



Universidad  
Continental

FACULTAD DE INGENIERÍA

Escuela Académico Profesional de Ingeniería en  
Agronegocios

**La asociatividad como una herramienta eficaz  
en la competitividad de los productores de  
quinua (*Chenopodium quinoa* wild) del  
Distrito de Sicaya-Junín**

**Melissa Elvira Gonzales Lucas**

Huancayo, 2017

Tesis para optar el Título Profesional de  
Ingeniera en Agronegocios



Repositorio Institucional Continental  
Tesis digital



Obra protegida bajo la licencia de [Creative Commons Atribución-NoComercial-SinDerivadas 2.5 Perú](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/2.5/peru/)

**ASESOR**

Ing. Miguel Garay Quiñones

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco especialmente al Ing. Miguel Garay Quiñones, Coordinador de la Escuela Académico Profesional de Ingeniería en Agronegocios, por el apoyo incondicional brindado durante todo este tiempo.

A los docentes de la Facultad, por los conocimientos impartidos durante mi formación académica.

Por último, pero no menos importantes, a mis padres, abuelos y amigos por su amor infinito y ser mi motivación más grande de ser mejor cada día.

## **DEDICATORIA**

La presente investigación está dedicada a Dios y a mis padres, quienes con amor y dedicación aportan a mi formación profesional día a día.

## ÍNDICE

PORTADA .....	i
ASESOR.....	ii
AGRADECIMIENTO.....	iii
DEDICATORIA.....	iv
ÍNDICE .....	v
LISTA DE TABLAS.....	vii
LISTA DE GRÁFICOS.....	viii
LISTA DE CUADROS .....	ix
RESUMEN.....	x
ABSTRACT .....	xi
INTRODUCCIÓN.....	xii
CAPÍTULO I PLANTEAMIENTO DEL ESTUDIO.....	1
1.1. PLANTEAMIENTO Y FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	1
1.1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....	1
1.1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA .....	1
1.2. OBJETIVOS .....	2
1.2.1. OBJETIVO GENERAL.....	2
1.2.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS .....	2
1.3. JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA.....	2
1.4. HIPÓTESIS Y DESCRIPCIÓN DE VARIABLES.....	3
1.4.1. HIPÓTESIS GENERAL .....	3
1.4.2. HIPÓTESIS ESPECÍFICAS .....	3
1.4.3. DESCRIPCIÓN DE VARIABLES .....	4
CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO.....	5
2.1. ANTECEDENTES DE ESTUDIO .....	5
2.2. BASES TEÓRICAS .....	6
2.2.1. LA AGRICULTURA CAMPESINA Y LA AGRO EXPORTACIÓN .....	6
2.2.2. EL ESPEJISMO DE LA ASOCIATIVIDAD .....	17
2.2.3. EL PODER DE NEGOCIACIÓN.....	24
2.2.4. LA EDUCACIÓN EN EL PERÚ .....	30
2.2.5. LA IDIOSINCRASIA .....	40
2.2.6. SICAYA .....	44
2.3. DEFINICIÓN DE TÉRMINOS BÁSICOS.....	45
CAPÍTULO III METODOLOGÍA.....	46
3.1. MÉTODO, TIPO Y NIVEL DE LA INVESTIGACIÓN.....	46

3.1.1.	MÉTODO GENERAL O TEÓRICO DE LA INVESTIGACIÓN .....	46
3.1.2.	MÉTODO ESPECÍFICO DE LA INVESTIGACIÓN .....	46
3.1.3.	TIPO DE INVESTIGACIÓN .....	46
3.1.4.	NIVEL DE INVESTIGACIÓN .....	47
3.1.5.	DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN .....	47
3.2.	POBLACIÓN Y MUESTRA .....	48
3.2.1.	POBLACIÓN.....	48
3.2.2.	MUESTRA .....	48
3.3.	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS.....	48
3.3.1.	FUENTES PRIMARIAS.....	48
3.3.2.	FUENTES SECUNDARIAS.....	49
3.4.	TÉCNICAS DE TRATAMIENTO DE DATOS.....	49
CAPÍTULO IV RESULTADOS Y DISCUSIÓN .....		50
4.1.	RESULTADOS DE PRUEBA Y PRUEBA DE HIPÒTESIS – INTERRELACIÒN .....	50
4.1.1.	ANÁLISIS Y ORGANIZACIÓN DE DATOS. FRECUENCIAS ESTADÍSTICAS .....	51
4.1.2.	PRUEBA DE HIPÓTESIS – HIPÓTESIS GENERAL.....	77
CONCLUSIONES.....		85
RECOMENDACIONES .....		86
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....		87
ANEXOS.....		91

## LISTA DE TABLAS

Tabla 1. Descripción de variables .....	4
Tabla 2. Ficha técnica del cultivo de quinua .....	10
Tabla 3. Período vegetativo de las principales variedades de la quinua .....	11
Tabla 4. Cuadro comparativo de los componentes de la quinua con otros cereales. ....	15
Tabla 5. Diseño de investigación para el desarrollo de la tesis .....	47
Tabla 6. Estadísticos .....	51



## LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Influencia de factores internos y externos en la competitividad de las asociaciones de PyMEs .....	21
Gráfico 2. TASAS NETAS DE MATRÍCULA POR NIVEL EDUCATIVO. 2000-2014 .....	31
Gráfico 3. ATENCIÓN EDUCATIVA A ESTUDIANTES CON NECESIDADES EDUCATIVAS ESPECIALES – 2003 .....	33
Gráfico 4. INFRAESTRUCTURA EDUCATIVA.....	36
Gráfico 5. EVALUACIÓN CENSAL DE ALUMNOS DE 2° GRADO DE PRIMARIA .....	37
Gráfico 6. ACCESO A LA EDUCACIÓN SEGÚN UBICACIÓN .....	38
Gráfico 7. Has. dedicadas a la producción de quinua .....	52
Gráfico 8. PRINCIPAL ACTIVIDAD ECONÓMICA .....	53
Gráfico 9. Régimen de tenencia de sus parcelas .....	54
Gráfico 10. Hectáreas de quinua sembradas.....	55
Gráfico 11. Hectáreas de quinua por variedad .....	56
Gráfico 12. Método de cosecha usado .....	57
Gráfico 13. Le da algún valor agregado a la quinua. ....	58
Gráfico 14. ¿Qué valor agregado le da a la quinua? .....	59
Gráfico 15. Considera que la calidad de la quinua que produce es. ....	60
Gráfico 16. ¿A qué agente le vende quinua con más frecuencia.? .....	61
Gráfico 17. ¿Quién fija el precio de venta?.....	62
Gráfico 18. ¿Existen asociaciones de productores de quinua en su localidad? .....	63
Gráfico 19. ¿Pertenece a alguna de ellas? .....	64
Gráfico 20 La asociatividad es un factor importante para acceder a nuevas tecnologías, acceso a insumos agrícolas y crédito bancario. ....	65
Gráfico 21. Acceso a la información de mercado o depende de los otros agentes.....	66
Gráfico 22. ¿Tienes acceso a crédito? .....	67
Gráfico 23. ¿Cuáles son los principales problemas de acceso al crédito? .....	68
Gráfico 24. Sí pertenece a dicha asociación, cree Ud. Que la interacción y comunicación entre los asociados es:.....	69
Gráfico 25. ¿Se encuentra cómodo cuando tiene que realizar algún tipo de negociación? .....	70
Gráfico 26. ¿Cree que la negociación es un conjunto de técnicas para manipular y sacar sólo provecho el que mejor las domina? .....	71
Gráfico 27. ¿Deja para última hora la preparación de la negociación? .....	72
Gráfico 28. ¿Tiene preparada una serie de argumentos por si durante el proceso surgen objeciones por parte del contrario? .....	73
Gráfico 29. ¿Si puede, prefiere mandar a otro en su lugar, para negociar? .....	74
Gráfico 30. ¿Cree que el ser un buen negociador es un don que se nace con él y no se puede aprender o es difícil de conseguirlo? .....	75
Gráfico 31. ¿Cuál de los siguientes factores considera Ud. que es la clave para obtener un mejor precio por su producto (quinua)? .....	76

## LISTA DE CUADROS

Cuadro 1. Curva Simétrica de Gauss 1 .....	78
Cuadro 2. Curva Simétrica de Gauss 2 .....	79
Cuadro 3. Curva Simétrica de Gauss 3 .....	81
Cuadro 4. Curva Simétrica de Gauss 4. ....	83

## RESUMEN

La presente investigación tuvo como objetivo determinar si la implementación de la asociatividad es una herramienta eficaz en la competitividad de los productores de quinua del distrito de Sicaya, bajo sus actuales condiciones económicas, sociales y culturales en el mercado nacional e internacional de dicho producto; para lo cual se utilizó el método Hipotético-deductivo, tipo de investigación aplicada y nivel de investigación descriptiva.

Las técnicas que nos permitieron el procesamiento y análisis de datos, se realizaron considerando las técnicas de conteo y tabulación de las muestras tomadas; en este caso en base a las encuestas realizadas a 85 productores de quinua del distrito de Sicaya que corresponden al Período de producción 2014 - 2015, empleando la media, moda y mediana, como parte de la estadística descriptiva en sus tres dimensiones de experimentación, los cuales fueron procesadas en el Software SPSS; así, se concluye que la Implementación de la Asociatividad es una herramienta eficaz, en un 77%, en la competitividad de los productores de quinua del distrito de Sicaya.

**Palabras clave: Asociatividad, competitividad, productor, quinua.**

## **ABSTRACT**

This research aimed to determine whether the implementation of associativity is an effective tool in improving the competitiveness of quinoa producers district Sicaya under its current economic, social and cultural rights at the national and international market for the product mentioned; for which the Hypothetical-deductive method, applied research type and level of descriptive research was used.

The techniques allowed us processing and data analysis were performed considering the techniques of counting and tabulation of the samples taken, in this case based on surveys of 83 quinoa producers district Sicaya corresponding to the period of production 2014 - 2015, using the mean, mode and median, as part of descriptive statistics in three dimensions of experimentation, which were processed in SPSS Software; so, it is concluded that the implementation of the associativity is effective in 77% in the competitiveness of quinoa producers district Sicaya.

**Keywords: Associativity, competitiveness, producer, quinoa.**

## INTRODUCCIÓN

La asociatividad es un mecanismo de cooperación que trae consigo conceptos como sinergia, conocimiento compartido, redes de apoyo. Éste se constituye como un pilar fundamental y necesario en un mundo globalizado con exigencias de calidad y cantidad. A través de la asociatividad se pueden llegar a mercados inalcanzables mediante su dinamismo y articulación eficaz. Asimismo, la asociatividad es una de las estrategias más poderosas que rigen pymes, pequeños y medianos productores, pequeños comerciantes, para enfrentar los cambios generados por la globalización. Una de las características de los países más desarrollados del mundo como Qatar, Singapur, Estados Unidos, China, Austria, Luxemburgo, Kuwait, la Unión Europea, entre otros, está en que han sido y son altamente asociativos, puesto que la mayoría de sus pobladores tienen la habilidad de establecer relaciones entre sí en función a objetivos comunes, que han conllevado a su alto y avanzado desarrollo.

Ante ello, la presente investigación busca principalmente determinar si la asociatividad es una herramienta eficaz en la competitividad de los productores de quinua del distrito de Sicaya bajo sus actuales condiciones, comprobar si la idiosincrasia de los mismos es un factor determinante en la disposición a formar asociaciones, verificar si el grado de educación de los productores influye en temas de asociatividad y corroborar si existe relación directa entre el poder de negociación y el conocimiento del mercado por parte de los ya mencionados.

Para esta investigación se utilizó el método hipotético-deductivo, tipo de investigación aplicado y nivel de investigación descriptivo. La muestra estuvo constituida por 85 productores de quinua del distrito de Sicaya, a quienes se encuestó durante el período de producción 2014 - 2015.

El presente estudio está constituido por cuatro capítulos; el primero de ellos menciona el planteamiento del estudio que hace referencia a la problemática encontrada, los objetivos generales y específicos, así como la justificación e importancia del mismo.

El segundo capítulo contiene las bases teóricas y la definición de términos básicos, el cual enmarca la presente investigación.

El tercer capítulo describe la metodología utilizada, el tipo de investigación, la población y muestra, técnicas e instrumentos de recopilación de datos y técnicas del análisis de los resultados.

El cuarto capítulo presenta los resultados de la investigación y el tratamiento estadístico para la comprobación de las hipótesis planteadas.

Por tanto, el presente estudio será valioso para los productores de quinua del distrito de Sicaya, ya que se demuestra que la implementación de la asociatividad es una herramienta eficaz en un 77% en la competitividad de los mismos; además tiene impacto directo en mejorar la rentabilidad, productividad, calidad de producto, adopción de nuevas tecnologías, acceso a insumos modernos y créditos, mayor poder de negociación y gran oferta exportable.

# **CAPÍTULO I**

## **PLANTEAMIENTO DEL ESTUDIO**

### **1.1. PLANTEAMIENTO Y FORMULACIÓN DEL PROBLEMA**

#### **1.1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

En el distrito de Sicaya no existen asociaciones donde el concepto mismo de Asociatividad esté debidamente fomentado e interiorizado en los productores de quinua, esto les resta competitividad en su actividad agrícola, más aún bajo sus actuales condiciones económicas, sociales y culturales.

#### **1.1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA**

##### **1.1.2.1. Problema general**

¿Es la implementación de la asociatividad una herramienta eficaz en la competitividad de los productores de quinua del distrito de Sicaya?

##### **1.1.2.2. Problemas específicos**

- ¿Es la idiosincrasia un factor determinante en la disposición a formar asociaciones en los productores de quinua del distrito de Sicaya?
- ¿El grado de educación influye en temas de asociatividad en los productores de quinua del distrito de Sicaya?

- ¿Existe relación directa entre el poder de negociación y el conocimiento del mercado de los productores de quinua del distrito de Sicaya?

## **1.2. OBJETIVOS**

### **1.2.1. OBJETIVO GENERAL**

Determinar si la implementación de la asociatividad es una herramienta eficaz en la competitividad de los productores de quinua del distrito de Sicaya.

### **1.2.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Comprobar si la idiosincrasia es un factor determinante en la disposición a formar asociaciones en los productores de quinua del distrito de Sicaya.
- Verificar si el grado de educación influye en temas de asociatividad en los productores de quinua del distrito de Sicaya.
- Corroborar si existe relación directa entre el poder de negociación y el conocimiento del mercado de los productores de quinua del distrito de Sicaya.

## **1.3. JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA**

En el Perú, hay una fuerte convicción del Gobierno en acelerar la inversión en conocimiento agrícola, en promocionar la asociatividad en el sector y en desarrollar en mayor medida la gerencia rural, con la finalidad de mejorar la rentabilidad, productividad, calidad y oportunidades de los agricultores.

Un caso de éxito es la de ARPAC (Asociación Regional de Productores Agropecuarios de Cusco), el cual está conformado por campesinos y pequeños productores agropecuarios quienes se asociaron como respuesta a las prácticas abusivas de los intermediarios, pues estos pagaban precios muy reducidos por sus productos.

Ante esto, el Gobierno tiene la urgencia de impulsar y buscar formas asociativas agrarias en nuestro país, especialmente en la sierra, ya que ésta se caracteriza por la atomización de sus tierras y por la poca presencia de asociaciones y su escasa orientación a cuestiones



económico-productivas, pues tiene impacto directo en la adopción de tecnologías, acceso a insumos modernos y créditos. Además, la falta de organizaciones, resta poder de negociación a los pequeños productores frente a los comercializadores, dando lugar a precios bajos por sus productos y la dificultad de acceder a mercados internacionales. La atomización de los pequeños productores de quinua del distrito de Sicaya no les permite tener poder de negociación y les limita a tener competitividad.

Por ello, la presente investigación es de suma importancia, ya que será de gran aporte a los productores del distrito de Sicaya y/o a las asociaciones existentes, pues con una implementación adecuada y eficaz de la Asociatividad, podrán ser más competitivos ante la exigente demanda del mercado de la quinua con mayor poder de negociación; de la misma forma tomarán de gran importancia que la idiosincrasia, el grado de educación y el conocimiento del mercado de la quinua, en su conjunto, son factores importantes que deben ser tomados en cuenta para establecer altos grados asociativos bajo objetivos comunes que conllevarán a un avanzado desarrollo ante los retos del mercado actual.

## **1.4. HIPÓTESIS Y DESCRIPCIÓN DE VARIABLES**

### **1.4.1. HIPÓTESIS GENERAL**

La implementación de la asociatividad es una herramienta eficaz en la competitividad de los productores de quinua del distrito de Sicaya.

### **1.4.2. HIPÓTESIS ESPECÍFICAS**

- La idiosincrasia es un factor determinante en la disposición a formar asociaciones en los productores de quinua del distrito de Sicaya.
- El grado de educación influye en temas de asociatividad en los productores de quinua del distrito de Sicaya.
- Existe relación directa entre el poder de negociación y el conocimiento del mercado de los productores de quinua del distrito de Sicaya.

### 1.4.3. DESCRIPCIÓN DE VARIABLES

Tabla 1.  
Descripción de variables

VARIABLES	DEFINICIÓN	DIMENSIONES	INDICADOR	ESCALA DE MEDICIÓN
Asociatividad	Es un mecanismo de cooperación entre organizaciones, o personas naturales, en donde cada una mantiene su independencia jurídica y autonomía gerencial, decidiendo voluntariamente participar en un esfuerzo conjunto con los otros participantes para la búsqueda de un objetivo común.	Componentes de la Asociatividad	Cooperación	Cualitativo
		Asociaciones existentes	Nº de Asociaciones	Cuantitativo
		Factor social	Idiosincrasia	Cualitativo
<b>Competitividad</b>	Es la capacidad de un país, sector, empresa, asociación, etc para competir eficazmente con la oferta extranjera de bienes y servicios en los mercados nacionales y extranjeros.	Componentes de la competitividad	Poder de negociación	Cualitativo
			Conocimiento del mercado	Cualitativo

## **CAPÍTULO II**

### **MARCO TEÓRICO**

#### **2.1. ANTECEDENTES DE ESTUDIO**

Castellanos (2010), realizó una investigación titulada “La asociatividad como fenómeno evolutivo, análisis de casos colombianos”, en la cual se planteó el objetivo de analizar la evolución de la asociatividad, utilizando como método de investigación un análisis comparativo de dos experiencias de aglomeración industrial en Colombia que se construyen actualmente. La investigación presenta como resultado una perspectiva de la evolución, proponiendo que esta se alcanza por fases que muestran características más o menos definidas. El trabajo concluye en que la propuesta de etapas tiene consecuencias en la conformación de las aglomeraciones industriales que son jalonadas por empresas. Además, tiene consecuencias en la evolución de la política de ciencia, tecnología e innovación.

Narváez (2008), realizó una investigación que tiene como título “El desarrollo local sobre la base de la asociatividad empresarial: una propuesta estratégica”, cuyo objetivo fue proponer algunas estrategias empresariales que de alguna manera propendan a estimular la dinámica y el desarrollo de las localidades, y que, entre otros aspectos, permitan la conformación de redes capaces de estructurar plataformas económicas que promuevan procesos de cambio para el mejoramiento de bienestar colectivo, utilizando como método de investigación un análisis descriptivo documental que permite caracterizar algunos elementos de desarrollo local y la asociatividad empresarial. Dicho trabajo concluye que, construyendo lazos de confianza, fomentando procesos de cooperación inter empresarial y de los sectores empresariales con otras organizaciones públicas, privadas y la comunidad;

impulsando procesos evolutivos de especialización y de innovación a partir de compartir conocimientos y el reforzamiento de competencias; identificando escenarios e impactando socialmente, se puede mejorar el desempeño de las empresas y del territorio en su conjunto.

Castellanos, Montoya y Montoya (2006) realizaron la investigación que tiene como título “Producción de la quinua. Análisis de los procesos de integración y las perspectivas del mercado para el desarrollo de Agronegocios”, cuyo objetivo fue proponer alternativas para el desarrollo agroindustrial en la producción de la quinua, cereal autóctono, desaparecido prácticamente del consumo. La investigación presenta como resultado que la metodología propuesta está siendo tomada como base para la realización de etapas futuras en el establecimiento y la consolidación de la quinua en el mercado colombiano. El trabajo concluye en la evaluación, en forma detallada del desarrollo tecnológico en su producción, identificando los puntos críticos de la cadena, que permitan a su vez diseñar tecnología para el principal eslabón generador de valor.

## **2.2. BASES TEÓRICAS**

### **2.2.1. LA AGRICULTURA CAMPESINA Y LA AGRO EXPORTACIÓN**

En América Latina, es ya casi un lugar común en los diversos círculos de especialistas en cuestiones agrarias tecnócratas de gobiernos, funcionarios de cooperación internacional, políticos, agricultores y, sobre todo, científicos sociales referirse al campesinado como una de las realidades más críticas de nuestros países, no sólo en términos del ámbito agrario, sino de la nación en su conjunto. Esta preocupación ha dado lugar a una infinidad de proyectos y programas de desarrollo rural que, sin embargo, no siempre han podido cumplir los objetivos que se trazaron'. Los constantes cuestionamientos y los continuos fracasos han obligado a un replanteamiento tanto de los proyectos en sí como de las concepciones teóricas en las cuales se sustentaron, surgiendo así diferentes corrientes de pensamiento. (Vera, 2011, pp.245-247).

Con frecuencia se ha sostenido, por ejemplo, la necesidad de familiarizarse con la cultura e idiosincrasia de los campesinos para poder transmitirles los conocimientos de acuerdo con su propia lógica de pensamiento. Sin embargo, tomar en cuenta este punto de vista no ha redundado en mejores resultados. Incluso las últimas

estrategias ensayadas, que incluyen mecanismos de comercialización, fondos rotatorios y las recientes cajas rurales, no han tenido éxito. Pero en vez de buscar seriamente el porqué de estos fracasos, se tiende a recurrir al fácil argumento de atribuirlos a la insuficiencia en cantidad y calidad de los beneficios otorgados. El resultado de todo este proceso ha sido acostumar a los campesinos a un paternalismo que en cierta forma los menosprecia, pues, equivale considerarlos ciudadanos de segundo nivel. (Vera, 2011, pp. 245-247)

#### **2.2.1.1. La agricultura**

A la agricultura se la define como la actividad que conduce a la producción de alimentos o de insumos para otros sectores, especialmente el agroindustrial. El producto debe ser resultado de la combinación eficiente de los factores de producción, entre los que sobresalen la tierra, el agua, el trabajo y el capital.

En una agricultura de corte campesino los factores más importantes vienen a ser los naturales, es decir, la tierra y el agua. Cuando la agricultura se moderniza la tierra y el agua siguen siendo vitales, pero el mayor o menor rendimiento por unidad de producción dependerá de un tratamiento científico del cultivo (tecnología), y, por lo tanto, alcanzar una alta productividad del factor trabajo cobrará la mayor relevancia.

Ser más eficiente en la producción agrícola significa también pasar de una agricultura de autoconsumo a una con características mixtas (producción de autoconsumo y para el mercado), y luego a una agricultura de plantación. En este proceso, el uso de los factores de producción va cambiando, tornándose cada vez más eficiente. En lo que se refiere a la gestión, el conductor debe pasar de ser un campesino a ser un agricultor, para convenirse luego en empresario agrícola. Cabe preguntarse qué diferencia hay entre un campesino y un empresario agrícola. La respuesta más inmediata se encontrará, sin duda, en la diferente calidad y cantidad del recurso suelo utilizado, en la escala a la que se produce y en el nivel de educación del conductor. No son estos, sin embargo, los aspectos más relevantes. La principal diferencia entre uno y otro agente económico es que el primero trabaja a «ciegas», en tanto que el segundo produce

porque conoce el mercado al cual van destinados sus cultivos. Conocer el mercado significa saber cuál es el costo de producción, qué demandan los consumidores, qué características deben tener los productos y a qué precio vender la cosecha. En otras palabras, saber con qué factores de producción se cuenta y combinarlos adecuadamente considerando el mercado. De esta manera, planificando su actividad, el empresario agrícola debe obtener utilidades. Si el campesino fuese educado y conociese el mercado, nada le impediría organizarse y convertirse en empresario agrícola.

Un campesino debe saber qué calidad de tierras tiene y para qué cultivos son aptos, además de cuáles son las características y costumbres de los consumidores para determinar finalmente qué debe producir. Hacerlo de otra manera equivale a un mal uso de los recursos, cosa que ocurre, por ejemplo, cuando se cultivan tubérculos en tierras y climas de pasturas para ganadería, o cuando se produce en laderas que deben ser reservadas para la actividad forestal (Vera, 2011, pp. 248 -250)

#### **2.2.1.2. La quinua**

Arrece, R. (2016). Estudio de la comercialización de la quinua blanca Junín en el distrito de Acolla, provincia de Jauja, Región de Junín con fines de exportación (tesis de pregrado). Universidad Continental, Huancayo.

La quinua es una planta, herbácea de ciclo anual y perteneciente a la familia de los Chenopodiaceas. Su tamaño varía desde 1 m a 3.5 m. según las diferentes variedades y ecotipos. Esta planta fue domesticada y cultivada desde hace 5,800 años en los Andes, y tiene diferentes centros de domesticación en Perú, Bolivia y Ecuador. Crece en los andes de América, desde Colombia hasta Chile y Argentina, concentrándose en Bolivia y Perú e introducido a otros países del hemisferio norte. Hierba que alcanza 2 m. de alto; su tallo posee hojas de diversas formas y color verde, rojo o morado; su inflorescencia terminal es en punta, con gran variedad de tipos; las semillas miden hasta 2.5 mm.

Es un grano alimenticio, originario de América del Sur; se cultivaba hace 5.000 años en áreas andinas de Perú y Bolivia; se utilizaba como alimento sagrado y como ofrenda a los dioses indígenas (Incas, Quechuas Aymaras y otros).

Los principales productores de este grano a nivel internacional son: Bolivia, Perú, Ecuador, y Colombia. Bolivia con más de 47.534 Has. cultivadas y alrededor de 30.412 toneladas cosechadas, de las cuales un 49% es consumida por las familias productoras, 35% se venden en los mercados locales y el resto para mercados externos, constituyéndose, así como el primer productor y exportador de quinua en el mundo, siendo productores exclusivos tanto el altiplano central como sur.

La quinua se puede clasificar según su concentración de saponinas, en dulce (sin saponina o con menos del 0.11% en base al peso en fresco), o en amarga (contiene un nivel mayor al 0.11% de saponinas). Las saponinas son glicosídicos triterpenoides y representan el principal factor antinutricional en el grano.

En Perú existe la variedad Junín, y en Bolivia la Sajama, que contienen niveles bajos de saponinas. La variedad más sembrada en el departamento de Junín es la variedad blanca Junín.

La quinua es utilizada esencialmente como quinua perlada, que es el grano entero obtenido del escarificado o desaponificado del grano de quinua. Se utiliza directamente en la elaboración de guisos tradicionales o indirectamente para la elaboración de harinas, hojuelas y expandidos (maná). En el mercado actualmente se presenta en diversas presentaciones, tanto para el consumo familiar, la exportación y como insumo para la elaboración de alimentos enriquecidos para los programas sociales.

**Tabla 2.**  
**Ficha técnica del cultivo de quinua**

<b>Nombre científico</b>	<i>Chenopodium quinoa wild</i>
<b>Familia</b>	Chenopodiaceae
<b>Nombre común</b>	Quinoa - quinoa
<b>Otros nombres</b>	“Palo colorado”, “Trigo inca”, “Árbol de papel”, “Yagual”, “Pantza”, “Quiñual”, “Queñua”, “Supha”, “Jopa”, “Jura y “Vocali”.
<b>Clasificación</b>	La quinua se puede clasificar según su concentración de saponinas, en dulce (sin saponina o con menos del 0.11% en base al peso en fresco), o en amarga (contiene un nivel mayor al 0.11% de saponinas). En Perú existe la variedad blanca Junín, Hualhuas, Salcedo, Juli y en Bolivia la Sajama, que no contiene saponinas.
<b>Variedades</b>	De acuerdo a los ecotipos de quinua, generalmente se reconocen cinco categorías: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tipo Valle, que crece en los valles andinos entre 2,000 y 3,600 m.s.n.m., con períodos largos de crecimiento.</li> <li>• Tipo Altiplánico, que se desarrolla alrededor del lago Titicaca, resistente a heladas, sin ramas y de período de crecimiento corto.</li> <li>• Tipo Salar, propio de los salares del altiplano peruano - boliviano, con resistencia a suelos salinos y alcalinos.</li> <li>• Tipo de Nivel de Mar, que desarrolla en el sur de Chile y no posee ramas.</li> <li>• Tipo Subtropical, de los valles interandinos de Bolivia, de color verde intenso y anaranjado. También se han seleccionado</li> </ul>



	cultivares modernos y hoy se sabe que en Bolivia y Perú se hallan las colecciones más importantes de eco tipos con más de 2,000 accesos.
--	--

El período vegetativo, varía en función a la variedad y el clima de cada zona, así, el período vegetativo de las diferentes variedades, se puede observar en la siguiente tabla:

**Tabla 3.**  
**Período vegetativo de las principales variedades de la quinua**

<b>Variedades o ecotipos</b>	<b>Altitud msnm.</b>	<b>Sabor</b>	<b>Periodo Vegetativo (días)</b>
<b>Rosada Junín</b>	2,000 - 3,500	Dulce	160 - 180
<b>Nariño</b>	800 - 2,500	Dulce	180 - 200
<b>Marangani</b>	800 - 3,500	Amarga	160 - 180
<b>Tahuaco I</b>	1,500 - 3,900	Semidulce	140 - 160
<b>Kancolla</b>	900 - 4,000	Dulce	140 - 160
<b>Rosada</b>	800 - 3,500	Semidulce	160 - 180
<b>Real</b>	500 - 4,000	Semidulce	110 - 130
<b>Sajama</b>	> 3,500	Dulce	150 - 170
<b>Blanca de Juli</b>	3,800 - 3,900	Semidulce	150 - 180
<b>Salcedo INIA</b>	3,800 - 3,900	Dulce	160 - 180
<b>Pasankalla</b>	3,815 - 3,900	Amarga	180 - 200
<b>Blanca Junín</b>	1,500 - 3,500	Dulce	160 - 180
<b>Mantaro</b>	1,500 - 3,500	Semidulce	160 - 180
<b>Hualhuas</b>	1,500 - 3,500	Semidulce	160 - 200

Fuente: MINAG, 2012

### 2.2.1.3. Requerimientos para el cultivo

Arrece, R. (2016). Estudio de la comercialización de la quinua blanca Junín en el distrito de Acolla, provincia de Jauja, Región Junín con fines de exportación (tesis de pregrado). Universidad Continental, Huancayo.

- **Requerimiento de luz solar:** Muestra varios fotoperiodos, desde requerimientos de días cortos para su florecimiento, hasta la insensibilidad a las condiciones de luz para su desarrollo.
- **Precipitación:** De 300 a 1,000 mm, las condiciones pluviales varían según la especie y/o país de origen. Las variedades del sur de Chile necesitan mucha lluvia mientras que del Altiplano muy poca. En general crece muy bien con una buena distribución de lluvia durante su crecimiento y desarrollo, y condiciones de sequedad, especialmente durante su maduración y cosecha.
- **Altitud:** Crece desde el nivel del mar en Chile y en Perú hasta los 4,000 m.s.n.m. en los Andes, pero generalmente crece entre los 2,500 y 4,000 m.s.n.m.
- **Bajas Temperaturas:** Tolera una amplia variedad de climas, la planta no se ve afectada por climas fríos (-1°C). Las flores de la planta son sensibles al frío, por eso las heladas de media estación que ocurren en los Andes pueden destruir el cultivo.
- **Altas Temperaturas:** La planta tolera más de 35°C, pero no prospera.
- **Tipos de Suelo:** Puede crecer en una amplia variedad de suelos cuyo pH varía de 6 a 8.5.
- **Técnicas de Manejo:** En los Andes, es diseminada normalmente sobre la tierra. Algunas veces es sembrada en hileras angostas y poco profundas. El semillero debe estar muy bien preparado y sobre todo drenado ya que las semillas pueden morir fácilmente por aniegos. La planta crece en forma rápida, el período de crecimiento abarca de 90 a 120 días, dependiendo de las variedades sembradas

y de la temperatura. La producción mecanizada está teniendo mucho éxito en Sudamérica. Las maquinarias usadas para granos y semillas de aceite pueden ser utilizadas para la quinua con o sin modificaciones.

#### **2.2.1.4. Limitaciones y enfermedades:**

Arrece, R. (2016). Estudio de la comercialización de la quinua blanca Junín en el distrito de Acolla, provincia de Jauja, región de Junín con fines de exportación (tesis de pregrado). Universidad Continental, Huancayo.

Las pestes o enfermedades ocasionan pérdidas considerables. El principal problema es la mala hierba, la cual crece cerca del cultivo.

Otra limitación es la cosecha, ya que si no es debidamente cronometrada la planta se puede despedazar, con lo que habría pérdida de las semillas. Además, es difícil decidir un tiempo exacto de cosecha debido a que las panojas maduran en distintas épocas. Aumentando la velocidad de siembra induce a la planta a producir únicamente una sola panoja, la cual madura uniformemente.

#### **2.2.1.5. Cosecha**

Arrece, R. (2016). Estudio de la comercialización de la quinua blanca Junín en el distrito de Acolla, provincia de Jauja, Región de Junín con fines de exportación (tesis de pregrado). Universidad Continental, Huancayo.

Tiene períodos extremadamente variables de madurez, los cuales dificultan su mecanización. Es por esto que la cosecha se ha hecho, por muchos años, a mano por los mismos campesinos y muy rara vez se utilizaron maquinarias. La productividad es de aproximadamente 3,000 kg /Ha. y muchas veces se llegan a cosechar hasta 5,000 Kg/Ha., lo que se compara a la cosecha del trigo en la zona andina. Al cosechar las semillas, primero se les trilla, luego se les ventila para quitarle la cáscara y por último se le seca cuidadosamente ya que al ser almacenadas deben estar completamente secas debido a que éstas germinan rápidamente.

La semilla de la quinua debe procesarse antes de quitarle las saponinas amargas. En condiciones caseras este proceso es hecho mediante el remojo, luego el lavado y por último el frotado de la semilla. A niveles comerciales el molido mecánico o el lavado y molido conjuntamente, son los métodos más comunes.

#### **2.2.1.6. Valor Nutritivo:**

Arrece, R. (2016). Estudio de la comercialización de la quinua blanca Junín en el distrito de Acolla, provincia de Jauja, Región de Junín con fines de exportación (tesis de pregrado). Universidad Continental, Huancayo.

La quinua tiene un excepcional valor nutritivo, con grandes cantidades de carbohidratos, proteínas y excelente balance de aminoácidos esenciales, pero escasamente difundidos en la canasta y el consumo familiar.

La quinua biológica contiene los 10 aminoácidos esenciales. Es un producto muy nutritivo (16% de proteína) y no contiene gluten (tiene más proteínas que el trigo y el doble de hierro, además de calcio, y vitaminas (B, E, I y C).

Para la FAO, Organismo de las Naciones Unidas que maneja el tema de la alimentación, la quinua es uno de los alimentos con más futuro y una fuente de solución a los problemas de nutrición., como se puede observar en el siguiente cuadro el valor nutritivo de la quinua comparado con otros cereales de importancia. (FAO 2014)

**Tabla 4.**  
**Cuadro comparativo de los componentes de la quinua con otros cereales.**

<b>MACRONUTRIENTES</b>	<b>QUINUA</b>	<b>FRIJOL</b>	<b>MAIZ</b>	<b>ARROZ</b>	<b>TRIGO</b>
<b>Energía 8Kcal/100g)</b>	399	367	408	372	392
<b>Proteínas (g/100g)</b>	16,5	28,0	10,2	7,6	14,3
<b>Grasas(g/100g)</b>	6,3	1,1	4,7	2,2	2,3
<b>Total de Carbohidratos</b>	69,0	61,2	81,1	80,4	78,4

Fuente: FAO (2014)

El contenido proteico de la quinua es mayor en comparación con los otros cereales y además su contenido de grasa es de 6.70 por ciento aproximadamente, de los cuales la mitad contiene ácido linoleico, esencial para la dieta humana. También contiene un alto nivel de calcio y fósforo, que otros cereales no poseen, como se observa en el cuadro.

#### **2.2.1.7. Usos del Producto**

Arrece, R. (2016). Estudio de la comercialización de la quinua blanca Junín en el distrito de Acolla, provincia de Jauja, Región de Junín con fines de exportación (tesis de pregrado). Universidad Continental, Huancayo.

El grano de quinua es la parte primordialmente empleada en la alimentación y nutrición del ser humano previa eliminación de la saponina, su consumo es ya sea como grano o procesado y en combinación con harinas de otros granos. Entre otros usos de diferentes partes de la planta, están:

- Como forraje y concentrado en la alimentación de animales.
- Para el control sanitario de plagas y parásitos que afectan a los animales domésticos.

- En la agricultura como tutor en siembras asociadas y para hacer separaciones entre cultivos y terrenos.
- También utilizado en costumbres ceremoniales.
- Usado también como combustible, los rastrojos y tallos secos.
- El polvillo con saponinas obtenido en el descascarado por fricción de la quinua perlada. Se usa en la fabricación de jarabe de frutas, cerveza, crema de afeitar, etc.

#### **2.2.1.8. Proceso de Postcosecha, Transformación y Agroindustria de la Quinua**

Arrece, R. (2016). Estudio de la comercialización de la quinua blanca Junín en el distrito de Acolla, provincia de Jauja, Región de Junín con fines de exportación (tesis de pregrado). Universidad Continental, Huancayo.

El incremento de la calidad y disponibilidad de alimentos se logra mediante un proceso integral de manejo de la producción agropecuaria. Un enfoque integral del proceso productivo de un cultivo involucra necesariamente analizar el sistema de producción desde la siembra hasta la utilización de los productos, pasando por todas las etapas agronómicas (crecimiento, reproducción y maduración), y por las etapas de cosecha y postcosecha (cosecha, acondicionamiento, beneficio, almacenamiento, empaque y distribución), hasta que el producto llegue al consumidor.

Este proceso integral conocido tradicionalmente como manejo del sistema "De producción a consumo", modernamente se conoce como el enfoque o manejo de la "Cadena agroalimentaria" y que no es otra cosa que enfocar el proceso de producción y disponibilidad de alimentos en una forma integral, sin dejar de lado problemas que sin ser agronómicos muchas veces determinan la calidad y disponibilidad de los mismos.

Las pérdidas de productos alimenticios debido a problemas de postcosecha en muchos casos superan a las pérdidas causadas por problemas de producción. En el caso del cultivo de quinua, las pérdidas en postcosecha parecen ser muy significativas. Por ejemplo, en un

estudio, en el año de 2001, se encontró que, en promedio, sin incluir las pérdidas por procesamiento (limpieza, secado y desaponificado de granos), se producen hasta un 16% de pérdidas en campo, durante el proceso de precosecha y cosecha del cultivo. En este caso, se comprobó que las pérdidas durante el proceso de maduración se producen debido que los agricultores dejan demasiado tiempo la cosecha en el campo, lo que incrementa el ataque de aves o la caída de granos por viento o lluvia. Por otro lado, en cultivos como la quinua, que requieren de ciertos tratamientos especiales antes de ser consumidos, los procesos de postcosecha y acondicionamiento se vuelven determinantes para mejorar la calidad y aprovechamiento de las cosechas. El manejo de estos procesos en productos agrícolas, no solamente ayuda a mejorar la calidad de los productos y subproductos finales, sino que eleva los ingresos de los productores, al evitar o disminuir las pérdidas.

### **2.2.2. EL ESPEJISMO DE LA ASOCIATIVIDAD**

Alvarado, J. (Marzo de 2009). El espejismo de la asociatividad. La revista AGRARIA. p.105.

Uno de los problemas más agudos que enfrenta la pequeña agricultura peruana para lograr un desarrollo sostenible que le permita insertarse en los mercados nacionales e internacionales en forma exitosa es el minifundio. La unidad agraria minifundista está muy extendida en el Perú. Según datos del último Censo Nacional Agropecuario (de 1994), el 92% de unidades agropecuarias tenía menos de 20 hectáreas (ha), y el 72% de agricultores manejaba unidades menores a 5 ha. Datos más recientes de la Encuesta Nacional de Hogares (Enaho) de 2006. Señalan que las cifras no han variado mucho en 15 años: el 80% de unidades agropecuarias tiene menos de 5 ha. Esta excesiva fragmentación de la tierra encarece el acceso a insumos modernos; dificulta la adopción de tecnologías, que muchas veces, requieren de niveles de escala mínimos; eleva el costo del crédito, pues para las instituciones financieras resulta más caro evaluar y supervisar a una gran cantidad de pequeños productores que a menos productores más grandes; resta poder de negociación a los pequeños productores frente a los comercializadores, dando lugar

a precios más bajos por sus productos; y dificulta el acceso a los mercados internacionales, que requieren de volúmenes y niveles de estandarización de la producción que generalmente están fuera del alcance de los pequeños agricultores.

Frente a estos problemas, la asociatividad entre pequeños productores aparece como un mecanismo que podría permitir superar o aminorar los problemas mencionados, sin tener que pasar por una concentración de la tierra, que llevaría a incrementar la inequidad en el campo. Sin embargo, la promoción de la asociatividad no es una tarea sencilla, y muchas veces las fórmulas propuestas pueden acabar en un fracaso si no toman en cuenta las experiencias pasadas y las características de los actores a los que se dirige.

A nuestro entender, ese es el caso del Decreto Legislativo 1020, que busca promover la asociatividad usando como incentivo el acceso al crédito. Como veremos, existen varios problemas en relación con la efectividad de dicha norma, tanto en lo que se refiere a la promoción de la asociatividad como en el acceso al crédito.

#### **2.2.2.1. Promoción de la asociatividad**

El único estímulo que el D.Leg. 1020 da para promover la asociatividad, es el acceso al crédito. Según la norma, la asociatividad se daría mediante la agrupación de 2 o más productores con 20 o más hectáreas, o bien con la agrupación de 10 o más productores sin importar el tamaño de las tierras. A la organización que se forme se la denominará Entidad Asociativa Agraria (EAA). Si un agricultor forma parte de una EAA, se le brindará en recompensa acceso al crédito y a un fondo de garantía que puede cubrir hasta el 50% de sus obligaciones con las instituciones financieras. Pero para que una norma logre incentivar efectivamente la asociatividad debe ser capaz de generar beneficios claros para que los productores consideren que asociarse tiene más ventajas que actuar individualmente. Y el problema con el Decreto ley 1020 es que, por lo visto en el párrafo anterior, una vez que consigan el acceso al crédito los agricultores no tienen ningún incentivo para actuar en forma asociativa en la compra de insumos, acceso a información, adquisición de tecnología o



negociación conjunta de la venta de sus productos (Alvarado, 2009 pp. 4-5).

#### **2.2.2.2. Definición asociatividad**

El asociativismo agrario puede definirse como una de las formas organizativas que articulan a los pequeños productores. Se basan para ello en prácticas históricas o en aquellas promovidas a través de la instrumentación de programas específicos para este sector. Con estos términos, además, referenciamos la búsqueda de integración entre la producción y la comercialización para ganar escala y con ello competitividad (Romero, 2009).

La asociatividad permite, a través de la implementación de estrategias colectivas y de carácter voluntario, alcanzar niveles de competitividad similares a los de empresas de mayor envergadura. Esta forma de trabajo se caracteriza por su independencia jurídica de los participantes y la autonomía gerencial de cada una de las empresas. Las empresas asociadas, generalmente, mediante la implementación de acciones conjuntas mejoran la competitividad e incrementan la producción a través de alianzas entre los distintos agentes que interactúan en el mercado incrementando las oportunidades de crecimiento individual y colectivo (Liendo y Martínez, 2001).

#### **2.2.2.3. Asociatividad como Estrategia**

La asociatividad como estrategia responde a la imposibilidad de las empresas de ser completamente independientes a la hora de alcanzar sus objetivos, a pesar del tamaño y los recursos que puedan acumular. Uno de los principales motores que impulsan a las empresas a acoger este tipo de estrategia es la necesidad constante de contar con mayores recursos a los que puedan acceder individualmente. Esto conlleva a las firmas a buscar mayores escalas de organización que les permita contar con más factores de producción (Villarán, F., 2002). Sin embargo, para algunos sectores determinados por pequeños y medianos productores de

bajo ingreso, la posibilidad de adquisición de recursos y factores de producción es muy limitada. Por esta razón, la opción de asociación con otros representa para ellos una excelente alternativa para competir con mayor volumen ante las grandes empresas.

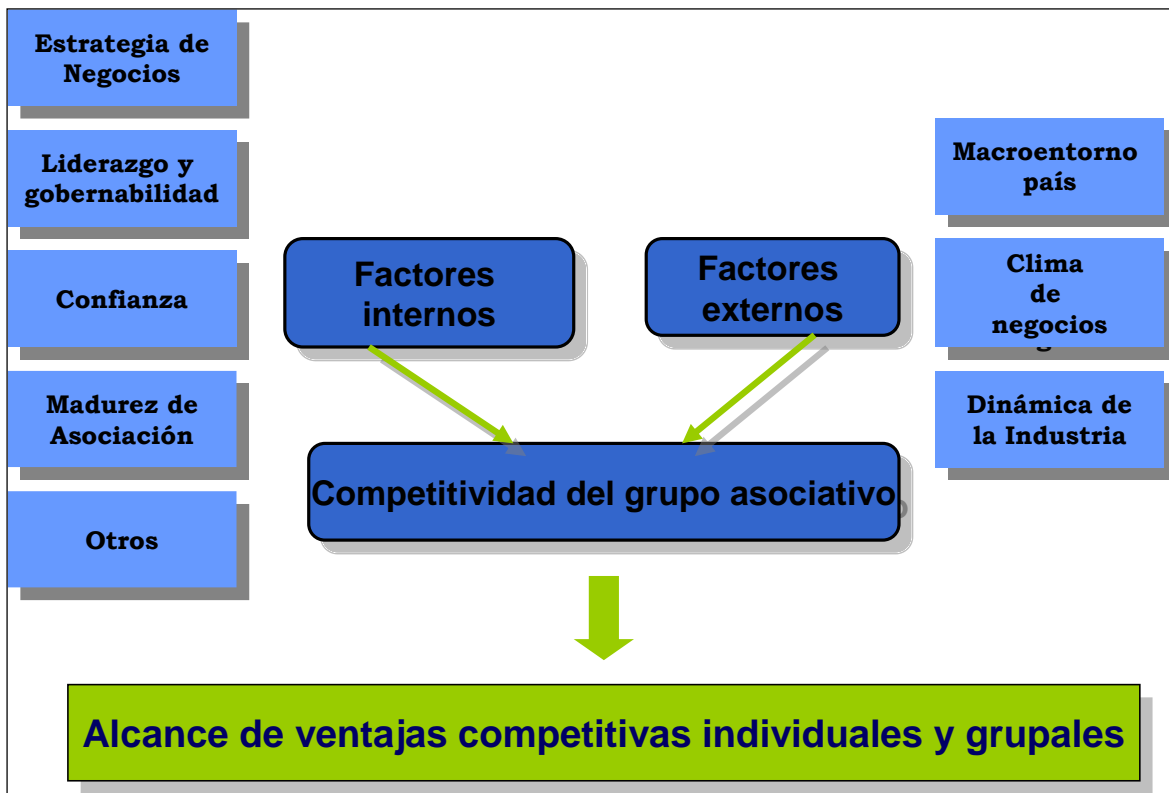
Sin embargo, la concentración geográfica no representa una condición suficiente para que estos patrones de relaciones se desarrollen y se orienten hacia la generación de ventajas competitivas dinámicas. Para eso, se requiere que la localidad posea un entramado institucional (normas y organizaciones) que favorecen la interacción y la cooperación entre los sujetos productivos (Bellandi, 2003). Una parte relevante de la competitividad de las empresas depende de las características del entorno productivo e institucional en que dichas empresas se insertan y en particular, de los vínculos que éstas establecen con otros sujetos productivos e institucionales.

En este contexto, de acuerdo con Salas, C. (2005):

- Cuando se hace referencia al desarrollo de un sistema productivo, se entiende el desarrollo de factores e instituciones que favorecen la puesta en marcha de acciones colectivas que permiten explotar la potencialidad competitiva del sistema, a través del establecimiento y consolidación de relaciones de colaboraciones entre los actores locales.
- Cuando se habla de desarrollo de un cluster se entiende el desarrollo de la competitividad de un sistema que se caracteriza por una significativa concentración de empresas e instituciones que operan en una misma actividad y que, gracias a factores e instituciones locales de orden histórico, cultural o productivo o gracias a la acción de programas o políticas de apoyo, ha logrado generar un entorno local o clima de negocios particularmente propicio para el desarrollo de acciones asociativas.

Para analizar los factores que influyen en las asociaciones se muestra la Figura 1. Se clasifican en dos grupos: factores internos y factores externos. Los primeros se relacionan con las decisiones estratégicas que el grupo toma a lo largo de su trayectoria – por ejemplo, su estrategia competitiva.

**Gráfico 1.**  
**Influencia de factores internos y externos en la competitividad de las asociaciones de PyMEs**



Igualmente, estos factores se relacionan con elementos que el grupo va creando en su accionar, como es el caso de la estructura de gobierno/liderazgo, la madurez de la organización y las relaciones de confianza. Por otra parte, las condiciones macro de cada país, el clima de negocios y la dinámica de la industria constituyen los factores externos que influyen en la competitividad de las asociaciones. Una parte importante de la competitividad de los grupos asociativos depende de

estas condiciones externas que propician oportunidades y amenazas a su desempeño.

Sin embargo, antes de analizar estos factores y cómo influyen en la competitividad de los grupos asociativos, es importante entender primero qué es competitividad y cómo ésta se percibe en los grupos asociativos.

### **Competitividad**

La competitividad es la capacidad de las empresas para suministrar bienes y servicios igual o más eficientemente que sus competidores. La competitividad es determinada por la productividad, que es el valor del producto generado por una unidad de trabajo o de capital y está en función de la calidad de los productos (Trejos A. y Condo, A., 2001). Para ser competitivas, las empresas tratan de construir una ventaja competitiva sostenible, moviéndose en una de las siguientes dos direcciones: reduciendo costos o diferenciándose.

De esta manera, nuestro análisis de los factores que influyen en la competitividad de los grupos asociativos se fundamenta en la competitividad vista como la capacidad de estos grupos para alcanzar mayor productividad y por ende rentabilidad al largo plazo, su capacidad para lograr una posición de liderazgo en el mercado, su capacidad de innovación y su capacidad para propiciar su propia estabilidad organizacional.

### **Idiosincrasia**

Es necesario para esta investigación definir qué es idiosincrasia ya que viene a ser un factor importante en el proceso de asociatividad de los productores.

La idiosincrasia suele contemplar cuestiones que, aunque son distintivas de un sujeto, son consideradas desde un punto de vista subjetivo. En el caso de la idiosincrasia de un grupo social, se corre el riesgo de caer en el estereotipo ya que no todos los sujetos presentan los mismos rasgos.

Se trata de señalar algunas características comunes y compartidas por un gran número de integrantes de una comunidad.

Adicionalmente Alday (1999) menciona que;

La idiosincrasia puede ser variable y totalmente diferente en el transcurso del tiempo dependiendo de condiciones objetivas que afectan al individuo y al grupo de individuos. Es temporal, coyuntural, no trascendente y, muchas veces, sujeta a modas (Alday, 1999).

Alday (1999) menciona acerca de la idiosincrasia.

- A. Puede ser variable:** Ya que depende de las concepciones subjetivas y objetivas vivenciales que tengan los individuos creando una cosmovisión (La cual principalmente está bajo la influencia de la cultura), y determinará su forma de actuar, temperamento y carácter individual. En el ejemplo, luego de la primera Guerra Mundial, la población cambió su concepto de la mujer trabajadora y muchas de ellas comenzaron a hacerlo sin miedo a prejuicios.
- B. Es temporal:** Debido a que el contexto en el que se desarrolla el individuo repercute directamente en su comportamiento. En este caso, actualmente la mujer estadounidense ya no es la misma que la de los tiempos de guerra, ahora existe una diferente concepción de la mujer trabajadora lo que ha influido en su manera de actuar y principalmente en su carácter y temperamento.
- C. Coyuntural:** Depende de las condiciones objetivas que afectan al individuo por lo que muchas veces está sujeta a modas, es decir, la Primera Guerra Mundial, llevó a la inserción de la mano de obra femenina en el campo laboral.

Finalmente, la idiosincrasia se desarrolla bajo el contexto de la historia, y variará conforme los años, además se encuentra ligada al contexto cultural en el que se envuelve el individuo y dependerá de la valoración subjetiva que le dé a los hechos y a sus propias vivencias, lo que repercutirá directamente en el comportamiento, rasgos, temperamento y carácter del mismo.

### **2.2.3. EL PODER DE NEGOCIACIÓN**

Codina, A. (8 de febrero de 2007). De Gerencia. Recuperado de [http://www.degerencia.com/articulo/el\\_poder\\_de\\_negociacion\\_como\\_manejarlo](http://www.degerencia.com/articulo/el_poder_de_negociacion_como_manejarlo)

Hay coincidencia entre los especialistas de que el poder de negociación es algo etéreo, que depende más de percepciones subjetivas que de bases objetivas. El poder se encuentra en la cabeza. Cada parte se comporta más de acuerdo al poder que percibe, o cree tener.

Gary Karass dice lo siguiente: "El poder es una cosa extraña, es la idea que nos hacemos de él, lo cual no significa que no sea real, y es capaz de proporcionar enorme energía en una negociación. Pero, en gran medida, reside en nuestra mente. Es tan fuerte o tan débil como nosotros creemos que es...".

De lo anterior, se infiere que el "poder de negociación" es algo que se puede "manejar". Quizás por esto, en muchos libros sobre técnicas de negociación, no se desarrolla explícitamente este concepto. Queda como algo implícito que se supone logremos como resultado de la aplicación de determinadas técnicas y comportamientos.

#### **Factores que propician un mayor poder de negociación.**

Entre los factores que se considera que pueden otorgar más poder en una negociación están: la información, la legitimidad, la cantidad y calidad de las opciones, el manejo del tiempo, las habilidades para negociar y la dependencia entre las partes. A continuación, un resumen y comentarios sobre estos factores:

##### **A. Información**

Una expresión recurrente en materiales sobre temas gerenciales es "información es poder". Cuando Ud. tiene más información que "B" (la parte con la que Ud. va a negociar), sobre: el objeto de negociación (componentes, características técnico-económicas, diferentes usos); otros oferentes (vendedores) o interesados (compradores); la situación en el mercado, tendencias futuras, que pueden influir en el objeto, entre otras, Ud. podrá ejercer más, influencia a su favor.

No obstante, no es posible pensar que podremos contar con toda la información que quisiéramos, antes de ir a una negociación. Si pretendemos eso podríamos llegar a la "parálisis por análisis".

Gavio. Kennedy dice: "... es la falta de información lo que crea la necesidad de la negociación... rara vez tenemos una información completa, y esto es lo que hace imprevisibles-y divertidas- las negociaciones...".

De esto se puede concluir que hay un momento en el que tenemos que detener la búsqueda de información y ponernos a pensar en las preguntas que debemos hacer durante el intercambio, para completar la que nos falta y, al mismo tiempo, verificar la que tenemos. Las preguntas certeras y oportunas son instrumentos que utilizan los negociadores exitosos, según la investigación de Rackham que comentamos en un trabajo anterior Nierenberg, una de las autoridades más reconocidas en esta especialidad, le dedica un capítulo amplio al tema de las preguntas en las negociaciones en "El Negociador Completo".

Finalmente, no basta con tener información, hay que saber cómo utilizarla. Para que pueda convertirse en mayor "poder" Ud. no debe anticiparla, debe manejarla en forma dosificada y oportuna. Las preguntas básicas que deberá hacerse son: ¿qué información debo tener? ¿cómo debo manejarla?, finalmente, ¿cuándo debo utilizarla?

## **B. Legitimidad**

Se refiere a la utilización de elementos que puedan darles más consistencia y credibilidad a sus propuestas. Materiales como: listados oficiales de precios, contratos anteriores, informaciones de prensa, cartas de proveedores o clientes, entre otros, pueden otorgarle más, legitimidad a sus propuestas. Un comentario. Hace unos años, estando impartiendo cursos de maestría en una universidad latinoamericana, una empresa me pidió impartir unos talleres para su equipo gerencial. Cuando le dije el costo, el Gerente de Recursos Humanos, me dijo "eso es muy caro". Entonces, le mostré recortes de periódicos locales donde aparecían ofertas de cursos parecidos con precios no muy inferiores al que le proponía. Le dije, "no obstante, yo se lo doy gratis". Cuando se mostró sorprendido con mi oferta, completé mi propuesta diciéndole, "pero, si mañana, Ud. me muestra algún

entrenador que los haya impartido en tantos lugares y con estos reconocimientos" (le mostré informaciones de prensa y cartas de entidades donde los había impartido). Aunque rebajé algo el precio, considerando que imprimirían los materiales y otros factores, al final aceptó mi oferta.

### **C. Cantidad y calidad de opciones**

La mecánica del intercambio en una negociación gira alrededor de ofertas y contraofertas, donde cada parte trata de obtener lo más posible, a cambio de dar lo menos posible, es el "toma y daca" que plantea Cohen. El que lleve la mayor cantidad de opciones, o las identifique durante el intercambio, tiene más posibilidades de obtener mejores resultados. Al igual que se comentó sobre cómo manejar la información, la efectividad de contar con un espectro amplio de opciones dependerá de "cómo" se manejen, lo que veremos en un trabajo posterior, donde trataremos sobre las "concesiones" en una negociación.

### **D. Manejo del Tiempo**

Hay coincidencia entre los especialistas en que el tiempo es una variable que puede influir, positiva o negativamente, en el poder de negociación. La parte que tenga, o muestre mayor urgencia por concretar un acuerdo, tendrá una posición más vulnerable. En bibliografía especializada se cuenta que, cuando fueron a realizarse las negociaciones para concluir la paz en Indochina, con la salida de EEUU del territorio que ocupaba, los norteamericanos alquilaron una suite en un hotel de París, mientras que los vietnamitas compraron una casa en las afueras de la ciudad. Este acto fue interpretado por los especialistas como una señal de los vietnamitas de que "estamos dispuestas a esperar el tiempo que sea necesario". Tenían claro que, cuando los USA invaden y bombardean países, "no negocian, ni intercambian, sino que presionan y exigen condiciones", me dijo un vietnamita en Moscú, hace unos años. Otro ejemplo. Cuando empezamos a trabajar el tema de negociaciones a inicios de los años noventa, entrevistamos a varios funcionarios cubanos con experiencia en negociaciones internacionales, para preparar casos que se correspondieran con nuestro entorno. Un Vicepresidente del Banco Central me relató que, cuando iba a negociar a un país asiático, le preparaban un amplio



programa de visitas a lugares históricos, museos, etc. Como la parte extranjera corría con los trámites migratorios conocía la fecha en que la delegación cubana debía regresar a Cuba. El "programa paralelo" dejaba poco tiempo para el intercambio, con lo cual se creaba una presión de tiempo para la parte cubana. "Muchas veces, firmé contratos en la escalerilla del avión, cuando comprendieron que no íbamos a dejamos presionar por falta de tiempo", me informó.

Chester Karrass propone algunas ideas interesantes que ayudarán a adquirir poder sobre el tiempo:

- Deje tiempo para ver opciones. No espere hasta Navidad para comprar o vender cuando está forzado a actuar rápidamente no lo hará bien.
- Llegue a tiempo a la Junta. Es un detalle pequeño, pero le ayudará a empezar más relajado.
- Tómese tiempo para pensar. Reúnase con frecuencia, las reuniones cortas con descansos intermedios son mejores que las sesiones largas.
- Elija la mejor hora para negociar. Si está negociando plátanos en el mercado, llegue a las 5 pm el sábado. Siempre hay una hora mejor para negociar.
- Deje tiempo para contingencias. Tenga siempre un plan de contingencia y úselo cuando se retrase o vayan mal las cosas con su plan original.
- Deje siempre tiempo suficiente para negociar con su segunda opción, en caso de que las pláticas sobre la primera no prosperen.

## **E. Habilidades para negociar**

La negociación es una actividad profesional. No basta con tener información relevante, elementos que le otorguen más legitimidad a sus propuestas y que esté consciente de que el tiempo es una variable que pueden manejar contra Ud. También se requiere el dominio de determinados procesos, técnicas y habilidades para el intercambio. No es casual que los artistas y deportistas profesionales tengan sus "representantes", que son los que manejan estos procesos. También las empresas, cuando van a sostener negociaciones complejas, contratan los servicios de empresas o personal especializado, para que negocien en su nombre.

## **F. Dependencia entre las partes**

Este es el factor más decisivo. En la medida que una parte dependa más que la otra de la negociación, o transmita esa impresión, será más, vulnerable. El famoso economista inglés John Maynard Keynes dijo: "Cuando Ud. le debe 1000 dólares a un Banco, Ud. depende del Banco, cuando le debe 10 millones, el Banco depende de Ud.". Esta debe ser la base de la anécdota de la mujer que, ante el insomnio de su esposo, porque no le podría pagar la deuda a un vecino, salió al balcón, y le gritó "Fulano, mi marido no te puede pagar". Cuando regresó le dijo al marido "Ahora el que no puede dormir tranquilo es él". En un trabajo anterior comenté que, en los años sesenta, Cuba compró varios cientos de ómnibus a una empresa británica. A pesar del bloqueo de EEUU, como la compra era significativa, otras empresas europeas estaban dispuestas a venderlos. Pero, para la empresa británica, la compra cubana representaba alrededor del 40% de sus ventas en ese año, que habían ido reduciéndose. La empresa inglesa "dependía" fuertemente de la venta a Cuba, más que ninguna otra empresa competidora. El "poder de negociación" del comprador en este caso, era más fuerte y pudo obtener mejores condiciones.

La dependencia entre las partes y el MAAN Los autores que, en nuestro criterio, han manejado de forma más, consistente el tema de la dependencia entre las partes y generado una tecnología para enfrentarlo son Fisher y Ury. Del "Proyecto de Negociación de la Harvard", que en su libro "Si de... acuerdo. Como negociar sin ceder" plantean lo siguiente: la gente cree que el poder de negociación está determinado por recursos como: la riqueza, la fuerza física, los amigos, etc. En realidad, el poder relativo en una negociación depende primordialmente de la dependencia que se tenga de los resultados de la negociación. Es decir, ¿qué podría hacer (obtener) sino logro el acuerdo? Si Ud. tiene opciones iguales, o mejores, que la peor de las soluciones que podría obtener con la negociación, su poder es superior, pues depende menos de la negociación". Esta conclusión es la que generó la tecnología del MAAN (Mejor Alternativa de Acuerdo Negociado) (BATNA, por sus siglas en inglés) que parte de que:

'La razón para negociar es obtener algo mejor de lo que se obtendría sin negociar. Si Ud. Decide vender su casa, la pregunta que debe hacerse no es ¿cuánto debo pedir? sino ¿qué puedo hacer? sino logro venderla: ¿mantenerla en venta? ¿Darle algún uso?, ¿alquilaría? ¿Vender el terreno?''.

Para la determinación del MAAN Fisher-Ury. sugieren proceder de la siguiente forma:

- Analice las alternativas que tiene o puede crear, si no llega a un acuerdo en esa negociación.
- Seleccione, tentativamente, la mejor y utilícela como referencia.
- Como en una negociación hay que tener en cuenta los intereses de la otra parte, de lo contrario sería difícil el intercambio y llegar a un acuerdo, proponen que también se trate de estimar el MAAN de la otra parte. Después de un taller realizado se llegó al siguiente análisis respecto a las insuficiencias en el comportamiento a la hora de negociar:
- No analizamos, en la preparación de la negociación, lo que podríamos hacer si no llegamos a un acuerdo.
- Nos concentramos en obtener los mejores resultados; el vendedor, en lograr el precio fijo alto; el comprador, en obtener el más bajo.
- Predominan las emociones, por encima de la reflexión y el análisis.
- Damos más valor a lo que podremos obtener en el intercambio (regateo) que, en la preparación de la negociación, es decir, el análisis previo, la estimación de los intereses y posiciones de \*B", y la fundamentación de nuestras posiciones e intereses. Según los participantes, estos comportamientos son los que predominan en sus negociaciones reales.

De este análisis se llega a tres conclusiones:

- La necesidad de prestarle más atención al análisis previo y a la preparación de la negociación, lo que incluye las posibles posiciones e intereses de \*B\.
- La estimación del MAAN, tanto el nuestro como el de la otra parte, puede ayudarnos a enfrentar el intercambio con más seguridad, sentimos menos dependiente de los resultados y, con esto, transmitir una imagen a \*B\* de que tenemos más poder, por tener menos dependencia de los resultados de la negociación.

- El MAAN puede servirnos para determinar nuestro "Punto de Abandono", es decir, el momento en el que ya no nos interesa seguir negociando, porque tenemos garantizados esos resultados, por otras vías.

#### **2.2.4. LA EDUCACIÓN EN EL PERÚ**

Nuestro país ha sido parte de un gran avance económico que ha permitido la inversión en diversos ámbitos que han requerido una observancia que no era del todo necesaria ni primordial, es decir las ganancias obtenidas por inversiones extranjeras y nacionales recaudadas mediante impuestos y concesiones han sido dirigidas a por ejemplo: aumentos salariales en el sector salud y de defensa; sin embargo, como se ha mencionado anteriormente, estas inversiones no han sido del todo necesarias o de urgente cumplimiento, a diferencia del sector de educación que sí requiere de un especial tratamiento que procure el cumplimiento de las políticas de crecimiento a largo plazo que quiere el gobierno, para esto debe promoverse el crecimiento de nuestra educación, tanto rural como urbana y más aún en las escuelas y universidades públicas, que estadísticamente, se ha establecido la baja calidad de educación que brindan.

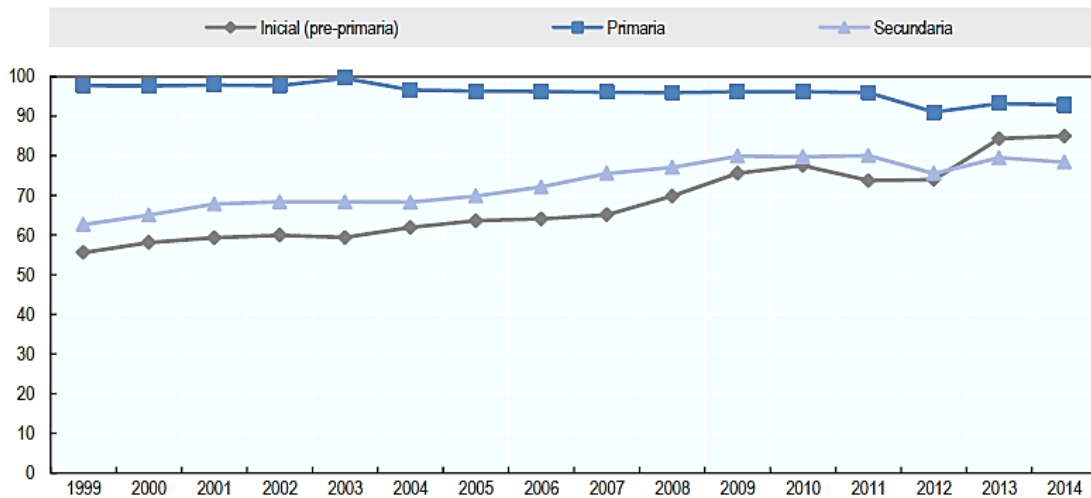
Para un análisis más profundo del tema, es necesario evaluar cada engranaje que después constituirá un todo del que podamos hablar con mayor exactitud y de la que tendremos mayor información que nos permitirá observar algunos destellos de solución.

#### **EDUCACIÓN EN EL ÁMBITO FAMILIAR**

En primer lugar, debemos analizar la promoción de la educación dentro del ámbito familiar, debemos preguntarnos, ¿el núcleo de la sociedad es consciente que se debe inducir al estudio a los menores y mayores que pertenezcan al hogar? Para esto la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) nos menciona que el acceso al sistema educativo, medido en aspectos de tasas de matriculación inicial (de 3 a 5 años) y de educación secundaria (de 12 a 16 años), ha experimentado un gran avance, con respecto a educación inicial y pre inicial se ha pasado de 58% en 2000 a 84% en 2014, en educación secundaria de un 65% en el año 2000 a 78% en 2014 y de acuerdo a las estadísticas oficiales del INEI, la tasa

de matriculación bruta en educación ha aumentado cerca de 30 puntos porcentuales, ubicándose al 68.8%. (OCDE, pp.9-10).

**Gráfico 2.**  
**TASAS NETAS DE MATRÍCULA POR NIVEL EDUCATIVO. 2000-2014**



**Fuente: UNESCO International Statistics (UIS)**

Sin embargo, la estadística anteriormente evaluada, nos muestra que aún existe cierto porcentaje que no ha accedido a la educación por no matricularse, lo que nos demuestra un desinterés por parte de la sociedad, ya que se brindan recursos de aprendizaje sin embargo éstos no son tomados en cuenta, para ello es necesaria una concientización desde los hogares que impulsen al ingreso.

### **CALIDAD DE PROFESIONALES**

En palabras de Luis Alfaro Garfias, autor del artículo “La Educación Pública en el Perú”, nos menciona:

“Conversando con algunos educadores de más de 80 años, opinan que la educación de antes era mejor, dicen ellos que la educación parece haberse quedado en el tiempo- porque los profesores antiguamente, se preocupaban de ser mejores profesionales y se esforzaban mucho para dictar y convertir cada lección, en una clase espectacular. Estos educadores, se refieren a profesores que ninguna

limitación, ya sea del aula, la falta de textos u otros problemas les impedía enseñar y verificar que todos los alumnos recibieran adecuadamente la clase (...)" (Alfaro, L. p. 1).

Sin duda actualmente también hay educadores de calidad que buscan prepararse y especializarse en la materia que enseñan; sin embargo, la calidad de la educación no depende solo de la preparación del docente, sino también de otros factores que inciden en la enseñanza.

He aquí donde se debe tomar en cuenta temas como los salarios de los docentes y los instrumentos que el Estado debe brindar para un perfeccionamiento de la enseñanza. A continuación, se analizará cada punto mencionado:

## **PROFESIONALISMO Y ESPECIALIZACION**

Debemos entender como profesionalismo aquel comportamiento o conducta que se rige por las pautas socialmente aceptadas y además centrándonos en la educación, este profesionalismo deberá estar dirigido a aquellos niños y adolescentes que reciben estas enseñanzas en base a principios y valores que coadyuven a un mejoramiento como sociedad.

Teniendo como plataforma la enseñanza de lo primordial, lo esencial, es decir: principios y valores, se debe ir a la siguiente vereda que es la especialización de los profesores que imparten clases en las aulas. En este aspecto debemos preguntarnos ¿Contamos realmente con profesores idóneos que refuercen la educación en nuestro país? He aquí donde podríamos hablar sobre los problemas de educación especializada a personas con capacidad disminuida y también la educación dirigida a aquellas personas que tienen lengua materna diferente al castellano.

Con respecto a las personas con capacidad disminuida, el país no cuenta con una cifra o estadística que muestre el número de personas en el país que tienen alguna discapacidad, ya que según los datos del censo realizado en el año 1993 sería el 1,3% de la población (288.000 personas) y según el Instituto Nacional de rehabilitación alcanzaría el 31% de la población (es decir 9 millones). (Vexler, I. p.4).

Como vimos no existe un porcentaje que pueda encaminar programas o proyectos dirigidos a personas con discapacidad y lo que nos lleva a establecer que tampoco

podría haber educadores especialistas en estos temas ya que como se muestra, aún no se ha ni siquiera tratado estos temas. El siguiente cuadro nos muestra la realidad del asunto:

**Gráfico 3.**  
**ATENCIÓN EDUCATIVA A ESTUDIANTES CON NECESIDADES EDUCATIVAS ESPECIALES – 2003**

<b>INSTITUCIONES Y PROGRAMAS</b>	<b>ESTATAL</b>	<b>NO ESTATAL</b>	<b>TOTAL</b>
INSTITUCIONES EDUCATIVAS ESPECIALES	325	82	407
INSTITUCIONES EDUCATIVAS INTEGRADORAS	861	66	927
PROGRAMAS DE INTERVENCION TEMPRANA	57	01	59
INSTITUCIONES EDUCATIVAS CON PROGRAMAS DE TALENTO Y SUPERDOTACION	55	--	55
<b>POBLACIÓN ATENDIDA</b>			
<b>POBLACIÓN ATENDIDA</b>	<b>ESTATAL</b>	<b>NO ESTATAL</b>	<b>TOTAL</b>
INSTITUCIONES EDUCACION ESPECIAL	19595	5077	24672
INSTITUCIONES EDUCATIVAS INTEGRADORAS	1737	--	1737
PROGRAMAS DE INTERVENCION TEMPRANA	3079	39	3118
INSTITUCIONES EDUCATIVAS CON PROGRAMAS DE TALENTO Y SUPERDOTACION	6000	--	6000

**Fuente: Unesco Internatinal Statistics (UIS)**

En la misma situación se encuentran aquellos menores y adolescentes que tienen lengua materna diferente al castellano, en este aspecto se pronuncia el artículo realizado por la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) donde menciona:

“(…) Sin embargo, la matrícula urbana (88.6%) se mantiene mayor que la matrícula rural (76.9%), y la matrícula para quienes hablan castellano como lengua materna (85.9%) mayor que la de aquellos que hablan quechua (78.9%). En educación terciaria, la matrícula bruta en 2015 para los hombres fue de casi 74% mientras que para las mujeres fue de 65.3%; en lo que respecta a la lengua materna, la matrícula para quienes hablan castellano (72.1%) fue mucho mayor que la de quienes hablan lenguas originarias distintas al castellano (44.1%) (INEI, 2015)” (OCDE, p.11)

De igual forma la estadística mostrada afirma nuevamente la poca atención que se brinda a estos problemas que inciden en la baja educación de nuestro país, lo que al mismo tiempo nos da a comprender que existen muy pocos educadores que impartan sus clases en diferentes lenguas propiamente peruanas.

## **INSTRUMENTOS QUE EL ESTADO BRINDA**

Como se dijo anteriormente, la especialización y el profesionalismo del educador no basta para que podamos hablar de una educación integral ya que existen otros instrumentos que ayudan a que el maestro pueda ejercer sus funciones.

Dentro de este Sub capítulo es necesario analizar los siguientes temas: El sueldo de los profesores, y la infraestructura necesaria.

Para esto es necesario citar el artículo “Agenda pendiente de reformas en el Perú”, elaborado por la economista Lorena Alcázar, en el cual nos habla sobre la poca inversión que existe para el sector de Educación, en palabras de la autora:

“El porcentaje de PBI que destina el Estado al sector está por debajo de los estándares internacionales, a pesar de que en los últimos años se ha mostrado una mejora. En el año 2005 este porcentaje fue de 3,3%, muy lejos aún de la meta establecida por el Acuerdo Nacional de Educación de 6% del PBI. Comparativamente, en el Perú el gasto público en educación por habitante es aproximadamente la mitad del de Argentina y mucho menor que el de Uruguay o Costa Rica.” (Alcázar, L. p.6).

Sin duda esto nos demuestra la poca inversión destinada a uno de los más importantes sectores que deben priorizarse ya que las consecuencias que trae el descuido son sin duda muy dañinas para la sociedad, por ejemplo, no hay profesionales especializados que puedan ocupar puestos laborales que requieren una capacidad muy elevada, lo que al mismo tiempo produce desempleo que afecta directamente con la economía del país, por la pobreza que genera.

El problema es que esta poca inversión destinada a proveer de recursos al sector educación, no solo es escasa sino también es mal distribuida, ya que la mayoría del presupuesto es derivado a la organización del sector, quedando muy poco para otras prioridades, como el sueldo de los profesores. Por ello es que ahora nos centraremos en las consecuencias que acarrearía este último factor.



Comparando los sueldos recibidos por educadores de hace 20 o 25 años a los educadores de 2016, el sueldo era básicamente el mismo, era muy bajo en ambas situaciones, pero lo que los diferenciaba era el ambiente económico que se vivía en el país hace 20 años a comparación de la realidad actual en la cual han surgido nuevas necesidades y los precios de los productos y servicios han aumentado, en cambio sí nos situamos en la realidad pasada tendremos que la remuneración percibida por los educadores estaba acorde con los escasos gastos que éstos realizaban. (Alfaro, L. pp.1-2).

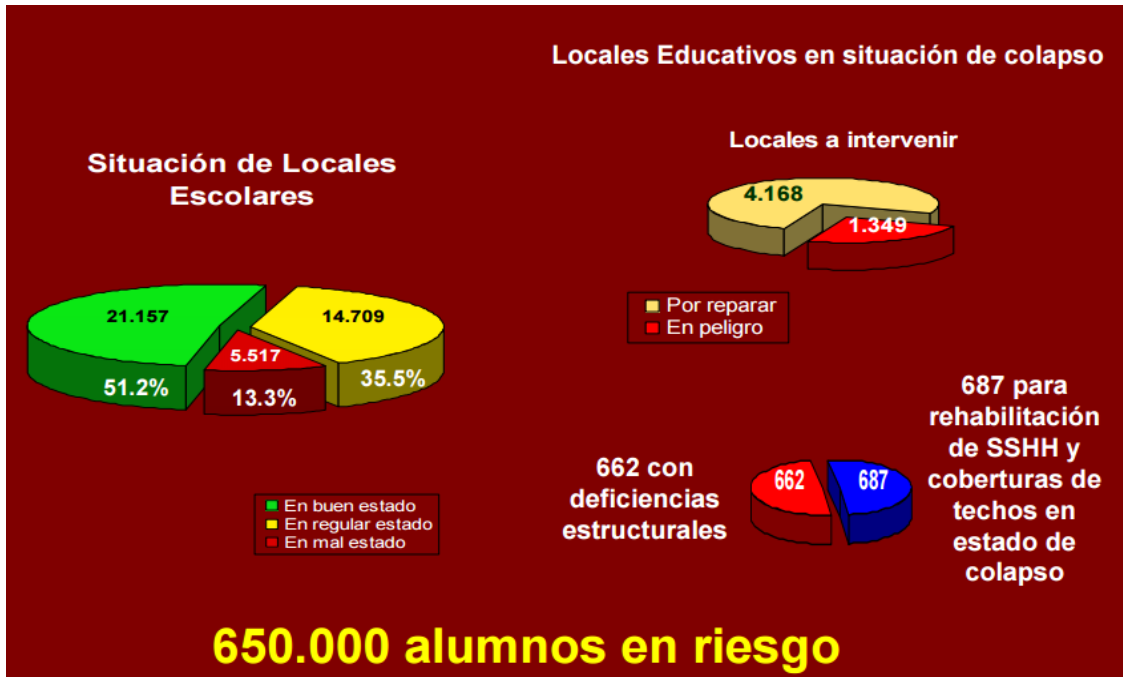
Entonces ahora nos queda analizar las consecuencias que trae la baja remuneración de los maestros, en primer lugar tendremos la desmotivación que acarrea la falta de nuevos profesionales que quieran dedicarse a la educación, también que la nueva normatividad que quiere implementarse dentro del sector educación, sobre la carrera magisterial y el hecho de otorgar mejores sueldos a quienes demuestren en base a pruebas de conocimiento, que están no solo aptos sino calificados para la enseñanza, esto también ha sido un punto de quiebre que no ha sido bien tomado por maestros y poco a poco se van retirando de la enseñanza.

Para poder lograr que los maestros puedan otorgar la enseñanza deseada, será necesario incluir medidas nuevas que busquen el cambio en estos aspectos, medidas tales como, generar un sistema de evaluación transparente que provea de seguridad a los maestros que sí decidan la calificación de sus conocimientos, implementar sistemas de acompañamiento que procuren un seguimiento a las enseñanzas que brinden los profesores, es decir se debe fiscalizar, realizar visitas a las aulas, evaluar el progreso de los menores y adolescentes, implementar programas de capacitación a los docentes para que así exista igualdad al momento de ser evaluados y finalmente premiar con buenas remuneraciones a aquellos docentes que logren satisfacer lo requerido en la educación. (Alcázar, L. pp. 7-8).

Ahora nos toca analizar si la infraestructura brindada por el Estado es apta para poder impartir las clases, al respecto nos habla Vexler en el artículo Informe sobre la Educación Peruana – Situación y perspectivas, en la cual nos menciona que existen en el país un total de 41,000 locales educativos públicos. De los cuales solo la mitad se encuentra en buen estado, sin embargo, el 13% de estos locales están

en colapso constituyéndose en lugares peligrosos para la vida de los estudiantes. (Vexler, I. p.6). Para ello se muestra el siguiente gráfico.

**Gráfico 4.**  
**INFRAESTRUCTURA EDUCATIVA**



Fuente: Ministerio de Educación (2011)

Esto nos demuestra que no basta con la especialización y aptitud del maestro, sino también que son necesarios otros recursos como la infraestructura, ya que es básico para poder impartir la debida enseñanza, en aulas que cuenten con lo necesario como pizarras, plumones, carpetas, etc. Al mismo tiempo que el ambiente donde se eduque sea acogedor y prevea seguridad a los padres que envían a estudiar a sus hijos.

## POLÍTICAS DE GOBIERNO

### DESIGUALDAD

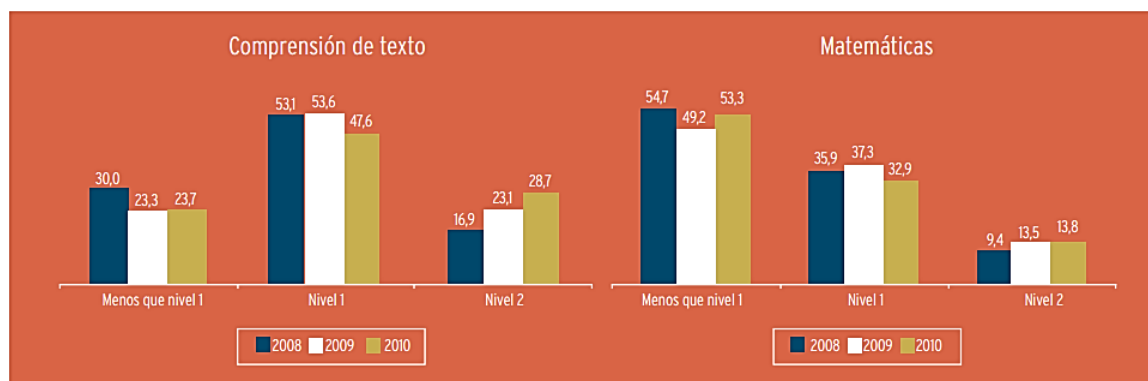
En este sub capítulo trataremos cuáles son aquellas políticas por las que ha optado el gobierno y también sobre el estado actual de la educación en nuestro país, es decir corroboraremos la desigualdad existente en el acceso a la buena educación.

Al respecto nos habla el artículo sobre Educación básica en el Perú – Situación actual y propuestas de política, elaborado por Andrés Medina y Jorge Iberico, citándolos textualmente nos mencionan:

“(…) Aunque se ha mejorado en los últimos tres años, especialmente en comprensión de textos, el rendimiento de los alumnos en las evaluaciones nacionales continúa siendo bajo (…). A nivel internacional, el Perú ha participado en diferentes pruebas. Cabe destacar las pruebas PISA del 2000 y 2009, las cuales evalúan las áreas de comprensión de textos, matemáticas y ciencias, y se aplica a los estudiantes de 15 años de edad. De acuerdo a las pruebas PISA 2009, el Perú se ubica en el puesto 63 en comprensión de textos y matemáticas, y en el puesto 64 en ciencias, de un total de 65 países (…).” (Medina, A. p.22).

Para complementar la información, el siguiente cuadro nos dará una referencia del nivel de comprensión lectora y ciencias en las que se encontraban los estudiantes en el año 2011.

**Gráfico 5.**  
**EVALUACIÓN CENSAL DE ALUMNOS DE 2° GRADO DE PRIMARIA**



**NIVEL 2:** ESTUDIANTES QUE HAN LOGRADO LOS APRENDIZAJES ESPERADOS PARA EL GRADO. **NIVEL 1:** ESTUDIANTES QUE NO HAN LOGRADO LOS APRENDIZAJES, PERO SE ENCUENTRAN EN PROCESO DE LOGRARLO. **DEBAJO DEL NIVEL 1:** ESTUDIANTES QUE NO LOGRAN LOS APRENDIZAJES ESPERADOS PARA EL GRADO.  
**FUENTE:** MINISTERIO DE EDUCACIÓN (2011).

Lo percibido en la información proporcionada nos muestra en primer lugar que como país somos uno de los últimos que no logran alcanzar un nivel óptimo en educación y en segundo lugar podremos percibir que, dentro del bajo nivel de comprensión existente en el país, hay incluso un nivel menor en zonas rurales y zonas pobres o de extrema pobreza donde se les dificulta el acceso a la educación, tal y como mostraremos a continuación.

**Gráfico 6.**  
**ACCESO A LA EDUCACIÓN SEGÚN UBICACIÓN**

Edad	Población	Urbano	Rural
<b>10 16</b>	<b>2'831,978</b>	<b>1'925,445</b>	<b>906,533</b>
	Cobertura a nivel nacional	Cobertura	Cobertura
	<b>81%</b>	<b>98%</b>	<b>44.7%</b>

**Fuente: Ministerio de Educación (2011)**

Tal y como nos muestra el grafico, la posibilidad de ingreso a una institución educativa es mucho menor si es en una zona rural, esto se debe a diversos factores que contribuyen a la desigualdad percibida en la educación rural y urbana, de igual forma de colegios estatales y particulares.

El Estado en estos casos debe garantizar recursos para una buena reforma educativa, elevando los presupuestos destinados al sector educación, tal y como se ha concedido en los últimos años, es decir la política nacional de becas por la que el Estado ha optado, están destinadas a alumnos de educación superior, lo que a su vez ha significado un mayor acceso de alumnado.

Un buen recurso que el Gobierno ha brindado es el programa titulado Beca 18 que ha albergado aproximadamente a 45 mil estudiantes de escasos recursos económicos, provenientes del 94% de distritos del país, así como Beca Presidente de la República que ha financiado a 1216 becarios, en este caso dirigidos para la realización de maestrías y doctorados en las mejores universidades extranjeras. (OCDE, p.12). Demostrando así el interés que se ha tomado al sector educación, pero no siendo suficiente aún.

## **METODOLOGÍA EMPLEADA EN LA ENSEÑANZA**

La educación brindada en nuestro país tiene una metodología que ya ha quedado en el pasado debido a las bajas probabilidades que tiene de poder contribuir en una verdadera enseñanza.

Sin duda ubicándonos en estos años tecnológicos deberíamos tener en cuenta que la computadora ha sustituido en muchas oportunidades las capacidades que como seres humanos tenemos, es decir una sola maquina tiene la capacidad de memoria de 100 o más personas, es mucho más rápida resolviendo problemas matemáticos que ya tienen un procedimiento establecido, encuentra información mucho más rápido de la que nosotros podríamos encontrar en libros y en realidad ha sido de gran ayuda para nuestra era.

Sin embargo, esto también ha constituido una herramienta que no ha sido del todo beneficiosa para nosotros, esto se debe al mal uso que se da, sin aprovechar realmente de la capacidad que contiene sino dejando que nos remplace sin permitirnos aprovechar nuestra capacidad investigadora.

Este problema sin duda también ha sido un factor que no favorece a la educación debido a que ya no existe una verdadera indagación sobre temas controversiales, o se ha perdido el interés de seguir ampliando nuestra información sobre aquello que podemos o no conocer. Esto no está permitiendo que el estudiante pueda establecer posiciones respecto a ciertos temas a debatir, no permite tampoco que pueda resolver problemas mediante la lógica.

A esto también se debe considerar que el método que se utilizan en las aulas es aquella memorística que básicamente ya no tiene futuro, ya que deja de lado la investigación e innovación. En este punto debemos considerar que quienes insisten en continuar con este sistema son los profesores y alumnos, analizándolo desde la primera perspectiva es necesario tener en cuenta que el tipo de prueba que realizan para poder calificar el nivel en el cual se encuentra el estudiante, es sin duda un material puramente memorístico que no busca criterios lógicos u opiniones sobre temas de divergencia (Alfaro, L. pp. 3-4).

Los alumnos sin duda también colaboran con este sistema debido a que cuando se realizan pruebas que sí califiquen el criterio que ellos tienen o la posición que desarrollan sobre determinados temas, consideran que no se ha evaluado bien ya

que existe una comparación entre lo que cada uno realizó con lo que los demás pudieron haber escrito, esto crea un ambiente de desigualdad creado por ellos mismos que no permite un mejor desenvolvimiento.

Al mismo tiempo, ya dejando de lado las pruebas, también se considera que el sistema de tareas o trabajos de investigación tiene cierta metodología que tampoco permite el desarrollo de los alumnos, he aquí donde ingresa el llamado “Corte y confección” que básicamente es la copia y pega de la información encontrada en internet, lo que finalmente llega a desecharse ya que la información es vacía, incompleta y nada analítica. (Alfaro, L. p.4).

### **2.2.5. LA IDIOSINCRASIA**

Gutiérrez, M., Elguera, L., Santamaría, K., Gonzales, S., Torres, J. (2012). *Idiosincrasia Peruana*. <https://es.slideshare.net/kenkcv/idiosincrasia-peruana>

La idiosincrasia se traduce del griego como “temperamento particular”

Según la RAE, la idiosincrasia de ser humano, refiere al temperamento y carácter de cada individuo, en términos mayores la idiosincrasia es la forma de proceder de un pueblo, de acuerdo a su cultura y costumbres, además de su desarrollo a través de su historia.

La idiosincrasia es un conjunto de características hereditarias o adquiridas que definen el temperamento y carácter que distingue a una persona o grupo de personas, también se le define como un estilo o modo de actuar de un grupo humano con características propias, influenciadas por el entorno psicológico, genético, medio ambiente o la parte social.

Las relaciones que se establecen entre los grupos de personas según su idiosincrasia pueden influir en el comportamiento individual de las personas, aun cuando no estén convencidos de la certeza de las ideas que se asimilan en masa.

### **2.2.5.1. La idiosincrasia peruana**

Gutiérrez, M., Elguera, L., Santamaría, K., Gonzales, S., Torres, J. (2012). *Idiosincrasia Peruana*. <https://es.slideshare.net/kenkcv/idiosincrasia-peruana>

La idiosincrasia de los peruanos se puede ver reflejado en las siguientes características: ser envidiosos, mentirosos, calumniadores, serviles, abusivos con el débil, holgazanes, libertinos, deshonorados, chismosos y mal agradecidos, estas características de las conductas nos han llevado a través de la historia a inclinarnos a un sub desarrollo, lo cual genera decepción y frustración, lindando con pesimismo crónico el cual augura un futuro desalentador.

Muchos tratan de cambiar sus actitudes ante sus conciudadanos, sin embargo, después de un tiempo abandonan tal acercamiento ya que no reciben respuesta positiva de la otra parte.

De ese modo la idiosincrasia en el Perú puede verse en distintos contextos. En muchas ocasiones los peruanos se sienten perdedores, que no tienen identidad, que son conformistas, inconstantes. Están convencidos de que sobre ellos cayó un mal milenarismo que se inició con la derrota del imperio incaico, a menudo rememoran con el inmenso pasado prehispánico, siguen con la ilusión de que se tiene mucha riqueza natural. Se concluye que hay un gran problema de falta de motivación en muchos de los peruanos, quienes generalmente sólo esperan estudiar para conseguir un trabajo, conseguir dinero y comprar cosas.

### **2.2.5.2. Antecedentes generacionales**

Gutiérrez, M., Elguera, L., Santamaría, K., Gonzales, S., Torres, J. (2012). *Idiosincrasia Peruana*. <https://es.slideshare.net/kenkcv/idiosincrasia-peruana>

## **Culturas pre-incas**

Las culturas pre colombianas tuvieron un desarrollo tan esplendoroso como lo tuvo el imperio Inca, en muchos casos los superaron. Estas culturas pudieron desarrollarse como organizaciones independientes y libres dentro de territorios determinados, en concordia y sin las ambiciones de las conquistas que tuvieron los Incas, por tanto, se comprueba que la libertad es la base fundamental de todo desarrollo humano y esta condición hizo que estas culturas florecieran con toda la magnificencia que conocemos a través de su legado histórico.

## **El Imperio incaico**

Es sabido que la formación del gran imperio Incaico se basó en las conquistas y asimilación de la totalidad de las culturas pre incaicas a quienes sometieron a base de la fuerza. El Imperio Incaico alcanzó una óptima organización política, económica, religiosa y social, pero la gente conquistada era esclava de los conquistadores incas, por tanto, los descendientes de estas personas nacieron en esclavitud, transmitiéndose congénitamente el complejo de inferioridad, transmitida de generación en generación mediante los genes.

## **La invasión española**

A la llegada de los invasores españoles, sometieron al Imperio Inca, que trajo consigo un desastre en varios niveles de los invadidos, pues muchos de los españoles eran considerados como gente de mal vivir, presidiarios, criminales, ladrones y rufianes, los mismos que tuvieron descendientes, legándonos conductas deshonestas, que se sigue practicando hoy en día. Hay una gran probabilidad que de esta desviación generacional hayan salido los famosos “acriollados” quienes son los avivados, prepotentes, estafadores, ladrones.



### **La llegada de esclavos africanos**

Estos esclavos también tuvieron descendientes generacionales en estado de esclavitud y por ende en forma congénita son afectadas por el complejo de inferioridad.

### **Inmigración de chinos**

Estos inmigrantes también llegaron a tener descendientes en estado de esclavitud relativa, naciendo también personas con complejo de inferioridad, resaltando la sumisión y egoísmo en su forma de actuar.

### **Habitantes selváticos**

Fueron sometidos por los colonos extranjeros en la época de explotación cauchera, llegando a extremos de no respetar la dignidad ni la vida humana, generando descendientes en estado de esclavitud el cual fue transmitido generacionalmente.

### **Gitanos**

Dejaron una herencia de deshonestidad y engaño.

### **Árabes, franceses, ingleses, italianos y alemanes**

En gran parte fueron obreros, campesinos y comerciantes, los cuales se establecieron en nuestro país, preocupándose por el progreso y la formación cultural de sus descendientes, este actuar en libertad, les dio la oportunidad de surgir y en un momento lograron que sus colonias fueran las más poderosas, teniendo en sus manos, el manejo económico, social, religioso y político del Perú.

### **Colonia judía**

Legaron en tiempos modernos, en base a su desarrollo cultural, lograron imponer su dominio industrial y financiero.

### **Inmigración japonesa**

Eran gente común de pueblo, tales como obreros de fábricas, agricultores, pescadores, y pequeños comerciantes, tenían el sentimiento de libertad, disciplina, unión y organización, lo cual los llevó al éxito.

Ante lo expuesto, se puede llegar a concluir:

La historia ha sido de mucha humillación para los peruanos, nos muestra que se ha estado en continuos conflictos dentro de nuestra sociedad que nos ha llevado al enfrentamiento y la desunión.

En la actualidad, la estabilidad política del país también juega un papel muy importante, pues, desde los gobernantes, los medios de comunicación entre otros, generan altos niveles de corrupción, manipulación y desunión entre los mismos peruanos.

#### **2.2.6. SICAYA**

**Ubicación:** Se encuentra en el centro del Valle del Mantaro, a 3,200 m.s.n.m. Es uno de los 28 distritos que conforman la Provincia de Huancayo, ocupa la mayor extensión de tierras agrícolas del departamento de Junín.

**Clima:** Templado, seco

**Población:** 7532 habitantes según el Censo Nacional 2007 XI de Población y VI de vivienda (*Fuente: INEI*)

**N° Hectáreas con cultivos diversos:** Desde el año 2014 al 2017, el número de siembras ha crecido de 879 a 5404 has. (*Fuente: DRAJ*)

### 2.3. DEFINICIÓN DE TÉRMINOS BÁSICOS

- **Asociatividad:** es un mecanismo de cooperación entre organizaciones, empresas o territorios en donde cada participante, manteniendo su independencia jurídica y autonomía, decide voluntariamente participar en un esfuerzo conjunto, para la búsqueda de objetivos, oportunidades y metas comunes.
- **Competitividad:** es una medida de la capacidad inmediata y futura de un sector para diseñar, producir y vender bienes cuyos atributos logren formar un paquete más atractivo que el de productos similares ofrecidos por los competidores.
- **Eficacia:** es la capacidad de alcanzar el efecto que se espera o se desea tras la realización de una acción.
- **Quinoa (*chenopodium quinoa*):** es un pseudocereal perteneciente a la subfamilia chenopodioideae de las amarantáceas. Es un cultivo que se produce en los andes de Argentina, Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador y el Perú, es una planta alimenticia de desarrollo anual. Posee los ocho aminoácidos esenciales para el ser humano, lo que la convierte en un alimento muy completo y de fácil digestión, ancestralmente también es considerada como una planta medicinal.

## **CAPÍTULO III**

### **METODOLOGÍA**

#### **3.1. MÉTODO, TIPO Y NIVEL DE LA INVESTIGACIÓN**

##### **3.1.1. MÉTODO GENERAL O TEÓRICO DE LA INVESTIGACIÓN**

En la presente investigación se planteó el método Hipotético - Deductivo, puesto que para poder determinar si la asociatividad es una herramienta eficaz para la mejora de la competitividad de los productores de quinua, se tuvo que evaluar los hechos generales con el propósito de señalar las verdades particulares contenidas en la situación general.

##### **3.1.2. MÉTODO ESPECÍFICO DE LA INVESTIGACIÓN**

El método específico que se utilizó en la presente investigación es La Medición, ya que se registró y midió minuciosamente los datos relevantes relacionados al objeto de estudio.

##### **3.1.3. TIPO DE INVESTIGACIÓN**

El tipo de investigación del presente estudio es la Investigación Aplicada, ya que implicó la consideración de los conocimientos existentes y su profundización en el intento de solucionar problemas específicos, además los resultados obtenidos de la presente investigación servirán para determinar nuevos métodos o formas de alcanzar objetivos predeterminados.

### 3.1.4. NIVEL DE INVESTIGACIÓN

El nivel de la presente investigación es el Nivel Descriptivo.

### 3.1.5. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

Tabla 5.  
Diseño de investigación para el desarrollo de la tesis

<b>DISEÑO DE INVESTIGACIÓN PARA EL DESARROLLO DE LA TESIS</b>	
<b>Recolectar información sobre los productores de quinua del distrito de Sicaya.</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Recabar información sobre las actuales condiciones económicas, sociales y culturales de los productores de quinua del distrito de Sicaya.</li><li>• Recabar información sobre su grado de competitividad en el mercado nacional e internacional.</li><li>• Identificar el grado de conocimiento del mercado de la quinua por parte de los productores.</li><li>• Identificar la calidad de quinua que producen.</li></ul>
<b>Recolectar información sobre la asociatividad</b>	Recabar información en base a: <ul style="list-style-type: none"><li>• Número de asociaciones en Sicaya.</li><li>• Grado de asociatividad entre los agricultores.</li><li>• Número de productores asociados (en caso de existir asociaciones).</li><li>• Recabar información en la Oficina Agraria Sicaya.</li></ul>
<b>Recolectar información sobre casos de asociatividad exitosos</b>	Recabar información en el MINAG.

## 3.2. POBLACIÓN Y MUESTRA

### 3.2.1. POBLACIÓN

La población objetiva estuvo conformada por los productores e intermediarios de quinua del distrito de Sicaya, de la Región Junín.

N= 509

*Fuente: Oficina Agraria Sicaya (2013)*

### 3.2.2. MUESTRA

La muestra está conformada por 85 productores de quinua entre grandes, medianos y pequeños productores, así como los intermediarios que se dedican a comercializar dicho producto en el mercado nacional e internacional. La muestra se calculó en base a la información proporcionada por la Oficina Agraria Sicaya (2013). Se utilizó la siguiente fórmula:

$$n = \frac{N * Z_{\alpha}^2 * p * q}{d^2 * (N - 1) + Z_{\alpha}^2 * p * q}$$

n=85

## 3.3. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

### 3.3.1. FUENTES PRIMARIAS

- **Encuestas:** estuvo orientada a establecer contacto directo con los actores involucrados como los productores de quinua y los intermediarios de dicho producto del distrito de Sicaya. Dicha encuesta tuvo como objetivo recolectar la información más importante acerca de las actuales condiciones económicas, sociales y culturales en las que dichos productores se desarrollan actualmente.

- **Entrevistas:** estuvo orientada a recabar información más importante que provenga de personas involucradas como la junta directiva de asociaciones de productores de quinua existentes en Sicaya, profesionales inmersos en temas de asociatividad.
- **Observación directa:** La información se recolectó de forma directa y confiable, pues se realizó contacto personal con el objeto de estudio.

### **3.3.2. FUENTES SECUNDARIAS**

La información que se recopiló se obtuvo de entidades públicas y privadas, entre otros. También se hizo uso de medios tecnológicos como el internet, tesis, libros, compendios, etc.

### **3.4. TÉCNICAS DE TRATAMIENTO DE DATOS**

- Los datos obtenidos del cuestionario o encuesta fueron procesados mediante el Software SPSS versión 23.

## **CAPÍTULO IV**

### **RESULTADOS Y DISCUSIÓN**

#### **4.1. RESULTADOS DE PRUEBA Y PRUEBA DE HIPÓTESIS – INTERRELACIÓN**

Para el análisis e interpretación de los datos obtenidos, se utilizó el programa SPSS, versión 23. Se utilizó la estadística descriptiva y la técnica de estadística de dispersión, asimismo se usó la estadística inferencial, con la regla de decisión y su respectivo intervalo de confianza del 95% ( $\alpha = 0,05$  con un error de 5%). En el siguiente cuadro se describen los elementos estadísticos que se emplearon en la investigación:



**Tabla 6.  
Estadísticos**

Nº	ESTADÍGRAFOS	FÓRMULAS ESTADÍSTICAS	SÍMBOLOS
01	Media Aritmética de los datos agrupados.	$\bar{X} = \frac{\sum f \cdot x}{n}$	<p><math>\bar{X}</math> = Media Aritmética.</p> <p>X = Valor Central o Punto Medio de cada clase.</p> <p>f = Frecuencia de cada clase.</p> <p><math>\sum f \cdot x</math> = Sumatoria de los productos de la frecuencia en cada clase multiplicada por el punto medio de ésta.</p> <p>n = Número total de frecuencias.</p>
02	Desviación Estándar Muestral para datos agrupados.	$S = \sqrt{\frac{\sum f \cdot x^2 - \left(\frac{\sum f \cdot x}{n}\right)^2}{n-1}}$	<p>S = Desviación estándar muestral.</p> <p>x = Punto medio de una clase.</p> <p>f = Frecuencias de clase.</p> <p>n = Número total de observaciones de la muestra.</p>

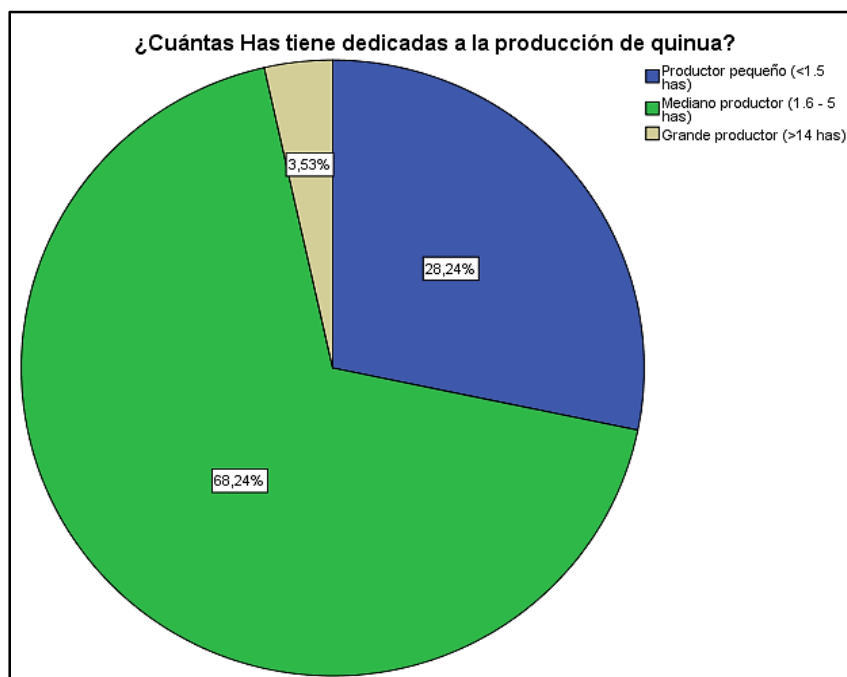
#### 4.1.1. ANÁLISIS Y ORGANIZACIÓN DE DATOS. FRECUENCIAS ESTADÍSTICAS

##### SECCIÓN N° 01. ENCUESTA A PRODUCTORES DE QUINUA.

##### I. DIMENSIÓN: IDENTIFICACIÓN DEL PRODUCTOR.

1. ¿Cuántas Has? tiene dedicadas a la producción de quinua?

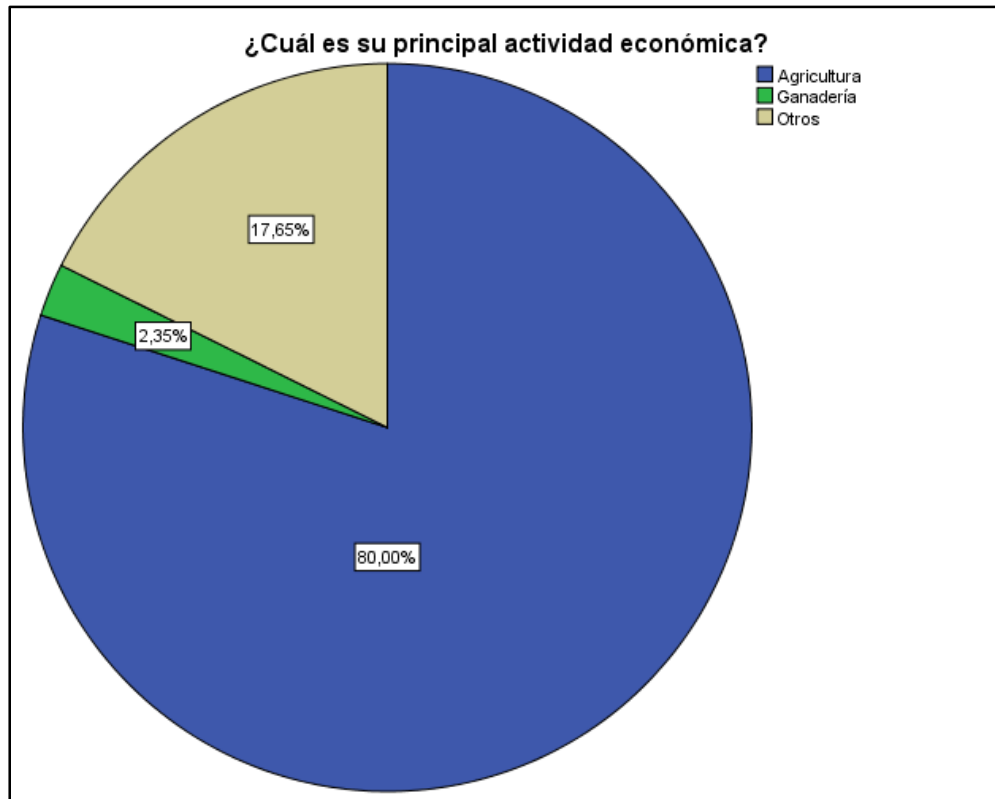
**Gráfico 7.**  
**Has. dedicadas a la producción de quinua**



**Interpretación:** Se tiene que el 28.24% tiene menos de 1.5 has de quinua instaladas, siendo estos Pequeños Productores; el 68.24 % tiene instalado de 1.6 a 5 has de quinua instaladas, siendo estos Medianos Productores, por último, se tiene que un 3.53% tiene más de 14 has de quinua instaladas, siendo estos Grandes Productores.

2. ¿Cuál es su principal actividad económica?

**Gráfico 8.**  
**PRINCIPAL ACTIVIDAD ECONÓMICA**



**Interpretación:** El 80 % de los productores encuestados se dedican a la Agricultura, el 2.35 % a la ganadería y el 17.65 a otras actividades.

03. Régimen de tenencia de sus parcelas:

**Gráfico 9.**  
**Régimen de tenencia de sus parcelas**

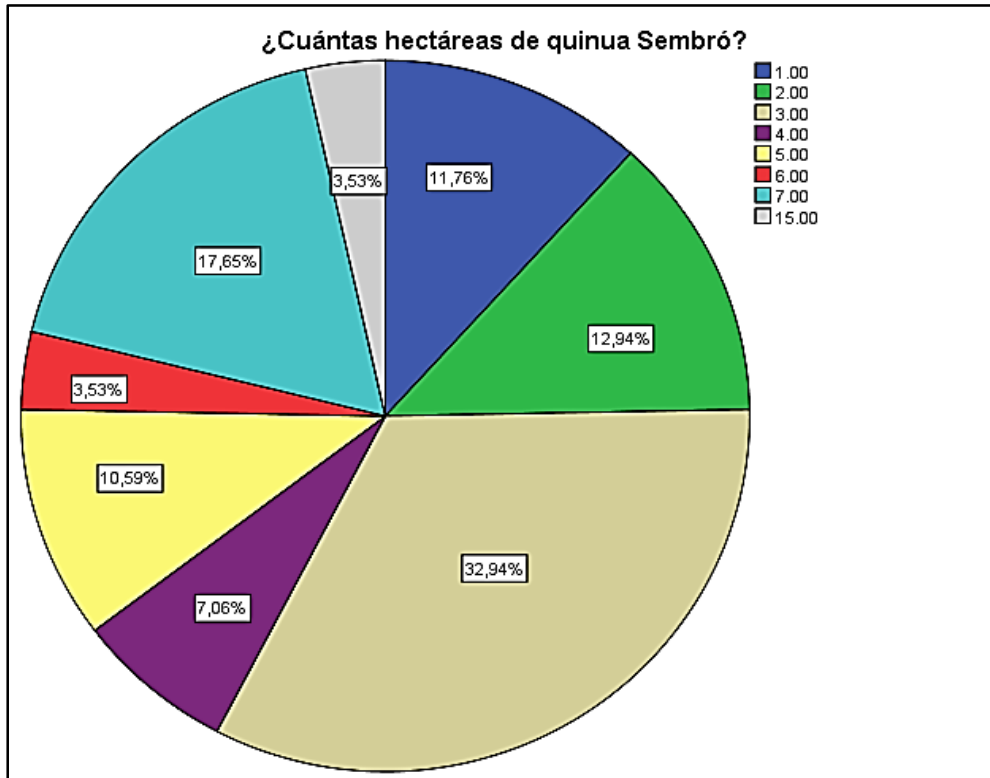


**Interpretación:** El 48.24% de los productores arriendan las parcelas para sus cultivos, mientras que el 51.76 % de productores tienen parcelas propias.

## II. DIMENSIÓN: CARACTERIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN.

04. ¿Cuántas hectáreas de quinua sembró?

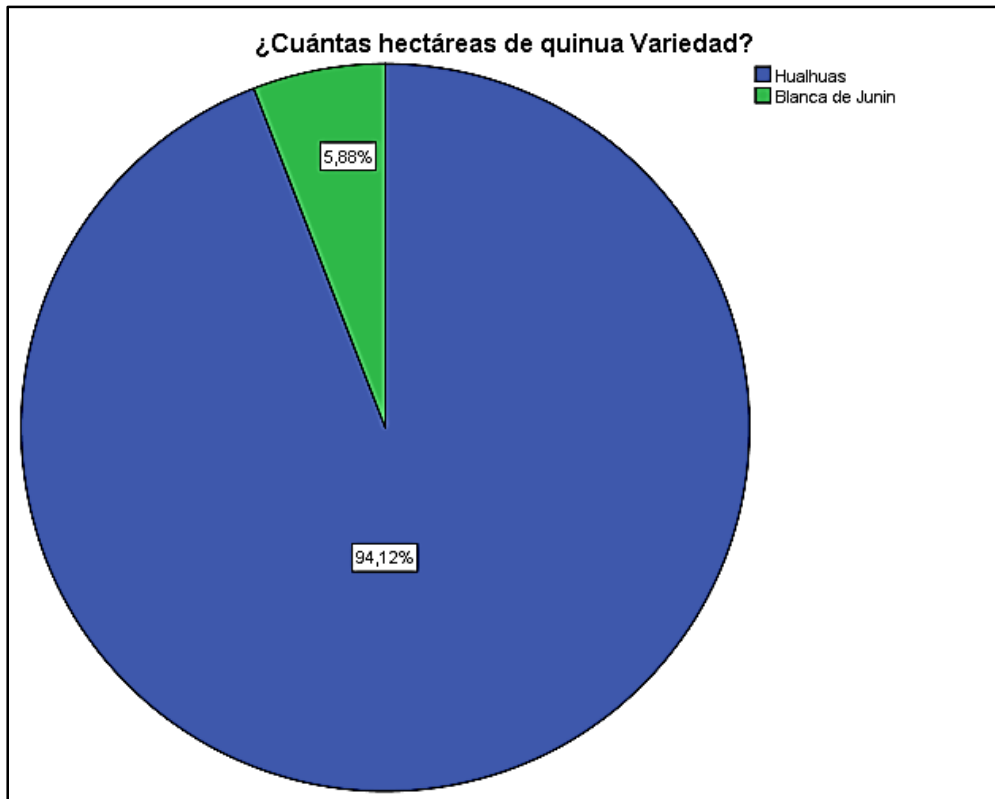
**Gráfico 10.**  
**Hectáreas de quinua sembradas.**



**Interpretación:** Se puede observar que para la campaña 2013-2014. El 32.94 % de productores sólo sembraron 3 has de quinua, siendo esta la cantidad de siembra más representativa.

05. ¿Cuántas hectáreas de quinua por variedad?

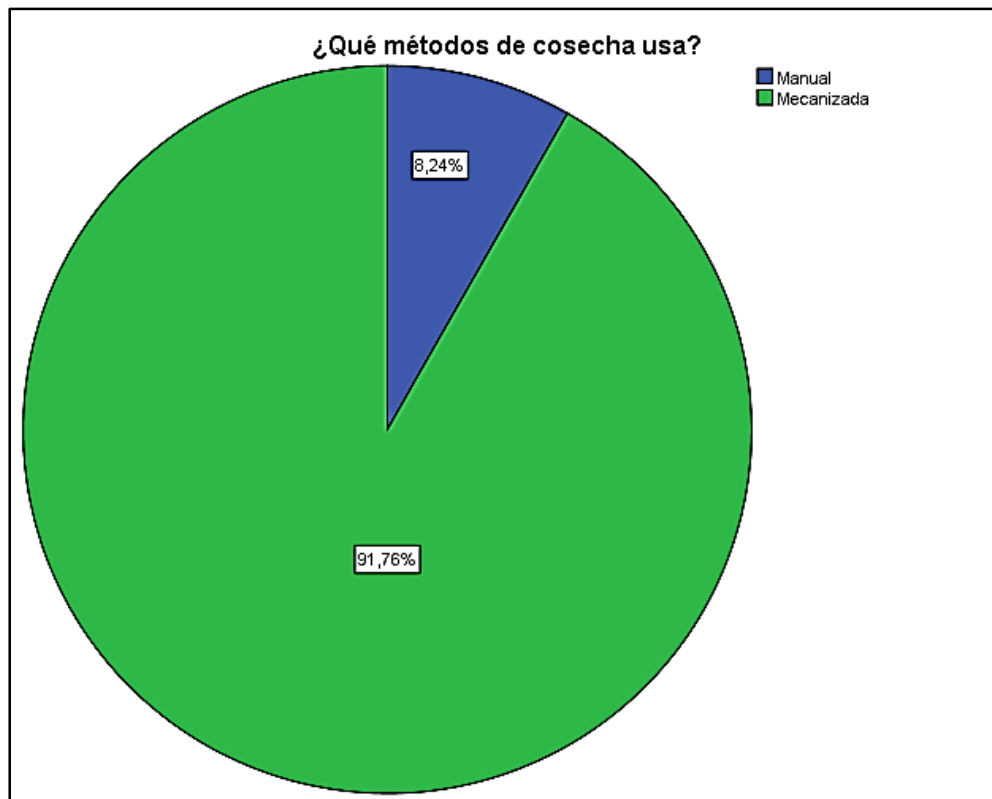
**Gráfico 11.**  
**Hectáreas de quinua por variedad**



**Interpretación:** Se deduce que el 94.12% de los productores sembraron la variedad Hualhuas, mientras que el 5.88 % sembró la variedad Blanca de Junín.

06. ¿Qué métodos de cosecha usa?

**Gráfico 12.**  
**Método de cosecha usado**



**Interpretación:** El 91.76% de productores usa el método de cosecha mecanizada.

07. ¿Le da algún valor agregado a la quinua?

**Gráfico 13.**  
Le da algún valor agregado a la quinua.

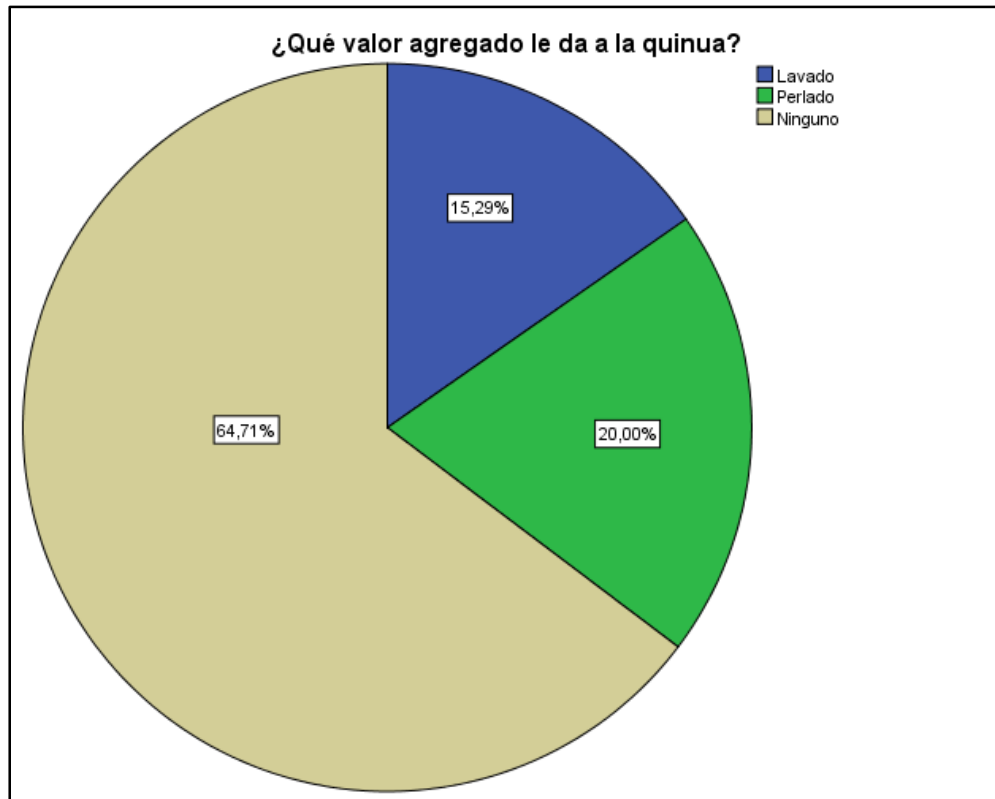


**Interpretación:** Se observa que el 67.06% de los productores no le da ningún valor agregado a la quinua, pues lo comercializan en grano.



08. ¿Qué valor agregado le da a la quinua?

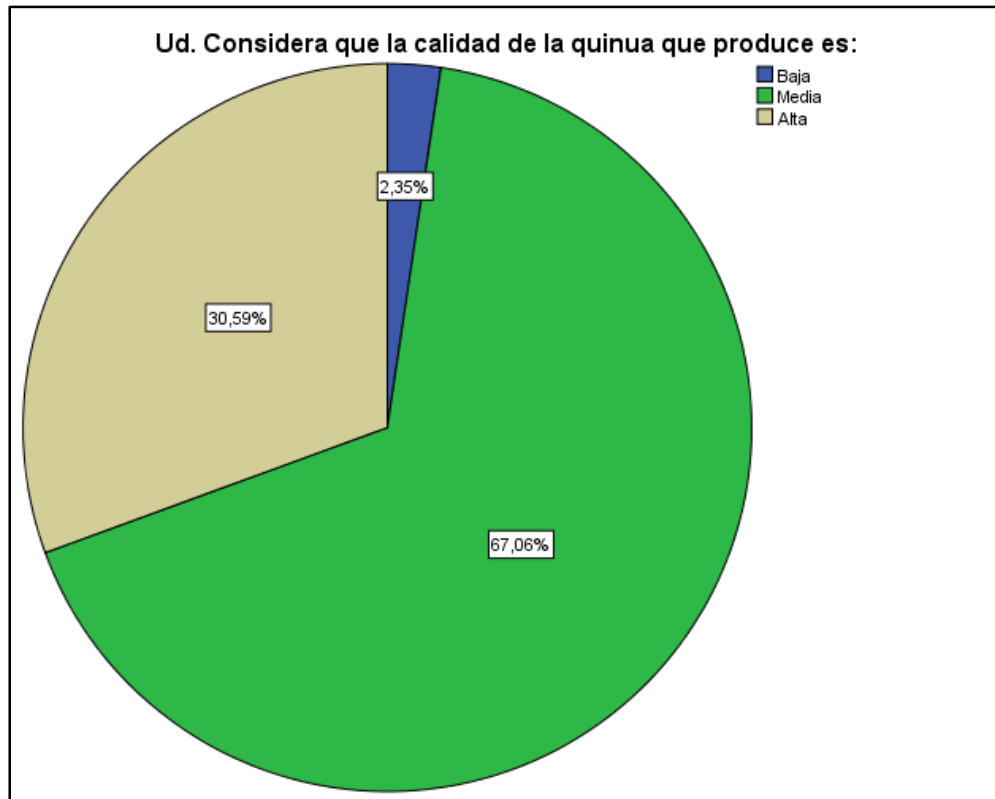
**Gráfico 14.**  
¿Qué valor agregado le da a la quinua?



**Interpretación:** Se observa que del 32.94% de productores que sí le da valor agregado a la quinua, el 20% le da el proceso básico de Perlado y el 15.29% de lavado. Deducimos que no hay una transformación significativa en el producto.

09. Ud. considera que la calidad de la quinua que produce es:

**Gráfico 15.**  
**Considera que la calidad de la quinua que produce es.**



**Interpretación:** El 67.06% de los productores considera que la calidad de quinua que produce es media.

10. ¿A qué agente le vende quinua con más frecuencia?

**Gráfico 16.**

¿A qué agente le vende quinua con más frecuencia.?

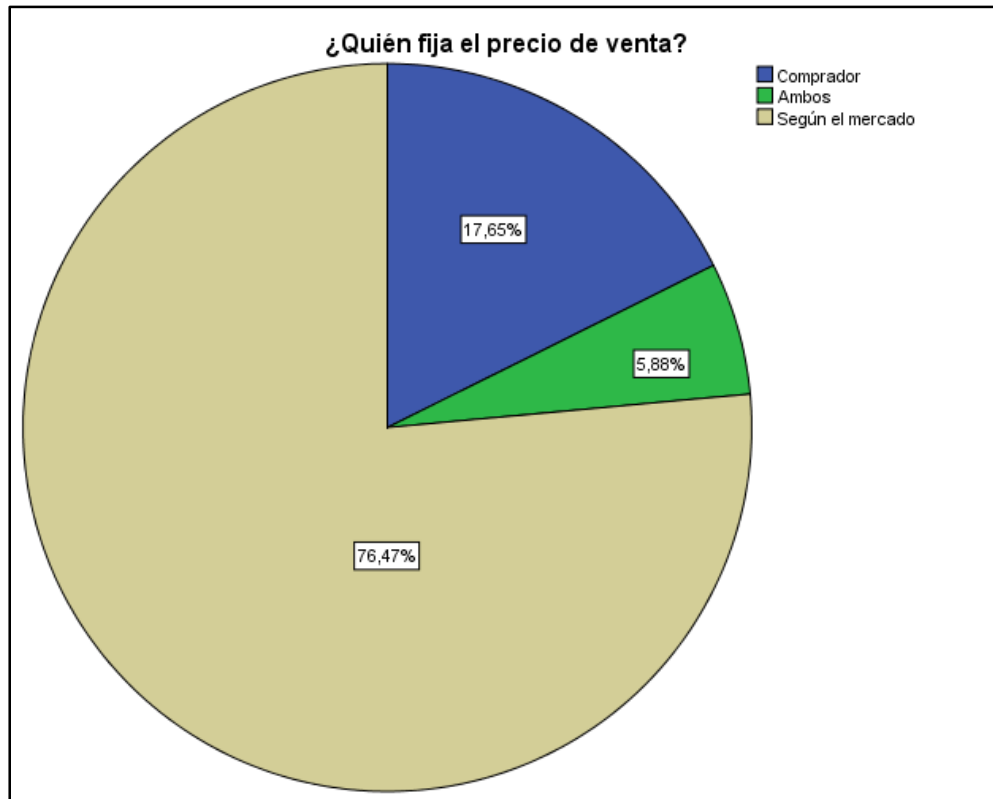


**Interpretación:** el 87.06% de los productores le vende la quinua a un acopiador, esto es significativo, pues el acopiador es quien se lleva la mayor ganancia, sólo el 7.06% de los productores les venden a empresas privadas.

11. ¿Quién fija el precio de venta?

Gráfico 17.

¿Quién fija el precio de venta?.



**Interpretación:** Se observa que el precio de venta en un 76.47 % se fija según el precio del mercado. Esto significa que al menos el productor está atento al flujo de precios del mercado y no es el comprador quien impone un precio al momento de negociar.

### III. DIMENSIÓN: ASOCIATIVIDAD - NEGOCIACIÓN.

12. ¿Existen asociaciones de productores de quinua en su localidad?

Gráfico 18.

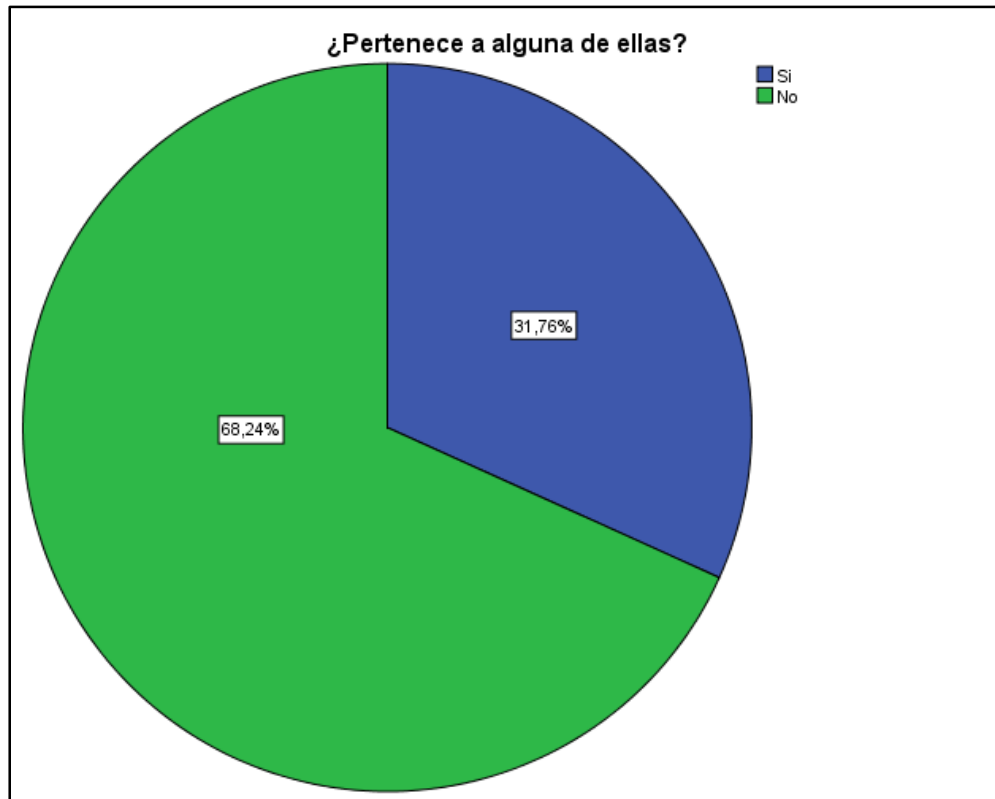
¿Existen asociaciones de productores de quinua en su localidad?



**Interpretación:** De los entrevistados, el 57.65% declaró que sí existen asociaciones de productores en su localidad, sin embargo, el 43,35 % de ellos desconoce de la existencia de los mismos, esto es alarmante ya que se puede notar que, aun existiendo asociaciones, las agencias agrarias no toman especial interés en captar productores de quinua.

13. ¿Pertenece a alguna de ellas?

**Gráfico 19.**  
¿Pertenece a alguna de ellas?

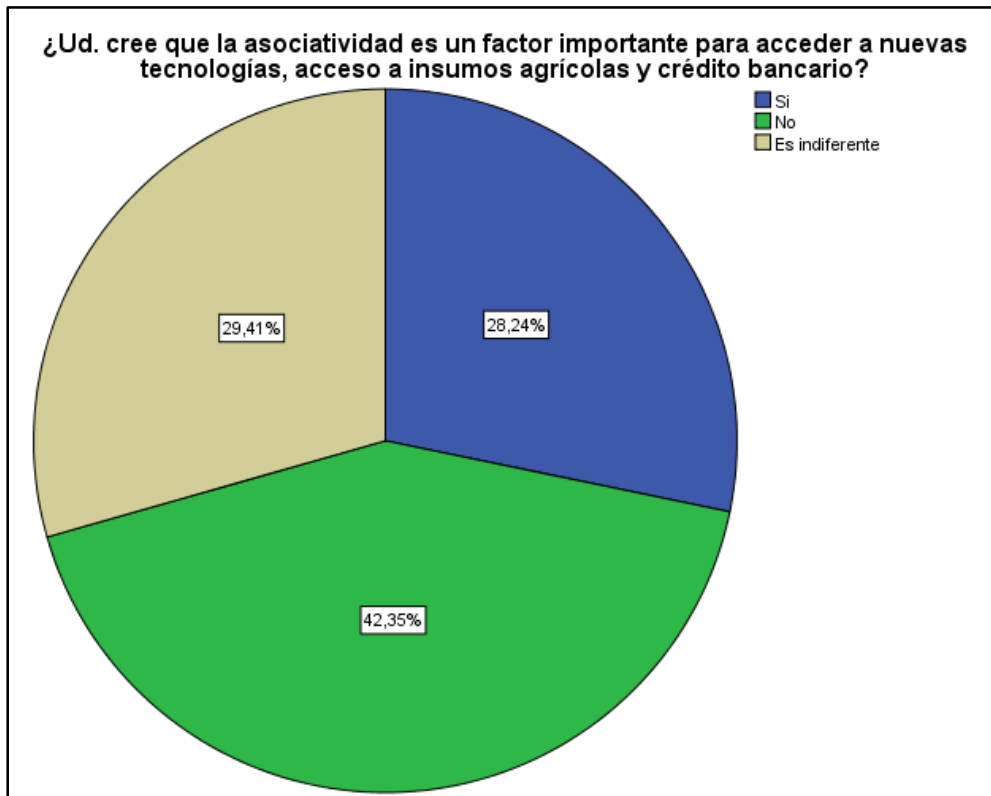


**Interpretación:** El 68% de los productores afirma que no pertenecen a ninguna Asociación de Productores de quinua. Siendo un número representativo.

14. ¿Ud. cree que la asociatividad es un factor importante para acceder a nuevas tecnologías, acceso a insumos agrícolas y crédito bancario?

**Gráfico 20**

**La asociatividad es un factor importante para acceder a nuevas tecnologías, acceso a insumos agrícolas y crédito bancario.**

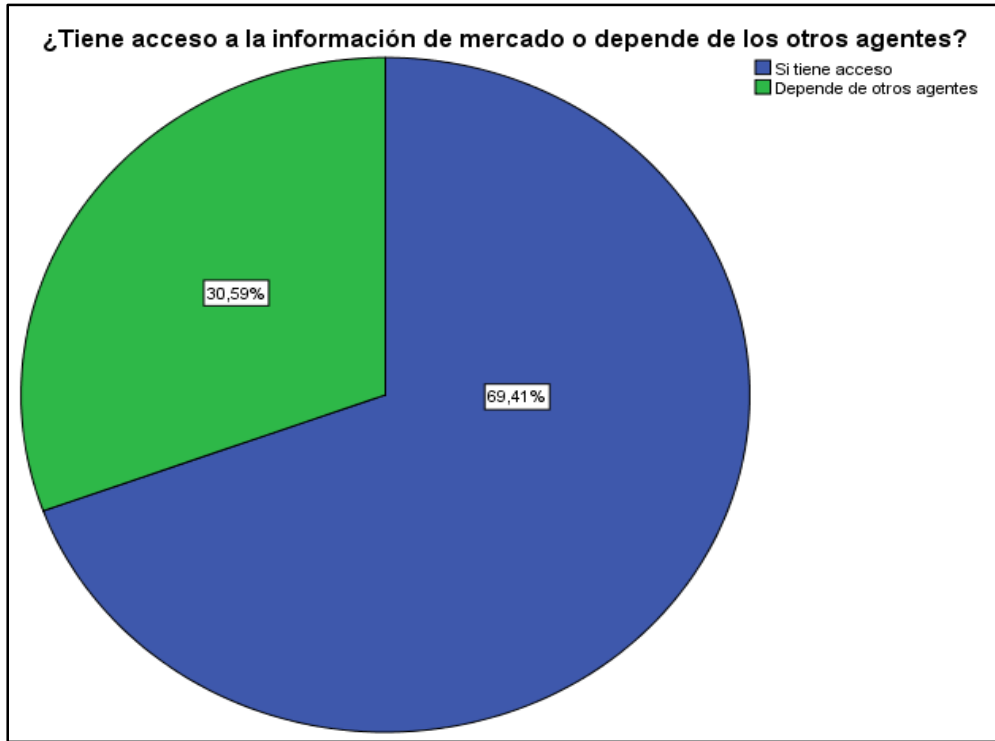


**Interpretación:** El 43.35% de los productores cree que la asociatividad no es un factor importante para acceder a nuevas tecnologías, acceso a insumos agrícolas y crédito bancario, mientras que el 29.41 % de ellos es indiferente. Esto conlleva a deducir que no están conscientes de la importancia de la asociatividad.

15. ¿Tiene acceso a la información de mercado o depende de los otros agentes?

**Gráfico 21.**

**Acceso a la información de mercado o depende de los otros agentes.**

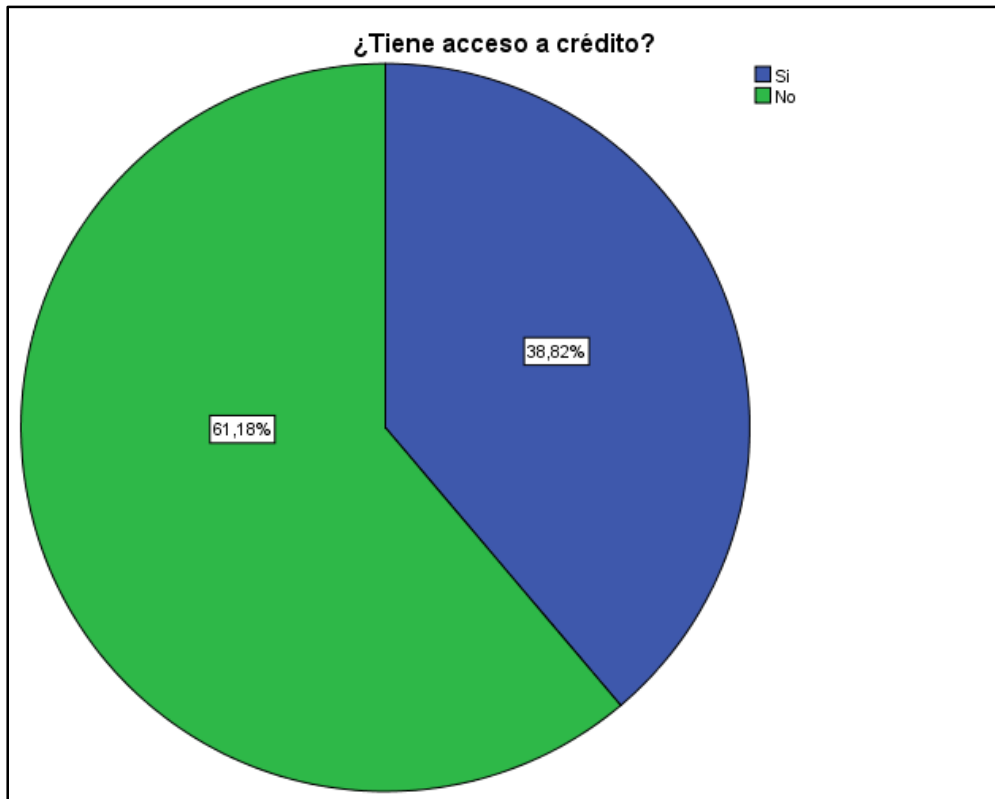


**Interpretación:** El 69.41 % de los encuestados afirma que sí tiene acceso a la información del mercado de la quinua, el cual se informa en los mercados locales y mayoristas.



16. ¿Tiene acceso a crédito?

**Gráfico 22.**  
**¿Tienes acceso a crédito?**

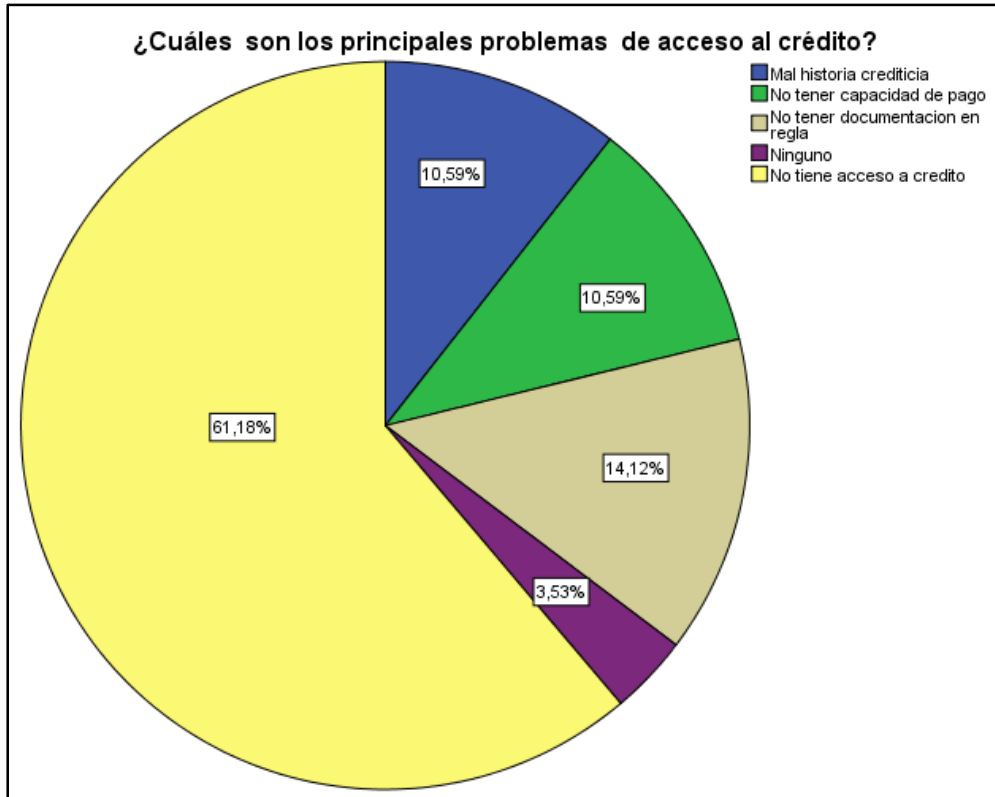


**Interpretación:** el 61.18% de los productores no tiene acceso al crédito, el cual representa una cifra significativa.

17. ¿Cuáles son los principales problemas de acceso al crédito?

**Gráfico 23.**

**¿Cuáles son los principales problemas de acceso al crédito?**

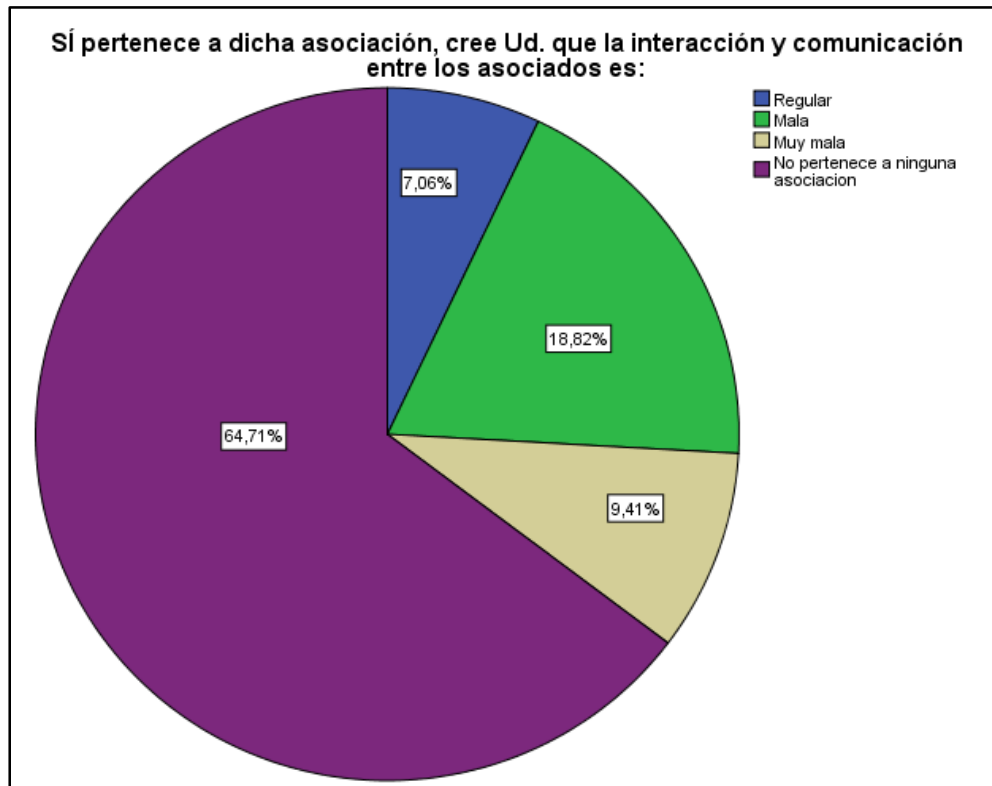


**Interpretación:** entre los principales problemas de acceso al crédito tenemos: mal historial crediticio, no cuentan con capacidad de pago, y no tienen documentación en regla. Esto influye en poder tener producción de mejor calidad y cantidad.

18. Sí pertenece a dicha asociación, cree Ud. que la interacción y comunicación entre los asociados es:

**Gráfico 24.**

**Sí pertenece a dicha asociación, cree Ud. Que la interacción y comunicación entre los asociados es:**

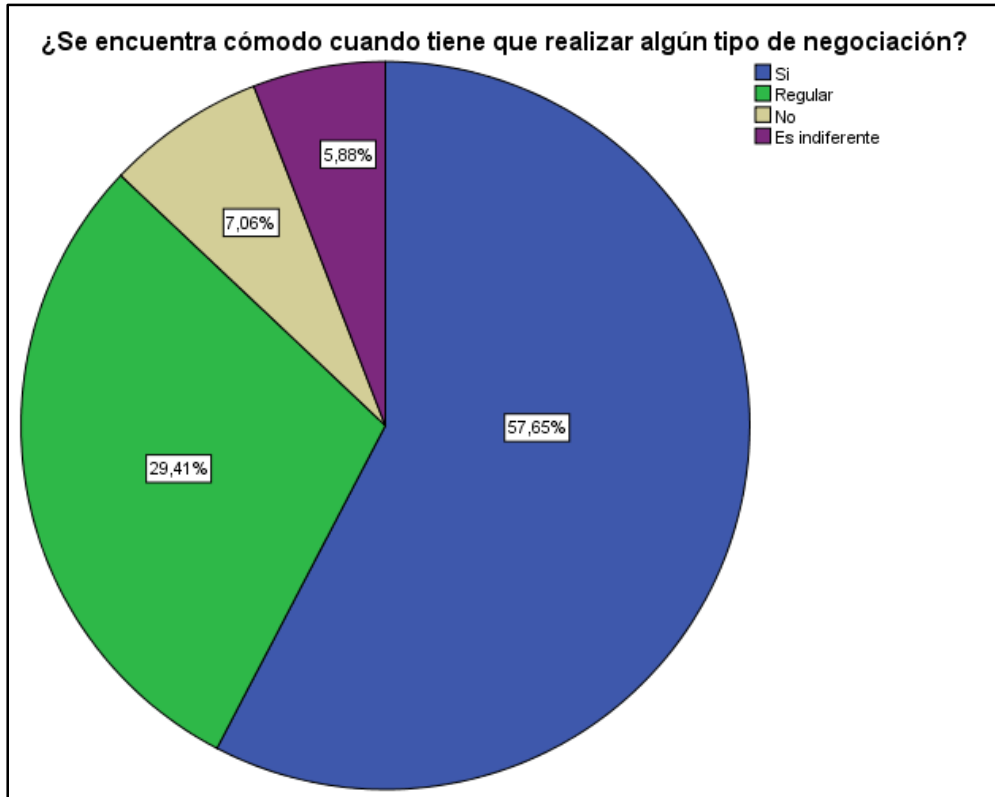


**Interpretación:** En el caso de aquellos productores que sí pertenecen a dicha asociación, el 18.82 % manifestó que la interacción y comunicación entre los asociados es mala, siguiéndole a ello que el 9.41 % alega que es muy mala.

19. ¿Se encuentra cómodo cuando tiene que realizar algún tipo de negociación?

**Gráfico 25.**

¿Se encuentra cómodo cuando tiene que realizar algún tipo de negociación?

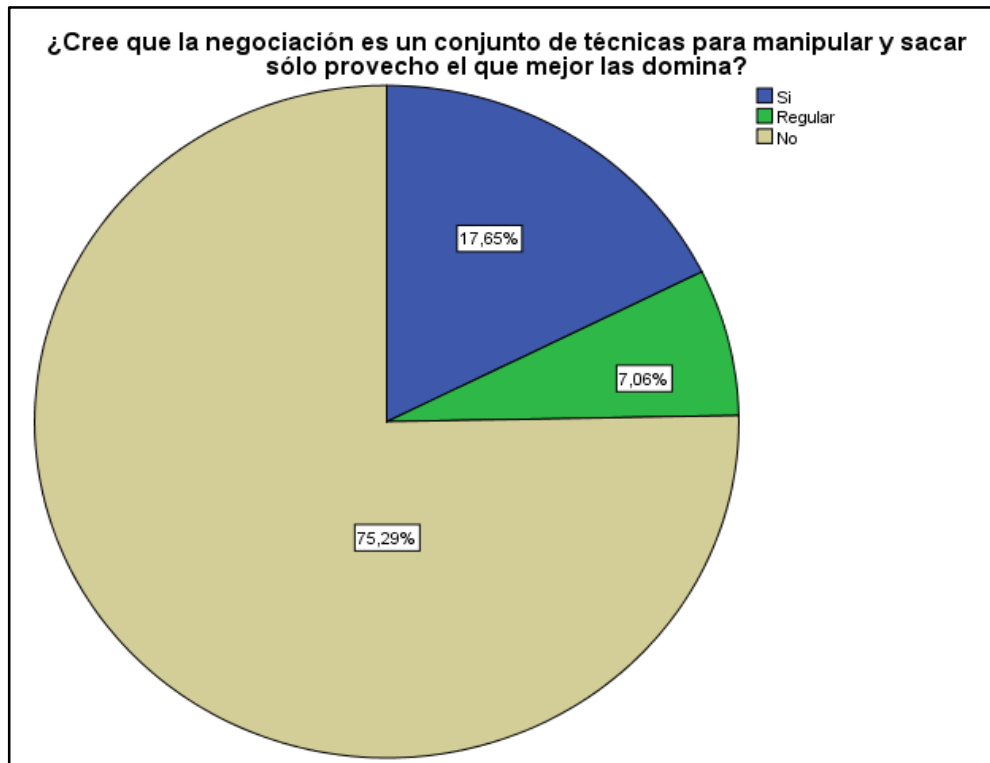


**Interpretación:** El 57.65 % de los productores manifestó que sí se encuentra cómodo al momento de negociar.

20. ¿Cree que la negociación es un conjunto de técnicas para manipular y sacar sólo provecho el que mejor las domina?

**Gráfico 26.**

¿Cree que la negociación es un conjunto de técnicas para manipular y sacar sólo provecho el que mejor las domina?



**Interpretación:** el 75.29% de los encuestados manifiesta que la negociación no es un conjunto de técnicas para manipular y sacar provecho del que mejor las domina.

21. ¿Deja para última hora la preparación de la negociación?

**Gráfico 27.**

¿Deja para última hora la preparación de la negociación?

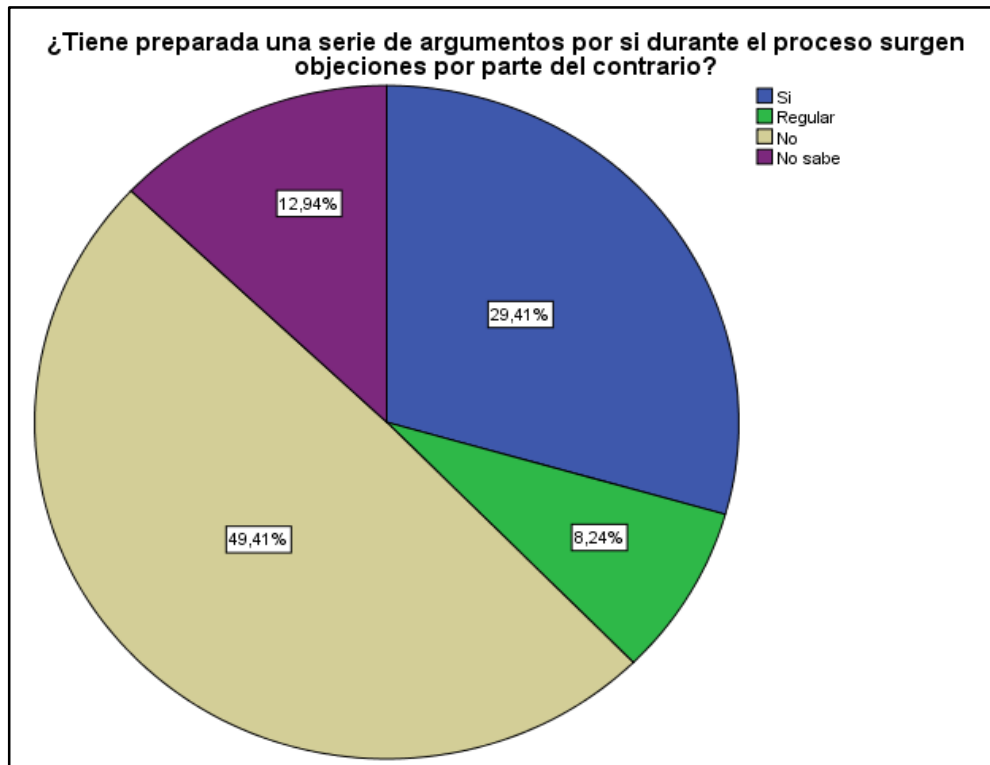


**Interpretación:** el 41.18% de los productores deja a última hora la preparación de la negociación, es decir, sólo se prepara cuando tiene que vender el producto al acopiador o a los mercados locales.

22. ¿Tiene preparada una serie de argumentos por si durante el proceso surgen objeciones por parte del contrario?

**Gráfico 28.**

¿Tiene preparada una serie de argumentos por si durante el proceso surgen objeciones por parte del contrario?



**Interpretación:** Respecto a la negociación el 49.41 % de los productores manifiesta que no maneja argumentos o propuestas de negociación cuando surgen conflictos, generalmente es el comprador el que sale ganando.

23. ¿Si puede, prefiere mandar a otro en su lugar, para negociar?

**Gráfico 29.**

¿Si puede, prefiere mandar a otro en su lugar, para negociar?



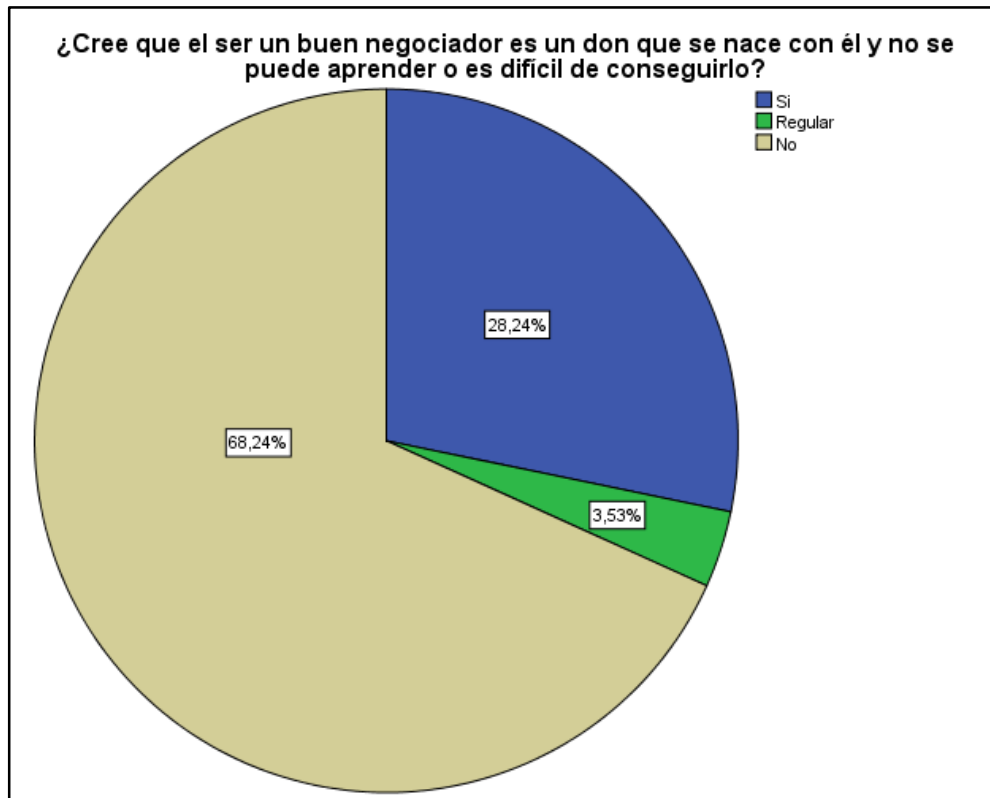
**Interpretación:** el 87.06 % de los productores manifiesta que con frecuencia regular mandan a otra persona a negociar por falta de conocimiento y preparación.



24. ¿Cree que el ser un buen negociador es un don que se nace con él y no se puede aprender o es difícil de conseguirlo?

**Gráfico 30.**

¿Cree que el ser un buen negociador es un don que se nace con él y no se puede aprender o es difícil de conseguirlo?

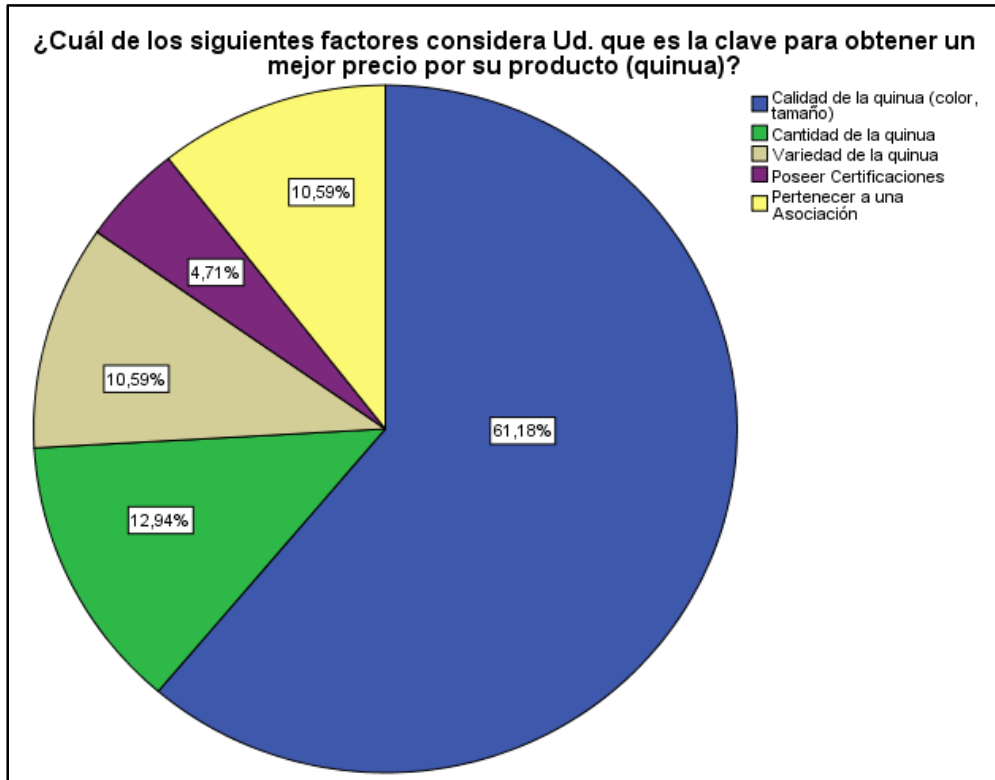


**Interpretación:** el 68.24 % de los productores cree que no se nace con el don de negociación, que se puede aprender y que no es tan difícil de conseguir.

25. ¿Cuál de los siguientes factores considera Ud. que es la clave para obtener un mejor precio por su producto (quinua)?

**Gráfico 31.**

¿Cuál de los siguientes factores considera Ud. que es la clave para obtener un mejor precio por su producto (quinua)?



**Interpretación:** el 61.18 % de los productores cree que la calidad de la quinua (características organolépticas), es un factor clave para manejar un precio rentable a la hora de negociar la quinua.

#### 4.1.2. PRUEBA DE HIPÓTESIS – HIPÓTESIS GENERAL

La implementación de la asociatividad es una herramienta eficaz para mejorar la competitividad de los productores de quinua del distrito de Sicaya, bajo sus actuales condiciones económicas, sociales y culturales, en el mercado nacional e internacional de dicho producto.

**Cálculo del Estimado Puntual o Centrado: PRUEBA DE HIPÓTESIS.**

$$P(\bar{X} - E_0 \leq \mu \leq \bar{X} + E_0) = 1 - \alpha; \quad E_0 = \frac{Z_0 \cdot \delta}{\sqrt{n}}$$

$$1.562 \leq \mu \leq 2.438$$

Cálculo de  $Z_0$  :  $Z_0 = 1.96$

Reemplazando :  $\mu = 1.5$

**Prueba de Hipótesis concerniente a la Media Poblacional:**

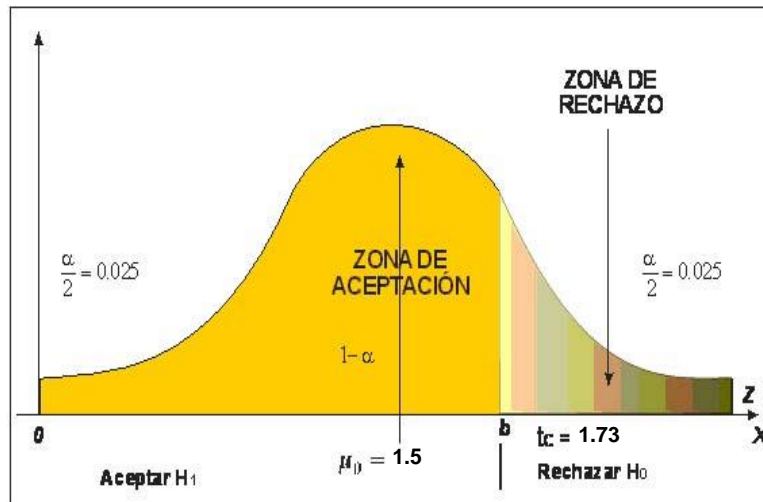
$$H_0 : \mu = 1.5$$

$$H_1 : \mu > 1.5$$

$H_0$  = Nunca, la implementación de la asociatividad es una herramienta eficaz para mejorar la competitividad de los productores de quinua del distrito de Sicaya, bajo sus actuales condiciones económicas, sociales y culturales, en el mercado nacional e internacional de dicho producto.

$H_1$  = Siempre, la implementación de la asociatividad es una herramienta eficaz para mejorar la competitividad de los productores de quinua del distrito de Sicaya, bajo sus actuales condiciones económicas, sociales y culturales, en el mercado nacional e internacional de dicho producto.

**Cuadro 1.**  
**Curva de Simétrica de Gauss**



**Regla de Decisión:**

Se rechaza  $H_0$  si:

$$t > -t_{1-\alpha} (gl)$$

**Cálculo de "t":**

$$t = \frac{\bar{X} - \mu}{\frac{S}{\sqrt{n}}} \quad t = 2.18$$

**Cálculo de  $t_c$ :**

$$t_{1-\alpha} (gl) \quad t_c = 1.73$$

**Decisión: Interpretación:**

$$t > -t_{1-\alpha} (gl)$$

$$2.18 > 1.73$$

Se acepta la  $H_1$ : "Siempre, la implementación de la asociatividad es una herramienta eficaz para mejorar en un 77% la competitividad de los productores de quinua del distrito de Sicaya, bajo sus actuales condiciones económicas, sociales y culturales, en el mercado nacional e internacional de dicho producto" y se rechaza la  $H_0$ : debido a que el valor de  $t_c = 1.73$  se encuadra en la zona de rechazo derecha del Coeficiente de Pearson.

## PRUEBA DE HIPÓTESIS – HIPÓTESIS ALTERNATIVA “A”.

2. La idiosincrasia es un factor determinante en la disposición a formar asociaciones en los productores de quinua del distrito de Sicaya.

**Cálculo del Estimado Puntual o Centrado: PRUEBA DE HIPÓTESIS.**

$$P(\bar{X} - E_0 \leq \mu \leq \bar{X} + E_0) = 1 - \alpha; \quad E_0 = \frac{Z_0 \cdot \delta}{\sqrt{n}}$$

$$1.558 \leq \mu \leq 2.74$$

Cálculo de  $Z_0$  :  $Z_0 = 1.96$

Reemplazando :  $\mu = 1.5$

**Prueba de Hipótesis concerniente a la Media Poblacional:**

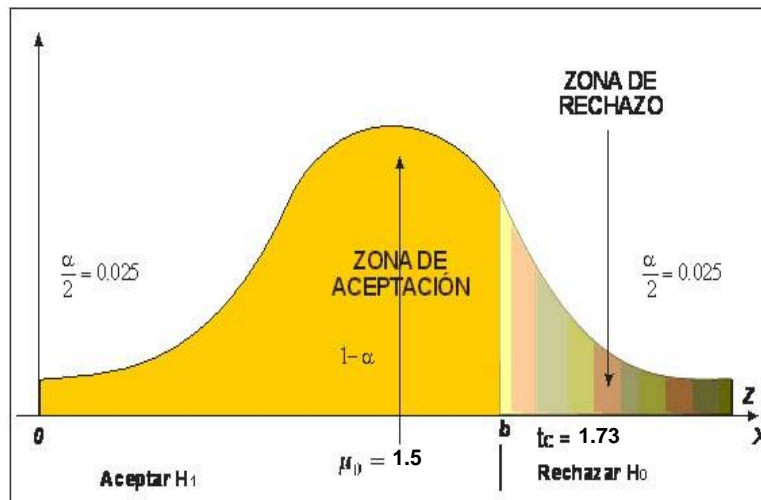
$$H_0 : \mu = 1.5$$

$$H_1 : \mu > 1.5$$

$H_0$  = Nunca, la idiosincrasia es un factor determinante en la disposición a formar asociaciones en los productores de quinua del distrito de Sicaya.

$H_1$  = Siempre, la idiosincrasia es un factor determinante en la disposición a formar asociaciones en los productores de quinua del distrito de Sicaya.

**Cuadro 2.**  
**Curva Simétrica de Gauss**



**Regla de Decisión:**

Se rechaza  $H_0$  si:

$$t > -t_{1-\alpha}^{(gl)}$$

**Cálculo de “t”:**

$$t = \frac{\bar{X} - \mu}{\frac{S}{\sqrt{n}}} \quad t = 2.09$$

**Cálculo de  $t_c$ :**

$$t_{1-\alpha}^{(gl)} \quad t_c = 1.73$$

**Decisión:**      **Interpretación:**

$$t > -t_{1-\alpha}^{(gl)}$$

$$2.18 > 1.73$$

Se acepta la  $H_1$ : “Siempre, la idiosincrasia es un factor determinante en un 36% en la disposición a formar asociaciones en los productores de quinua del distrito de Sicaya” y se rechaza la  $H_0$ : debido a que el valor de  $t_c = 1.73$  se encuadra en la zona de rechazo derecha del Coeficiente de Pearson.

**PRUEBA DE HIPÓTESIS – HIPÓTESIS ALTERNATIVA “B”.**

3. El grado de educación influye en temas de asociatividad en los productores de quinua del distrito de Sicaya.

**Cálculo del Estimado Puntual o Centrado: PRUEBA DE HIPÓTESIS.**

$$P(\bar{X} - E_0 \leq \mu \leq \bar{X} + E_0) = 1 - \alpha; \quad E_0 = \frac{Z_0 \cdot \delta}{\sqrt{n}}$$

$$1.52\mu \leq 2.48$$

**Cálculo de  $Z_0$**  :  $Z_0 = 1.96$

**Reemplazando** :  $\mu = 1.52$

**Prueba de Hipótesis concerniente a la Media Poblacional:**

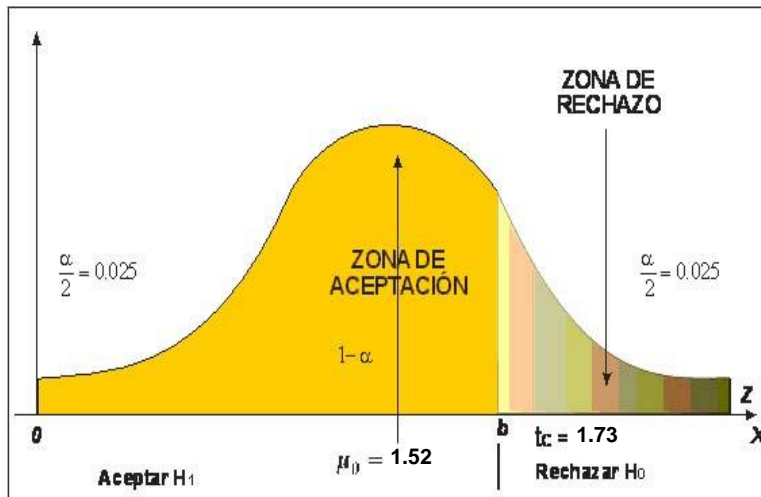
$$H_0 : \mu = 1.52$$

$$H_1 : \mu > 1.52$$

$H_0$  =Nunca, el grado de educación influye en temas de asociatividad en los productores de quinua del distrito de Sicaya.

$H_1$  =Siempre, el grado de educación influye en temas de asociatividad en los productores de quinua del distrito de Sicaya.

**Cuadro 3.**  
**Curva Simétrica de Gauss**



**Regla de Decisión:**

Se rechaza  $H_0$  si:

$$t > -t_{1-\alpha} (gl)$$

**Cálculo de “t”:**

$$t = \frac{\bar{X} - \mu}{\frac{S}{\sqrt{n}}} \quad t = 1.91$$

**Cálculo de  $t_c$ :**

$$t_{1-\alpha} (gl) \quad t_c = 1.73$$

**Decisión: Interpretación:**

$$t > -t_{1-\alpha} (gl)$$

$$1.91 > 1.73$$

Se acepta la  $H_1$ : “Siempre, el grado de educación influye en un 34% en temas de asociatividad en los productores de quinua del distrito de Sicaya” y se rechaza la  $H_0$ : debido a que el valor de  $t_c = 1.73$  se encuadra en la zona de rechazo derecha del Coeficiente de Pearson.

**PRUEBA DE HIPÓTESIS – HIPÓTESIS ALTERNATIVA “C”.**

4. Existe relación directa entre el poder de negociación y el conocimiento del mercado de los productores de quinua del distrito de Sicaya.

**Cálculo del estimado puntual o centrado: PRUEBA DE HIPÓTESIS.**

$$P(\bar{X} - E_0 \leq \mu \leq \bar{X} + E_0) = 1 - \alpha; \quad E_0 = \frac{Z_0 \cdot \delta}{\sqrt{n}}$$

$$1.645 \leq \mu \leq 2.655$$

Cálculo de  $Z_0$  :  $Z_0 = 1.96$

Reemplazando :  $\mu = 1.6$

**Prueba de Hipótesis concerniente a la Media Poblacional:**

$$H_0 : \mu = 1.6$$

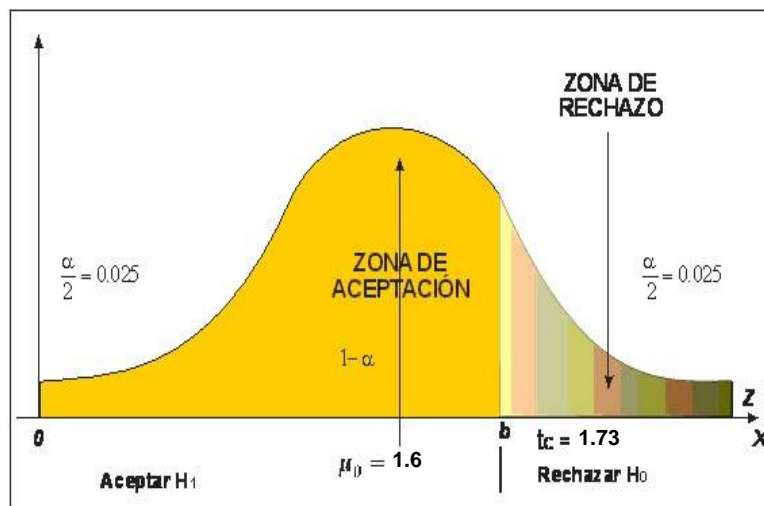
$$H_1 : \mu > 1.6$$



$H_0$  = Nunca, existe relación directa entre el poder de negociación y el conocimiento del mercado de los productores de quinua del distrito de Sicaya.

$H_1$  = Siempre, existe relación directa entre el poder de negociación y el conocimiento del mercado de los productores de quinua del distrito de Sicaya.

**Cuadro 4.**  
**Curva Simétrica de Gauss.**



**Regla de Decisión:**

Se rechaza  $H_0$  si:

$$t > -t_{1-\alpha}^{(gl)}$$

**Cálculo de "t":**

$$t = \frac{\bar{X} - \mu}{\frac{S}{\sqrt{n}}} \quad t = 1.91$$

**Cálculo de  $t_c$ :**  $t_c = 1.73$

$$t_{1-\alpha}^{(gl)}$$

**Decisión: Interpretación:**

$$t > -t_{1-\alpha} (gl)$$

$$1.91 > 1.73$$

Se acepta la  $H_1$ : "Siempre, existe relación directa del 30% entre el poder de negociación y el conocimiento del mercado de los productores de quinua del distrito de Sicaya" y se rechaza la  $H_0$ : debido a que el valor de  $t_c = 1.73$  se encuadra en la zona de rechazo derecha del Coeficiente de Pearson.

## **CONCLUSIONES**

1. Se determinó que la implementación de la asociatividad es una herramienta eficaz para mejorar en un 77% la competitividad de los productores de quinua del distrito de Sicaya, bajo sus actuales condiciones económicas, sociales y culturales, en el mercado nacional e internacional de dicho producto.
2. Según la evaluación efectuada se llegó a comprobar que la idiosincrasia es un factor determinante en un 36% en la disposición a formar asociaciones en los productores de quinua del distrito de Sicaya.
3. Se llegó a verificar que existe relación directa del 30% entre el poder de negociación y el conocimiento del mercado de los productores de quinua del distrito de Sicaya.

## **RECOMENDACIONES**

1. Se recomienda a la Oficina Agraria Sicaya, poner énfasis en desarrollar, articular e implementar la Asociatividad como herramienta para que los productores de quinua de Sicaya puedan acceder a mercados nacionales e internacionales.
2. A las Asociaciones de Productores de Quinua del distrito de Sicaya, se les recomienda mantenerse informados y actualizados sobre el mercado nacional e internacional de la quinua, ya que el conocimiento de este hace que puedan mejorar sus procesos y técnicas agrícolas, acceder a nuevas tecnologías y ofrecer productos en base a la quinua que son demandados por el consumidor actual.
3. La Oficina Agraria Sicaya debe promover la capacitación y desarrollo en temas de Técnicas de Poder de negociación, para que los productores puedan obtener mejores beneficios al momento de comercializar sus productos.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alday, P. B. ,1999. Identidad, idiosincrasia y género. Recuperado el 17 de febrero de 2013, de Primer Encuentro de "Literatura y Género":  
<http://entrefrases.blogspot.mx/2006/02/identidad-idiosincrasia-y-gnero.html>
- Alvarado, J. (2009, Marzo). El espejismo de la asociatividad. Revista Agraria. Vol. 105.
- Alexis Codina. 2008, febrero 08. El poder de negociación. Recuperado de  
[http://www.degerencia.com/articulo/el\\_poder\\_de\\_negociacion\\_como\\_manejarlo](http://www.degerencia.com/articulo/el_poder_de_negociacion_como_manejarlo)
- Bellandi, M. 2003. Sistemas productivos locales y bienes públicos específicos, EKonomiaz. N° 53, 2do Cuatrimestre. Servicio Central de Publicaciones del Gobierno Vasco. España.
- Castellanos, J. (2010, Abril 29). La asociatividad como fenómeno evolutivo, análisis de casos colombianos. Revista Escuela de Administración de Negocios, 68, pp. 100-111.
- Castellanos, O., Montoya, L., & Montoya, Ivan. (2006, febrero 15). Producción de la quinua. Análisis de los procesos de integración y las perspectivas del mercado para el desarrollo de agronegocios. Revista Escuela de administración de negocios, 56, pp. 106-119.
- Codina, A. (8 de febrero de 2007). de Gerencia. Recuperado de  
[http://www.degerencia.com/articulo/el\\_poder\\_de\\_negociacion\\_como\\_manejarlo](http://www.degerencia.com/articulo/el_poder_de_negociacion_como_manejarlo)
- Liendo y Martínez (2001). Asociatividad una alternativa para el desarrollo y crecimiento de las PYMES. Santa Fe, Argentina: Sextas Jornadas.
- Narváez, M., Fernández, G., & Senior, A. (2008, junio 26). El desarrollo local sobre la base de la asociatividad empresarial: una propuesta estratégica. Revista Opción, 24, pp. 74-92.
- Gutiérrez, M., Elguera, L., Santamaría, K., Gonzales, S., Torres, J. (2012). *Idiosincrasia Peruana*.  
<https://es.slideshare.net/kenkcv/idiosincrasia-peruana>
- Romero, Roxana Beatriz, 2009, Asociativismo agrario. Sociedades agrarias especiales y otras asociaciones. Tesis de la maestría en Derecho Fundiario y Empresa Agraria, UNNE Corrientes - Edición Moglia S.R.L.
- Salas, C. 2006. Como medir la asociatividad y la cooperación empresarial. Programa Fondo concursable de donaciones para la competitividad de las PyMEs en Centroamerica y Republica Dominicana – INCAE-BID/FOMIN. pp. 14.
- Trejos, A.; Condo, A. 2001. Competitividad empresarial en Centroamérica. Alajuela, Costa Rica. INCAE, CLACDS.
- Vera, J. (2004, Octubre 05). La agricultura campesina y la agroexportación. Revista Debate Agrario. Vol. 13. pp. 245-261.

Villarán, F. 2002. Condiciones para desarrollar el espíritu empresarial. Lima, Perú. Consultado el 6 de mayo de 2008. Disponible en: <http://www.ybiz.org/noticiasybiz/aprenda%20mas-desarrollo%20empresarial.htm>.

## MATRIZ DE CONSISTENCIA

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	HIPÓTESIS DE INVESTIGACIÓN	VARIABLE DE ESTUDIO	INDICADOR	METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN
<p><b>Problema general</b></p> <p>¿Es la implementación de la asociatividad una herramienta eficaz en la competitividad de los productores de quinua del distrito de Sicaya?</p> <p><b>Problemas específicos</b></p> <p>¿Es la idiosincrasia un factor determinante en la disposición a formar asociaciones en los productores de quinua del distrito de Sicaya?</p> <p>¿El grado de educación influye en temas de asociatividad en los productores de quinua del distrito de Sicaya?</p>	<p><b>Objetivo general</b></p> <p>Determinar si la implementación de la asociatividad es una herramienta eficaz en la competitividad de los productores de quinua del distrito de Sicaya.</p> <p><b>Objetivos específicos</b></p> <p>Comprobar si la idiosincrasia es un factor determinante en la disposición a formar asociaciones en los productores de quinua del distrito de Sicaya.</p> <p>Verificar si el grado de educación influye en temas de asociatividad en los productores de quinua del distrito de Sicaya.</p>	<p><b>Hipótesis general</b></p> <p>La implementación de la asociatividad es una herramienta eficaz en la competitividad de los productores de quinua del distrito de Sicaya.</p> <p><b>Hipótesis específicas</b></p> <p>La idiosincrasia es un factor determinante en la disposición a formar asociaciones en los productores de quinua del distrito de Sicaya.</p> <p>El grado de educación influye en temas de asociatividad en los productores de quinua del distrito de Sicaya.</p>	<p><b>Variable independiente</b></p> <p>Asociatividad</p> <p><b>Variable dependiente</b></p> <p>Competitividad</p>	<p><b>Asociatividad</b></p> <p>Cooperación</p> <p>Nº de Asociaciones</p> <p>Idiosincrasia</p> <p><b>Competitividad</b></p> <p>Poder de negociación</p>	<p><b>Método general</b></p> <p>Hipotético - Deductivo</p> <p><b>Método específico</b></p> <p>La Medición (Encuestas)</p> <p><b>Nivel</b></p> <p>Descriptivo</p>

<p>¿Existe relación directa entre el poder de negociación y el conocimiento del mercado de los productores de quinua del distrito de Sicaya?</p>	<p>Corroborar si existe relación directa entre el poder de negociación y el conocimiento del mercado de los productores de quinua del distrito de Sicaya.</p>	<p>Existe relación directa entre el poder de negociación y el conocimiento del mercado de los productores de quinua del distrito de Sicaya.</p>		<p>Conocimiento del mercado</p>	
--	---	---	--	---------------------------------	--



## **ANEXOS**

**ANEXO N°01: ENCUESTA APLICADA PARA LA INVESTIGACIÓN**

N°

**ENCUESTA A PRODUCTORES DE QUINUA**

**I. Identificación del productor:**

1. Nombre del productor:	2. Edad:	3. Grado de instrucción:
4. Dirección/Teléfono	5. ¿Cuántas personas viven con usted (incluyéndose usted)? _____	
6. ¿Cuál es el ingreso familiar promedio al mes? _____	7. ¿Su vivienda es? a. Propia <input type="checkbox"/> b. Alquilada <input type="checkbox"/> c. Cedida <input type="checkbox"/> d. Otro: _____ <input type="checkbox"/>	8. Tipo de combustible: a. Leña <input type="checkbox"/> b. Kerosene <input type="checkbox"/> c. Gas <input type="checkbox"/> d. Gas natural <input type="checkbox"/> e. Otro: _____ <input type="checkbox"/>
9. Servicios básicos: Luz ( ) Agua ( ) Desagüe: Si ( ) No ( )		
10. ¿Cuántas has tiene dedicadas a la producción de quinua? _____  Productor pequeño (<1.5 has) <input type="checkbox"/> Mediano productor (1.6 - 5 has) <input type="checkbox"/> Grande productor (>14 has) <input type="checkbox"/>		
11. ¿Cuál es su principal actividad económica? a. Agricultura <input type="checkbox"/> b. Ganadería <input type="checkbox"/> c. Industria <input type="checkbox"/> d. Minería <input type="checkbox"/> e. Otros _____ <input type="checkbox"/>	12. Régimen de tenencia de sus parcelas: a. Propio <input type="checkbox"/> b. Arrendado <input type="checkbox"/> c. Aparcería <input type="checkbox"/> d. Otro: _____ <input type="checkbox"/>	

**II. Caracterización de la producción**

13. ¿Cuántas hectáreas de quinua...?  Sembró <input type="checkbox"/> Cosechó <input type="checkbox"/> Variedad <input type="checkbox"/>  <input type="checkbox"/> Campaña actual	14. ¿Qué métodos de cosecha usa? a. Manual ( ) b. Mecanizada ( )	15. ¿Le da algún valor agregado a la quinua? Si* ( ) No ( )
		16.* ¿Qué valor agregado le da a la quinua? a. Lavado b. Perlado c. Hojuelas d. Harina e. Otros: .....

<p>17. Ud. Considera que la calidad de la quinua que produce es:</p> <p>a. Baja b. Media c. Alta d. NA</p>	<p>18. ¿A qué agente le vende quinua con más frecuencia?</p> <p>a. Acopiador b. Transportista c. Mayorista d. Empresa privada e. Otros:..... .....</p>	<p>19. ¿Quién fija el precio de venta?</p> <p>a. Usted b. Comprador c. Ambos</p>
--	--	--

### III. ASOCIATIVIDAD-NEGOCIACIÓN

<p>20. ¿Existen asociaciones de productores de quinua en su localidad? No ( ) Si ( ) ** **¿Cuáles? _____</p>	<p>21. ¿Pertenece a alguna de ellas? No ( ) Si ( ) ¿A cuál? _____ _____</p>	
<p>22. ¿Ud, cree que la asociatividad es un factor importante para acceder a nuevas tecnologías, acceso a insumos agrícolas y crédito bancario?</p> <p>a. Sí b. No c. Es indiferente</p>	<p>23. ¿Tiene acceso a la información de mercado o depende de los otros agentes?</p> <p>a. Sí tiene acceso b. Depende de otros agentes</p>	
<p>24. Crédito ¿Tiene acceso a crédito?: Si ( ) No ( ) ¿Cuáles son las condiciones?: _____ _____</p> <p>¿Cuáles son los principales problemas de acceso al crédito?</p> <p>a. Mal historial crediticio. b. No tener capacidad de pago. c. No tener documentación en regla d. Ninguna</p>	<p>25. Si pertenece a dicha asociación, cree Ud. que la interacción y comunicación entre los asociados es:</p> <p>a. Muy buena b. Buena c. Regular d. Mala e. Muy mala</p>	
<p>26. ¿Se encuentra cómodo cuando tiene que realizar algún tipo de negociación?</p> <p>a. Sí b. Regular c. No d. Es indiferente</p>	<p>27. ¿Cree que la negociación es un conjunto de técnicas para manipular y sacar sólo provecho el que mejor las domina?</p> <p>a. Sí b. Regular c. No d. No sabe</p>	<p>28. ¿Deja para última hora la preparación de la negociación?</p> <p>a. Sí b. Regular c. No</p>

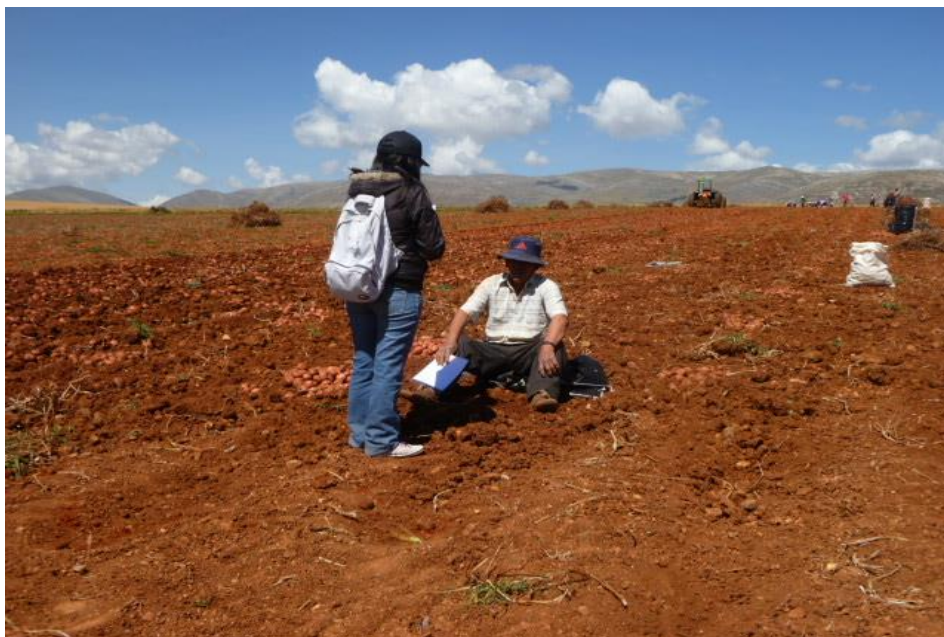
<p>29. ¿Tiene preparada una serie de argumentos por si durante el proceso surgen objeciones por parte del contrario?</p> <p>a. Sí b. Regular c. No d. No sabe</p>	<p>30. ¿Si puede, prefiere mandar a otro en su lugar, para negociar?</p> <p>a. Sí b. No c. No sabe</p>	<p>31. ¿Cree que el ser un buen negociador es un don que se nace con él y no se puede aprender o es difícil de conseguirlo?</p> <p>a. S b. Regular c. No d. No sabe</p>
<p>32. ¿Cuál de los siguientes factores considera Ud. que es la clave para obtener un mejor precio por su producto (quinua)?</p> <p>a. Calidad de la quinua (color, tamaño) b. Cantidad de la quinua c. Variedad de la quinua d. Poseer Certificaciones e. Pertener a una Asociación f. Ninguno</p>	<p>33. Observaciones:</p> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	

## ANEXO N°02: REGISTRO FOTOGRÁFICO

El cultivo de la Quinoa (*Chenopodium quinoa wild*) en Sicaya



Trabajo de campo – Desarrollo de encuestas



**Entrevista al Responsable de la Oficina Agraria - Sicaya**

