	1	2	1	2	2	2	4	1	4	2	2	4	4	1		
24	1	4	1	2	4	1	1	4	4	5	1	4	1	1	1	1	2	3	4	2	4	3	4	4	2	1		
25	1	2	2	1	3	1	1	3	4	2	1	5	1	2	1	2	3	3	4	4	5	2	3	4	4	1		
26	1	4	1	1	5	2	2	4	5	4	1	4	2	2	1	1	4	3	5	3	5	3	4	4	2	1		
27	1	3	1	1	5	1	2	5	4	4	1	4	2	1	1	2	3	3	5	4	4	2	4	5	4	1		
28	1	3	2	2	4	2	2	4	4	5	1	4	2	1	1	1	4	4	5	4	5	4	4	4	3	2		
29	1	4	1	1	5	2	2	5	4	4	1	4	2	1	2	2	4	3	4	4	5	4	4	4	2	2		
30	1	4	1	1	4	1	2	5	4	5	1	4	1	1	1	2	3	2	4	5	3	4	4	4	3	2		
31	1	4	1	1	4	1	2	4	4	3	1	4	2	1	2	2	3	3	5	4	5	2	4	4	3	1		
32	1	4	1	2	5	2	1	4	4	4	1	4	2	2	1	2	4	3	5	4	5	3	4	4	2	1		
33	2	4	1	2	4	2	1	4	4	5	2	5	1	2	2	1	4	4	5	4	5	5	5	4	5	2		
34	2	4	1	2	5	2	1	5	4	4	1	5	2	1	2	1	4	3	4	4	5	4	4	5	2	2		
35	2	3	1	1	4	1	2	4	4	4	1	4	1	2	1	2	4	3	4	4	5	4	3	4	2	1		
36	1	2	2	1	4	2	1	4	3	3	1	4	1	1	1	2	3	2	4	5	5	2	4	5	3	1		
37	1	2	2	1	4	1	1	4	4	3	1	4	2	2	1	2	3	3	5	4	5	3	3	4	2	1		
38	2	3	1	2	4	1	2	4	4	3	1	3	2	1	1	2	3	3	4	4	5	4	4	5	2	1		
39	2	3	1	2	3	1	1	4	2	2	1	2	2	1	2	2	2	2	4	4	3	2	4	4	2	1		
40	2	4	1	3	5	1	2	4	4	5	1	4	1	1	2	2	4	4	5	4	5	3	4	3	4	2		
41	2	4	1	3	4	3	1	4	4	4	2	4	1	1	1	3	2	5	4	5	2	4	5	4	2			
42	2	4	1	2	4	2	1	5	4	4	1	4	2	1	1	2	3	4	3	4	5	3	4	5	4	1		
43	2	4	1	1	3	1	2	4	4	4	1	4	2	1	2	1	3	4	5	4	5	2	4	5	4	2		
44	2	4	1	3	5	1	2	5	4	3	2	4	1	2	1	2	3	3	5	4	5	2	4	5	2	2		
45	1	3	1	1	4	2	1	4	3	4	1	4	2	1	2	2	2	2	4	4	5	4	4	5	2	2		
46	1	2	1	2	4	3	2	4	5	4	2	4	1	2	2	2	2	3	4	3	5	2	4	5	4	2		
47	1	3	1	1	3	1	1	3	3	3	1	3	1	1	1	1	3	3	3	2	3	2	2	3	2	1		
48	1	4	1	1	3	2	1	4	4	3	1	5	2	1	2	2	3	4	5	3	4	4	4	4	3	2		
49	2	3	1	1	5	1	2	5	5	4	1	5	2	1	2	1	3	1	5	4	5	2	5	4	5	1		
50	1	3	1	1	5	2	2	5	4	4	1	4	1	2	1	2	3	3	5	4	5	2	4	5	4	1		
51	2	3	2	2	5	1	1	4	4	4	1	5	1	2	1	1	3	4	5	4	5	3	4	5	5	2		
52																												
53																												

ANEXO 6: BAREMACIÓN

	Escala de Likert	Mínimo	Máximo									
		1	5		Nro de niveles	3						
	Nro de ítems	11										
		V1	D1 VA1	D2 V1	D3 V1	V2	D1 V2	D2 V2	D3 V2	D4 V2		
	N° DE PREGUNTAS	11	3	4	4	12	3	3	3	3		
PUNTAJE	MINIMO	11	3	4	4	12	3	3	3	3		
	MAXIMO	55	15	20	20	60	15	15	15	15		
	RANGO	44	12	16	16	48	12	12	12	12		
	INTERVALO	14.67	4.00	5.33	5.33	16.00	4.00	4.00	4.00	4.00		
	INTERVALO REDOND.	14	4	5	5	16	4	4	4	4		
BAREMO	BAJO (1)	11	3	4	4	12	3	3	3	3	3	3
		26	7	9	9	28	7	7	7	7	7	7
	MEDIO (2)	27	8	10	10	29	8	8	8	8	8	8
		40	11	15	15	44	11	11	11	11	11	11
	ALTO (3)	41	12	16	16	45	12	12	12	12	12	12
		55	15	20	20	60	15	15	15	15	15	15
BAREMO DE CADENA PRODUCTIVA Y COMPETITIVIDAD												
	NIVEL	V1	D1	D2	D3	V2	D1	D2	D3	D4		
	BAJO	11-26	3-7	4-9	4-9	12-28	3-7	3-7	3-7	3-7		
	MEDIO	27-40	8-11	10-15	10-15	29-44	8-11	8-11	8-11	8-11		
	ALTO	41-55	12-15	16-20	16-20	45-60	12-15	12-15	12-15	12-15		

ANEXO 7: ALFA DE CRONBACH

a) Cadena productiva

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	N de elementos
,865	,872	11

Estadísticas de total de elemento

	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Correlación múltiple al cuadrado	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
CP01	24,40	31,726	,704	,776	,844
CP02	26,55	30,366	,595	,751	,853
CP03	27,10	29,674	,760	,894	,838
CP04	24,80	33,537	,536	,533	,856
CP05	25,75	33,461	,364	,733	,871
CP06	25,05	32,050	,616	,925	,850
CP07	27,35	34,871	,624	,836	,855
CP08	25,25	33,776	,413	,791	,865
CP09	26,65	28,766	,734	,834	,840
CP10	27,10	32,726	,651	,711	,849
CP11	27,50	36,789	,342	,844	,867



b) Competitividad

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	N de elementos
,854	,844	12

Estadísticas de total de elemento

	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Correlación múltiple al cuadrado	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
CM12	31,80	44,379	,375	,660	,853
CM13	31,40	39,937	,629	,674	,837
CM14	30,90	35,779	,701	,698	,829
CM15	29,70	34,958	,775	,844	,822
CM16	30,85	33,818	,790	,779	,820
CM17	29,45	44,576	,312	,593	,855
CM18	30,15	40,029	,562	,583	,841
CM19	30,15	40,871	,527	,574	,843
CM20	29,85	43,713	,330	,504	,854
CM21	29,85	44,239	,183	,518	,865
CM22	31,65	42,029	,435	,692	,849
CM23	31,10	37,779	,628	,787	,835



ANEXO 8: ACTA DE ASOCIACION AGROPECUARIA DE SAYWITE

GUIDO DAVID VILLALVA ALMONACID

Notario Publico de Abancay



PRIMER TESTIMONIO

NÚMERO: MIL DOSCIENTOS SESENTA Y TRES
KARDEX: 0010557

CONSTITUCION DE ASOCIACION

OTORGANTE: JACQUELINE SIERRA PUGA EN REPRESENTACION DE LA "ASOCIACION AGROPECUARIA PRODUCTIVA DE SAYHUITE"

INTRODUCCION: EN LA CIUDAD DE ABANCAY, A LOS SIETE DIAS DEL MES DE JULIO DEL DOS MIL VEINTITRES, ANTE MI: GUIDO DAVID VILLALVA ALMONACID, ABOGADO-NOTARIO DE ABANCAY, PERUANO, IDENTIFICADO CON DOCUMENTO NACIONAL DE IDENTIDAD N° 20105619, SUFRAGANTE, NOMBRADO CON RESOLUCION MINISTERIAL NRO. 0097-2018-JUS, DE 28 DE MARZO DEL 2018, E INCORPORADO AL COLEGIO DE NOTARIOS DE APURIMAC EL 25 DE ABRIL DEL 2018; COMPARECE:

JACQUELINE SIERRA PUGA, QUIEN MANIFIESTA SER DE NACIONALIDAD PERUANA, IDENTIFICADA CON DNI N° 70763783, INGENIERA, SOLTERA, CON DOMICILIO EN AVENIDA EL SOL MJ 14, DISTRITO Y PROVINCIA DE ABANCAY, DEPARTAMENTO DE APURIMAC, QUIEN PROCEDE EN REPRESENTACION DE LA "ASOCIACION AGROPECUARIA PRODUCTIVA DE SAYHUITE", AUTORIZADO SEGUN ACTA QUE SE INSERTA EN LA PRESENTE ESCRITURA PUBLICA Y A QUIEN IDENTIFICO CON SU DOCUMENTO NACIONAL DE IDENTIDAD Y UTILIZANDO LA VERIFICACION POR COMPARACION BIOMETRICA DE LAS HUELLAS DACTILARES POR EL SERVICIO QUE BRINDA EL RENIEC, DE LO QUE DOY FE.

LA COMPARECIENTE ES MAYOR DE EDAD, HISPANO HABLANTE, QUIEN SE OBLIGA CON CAPACIDAD, LIBERTAD Y CONOCIMIENTO SUFICIENTE, DE LO QUE DOY FE.

DE CONFORMIDAD CON LAS ADVERTENCIAS EFECTUADAS SOBRE LOS EFECTOS LEGALES SE HALLAN INSTRUIDOS DE ACUERDO CON EL ARTICULO 27 DEL DECRETO LEGISLATIVO DE CONFORMIDAD CON LAS ADVERTENCIAS EFECTUADAS SOBRE LOS EFECTOS LEGALES SE HALLAN INSTRUIDOS DE ACUERDO CON EL ARTICULO VEINTISIETE DEL DECRETO LEGISLATIVO DEL NOTARIADO Y ENTREGAN UNA MINUTA FIRMADA Y AUTORIZADA POR LETRADO, LA MISMA QUE ARCHIVO EN SU LEGAJO RESPECTIVO BAJO EL NUMERO DE ORDEN CORRESPONDIENTE, DE LO QUE DOY FE Y CUYO TENOR LITERAL ES COMO SIGUE:

MINUTA.

SEÑOR NOTARIO PUBLICO: EXTIENDA UD. EN SU REGISTRO DE ESCRITURAS PUBLICAS, UNA DE CONSTITUCION DE UNA ASOCIACION, BAJO LA DENOMINACION DE: "ASOCIACION AGROPECUARIA PRODUCTIVA DE SAYHUITE", QUE OTORGA DOÑA JACQUELINE SIERRA PUGA, QUIEN MANIFIESTA SER DE NACIONALIDAD PERUANA, IDENTIFICADA CON DNI N° 70763783, INGENIERA AGROINDUSTRIAL, SOLTERA, CON DOMICILIO EN LA AV. EL SOL MJ 14, DEL DISTRITO DE ABANCAY, PROVINCIA DE ABANCAY, DEPARTAMENTO DE APURIMAC, OTORGA EN REPRESENTACION DE LA "ASOCIACION AGROPECUARIA PRODUCTIVA DE SAYHUITE" LA MISMA QUE SE INSERTARÁ EN LA ESCRITURA PUBLICA, EN LOS TERMINOS Y CONDICIONES SIGUIENTES:

PRIMERO. - QUE, EL OTORGANTE POR SU PROPIO DERECHO Y EN REPRESENTACION DE LOS DEMAS ASOCIADOS, MANIFIESTA SU VOLUNTAD DE CONSTITUIR UNA ASOCIACION, SIN FINES DE LUCRO, BAJO LA DENOMINACION DE: "ASOCIACION AGROPECUARIA PRODUCTIVA DE SAYHUITE", LA MISMA QUE SE REGISTRARÁ POR SU ESTATUTO Y SUPLETORIAMENTE POR LAS NORMAS CONTENIDAS EN EL CODIGO CIVIL.

SEGUNDO. - QUE, MEDIANTE ASAMBLEA FUNDACIONAL QUE SE INSERTA EN LA ESCRITURA PUBLICA QUE FORMALICE LA PRESENTE MINUTA SE APROBO LA CONSTITUCION DE LA ASOCIACION CIVIL Y EL ESTATUTO CORRESPONDIENTE EN LA FORMA Y MODO QUE CONTIENE EL ACTA, LA MISMA QUE SE INSERTARÁ EN LA ESCRITURA PUBLICA.

UD. SEÑOR NOTARIO AGREGUE LAS DEMAS FORMALIDADES DE LEY.

ABANCAY, 07 DE JULIO DEL 2023

SIGUE LA FIRMA Y HUELLA DACTILAR DE: JACQUELINE SIERRA PUGA.

AUTORIZA LA MINUTA EL (LA) ABOGADO(A): JESIVEL LIANY CERVANTES ZEVALLOS CON REGISTRO DEL COLEGIO DE ABOGADOS C.A.A N° 1706

CONSTANCIA. - CERTIFICO: QUE TENGO A LA VISTA EL PRIMER LIBRO DE ACTAS DE LA "ASOCIACION AGROPECUARIA PRODUCTIVA DE SAYHUITE", DEBIDAMENTE LEGALIZADO POR NOTARIO PUBLICO DE ABANCAY GUIDO DAVID VILLALVA ALMONACID; QUE CONSTA DE DOSCIENTOS (200) FOLIOS SIMPLES, REGISTRADO BAJO EL NUMERO 1212-2023 DE SU REGISTRO, CON FECHA 19 DE JUNIO DEL 2023 Y HE CONSTATADO QUE DE FOJAS: DOS (02) A FOJAS: TRECE (13), CORRE ADHERIDA EN PAPEL BOND UN ACTA CUYO TENOR LITERAL ES COMO SIGUE:

ACTA DE CONSTITUCION DE ASOCIACION

EN LA COMUNIDAD CAMPESINA DE SAYHUITE, DEL DISTRITO DE CURAHUASI, PROVINCIA DE ABANCAY, DEPARTAMENTO DE APURIMAC, SIENDO LAS 11:00 HORAS DEL DIA (30) TREINTA DE JUNIO DEL DOS MIL VEINTITRES, SE REUNIERON, UN GRUPO DE PERSONAS QUIENES AL FINAL SUSCRIBEN, CON EL OBJETIVO DE CONSTITUIR UNA ASOCIACION, PRESIDE LA REUNION EL SR. RAMIRO CACERES LOPEZ, ACTUANDO COMO SECRETARIO EL SR. MARIO CASTAÑEDA ARREDONDO, EL PRESIDENTE MANIFESTO, QUE ESTA REUNION TIENE POR FINALIDAD,

GUIDO DAVID VILLALVA ALMONACID
Notario Publico de Abancay





GUIDO DAVID VILLALVA ALMONACID

Notario Publico de Abancay

CONSTITUIR UNA ASOCIACION, LA MISMA QUE SE ENCUENTRA CONSAGRADA EN EL CÓDIGO CIVIL Y LA CONSTITUCIÓN POLÍTICA DEL PERÚ, PARA LA CUAL SE PROPONE TRATAR LA SIGUIENTE: =

AGENDA: =

- 1).- CONSTITUCIÓN DE UNA ASOCIACION CIVIL. =
 - 2).- DISCUSIÓN APROBACIÓN DE ESTATUTO. =
 - 3).- NOMBRAMIENTO DEL CONSEJO DIRECTIVO. =
 - 4).- DESIGNACION DE REPRESENTANTE PARA FORMALIZAR ACUERDO E INSCRIPCION REGISTRAL.
- SEGUIDAMENTE SE PASÓ A TRATAR CADA UNO DE LOS PUNTOS DE LA AGENDA EN EL ORDEN PROPUESTO. =

PRIMER PUNTO DE AGENDA: LUEGO DE BREVES DELIBERACIONES, TENIENDO EN CUENTA LOS FINES QUE SE PERSIGUE COMO INSTITUCIÓN NO LUCRATIVA, EN CONCORDANCIA CON LO ESTABLECIDO EN EL ART. 80 DEL CÓDIGO CIVIL VIGENTE, **SE ACUERDA POR UNANIMIDAD:** CONSTITUIR UNA ASOCIACIÓN CIVIL SIN FINES DE LUCRO DENOMINADA: **"ASOCIACION AGROPECUARIA PRODUCTIVA DE SAYHUIITE"**. EL QUE SE REGISTRÁ POR LOS ESTATUTOS A APROBARSE EN EL SIGUIENTE PUNTO DE AGENDA, Y EN TODO LO NO ESTIPULADO EN ELLA, POR LAS DISPOSICIONES QUE EMANEN DEL CÓDIGO CIVIL Y DEMÁS DEL SISTEMA JURÍDICO PERUANO QUE RESULTEN APLICABLES. =

SEGUNDO PUNTO DE AGENDA: - PASANDO AL SIGUIENTE PUNTO DE AGENDA, SE DIO LECTURA GENERAL DE LA PROPUESTA DE ESTATUTOS, PASANDO LUEGO A DISCUTIR CADA UNO DE LOS ARTÍCULOS QUE LA CONFORMAN Y DESPUÉS DE ESCUCHAR LAS OBSERVACIONES, AGREGADOS Y MODIFICACIONES A DICHS ARTÍCULOS POR PARTE DE LOS ASISTENTES, **SE APROBÓ POR UNANIMIDAD EL ESTATUTO**, QUE REGISTRÁ LOS DESTINOS DE LA ASOCACION, CUYO TEXTO LITERAL ES EL SIGUIENTE: =

ESTATUTO: TITULO I. DENOMINACION, DURACION Y DOMICILIO. =

ARTICULO. 1º. - LA ASOCIACIÓN QUE SE CONSTITUYE SE DENOMINA: **"ASOCIACION AGROPECUARIA PRODUCTIVA DE SAYHUIITE"**. =

ARTICULO. 2º. - LA DURACIÓN DE LA ASOCIACIÓN ES INDEFINIDA, COMENZANDO SUS ACTIVIDADES DESDE SU INSCRIPCIÓN EN EL REGISTRO PUBLICO DE LA JURISDICCION. =

ARTICULO. 3º. - **EL DOMICILIO DE LA ASOCIACION. SE ESTABLECE EN LA COMUNIDAD CAMPESINA DE SAYHUIITE, DEL DISTRITO DE CURAHUASI, PROVINCIA DE ABANCAY, DEPARTAMENTO DE APURIMAC.** PUDIENDO APERTURAR FILIALES EN CUALQUIER LUGAR DEL DEPARTAMENTO DE APURIMAC Y DE LA REPUBLICA PREVIA FORMALIDADES DE LEY. =

TITULO II.- DE LOS FINES. - ARTICULO. 4º. -LA ASOCIACIÓN TIENE LOS SIGUIENTES FINES:

1. CULTIVO, DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE MAÍZ AMILÁCEO. =
2. FOMENTAR Y REALIZAR EL CULTIVO DEL MAÍZ AMILÁCEO ENTRE LO ASOCIADOS COMO UN PRODUCTO NATURAL QUE CONSTITUYE UNA GRAN FUENTE NUTRITIVA Y CON UNA ACEPTACIÓN EN EL CONSUMO HUMANO. =
3. AGRUPAR A LOS AGRICULTORES A FIN DE FOMENTAR E INSTRUIR TÉCNICAMENTE EL CULTIVO DEL MAÍZ AMILÁCEO BRINDANDO APOYO TÉCNICO, LOGÍSTICO Y CIENTÍFICO A FIN DE REALIZAR CULTIVO DEL MAÍZ AMILÁCEO. =
4. INCENTIVAR Y DESARROLLAR EL CULTIVO DEL MAÍZ AMILÁCEO DE TODO EL DISTRITO CONSTITUYENDO UNA GRAN ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES A NIVEL DISTRITAL APALANCANDO SERVICIOS DE CULTIVO, ACOPIO Y COMERCIALIZACIÓN. =
5. SER PROVEEDOR DE MAÍZ AMILÁCEO A LOS MERCADOS LOCALES, REGIONALES, NACIONALES Y/O INTERNACIONALES. =
6. IMPLEMENTAR PROYECTOS DE INTRODUCCIÓN DE CULTIVOS AGRÍCOLAS COMO LA INTRODUCCIÓN DE LA SIEMBRA DE MAÍZ AMILÁCEO EN LA ZONA. =
7. PRODUCCIÓN, TRANSFORMACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DEL CULTIVO DEL MAÍZ AMILÁCEO. =
8. GESTIONAR APOYO TÉCNICO, LOGÍSTICO, CIENTÍFICO Y ECONÓMICO DE INSTITUCIONES PÚBLICAS, PRIVADAS PARA CONCRETAR NUESTROS FINES. =
9. REUNIRSE CON ASOCIACIONES SIMILARES PARA REALIZAR FERIAS, CAMPAÑAS DE DIFUSIÓN, CONVENIOS, CONTRATOS ASOCIATIVOS, PROPUESTAS CONJUNTAS O ADQUISICIONES CONJUNTAS A FIN DE FOMENTAR Y CULTIVAS EL MAÍZ AMILÁCEO. =
10. ORGANIZAR ACTIVIDADES DE CAPACITACIÓN AGRARIA DEL MAÍZ AMILÁCEO MEDIANTE FESTIVALES, FERIAS, SEMINARIOS, TALLERES CON ORGANISMOS PÚBLICOS Y/O PRIVADOS. =
11. ORGANIZAR UNA UNIDAD ECONÓMICA PRODUCTIVA AGROPECUARIA EN LA CUAL LOS ASOCIADOS PUEDAN VALERSE DE ELLA PARA DESARROLLAR SUS ACTIVIDADES. =
12. INCREMENTAR LA PRODUCCIÓN DE: ANIMALES MENORES (CUYES REPRODUCTORES Y AVES DE CORRAL) ANIMALES MAYORES (VACUNO, OVINO, PORCINO), PRODUCTOS AGRÍCOLAS: HORTICULTURA, TRIGO, QUINUA, KIWICHA, CEBADA, HABAS, ARVEJAS, CHIA, MACA, CEBOLLA, MAÍZ, ZANAHORIA, AJOS Y PAPAS, PRODUCTOS LACTEOS Y SUS DERIVADOS (LECHE, QUESO, YOGURT, MANJAR BLANCO, ETC), FRUTRICULTURA (FRESAS Y DERIVADOS). =
13. FOMENTAR Y PROMOVER PROGRAMAS PARA EL CONTROL DE LAS PLAGAS Y ENFERMEDADES DE LOS PRODUCTOS AGROPECUARIOS DE: ANIMALES MENORES (CUYES Y AVES DE CORRAL); ANIMALES MAYORES (VACUNO, OVINO, PORCINO), PRODUCTOS AGRÍCOLAS: TRIGO, MACA, QUINUA, KIWICHA, CEBADA, HABAS, PAPAS Y FRESAS. =
14. SOLICITAR PRESTAMOS PARA LA PRODUCCION DE SEMILLAS, INDUSTRIALIZACION, COMERCIALIZACION DE LOS PRODUCTOS AGROPECUARIOS ANTE LAS ENTIDADES FINANCIERAS, TANTO NACIONALES Y/O INTERNACIONALES CON LA FINALIDAD DE

GUIDO DAVID VILLALVA ALMONACID
Notario Publico de Abancay



GUIDO DAVID VILLALVA ALMONACID

Notario Publico de Abancay



GUIDO DAVID VILLALVA ALMONACID
Notario Publico de Abancay

- GENERAR FUENTES DE TRABAJO E INSTAURAR Y FORTALECER LOS DERECHOS DE LOS ASOCIADOS. -----
15. DESARROLLAR EL PROCESO DE LA COMERCIALIZACIÓN DE LOS PRODUCTOS AGROPECUARIOS DE: ANIMALES MENORES (CUYES Y AVES DE CORRAL), ANIMALES MAYORES (VACUNO, OVINO, PORCINO), PRODUCTOS AGRÍCOLAS: TRIGO, QUINUA, KIWICHA, MACA, CEBADA, HABAS Y PAPAS, PRODUCTOS LACTEOS Y SUS DERIVADOS: LECHE, QUESO, YOGURT, MANJAR BLANCO, MANTEQUILA, FRUTRICULTURA (FRESAS Y DERIVADOS). EN SISTEMAS DE VENTAS A FUTURO TANTO, PARA EL MERCADO INTERNO Y HACIA EL EXTERIOR MEDIANTE CANALES DIRECTOS A TRAVÉS DE LOS CENTROS DE ACOPIO. -----
 16. PARTICIPAR, COORDINAR, PARTICIPAR EN TALLERES COMUNITARIOS, DONDE LOS MIEMBROS Y POBLACIÓN EN GENERAL PARTICIPEN EN PROCESOS DE EVALUACIÓN DE SUS NECESIDADES PARA IMPLEMENTAR LA PRODUCCIÓN, COMERCIALIZACIÓN, TRANSFORMACIÓN Y EXPORTACIÓN -----
 17. CONOCER DOCUMENTOS NACIONALES, REGIONALES Y LOCALES DEL DESARROLLO ESTRATEGICO, PLANES ANUALES Y PROYECTOS A EJECUTAR, EN LAS QUE COMO ESTA INMERSO LA PRODUCCIÓN, INDUSTRIALIZACIÓN Y COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS LACTEOS Y AFINES. -----
 18. ADOPTAR Y APLICAR EN MATERIA DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN, LAS REGLAS Y NORMAS DE LA ORGANIZACIÓN DE PRODUCTORES. -----
 19. REALIZAR CUALQUIER ACTIVIDAD QUE REDUNDE EN BENEFICIO O INTERÉS DE LA ORGANIZACIÓN DE PRODUCTORES O DE SUS MIEMBROS. -----
 20. REALIZAR GESTIONES COMERCIALES. -----
 21. REALIZAR ACCIONES DE PROMOCIÓN, INFORMACIÓN Y DEFENSA; Y ENTRE ELLOS: ASISTENCIA Y PARTICIPACIÓN EN FERIAS, REALIZACIÓN Y PARTICIPACIÓN EN JORNADAS, SEMINARIOS Y/O CONFERENCIAS O FOROS DE INTERÉS, REALIZACIÓN DE ACCIONES PROMOCIONALES Y PUBLICITARIAS VINCULADAS A LA ACTIVIDAD, LA PROPIA ASOCIACIÓN Y/O LAS MARCAS DE CALIDAD DIFERENCIADORAS DE SU PROPIEDAD. -----
 22. COMPRAR, PROCESAR, VENDER Y DISTRIBUIR PRODUCTOS AGROPECUARIOS; BRINDAR ASESORÍA TÉCNICA A LOS AGRICULTORES, COMO PARTE DE NUESTRA RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL, BUSCANDO REDUCIR COSTOS Y VENDER PRODUCTOS DE MEJOR CALIDAD, GENERANDO ASÍ MÁS MANO DE OBRA Y DESARROLLO PARA LA REGIÓN. -----
 23. ASESORAR, DISEÑAR, PROYECTAR, DESARROLLAR Y GESTIONAR TODO PLAN, PROGRAMA O PROYECTO INSTITUCIONAL, PRIVADO, PÚBLICO O TERRITORIAL QUE GENERE BIENESTAR SOCIAL Y PRODUCTIVO PARA LA COMUNIDAD URBANA Y RURAL, EN CUALQUIERA DE LAS ÁREAS ADMINISTRATIVAS, DE INFRAESTRUCTURA ECONÓMICA, DE BIENESTAR Y DESARROLLO SOCIAL, DE LA PRODUCCIÓN AGRÍCOLA, AGROINDUSTRIAL, INDUSTRIAL, GANADERO, COMERCIAL, INTELLECTUAL Y EMPRESARIAL, DESDE EL ORDEN DE LA CONSULTORÍA Y ASESORÍA PROFESIONAL O EN CUALQUIER ACTIVIDAD DE ORDEN INTELLECTUAL, CIENTÍFICO, TECNOLÓGICO O LÚDICO QUE SEA CONSTRUCTIVA O EN CUALQUIERA ACTIVIDAD PROFESIONAL QUE SE PUEDA CONCRETAR EN LA MATERIALIZACIÓN DE PROYECTOS Y PROCESOS EN EL PAÍS O FUERA DE ÉL. -----
 24. DISEÑAR Y ESTABLECER LA ASESORÍA, CONSULTORÍA Y GESTIÓN PARA PLANES, PROGRAMAS Y PROYECTOS PRODUCTIVOS PECUARIOS Y AGRÍCOLAS EN TODO ORDEN, INDUSTRIAL, AGROINDUSTRIAL O DE ASESORÍA PROFESIONAL EN TODOS LOS CAMPOS DE LA PRODUCCIÓN, LA INNOVACIÓN TECNOLÓGICA, EL DESARROLLO SOCIAL Y EL FORTALECIMIENTO ECONÓMICO DE LA ASOCIACIÓN. -----
 25. ESTABLECER PROYECTOS PRODUCTIVOS DE TODO ORDEN: CULTIVOS AGRÍCOLAS, FORESTALES, ALIMENTICIOS, DE GANADERÍA O CUALQUIER OTRO RENGLÓN PECUARIO O AMBIENTAL. ADEMÁS, IMPLEMENTAR PROGRAMAS ADMINISTRATIVOS, GERENCIALES, COMERCIALES Y EMPRESARIALES EN CUALQUIERA DE LOS ÁMBITOS DE LA PRODUCCIÓN Y QUE COADYUVEN A LA GENERACIÓN DE LOS INGRESOS DE LA ASOCIACIÓN Y AL MEJORAMIENTO DE SU CALIDAD DE VIDA, SIN DISTINCIÓN. -----
 26. LA ASOCIACIÓN EN CUMPLIMIENTO DE SU OBJETO SOCIAL PODRÁ IMPORTAR LOS INSUMOS Y PRODUCTOS NECESARIOS PARA SU CABAL DESARROLLO Y CONCRECIÓN AL IGUAL QUE EXPORTAR LOS PRODUCTOS BÁSICOS, SEMI-PROCESADOS Y TERMINADOS RESULTADO DE SU ACTIVIDAD EMPRESARIAL. -----
 27. DESARROLLAR ACTIVIDADES DE PESCA Y ACUICULTURA, EXPLOTACIÓN Y APROVECHAMIENTO SOSTENIBLE Y SUSTENTABLE DE LOS RECURSOS HIDROBIOLÓGICOS. -----
 28. ORGANIZAR UNA UNIDAD ECONÓMICA PRODUCTIVA AGROECOLÓGICA EN LA CUAL LOS ASOCIADOS PUEDAN VALERSE DE ELLA PARA DESARROLLAR SUS ACTIVIDADES. -----
 29. PROMOVER LA PARTICIPACIÓN GRUPAL DE SUS ASOCIADOS PARA EL DESARROLLO DE PRODUCTOS COMO PAPAS, CEREALES, TODO TIPO DE VERDURAS, COMO LECHUGA REPOLLO ENTRE OTROS, ANIMALES MENORES Y OTROS. -----
 30. INSTALACIÓN DE CENTROS DE INVESTIGACIÓN PILOTO A BASE DE MEJORAMIENTOS GENÉTICOS Y PRODUCTIVOS EN LA APICULTURA. -----
 31. PROMOVER EL CULTIVO DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS DE BUENA CALIDAD Y EL INCREMENTO DE LA PRODUCCIÓN Y PRODUCTIVIDAD. -----
 32. INCREMENTAR LA PRODUCCIÓN Y PRODUCTIVIDAD EN: APICULTURA (MIEL DE ABEJA, HIDROMIEL, POLEN, JALEA REAL, PROPOLEO, ETC). -----





GUIDO DAVID VILLALVA ALMONACID

Notario Publico de Abancay

33. PROMOVER LA PRODUCCIÓN Y PRODUCTIVIDAD DE PAPAS EN SUS DISTINTAS VARIEDADES PARA COMPETIR EN EL MERCADO NACIONAL CON ASISTENCIA TÉCNICA DE PROFESIONALES Y ORGANISMOS COMPETENTES. - - - - -
34. PROMOVER LA PRODUCCIÓN Y PRODUCTIVIDAD DE CEREALES, TUBÉRCULOS, MAÍZ, HABAS, PAPAS, MACA, SEMILLAS DE PAPA PARA COMPETIR EN EL MERCADO NACIONAL CON ASISTENCIA TÉCNICA DE PROFESIONALES Y ORGANISMOS COMPETENTES. - - - - -
35. PROMOCIÓN DE TUBÉRCULOS, SEMILLAS DE PAPA DE ALTA CALIDAD GENÉTICA EN LAS CLASES GENÉTICA Y/O CERTIFICADA DE LOS CULTIVARES DE PAPA CON REGISTRO, ACORDE A LA LEY GENERAL DE SEMILLAS N° 27262 Y SU REGLAMENTO ESPECÍFICO DE SEMILLA DE PAPA. - - - - -
36. GESTIONAR, CANALIZAR Y EJECUTAR RECURSOS DE COOPERACIÓN NACIONAL E INTERNACIONAL PARA LA EJECUCIÓN DE PROYECTOS PRODUCTIVO. - - - - -
37. PROMOVER Y EJECUTAR PROYECTOS PRODUCTIVOS DE: CULTIVOS AGRÍCOLAS; PRODUCCIÓN PECUARIA E INDUSTRIAL, SOSTENIBLE, AGROFORESTERIA, FORESTAL, AGRICULTURA ECOLÓGICA, PLANTAS MEDICINALES, CONSERVACIÓN Y PROTECCIÓN DEL MEDIO AMBIENTE, PLANTAS AGROINDUSTRIALES, CONSERVACIÓN DE LA BIODIVERSIDAD Y RECURSOS NATURALES, PRODUCCIÓN DE ALIMENTOS BALANCEADOS PARA GANADO Y AVES. - - - - -
38. DESARROLLAR PROGRAMAS DE SERVICIOS DE MECANIZACIÓN AGRÍCOLA Y TRANSFORMACIÓN AGROINDUSTRIAL. - - - - -
39. DEFENDER LOS INTERESES DEL SECTOR AGROPECUARIO E INDUSTRIAL. - - - - -
40. ELEVAR EL NIVEL TÉCNICO, ECONÓMICO, CULTURAL Y SOCIAL DE LOS ASOCIADOS. - - - - -
41. PROMOVER EL DESARROLLO AGROPECUARIO E INDUSTRIAL MEDIANTE LA EXPLOTACIÓN Y APROVECHAMIENTO RACIONAL, SOSTENIBLE DE LOS RECURSOS NATURALES. - - - - -
42. GESTIONAR ANTE INSTITUCIONES LA COOPERACIÓN NACIONAL E INTERNACIONAL, EL FINANCIAMIENTO DE PROYECTOS DE DESARROLLO AGROPECUARIO, FORESTAL E INDUSTRIAL. - - - - -
43. DESARROLLAR PROGRAMAS PERMANENTES DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA Y CAPACITACIÓN TÉCNICA Y PRODUCTIVA DE LOS ASOCIADOS Y AGRICULTORES DE LOS DISTRITOS, ANEXOS Y LUGARES DE CONCEPCION DONDE SE INSTALEN SUCURSALES Y/O FILIALES. - - - - -
44. GESTIONAR TODO TIPO DE AYUDA ANTE ORGANISMOS DE DESARROLLO Y COOPERACIÓN NACIONAL E INTERNACIONAL A FIN DE RENTABILIZAR LA ACTIVIDAD AGROPECUARIA E INDUSTRIAL EN BENEFICIO DE LOS ASOCIADOS. - - - - -
45. GESTIONAR FINANCIAMIENTO Y/O DONACIONES ANTE ORGANISMOS ESTATALES Y PRIVADOS, NACIONALES E INTERNACIONALES PARA LA EJECUCIÓN DE PROYECTOS DE INFRAESTRUCTURA DE SALUD, EDUCACIÓN Y SANEAMIENTO BÁSICO, CONSTRUCCIÓN Y MEJORAMIENTO DE VÍAS DE COMUNICACIÓN, CENTROS DE ACOPIO Y ALMACENAMIENTO, AGROINDUSTRIA BÁSICA Y REPRESENTACIÓN COMUNAL PARA MEJORAR LA CALIDAD DE VIDA DE LOS ASOCIADOS Y LA COMUNIDAD EN GENERAL. - - - - -
46. BUSCAR RECURSOS QUE ESTIMULEN A LOS ASOCIADOS PARA REALIZAR UN MEJOR TRABAJO Y PARTICIPACIÓN EN PROGRAMAS ESPECIALES A NIVEL LOCAL, REGIONAL E INTERNACIONAL. - - - - -
47. PROMOVER A LA SOLIDARIDAD DE SUS MIEMBROS DENTRO DE LA MAS ESTRICTA IGUALDAD, A TRAVÉS DE LA REALIZACIÓN DE PROYECTOS DE MEJORAMIENTO PRODUCTIVO PRINCIPALMENTE DE SEMILLAS QUE CREZCAN EN SU ZONA - CANALIZAR PROYECTOS DE INTERES COLECTIVO PARA LOGRAR EL APOYO PUBLICO CON ENTIDADES PUBLICAS Y PRIVADAS. - - - - -
48. SUSCRIBIR CONVENIOS CON INSTITUCIONES REGIONALES, NACIONALES E INTERNACIONALES PARA EL LOGRO DE SUS FINES DE LA ASOCIACION, PROMOCIONAR EL DESARROLLO DE LA ACTIVIDAD AGROPECUARIA ORGANICA Y DE DEFENSA DEL MEDIO AMBIENTE CON ABONO NATURAL COMO COMPOST, HUMUS DE LA ZONA NETAMENTE ECOLOGICO. - - - - -
49. ORGANIZAR FERIAS DE LOS PRODUCTOS SALUDABLES, OBTENER ASISTENCIA TECNICA PARA AMINORAR LOS COSTOS DE PRODUCTOS DE PROCESADOS, PROMOVER LA ADQUISICION DE EQUIPOS Y HERRAMIENTAS EN CONDICIONES FAVORABLES. - - - - -
50. DESARROLLAR ACTIVIDADES DE PRODUCCION AGROPECUARIA, AGROINDUSTRIAL, FORESTAL, APICULTURA, GRANJA DE ANIMALES MENORES, ARTESANAL Y AFINES; - - - - -
51. SUSCRIBIR CONVENIOS CON INSTITUCIONES REGIONALES, NACIONALES E INTERNACIONALES PARA EL LOGRO DE SUS FINES DE LA ASOCIACION; - - - - -

GUIDO DAVID VILLALVA ALMONACID
Notario Publico de Abancay

TITULO III.- DE LOS BIENES QUE INTEGRAN EL PATRIMONIO.

ARTÍCULO 5°. - CONSTITUYE PATRIMONIO DE LA ASOCIACIÓN. - **A).**- LOS BIENES MUEBLES E INMUEBLES ADQUIRIDOS EN PROPIEDAD, SEAN A TITULO DE DONACIÓN Y POR COMPRAVENTA.- **B).**- LOS FONDOS PROVENIENTES POR LAS COTIZACIONES ORDINARIAS Y EXTRAORDINARIAS DE LOS ASOCIADOS.- **C).**- LAS DONACIONES LEGADOS Y OTROS RECURSOS QUE RECIBA LA ASOCIACIÓN DE PERSONAS NATURALES, JURÍDICAS NACIONALES E INTERNACIONALES.- **D).**- LOS INGRESOS PROVENIENTES DEL DESARROLLO DE SUS ACTIVIDADES.- - - - -

ARTÍCULO 6°.- LA ASAMBLEA GENERAL DETERMINARA LA FORMA Y EL MONTO DE LAS APORTACIONES QUE SE APLICARAN A LOS ASOCIADOS PARA EL FORTALECIMIENTO INSTITUCIONAL. - - - - -

ARTÍCULO 7°.- EN LA ADMINISTRACIÓN DEL PATRIMONIO DE LA ASOCIACIÓN Y DE LOS RESULTADOS DE LAS OPERACIONES QUE REALICE, CUANDO RESULTE UTILIDADES AL CIERRE DE



GUIDO DAVID VILLALVA ALMONACID

Notario Publico de Abancay



LOS EJERCICIOS ECONÓMICOS, NO PODRÁN DISTRIBUIRSE ENTRE LOS ASOCIADOS DIRECTAMENTE NI INDIRECTAMENTE LAS RENTAS DE LA ASOCIACIÓN. =====

TITULO IV. CONSTITUCION Y FUNCIONAMIENTO DE LA ASAMBLEA GENERAL DE ASOCIADOS Y CONSEJO DIRECTIVO. =====

ARTÍCULO 8°.- CONSTITUYEN ÓRGANOS DE GOBIERNO DE LA ASOCIACIÓN: **A).** - LA ASAMBLEA GENERAL Y **B).** - EL CONSEJO DIRECTIVO. =====

CAPITULO I. DE LA ASAMBLEA GENERAL. =====

ARTÍCULO 9°.- LA ASAMBLEA GENERAL ES LA MÁXIMA AUTORIDAD DE LA ASOCIACIÓN, Y ESTÁ CONSTITUIDA POR LOS ASOCIADOS, SUS ACUERDOS OBLIGAN A TODOS LOS ASOCIADOS EN CUANTO SEAN ADOPTADOS DE CONFORMIDAD CON LAS NORMAS LEGALES VIGENTES. =====

ARTÍCULO 10°.- LA ASAMBLEA GENERAL PODRÁ REUNIRSE ORDINARIA Y EXTRAORDINARIAMENTE. - =====

ARTÍCULO 11°.- LA ASAMBLEA GENERAL ORDINARIA, SE REALIZARÁ EN EL MES DE ENERO PARA REFRENDAR LA MEMORIA Y EL BALANCE ECONÓMICO DEL AÑO FENECIDO; PREVIA CONVOCATORIA. - =====

ARTÍCULO 12°.- LA ASAMBLEA GENERAL SE REUNIRÁ EN FORMA EXTRAORDINARIA, CUANTAS VECES SEA NECESARIO, EN LOS SIGUIENTES CASOS: **A).**- MODIFICAR EL ESTATUTO. **B).**- AUTORIZAR AL CONSEJO DIRECTIVO LA ADQUISICIÓN Y/O ENAJENACIÓN DE BIENES MUEBLES O INMUEBLES DE MAYOR CUANTÍA. **C).**- DESTITUIR POR CAUSA JUSTIFICADA A LOS MIEMBROS DEL CONSEJO DIRECTIVO. **D).**- OTROS ASUNTOS QUE POR SU IMPORTANCIA REBASEN LAS ATRIBUCIONES DEL CONSEJO DIRECTIVO **E).**- ELECCIÓN DEL CONSEJO DIRECTIVO. =====

ARTÍCULO 13°.- PARA LA VALIDEZ DE LAS REUNIONES DE ASAMBLEA GENERAL SE REQUIERE, EN PRIMERA CONVOCATORIA, LA CONCURRENCIA DE MÁS DE LA MITAD DE LOS ASOCIADOS.- EN SEGUNDA CONVOCATORIA, BASTA LA PRESENCIA DE CUALQUIER NÚMERO DE ASOCIADOS.- LOS ACUERDOS SE ADOPTAN CON EL VOTO DE MÁS DE LA MITAD DE LOS ASOCIADOS CONCURRENTES.- PARA MODIFICAR EL ESTATUTO O PARA DISOLVER LA ASOCIACIÓN SE REQUIERE, EN PRIMERA CONVOCATORIA, LA ASISTENCIA DE MÁS DE LA MITAD DE LOS ASOCIADOS.- LOS ACUERDOS SE ADOPTAN CON EL VOTO DE MAS DE LA MITAD DE LOS ASOCIADOS CONCURRENTES.- EN SEGUNDA CONVOCATORIA, LOS ACUERDOS SE ADOPTAN CON LOS ASOCIADOS QUE ASISTAN Y QUE REPRESENTEN NO MENOS DE LA DÉCIMA PARTE.- LOS ASOCIADOS PUEDEN SER REPRESENTADOS EN LA ASAMBLEA GENERAL POR OTRA PERSONA INCLUSIVE POR OTRO ASOCIADO.- LA REPRESENTACIÓN SE OTORGA POR ESCRITURA PÚBLICA, TAMBIÉN PUEDE CONFERIRSE POR OTRO MEDIO ESCRITO Y SOLO CON CARÁCTER ESPECIAL PARA CADA ASAMBLEA. - =====

ARTÍCULO 14°.- LA CONVOCATORIA PARA LA ASAMBLEA GENERAL ORDINARIO O EXTRAORDINARIA SERÁ EFECTUADA POR EL PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN, SEÑALANDO EL DÍA, HORA, LUGAR Y AGENDA A TRATAR: **A).** LA CONVOCATORIA A ASAMBLEA ORDINARIA DEBERÁ HACERSE CON 10 DÍAS DE ANTICIPACIÓN, MEDIANTE ESQUELAS QUE SERÁN ENTREGADAS EN EL DOMICILIO DEL ASOCIADO O ALTERNATIVAMENTE MEDIANTE PUBLICACIÓN EN UN DIARIO DE CIRCULACIÓN REGIONAL DEL DEPARTAMENTO O AL CORREO ELECTRONICO DE LOS ASOCIADOS O MEDIANTE CONVOCATORIA REMITIDA AL WHATSAPP DE LOS ASOCIADOS. - **B).** LA CONVOCATORIA A ASAMBLEA EXTRAORDINARIA DEBERÁ HACERSE CON 03 DÍAS DE ANTICIPACIÓN, MEDIANTE ESQUELAS QUE SERÁN ENTREGADAS EN EL DOMICILIO DEL ASOCIADO O ALTERNATIVAMENTE MEDIANTE PUBLICACIÓN EN UN DIARIO DE CIRCULACIÓN REGIONAL DEL DEPARTAMENTO O AL CORREO ELECTRONICO DE LOS ASOCIADOS O MEDIANTE CONVOCATORIA REMITIDA AL WHATSAPP DE LOS ASOCIADOS. - =====

ARTÍCULO 15°.- LA REALIZACIÓN DE LAS ASAMBLEAS GENERALES SE APERTURA CON EL QUÓRUM REGLAMENTARIO QUE LO FORMAN LA MITAD MAS UNO DE LOS ASOCIADOS HÁBILES Y EN CASO DE NO PRODUCIRSE EL QUÓRUM, SE HACE UNA SEGUNDA CONVOCATORIA Y EN TAL CASO LA ASAMBLEA SE LLEVARÁ A CABO CON LOS ASOCIADOS HÁBILES QUE CONCURRAN TOMÁNDOSE LOS ACUERDOS CON EL VOTO FAVORABLE DE MAS DE LA MITAD DE LOS ASOCIADOS CONCURRENTES. =====

ARTÍCULO 16°.- EN EL ACTA DE CADA ASAMBLEA, DEBE CONSTAR EL LUGAR, FECHA Y HORA EN QUE SE REALIZÓ, LA INDICACIÓN SI SE CELEBRA EN PRIMERA O EN SEGUNDA CONVOCATORIA; EL NOMBRE DE LOS ASOCIADOS PRESENTES O DE QUIENES LOS REPRESENTEN; EL NOMBRE DE QUIENES ACTUARON COMO PRESIDENTE Y SECRETARIO; LA FORMA Y LOS RESULTADOS DE LAS VOTACIONES Y ACUERDOS ADOPTADOS.- CUANDO EL ACTA ES APROBADA EN LA MISMA ASAMBLEA, ELLA DEBE CONTENER CONSTANCIA DE DICHA APROBACIÓN Y SER FIRMADA, CUANDO MENOS, POR EL PRESIDENTE Y EL SECRETARIO, EN REPRESENTACIÓN DE TODOS LOS ASISTENTES; SIN PERJUICIO DE QUE PUEDAN FIRMARLO LOS ASOCIADOS QUE DESEEN HACERLO. - =====

CAPITULO II. DEL CONSEJO DIRECTIVO. =====

ARTÍCULO 17°.- EL CONSEJO DIRECTIVO, ES EL ÓRGANO RESPONSABLE DE LA MARCHA ADMINISTRATIVA Y ECONÓMICA DE LA ASOCIACIÓN Y ESTARÁ COMPUESTO DE LA SIGUIENTE MANERA: **1).** - PRESIDENTE. - **2).** -VICEPRESIDENTE. - **3).** - SECRETARIO. - **4)** TESORERO. - **5).** -FISCAL. -**6).** -VOCAL. - QUIENES SERÁN ELEGIDOS POR EL PERÍODO DE DOS AÑOS, PUDIENDO SER REELEGIDOS. - =====

ARTÍCULO 18°.- EL CONSEJO DIRECTIVO, SE REUNIRÁ UNA VEZ AL MES DE FORMA ORDINARIA Y EXTRAORDINARIAMENTE CUANTAS VECES SEAN NECESARIO, DEBIDAMENTE CONVOCADAS POR EL PRESIDENTE DEL CONSEJO DIRECTIVO.- PARA LA VALIDEZ DE LAS REUNIONES DEL CONSEJO DIRECTIVO, SE REQUIERE LA CONCURRENCIA DE MAS DE LA MITAD DE SUS MIEMBROS.- LOS ACUERDOS SE ADOPTAN CON EL VOTO DE MAS DE LA MITAD DE LOS MIEMBROS CONCURRENTES.- LA CONVOCATORIA PARA LA SESIONES ORDINARIO O EXTRAORDINARIA SERÁ EFECTUADA POR EL PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN, SEÑALANDO EL DÍA, HORA, LUGAR Y AGENDA A TRATAR: **A).** LA

GUIDO DAVID VILLALVA ALMONACID
Notario Publico de Abancay





GUIDO DAVID VILLALVA ALMONACID

Notario Publico de Abancay

CONVOCATORIA A SESION ORDINARIA DEBERÁ HACERSE CON 5 DÍAS DE ANTICIPACIÓN, MEDIANTE ESQUELAS QUE SERÁN ENTREGADAS EN EL DOMICILIO DEL DIRECTIVOS O ALTERNATIVAMENTE MEDIANTE PUBLICACIÓN EN UN DIARIO DE CIRCULACIÓN REGIONAL DEL DEPARTAMENTO O AL CORREO ELECTRONICO DE LOS DIRECTIVOS O MEDIANTE CONVOCATORIA REMITIDA AL WHATSAPP DE LOS DIRECTIVOS. - B).- LA CONVOCATORIA A SESIÓN EXTRAORDINARIA DEBERÁ HACERSE CON 03 DÍAS DE ANTICIPACIÓN, MEDIANTE ESQUELAS QUE SERÁN ENTREGADAS EN EL DOMICILIO DE LOS DIRECTIVOS O ALTERNATIVAMENTE MEDIANTE PUBLICACIÓN EN UN DIARIO DE CIRCULACIÓN REGIONAL DEL DEPARTAMENTO O AL CORREO ELECTRONICO DE LOS DIRECTIVOS O MEDIANTE CONVOCATORIA REMITIDA AL WHATSAPP DE LOS DIRECTIVOS.

ARTÍCULO 19°.- HABRÁ QUÓRUM PARA LAS SESIONES, CUANDO SE COMPRUEBE LA ASISTENCIA DE MIEMBROS DEL **CONSEJO DIRECTIVO**, EN NÚMERO MAYOR AL CINCUENTA POR CIENTO.- LOS ACUERDOS SE TOMARÁN POR MAYORÍA DE VOTOS, TENIENDO EL PRESIDENTE VOTO DIRIMIENTE EN CASO DE EMPATE.

ARTÍCULO 20°.- EL CONSEJO DIRECTIVO TENDRÁ LAS SIGUIENTES FUNCIONES Y ATRIBUCIONES.- **A).-** DIRIGIR LA MARCHA ADMINISTRATIVA Y ECONÓMICA DE LA ASOCIACIÓN EN EL CUMPLIMIENTO DEL PLAN ANUAL DE ACTIVIDADES Y EL PRESUPUESTO APROBADO POR LA ASAMBLEA GENERAL.- **B).-** CUMPLIR Y HACER CUMPLIR LAS NORMAS DE LA ASOCIACIÓN, ESTATUTOS, ACUERDOS DE ASAMBLEA GENERAL Y SUS PROPIOS ACUERDOS.- **C).-** COORDINAR EN TODOS LOS NIVELES NECESARIOS LA PROGRAMACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE LA ASOCIACIÓN EN CUANTO A ORGANIZACIÓN Y PROYECTOS A EJECUTARSE.- **D).-** PRESENTAR Y PONER ANUALMENTE A CONSIDERACIÓN DE LA ASAMBLEA GENERAL EL BALANCE GENERAL, PARA SU APROBACIÓN Y EL PLAN ANUAL DE ACTIVIDADES Y LAS MEMORIAS RESPECTIVAS.- **E).-** INFORMAR TRIMESTRALMENTE SOBRE LA SITUACIÓN ECONÓMICA, ORGANIZATIVA Y DESARROLLO DEL PLAN ANUAL DE ACTIVIDADES.- **F).-** RESOLVER SOBRE LA CONTRATACIÓN O RETIRO DE PERSONAL RENTADO DE LA ASOCIACIÓN DE ACUERDO A LAS LEYES LABORALES.- **G).-** ACORDAR LA ADMISIÓN DE LOS NUEVOS ASOCIADOS Y APLICAR SANCIONES QUE SEAN DE SU COMPETENCIA.- **H).-** UNA VEZ CULMINADO EL PERIODO DEL CONSEJO DIRECTIVO PODRÁN SEGUIR EJERCIENDO SUS FUNCIONES HASTA QUE SE ELIJA A UN NUEVO CONSEJO DIRECTIVO.

ARTÍCULO 21°.- EL **PRESIDENTE**, ES EL REPRESENTANTE LEGAL DE LA ASOCIACIÓN QUIEN TENDRÁ FUNCIONES SIGUIENTES:

CORRESPONDE AL PRESIDENTE:

EL PRESIDENTE, ES EL REPRESENTANTE LEGAL DE LA ASOCIACIÓN Y TIENE ENTRE SUS FACULTADES LO SIGUIENTE:

- ▣ REPRESENTAR A LA ASOCIACION ANTE LOS PODERES DEL ESTADO, INSTITUCIONES PÚBLICAS Y PRIVADAS.
- ▣ CUMPLIR Y HACER CUMPLIR EL ESTATUTO, REGLAMENTO, ACUERDO DE ASAMBLEA GENERAL Y SESIONES DE CONSEJO DIRECTIVO.
- ▣ CONVOCAR Y DIRIGIR LA ASAMBLEA GENERAL Y SESIONES DEL CONSEJO DIRECTIVO.
- ▣ INFORMAR A LA ASAMBLEA GENERAL SOBRE ACUERDOS EN EL CONSEJO DIRECTIVO.
- ▣ COMPROBAR, VISAR LOS LIBROS Y DOCUMENTOS DE LA ASOCIACION.
- ▣ CELEBRAR Y SUSCRIBIR CONTRATOS.
- ▣ REDACTAR LA MEMORIA ANUAL Y PONERLA A CONSIDERACION DEL CONSEJO DIRECTIVO.
- ▣ RESOLVER ASUNTOS DE CARÁCTER URGENTE CON CARGO DE DAR CUENTA AL CONSEJO DIRECTIVO EN PROXIMA SESION.
- ▣ FORMULAR CON EL TESORERO EL PRESUPUESTO ANUAL DE LA ASOCIACION.

ADEMÁS OBTENDRÁ LAS SIGUIENTES FACULTADES A SOLA FIRMA.

FACULTADES ADMINISTRATIVAS: 1.- SUSCRIBIR LA CORRESPONDENCIA DE LA ASOCIACION. 2.- SUSCRIBIR LOS BALANCES. 3.- SUSCRIBIR MINUTAS Y ESCRITURAS PÚBLICAS. 4.- OTORGAR RECIBOS Y CANCELACIONES. 5.- SOLICITAR, ADQUIRIR Y TOMAR EN ARRENDAMIENTO A NOMBRE DE LA ASOCIACION, REGISTROS DE PATENTES, MARCAS, NOMBRES COMERCIALES Y/O CONCESIONES.

FACULTADES CONTRACTUALES. - CELEBRAR Y SUSCRIBIR LOS CONTRATOS QUE FUERAN NECESARIOS PARA LA MARCHA DE LA ASOCIACION PUDIENDO CELEBRAR Y SUSCRIBIR LOS SIGUIENTES CONTRATOS: 1.- TRABAJO A PLAZO DETERMINADO E INDETERMINADO. 2.- LOCACIÓN DE SERVICIOS. 3.- LOCACIÓN DE OBRA. 4.- ARRENDAMIENTO DE BIENES MUEBLES E INMUEBLES. 5.- DE MANERA CONJUNTA CON EL TESORERO PODRÁ COMPRAR, VENDER BIENES MUEBLES E INMUEBLES DE LA ASOCIACION, PUDIENDO OTORGAR RECIBOS DE CANCELACIÓN. 6.- CONSTITUCIÓN DE DEPÓSITO. 7.- CONSTITUCIÓN DE WARRANTS. 8.- MUTUO CON O SIN GARANTÍA PRENDARIA Y/O MOBILIARIA Y/O HIPOTECARIA. 9.- CRÉDITO EN CUENTA CORRIENTE, AVANCE O SOBREGIRO. 10.- CRÉDITO DOCUMENTARIO. 11.- CONTRATAR SEGUROS. 12.- GESTIÓN DE NEGOCIOS. 13.- GESTIÓN DE CRÉDITOS. 14.- LOCACIÓN DE DERECHOS. - 15.- SUSCRIBIR CONTRATOS DE CONSORCIO. - 16.- OTORGAR Y/O SUSCRIBIR TODO TIPO DE GARANTIAS MOBILIARIAS SOBRE LOS BIENES MUEBLES DE LA ASOCIACION. - 17.- SUSCRIBIR CONTRATOS CON ENTIDADES PÚBLICAS Y PRIVADAS. - EN GENERAL PODRÁ SUSCRIBIR TODO TIPO DE CONTRATO EN REPRESENTACION DE LA ASOCIACION.

FACULTADES CAMBIARIAS, BANCARIAS Y FINANCIERAS: EL PRESIDENTE A SOLA FIRMA ESTA FACULTADO PARA: 1.- APERTURAR, OPERAR Y CERRAR TODO TIPO DE CUENTAS CORRIENTES, AHORROS, A PLAZO FIJO O BAJO CUALQUIER OTRA DENOMINACIÓN, EN CUALQUIER INSTITUCIÓN DEL SISTEMA FINANCIERO. 2.- INGRESAR FONDOS EN TODO TIPO DE INSTITUCIONES BANCARIAS Y OTRAS. 3.- RETIRAR Y TRANSFERIR DINERO, FONDOS DE TODO TIPO DE INSTITUCIONES BANCARIAS Y FINANCIERAS. 4.- GIRAR, ACEPTAR, ENDOSAR, RENOVAR, DESCONTAR, COBRAR Y

GUIDO DAVID VILLALVA ALMONACID
Notario Publico de Abancay



GUIDO DAVID VILLALVA ALMONACID

Notario Publico de Abancay



GUIDO DAVID VILLALVA ALMONACID
Notario Publico de Abancay

PROTESTAR CHEQUES, LETRAS, PAGARES, WARRANTS, Y EN GENERAL CUALQUIER OTRO TITULO VALOR O DOCUMENTACIÓN CREDITICIA, ASIMISMO, SOLICITAR SOBREGIROS, PRÉSTAMOS BANCARIOS, OTORGAR AVALES Y FIANZAS, RETIRAR CUALQUIER CLASE DE DEPÓSITO Y FONDOS DE INSTITUCIONES BANCARIAS Y FINANCIERAS A NOMBRE DE LA ASOCIACION, CELEBRAR Y SUSCRIBIR CONTRATOS DE DEPÓSITOS, CELEBRAR Y/O SUSCRIBIR CONTRATOS DE CUENTA CORRIENTE, CELEBRAR Y/O SUSCRIBIR CONTRATOS DE CRÉDITO EN GENERAL, ABRIR, Y CERRAR CAJAS DE SEGURIDAD, CONTRATAR TODA CLASE DE SEGUROS, ENDOSAR PÓLIZAS, ASÍ COMO ENTREGAR Y/O RETIRAR DE CUSTODIA CERTIFICADOS BANCARIOS Y OTROS VALORES, CELEBRAR Y SUSCRIBIR CONTRATOS DE AHORROS, SUSCRIBIR SOLICITUDES PARA APERTURA DE CUENTAS, CELEBRAR Y/O SUSCRIBIR CUALQUIER CONTRATO BANCARIO O FINANCIERO, ETC. ASÍ COMO CELEBRAR CONTRATOS DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO. 5.- COMPRAR, VENDER, DEPOSITAR Y RETIRAR VALORES; ASÍ COMO DAR O RECIBIR VALORES EN GARANTÍA DE OPERACIONES COMERCIALES. 6.- ALQUILAR CAJAS DE SEGURIDAD Y RESCINDIR CONTRATOS. 7.- PERCIBIR O ENTREGAR ESPECIES EN PAGO DE OPERACIONES COMERCIALES. 8.- CONTRATAR SEGUROS Y ENDOSAR PÓLIZAS. 9.- REALIZAR TODO TIPO DE OPERACIONES EN BANCOS, INSTITUCIONES FINANCIERAS, COOPERATIVAS Y CUALQUIER INSTITUCIÓN ANÁLOGA, ADEMÁS DE LAS MENCIONADAS ANTERIORMENTE, SIN LIMITACIÓN ALGUNA. 10.- OTORGAR Y/O SOLICITAR AVALES Y/O FIANZAS SOLIDARIAS, CON RENUNCIA AL BENEFICIO DE EXCUSIÓN Y AL PLAZO PREVISTO EN ARTÍCULO 1899 DEL CÓDIGO CIVIL VIGENTE A FAVOR DE CUALQUIER PERSONA NATURAL O JURÍDICA, RESPALDANDO ESTAS GARANTÍAS PERSONALES, CON BIENES MUEBLES, INMUEBLES O VALORES, SI A SI LE FUERA REQUERIDO, SUSCRIBIENDO LOS CONTRATOS CORRESPONDIENTES PARA SU VALIDEZ; CELEBRAR CONTRATOS DE CRÉDITOS EN GENERAL, CELEBRAR CONTRATOS DE PRÉSTAMO Y CELEBRAR CONTRATOS DE TARJETAS DE CRÉDITO, CRÉDITOS EN CUENTA CORRIENTE, CRÉDITOS DOCUMENTARIOS, ADVANCE ACCOUNT, PRESTAMOS O MUTUOS, SOLICITAR Y CONTRATAR FIANZAS, ABRIR CARTAS FIANZA, ABRIR CARTAS DE CRÉDITO, ABRIR Y CERRAR CUENTAS CORRIENTES, ABRIR, RETIRAR Y CERRAR CUENTAS DE AHORRO, DEPOSITAR Y RETIRAR VALORES EN CUSTODIA, **CHEQUES:** GIRAR CHEQUES CON O SIN PROVISIÓN DE FONDOS O CONTRA CRÉDITOS QUE HAYAN SIDO CONCEDIDOS, ENDOSARLOS, COBRARLOS MEDIANTE ABONO O EN EFECTIVO Y PROTESTARLOS, COBRAR CHEQUE, GIRAR SOBRE SALDOS DEUDORES, GIRAR SOBRE SALDOS ACREEDORES, ENDOSAR PARA ABONO EN CUENTA DE LA ASOCIACION, ENDOSAR A TERCEROS.- **LETRAS Y PAGARES:** GIRAR, EMITIR, REACEPTAR, ENDOSAR, AVALAR, DESCONTAR, COBRAR, DAR EN COBRANZA, EN GARANTÍA Y PROTESTAR O NEGOCIAR DE CUALQUIER OTRA FORMA LETRAS, VALES Y PAGARES, INCLUSIVE SUS RENOVACIONES Y EN LO PERTINENTE GIROS, CONOCIMIENTOS, WARRANTS, CERTIFICADOS DE DEPÓSITOS Y DEMÁS DOCUMENTOS DE EMBARQUE Y DE ALMACENES GENERALES. ASÍ COMO CUALQUIER OTRO TITULO O DOCUMENTO QUE POR LEY TENGA CARÁCTER DE TITULO VALOR O ESTE DESTINADO A LA CIRCULACIÓN, RENOVAR LETRAS, EMITIR Y/O SUSCRIBIR PAGARES, ENDOSAR PAGARES, AVALAR PAGARES, DESCONTAR PAGARES, RENOVAR PAGARES.- **COBROS Y PAGOS:** ABRIR, Y CERRAR, CUENTAS CORRIENTES, A PLAZO, DE AHORRO, ETC. EN MONEDA NACIONAL O EXTRANJERA, EFECTUANDO DEPÓSITOS, TRANSFERENCIAS O RETIROS, TOTALES O PARCIALES MEDIANTE LOS DOCUMENTOS PROPIOS PARA CADA TIPO DE OPERACIÓN O CUENTA, COBROS DE GIROS, COBRO DE TRANSFERENCIAS, CARGOS, ABONOS EN CUENTA, PAGOS DE TRANSFERENCIAS. ADEMÁS, PODRÁ SUSCRIBIR CUALQUIER DECLARACIÓN O CONTRATO INNOMINADO ANTE CUALQUIER INSTITUCIÓN FINANCIERO O BANCARIA. =====

FACULTADES DE REPRESENTACION: 1.- REPRESENTAR A LA ASOCIACION ANTE TODO TIPO DE AUTORIDADES ADMINISTRATIVAS, JUDICIALES, MUNICIPALES, POLÍTICAS, POLICIALES, TRIBUTARIAS, DEL MINISTERIO PUBLICO, PUDIENDO PRESENTAR TODA CLASE DE SOLICITUDES, RECURSOS IMPUGNATIVOS, PRESENTAR Y SUSCRIBIR DECLARACIONES FISCALES Y TRIBUTARIAS, PAGAR TRIBUTOS, SIN QUE EN NINGÚN CASO PUEDA TACHARSE DE INSUFICIENTE EL PRESENTE MANDATO. 2.- ASIMISMO CONTARA CON LAS FACULTADES DE REPRESENTACIÓN JUDICIAL CONTENIDAS EN LOS ARTS. 74 Y 75 DEL CÓDIGO PROCESAL CIVIL (DECRETO LEGISLATIVO 768), EN CONSECUENCIA, CONTARA CON LAS FACULTADES GENERALES DEL MANDATO, EN TODOS LOS PROCESOS EN QUE SEA PARTE INDIVIDUAL O CONJUNTAMENTE LA ASOCIACION, Y ADEMÁS EJERCERÁ LAS FACULTADES ESPECIALES PARA REALIZAR TODO LOS ACTOS DE DISPOSICIÓN DE DERECHOS SUSTANTIVOS Y PARA DEMANDAR, RECONVENIR, CONTESTAR DEMANDAS Y RECONVENIONES, DESISTIRSE DEL PROCESO Y DE LA PRETENSIÓN, ALLANARSE A LA PRETENSIÓN, CONCILIAR, TRANSIGIR, SOMETER A ARBITRAJE LAS PRESENTACIONES CONTROVERTIDAS EN EL PROCESO, SUSTITUIR O DELEGAR LA REPRESENTACIÓN PROCESAL Y PARA LOS DEMÁS ACTOS QUE EXPRESE LA LEY. SOLICITAR CUALQUIER MEDIDA CAUTELAR. ===

FACULTADES PARA CONCILIAR: PODRA REPRESENTAR A LA ASOCIACION, ANTE CUALQUIER CENTRO DE CONCILIACION, CON TODAS LAS FACULTADES CONTENIDAS EN EL PRESENTE PODER CON EL OBJETO DE CONCILIAR EXTRAJUDICIALMENTE, ASISTIR A LAS AUDIENCIAS DE CONCILIACION EXTRAJUDICIAL COMO SOLICITANTE O INVITADO; SUSCRIBIR LAS RESPECTIVAS ACTAS DE CONCILIACION EXTRAJUDICIAL Y TODO TIPO DE DOCUMENTACION PUBLICA O PRIVADA EN LA CUAL SE RATIFIQUEN, MODIFIQUEN O ACLAREN, ACTOS O CONTRATOS SUSCRITOS; DISPONIENDO DEL DERECHO MATERIA DE CONCILIACION CONFORME A LO DISPUESTO POR EL ART. 13 DEL D. S. Nº 014-2008-JUS Y EL REGLAMENTO DE LA LEY DE CONCILIACION EXTRAJUDICIAL LEY Nº 26872. =====

ARTICULO 22º .- SON FUNCIONES DEL VICE-PRESIDENTE, LOS SIGUIENTES: A).- REEMPLAZAR AL PRESIDENTE EN CASO DE AUSENCIA FÍSICA O IMPEDIMENTO, CON LAS MISMAS FACULTADES Y RESPONSABILIDADES.- B).- REALIZAR FUNCIONES EJECUTIVAS QUE SEAN NECESARIAS PARA COADYUVAR LA GESTIÓN DEL PRESIDENTE, EN SU CALIDAD DE MIEMBRO INTEGRANTE DEL



GUIDO DAVID VILLALVA ALMONACID

Notario Publico de Abancay



GUIDO DAVID VILLALVA ALMONACID
Notario Publico de Abancay

EXTRAORDINARIAS ACORDADAS EN ASAMBLEA GENERAL-1).- RESPETARSE ENTRE SÍ; EVITANDO HACER COMENTARIOS ANTOJADIZOS, BAJO PENA DE SANCIÓN DISCIPLINARIA O DESTITUCIÓN, SEGÚN EL CASO A QUE HUBIERA LUGAR. - - - - -

TITULO VII. REQUISITOS PARA LA MODIFICACION DEL ESTATUTO. - - - - -

ARTÍCULO 33°.- EL PRESENTE ESTATUTO PODRÁ SER MODIFICADO EN CUANTO A SI LO REQUIERA LA BUENA MARCHA DE LA ASOCIACIÓN, PARA CUYO EFECTO EL PRESIDENTE DEL CONSEJO DIRECTIVO, CONVOCARÁ A LA ASAMBLEA GENERAL, REQUIRIÉNDOSE EL QUÓRUM Y VOTACIÓN ESTABLECIDA EN EL ART. 13º DE ESTE ESTATUTO. - - - - -

TITULO VIII.- DE LAS ELECCIONES. - - - - -

ARTÍCULO 34°.- LAS ELECCIONES DEL CONSEJO DIRECTIVO SE EFECTUARÁ CADA **DOS AÑOS**, EN LA ASAMBLEA GENERAL EXTRAORDINARIA, BAJO MECANISMO DE PROPUESTA LIBRE O POR PLANCHA, LOS ACUERDOS SE ADOPTARÁN DE CONFORMIDAD CON LO ESTABLECIDO EN EL ART. 13º DE ESTE ESTATUTO, SIN NECESIDAD DE COMITÉ ELECTORAL. - - - - -

TITULO IX.- DISOLUCION Y LIQUIDACION DE LA ASOCIACION. - - - - -

ARTÍCULO 35°.- LA ASOCIACIÓN SE DISOLVERÁ CUANDO SE INCURRA EN LAS CAUSALES PREVISTAS POR LEY Y/O ASÍ LO DECIDA LA ASAMBLEA GENERAL. EL QUÓRUM Y VALIDEZ DE ACUERDOS, SE RIGE POR LO PREVISTO EN EL ARTÍCULO ANTERIOR. **LA ASOCIACIÓN SE DISOLVERÁ:** 1). DE PURO DERECHO, CUANDO NO PUEDA FUNCIONAR SEGUN SU ESTATUTO. 2). POR ACUERDO DEL NÚMERO DE ASAMBLEA DE ASOCIADOS QUE REPRESENTEN MÁS DE LA MITAD DE LOS MIEMBROS HÁBILES DE ACUERDO AL PROCEDIMIENTO ESTABLECIDO EN EL PRESENTE ESTATUTO. LA DISOLUCIÓN DEBERÁ CONSTAR POR ESCRITURA PÚBLICA EN LA QUE CONSTEN LOS MOTIVOS DE LA MISMA. LA ASOCIACIÓN DISUELTA, CONSERVARÁ SU PERSONALIDAD JURÍDICA MIENTRAS SE REALIZA LA LIQUIDACIÓN, DEBIENDO DURANTE ESTE LAPSO AÑADIR A SU DENOMINACIÓN **"EN LIQUIDACIÓN"**, EN SUS DOCUMENTOS CORRESPONDIENTES. DICHO ACUERDO SERÁ ADOPTADO EN ASAMBLEA GENERAL EXTRAORDINARIA, SIENDO INDISPENSABLE LO DISPUESTO POR EL SEGUNDO PÁRRAFO DEL ART. 87º DEL CÓDIGO CIVIL. - - - - -

ARTÍCULO 36°.- DISUELTA LA ASOCIACIÓN Y CONCLUIDA LA LIQUIDACIÓN, EL HABER NETO RESULTANTE DEL PATRIMONIO SERÁ ENTREGADO A OTRA ASOCIACIÓN CUYOS FINES ESTÉN CONTEMPLADOS EN EL INCISO B) DEL ARTÍCULO 19º DE LA LEY DEL IMPUESTO A LA RENTA EXISTENTE EN EL DEPARTAMENTO DE APURIMAC. SUPLETORIAMENTE SE APLICARÁ EL ARTÍCULO 98º DEL CÓDIGO CIVIL. - - - - -

DISPOSICION FINAL. - TODOS LOS PUNTOS NO PREVISTOS EN EL PRESENTE ESTATUTO SERÁN RESUELTOS POR ACUERDO DE LA ASAMBLEA GENERAL O SESIÓN DE CONSEJO DIRECTIVO. - - - - -

TERCER PUNTO DE AGENDA: - APROBADO EL ESTATUTO DE LA ORGANIZACIÓN Y DE ACUERDO AL MISMO, **SE ACORDÓ POR UNANIMIDAD** A NOMBRAR A LOS INTEGRANTES DEL CONSEJO DIRECTIVO, RECAYENDO EN LOS SIGUIENTES MIEMBROS: - - - - -

- 1).- **PRESIDENTE:** RAMIRO CACERES LOPEZ, CON DNI Nº 47255804. - - - - -
- 2).- **VICEPRESIDENTE:** CESARIO ARONE ARREDONDO, CON DNI Nº 41727318. - - - - -
- 3).- **SECRETARIO:** MARIO CASTAÑEDA ARREDONDO, CON DNI Nº 31035172. - - - - -
- 4).- **TESORERO:** MARIZA ARIAS RAMIREZ, CON DNI Nº 42728099. - - - - -
- 5).- **FISCAL:** GILBERT ARONE AVALOS, CON DNI Nº 46758278. - - - - -
- 6).- **VOCAL:** BENTURA ARIAS AVALOS, CON DNI Nº 31016369. - - - - -

CUARTO PUNTO DE AGENDA: - SEGUIDAMENTE EL PRESIDENTE PROPUISO QUE, PARA EFECTOS DE FORMALIZAR LOS ACUERDOS APROBADOS, EN LA PRESENTE ASAMBLEA GENERAL, SE NOMBRA UN REPRESENTANTE.- LUEGO DE UNA BREVE DELIBERACIÓN **SE ACORDÓ Y APROBÓ POR UNANIMIDAD** DESIGNAR A LA SRA. **JACQUELINE SIERRA PUGA, CON DNI Nº 70763783**, COMO REPRESENTANTE DE LA ASOCIACIÓN, PARA ESTE EFECTO OTORGÁNDOSELE AMPLIOS PODERES PARA SUSCRIBIR LA MINUTA Y ESCRITURA PÚBLICA, ACLARACIONES DE ACTA DE CONSTITUCION, CORRESPONDIENTE Y TODO TRÁMITE PARA SU INSCRIPCIÓN REGISTRAL.- - - - -

NO HABIENDO MÁS ASUNTOS QUE TRATAR SE LEVANTA LA ASAMBLEA GENERAL, SIENDO LAS 12:30 P.M HORAS DEL MISMO DÍA, TERMINÓ LA ASAMBLEA FIRMANDO LOS PRESENTES EN SEÑAL DE CONFORMIDAD. - - - - -

SEGUIDO DE LAS FIRMAS DE: AGUSTINA JARA LOPEZ, DNI Nº 45767488, FIRMA ILEGIBLE Y HUELLA DACTILAR.- FLORCITA CHICLLA AVALOS, DNI Nº 74705381, FIRMA ILEGIBLE.- MARIZA ARIAS RAMIREZ, DNI Nº 42728099, FIRMA ILEGIBLE.- INES CACERES CCAYHUARI, DNI Nº 42855614, FIRMA ILEGIBLE Y HUELLA DACTILAR.- REBECA CASTAÑEDA HUAMANÑAHUI, DNI Nº 47268898, FIRMA ILEGIBLE.- JUAN DE DIOS CASTAÑEDA, DNI Nº 31027721, HUELLA DACTILAR.- SANTIAGO ARIAS AVALOS, DNI Nº 31016190, FIRMA ILEGIBLE.- FELICIANO ARONI ARREDONDO, DNI Nº 80560730, FIRMA ILEGIBLE.- JUAN HUAMANÑAHUI CARRION, DNI Nº 39016509, FIRMA ILEGIBLE.- DANIEL ARONI MENDOZA, DNI Nº 31035429, FIRMA ILEGIBLE.- MIGUEL ANGEL MENDOZA CASTAÑEDA, DNI Nº 48163693, FIRMA ILEGIBLE.- VICTORIANO AVALOS CARRION, DNI Nº 31016325, FIRMA ILEGIBLE.- JUAN ORTIZ SANCHEZ, DNI Nº 80023834, FIRMA ILEGIBLE.- ANTONIO CHICLLA HUAMANÑAHUI, DNI Nº 31033632, FIRMA ILEGIBLE.- LEOPOLDO ARONE MENDONZA, DNI Nº 31016005, FIRMA ILEGIBLE.- GRIGORIA AVALOS ARONI, DNI Nº 40885592, FIRMA ILEGIBLE.- LEDIA LAYME SANCHEZ, DNI Nº 45975313, FIRMA ILEGIBLE.- YANETH CARRION ARIAS, DNI Nº 48331978, FIRMA ILEGIBLE.- GELVER ARONI AVALOS, DNI Nº 46758276, FIRMA ILEGIBLE.- ANDRES HUAMANÑAHUI MOLINA, DNI Nº 31035852, FIRMA ILEGIBLE.- FELIX CACERES ARONI, DNI Nº 31028174, FIRMA ILEGIBLE.- MARIO HUAYLLAS HUAMAN, DNI Nº 47130508, FIRMA ILEGIBLE.- MARIO MONZON LANCHO, DNI Nº 43444177, FIRMA ILEGIBLE.- RAMON ARIAS AVALOS, DNI Nº 31018822, FIRMA ILEGIBLE.- JOSE CUELLAR DUEÑAS, DNI Nº 31035392, FIRMA ILEGIBLE.- BENTURA ARIAS





GUIDO DAVID VILLALVA ALMONACID

Notario Publico de Abancay

AVALOS, DNI N° 31016369, HUELLA DACTILAR.- JESUSA CARRION AVALOS, DNI N° 31028596, FIRMA ILEGIBLE.- FELICITAS HUAMANÑAHUI CARRION, DNI N° , HUELLA DACTILAR.- GREGORIA JARA LOPEZ, DNI N° 31026082, FIRMA ILEGIBLE.- VICTORIA RONI HUAMAN, DNI N° 31015952, FIRMA ILEGIBLE.- CARMEN ROSA ARIAS CACERES, DNI N° 41326146, FIRMA ILEGIBLE.- ROSA HUAMANÑAHUI MOLINA, DNI N° 43660051, FIRMA ILEGIBLE.- BERTHA HUAMANÑAHUI MOLINA, DNI N° 42545238, FIRMA ILEGIBLE.- MARTINA CACERES ARONE, DNI N° 31017429, FIRMA ILEGIBLE.- ROSARIO JARA SANCHEZ, DNI N° 43509380, FIRMA ILEGIBLE.- JAVIER ARONI JARA, DNI N° 77143416, FIRMA ILEGIBLE.- RONAL MIRANDA SANCHEZ, DNI N° 48403122, FIRMA ILEGIBLE.- CERILLO MONTES CASTAÑEDA, DNI N° 80199355, FIRMA ILEGIBLE.- SIMEON MONTEZ CASTAÑEDA, DNI N° 31015953, FIRMA ILEGIBLE.- SANTOS ARONI ARIAS, DNI N° 31034541, FIRMA ILEGIBLE.- RAMIRO CACERES LOPEZ, DNI N° 47255804, FIRMA ILEGIBLE.- BETHY LAYMY JARA, DNI N° 46877343, FIRMA ILEGIBLE.- ROLANDO CHICLLA HUAMANÑAHUI, DNI N° 47619118, FIRMA ILEGIBLE.- VICTOR HUAMANÑAHUI CARRION, DNI N° 31015886, HUELLA DACTILAR.- ISABEL HUAMANÑAHUI MONZON, DNI N° 31019549, FIRMA ILEGIBLE.- SEGUNDINA HUAMANÑAHUI MOLINA, DNI N° 95003041, FIRMA ILEGIBLE.- MARGARITA MENDOZA CALDERON, DNI N° 31043548, FIRMA ILEGIBLE.- DONATO JARA SANCHEZ, DNI N° 46005632, FIRMA ILEGIBLE.- MARIBEL VALDES ZEBALLOS, DNI N° 47781901, FIRMA ILEGIBLE.- CESARIO ARONE ARREDONDO, DNI N° 41727318, FIRMA ILEGIBLE.- GILBERT ARONE AVALOS, DNI N° 46758278, FIRMA ILEGIBLE. - - - - -

INSERTO: ARTÍCULO SETENTA Y CUATRO DEL CÓDIGO PROCESAL CIVIL.- FACULTADES GENERALES: LA REPRESENTACIÓN JUDICIAL CONFIERE AL REPRESENTANTE LAS ATRIBUCIONES Y POTESTADES GENERALES QUE CORRESPONDEN AL INTERESADO, SALVO AQUELLAS PARA LAS QUE LA LEY EXIGE FACULTADES EXPRESAS. LA REPRESENTACIÓN SE ENTIENDE OTORGADA PARA TODO EL PROCESO, INCLUSO PARA LA EJECUCIÓN DE LA SENTENCIA Y EL COBRO DE COSTAS Y COSTOS, LEGITIMANDO AL REPRESENTANTE PARA SU INTERVENCIÓN EN EL PROCESO Y REALIZACIÓN DE TODOS LOS ACTOS DEL MISMO, SALVO AQUELLOS QUE REQUIERAN LA INTERVENCIÓN PERSONAL Y DIRECTA DEL REPRESENTADO. - - - - -

INSERTO: ARTÍCULO SETENTA Y CINCO DEL CÓDIGO PROCESAL CIVIL.- FACULTADES ESPECIALES: SE REQUIERE EL OTORGAMIENTO DE FACULTADES ESPECIALES PARA REALIZAR TODOS LOS ACTOS DE DISPOSICIÓN DE DERECHOS SUSTANTIVOS Y PARA DEMANDAR, RECONVENIR, CONTESTAR DEMANDAS Y RECONVENIONES, DESISTIRSE DEL PROCESO Y DE LA PRETENSIÓN, ALLANARSE A LA PRETENSIÓN, CONCILIAR, TRANSIGIR, SOMETER A ARBITRAJE LAS PRETENSIONES CONTROVERTIDAS EN EL PROCESO, SUSTITUIR O DELEGAR LA REPRESENTACIÓN PROCESAL Y PARA LOS DEMÁS ACTOS QUE EXPRESE LA LEY. EL OTORGAMIENTO DE FACULTADES ESPECIALES SE RIGE POR EL PRINCIPIO DE LITERALIDAD NO SE PRESUME LA EXISTENCIA DE FACULTADES ESPECIALES NO CONFERIDAS EXPLICITAMENTE. - - - - -

INSERTO: ARTÍCULO SETENTA Y SIETE DEL CÓDIGO PROCESAL CIVIL.- SUSTITUCIÓN Y DELEGACIÓN DE PODER: LA APODERADA PUEDE SUSTITUIR SUS FACULTADES O DELEGARLAS, SIEMPRE QUE SE ENCUENTRE EXPRESAMENTE AUTORIZADO PARA ELLO, LA SUSTITUCIÓN IMPLICA EL CESE DE LA REPRESENTACIÓN SIN POSIBILIDAD DE REASUMIRLA; LA DELEGACIÓN FACULTA AL DELEGANTE PARA REVOCARLA Y REASUMIRLA LA REPRESENTACIÓN. LA ACTUACIÓN DE LOS APODERADOS SUSTITUTO O DELEGADO OBLIGA A LA PARTE REPRESENTADA DENTRO DE LOS LÍMITES DE LAS FACULTADES CONFERIDAS. LA FORMALIDAD PARA LA SUSTITUCIÓN O LA DELEGACIÓN ES LA MISMA QUE LA EMPLEADA PARA EL OTORGAMIENTO DEL PODER. - - - - -

CONCLUSIÓN: - - - - - FORMALIZADO EL INSTRUMENTO SE INSTRUYÓ A LOS OTORGANTES DE SU OBJETO POR LA LECTURA QUE DE TODO EL HICIERON, DE LO QUE DOY FE, AFIRMÁNDOSE Y RATIFICÁNDOSE EN EL CONTENIDO DEL MISMO, SIN MODIFICACIÓN ALGUNA. - - - - - CONFORME DISPONE EL ART. 7 DE LA LEY N° 28194, LEY PARA LA LUCHA CONTRA LA EVASIÓN Y LA INFORMALIDAD, EL NOTARIO QUE AUTORIZA SEÑALA QUE LOS CONTRATANTES NO UTILIZARON NINGUNO DE LOS MEDIOS DE PAGO ESTABLECIDOS EN EL ART. 5 DE LA MENCIONADA NORMA LEGAL. - - - - -

CONSTANCIA: - - - - - EL NOTARIO DECLARA HABER EFECTUADO LAS MÍNIMAS ACCIONES DE CONTROL Y DEBIDA DILIGENCIA EN MATERIA DE PREVENCIÓN DE LAVADO DE ACTIVOS. ESPECIALMENTE VINCULADO A LA MINERÍA ILEGAL U OTRAS FORMAS DE CRIMEN ORGANIZADO, RESPECTO A TODAS LAS PARTES INTERVINIENTES EN EL ACTO JURÍDICO, ESPECÍFICAMENTE CON RELACIÓN AL ORIGEN DE LOS FONDOS, BIENES U OTROS ACTIVOS INVOLUCRADOS EN DICHA TRANSACCIÓN, ASI COMO LOS MEDIOS DE PAGO UTILIZADOS. - - - - -

CONSTANCIA: - - - - - LA PRESENTE ESCRITURA SE INICIA EN LA FOJA CON SERIE E N°0563275 CON NÚMERO 2825 Y TERMINA EN LA FOJA CON SERIE E N°0563280 CON NÚMERO 2830. - - - - - CONCLUYE EL PROCESO DE FIRMAS SUSCRIBEN Y EJECUTAN SU IMPRESIÓN DACTILAR LOS COMPARECIENTES IDENTIFICADOS EN LA INTRODUCCIÓN DE ESTA ESCRITURA PÚBLICA, HOY A LOS SIETE DÍAS DEL MES DE JULIO DEL DOS MIL VEINTITRES Y EN ESA MISMA FECHA AUTORIZA EL NOTARIO CON SU FIRMA. - jcz - - - - -

FIRMA Y HUELLA DACTILAR DE: JACQUELINE SIERRA PUGA. - - - - -

GUIDO DAVID VILLALVA ALMONACID
Notario Publico de Abancay





GUIDO DAVID VILLALVA ALMONACID

Notario Publico de Abancay

FECHA DE SUSCRIPCIÓN O AUTORIZACIÓN DEL NOTARIO: SIETE DE JULIO DEL DOS MIL VEINTITRES, DOY FE. -----
FIRMADO: GUIDO DAVID VILLALVA ALMONACID, ABOGADO - NOTARIO PUBLICO DE ABANCAY. UN SELLO NOTARIAL. -----
CONCUERDA, CON EL ORIGINAL DE SU REFERENCIA AL QUE ME REMITO EN CASO NECESARIO, EXPIDO EL PRESENTE **PRIMER TESTIMONIO** A SOLICITUD DE LA PARTE INTERESADA, PREVIA CONFRONTACIÓN DE LEY. DOY FÉ.- -----
ABANCAY, 07 DE JULIO DEL DOS MIL VEINTITRES. -----

GUIDO DAVID VILLALVA ALMONACID
Notario Publico de Abancay

