

UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABAD DEL CUSCO

FACULTAD DE ECONOMÍA

ESCUELA PROFESIONAL DE ECONOMÍA



TESIS

**LA ASOCIATIVIDAD Y SU INCIDENCIA EN LA ECONOMÍA
FAMILIAR, CASO: CRIADORES DE CUYES EN EL DISTRITO DE
POMACANCHI, PROVINCIA ACOMAYO – CUSCO – 2017**

PRESENTADO POR:

Bach. RUSMEL LLAVILLA HUAMAN

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
ECONOMISTA**

ASESOR:

Mgt. JUAN ABEL GONZALES BOZA

CUSCO – PERÚ

2024

INFORME DE ORIGINALIDAD

(Aprobado por Resolución Nro.CU-303-2020-UNSAAC)

El que suscribe, **Asesor** del trabajo de investigación/tesis titulada:

"**LA ASOCIATIVIDAD Y SU INCIDENCIA EN LA ECONOMIA FAMILIAR, CASO: CRIADORES DE CUYES EN EL DISTRITO DE Pomacanchi, PROVINCIA ACOMAYO - CUSCO - 2017.**"

Presentado por: **RUSMEL UAYILLA HUAMAS** DNI N° **45044368**

presentado por: DNI N°:

Para optar el título profesional/grado académico de **ECONOMISTA** -

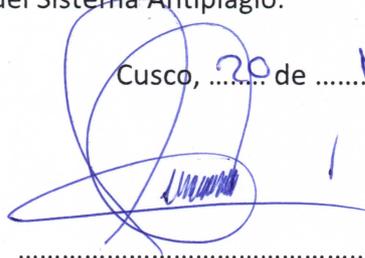
Informo que el trabajo de investigación ha sido sometido a revisión por **005** veces, mediante el Software Antiplagio, conforme al Art. 6° del **Reglamento para Uso de Sistema Antiplagio de la UNSAAC** y de la evaluación de originalidad se tiene un porcentaje de **10**.....%.

Evaluación y acciones del reporte de coincidencia para trabajos de investigación conducentes a grado académico o título profesional, tesis

Porcentaje	Evaluación y Acciones	Marque con una (X)
Del 1 al 10%	No se considera plagio.	X
Del 11 al 30 %	Devolver al usuario para las correcciones.	
Mayor a 31%	El responsable de la revisión del documento emite un informe al inmediato jerárquico, quien a su vez eleva el informe a la autoridad académica para que tome las acciones correspondientes. Sin perjuicio de las sanciones administrativas que correspondan de acuerdo a Ley.	

Por tanto, en mi condición de asesor, firmo el presente informe en señal de conformidad y **adjunto** las primeras páginas del reporte del Sistema Antiplagio.

Cusco, **20** de **Mayo** de 20**25**



Firma

Post firma..... **Juan Abel Gonzales Boza**

Nro. de DNI..... **23833826**

ORCID del Asesor..... **0000-0003-2603-9248**

Se adjunta:

1. Reporte generado por el Sistema Antiplagio.
2. Enlace del Reporte Generado por el Sistema Antiplagio: **oid: 27259: 458717202** ✓

RUSMEL LAVILLA HUAMAN

LA ASOCIATIVIDAD Y SU INCIDENCIA EN LA ECONOMIA FAMILIAR, CASO CRIADORES DE CUYES EN EL DISTRITO D

 Universidad Nacional San Antonio Abad del Cusco

Detalles del documento

Identificador de la entrega

trn:oid:::27259:458717202

Fecha de entrega

13 may 2025, 12:10 p.m. GMT-5

Fecha de descarga

20 may 2025, 6:38 p.m. GMT-5

Nombre de archivo

TESIS LA ASOCIATIVIDAD Y SU INCIDENCIA EN LA ECONOMÍA FAMILIAR, CASO CRIADORES DE CU....pdf

Tamaño de archivo

2.0 MB

195 Páginas

38.048 Palabras

199.581 Caracteres

10% Overall Similarity

The combined total of all matches, including overlapping sources, for each database.

Filtered from the Report

- ▶ Bibliography
- ▶ Quoted Text
- ▶ Small Matches (less than 10 words)

Exclusions

- ▶ 149 Excluded Sources
- ▶ 141 Excluded Matches

Top Sources

- 6%  Internet sources
- 2%  Publications
- 8%  Submitted works (Student Papers)

Integrity Flags

1 Integrity Flag for Review

-  **Hidden Text**
29 suspect characters on 3 pages
Text is altered to blend into the white background of the document.

Our system's algorithms look deeply at a document for any inconsistencies that would set it apart from a normal submission. If we notice something strange, we flag it for you to review.

A Flag is not necessarily an indicator of a problem. However, we'd recommend you focus your attention there for further review.

PRESENTACIÓN

Señor Decano de la Facultad de Economía de la Universidad Nacional de San Antonio Abad del Cusco.

Señores miembros del jurado pongo a vuestra consideración la tesis titulada “LA ASOCIATIVIDAD Y SU INCIDENCIA EN LA ECONOMÍA FAMILIAR, CASO: CRIADORES DE CUYES EN EL DISTRITO DE POMACANCHI, PROVINCIA ACOMAYO–CUSCO – 2017” con la finalidad de optar al título profesional de Economista, de acuerdo al reglamento de Grados y Títulos vigente.

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo determinar en qué medida la asociatividad incide en la Economía Familiar de los criadores de cuyes del distrito de Pomacanchi, la información fue obtenida desde la perspectiva de los criadores organizados en forma asociativa.

El tesista.

DEDICATORIA

A mis Padres Epifanio Llavilla Choque y Honorata Huaman Mirano por haberme apoyado en todo momento, por sus consejos, por los ejemplos de perseverancia y constancia que les caracteriza, por la motivación constante que me ha permitido ser una persona de bien, pero más que nada, por su amor de padres.

A mi esposa Eliana, mis hijos Fabricio y Dalia Alexia a quienes les debo todo en la vida, les agradezco por el cariño, la comprensión, la paciencia y el apoyo incondicional que me han brindado para concluir esta etapa de mi formación profesional.

A mis hermanos William, Sofía, Martha, Lucy del Carmen, David Orlando y Kristel Esmeralda por el apoyo incondicional, la confianza que siempre me han demostrado, sus buenos consejos y la motivación constante.

AGRADECIMIENTOS

A Dios por haberme permitido cumplir una meta más en mi vida y haberme dado salud para lograr mis objetivos, cuidándome y dándome fortaleza frente a las adversidades en el camino.

A mi asesor de tesis Mgt. Juan Abel Gonzales Boza, mi más cordial reconocimiento y agradecimiento por su apoyo incondicional, en la realización del presente trabajo de investigación, ya que supo guiarme de la mejor manera en la elaboración, desarrollo y la culminación del presente trabajo de investigación.

ÍNDICE GENERAL

PRESENTACIÓN.....	i
DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTOS	xi
ÍNDICE GENERAL	xii
ÍNDICE DE TABLAS	xix
ÍNDICE DE FIGURAS.....	xiv
RESUMEN	xvii
ABSTRACT.....	xviii
INTRODUCCION.....	xix
CAPITULO I	1
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	1
1.1. Situación Problemática.....	1
1.1.1. Problema General.....	2
1.1.2. Problemas Específicos	2
1.2. Justificación de la Investigación	3
1.2.1. Justificación Teórica	3
1.2.2. Justificación Metodológica.	3

1.2.3. Justificación Social	4
1.3. Objetivos de la Investigación	4
1.3.1. Objetivo General	4
1.3.2. Objetivos Específicos.....	4
CAPITULO II.....	6
MARCO TEÓRICO.....	6
2.1. Antecedentes de la Investigación.....	6
2.1.1. Antecedentes Internacionales.....	6
2.1.2. Antecedentes Nacionales	10
2.1.3. Antecedentes Regionales/Locales	16
2.2. Bases teóricas.....	19
2.2.1. La Asociatividad	19
2.2.2. Economía Familiar	26
2.3. Marco Conceptual	30
2.3.1. Asociación de Productores.....	30
2.3.2. Crianza familiar - Tradicional.....	31
2.3.3. Crianza Familiar -Tecnificado	31
2.3.4. Unidad Agropecuaria (U.A.).....	32
2.3.5. Canales de distribución.....	32

2.3.6. Productividad:	32
2.3.7. Financiamiento.	33
2.3.8. Comercialización.	33
2.3.9. Innovaciones Tecnológica.....	33
2.3.10. Ingresos familiares.	34
2.3.11. Gastos familiares.....	35
2.3.12. Ahorro Familiar.....	36
2.4. Hipótesis.....	36
2.4.1. Hipótesis General.....	36
2.4.2. Hipótesis Específicos	36
2.5. Identificación de Variables e Indicadores.	37
2.5.1. Variable Dependiente.....	37
2.5.2. Variable Independiente	37
CAPITULO III.....	40
CARACTERIZACION DEL AMBITO DE ESTUDIO.....	40
3.1. Ámbito de estudio	40
3.1.1. Características Geográficas.....	40
3.1.2. Aspectos Físicos.....	42
3.1.3. Aspectos Sociales.....	46

3.1.4. Población Económica Activa y Actividades Principales	50
3.1.5. Servicios de Salud	50
3.1.6. Educación:.....	52
3.1.7. Actividades Económicas	54
3.1.8. Organización de productores de cuyes.....	58
CAPITULO IV.....	61
METODOLOGÍA.....	61
4.1. Enfoque de Investigación	61
4.2. Nivel de Investigación.....	61
4.3. Diseño de Investigación	62
4.4. Método de Investigación	62
4.5. Población y Muestra de la Investigación.....	63
4.5.1. Población.....	63
4.5.2. Tamaño de muestra	63
4.5.3. Técnica utilizada para la Selección de Muestra.	64
4.6. Técnicas e Instrumentos de Recolección de Información	65
4.6.1. Técnica	65
4.6.2. Instrumento	65
4.7. Procesamiento de Datos	66

CAPÍTULO V.....	67
PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE RESULTADOS	67
5.1. Presentación de Resultados Descriptivos.....	67
5.1.1. Comunidades donde se Desarrolla la Asociatividad.....	67
5.1.2. Condición del Socio en la Asociación:	68
5.2. Economía familiar	70
5.2.1. Ingreso Bruto Mensual Familiar	70
5.2.2. Dedicación a la Actividad / Crianza De Cuyes.....	71
5.2.3. Ingreso Promedio Mensual Por La Crianza De Cuyes	72
5.2.4. Apreciación de Incremento de sus Ingresos.....	74
5.2.5. Capacidad de Producción Productor /Cuy de 1kg/Mes	76
5.2.6. Precio Estimado Cuy De 1000 Gr:.....	77
5.2.7. Necesidades básicas	79
5.2.8. Calidad de vida.....	80
5.2.9. La asociatividad y su incidencia a la Mejora en su Calidad de Vida.....	81
5.3. Financiamiento	83
5.3.1. Financiamiento Público - Privado o Apoyo del sector publico	83
5.3.2. Financiamiento o apoyo que recibe	84
5.3.3. Instituciones Públicas que Brindan Apoyo a la crianza de cuyes	86

5.3.4. Eficiencia del Financiamiento.....	87
5.3.5. Acceso Crédito Financiero Privado:	88
5.3.6. Monto de Crédito Obtenido	89
5.3.7. Instituciones que Otorgaron el Crédito	91
5.4. Comercialización.....	92
5.4.1. Ventas Conjuntas	92
5.4.2. Canales de comercialización de Cuyes	94
5.4.3. Ámbito Geográfico de Venta de sus Productos	95
5.4.4. Compra de Alimentos e Insumos.	96
5.4.5. Capacitación Sobre Comercialización	98
5.4.6. Capacidad de Negociación con los Intermediarios	99
5.5. Tecnología.....	100
5.5.1. Técnica o sistema utilizado en la Crianza de Cuyes	100
5.5.2. Material Predominante en la Construcción de sus Galpones	102
5.5.3. Mejoramiento Genético.....	103
5.5.4. Asistencia Técnica.	104
5.5.5. Instituciones que Prestan Asistencia Técnica	106
5.6. Organización	107
5.6.1. Direccionamiento de La Junta Directiva y Toma de Decisiones	107

5.6.2. Relación de Confianza entre los Directivos y Socios	109
5.6.3. Ayuda Mutua entre Socios:	110
5.6.4. Reglas Claras.....	111
5.6.5. Compromiso con la Asociación	112
5.6.6. Sanciones para los Socios que no Cumplen sus Obligaciones.....	113
5.7. Presentación de Estadística Inferencial y Comprobación de Hipótesis.	115
5.7.1. Prueba de normalidad.....	115
5.7.2. Incidencia de la Asociatividad en la Economía familiar.....	118
5.7.3. Contribución del financiamiento obtenido en la Economía Familiar	119
5.7.4. Influencia de las estrategias de Comercialización en la Economía Familiar.	121
5.7.5. Influencia de la incorporación de Tecnología en la Economía Familiar	123
5.7.6. Impacto de una Adecuada organización en la Economía Familiar	124
5.7.7. Modelo de regresión lineal para hipótesis general	126
5.7.8. Modelo de regresión lineal múltiple para las hipótesis específicas	128
CONCLUSIONES	131
RECOMENDACIONES.....	134
ANEXOS	142

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Ventajas y beneficios de la asociatividad	22
Tabla 2 Matriz de Operacionalización de Variables	38
Tabla 3 <i>Comunidades del ámbito de Pomacanchi</i>	41
Tabla 4 <i>Población censal y tasa de crecimiento</i>	46
Tabla 5 <i>Población estimada para el año 2023.</i>	47
Tabla 6 <i>Índice de desarrollo humano del Distrito de Pomacanchi</i>	49
Tabla 7 <i>Población económicamente Activa</i>	50
Tabla 8 <i>Desnutrición crónica en niños(as) menores de 5 años</i>	51
Tabla 9 <i>Personal de salud de la micro red Pomacanchi- Acomayo</i>	52
Tabla 10 <i>Total de instituciones educativas - Distrito de Pomacanchi 2017</i>	53
Tabla 11 <i>Total de alumnos matriculados-2017</i>	54
Tabla 12 <i>Superficie agrícola Distrito de Pomacanchi</i>	55
Tabla 13 <i>Productos agrícolas cultivados por comunidades campesinas</i>	56
Tabla 14 <i>Cantidad población pecuaria del Distrito de Pomacanchi</i>	57
Tabla 15 <i>Socios por comunidad y o Anexo</i>	59
Tabla 16 <i>Comunidades que se dedican a la crianza cuyes</i>	67
Tabla 17 <i>Condición del socio en la asociación</i>	69
Tabla 18 <i>Ingreso promedio mensual familiar</i>	70
Tabla 19 <i>Dedicación a la actividad - crianza de cuyes</i>	72
Tabla 20 <i>Ingreso promedio mensual por la crianza de cuyes expresado en Soles</i>	73

Tabla 21	Apreciación de incremento de sus ingresos al pertenecer a una asociación	75
Tabla 22	Producción de cuyes productor por mes	76
Tabla 23	Precio estimado de cuy de 1000 grs. a precios de mercado.....	78
Tabla 24	Cuenta con servicios básicos como agua potable, desagüe, electricidad.....	79
Tabla 25	Se siente satisfecho formar parte de tu asociación.....	81
Tabla 26	Pertenencia a una asociación a contribuido a la mejora de su calidad de vida.	82
Tabla 27	Financiamiento público a través de proyectos Públicos o fondos concursables	83
Tabla 28	Financiamiento o apoyo que recibio.	85
Tabla 29	Instituciones Públicas que brindan apoyo.....	86
Tabla 30	Aprovecha de forma eficiente el financiamiento obtenido	87
Tabla 31	Acceso a crédito financiero privado	89
Tabla 32	Monto de crédito obtenido en soles	90
Tabla 33	obtención de crédito de una Institución Financiera	91
Tabla 34	Realiza ventas conjuntas con su asociación.....	93
Tabla 35	A quienes vende su producción mensual	94
Tabla 36	Ámbito geográfico de venta de cuyes.....	95
Tabla 37	Compra alimentos e insumos de forma asociativa.....	97
Tabla 38	Capacitación sobre canales de comercialización	98
Tabla 39	Capacidad de negociación con los intermediarios	100
Tabla 40	Técnica o sistema utilizado en la crianza de cuyes.....	101
Tabla 41	Material predominante en la construcción de sus galpones.....	102
Tabla 42	Mejoramiento genético a través de tecnologías alternativas.....	104

Tabla 43 Asistencia Técnica en: alimentación, sanidad animal, fortalecimiento organizacional.	105
Tabla 44 Instituciones que prestan asistencia técnica.....	106
Tabla 45 Direccionamiento y toma de decisiones	108
Tabla 46 Relación de confianza entre los directivos y socios.....	109
Tabla 47 Ayuda mutua entre socios.....	111
Tabla 48 Se cuenta con reglas claras dentro de su asociación.....	112
Tabla 49 Compromiso con la asociación	113
Tabla 50 Sanciones para los socios que no cumplen sus obligaciones.....	114
Tabla 51 Prueba de normalidad de K-S	115
Tabla 52 Correlación de Spearman entre Economía Familiar y Asociatividad.....	118
Tabla 53 Correlación de Spearman entre Economía Familiar y Financiamiento	119
Tabla 54 Correlación de Spearman entre Economía Familiar y Comercialización.....	121
Tabla 55 Correlación de Spearman entre Economía Familiar y Tecnología	123
Tabla 56 Correlación de Spearman entre Economía Familiar y Organización.....	124
Tabla 57 Coeficientes de determinación del modelo de regresión lineal para la hipótesis general.....	126
Tabla 58 Coeficientes del modelo de regresión lineal para la hipótesis general	127
Tabla 59 Coeficientes de determinación del modelo de regresión lineal para las hipótesis específicas	129
Tabla 60 Coeficientes de regresión múltiple para las hipótesis específicas	130

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 <i>Curva ingreso Consumo/curva de Engel</i>	30
Figura 2 <i>Mapa de la Provincia de Acomayo- Distrito de Pomacanchi</i>	41
Figura 3 <i>Temperatura máxima y mínima promedio en Pomacanchi</i>	43
Figura 4 <i>Precipitación pluvial del Distrito de Pomacanchi</i>	43
Figura 5 <i>Corredores económicos</i>	45
Figura 6 <i>Vias de acceso al Distrito de Pomacanchi</i>	46
Figura 7 <i>Población estimada para el año 2023</i>	47
Figura 8 <i>Comunidades que se dedican a la crianza cuyes</i>	68
Figura 9 <i>Condiciones de los socios en la Asociación</i>	69
Figura 10 <i>Ingreso promedio mensual familiar</i>	71
Figura 11 <i>Dedicación a la actividad de la crianza de cuyes</i>	72
Figura 12 <i>Ingreso mensual por la actividad de la crianza de cuyes expresado en soles..</i>	74
Figura 13 <i>Apreciación de incremento de sus ingresos al pertenecer a una asociación ..</i>	75
Figura 14 <i>Producción de cuyes productor por mes</i>	77
Figura 15 <i>Precio Estimado de cuy de 1000 grs. a precios de Mercado</i>	79
Figura 16 <i>Cuenta con servicios básicos como agua potable, desagüe, electricidad.</i>	80
Figura 17 <i>Se siente satisfecho formar parte de tu asociación</i>	81
Figura 18 <i>Pertenencia a una asociación a contribuido a la mejora de su calidad de vida</i>	82
Figura 19 <i>Recibió financiamiento público a través de proyectos Públicos o fondos concursables</i>	84
Figura 20 <i>Financiamiento o apoyo que recibió</i>	85

Figura 21 Instituciones Públicas que brindan apoyo	87
Figura 22 Aprovecha de forma eficiente el financiamiento obtenido	88
Figura 23 Acceso a crédito financiero privado	89
Figura 24 Monto de crédito obtenido	91
Figura 25 obtención de crédito de una institución financiera	92
Figura 26 Realiza ventas conjuntas con su asociación	93
Figura 27 A quienes vende su producción mensual	95
Figura 28 Ámbito geográfico de venta de cuyes	96
Figura 29 Compra alimentos e insumos de forma asociativa	97
Figura 30 Capacitación sobre canales de comercialización.....	99
Figura 31 Capacidad de Negociación con los Intermediarios	100
Figura 32 Técnica o sistema utilizado en la crianza de cuyes	102
Figura 33 Material predominante en la construcción de sus galpones	103
Figura 34 Mejoramiento genético a través de tecnologías alternativas	104
Figura 35 Asistencia Técnica en: alimentación, sanidad animal, fortalecimiento organizacional.	105
Figura 36 Instituciones que prestan asistencia técnica	107
Figura 37 Direccionamiento y toma de decisiones	108
Figura 38 Relación de confianza entre los directivos y socios	110
Figura 39 Ayuda Mutua entre Socios	111
Figura 40 Se cuenta con reglas claras dentro de su asociación	112
Figura 41 Compromiso con la asociación.....	113

Figura 42 Sanciones para los Socios que no Cumplen sus Obligaciones.....	114
Figura 43 Distribución de datos economía familiar.....	116
Figura 44 Distribución de datos de la variable asociatividad	117

RESUMEN

La presente, tuvo como objetivo de investigación determinar en qué medida la asociatividad contribuye en la economía familiar de los criadores de cuyes del Distrito de Pomacanchi, Cusco -2017. La investigación radica en la falta de claridad y seguimiento en cuanto a la incidencia de la asociatividad en la economía familiar de los criadores de cuyes del Distrito de Pomacanchi, a través del análisis de sus dimensiones (financiamiento, comercialización, tecnología y organización). En su desarrollo se utilizó la metodología de la investigación de nivel correlacional, enfoque cuantitativo, y diseño de investigación no experimental – de corte transversal. La población de estudio estuvo conformada por 270 socios dedicados a la crianza de cuyes, agrupados en 23 Asociaciones de criadores de cuy , la muestra fue de 92 socios obtenida mediante la fórmula de muestreo probabilístico aleatorio simple, quienes nos dieron sus percepciones respecto a la economía familiar y la asociatividad de los criadores de cuyes del distrito de Pomacanchi, La técnica empleada fue la encuesta y como instrumento se empleó el cuestionario con preguntas cerradas y abiertas el cual es aplicado a los socios que integra 37 ítems. Concluyéndose que la asociatividad incide significativamente en la Economía Familiar de los criadores de cuyes del distrito de Pomacanchi determinado por una correlación positiva alta entre economía familiar y la asociatividad en razón que el coeficiente de correlación de Spearman es de 0.744· el valor p (sig. bilateral) es 0.000, el cual es menor a 0.05 confirmando la influencia directa.

Palabras clave: Economía familiar, asociatividad, financiamiento, comercialización, organización, capacidad de producción, ingresos económicos, ventas conjuntas, sistemas de producción, asistencia técnica.

ABSTRACT

The present study aimed to determine to what extent associativity affects the family economy of guinea pig breeders in the District of Pomacanchi, Cusco -2017. The research is based on the lack of clarity and monitoring regarding the contribution of associativity to the family economy of guinea pig breeders in the District of Pomacanchi, through the analysis of its dimensions (financing, marketing, technology, and organization). In its development, the methodology of correlational-level research, quantitative approach, and non-experimental research design – cross-sectional – were used. The study population consisted of 270 members dedicated to guinea pig farming, grouped into 23 guinea pig breeders' associations. The sample was 92 members obtained through the simple random probability sampling formula, who provided their perceptions regarding family economy and the associativity of guinea pig breeders in the district of Pomacanchi. The technique used was the survey, and the instrument employed was the questionnaire with closed and open-ended questions, which was administered to the members and consists of 37 items. It is concluded that associativity significantly impacts the Family Economy of guinea pig breeders in the district of Pomacanchi, determined by a high positive correlation between family economy and associativity, as the Spearman correlation coefficient is 0.744, and the p-value (two-tailed significance) is 0.000, which is less than 0.05, confirming the direct influence.

Keywords: Family economy, associativity, financing, marketing, organization, production capacity, economic income, joint sales, production systems, technical assistance.

INTRODUCCION

La presente investigación referido al tema la asociatividad y su incidencia en la economía familiar, caso: criadores de cuyes en el Distrito de Pomacanchi, Provincia Acomayo – Cusco – 2017, surge del interés de conocer la contribución que genera la asociatividad en la economía familiar de los criadores de cuyes a nivel del Distrito de Pomacanchi, determinado por la implementación de asociaciones de pequeños y medianos productores en el ámbito local. Pues es una de las actividades auto generadora de empleo familiar y fuente de ingreso económicos para la población involucrada a la actividad de la crianza de cuyes.

En la actualidad, el total de los cuyes destinados a la venta se ofrecen vivos, con pesos que oscilan entre 900 y 1000 gramos. El precio promedio por cuye es 22.00 soles, con un ingreso promedio mensual de 842.68 soles por familia, estos ingresos percibidos se ven afectados por los altos costos que las familias incurren en la alimentación, siendo esta una variable sensible para la búsqueda de una mejor rentabilidad económica. Por otro lado, en cuanto a la parte comercial la mayoría de los socios venden sus cuyes a los intermediarios o acopiadores, obteniendo precios por debajo de los precios ofrecidos en el mercado regional, además las asociaciones dedicadas a esta actividad no cuentan con una buena articulación comercial que les permite acceder a mercados más estables.

Por lo cual, la presente investigación está enmarcado en diagnosticar la situación económica de las familias dedicadas a la producción de cuyes, ya que es generadora de ingresos económicos para las familias, que engloba el manejo, crecimiento y reproducción de los cuyes;

evidenciando que la producción de cuyes ya no es una tarea doméstica aislada, por el contrario, pasa a ser un dinamismo productivo tecnificado y organizado.

La estructura de la presente investigación está organizada en cinco capítulos como se detalla a continuación:

En el capítulo I, Se presenta el planteamiento del problema que inicia con la situación problemática que describe el problema general y la específica, la Justificación y objetivos de la investigación finalizando con la delimitación de estudio.

En el capítulo II, Se desarrolla el marco teórico, iniciando con la descripción de las bases teóricas, el marco conceptual, antecedentes de la investigación, donde se exponen brevemente una serie de trabajos que sirven de base en la investigación, a nivel local y regional, nacional e internacional, seguidamente de la determinación de la hipótesis, la identificación de variables finalizando con la operacionalización de variables.

En el capítulo III, Se presenta la caracterización del ámbito de estudio, se hace una descripción del estudio socioeconómico del distrito de Pomacanchi.

En el capítulo IV, Se desarrolla la metodología de la Investigación (enfoque, nivel, diseño y método de investigación), población y muestra, técnicas e instrumentos de recolección de información, procesamiento de datos finalmente técnicas para demostrar la veracidad o falsedad de la hipótesis.

En el capítulo V, Presentación y análisis de resultados, se desarrolla y analiza los resultados obtenidos del cuestionario de investigación.

Finalmente se da a conocer las conclusiones y recomendaciones de la investigación; asimismo, se incluyen la bibliografía y los anexos.

CAPITULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Situación Problemática.

En los últimos años, el Perú ha experimentado un incremento en la demanda por la carne de cuy, atribuido a su calidad nutricional, a la palatabilidad de su carne y sobre todo, al hábito de consumo de la población. En la actualidad, su crianza es considerada como una actividad económica que ha generado en el país microempresas familiares; sin dejar de lado su función principal de brindar seguridad alimentaria a las familias rurales. Según el (Instituto Nacional de Innovación Agraria-INIA, 2020, pág. 3). El consumo de carne de cuy se ha sostenido en el tiempo e incluso ha trascendido al mercado externo. De este modo, el aumento de la demanda responde a factores de diversa índole, que a su vez explican el incremento del consumo en general. Así, entre dichas causas se consideran el aumento del poder adquisitivo de las personas y la mayor valoración por la gastronomía nacional.

Para el caso de nuestra investigación, la demanda por la carne de cuy en el mercado regional, nacional e internacional y los ingresos económicos a corto plazo que genera dedicarse a la crianza de cuyes ha incentivado a las familias dedicadas a la actividad agrícola; optar por dedicarse a la crianza de cuyes, encontrándose con diferentes dificultades en el proceso de producción, comercialización, financiamiento, Asistencia técnica entre otros. Para dar solución a su problemática han optado por formar asociaciones dedicadas a la crianza de cuyes con la finalidad de buscar financiamiento, asesoría técnica y principalmente búsqueda mercados para su producción.

Otro de los objetivos que ha motivado la Formación de asociaciones dedicadas a la crianza de cuyes en el Distrito de Pomacanchi, es la búsqueda de financiamiento económico, a través del gobierno nacional, regional y local , mediante la implementación de iniciativas de apoyo a la competitividad Productiva- PROCOMPITE, el Programa de Desarrollo Productivo Agrario Rural (AGRO RURAL) con intervenciones integrales que contribuyen con el desarrollo de las capacidades técnicas productivas y el Programa de Compensaciones para la Competitividad (AGROIDEAS) que promueve planes de negocio enfocados en la implementación de galpones, mejora de sistemas de alimentación, capacitaciones técnicas y mejoramiento genético entre otros.

1.1.1. Problema General

¿En qué medida la asociatividad incide en la economía familiar de los criadores de cuyes del Distrito de Pomacanchi, Cusco -2017?

1.1.2. Problemas Específicos

P.E.1: ¿En qué medida el financiamiento obtenido en forma asociativa contribuye en la economía familiar de los criadores de cuyes del Distrito de Pomacanchi, Cusco -2017?

P.E.2: ¿Cuál es la influencia de las estrategias de comercialización asociativa en la economía familiar de los criadores de cuyes del Distrito de Pomacanchi, Cusco -2017?

P.E.3: ¿Cuál es la influencia de la incorporación de tecnologías en forma asociativa en la economía familiar de los criadores de cuyes del Distrito de Pomacanchi, Cusco -2017?

P.E.4: ¿Cuál es el impacto de una adecuada organización asociativa en la economía familiar de los criadores de cuyes del Distrito de Pomacanchi, Cusco-2017?

1.2. Justificación de la Investigación

1.2.1. Justificación Teórica

Para el presente trabajo de investigación la justificación teórica es de suma importancia; ya que nos permite conocer la situación actual de los productores pecuarios, criadores de cuyes del Distrito de Pomacanchi y la contribución en la economía familiar; también esta investigación es de gran relevancia practica; porque es considerada como antecedente los resultados obtenidos para otros trabajos relacionados a la asociatividad y su incidencia en la economía familiar, en diferentes actividades productivas relacionados con la asociatividad.

Por otro lado con este estudio se espera contribuir con información necesaria para que los productores pecuarios “criadores de cuyes” incorporen tecnologías en la producción, estrategias de comercialización en la venta de sus productos y una adecuada organización entre sus asociados; con el objeto de incrementar sus ingresos económicos y mejorar la calidad de vida de las familias dedicadas a esta actividad productiva, teniendo en cuenta que la asociatividad es una estrategia que genera oportunidades.

1.2.2. Justificación Metodológica.

La presente investigación se justifica metodológicamente; puesto en la elaboración se ha empleado técnicas e instrumentos de investigación idóneos para la recolección de datos plasmados en un cuestionario con preguntas cerradas y abiertas de alternativa múltiple que será utilizada para responder a la pregunta de investigación que se ha planteado con el objetivo de determinar la incidencia de la asociatividad en la economía familiar de los criadores de cuyes del Distrito de Pomacanchi, los que son analizados a

través de cuatro dimensiones, obtención de financiamiento, estrategias de comercialización, incorporación de tecnologías y la influencia de una adecuada organización entre los asociados.

Una vez demostrado la validez de los resultados producto de la investigación servirá de referencia para futuras de investigaciones.

1.2.3. Justificación Social

La justificación social a la presente investigación plantea abordar el impacto que genera la asociatividad en la economía familiar de los criadores de cuyes del Distrito de Pomacanchi y los beneficios generados en los aspectos económico y social, la importancia de cubrir las necesidades básicas de las familias dedicadas a la actividad pecuaria “crianza de cuyes a nivel asociativo” y las condiciones de bienestar personal y social de las familias dedicadas a esta actividad.

1.3. Objetivos de la Investigación

1.3.1. Objetivo General

Determinar en qué medida la asociatividad incide en la Economía Familiar de los criadores de cuyes del Distrito de Pomacanchi, Cusco -2017.

1.3.2. Objetivos Específicos

O.E.1: Determinar en qué medida el financiamiento obtenido en forma asociativa contribuye en la economía familiar de los criadores de cuyes del Distrito de Pomacanchi, Cusco -2017.

O.E.2: Determinar la influencia de las estrategias de comercialización asociativa en la economía familiar de los criadores de cuyes del Distrito de Pomacanchi, Cusco -2017

O.E.3: Determinar la influencia de la incorporación de tecnologías en forma asociativa en la economía familiar de los criadores de cuyes del Distrito de Pomacanchi, Cusco -2017

O.E.4: Determinar el impacto que genera una adecuada organización asociativa en la economía familiar de los criadores de cuyes del Distrito de Pomacanchi, Cusco-2017

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes de la Investigación.

2.1.1. Antecedentes Internacionales.

Antecedente N° 01

Borja Ulloa (2015), en su trabajo de investigación que Titula , “*La producción de cuyes y su incidencia en los ingresos económicos de las familias productoras de especies menores de la parroquia de Quisapincha, provincia de Tunguragua*”, trabajo de investigación realizado en la Universidad Técnica de Ambato, Ecuador. El problema de investigación esta direccionado a encontrar “la influencia de la producción de cuyes en los niveles de ingresos económicos de los hogares dedicados a la crianza de animales menores de la parroquia de Quisapincha. Su principal objetivo fue: Determinar la incidencia de la producción de cuyes en los ingresos económicos de las familias productoras de especies menores de la parroquia de Quisapincha, provincia de Tungurahua para el mejoramiento de su calidad de vida. La metodología aplicada fue de tipo descriptiva y de nivel explicativo, diseño no experimental de corte transversal y enfoque cualitativo . Tuvo como conclusión general : La producción de cuyes tiene incidencia en los ingresos económicos de las familias de la parroquia de Quisapincha , como lo indica en la investigación realizada, debido a que, si la producción de cuyes no incrementa, entonces los ingresos tampoco serán significativos es decir no habría beneficio alguno, las mismas que reflejan una disminución debido a que no tienen suficientes conocimientos ni tecnificación, para mejorar la reproducción de estas crías y obtener mayores ingresos. Referente a la interrogante

específica refiere que la asociatividad no ha dado resultados positivos. Debido a que algunas familias dedicadas a la crianza de cuyes no están totalmente predispuestas a formar parte de la asociación”. (pág. 90).

Antecedente N° 02

Así mismo, Núñez Naranjo (2016), en su trabajo de investigación titulado “*La asociatividad de productores agropecuarios San Roque y su Incidencia en la Economía Familiar de los Socios de la Comunidad de Huachi*”, Desarrollado en la Universidad Tecnológica Indoamerica, Ambato- Ecuador. El problema de investigación planteado es “determinar la incidencia de la asociatividad de los productores agropecuarios San Roque en la economía familiar de los socios de la comunidad de Huachi. Cuyo objetivo es “Potenciar la asociatividad de Productores Agropecuarios San Roque y su incidencia en las economías familiares de los socios de la comunidad de Huachi. La metodología empleada en la presente investigación fue un enfoque cualitativo y cuantitativo, considerando que su principal orientación es el paradigma crítico propositivo que fue empleado durante todo el proceso. En la investigación se Concluye : Que los miembros de la asociación de productores agropecuarios San Roque consideran que la asociatividad incrementa las ventas y sus ingresos, por lo que formar parte de una asociación legalmente y jurídicamente establecida mejora el nivel de vida de los miembros y sus familias; referente a las objetivos específicos planteados se concluye que la economía familiar de los socios de la asociación de productores agropecuarios San Roque es considerada como media baja por los niveles de ingresos obtenidos de la producción o crianza y comercialización de sus productos y animales en el mercado de manera individual”. También se concluye que la asociación de

productores agropecuarios San Roque no cuenta con los conocimientos técnicos básicos que les facilite llevar la contabilidad de sus productos o animales, por lo que desconocen los costos y gastos que genera el criar animales o producir alimentos, al igual que carecen de conocimiento técnico en otras áreas referentes a su actividad comercial a la que se dedican actualmente. Estas necesidades, requieren por lo general, mayores recursos de los que pueden obtener individualmente de ahí la necesidad de llevar a cabo las alianzas estratégicas. No obstante, lo expresado es necesario mencionar que, a pesar de las bondades de esta nueva modalidad de cooperación, su viabilidad, se ve limitada por algunos factores propios del ambiente donde se desarrolla. Uno de los más importantes es la falta de cultura asociativa en los pequeños empresarios que tradicionalmente han desarrollado un espíritu competitivo y no de cooperación”. (pág. 56)

Antecedente N° 03

Naranjo Cabrera (2017), En su trabajo de investigación titulado “*La asociatividad y su incidencia en los ingresos económicos de los productores de artículos de cuero, en la parroquia Quisapincha, Cantón Ambato*” realizado en la Universidad Tecnológica Indoamérica, Ambato- Ecuador. Plantea como problema de investigación, “¿Cómo la asociatividad incide en los ingresos económicos de los productores de artículos de cuero, en la parroquia Quisapincha, cantón Ambato? Con el objetivo de Estudiar cómo incide la asociatividad en los ingresos económicos de los productores de artículos de cuero, en la parroquia Quisapincha, cantón Ambato, para analizar este objetivo se plantea objetivos específicos; Identificar los factores que infieren en la asociatividad de los productores de artículos de cuero de la parroquia Quisapincha, Evaluar los ingresos económicos de los

productores de artículos de cuero de la parroquia Quisapincha mediante estrategias de comercialización y Establecer un proyecto que permita mejorar los ingresos económicos de las familias dedicadas a la producción de artículos de cuero de la parroquia Quisapincha. El enfoque de investigación utilizado en la presente investigación es: el enfoque mixto (cuantitativo y cualitativo) es decir la combinación de los enfoques cuantitativo y cualitativo; cuantitativo porque se procesó y se obtuvo resultados estadísticos de las encuestas aplicadas y cualitativo porque se contrastó y describió los resultados obtenidos con el marco teórico de la investigación. De la investigación desarrollada, el autor Concluye: Se ha logrado identificar los factores que influyen en la asociatividad de los productores de artículos de cuero de la parroquia Quisapincha, determinándose que según la investigación de campo realizada, la principal barrera para asociarse según el 35% de los encuestados es la falta de coordinación y liderazgo, que no ha permitido una fuerte y masiva estructura asociativa y esto hace que un 29% tenga la concepción de que realmente los beneficiados son pocos, por ello, se determina que estos factores han frenado la organización productiva del sector teniendo apenas un 35% de productores que pertenecen a algún tipo de organización. La necesidad de mejorar sus ingresos económicos es otro factor importante, según el 33% de los encuestados es la necesidad de buscar nuevos mercados que oxigenen e incrementen los volúmenes de venta de sus productos mediante estrategias de comercialización. El 51% de los involucrados investigados han determinado al factor económico como un problema y limitante que frena el desarrollo de la actividad porque no existe el sustento económico para realizar inversiones en publicidad, propaganda y tecnología entre otros factores que ayuden al crecimiento empresarial y por ende al

incremento de la utilidad. Con esta investigación se ha logrado identificar algunas problemáticas basadas en la débil asociatividad de los involucrados de Quisapincha, y consecuentemente se podrá elaborar una propuesta que contribuya al fortalecimiento y mejoramiento de la situación actual de los productores y comercializadores de artículos de cuero de esta parroquia productiva”. (págs. 15-86)

2.1.2. Antecedentes Nacionales

Antecedente N°1.

Vásquez Pezo (2020), en su investigación titulada: “*La asociatividad como estrategia para mejorar la competitividad de la Cooperativa Agraria Allima Cacao del distrito de Chazuta*”, desarrollado en la Universidad Nacional de San Martín – Tarapoto. El problema de investigación estuvo dirigido conocer “Cómo contribuye la estrategia de la asociatividad para mejorar la competitividad de la Cooperativa Agraria ALLIMA del distrito de Chazuta”, Tuvo como objetivo Determinar cómo contribuye la estrategia de la asociatividad para mejorar la competitividad de la Cooperativa Agraria ALLIMA CACAO del distrito de Chazuta La Metodología de Investigación empleada fue El tipo de investigación es aplicada, El nivel de investigación es de carácter descriptivo-explicativo, diseño de investigación no experimental, de corte transversal. La Investigación concluye; La posición asociativa es buena y está determinada por factores clave como: incremento del número de productores asociados de 33 a 200, desde su fundación; capacidad de gestión de la asociatividad con un cuerpo directivo pequeño y competente al haber logrado alianzas estratégicas para asistencia técnica y capacitación, en gestión, procesos productivos y comercialización de sus productos (cacao fino de aroma) y un sistema de

información y comunicación eficaz; logro de objetivos alineados a su misión y visión estratégicas traducido en diez (10) resultados y metas concretas; socios satisfechos con los servicios que reciben como buenas prácticas agrícolas, acopio y beneficio del cacao, comercialización, acceso al crédito y mantenimiento de finca; beneficios logrados al contar con certificaciones”. (págs. 4-41)

La investigación de Vásquez Pezo (2020), aportó al presente estudio la metodología de asociatividad como estrategia para mejorar el desarrollo Económico de las Familias dedicadas a Producción de cuyes, lo que nos permitió profundizar los conocimientos técnicos, organizacionales y financieros sobre la producción y comercialización del cuy.

Antecedente N°2.

Paricanaza Paricanaza (2021), Desarrollo la investigación Titulada: “*La asociatividad como estrategia para mejorar la competitividad en la producción de quinua de los pequeños productores del Centro Poblado de Chucaripo Puno*” elaborado en Universidad Alas Peruanas. El problema de investigación estuvo dirigido a determinar “De qué manera la asociatividad como estrategia contribuye para mejorar la competitividad en la producción de quinua de los pequeños productores del centro poblado de Chucaripo Puno. Como objetivo general para la presente investigación es evaluar si la asociatividad es una estrategia que contribuye a mejorar la competitividad en la producción de quinua de los pequeños productores del centro poblado de Chucaripo Puno 2021; como objetivos específicos para dar sustento al objetivo general se plantea: Analizar los indicadores y estrategias de asociatividad de los pequeños productores del centro poblado de Chucaripo. Evaluar los factores de competitividad de los pequeños productores del centro poblado de

Chucaripo. Determinar la relación entre la asociatividad y la competitividad en la producción de quinua de los pequeños productores del centro poblado de Chucaripo. Proponer acciones para mejorar la asociatividad con miras a mejorar la competitividad en la producción de quinua de los pequeños productores del centro poblado de Chucaripo. La metodología de investigación aplicada fue: Una Investigación de tipo Cualitativa , Nivel de investigación descriptivo, cuyo objetivo principal es recopilar datos e informaciones sobre las características, propiedades, aspectos o dimensiones, clasificación de los objetos, Diseño de Investigación fue no experimental de corte transversal. La investigación Concluye que: La asociatividad como estrategia contribuye directa y moderadamente mejorando indicadores y trayendo nuevas estrategias en la mejora de la competitividad en la producción de quinua de los pequeños productores del centro poblado de Chucaripo Puno 2021”, también concluye: “Los indicadores como la rentabilidad y la productividad mejoraron significativamente, asimismo bajaron los costos de siembra, costos de transporte en los pequeños productores del centro poblado de Chucaripo Puno y las estrategias fueron como la obtención de capacitaciones del estado, facilidad en ayudas económicas y préstamos por parte del estado en el proceso de la producción de quinua de los pequeños productores del centro poblado de Chucaripo Puno. Los factores que mejoraron con la asociatividad es el rango de la oferta y demanda, la innovación para la oferta de quinua e industrialización de la quinua de los pequeños productores del centro poblado de Chucaripo Puno”. (págs. 14-66)

La investigación realizada por Paricanaza Paricanaza (2021), apporto a nuestra investigación los factores que mejoran la asociatividad en un rango de la oferta y demanda,

la innovación tecnológica a emplear para la oferta de Cuyes y las estrategias en la mejora de la competitividad en la producción.

Antecedente N°3.

Figueroa Neira (2020), en su trabajo de investigación titulado: “*La asociatividad y su incidencia en las condiciones económicas de los productores de papa del Distrito de Mache, Provincia de Otuzco, Región La Libertad*” desarrollado en la Universidad Cesar Vallejo, Escuela de Posgrado. Cuyo objetivo General es :“ determinar y analizar si la asociatividad incide significativamente y de forma directa en las condiciones económicas de los productores de papa del Distrito de Mache, Provincia de Otuzco, Región La Libertad, y como objetivos específicos se ha planteado : Determinar y analizar si la asociatividad por medio de las estrategias para mejorar la competitividad incide significativamente y de forma directa en los factores limitantes para el desarrollo de las condiciones económicas de los productores de papa . Determinar y analizar si la asociatividad por medio de sus ventajas incide significativamente y de forma directa en las condiciones económicas de desarrollo de los productores de papa. Determinar y analizar si la asociatividad según la teoría de la modernización incide significativamente y de forma directa en las condiciones económicas que señala la teoría de la dependencia, de los productores de papa del Distrito de Mache, Provincia de Otuzco, Región La Libertad. La Metodología de Investigación aplicada en este trabajo tipo de Investigación no experimental, Diseño de investigación de Enfoque mixto, entre el cuantitativo y cualitativo. El autor concluye: La incidencia de la asociatividad en las condiciones económicas de los productores de papa del Distrito de Mache, Provincia de Otuzco, Región La Libertad es de 0,780 con un p-valor=0.000 (p-

valor <0.01); por lo que se afirma que incide significativamente y en forma directa. Por tanto, se comprueba la hipótesis de investigación. Este proceso ayuda a incrementar las fuentes de trabajo en la región. Todo ello pone de manifiesto a la necesidad de llevar adelante acciones dirigidas a fortalecer al sector productivo como la implementación del programa de asociatividad de agricultores. La incidencia de la asociatividad por medio de las estrategias para mejorar la competitividad en los factores limitantes para el desarrollo de las condiciones económicas de los productores de papa del Distrito de Mache, Provincia de Otuzco, Región La Libertad es de 0,710 con un p-valor=0.002 (p-valor <0.05); por lo que se afirma que incide significativamente y de forma directa. La asociatividad se la relaciona como el medio que admitirá convertir al pequeño productor rivalizante frente a un emporio elevadamente riguroso en calidad y cantidad de productos, abasteciéndoles de una óptima producción, inclusión al emporio, ciencias aplicadas, materiales, métodos y conocimientos agrarios y comercialización y producción en conjunto. La incidencia de la asociatividad por medio de sus ventajas en las condiciones económicas de desarrollo de los productores de papa del Distrito de Mache, Provincia de Otuzco, Región La Libertad es de 0,612 con un p-valor=0.002 (p-valor <0.05); por lo que se afirma que incide significativamente y en forma directa. El procedimiento asociativo repercute en la mejora económica y comunitaria en las parentelas asociadas, pero que, esta mejora es insuficiente y leve, haciendo que el fabricante que se encuentre inmiscuido mejore diferentes logísticas para englobar sus carencias, con lo cual la asociatividad es un instrumento y un camino conveniente que aprueba mejorar al fabricante desde cualquiera de las circunstancias” (pág. 67)

La investigación realizada por Figueroa Neira (2020), aportara a nuestro trabajo de investigación el proceso asociativo que repercute en la mejora económica de los productores asociados, este análisis nos servirá para comparar la incidencia de la asociatividad en la economía familiar de los productores de Cuyes a nivel del Distrito de Pomacanchi.

Antecedente N°4.

Bobadilla Diaz et al. (2019), en el trabajo de investigación titulado: *“La influencia de la asociatividad en las oportunidades productivas: El Caso de 4 asociaciones agropecuarias en Moquegua”* desarrollado en la Pontificia Universidad Católica del Perú, cuyo trabajo de investigación tiene por objetivo: “comprobar que la asociatividad entre los pequeños productores tiene una influencia positiva sobre la creación y desarrollo de sus oportunidades productivas : Caso de 4 Asociaciones agropecuarias en Moquegua. La metodología de investigación desarrollada para el caso de esta investigación; se ha optado por : seguir un diseño metodológico de carácter mixto, es decir, se empleó una técnica que hace uso de herramientas tanto cualitativas como cuantitativas, de modo que pueda valorarse la representatividad de los datos recolectados, así como ahondar en la subjetividad de los individuos entrevistados, sus valoraciones y juicios. Los autores de esta investigación concluyen: La asociatividad tal como es vista por los actores clave y los mismos pequeños productores es una opción óptima para poder insertarse en el mercado y alcanzar el desarrollo. Muchos de los entrevistados comparten esta noción reconociendo que sí es una alternativa para mejorar las condiciones productivas de los pequeños productores. El acceso a nuevas redes potenciales puede ayudar a mejorar el estado de las asociaciones,

permitiendo la participación de pequeños productores en mercados regionales y hasta internacionales, compartir los costos de producción, la posibilidad de tener un comprador seguro para su producción lo que genera estabilidad, y las posibles capacitaciones como iniciativas de la asociación, entre otros. En las asociaciones estudiadas, se identificaron altos niveles de cohesión interna, capacidad organizativa, responsabilidad y compromiso. Estas condiciones permiten la asistencia de los asociados a las capacitaciones y la acumulación de capitales que fortalecen a los integrantes en especial el humano, natural y físico”. (págs. 29-120)

La Investigación realizada por Bobadilla et al. (2019), aportara a nuestra investigación el análisis e identificación de los niveles de cohesión interna, capacidad organizativa, responsabilidad y compromiso entre los socios y la asociación de productores pecuarios a la cual pertenecen, el cual repercute en la economía familiar.

2.1.3. Antecedentes Regionales/Locales

Antecedente N°1.

Lopez Davalos & Merma Lopez (2024), en la investigación titulada: “*Capacidad productiva: tecnología, mercado y asociatividad entre los criadores de cuyes de la Comunidad Santa Rosa de Mancura, Cusco – 2022*”. desarrollado en la Universidad Nacional San Antonio Abad del Cusco. EL problema que se plantea en la investigación es : “Cuáles son los factores que determinan la capacidad productiva de la crianza de cuyes en la comunidad Santa Rosa de Mancura, región Cusco y la influencia de la tecnología, el mercado y la asociatividad, en la capacidad productiva de la crianza de cuyes. Como objetivo de investigación Establecer la influencia de la tecnología, mercado y asociatividad

en la capacidad productiva de la crianza de cuyes. La metodología de investigación utilizada en la investigación; tipo Aplicada, presenta un diseño no experimental-transversal, enfoque cuantitativo. En el presente trabajo se concluye; que se estableció que los factores que determinan significativamente la capacidad productiva son la tecnología a través del tipo de alimento mixto es decir un aumento de la alimentación mixta da un incremento de 70 unidades de cuyes , de la misma forma el indicador de iluminación y ventilación de las instalaciones se puede decir que con buenos niveles de confort y un ambiente adecuado originara un incremento de 63 unidades de cuyes , protección contra depredadores es decir con buenas acciones que busquen salvaguardar la vida de cuyes originara un incremento de 217 unidades de cuyes , número de cuyes de la raza Perú, Andina e Inti es decir un aumento de los tres razas origina un incremento de 1 unidad de cuye ; otro factor determinante es el mercado, por medio del indicador cantidad de venta de cuyes, es decir mayor cantidad de venta se incrementa en 1 unidades de cuyes.; finalmente, la asociatividad es otro factor influyente, a través de los indicadores de pertenencia y no pertenencia a una asociación es decir si integra a una asociación generara un aumento de 282 unidades de cuyes , por otro lado si no se integra a una asociación originara un incremento de 106 unidades de cuyes y el número de capacitaciones recibidas por otras organizaciones es decir si hay mayor capacitación de otras organizaciones causan un incremento de 118 unidades de cuyes”. (pág. 102)

Lopez Davalos & Merma Lopez (2024), aportó a la presente investigación análisis de la Asociatividad a través de los indicadores de pertenencia y no pertenencia a una

Asociación, para determinar la incidencia de la asociatividad en los ingresos económicos familiares de los productores dedicados a la crianza de cuyes.

Antecedente N°2.

Paucarmayta Ortiz (2021), en su investigación titulada: “*Evaluación técnica de la crianza de cuyes en la asociación de productores Kantu, Cachimayo – Anta, 2019*”, desarrollado en la Universidad Nacional San Antonio Abad del Cusco. El problema de investigación estuvo dirigido a “realizar una evaluación ex post del proyecto; Mejoramiento de las Capacidades Productivas Agropecuarias en el distrito de Cachimayo, después de transcurridos tres años se presume que las expectativas por parte de las asociaciones criadoras de cuy, así como de la municipalidad no fueron cubiertas en su totalidad; debido a quejas por parte de los criadores y ausencia de evidencias que afirman mayores niveles de producción lograda y mejores sistemas de comercialización en el distrito”. Tuvo como objetivo determinar la situación tecnológica de la crianza de cuyes en la Asociación Kantu del distrito de Cachimayo, provincia de Anta. La metodología aplicada fue de tipo descriptivo - correlacional, diseño no experimental de corte transeccional y enfoque cuantitativo. Tuvo como conclusión general lo siguiente; “la situación de la crianza de cuyes en la Asociación de Criadores de Cuyes Kantu evidenciaba un nivel técnico muy bajo, deficiente y poco prometedor para mejorar las condiciones de vida de las familias. De esta forma se observó que las acciones proyectadas por la Municipalidad Distrital de Cachimayo no lograron sus objetivos”. (pág. 65)

La investigación de Paucarmayta Ortiz (2021), aportó a la presente investigación la evaluación técnica de la crianza ampliando el panorama respecto a la apreciación

valorativa de los recursos y procedimientos aplicados en las crianzas de cuyes. Así mismo, permitió ampliar las bases teóricas respecto a la variable tecnología.

2.2. Bases teóricas.

2.2.1. Asociatividad

Según Saiz Vélez & Rangel Jiménez (2008) Asociatividad “Es una organización formal y legal de pequeños y medianos productores , bajo diferentes modelos con el objetivo de articularse de manera ventajosa al mercado, agregar valor a la producción, obtener mejores precios por sus productos y generar economías de escala con la finalidad de mejorar sus condiciones de vida”. (págs. 250-263).

Para el caso de nuestro estudio abordaremos la asociatividad desde la perspectiva de la acción colectiva, definido como “un sistema de organización estructurado sobre la base de la acción colectiva, que facilita la gestión de esfuerzos conjuntos, a fin de conseguir objetivos colectivos” (Madonado Mariel , 2012, pág. 82)

De la misma forma Correa Angulo & Guerrero Torres, (2017) refieren que todo proceso asociativo está basado en la confianza mutua debido a que este proceso es grupal, se debe buscar competencias como trabajo en equipo, compromiso e integración. De tal modo la participación activa de los integrantes es muy importante, pues busca que todos los miembros colaboren para la creación o formulación de estrategias asociativas que acrediten alcanzar conocimientos imprescindibles para trabajar en el logro de las metas colectivas. (pág. 23)

La asociatividad desde un enfoque territorial está definida como “una instancia de integración territorial para efectos de producción de economías de escala, sinergias y

alianzas, destinadas a propiciar el desarrollo económico, la prestación de servicios y de todas aquellas tareas comunes, que podrían dar mejor resultado desde una perspectiva de colaboración y apoyo". (Pavani & Estupiñan Achury, 2016, pág. 38)

Los esquemas asociativos son: "Una forma de facilitar el desarrollo de las ventajas competitivas de cada uno de los integrantes, que contribuye a su sostenibilidad y a sus posibilidades de desarrollo y crecimiento. Las habilidades de los miembros son potencializadas al laborar en conjunto por un bien común". (Liendo & Martínez, 2001, pág. 312) .

Por un lado, desde un enfoque empresarial varios autores e instituciones han realizado definiciones sobre la asociatividad, una de ellas es el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura – IICA (2017), quien señalan que, la asociatividad se caracteriza por ser una acción de unión voluntaria y libre, donde personas, productores o empresas se organizan en la búsqueda de objetivos comunes, manteniendo la independencia legal y gerencial de sus operaciones. Cuando se refiere a la asociatividad desde el punto de vista empresarial, la finalidad de esta unión es, "mejorar la competitividad de los asociados en los mercados, con el fin de aumentar los retornos de sus operaciones, incrementar el bienestar familiar y contribuir al desarrollo económico de las comunidades rurales. (pág. 208).

Por último, se presenta la definición realizada por Araque Jaramillo (2013), el cual sustenta que la asociatividad es aquella alternativa estratégica a través de la cual un grupo de personas y empresas pueden alcanzar un objetivo común; manteniendo, al mismo tiempo, por un lado, su independencia individual en ciertos aspectos, y, por otro lado,

optimizando al máximo los recursos con que cuentan los miembros del grupo asociativo.

(pág. 283)

2.2.1.1. Modelos Asociativos

Los modelos Asociativos funcionan como una herramienta efectiva para que los sectores de producción pequeños y medianos logren entrar y mantenerse en mercados competitivos, dichos modelos son alternativas para generar riquezas e igualdad en los sistemas económicos y sociales en un país.

(Liendo & Martínez, 2001, pág. 132), señalan que el modelo asociativo facilita desarrollar proyectos más eficientes, reduciendo los riesgos individuales. Las organizaciones asociadas, optimizan 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.

2.2.1.2. Ventajas y beneficios de la Asociatividad.

La asociatividad genera una serie de ventajas en los medianos y pequeños productores agropecuarios que optan por este mecanismo de unión. Principalmente las que describen a continuación: “economías de escala; flexibilidad en la adaptación a las exigencias del mercado; difusión de conocimiento a través de intercambio de experiencias; mayor capacidad de negociación; disminución de barreras de entrada y pertenencia en la canalización de acciones de apoyo” (Ministerio de Agricultura y Riego, Alianza de Aprendizaje Perú, 2014, pág. 39)

Tabla 1*Ventajas y beneficios de la asociatividad*

Ventajas	Beneficios
➤ Resolver y enfrentar problemas de manera conjunta, respetando la autonomía de los participantes.	➤ Incremento de la producción y productividad.
➤ Promover el uso y desarrollo de la competitividad.	➤ Mayor poder de negociación.
➤ Aprovechar las oportunidades, neutralizar las amenazas, poner a disposición sus fortalezas y disminuir sus debilidades.	➤ Mejora el acceso a tecnologías de productos o procesos y a financiamiento.
➤ Incremento de la producción y productividad.	➤ Se comparte riesgos y costos.
➤ Mayor poder de negociación.	➤ Reducción de costos.
➤ Mejora el acceso de tecnología de procesos y productos y a financiamiento.	➤ Mejora de la calidad y diseño.
➤ Se comparten, riesgos, costo y beneficios	➤ Mejora la gestión de la cadena de valor.
	➤ Mejora la gestión del conocimiento técnico productivo y comercial

Nota : Alianzas Productivas para el Desarrollo de la Empresa Agrícola en el Siglo XXI, 2004

2.2.1.3. La asociatividad desde la perspectiva del desarrollo.

Según los autores Quiroz Alban et al (2021), La nueva perspectiva del desarrollo sostenible radica en las aportaciones teóricas y en las experiencias que estimulan las

participaciones entre los integrantes, debe ser apreciado como un desenlace que demanda de mucho esfuerzo organizado específicamente para el crecimiento social a través de las innovaciones, estímulos y el uso eficaz de las potencialidades disponibles de la asociatividad. Es evidente, que la asociatividad para el desarrollo sostenible es un tema muy importante, concibe acciones que garantizan mejores construcciones sociales, entonces es necesario comprender aquellos elementos imprescindibles que surgen como esperanza para mejorar los ingresos y calidad de vida de las familias dedicadas a la producción agropecuaria. (pág. 233)

2.2.1.4. Factores determinantes en la articulación Asociativa.

Para Fort Meyer & Paredes Castro (2018), respecto a las estructuras específicas de articulación, existe un conjunto de requisitos que las unidades productivas deben tener para acceder a la asociatividad y, por lo tanto, a las cadenas de valor. Estos se refieren a una escala mínima de tenencia de tierra, al acceso a riego, a la asistencia técnica, entre otros, de tal manera que puedan mejorar su negociación en los mercados. Sobre los costos de transacción, se señala que la asociatividad y la inclusión en las cadenas productivas puede disminuirlos en la medida que tengan acceso a información de mercados, capacitación y apoyo de actores del entorno, en especial las grandes o medianas empresas o el sector público, ya que estas tienen un mayor conocimiento del entorno comercial. Finalmente, sobre las restricciones de entrada para asociarse, se vinculan principalmente a la base mínima de activos con los que cuentan los pequeños productores, donde las características sociodemográficas como edad, educación, activos del hogar, así como la ubicación y el

contexto, resultan claves para poder formar parte de la asociación y, por lo tanto, de la cadena de valor (pág. 35).

2.2.1.5. Impactos de la asociatividad en la productividad.

Según Fort Meyer & Paredes Castro (2018), Los impactos de la asociatividad están orientados principalmente al incremento de la productividad “dependiendo de la tecnología, el acceso a mercados y el consecuente aumento de los ingresos de los productores. Estos se diferencian y pueden tener diversos resultados según el tipo de producción , precio y mecanismos como el acceso al crédito, esquemas de contratos, asistencia técnica o mano de obra, entre otros. Todos estos mecanismos contribuyen a disminuir el riesgo, especialmente de los pequeños productores dedicadas a la actividad pecuaria , debido al manejo de información colectiva, insumos, tecnología y negociación colectiva sobre los precios en mejores condiciones para determinados mercados reduciendo su incertidumbre al ingresar a los diferentes mercados. La ausencia de estos mecanismos aumenta los riesgos para que la asociatividad y su incursión en la cadena de valor disminuyan los impactos en la productividad, y por lo tanto, en los ingresos. (pág. 38)

2.2.1.6. Los capitales como medios de vida para la reproducción de la asociatividad.

Para el Departamento de Desarrollo Internacional -DFID (1999), los enfoques de medios de vida para hogares rurales parte de los recursos o activos que poseen y a los cuales denomina capitales. Determina cinco tipos de capitales: humano, social, natural, físico y financiero. Un capital es entendido como un recurso invertido para crear nuevos recursos a largo plazo, una estrategia de vida es la forma como los hogares utilizan sus activos y

dotación de capitales. El capital humano se refiere a las capacidades, habilidades y desarrollo biológico de los individuos para relacionarse con el entorno. El capital social corresponde a las redes de soporte institucional, relaciones de confianza entre individuos y en las reglas que orientan su acción. El capital natural corresponde a la apropiación y manejo de recursos como el agua, la tierra, la biodiversidad, condiciones ambientales, etc. El capital físico referido a la infraestructura pública y privada de la cual disponen para satisfacer sus necesidades básicas y desarrollo productivo. Finalmente, el capital financiero considera el ahorro, créditos, inversiones, impuestos, entre otros, y es clave para las actividades económicas. Si bien la literatura de las ciencias sociales reconoce que el control y uso de capitales son centrales como medios de vida que las familias rurales puedan subsistir y desarrollarse, el objetivo es conocer cómo los utilizan al momento de decidir y poner en marcha el trabajo asociativo. ¿Qué factores pueden influir para que la estrategia colectiva sea priorizada frente a la salida individual? ¿En qué condiciones algunos capitales son más importantes que otros? El hecho de asociarse no es una opción «natural»: es una construcción social que implica un costo (tiempo y dinero) para las familias. Los individuos y sus familias que toman la decisión de agruparse con otros para alcanzar objetivos de rentabilidad económica ya sea por iniciativa de estos o motivados por un agente público o privado externo al colectivo ponen a disposición de los otros integrantes los medios de subsistencia que poseen para ser considerados como aliados y tener una garantía que permita verificar que sus recursos suman y generan valor simbólico o tangible al grupo. Si bien los intereses en común son fundamentales, puesto que la problemática a resolver afecta casi por igual a todos los interesados, para que la asociatividad se produzca y mantenga en

el tiempo es necesario saber que los futuros miembros tienen la capacidad de aportar al colectivo y respetar las reglas que se generen como resultado de esta asociación. (págs. 38-49)

2.2.2. *Economía Familiar*

Las Investigaciones sobre la Economía Familiar se remontan a los años 1965, 1974 y 1981, en sus trabajos de investigación Becker (1981) elabora la teoría económica de las familias, el cual es conocido como la Nueva Economía del Hogar, en el cuál destaca el análisis de las relaciones económicas de la familia en un espacio por fuera del mercado, haciendo uso de las herramientas de la Teoría Neoclásica, extiende el campo del comportamiento de los individuos egoístas, al incluir en las funciones de utilidad la posibilidad de que el individuo se preocupe por los demás (altruismo). En su investigación ve a la familia como sujeto activo del proceso económico; tanto desde la producción al interior de la familia (trabajo doméstico), como en la forma en que se toman las decisiones intrafamiliares, entonces, a pesar de sostenerse en la microeconomía neoclásica, esta inicia un distanciamiento de los modelos convencionales microeconómicos que se centran en el comportamiento del individuo y de la empresa, consiguiendo consolidar un modelo de análisis particular para la familia. (pág. 10)

Para Ortiz Paniagua et al. (2022), La economía familiar es el buen manejo de los recursos, evitando el incremento de las deudas, más aún incrementado el ahorro, es por ello que se plantea que se implementen reglas internas, respetando la distribución de los recursos por aplacar las necesidades y vivir adecuadamente con una óptima economía familiar (págs. 4-26)

La economía familiar es “entendida como una microeconomía que se debe distribuir adecuadamente, evitando el sobreendeudamiento y aumentando la capacidad de ahorro de las Familias . Además, que esta es responsabilidad de todos los integrantes del núcleo familiar, quienes deben estar enterados de todos los elementos de dicha economía, los ingresos, los gastos y el ahorro”. (Federación de Asociaciones de Consumidores y Usuarios de Andalucía -FACUA, 2010, pág. 3). El cual es representado por la Siguiete ecuación:

$$E_{Fit} = Y_{it} - G_{it} + A_{Fit}$$

Donde:

E_{Fit} = Economía Familiar (i) en un periodo de tiempo (t) en valores monetarios.

Y_{it} = Ingreso monetario neto por venta, factor trabajo, producción, renta (i) en un periodo de tiempo (t)

G_{it} = Gastos productivos (son realizados con el fin de llevar a cabo el proceso productivo) + los Gastos de Consumo (Alimentación, salud, vestimenta, educación y otros) (i) en un periodo de tiempo (t).

A_{Fit} = Ahorro Familia, (acumulación de una reserva de dinero) (i) en un periodo de tiempo (t).

2.2.2.1. Objetivos de la Economía Familiar.

Al respecto la Federación de Asociaciones de Consumidores y Usuarios de Andalucía FACUA-Consumidores en Acción (2010) “la Economía familiar tiene por objeto una adecuada gestión de los ingresos y los gastos del núcleo familiar haciendo una correcta distribución de los primeros, permitiendo así la satisfacción de sus necesidades materiales, atendiendo aspectos fundamentales de su desarrollo, como la alimentación, la ropa o la vivienda. La economía familiar es, por tanto, regular, controlar, proveer y satisfacer a los miembros de una familia de los recursos suficientes para tener una calidad de vida. Esta gestión es una responsabilidad de todos los miembros del núcleo familiar, que deben conocer todos los componentes de dicha economía, como son el trabajo, los ingresos, los gastos y el ahorro”. (pág. 3)

De acuerdo a Domínguez Martínez (2013), La realidad económica está formada por un complejo entramado de «agentes económicos» que se agrupan con arreglo a las principales funciones que desempeñan. Las personas que forman parte de una familia o viven independientemente son consideradas esencialmente consumidoras de bienes y servicios para satisfacer sus necesidades personales. Al mismo tiempo, las familias son las propietarias de los factores de producción privados de los que dispone la sociedad (tierra, trabajo y capital). La cesión de tales recursos, a cambio de una retribución, a las unidades que se encargan de la producción es crucial para que pueda desarrollarse la actividad económica. Algunas personas físicas deciden emprender directamente una actividad empresarial sin constituir una sociedad; se trata de los empresarios autónomos. (pág. 79)

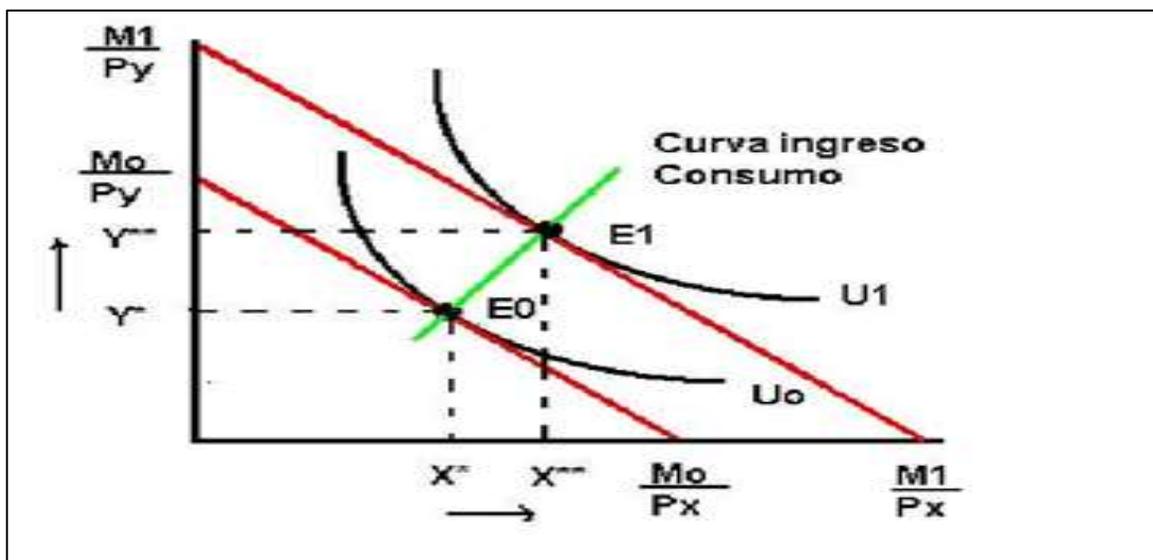
2.2.2.2. Flujo principal de una Economía Familiar.

Según Domínguez Martínez, (2013), “Las familias son demandantes de bienes y servicios, y oferentes de factores de producción. En esta última faceta, las familias reciben distintas retribuciones por la cesión de sus recursos o la prestación de servicios (alquileres, intereses de depósitos bancarios, dividendos de acciones, sueldos, beneficios de una actividad empresarial, entre otros etc.). Las retribuciones obtenidas por distintos conceptos constituyen la renta familiar, que tiene dos usos fundamentales: consumo o ahorro. (pág. 79)

2.2.2.3. La curva Ingreso-Consumo/ Curva de Engel

Todas las Familias consumen bienes y/o servicios con la finalidad de satisfacer determinadas necesidades familiares. Naturalmente, cada familia lo hace en función a sus gustos propios o preferencias. De hecho, serán estas preferencias las que guiarán su elección entre diversas combinaciones alternativas de bienes que existen en toda economía. “Esta relación Ingreso – consumo es el cambio en la porción del ingreso gastado en los bienes de consumo y servicios, conforme crece el ingreso familiar. (Gonzales Zuñiga & Cannock, 1994, pág. 34).

Figura 1
Curva ingreso Consumo/curva de Engel



Nota. Tomado de Gonzales Zuñiga & Cannock, (1994, pág. 34)

En el caso de nuestro análisis, suponemos que los bienes y servicios que son consumidos son bienes normales, para este caso la curva Ingreso – consumo tiene pendiente positiva, esto se da cuando los ingresos familiares o renta familiar se incrementa de Y' a Y'' , las familias incrementan sus gastos en consumo de bienes y servicios del punto X' a X'' , incrementándose la utilidad o la satisfacción de las necesidades de las familias del punto $U0$ a $U1$.

2.3. Marco Conceptual

2.3.1. Asociación de Productores

“Una asociación consiste en la agrupación de personas que se organizan para realizar una actividad colectiva. Al poseer personalidad jurídica la hace capaz de adquirir derechos y contraer obligaciones”. En esta forma jurídica, “las utilidades no pueden ser

distribuidas entre los asociados, por lo que pasan a formar parte del capital social de la asociación” (Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura, 2017, pág. 5)

2.3.2. Crianza familiar - Tradicional

La crianza de cuyes a nivel familiar se lleva a cabo con el principal objetivo del autoconsumo, es decir, mediante la crianza de cuyes se busca lograr la seguridad alimentaria de la familia agropecuaria y eventualmente se utilizan los cuyes como medio de intercambio o pago. En tal sentido, en la mayoría de los casos, se tiene una baja escala productiva, no se llevan a cabo buenas prácticas pecuarias o un control en el desarrollo de los animales y como consecuencia se obtienen bajos rendimientos de la producción. Los insumos alimenticios empleados son, por lo general, malezas, residuos de cosechas y de cocina. (Instituto Nacional de Innovación Agraria-INIA, 2020, pág. 4)

2.3.3. Crianza Familiar -Tecnificado

Este tipo de crianza de cuyes nace siempre de una crianza familiar organizada, y está circunscrita al área rural en lugares cercanos a las ciudades donde se puede comercializar su producto. Las vías de comunicación facilitan el acceso a los centros de producción, haciendo posible la salida de los cuyes para la venta o el ingreso de los intermediarios. No siempre esta última alternativa es la mejor ya que por lo general ofrecen precios bajos. Los productores de cuyes invierten recursos económicos en infraestructura, tierra para la siembra de forrajes y mano de obra familiar para el manejo de la crianza. Los productores que desarrollan la crianza de cuyes disponen de áreas para el cultivo de forrajes o usan subproductos de otros cultivos agrícolas. por lo general se mantienen entre 100 y 500 cuyes, y un máximo 150 reproductoras. Las instalaciones se construyen especialmente

para este fin, utilizando materiales de la zona. Toda la población se maneja en un mismo galpón, agrupados por edades, sexo y clase. (Instituto Nacional de Innovación Agraria-INIA, 2020, pág. 6)

2.3.4. Unidad Agropecuaria (U.A.)

Se define como tal, “al terreno o conjunto de terrenos utilizados, total o parcialmente, para la producción agropecuaria, conducidos como una unidad económica, por un productor/a agropecuario/a, sin considerar el tamaño, régimen de tenencia, ni condición jurídica” (Instituto Nacional de Estadística e Informática- INEI, 2007, pág. 162)

2.3.5. Canales de distribución.

Es una estructura de negocios de organizaciones interdependientes (mayoristas, distribuidores y minoristas, también llamados intermediarios, revendedores o agentes) que participan en el proceso de tener disponible un producto o servicio para uso o consumo por los clientes finales o los usuarios de negocios. Los canales de marketing facilitan el movimiento físico de los productos de una ubicación a otra, con lo que representan un “lugar” o “distribución” en la mezcla de marketing (producto, precio, promoción y plaza) y abarcan los procesos relacionados con tener el producto apropiado en el lugar preciso en el momento oportuno. (W. Lamb & Hair, JR., 2017, pág. 415)

2.3.6. Productividad:

Para los fines del presente estudio, adoptamos el término del Índice productivo, el cual es un indicador de la productividad en una granja de cuyes y la definición dada es que “La productividad en cuyes, se expresa a través del Factor Hembra (FH), el cual es el

número de animales que produce una hembra reproductora por unidad de tiempo (mes o año)” (Solorzano Altamirano & Sarria Bardales, 2014, pág. 72)

2.3.7. *Financiamiento.*

El Financiamiento es un proceso por el cual una persona o empresa capta fondos (Dinero) para invertir en un proceso productivo. Así, dichos recursos podrán ser utilizados para solventar la adquisición de bienes o servicios, o para desarrollar distintos tipos de inversiones. Los financiamientos pueden ser públicos o privados, en el caso que el financiamiento sea público se denominan subvenciones, estas son ayudas que ofrece el Gobierno a ciertos sectores productivos que busca impulsar el desarrollo de dicha actividad productiva. (Westreicher Herrera, 2020, pág. 2)

2.3.8. *Comercialización.*

La comercialización es el “conjunto de funciones que se desarrollan desde que el producto sale del establecimiento de un productor hasta que llega al consumidor, a través de un mercado determinado. Es un mecanismo de coordinación para las transferencias e intercambios que realizan los diferentes agentes que participan en una cadena productiva” (Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), 2018, pág. 5)

Entre las funciones de la comercialización destacan: comprar, vender, transportar, almacenar, estandarizar y clasificar, financiar, asumir riesgos y obtener información del mercado.

2.3.9. *Innovaciones Tecnológica.*

En el proceso de producción Agropecuaria, la tecnología implica los conocimientos, ideas, instrucciones, y todas aquellas prácticas que admiten mezclar factores limitados como *la naturaleza, capital y trabajo*, para fabricar productos

terminados; así mismo, expone sobre la innovaciones tecnológicas lo siguiente: “Cuando se presenta un nuevo conocimiento que permite que en el ciclo productivo se reemplace, modifique o reduzca un componente productivo; se incremente la calidad de algún componente; o se altere el desenvolvimiento de la organización en el proceso productivo; estos comportamientos permiten incrementar el nivel o la calidad del bien terminado, o conduce a minimizar los costos productivos, o impactar de forma positiva en el medio ambiente; todos estos desenvolvimientos implican una innovación tecnológica o un cambio tecnológico”. (Castillo Nuñez, 2011, pág. 110)

2.3.10. Ingresos familiares.

Según la Organización Internacional del Trabajo (OIT, 2016) el ingreso a nivel de familiar, “es la suma de los recursos generados por todas las diferentes fuentes durante un período determinado”. Entre estas fuentes se incluyen en primer lugar, los ingresos procedentes del empleo, que se divide en salarios e ingresos de empleo independiente, en segundo lugar, los ingresos de capital y, por último, transferencias estatales, como la seguridad social.

Para Gonzales de Olarte (1984), el proceso de formación de ingresos monetarios se da paralelamente a las actividades agropecuarias, y está, en cierta medida condicionado por las características naturales y sociales de dicha producción. Consiguientemente, producción y obtención de ingresos monetarios es un proceso conjunto, a través de todo el año.

$$Y_{it} = YV_{it} + YT_{it} + YW_{it}$$

Las principales fuentes de los ingresos monetarios son: La venta de los productos agrícolas, ganaderos y transformados, La venta de la fuerza de trabajo fuera de la familia y Los Ingresos por transferencias y rentas de la familia. (pág. 82)

Donde:

Yit = Ingreso de la familia (i) en un periodo de tiempo (t) en valores monetarios.

YVit = Ingreso monetario neto por venta de la parte de la producción agrícola, ganadera y de productos transformados, no autoconsumida, de la familia (i) en un periodo de tiempo (t)

YTit = Ingresos por transferencias y rentas de la familia (i) en un periodo de tiempo (t).

YWit = Ingreso monetario por venta de la fuerza de trabajo de la familia (i) en un periodo de tiempo (t).

2.3.11. Gastos familiares.

Para Federación de Asociaciones de Consumidores y Usuarios de Andalucía FACUA-Consumidores en Acción (2010), Los gastos pueden ser previstos e imprevistos y se pueden agrupar en diferentes conceptos como: (1) Primera necesidad o importantes como la alimentación, los servicios de luz, agua, gas, etc. (2) Necesarios como el calzado, el vestir, la educación, los pagos de préstamos, telefonía fija, etc. (3) Extras, en este podemos agregar las reparaciones y roturas de elementos básicos. (4) Prescindibles como la telefonía móvil, eventos sociales, viajes, entre otros. (pág. 9)

“Las familias utilizan sus ingresos monetarios para los siguientes gastos: 1. compra de medios de consumo, de medios de producción y de servicios, 2. Pagos de renta de la tierra” donde la Ecuacion de gastos esta dada por la funcion $G_i = G_{Mi} + R_i$. (Gonzales de Olarte, 1984, pág. 51)

2.3.12. Ahorro Familiar.

El ahorro familiar “Es aquella fracción de los ingresos que no es gastada en compra de bienes y servicios que forman parte del consumo corriente. Ahorran las personas o familias cuando guardan una fracción de su ingreso neto para efectuar inversiones o conservarlo como fondo ante posibles contingencias. Estos ahorros se suelen guardar en casa o suelen ser depositados en cuentas bancarias que ganan cierto interés. (Sabino, 1991, pág. 68)

2.4. Hipótesis

2.4.1. Hipótesis General

La asociatividad incide significativamente en la economía familiar de los criadores de cuyes del Distrito de Pomacanchi, Cusco -2017

2.4.2. Hipótesis Específicos

H.E.1: El financiamiento obtenido en forma asociativa contribuye significativamente en la economía familiar de los criadores de cuyes del Distrito de Pomacanchi, Cusco -2017.

H.E.2: Las estrategias de comercialización asociativa influyen significativamente en la economía familiar de los criadores de cuyes del Distrito de Pomacanchi, Cusco -2017

H.E.3: La incorporación de tecnologías en forma asociativa influye significativamente en la economía familiar de los criadores de cuyes del Distrito de Pomacanchi, Cusco -2017

H.E.4: Una adecuada organización asociativa impacta positivamente en la economía familiar de los criadores de cuyes del Distrito de Pomacanchi, Cusco-2017.

2.5. Identificación de Variables e Indicadores.

2.5.1. Variable Dependiente

Economía Familiar

Dimensiones

- Ingresos Económicos
- Necesidades Básicas
- Calidad de Vida

2.5.2. Variable Independiente

Asociatividad

Dimensiones

- Financiamiento
- Comercialización
- Tecnología
- Organización

Tabla 2

Matriz de Operacionalización de Variables

VARIABLES	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala
<u>Variable Dependiente</u> ECONOMÍA FAMILIAR	La economía familiar es la gestión de los recursos económicos que emplea una familia para los gastos, el consumo, el ahorro y la inversión; Los ingresos Económicos obtenidos nos permiten satisfacer las necesidades básicas de una estructura familiar y que sus miembros logren alcanzar una calidad de vida que les permita cubrir sus necesidades fundamentales.	Esta variable ha sido operacionalizado a través de 03 dimensiones: ingresos económicos, necesidades Básicas y calidad de vida; que nos permitió determinar si la asociatividad incide en la economía familiar de los criadores de cuyes del Distrito de Pomacanchi, Provincia de Acomayo -2017. Para su posterior análisis se aplicará un cuestionario de 37 ítems acorde a las dimensiones analizadas.	Ingreso Económico	Ingreso bruto Familiar	Soles /Mes
				Ingresos por la Actividad.	Soles /Mes
				Percepción del productor sobre sus ingresos.	Soles /Mes
			Necesidades Básicas	Acceso a Vivienda	Propia alquilada otros
				Acceso a servicios básicos.	Si/no
				Acceso a Educación	Suficiente, Medio, insuficiente
Calidad de Vida	Percepción del productor sobre calidad de vida	Bueno, regular malo			

<u>Variable Independiente</u> ASOCIATIVIDAD	La asociatividad está definida como una instancia de integración territorial para efectos de producción de economías de escala, sinergias y alianzas, destinadas a propiciar el desarrollo económico, la prestación de servicios y de todas aquellas tareas comunes, que podrían dar mejor resultado desde una perspectiva de colaboración y apoyo. (Pavani & Estupiñán, 2016, pág. 38)	La asociatividad en el sector Pecuario surge como un mecanismo de cooperación para hacer frente a las demandas del mercado, así mismo, las asociaciones permiten conformar una unidad integradora para poder intercambiar y poder acceder a nuevos conocimientos, materiales e infraestructura, que de manera individual no se podría conseguir.	Financiamiento	Publico	Si/no
				Privado	Si/no
				Ventas conjuntas	Cantidad /precio
			Comercialización	Compra de insumos	Si/no
				Capacitación sobre comercialización	Si/no
			Tecnología	Paquete tecnológico	Tradicional / intermedia/ comercial
				Asistencia técnica	Si/no
			Organización	Confianza	Muy buena buena regular/mala
				Solidaridad	Si/no
				Reglas Claras	Si/no
				Compromiso	Si/no

Nota. Elaboración propia.

CAPITULO III

CARACTERIZACION DEL AMBITO DE ESTUDIO

3.1. **Ámbito de estudio**

3.1.1. *Características Geográficas*

Ubicación

El área de estudio de nuestra investigación se encuentra ubicada en la región del Cusco, provincia de Acomayo y Distrito de Pomacanchi el cual presenta las siguientes características.

- Altura capital : 3695 msnm
- Superficie : 275.56 km²
- Densidad poblacional : 30.27 Hab/Km²
- Latitud sur : 13° 46' 30" y 14° 07' 02"
- Longitud oeste : 71° 28' 21" y 71° 46' 49".

Figura 2

Mapa de la Provincia de Acomayo- Distrito de Pomacanchi



Nota. Tomado del Plan de Desarrollo concertado Pomacanchi al 2021. (2021)

El distrito de Pomacanchi es uno de los siete Distritos de la Provincia de Acomayo, constituida por 12 comunidades Campesinas. El área de estudio para la presente investigación son las 12 Comunidades del distrito de Pomacanchi. En el que se encuentran las 23 asociaciones dedicadas a la crianza de cuyes.

Tabla 3

Comunidades del ámbito de Pomacanchi

N°	Comunidad	Sector o Anexo
1	Pomacanchi	Ch'alla
2	Santa Rosa de Mancura	
3	Chosecani	
4	Canchanura	

5	Manzanares	
6	San isidro de Ttio	
7	Santa Rosa de Ihuina	
8	San José de Conchaccalla	
9	San Juan	Tarca-Ccoraq'eha – Choracca
10	Santa Lucía	Tautea - Santa Ana
11	Toccorani	
12	Sayhua	

Nota. Tomado del Plan de Desarrollo concertado Pomacanchi al 2021. (2021)

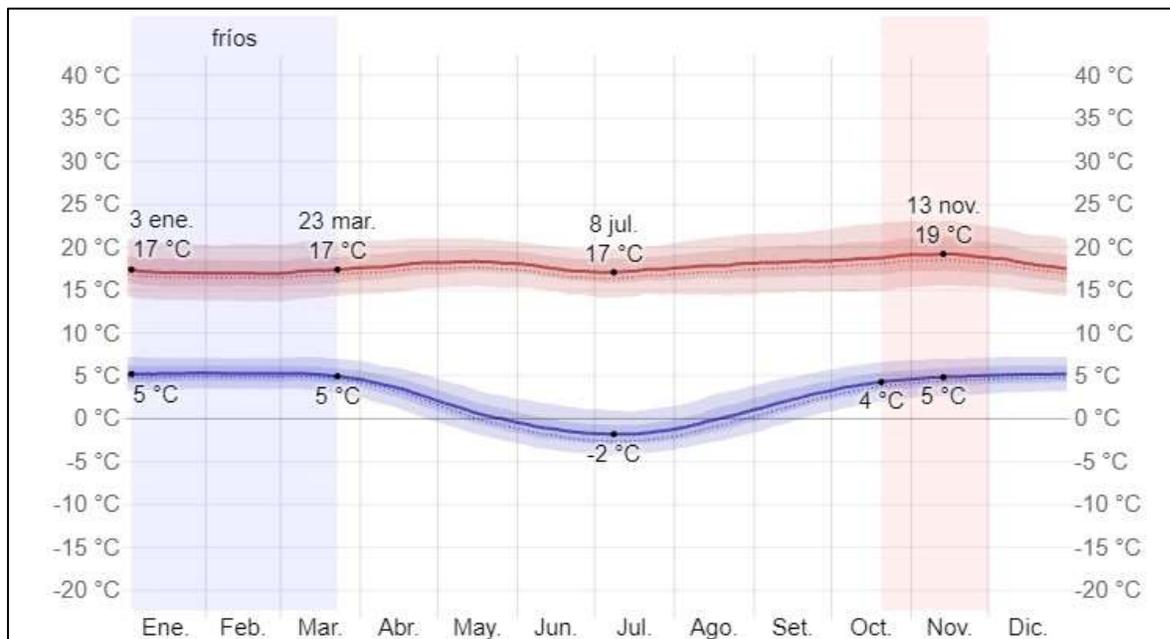
3.1.2. Aspectos Físicos

3.1.2.1.Clima.

Según Servicio Nacional de Meteorología e Hidrología del Perú, los factores climáticos son determinantes para las actividades agrícolas y pecuarias en el distrito de Pomacanchi, presenta temperaturas medias y bajas que oscilan entre 2° C a 19° C, las mínimas absolutas pueden llegar hasta -4° C, y los máximos oscilan entre los 23° C. Las fluctuaciones térmicas son y se dan tanto entre el día y la noche como entre la sombra y el sol (cielo abierto), las heladas se presentan en los meses de mayo, junio, y julio en mayor intensidad y en los meses de mayor precipitación de lluvias baja en intensidad de las heladas.

Figura 3

Temperatura máxima y mínima promedio en Pomacanchi.



Nota. Tomado del Servicio Nacional de Meteorología e Hidrología del Perú- SENAMHI

3.1.2.2. Precipitación

La precipitación promedio anual es de 51.1 mm. Que se presenta fundamentalmente en los meses de enero a marzo; periodo en el que cae el 65 % de las lluvias, durante el resto del año las precipitaciones descienden y cae helada.

Figura 4

Precipitación pluvial del Distrito de Pomacanchi

Descripción	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
Precipitación Efectiva (mm)	87.5	62.5	47.5	37.0	1.0	1.0	3.0	3.0	62.5	3.0	37.5	37.5

Nota. Tomado del Servicio Nacional de Meteorología e Hidrología del Perú- SENAMHI (2023)

3.1.2.3. Pisos Ecológicos

El ámbito del distrito de Pomacanchi comprende tres pisos ecológicos: Quechua, Suni y Puna, ubicados entre los 3,360 m.s.n.m. y 4,981m.s.n.m. los que son determinantes para la producción agrícola y pecuaria.

Parte Alta (Puna). Tiene un clima frío y seco, con solo 3 a 4 meses libres de riesgo de heladas. Bajo estas circunstancias climáticas, los cultivos de la zona son los que resisten al frío. En esta parte alta presenta cultivos como papas nativas, avena, cebada, y pastos cultivados. Este sector tiene praderas de pastos naturales que sustentan a la crianza de camélidos sudamericanos, ovinos y vacunos.

Parte media (Suni). Corresponde a las comunidades asentadas en la orilla de la laguna de Pomacanchi. El espejo de agua por su amplitud ejerce un efecto termorregulador del clima, disminuyendo relativamente la frecuencia e intensidad de las heladas. En las áreas de cultivo vecinas a las orillas aumenta las posibilidades de obtener productos de pan llevar. En la parte media se producen haba, trigo, quinua y maíz, especialmente en los lugares con microclimas favorables.

Parte baja (Quechua). Corresponde al fondo del valle del río Apurímac y a las laderas adyacentes, donde el clima es más templado, se caracteriza por la predominancia de cultivos de maíz, papa y trigo; la población adicionalmente se dedica a la crianza de ganados vacunos, ovinos, porcinos y la crianza de cuyes.

3.1.2.4. Corredor Económico

El Distrito de Pomacanchi, se encuentra en un nodo de desarrollo económico muy bajo con una tasa de crecimiento anual de PBI promedio del 0.34%, siendo una de las causas principales el aislamiento de vías nacionales y regionales.

Figura 5*Corredores económicos*

Nota. Tomado del Plan de Desarrollo concertado Pomacanchi al 2021.

3.1.2.5. Condiciones de Acceso.

Por el Distrito de Pomacanchi no atraviesa ninguna red vial regional, tampoco una red vial nacional, por lo que se encuentra muy aislado del corredor económico regional o nacional, siendo la red vial vecinal CU 117 la más cercana, que va desde Chuquichahuana- Acomayo. El camino vecinal más importante es la vía que se desprende de la Ruta Regional CU 117 hacia la localidad de Pomacanchi, las rutas vecinales secundarias son muy deficientes las que conectan la capital de distrito con sus comunidades, especialmente las que se encuentran en la hoya del Apurímac.

Figura 6

Vías de acceso al Distrito de Pomacanchi.



Nota. Tomado Mtc - Mapa Vial Terrestre del Departamento de Cusco – 2020

3.1.3. Aspectos Sociales

3.1.3.1. Población

La población del distrito de Pomacanchi de acuerdo a los Censos Nacionales de Población y Vivienda del INEI, para el año 1993 es de 7, 554 habitantes y para el año 2007 la población alcanzó a 8, 340 habitantes. Con una tasa de crecimiento poblacional de 0.71% inter- censal.

Tabla 4

Población censal y tasa de crecimiento

Tasas De Crecimiento Distrital			
Distrito	Censos		Tasa De C Anual
	2007	1993	
Pomacanchi	8,340	7,554	0.71%

Nota. Censos Nacionales de Población y Vivienda – INEI 1993 y 2007 (2007)

La población del distrito de Pomacanchi proyectada para el año 2023 asciende a 9314 habitantes, estimada con la tasa de crecimiento 0.71% como se muestra en la tabla y gráfico siguiente.

Tabla 5

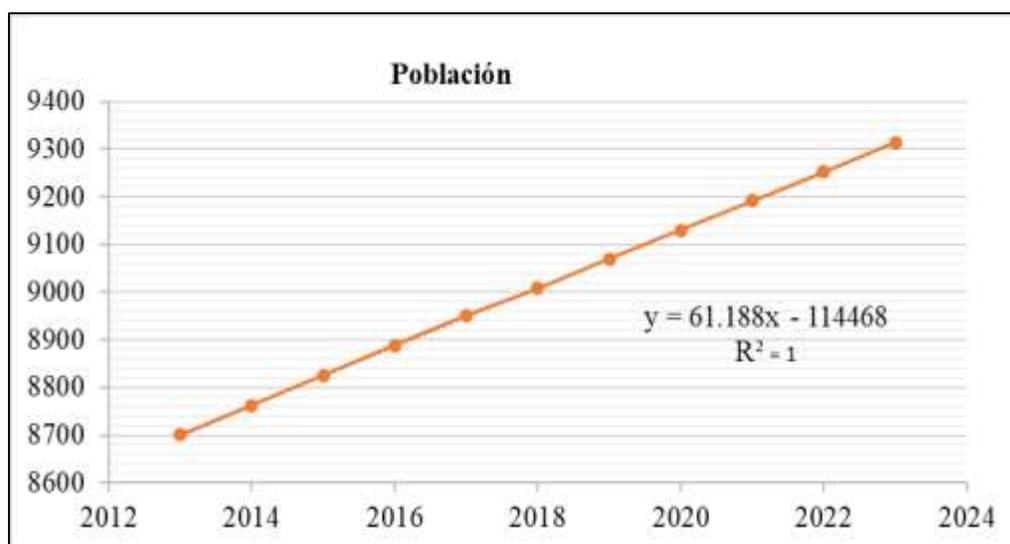
Población estimada para el año 2023.

Año	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Población	8701	8763	8825	8888	8951	9009	9070	9131	9192	9253	9314

Nota. Elaborado a partir de los datos Censos Nacionales de Población y Vivienda – INEI 1993 y 2007

Figura 7

Población estimada para el año 2023



Nota. Elaborado a partir de los datos Censos Nacionales de Población y Vivienda – INEI 1993 y 2007.

3.1.3.2. Pobreza e Índice de Desarrollo Humano

Según el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo - PNUD (2012) el distrito de Pomacanchi se ubica en el ranking el número 559 a nivel nacional en Población, así mismo tiene un Índice de Desarrollo Humano es de 0.2347, lo que significa que aún falta en casi

23% satisfacer necesidades básicas para tener un desarrollo humano adecuado cuyo ranking se aleja a 1,431 a nivel nacional. La esperanza de vida al nacer en el distrito de Pomacanchi se estima en 58.94 años, los niveles de alfabetismo alcanzan a un 44.36% de la población, por otra parte, el ingreso familiar per cápita es de 208.8 nuevos soles mensuales.

Tabla 6*Índice de desarrollo humano del Distrito de Pomacanchi*

Ubigeo 2010	Departamento		Población		Índice De Desarrollo Humano		Esperanza De Vida Al Nacer		Población Con Educ. Secundaria Completa		Años De Educación (Poblac. 25 Y Más)		Ingreso Familiar Per Cápita	
	Provincia	Distrito	Ranking	habitantes	IDH	Ranking	años	ranking	%	ranking	años	ranking	N.S.	ranking
80200	Acomayo		28,318	157	0.2439	172	58.9	193	43.79	105	5.06	175	234.8	166
80201	1 Acomayo		5,641	798	0.2816	1100	57.87	1818	41.31	984	5.58	1250	337.8	864
80202	2 Acopia		2,516	1242	0.1951	1645	62.69	1733	47.54	825	5.15	1403	122	1728
80203	3 Acos		2,504	1247	0.24	1381	59.44	1795	26.72	1385	4.49	1629	298.8	983
80204	4 Mosoc Llacta		2,172	1321	0.245	1345	55.27	1830	54.47	651	5.94	1116	215.2	1316
80205	5 Pomacanchi		8,984	559	0.2347	1431	58.94	1804	44.36	912	5.16	1396	208.8	1345
80206	6 Rondocan		2,651	1221	0.1398	1812	58.57	1812	20.6	1553	3.92	1751	103.7	1808
80207	7 Sangarara		3,850	1010	0.2577	1254	59.06	1799	42.29	964	4.95	1486	277.8	1050

Nota. Elaborado a partir de los datos Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (2012)

3.1.4. Población Económica Activa y Actividades Principales

Según el Instituto Nacional de Estadística e Informática -INEI la población económicamente activa ocupada (PEA Ocupada) alcanza un 32.19% del total, la población económicamente desocupada (PEA desocupada) el 1.00% y la No PEA en 66.82%, la No PEA son los habitantes que tienen edades entre los 0 a 14 años y 65 años a más,

Tabla 7

Población económicamente Activa

Condición	Total	%
PEA Ocupada	2224	32.19%
PEA Desocupada	69	1.00%
No PEA	4617	66.82%
Total	6910	100.00%

Nota. Elaborado a partir de los datos Instituto Nacional de Estadística e Informática -INEI (2007)

3.1.5. Servicios de Salud.

El acceso al servicio de salud por parte de la población del Distrito de Pomacanchi es a través de los siguientes establecimientos de salud en sus diferentes niveles: Centro de Salud Pomacanchi y la Posta de Salud San Juan. Los habitantes hacen uso de estos dos establecimientos de salud según la cercanía a los centros de salud, Los pobladores de la Hoya del Apurímac acuden principalmente a la posta de salud de san Juan debido a la cercanía de este establecimiento, sin embargo los pobladores de las comunidades de la Pampa y la capital de Distrito acuden al Centro de Salud de Pomacanchi, por la cercanía en la que se encuentran. La salud en el distrito de Pomacanchi evidencia tasas de desnutrición crónica, Según el Instituto Nacional de Estadística e Informática – INEI (2009) la Mapa de desnutrición crónica en niñas y niños menores de 5 años

en el distrito de Pomacanchi es de 65.9%, es decir que de cada 10 niños, 7 niños sufren con desnutrición crónica infantil, Por otro lado este dato se encuentra por encima de la tasa promedio provincial y regional, tal como se puede apreciar en la siguiente tabla . De acuerdo al ranking a nivel nacional, el distrito de Pomacanchi se ubica en el puesto 31 con una alta tasa de desnutrición crónica, a nivel regional se ubica en el 4 puesto después de Omacha, Lares y Quehue y a nivel provincial ocupa el primer puesto.

Tabla 8

Desnutrición crónica en niños(as) menores de 5 años

Ubigeo	Departamento, Provincia y Distrito	Población Estimada de Niñas y Niños 1/	Desnutrición Crónica		Coeficiente de Variación
			Absoluto2/	(%)	
80100	Cusco	35093	7264	20.70%	5.20%
80200	Acomayo	3643	2317	63.60%	2.10%
80201	Acomayo	742	472	63.60%	3.40%
80202	Acopia	307	191	62.20%	5.10%
80203	Acos	286	184	64.30%	4.90%
80204	Mosoc Llacta	232	134	57.80%	5.50%
80205	Pomacanchi	1286	847	65.90%	2.50%
80206	Rondocán	310	196	63.20%	4.30%
80207	Sangarará	480	292	60.80%	4.40%

Nota. Elaborado a partir de los datos Instituto Nacional de Estadística e Informática – INEI (2009)

Los dos establecimiento de Salud con que cuenta el distrito de Pomacanchi en la actualidad cuentan con profesionales de la Salud y personal administrativo, en el cual se evidencia un número ínfimo de médicos especialistas, en correspondencia a la cantidad de población beneficiaria que demanda servicios de salud, por ello es insuficiente el número de profesionales de la Salud que asigna la Red de Servicios de Salud Cusco Sur; Según el (Ministerio de Salud - MINSa, 2021),

Pomacanchi cuenta con 30 profesionales de la salud que trabajan en los diferentes puestos de salud del distrito y en el centro de salud de Pomacanchi, de los cuales: 3 médicos, 8 enfermeros, 2 odontólogos, 3 obstetras, 1 químico farmacéutico, 9 técnicos asistentes, 3 técnicos administrativos 1 de otra especialidad tal como se puede apreciar en la tabla siguiente.

Tabla 9

Personal de salud de la micro red Pomacanchi- Acomayo

Distrito	Total	Medico	Enfermero	Odontólogo	Obstetra	Químico Farmaceutico	Otros	Tecnicos Asistenciales	Tecnico Administrativos
Acomayo	38	6	8	1	6		1	11	4
Acopia	7	1	2		1			3	
Acos	8	1	2		2			2	1
Mosoc Llacta	2	1						1	
Pomacanchi	30	3	8	2	3	1	1	9	3
Rondocan	11	1	4	2	1			3	
Sangarara	10	1	3		2			4	
Total	106	14	27	5	15	1	2	33	8

Nota : Tomado de <http://www.minsa.gob.pe/index.asp?op=6#Estadística> (2021)

3.1.6. Educación:

Según el Ministerio de Educación (2017), base de datos unidad de estadística educativa Dirección Regional de Educación Cusco. El Distrito de Pomacanchi, cuenta con un total de 58 instituciones educativas entre instituciones educativas Privadas y Públicas. 55 instituciones educativas prestan servicios de educación básica regular, 02 prestan servicios de educación alternativa, 01 institución superior no universitaria, 01 institución educativa superior- pedagógico. 14 de estas instituciones se ubican la capital del distrito y 44 instituciones se ubican en las comunidades.

Tabla 10*Total de instituciones educativas - Distrito de Pomacanchi 2017*

Etapa, Modalidad y Nivel Educativo	Total	Gestión		Área	
		Pública	Privada	Urbana	Rural
Total	58	55	3	14	44
Básica Regular	55	52	3	11	44
Inicial	33	32	1	4	29
Primaria	17	16	1	5	12
Secundaria	5	4	1	2	3
Básica Alternativa	2	2	-	2	-
Básica Especial	-	-	-	-	-
Técnico-Productiva	-	-	-	-	-
Superior No Universitaria	1	1	-	1	-
Superior -Pedagógica	1	1	-	1	-
Tecnológica	-	-	-	-	-
Artística	-	-	-	-	-

Nota: Tomado de Ministerio de Educación, Unidad de Estadística Educativa ESCALE (2017)

Según el, (Ministerio de Educacion , 2016), censo escolar , el Distrito de Pomacanchi cuenta con 3,116 estudiantes, del total de estudiantes, 513 estudiantes son estudiantes del nivel inicial, 1314 son estudiantes del nivel primario, 1094 son estudiantes del nivel secundario, 69 estudiantes son estudiantes de básica alternativa, 126 son estudian en una institución Educativa superior no universitaria, 72 estudiantes estudian en una Institución Educativa Superior pedagógica y 54 estudiantes estudian en una Institución Educativa Superior Tecnologic. Como se observa en la siguiente tabla.

Tabla 11*Total de alumnos matriculados-2017*

Etapa, Modalidad Y Nivel Educativo	Total	Gestión		Área		Sexo	
		Pública	Privada	Urbana	Rural	Masculino	Femenino
Total	3 116	2 493	623	1 925	1 191	1 617	1 499
Básica Regular	2 921	2 298	623	1 730	1 191	1 518	1 403
Inicial	513	431	82	225	288	263	250
Primaria	1 314	978	336	771	543	690	624
Secundaria	1 094	889	205	734	360	565	529
Básica Alternativa	69	69	-	69	-	44	25
Básica Especial	-	-	-	-	-	-	-
Técnico-Productiva	-	-	-	-	-	-	-
Superior No Universitaria	126	126	-	126	-	55	71
Pedagógica	72	72	-	72	-	13	59
Tecnológica	54	54	-	54	-	42	12
Artística	-	-	-	-	-	-	-

Nota: Tomado de Ministerio de Educación- censo escolar (2017)

3.1.7. Actividades Económicas

Las principales actividades económicas que se desarrollan en el Distrito de Pomacanchi son la agricultura, ganadería, crianza de cuyes, apicultura, piscicultura, comercio y la artesanía, sin embargo las principal actividad generadoras de ingresos económicos es la ganadería y la comercialización de productos derivados de la leche, a ello se suma la crianza de cuyes como una actividad económica generadora de fuentes de ingreso familiar, desplazando a la agricultura como una actividad secundaria netamente de autoconsumo; pues los terrenos con riego utilizados para

la siembra de productos agrícolas : como papa, haba, cebada, maíz, arveja, tarwi y otros ahora son utilizados para la siembra de pasto como la alfalfa, raigrás, avena forrajera, trébol blanco entre otros, estos son insumos indispensables para la alimentación del ganado vacuno, y la crianza de cuyes.

3.1.7.1. Actividad Agrícola.

Entre los principales productos que se producen en el distrito de Pomacanchi tenemos, la papa, las habas, el trigo, la cebada, la arveja y el tarwi, que son producidos en climas frías en tanto el Maíz, frutas y hortalizas que son producidos en zonas cálidas , pisos de valle de las comunidades de San Juan, Santa Lucía, Toccoarani, Sayhua . La actividad agrícola es destinada en su mayoría al autoconsumo, el principal producto es la papa dulce, el maíz, trigo y la cebada en sus distintas variedades, cabe indicar debido al bajo precio de la cebada esta es transformada en afrecho el cual es utilizado como alimento balanceado para el ganado vacuno ; también es utilizado en la alimentación balanceada de los cuyes. La calidad de la producción se puede catalogar como de nivel medio- alto, Cada unidad agropecuaria tiene aproximadamente 0.7 hectáreas de terreno y cuenta con laymes en las diferentes zonas de la comunidad, que ocupa el 6% de la extensión comunal; el régimen de tenencia de parcelas es totalmente comunal.

Tabla 12

Superficie agrícola Distrito de Pomacanchi

Total/Ha	%	Superficie		Superficie No	
		Agrícola/Ha	%	Agrícola/Ha	%
20398.1	30.98	3202.82	15.7	17195.28	84.3

Nota: Tomando del III Censo Nacional Agropecuario 1994.

El cultivo de papa es el más importante en el distrito de Pomacanchi, el cual es la base alimentaria de las familias como se puede apreciar en la Tabla N° 12, el cultivo de habas, maíz, y cebada se producen en menor cantidad, la gran diversidad de cultivos presentes en el distrito, se debe, a la estrategia del poblador rural de asegurar su alimentación, en caso de que, efectos climáticos afecten la producción agrícola. (Programa de Desarrollo Productivo Agrario Rural - AGRORURAL, 2011)

A continuación, se presentan los principales productos agrícolas cultivados en las diferentes comunidades son:

Tabla 13

Productos agrícolas cultivados por comunidades campesinas

Comunidad	Papa	Maiz	Trigo	Cebada	Haba	Quinua	Tarwi	Oca	Olluco	Arveja	Mashua	Frutas	Verdura
Pomacanchi	x	x	x	x	x	x	x		x	x	x		
Santa Rosa de Mancura	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x			x
Chosecani	x	x		x	x	x	x		x	x	x		
Canchanura	x		x	x	x	x	x	x	x	x	x		
Manzanares	x		x	x	x	x	x	x	x	x	x		
San Isidro de Ttio	x		x	x	x	x	x	x	x	x	x		
Ihuina	x		x	x	x	x	x	x	x	x	x		
San José de Conchacalla	x			x	x	x	x	x	x				
San Juan	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Santa Lucia	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Sayhua	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Toccorani	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x

Nota: Tomando Programa de Desarrollo Productivo Agrario Rural (2011)

La tecnología y el uso de los suelos depende de las condiciones topográficas y fisiográficas de la zona, el poblador opta por utilizar tecnologías agrícolas manuales o mecanizados; en zonas de cultivo en laderas pronunciadas se utiliza la chaquitacla o tirapié para roturar los suelos en tanto en zonas planas y con ligera pendiente se hace uso de maquinaria agrícola para el roturado y el rastrado del terreno, en algunos casos siembra, disponiendo de maquinaria del municipio y de la comunidades campesinas, así como del Ministerio de Agricultura, proyectos especiales y particulares, las labores complementarias de laboreo del suelo se hacen con herramientas manuales desde el aporque hasta la cosecha.

3.1.7.2. Actividad Pecuaria.

Una de las principales actividades económicas en el distrito de Pomacanchi, es la actividad pecuaria está constituida principalmente por la crianza de vacunos , ovinos y animales menores como el cuy, así como llamas y alpacas en las zonas más altas. La producción ganadera es diversificada y predomina la crianza de ganado vacuno, las razas que se encuentran son: El Brown Swiss, Holstein y criollo, la producción de leche es de 8.09 lt/vaca/día promedio; también la crianza de ovinos para la producción de carne y lana, las razas son: Corriedale y criollo; camélidos y cuyes en las razas criollo, Perú, Andina e Inti alcanzando una producción de mediana escala; el orden de importancia pecuaria es como sigue: vacunos, cuyes, ovinos, porcinos, aves, llamas y alpacas. (Programa de Desarrollo Productivo Agrario Rural - AGRORURAL, 2015)

Tabla 14

Cantidad población pecuaria del Distrito de Pomacanchi

Provincia /	Vacunos	Cuyes	Ovinos	Porcinos
Distrito				

Acomayo	16338	69716	6553	6818
Pomacanchi	4242	21340	1661	1280

Nota: Tomando Programa de Desarrollo Productivo Agrario Rural (2015)

3.1.8. Organización de productores de cuyes

Las familias dedicadas a la crianza de cuyes en el Distrito de Pomacanchi están organizadas mediante asociaciones dedicadas a la crianza de cuyes, cada asociación cuenta con personería Jurídica Inscrito en registros Públicos, la crianza de Cuyes a nivel de distrito de Pomacanchi presenta niveles medios de producción que se debe principalmente a una distribución inadecuada de recursos tecnológicos en el proceso productivo y el escaso conocimiento en temas de sanidad animal entre otros.

Las familias dedicadas a esta actividad han optado por organizarse en asociaciones de criadores de cuyes determinado por la zona geográfica, principalmente la comunidad en la cual viven y realizan sus actividades económicas, en la actualidad se cuenta con 23 asociaciones las cuales están divididas en 02 grupos. Productores de las comunidades de la Pampa (Pomacanchi, Santa Rosa de Mancura, Chosecani, Manzanares, San isidro de Ttio, Santa Rosa de Ihuina, San José de Conchaccalla), quienes se encuentran ubicados en la vía de acceso Chuquicahuana – Pomacanchi el cual les facilita para comercializar sus productos y el segundo grupo de productores esta conformado por los productores de la cuenca del Apurimac, denominado la Quebrada, integrado por los productores de las comunidades de (Sayhua, San Juan, Santa Lucia, Toccoarani,), los cuales están distantes de la capital de distrito y no cuentan con vías de acceso adecuado para comercializar sus productos; siendo el principal problema , a pesar de cuentan con un clima templado para la producción de cuyes.

Tabla 15*Socios por comunidad y o Anexo*

N°	Zona	Comunidades / Anexo	Asociaciones
1	Pampa	Pomacanchi	Los Triunfadores
2	Pampa	Pomacanchi	Los Progresistas
3	Pampa	Pomacanchi	Juntos
4	Pampa	Santa Rosa de Mancura	APAM
5	Pampa	Santa Rosa de Mancura	Apupucara
6	Pampa	Chosecani	Inti Andina
7	Pampa	Chosecani	Fortaleza
8	Pampa	Manzanares	Sol Naciente
9	Pampa	San isidro de Ttio	Sayarisun Huarmi
10	Pampa	Santa Rosa de Ihuina	Koricancha
11	Pampa	Santa Rosa de Ihuina	Santa Rosita
12	Pampa	San José de Conchaccalla	Los Cubanitos
13	Pampa	San José de Conchaccalla	Apuwicuco
14	Pampa	Challa	Amapolitas
15	La Quebrada	Sayhua	Tito Kosñipa
16	La Quebrada	Tarca	Nueva Esperanza
17	La Quebrada	San Juan	Ñuscapampa
18	La Quebrada	Qoraquecha	Nuevo Amanecer
19	La Quebrada	Choracca	Kinsapucara

20	La Quebrada	Toccorani	Ñusca Pucara
21	La Quebrada	Santa Lucia	California
22	La Quebrada	Santa Lucia	Peruanitas
23	La Quebrada	Tautea	Criadores de Cuyes

Nota: Elaboración Propia A partir SGDE. MDP 2017

Las familias dedicadas a la actividad de crianza de cuyes, comercializan sus productos a través de intermediarios o acopiadores que se hacen presente en la zona de forma irregular , estás a su vez entregan a intermediarios mayorista que actúan en los mercados de Sicuani, Combapata y Cusco, entre ellos tenemos la cayería Sol Moqueguano y Casa del Cuy ambos procedentes de la ciudad del Cusco dedicados al acopio de cuy para carne de un peso aproximado de 1 Kg de carcasa, estos realizan el acopio de manera muy irregular, quienes realizan el acopio de las comunidades de la pampa y la capital del distrito; por otro lado encontramos a las comunidades que se ubican en la Hoya del Apurímac que se encuentran a 2 horas en promedio de la capital de distrito , como son las comunidades de Santa Lucia, Toccorani, San Juan y Sayhua, las que dificultan en venta de su producción , ya que los acopiadores no llegan a estos lugares, viéndose obligados a vender sus producción a pequeños compradores-malleros a precios muy por debajo de los del mercado.

CAPITULO IV

METODOLOGÍA

4.1. Enfoque de Investigación

En cuanto al enfoque de investigación, se ha empleado el enfoque cuantitativo; puesto que se ha planteado un problema de estudio delimitado y concreto; para ello se recogió la información y posteriormente analizo los datos tomando como base en el cálculo numérico y evaluación estadística, con la finalidad de encontrar patrones de conductas, a través de la aplicación de las interrogantes de investigación.

El enfoque cuantitativo utiliza la recolección de datos para probar hipótesis con base en la medición numérica y el análisis estadístico, con el fin establecer pautas de comportamiento y probar teorías. (Hernández Sampieri y otros, 2014, pág. 4)

4.2. Nivel de Investigación

La presente investigación se ha desarrollado bajo el nivel correlacional de la investigación; puesto que para evaluar el grado de incidencia de la variable Asociatividad sobre la economía familiar de las familias dedicadas a la actividad de crianza de cuyes del Distrito de Pomacanchi, se ha realizado estudios correlacionales midiendo cada una de estas variables, cuantificándolas, para luego analizar y establecer la correlación existente entre estas dos variables; cuyas correlaciones se sustentan en hipótesis sometidas a prueba de Rho de Spearman.

“Los estudios correlacionales, al evaluar el grado de asociación entre las variables, primero miden cada una de ellas (presuntamente relacionadas) y las describen, y después cuantifican y analizan la vinculación. La utilidad principal de los estudios correlacionales es saber cómo se puede comportar un concepto o una variable al conocer el comportamiento de otras variables

vinculadas. Las correlaciones pueden ser positivas (directamente proporcionales) o negativas (inversamente proporcionales). Si es positiva, significa que los casos que muestren altos valores en una variable tenderán también a manifestar valores elevados en la otra variable. Si es negativa, implica que casos con valores elevados en una variable tenderán a mostrar valores bajos en la otra variable”. (Hernandez Sampieri & Mendoza Torres , 2018, pág. 110)

4.3. Diseño de Investigación

El diseño para el presente trabajo es una investigación no experimental – de Corte transversal ; pues no se pretende manipular de manera deliberada la variables asociatividad y economía familiar ya que el objetivo es observar y medir el fenómeno tal como se da en su contexto natural para ver su efecto sobre la variable dependiente.

De igual forma, la pesquisa presento un corte transversal, porque la información se recolectó en un periodo de tiempo establecido, siendo este el año 2017.

“Podría definirse como la investigación que se realiza sin manipular deliberadamente variables. Es decir se trata de estudios en los que no haces variar en forma intencional las variables independientes para ver su efecto sobre otras variables. Lo que efectúas en la investigación no experimental es observar o medir fenómenos y variables tal como se dan en su contexto natural, para analizarlas” (Hernández Sampieri & Mendoza Torres , 2018, pág. 174)

4.4. Método de Investigación

El método empleado fue hipotético - deductivo, pues se determinó la admisión o inadmisión de las hipótesis formuladas como consecuencia de los resultados encontrados acerca de las variables. El rechazo o admisión de las hipótesis propuestas fueron probadas a través de la

aplicación de la estadística inferencial para comprobar la incidencia de la asociatividad en la Economía familiar de los criadores de cuyes del distrito de Pomacanchi.

El método hipotético - deductivo (o de comparación de presunciones) se centra en determinar la veracidad o falacia de las hipótesis, examinando las emanaciones observables, expresiones referidas a elementos y peculiaridades visibles, que se consiguen derivándolos de las premisas y, cuya autenticidad o no autenticidad se halla en circunstancias de instituir de forma directa. (Behar Rivero , 2008, pág. 40)

4.5. Población y Muestra de la Investigación

4.5.1. Población

La Población para el presente trabajo de investigación está determinado por los 270 socios dedicados a la crianza de cuyes que viene a ser la totalidad , agrupados en 23 Asociaciones de criadores de cuy , los cuales figuran en el Padrón de asociaciones dedicadas a la crianza de cuyes de la Sub Gerencia de Desarrollo Económico de la Municipalidad Distrital de Pomacanchi.

4.5.2. Tamaño de muestra

Para la presente investigación se tomó en consideración como muestra a un total de 92 socios dedicados a la crianza de Cuyes. Para calcular el tamaño de la muestra, se aplicó el muestreo probabilístico aleatorio simple; puesto que se cuenta con una población con características similares.

$$n = \frac{(Z^2) * (N) * (p) * (q)}{(E^2) * (N-1) + (Z^2) * (p) * (q)}$$

Dónde:

n : Tamaño de muestra.

- N** : Tamaño de la población.
- Z** : Nivel de confianza.
- E** : Error máximo aceptable.
- p** : Proporción de la población que tienen características comunes.
- q** : Proporción de la población que no tienen características comunes.

Para hallar el tamaño de muestra se cuenta con los siguientes datos:

- n** : Tamaño de muestra. (¿?)
- N** : Tamaño de la Población. (270)
- Z** : Nivel de confianza. (1.96)
- E** : Error máximo aceptable. (5%) con un nivel de confianza de 95%.
- p** : Proporción de la población que tienen características comunes (50%).
- q** : Proporción de la población que no tienen características comunes (50%).

Reemplazando los datos en la formula anterior se tiene:

$$n = \frac{(1.96^2) * (0.5) * (0.5) * (270)}{(0.05^2) * (275 - 1) + (1.96^2) * (0.5) * (0.5)}$$

$$n = 92$$

4.5.3. Técnica utilizada para la Selección de Muestra.

La presente investigación utilizó el muestreo probabilístico aleatorio simple para obtener a su muestra de estudio, cabe mencionar que la selección de la población se hace al azar.

4.6. Técnicas e Instrumentos de Recolección de Información

4.6.1. Técnica

En la presente investigación se utilizó la Encuesta como técnica de recolección de información, ya que esta técnica nos ayudara a recolectar los datos necesarios para determinar si la asociatividad incide en la economía familiar de los criadores de cuyes del distrito de Pomacanchi.

Complementario a la técnica de la encuesta también se aplicará la recolección de datos de fuentes secundarias, ya que con esta información adicional la investigación será mucho más preciso al momento de responder las preguntas de interrogación de la presente investigación.

4.6.2. Instrumento

En lo que respecta al instrumento, se tiene al cuestionario como instrumento de recolección de datos con preguntas cerradas y abiertas el cual es aplicado a los socios criadores de cuyes del Distrito de Pomacanchi, la elaboración de preguntas del cuestionario son acordes a la teoría revisada, las preguntas cerradas cuenta con alternativas para su elección, en tanto las preguntas abiertas da opción al entrevistado indicar una apreciación sobre la pregunta en mención.

“La principal desventaja de las preguntas cerradas reside en que limitan las respuestas de la muestra y, en ocasiones, ninguna de las categorías describe con exactitud lo que las personas tienen en mente; en tanto las preguntas abiertas proporcionan una información más amplia y son particularmente útiles cuando no tienes información sobre

las posibles respuestas de las personas” (Hernández Sampieri & Mendoza Torres, 2018, pág. 254)

4.7. Procesamiento de Datos

Con la finalidad de procesar los datos recopilados en nuestro cuestionario de investigación, se utilizó el paquete estadístico SPSS V.25; para la tabulación de las preguntas del cuestionario se ha utilizado el Excel, como software de apoyo. Con el paquete estadístico SPSS V.25 se realizó el análisis representativo y minucioso de los datos. Posterior a ello se obtuvo los gráficos y tablas necesarias de acuerdo a los objetivos planteados en la investigación, y las mismas que fueron sometidas a las interpretaciones o apreciaciones según cada caso.

CAPÍTULO V

PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

5.1. Presentación de Resultados.

5.1.1. Comunidades donde se Desarrolla la Asociatividad.

Como se puede observar en la tabla 16 la mayor cantidad de productores de cuyes se encuentran en la capital del Distrito alcanzando un 33.70 %, resultado que refleja una mayor especialización en la producción y una adecuada organización de sus productores; Según información recogida, la especialización en la producción de cuyes es gracias a la constante capacitación e intervención de corredor Puno-Cusco, ONG Arariwa, que trabajaron años atrás, y posteriormente la intervención de la Municipalidad Distrital de Pomacanchi, seguido por las comunidad de San Juan con el 13.04% y Santa Lucia con un 11.96 %; esta actividad que se implementó recientemente en estas comunidades, determinada por la lejanía al corredor económico ;pero aprovechado el clima Templado promedio de 18°C a 20°C óptimos para la producción del cuy.

Tabla 16

Comunidades que se dedican a la crianza cuyes

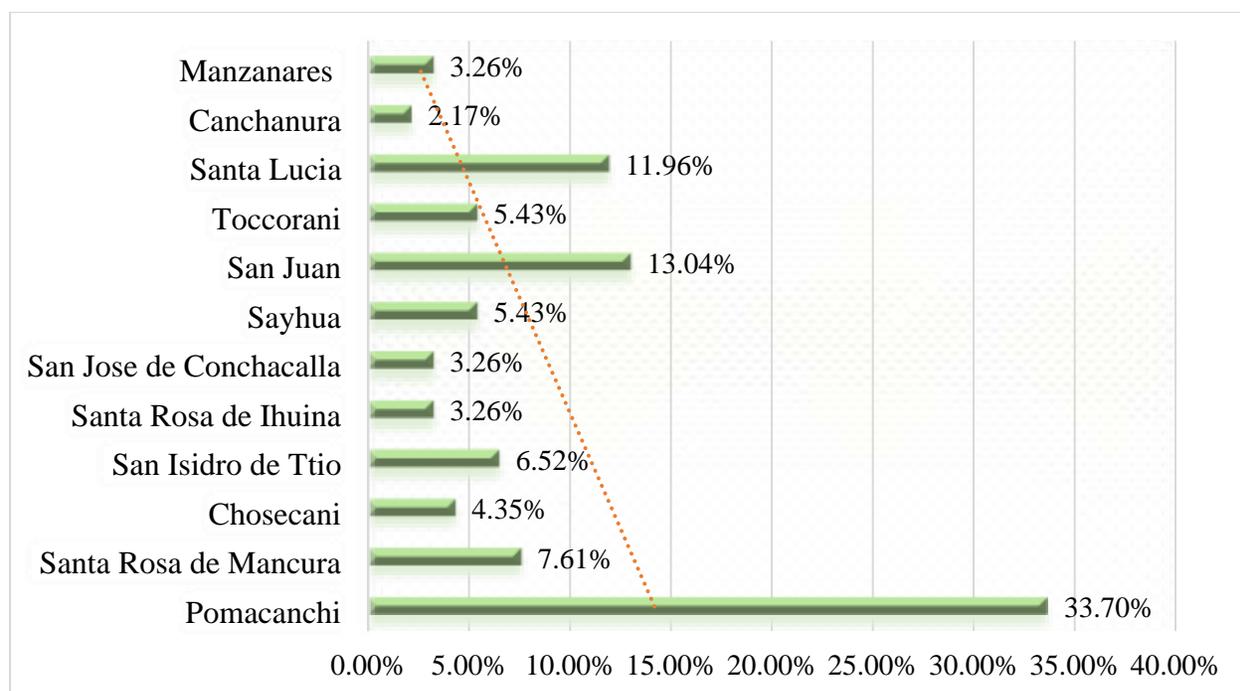
N°	Comunidades	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
1	Pomacanchi	33.70%	33.70%	33.70%
2	Santa Rosa de Mancura	7.61%	7.61%	41.30%
3	Chosecani	4.35%	4.35%	45.65%
4	San Isidro de Ttio	6.52%	6.52%	52.17%
5	Santa Rosa de Ihuina	3.26%	3.26%	55.43%
6	San Jose de Conchacalla	3.26%	3.26%	58.70%
7	Sayhua	5.43%	5.43%	64.13%

8 San Juan	13.04%	13.04%	77.17%
9 Toccoarani	5.43%	5.43%	82.61%
10 Santa Lucia	11.96%	11.96%	94.57%
11 Canchanura	2.17%	2.17%	96.74%
12 Manzanares	3.26%	3.26%	100.00%
Total	100.00%	100.00%	

Nota. Obtenido en base a la aplicación del cuestionario - software SPSS.

Figura 8

Comunidades que se dedican a la crianza cuyes



Nota. Obtenido en base a la aplicación del cuestionario - software SPSS.

5.1.2. Condición del Socio en la Asociación:

La mayor cantidad de los socios de la asociación indican ser socios antiguos, representados por un 66.30% y el 25.00% indican ser socios nuevos, pues ello indica que se

permite el ingreso de nuevos integrantes en la asociación, cuyo objetivo fundamental es el fortalecimiento organizacional y un 8.70% de los integrantes indica ser directivo o haber ocupado cargos directivos dentro de la asociación; este porcentaje refleja que el cargo de directivo es por periodos muy cortos (un año a dos años), generándose inestabilidad en la organización y desaciertos en la toma de decisiones a largo plazo.

Tabla 17

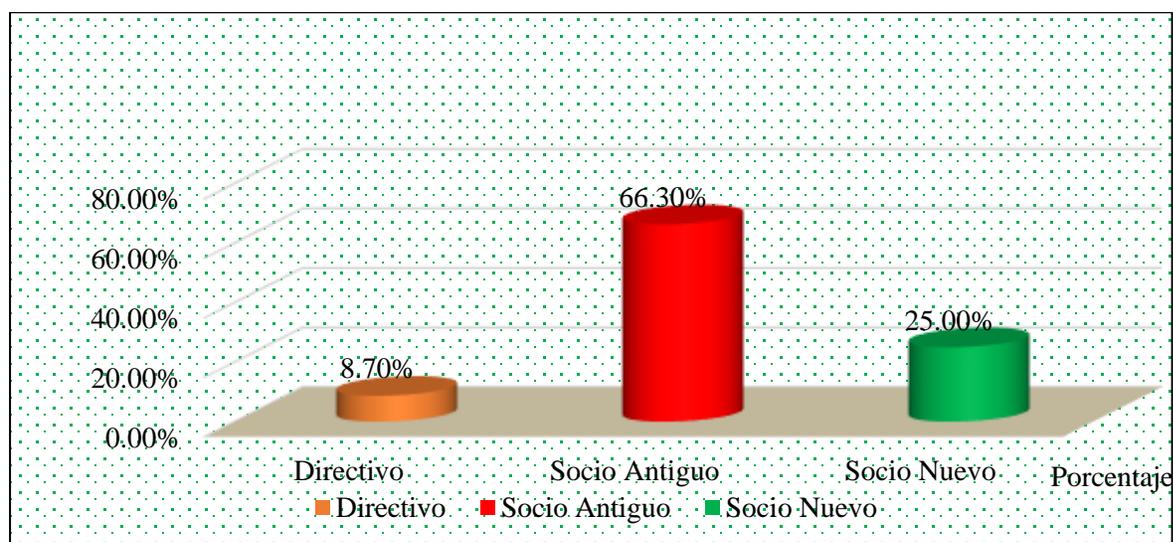
Condición del socio en la asociación

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Directivo	8	8.70%	8.70%	8.70%
Socio Antiguo	61	66.30%	66.30%	75.00%
Socio Nuevo	23	25.00%	25.00%	100.00%
Total	92	100.00%	100.00%	0.00%

Nota. Obtenido en base a la aplicación del cuestionario - software SPSS.

Figura 9

Condiciones de los socios en la Asociación



Nota. Obtenido en base a la aplicación del cuestionario - software SPSS.

5.2. Economía Familiar

5.2.1. Ingreso Mensual Familiar

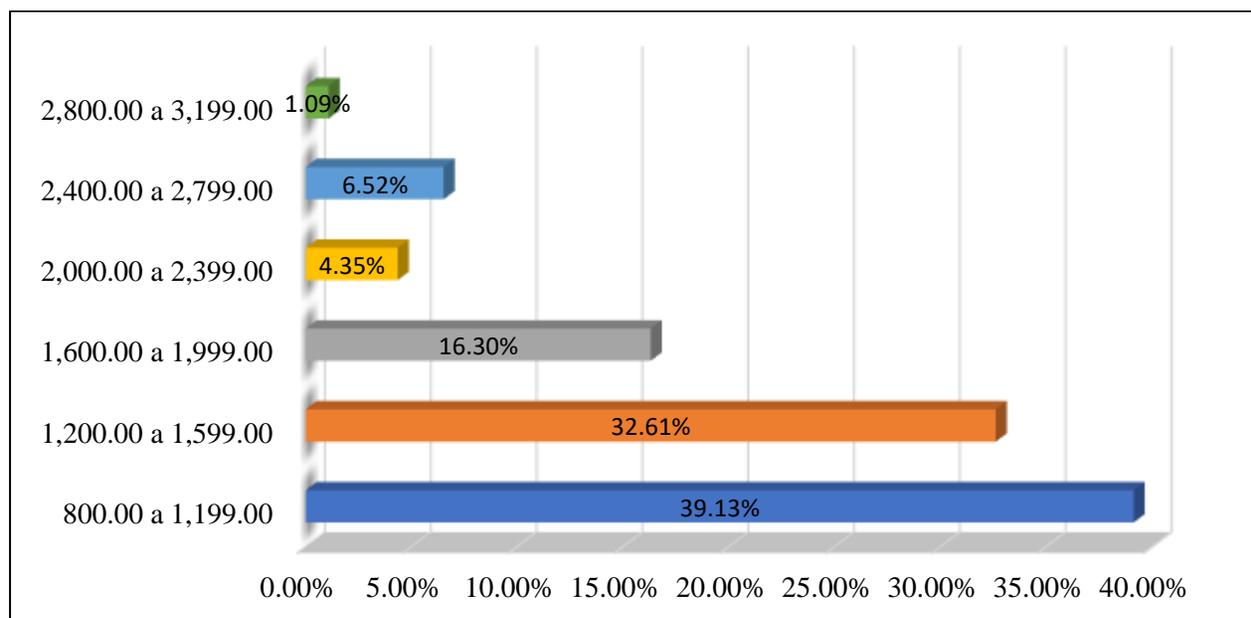
Como se observa en la tabla 18, ingresos mensuales por familia; el 39.13% de los encuestados indican que perciben como ingreso mensual de 800.00 a 1,199.00 en promedio, seguido por un 32.61% de los que indican que perciben montos de 1,200.00 a 1,599.00 Soles y un 16.30% perciben un ingreso mensual de 1,600.00 a 1,999.00 Soles. De ello podemos inferir que el 71.74% de las familias no llegan a cubrir la canasta familiar que es de 1,784.00 soles para familias de 04 integrantes, generándose bajos niveles de calidad de vida de estas familias, un 32.61% de las familias que por lo menos llegan a cubrir la canasta básica familiar y un 16.30 % de las familias que, si llegan a cubrir la canasta básica familiar, así elevando el nivel de vida de sus integrantes.

Tabla 18

Ingreso promedio mensual familiar

Ingreso Bruto Mensual	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
800.00 a 1,199.00	36	39.13%	39.13%	147.83%
1,200.00 a 1,599.00	30	32.61%	32.61%	261.96%
1,600.00 a 1,999.00	15	16.30%	16.30%	234.78%
2,000.00 a 2,399.00	4	4.35%	4.35%	272.83%
2,400.00 a 2,799.00	6	6.52%	6.52%	292.39%
2,800.00 a 3,199.00	1	1.09%	1.09%	100.00%
TOTAL	92	100.00%	100.00%	

Nota. Obtenido en base a la aplicación del cuestionario - software SPSS.

Figura 10*Ingreso promedio mensual familiar*

Nota. Obtenido en base a la aplicación del cuestionario - software SPSS.

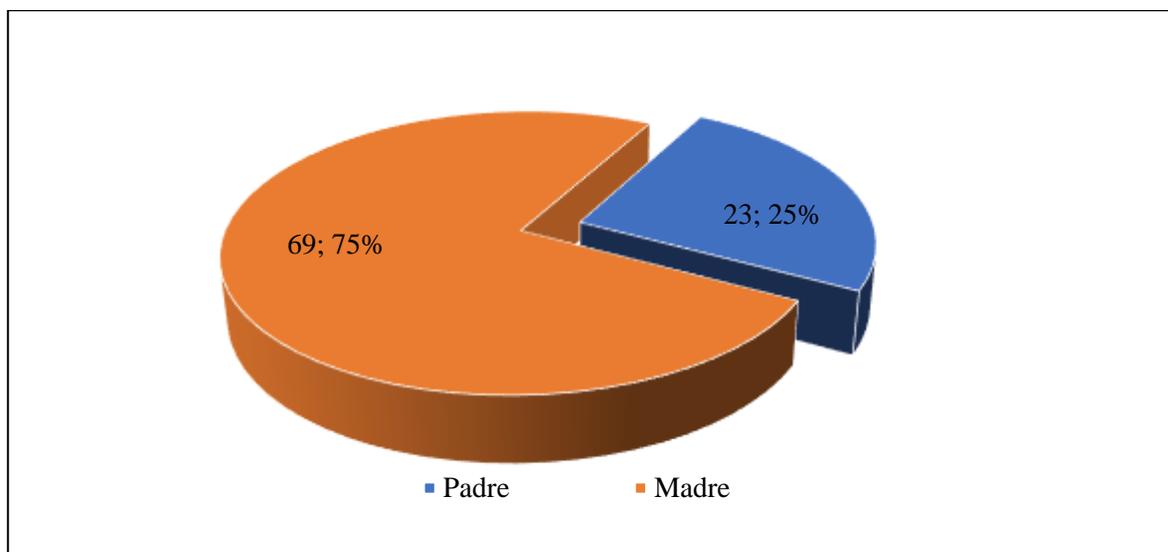
5.2.2. Dedicación a la Actividad / Crianza de Cuyes.

Según la tabla 19, Se puede observar que el 75 % de las familias dedicadas a la producción del cuy, refieren que las madres de familias se encargan de la crianza de cuyes: desde la alimentación, manejo reproductivo (selección de crías), manejo sanitario, engorde y comercialización de sus productos, seguido por un 25 % quienes indican que el padre se encarga a esta actividad, este dato nos indica, que un porcentaje de las familias ya se están dedicando de forma exclusiva a esta actividad dejando de lado otras actividades conexas, priorizando la crianza de cuyes.

Tabla 19*Dedicación a la actividad - crianza de cuyes*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Padre	23	25.00%	25.00%	25.00%
Madre	69	75.00%	75.00%	100.00%
Total	92	100.00%	100.00%	

Nota. Obtenido en base a la aplicación del cuestionario - software SPSS.

Figura 11*Dedicación a la actividad de la crianza de cuyes*

Nota. Obtenido en base a la aplicación del cuestionario - software SPSS.

5.2.3. Ingreso Promedio Mensual por la Crianza de Cuyes

Como se observa en la tabla 20, el 46.74% de los encuestados indican que perciben entre 600.00 a 899 soles mensuales, seguida por un 31.52% de las familias quienes indican percibir entre 300.00 a 599 soles mensuales, ello demuestra que este porcentaje de las familias se dedican a una

crianza de tipo tradicional, considerando la producción de cuyes como un medio de subsistencia y no como un negocio; y un 15.22% quienes indican obtener 900.00 a 1199.00 soles; de ello se puede inferir que un porcentaje considerable de las familias consideran ya cambiar de sistema de crianza de tipo Tradicional a un sistema de crianza de tipo tecnificado contribuyendo al incremento del ingreso del criador y elevar la producción.

Tabla 20

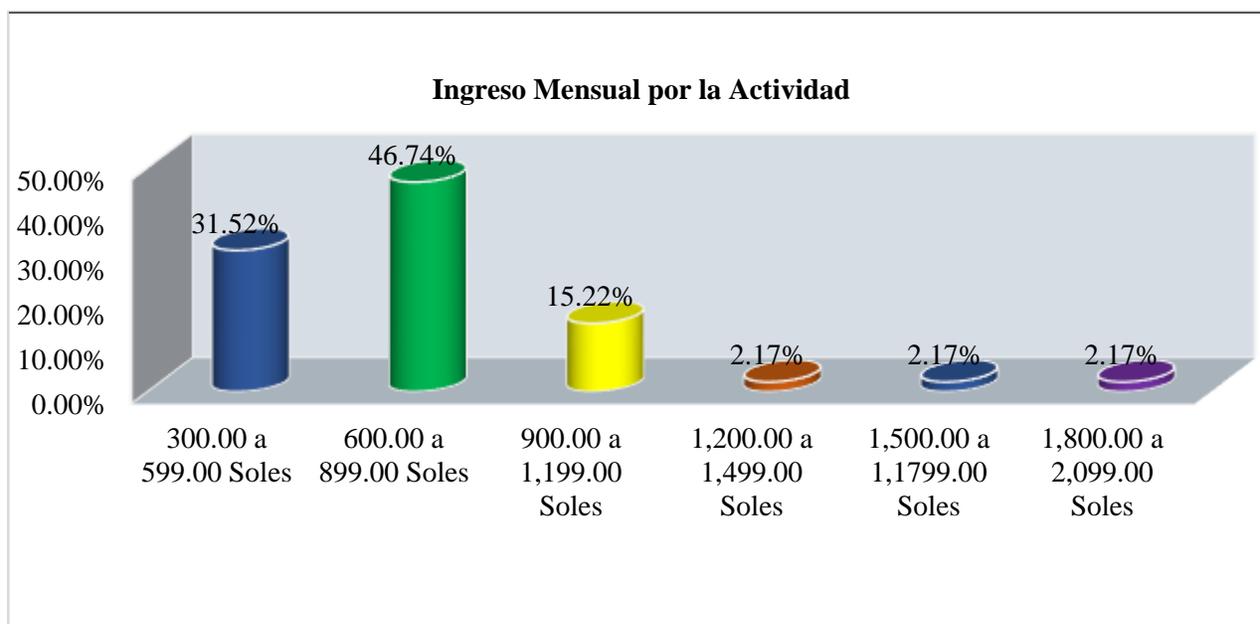
Ingreso promedio mensual por la crianza de cuyes expresado en Soles

Ingreso mensual por venta de Cuy	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
300.00 a 599.00	37	31.52%	31.52%	31.52%
600.00 a 899.00	39	46.74%	46.74%	78.26%
900.00 a 1,199.00	11	15.22%	15.22%	93.48%
1,200.00 a 1,499.00	2	2.17%	2.17%	95.65%
1,500.00 a 1,1799.00	2	2.17%	2.17%	97.83%
1,800.00 a 2,099.00	1	2.17%	2.17%	100.00%
Total	92	100.00%	100.00%	

Nota. Obtenido en base a la aplicación del cuestionario - software SPSS.

Figura 12

Ingreso mensual por la actividad de la crianza de cuyes expresado en soles



Nota. Obtenido en base a la aplicación del cuestionario - software SPSS.

5.2.4. *Apreciación de Incremento de sus Ingresos*

Como se muestra en la tabla 21, Los resultados obtenidos de la pregunta ¿Desde qué estás en tu asociación ha incrementado tus ingresos?, el 95.65% de las familias indican que si incremento sus ingresos, mientras el 4.3% de los encuestados afirman que no incremento sus ingresos. De ello se puede inferir que para la mayoría de las Familias es beneficioso participar a una asociación, pues a través de ello se cuentan con capacitaciones, apoyos e incentivos para los asociados, generando una reducción de costos de producción y un incremento de los ingresos a nivel familiar

Tabla 21

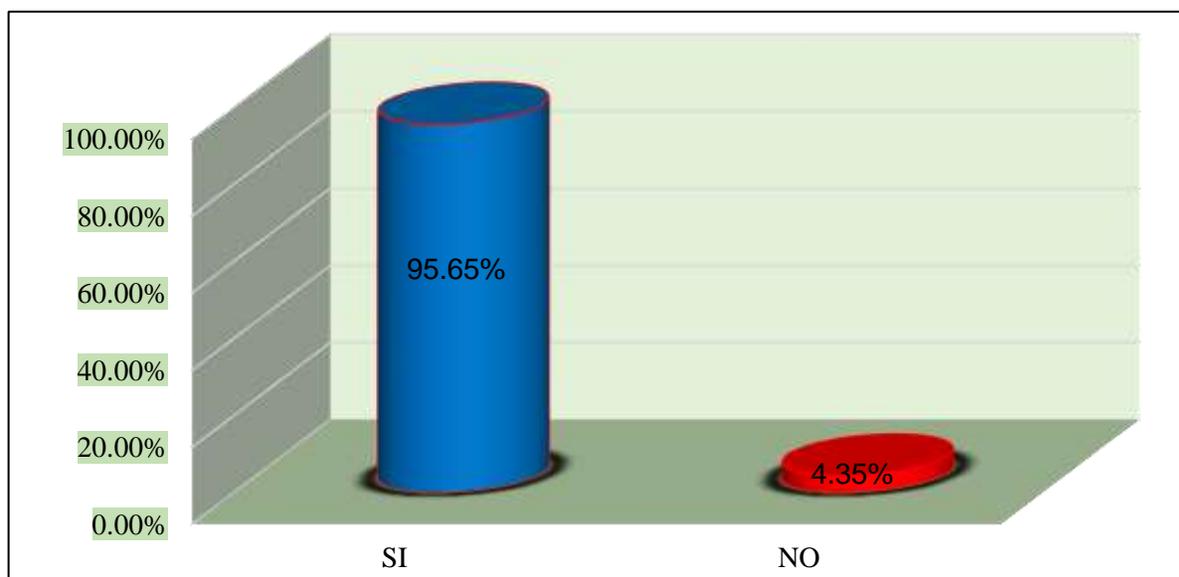
Apreciación de incremento de sus ingresos al pertenecer a una asociación

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
SI	88	95.65%	95.65%	95.65%
NO	4	4.35%	4.35%	100.00%
Total	92	100.00%	100.00%	0.00%

Nota. Obtenido en base a la aplicación del cuestionario - software SPSS.

Figura 13

Apreciación de incremento de sus ingresos al pertenecer a una asociación



Nota. Obtenido en base a la aplicación del cuestionario - software SPSS.

5.2.5. Capacidad de Producción Productor /Cuy de 1kg/Mes

Como se observa en la tabla 22 la capacidad de producción de cuyes por mes, el 25.00% de las familias indican producir 40 cuyes de 1000, gr. para la venta cada mes, seguida de un 14.13% quienes indican producir 60 cuyes y un 10.87 % quienes indican producir 50 cuyes. De la tabla se determina que en promedio, las familias producen 58 cuyes, cabe indicar que la capacidad de producción está determinado por la capacidad implementada de los galpones de cuyes y la disponibilidad de parcelas con sembrío de pastos (alfalfa, rye grass trébol blanco y rojos) y alimentos complementarios

Tabla 22

Producción de cuyes productor por mes

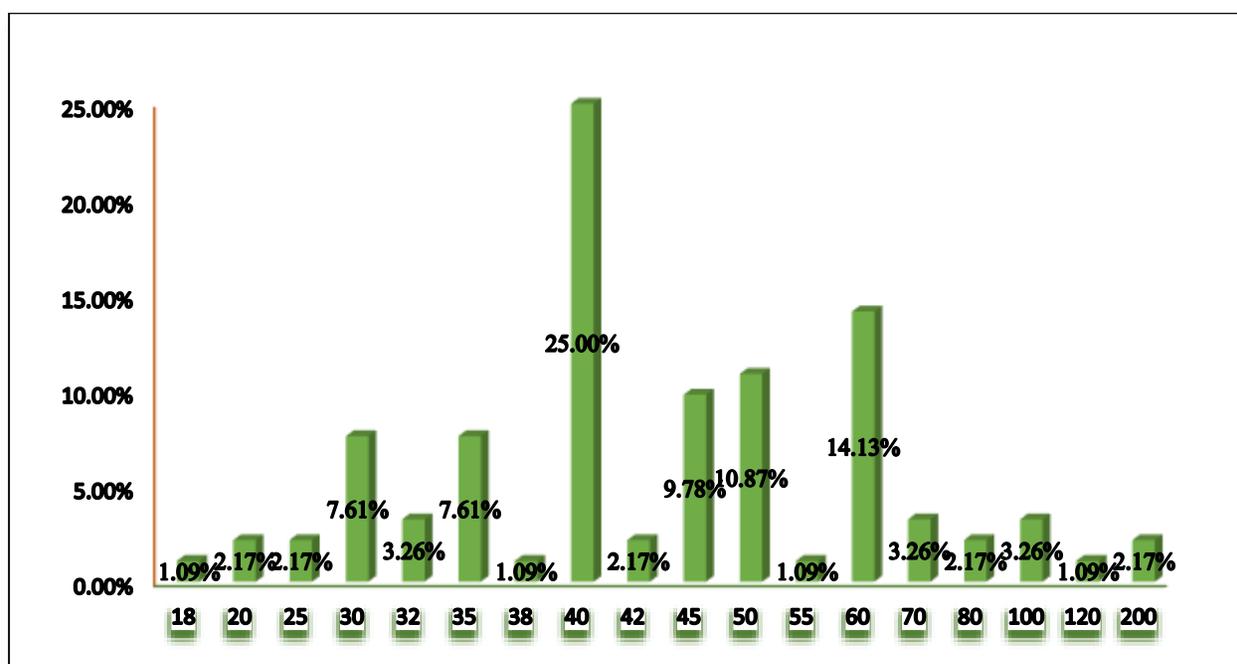
Cantidad de Cuyes / para la Venta	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
18	1	1.09%	1.09%	1.09%
20	2	2.17%	2.17%	3.26%
25	2	2.17%	2.17%	5.43%
30	7	7.61%	7.61%	13.04%
32	3	3.26%	3.26%	16.30%
35	7	7.61%	7.61%	23.91%
38	1	1.09%	1.09%	25.00%
40	23	25.00%	25.00%	50.00%
42	2	2.17%	2.17%	52.17%
45	9	9.78%	9.78%	61.96%
50	10	10.87%	10.87%	72.83%
55	1	1.09%	1.09%	73.91%
60	13	14.13%	14.13%	88.04%

70	3	3.26%	3.26%	91.30%
80	2	2.17%	2.17%	93.48%
100	3	3.26%	3.26%	96.74%
120	1	1.09%	1.09%	97.83%
200	2	2.17%	2.17%	100.00%
Total	92	100.00%	100.00%	

Nota. Obtenido en base a la aplicación del cuestionario - software SPSS.

Figura 14

Producción de cuyes productor por mes



Nota. Obtenido en base a la aplicación del cuestionario - software SPSS.

5.2.6. Precio Estimado Cuy De 1000 Gr:

El precio de un cuy de 1000 gr en el Distrito de Pomacanchi, es muy variado, determinado por la oferta y la demanda de dicho producto, encontrándose en el mercado diferentes precios, Tal como se muestra en la Tabla 23, El 77.17 % de los productores o criadores indica vender su

producto a un precio de 23.00 soles y un 16.30% indica vender dicho producto a 24soles, cabe indicar que el precio del producto tiene que ver con la calidad del producto a vender. (rasa Perú, raza Andina, raza Inti) en sus diversos tipos y los canales de comercialización empleados por las familias dedicadas a esta actividad.

Tabla 23

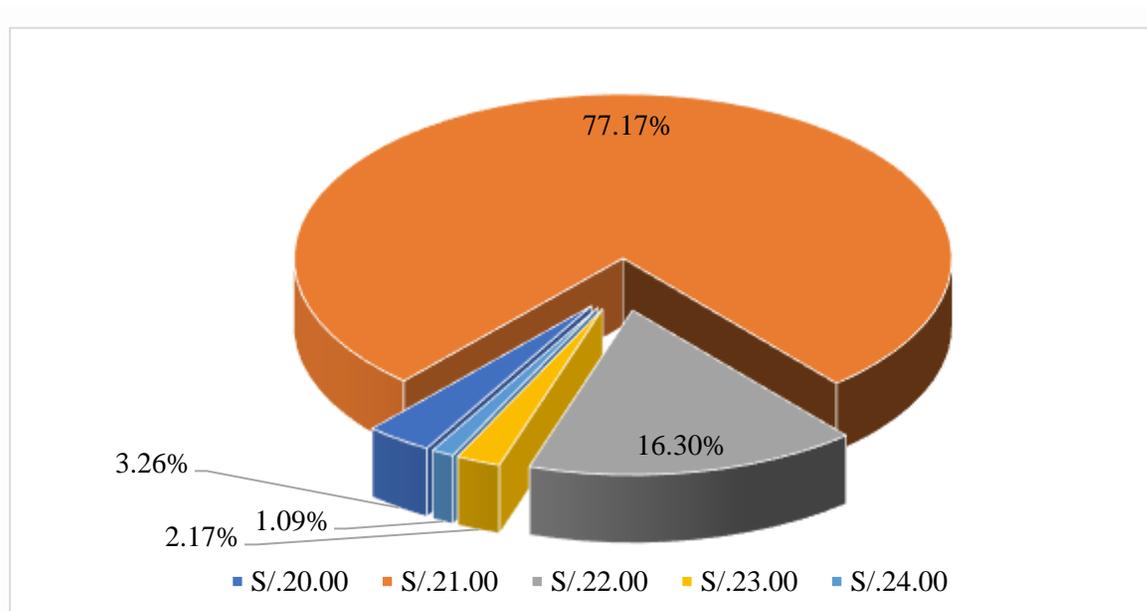
Precio estimado de cuy de 1000 grs. a precios de mercado

Precio Estm/ 1000. Grs	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
S/.22.00	3	3.26%	3.26%	3.26%
S/.23.00	71	77.17%	77.17%	80.43%
S/.24.00	15	16.30%	16.30%	96.74%
S/.25.00	2	2.17%	2.17%	98.91%
S/.26.00	1	1.09%	1.09%	100.00%
Total	92	100.00%	100.00%	

Nota. Obtenido en base a la aplicación del cuestionario - software SPSS.

Figura 15

Precio Estimado de cuy de 1000 grs. a precios de Mercado



Nota. Obtenido en base a la aplicación del cuestionario - software SPSS.

5.2.7. Necesidades básicas

Tal como se muestra en la tabla 24 a la pregunta realizada sobre la vivienda que actualmente reside, cuenta con servicios básicos como agua potable, desagüe y electricidad, el 69.57% de las familias encuestadas, refieren contar con dichos servicios básicos y el 30.43 % de las familias no cuentan con dichos servicios, de acuerdo al análisis estas familias no cubren las necesidades básicas mínimas requeridas.

Tabla 24

Cuenta con servicios básicos como agua potable, desagüe, electricidad.

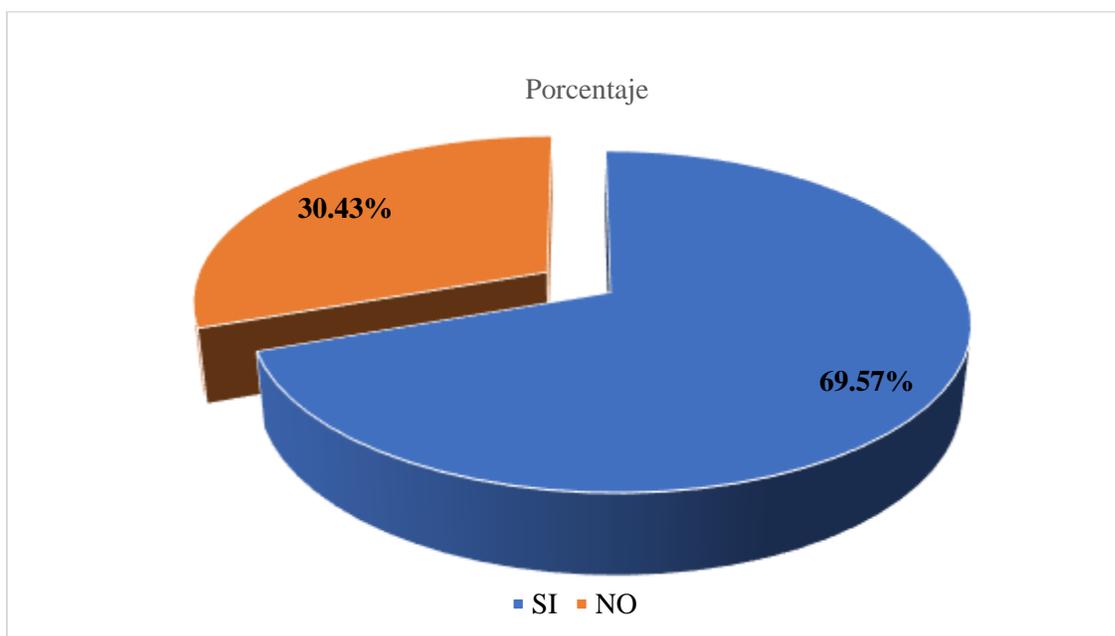
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
SI	64	69.57%	69.57%	69.57%

NO	28	30.43%	30.43%	100.00%
Total	92	100.00%	100.00%	

Nota. Obtenido en base a la aplicación del cuestionario - software SPSS.

Figura 16

Cuenta con servicios básicos como agua potable, desagüe, electricidad.



Nota. Obtenido en base a la aplicación del cuestionario - software SPSS.

5.2.8. Calidad de vida.

La capacidad organizativa o la asociativa hoy en día es muy fundamental, ya que permite al pequeño productor a insertarse al mercado con facilidad, comprar insumos de calidad y acceder a tecnologías para mejorar la productividad y rentabilidad de la actividad de la crianza de cuyes, en la tabla 25 y la Grafica 17 se muestra que el 98.91% de los productores se sienten satisfechos de formar parte de su asociación; pues participar en ella, genera las condiciones de vida favorables

a sus asociados, mientras que el 1.09% de los productores no se sienten satisfechos de pertenecer a una asociación, pues indican que la asociación al que pertenecen no cumplen sus expectativas.

Tabla 25

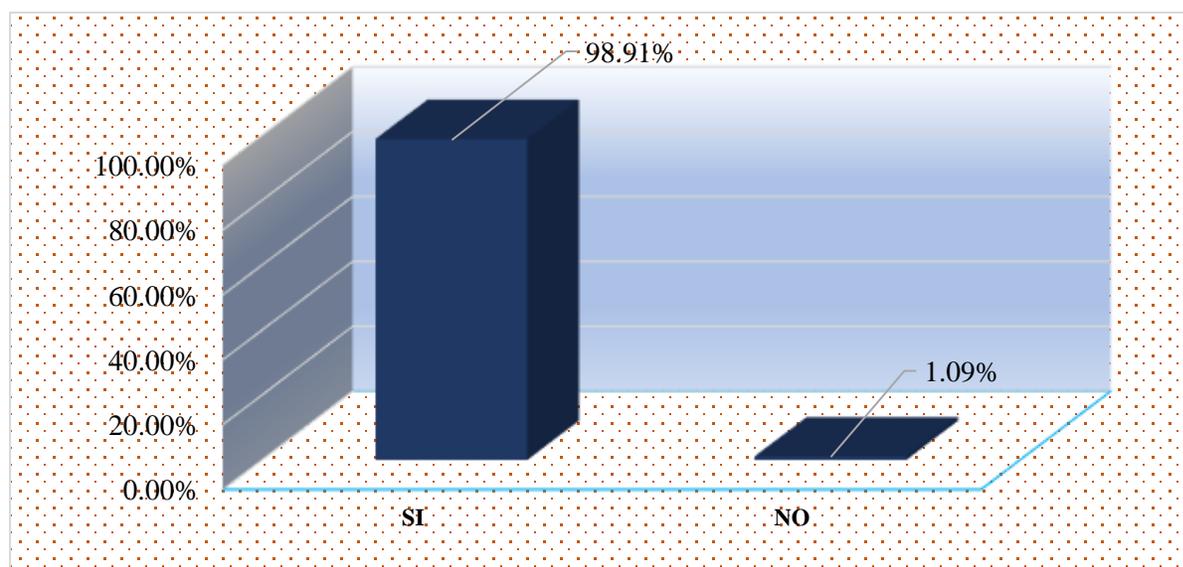
Se siente satisfecho formar parte de tu asociación

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
SI	91	98.91%	98.91%	98.91%
NO	1	1.09%	1.09%	100.00%
Total	92	100.00%	100.00%	

Nota. Obtenido en base a la aplicación del cuestionario - software SPSS.

Figura 17

Se siente satisfecho formar parte de tu asociación



Nota. Obtenido en base a la aplicación del cuestionario - software SPSS.

5.2.9. La asociatividad y su incidencia a la Mejora en su Calidad de Vida.

Entre los factores que inciden en la calidad de vida: son, el ingreso, salud, educación, vivienda, servicios básicos, seguridad y políticas públicas. Como se observa en la tabla

26. El 95.65% de las familias encuestadas refieren pertenecer a una asociación ha contribuido a mejorar su calidad de vida; las familias refieren que el incremento de sus ingresos y el autoempleo generado por la actividad de la crianza de cuyes ha contribuido dicha mejora y el 4.35% de las familias refieren no haber mejorado su condición de vida.

Tabla 26

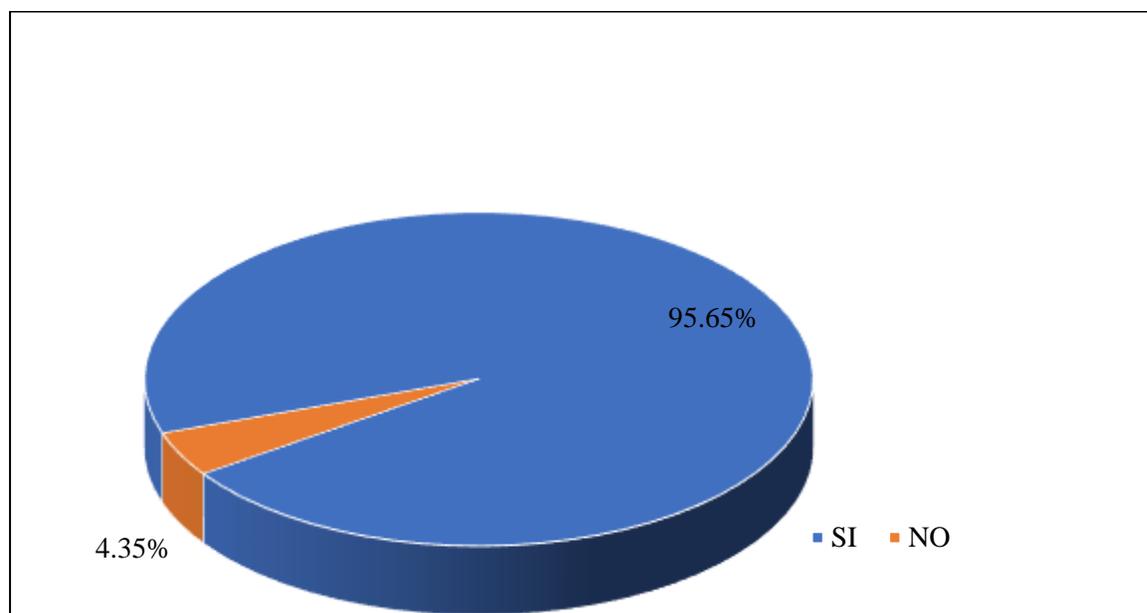
Pertenencia a una asociación a contribuido a la mejora de su calidad de vida

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
SI	88	95.65%	95.65%	95.65%
NO	4	4.35%	4.35%	100.00%
Total	92	100.00%	100.00%	0.00%

Nota. Obtenido en base a la aplicación del cuestionario - software SPSS.

Figura 18

Pertenencia a una asociación a contribuido a la mejora de su calidad de vida



Nota. Obtenido en base a la aplicación del cuestionario - software SPSS.

ASOCIATIVIDAD

5.3. Financiamiento

5.3.1. *Financiamiento Público - Privado o Apoyo del sector publico*

Como se observa en la tabla 27. referente a la pregunta ¿Desde qué participas en tu asociación has recibido financiamiento o apoyo de la municipalidad, proyectos, fondos concursables y ONGs etc.?, el 96.74% de las familias refieren que si recibieron financiamiento Económico consistente en Calaminas, clavos, listones de maderas y mallas para la construcción de galpones por parte de la Municipalidad Distrital de Pomacanchi y semillas de pastos y otros por parte de los organismos no gubernamentales (Arariwa y Corredor Puno – Cusco) y el 3.26 de los encuestados refieren no haber recibido ningún apoyo.

Tabla 27

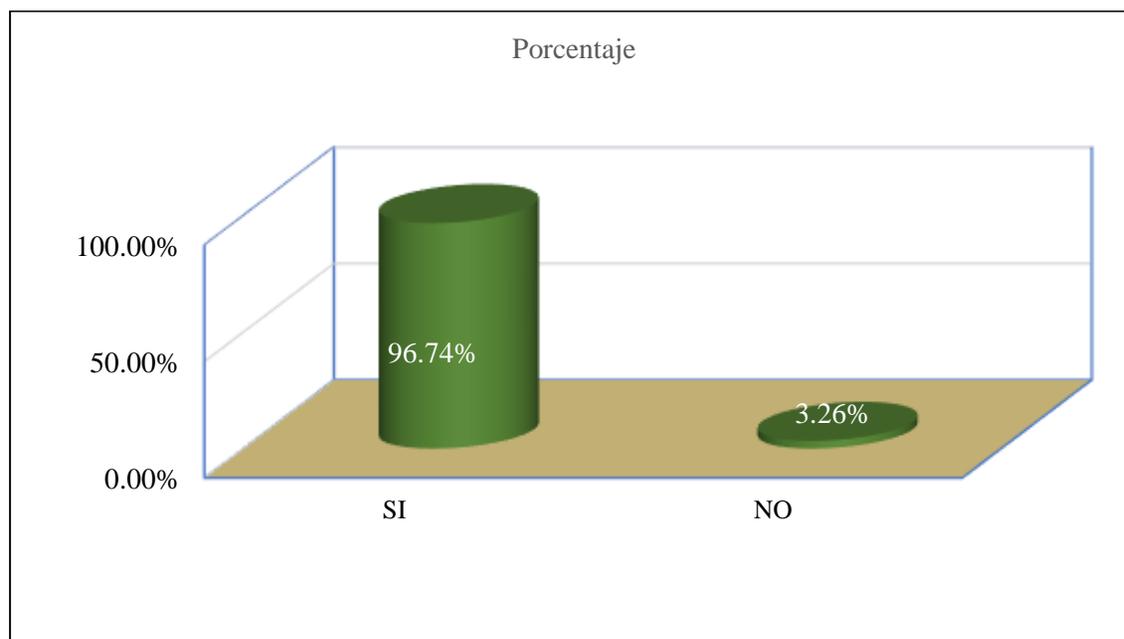
Financiamiento público a través de proyectos Públicos o fondos concursables

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
SI	89	96.74%	96.74%	96.74%
NO	3	3.26%	3.26%	100.00%
Total	92	100.0%	100.0%	

Nota. Obtenido en base a la aplicación del cuestionario - software SPSS.

Figura 19

Recibió financiamiento público a través de proyectos Públicos o fondos concursables



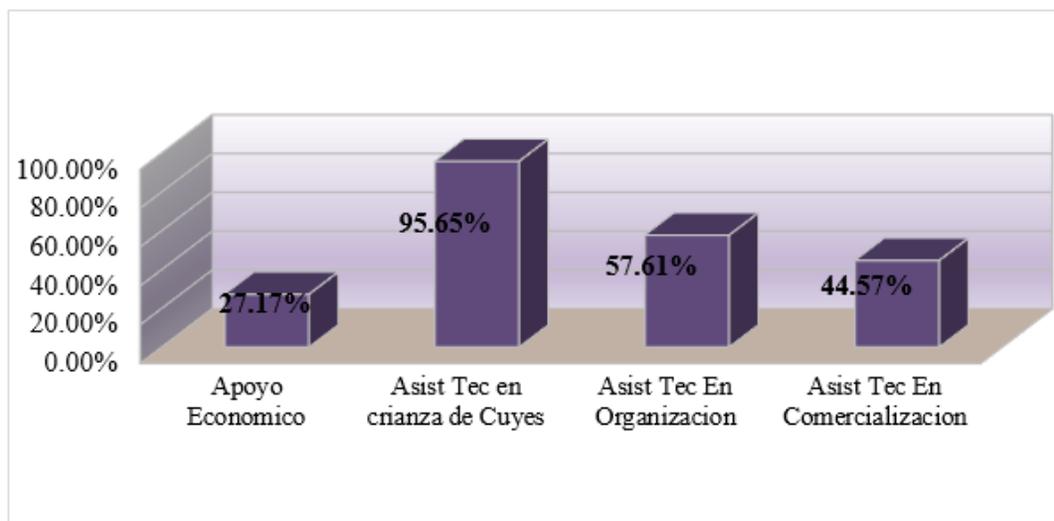
Nota. Obtenido en base a la aplicación del cuestionario - software SPSS.

5.3.2. *Financiamiento o apoyo que recibe*

En la tabla 28 y figura 20 se observa que el 95.65 de las familias encuestadas refieren haber recibido asistencia técnica en crianza de cuyes, el 57.61% de las familias refieren haber recibido asistencia técnica en organización, 44.57% refieren haber recibido asistencia técnica en comercialización de cuyes y un 27.17% de las familias encuestadas refieren haber recibido apoyo económico consistente en materiales de construcción para la elaboración de sus galpones.

Tabla 28*Financiamiento o apoyo que recibio.*

Financiamiento	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Apoyo Económico	25	27.17%	100.00%
No recibieron apoyo Económico	67	72.83%	
Asistencia Técnica en Crianza de Cuyes	88	95.65%	100.00%
No recibieron Asistencia Técnica en Crianza de Cuyes	4	4.35%	
Asistencia Técnica En Organización	53	57.61%	100.00%
No recibieron Asistencia Técnica en Organización	39	42.39%	
Asistencia Técnica En Comercialización	41	44.57%	100.00%
No recibieron Asistencia Técnica en Comercialización	51	55.43%	

Nota. Obtenido en base a la aplicación del cuestionario - software SPSS.**Figura 20***Financiamiento o apoyo que recibió**Nota.* Obtenido en base a la aplicación del cuestionario - software SPSS.

5.3.3. Instituciones Públicas que Brindan Apoyo a la crianza de cuyes

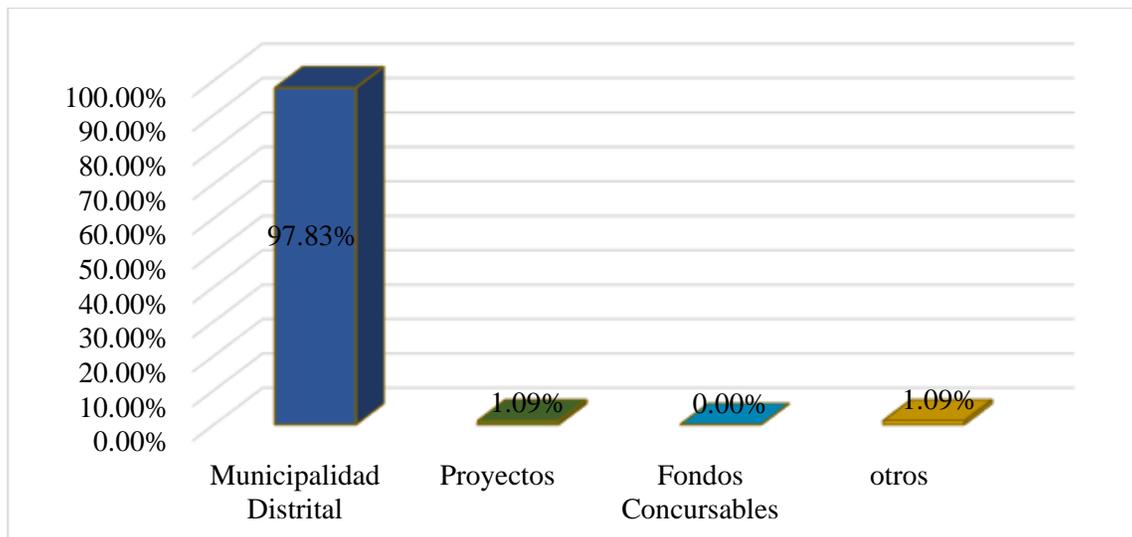
Referente a la pregunta ¿qué instituciones públicas le brindan apoyo para emprender la crianza de cuyes? Se observa en la tabla 29 y Figura 21, el 97.83% de las familias encuestadas, refieren que la Municipalidad Distrital de Pomacanchi, les brinda ese apoyo y el 1.09% de las familias encuestadas refieren que han obtenido ese apoyo a través de proyectos implementados por el gobierno Regional del Cusco.

Tabla 29

Instituciones Públicas que brindan apoyo

Instituciones Publicas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Municipalidad Distrital	90	97.83%	97.83%
Proyectos	1	1.09%	98.91%
Fondos Concursables	0	0.00%	98.91%
otros	1	1.09%	100.00%
Total	92	100.00%	

Nota. Obtenido en base a la aplicación del cuestionario - software SPSS.

Figura 21*Instituciones Públicas que brindan apoyo*

Nota. Obtenido en base a la aplicación del cuestionario - software SPSS.

5.3.4. Eficiencia del Financiamiento

A la interrogante aprovecha de forma eficiente el financiamiento o apoyo con la que cuenta tu asociación, como se muestra en la tabla 30 y figura 22 el 72.83% de las familias manifiestan que si aprovechan de forma eficiente y un 27.17% de las familias no aprovechan el apoyo o financiamiento con la que cuentan. Pues ello indica que 27.17% de las familias no le dan la debida seriedad a la actividad de la crianza de cuyes, destinando dichos financiamientos o apoyos obtenidos; para otros fines que no es la crianza de cuyes.

Tabla 30*Aprovecha de forma eficiente el financiamiento obtenido*

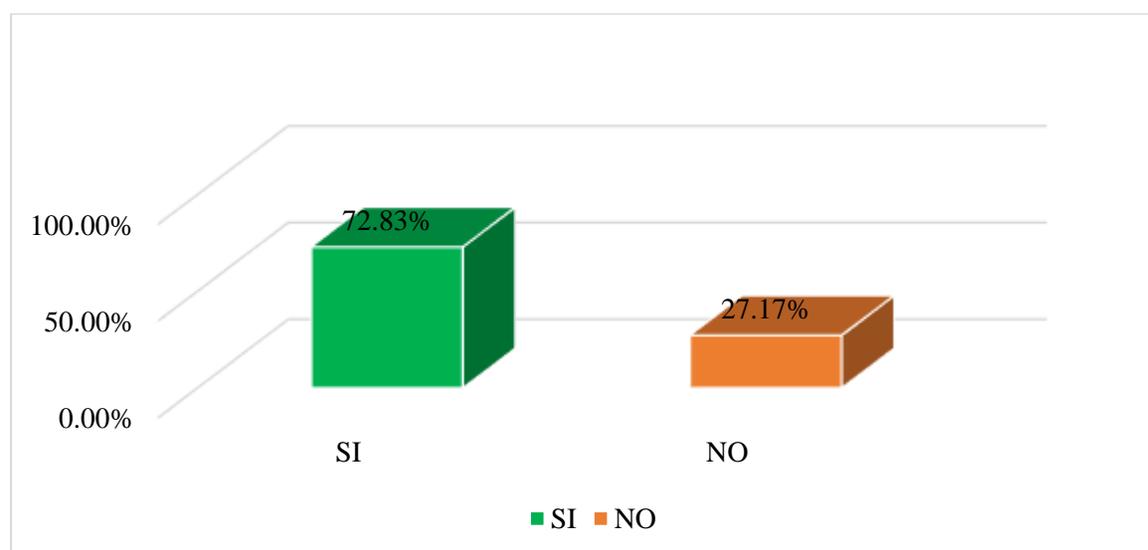
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
SI	67	72.83%	72.83%	72.83%
NO	25	27.17%	27.17%	100.00%

Total	92	100.00%	100.00%
--------------	-----------	----------------	----------------

Nota. Obtenido en base a la aplicación del cuestionario - software SPSS.

Figura 22

Aprovecha de forma eficiente el financiamiento obtenido



Nota. Obtenido en base a la aplicación del cuestionario - software SPSS.

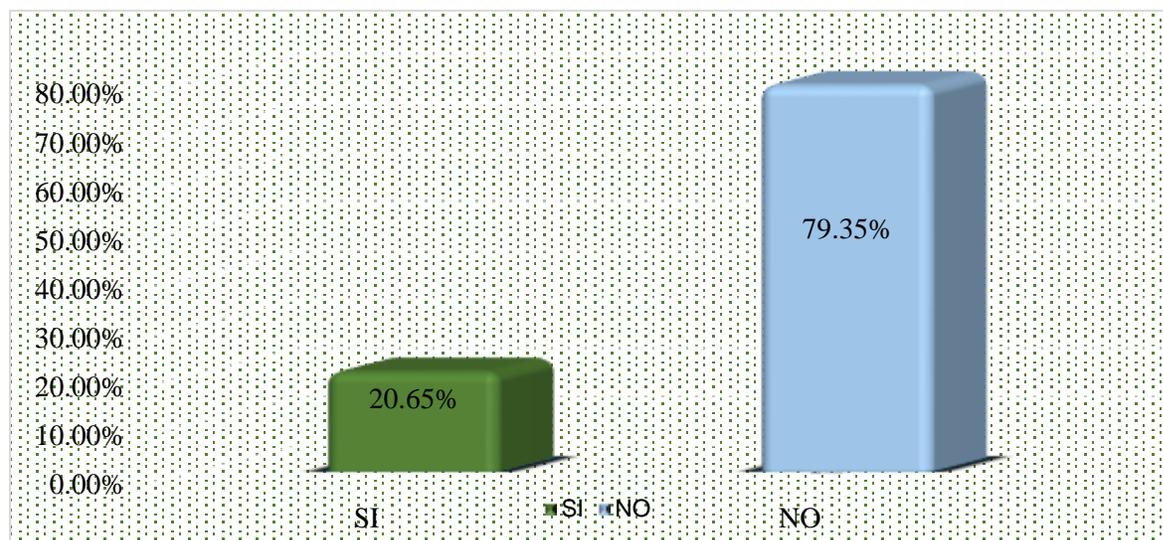
5.3.5. Acceso Crédito Financiero Privado:

Como se observa en la Tabla 31, el 79% de las familias no tienen acceso a créditos para financiar esta actividad, pues las entidades financieras consideran esta actividad de alto riesgo y 20.65% de las familias indican acceder a crédito financiero para implementar su infraestructura consistente en galpones y otros, generando un incremento en la capacidad de producción de las familias.

Tabla 31*Acceso a crédito financiero privado*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
SI	19	20.65%	20.65%	20.65%
NO	73	79.35%	79.35%	100.00%
Total	92	100.00%	100.00%	

Nota. Obtenido en base a la aplicación del cuestionario - software SPSS.

Figura 23*Acceso a crédito financiero privado*

Nota. Obtenido en base a la aplicación del cuestionario - software SPSS.

5.3.6. Monto de Crédito Obtenido

Como se observa en la tabla 32, del 20.65 % de las familias que indican haber obtenido un crédito financiero, el 4.35 % de las familias refieren haber obtenido créditos por montos de 1,000.00 soles y el 3.26 % indican haber obtenido créditos de 2,000.00 y 4, 000.00 soles, pues indican que dichos créditos fueron destinados para implementar la infraestructura de sus galpones,

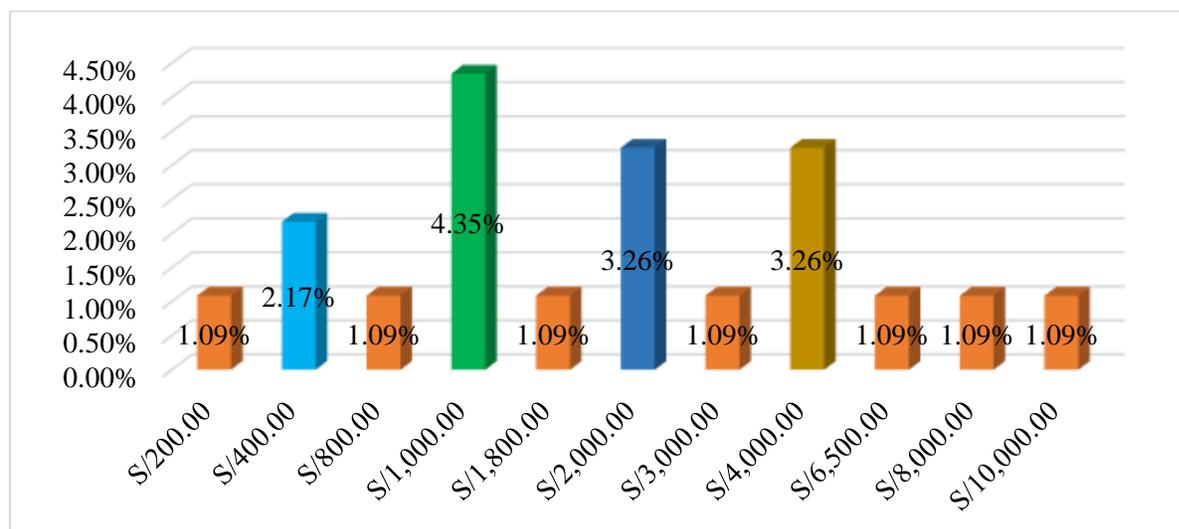
compra de gazapos mejorados genéticamente o la compra de insumos veterinarios, generando un incremento de la producción de Cuyes.

Tabla 32

Monto de crédito obtenido en soles

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
S/ 200.00	1	1.09%	5.26%	5.26%
S/ 400.00	2	2.17%	10.53%	15.79%
S/ 800.00	1	1.09%	5.26%	21.05%
S/ 1,000.00	4	4.35%	21.05%	42.11%
S/ 1,800.00	1	1.09%	5.26%	47.37%
S/ 2,000.00	3	3.26%	15.79%	63.16%
S/ 3,000.00	1	1.09%	5.26%	68.42%
S/ 4,000.00	3	3.26%	15.79%	84.21%
S/ 6,500.00	1	1.09%	5.26%	89.47%
S/ 8,000.00	1	1.09%	5.26%	94.74%
S/ 10,000.00	1	1.09%	5.26%	100.00%
Total	19	20.65%	100.00%	

Nota. Obtenido en base a la aplicación del cuestionario - software SPSS.

Figura 24*Monto de crédito obtenido*

Nota. Obtenido en base a la aplicación del cuestionario - software SPSS.

5.3.7. Instituciones que Otorgaron el Crédito

Entre las principales entidades financieras que otorgan créditos a las familias dedicadas a la producción de cuyes en el distrito en estudio son: La entidad financiera Caja Municipal Cusco y Mi Banco con un 6.52% de colocaciones respectivamente, el 4.35% de la familias indican haber obtenido crédito de la Financiera Credinka y el 3.26 de otras instituciones Financieras.

Tabla 33*obtención de crédito de una Institución Financiera*

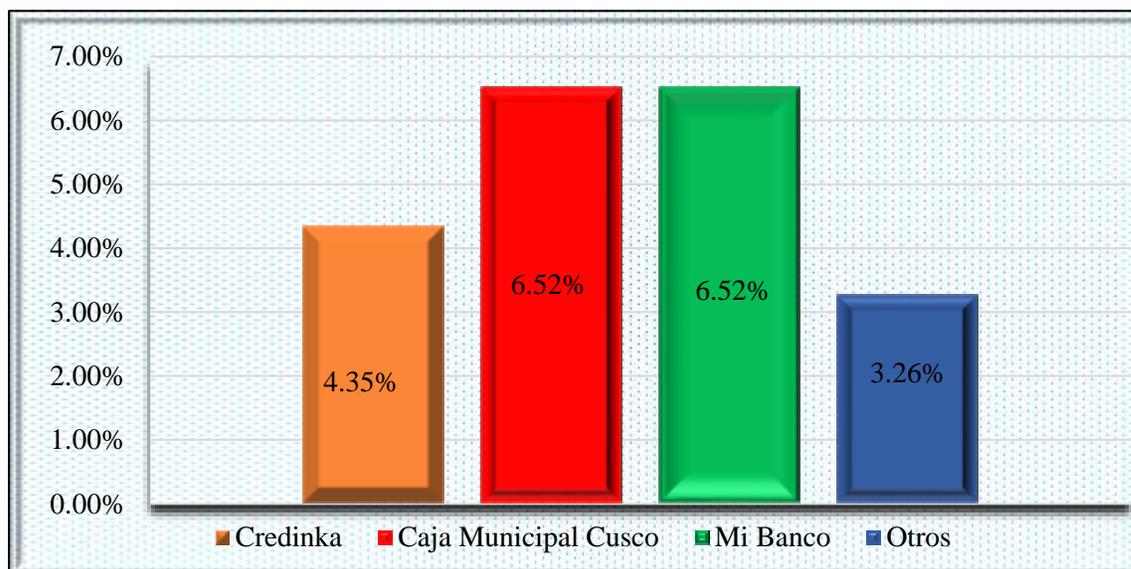
Institución Financiera	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Credinka	4	4.35%	21.05%	21.05%
Caja Municipal Cusco	6	6.52%	31.58%	52.63%
Mi Banco	6	6.52%	31.58%	84.21%
Otros	3	3.26%	15.79%	100.00%

Total	19	20.65%	100.00%
-------	----	--------	---------

Nota. Obtenido en base a la aplicación del cuestionario - software SPSS.

Figura 25

obtención de crédito de una institución financiera



Nota. Obtenido en base a la aplicación del cuestionario - software SPSS.

5.4. Comercialización

La organización de los productores permite mejorar la comercialización del cuy, evitando ofertar a pequeños Intermediarios , acopiadores o malleros y estos a los pequeños comerciantes improvisados que operan en los principales mercados de la región y la localidad

5.4.1. Ventas Conjuntas

Como se observa en la tabla 34 y figura 26, el 95.65% de las familias, refieren realizar ventas conjuntas en asociación, pues indican que sus principales clientes (Cuyeria Sol Moqueguano y Casa del Cuy) requieren comprar en promedio 1500 a 1600 cuyes de 1,000 gr Cada viaje , para dicha entrega, los socios se organizan previo un acuerdo, la cantidad a entregar de cada

socio, la calidad y el precio del cuy a entregar y un 4.35% que indica no vender en asociación acudiendo a la venta a detallistas de la localidad.

Tabla 34

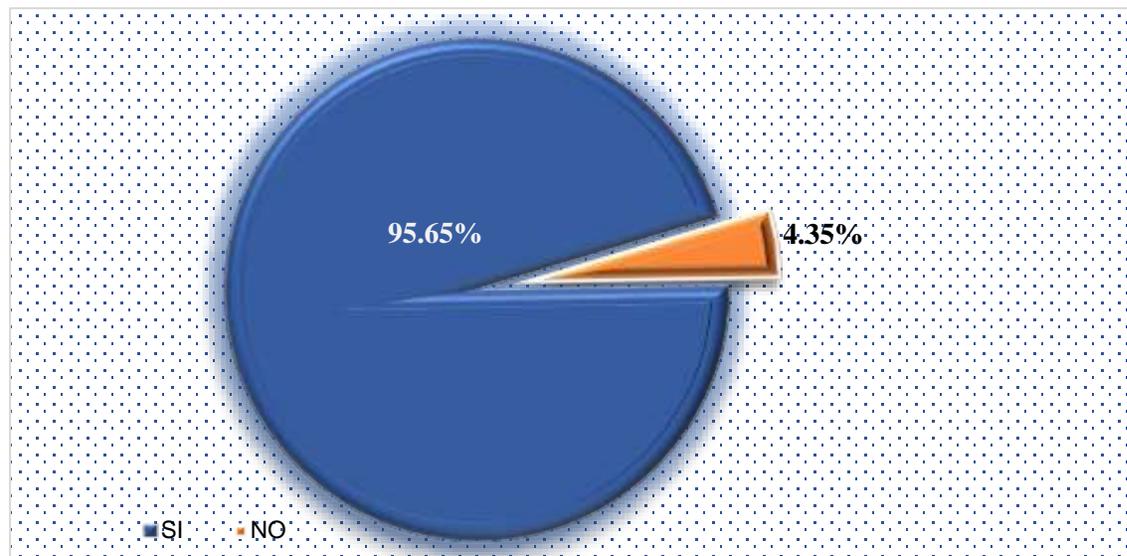
Realiza ventas conjuntas con su asociación

Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
88	95.65%	95.65%	95.65%
4	4.35%	4.35%	100.00%
92	100.00%	100.00%	

Nota. Obtenido en base a la aplicación del cuestionario - software SPSS.

Figura 26

Realiza ventas conjuntas con su asociación



Nota. Obtenido en base a la aplicación del cuestionario - software SPSS.

5.4.2. *Canales de comercialización de Cuyes*

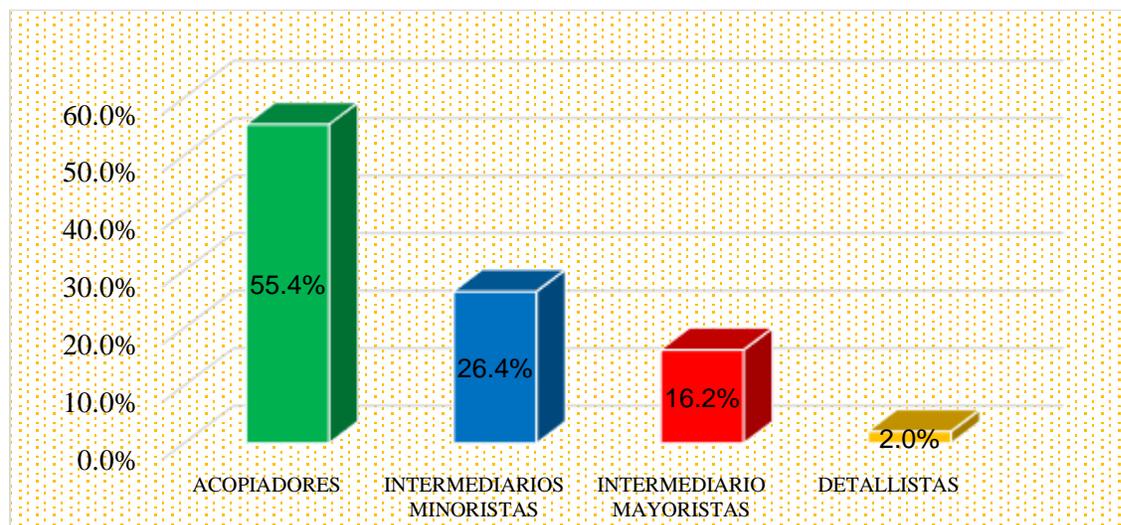
Un factor determinante para poder especificar la producción de cuyes es saber quién es la persona natural o jurídica que compra la producción mensual de cuyes; cómo podemos observar en la tabla 35, el 55.4% de los criadores de cuyes afirman que los acopiadores de la Región del Cusco (Cuyeria Sol Moqueguano y Casa Del Cuy) son los principales compradores de cuy vivo de 1,000 gr y chaqtao , seguido por un 26.4% quienes prefieren vender sus cuyes a intermediarios minoristas de la localidad, quienes a su vez los venden en los mercados de las localidades de Combapata o Sicuani, y un 16.2 % quienes refieren tener contacto con intermediarios mayoristas en la ciudad del cusco, obteniendo mayores precios para sus productos.

Tabla 35

A quienes vende su producción mensual

	Respuestas		Porcentaje de casos
	N	Porcentaje	
Acopiadores	82	55.4%	89.1%
Intermediarios Minoristas	39	26.4%	42.4%
Intermediario Mayoristas	24	16.2%	26.1%
Detallistas	3	2.0%	3.3%
Total	148	100.0%	160.9%

Nota. Obtenido en base a la aplicación del cuestionario - software SPSS.

Figura 27*A quienes vende su producción mensual*

Nota. Obtenido en base a la aplicación del cuestionario - software SPSS.

5.4.3. *Ámbito Geográfico de Venta de sus Productos*

Respecto al resultado que nos muestra la tabla 36 y figura 28, referente al ámbito de venta de la producción mensual de cuyes, el 80.43% de los encuestados refieren venderlos en el mercado local a los acopiadores que concurren al distrito de Pomacanchi y sus comunidades, y el 18.50% de las familias productoras refieren vender sus cuyes en el mercado regional, pues indican ofrecer sus productos a estos mercados ya que el precio de sus productos incrementa de precio en estos mercados, generando mayores ingresos para sus familias.

Tabla 36*Ámbito geográfico de venta de cuyes*

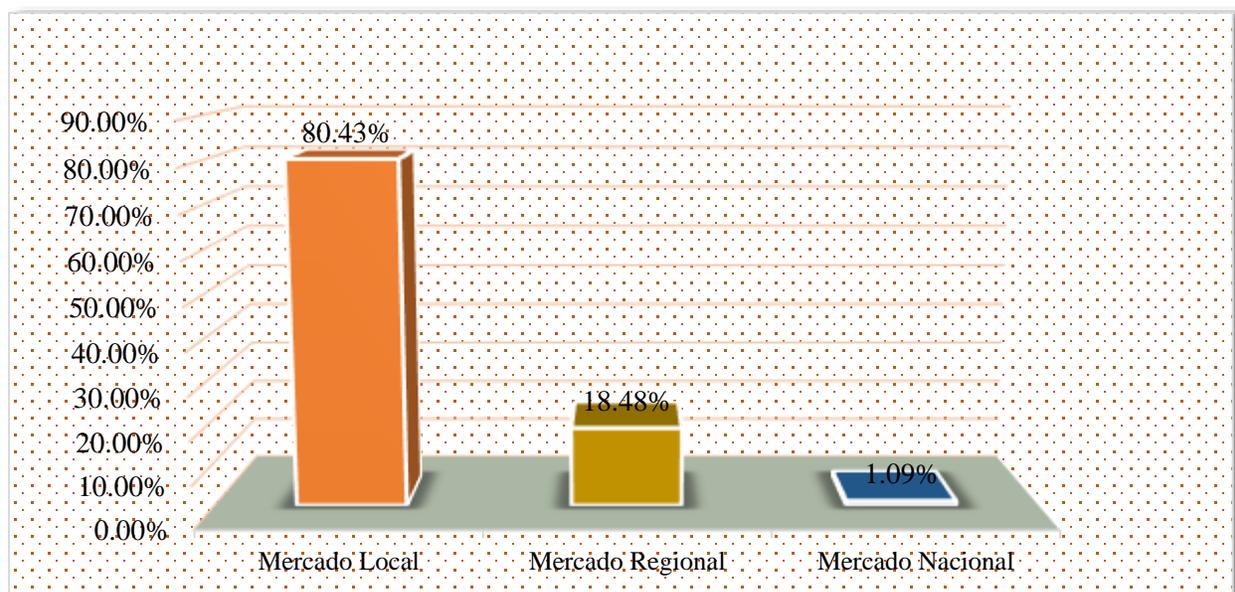
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Mercado Local	74	80.43%	80.43%	80.43%

Mercado Regional	17	18.48%	18.50%	98.93%
Mercado Nacional	1	1.09%	1.10%	100.03%
Total	92	100.00%	100.00%	

Nota. Obtenido en base a la aplicación del cuestionario - software SPSS.

Figura 28

Ámbito geográfico de venta de cuyes



Nota. Obtenido en base a la aplicación del cuestionario - software SPSS.

5.4.4. Compra de Alimentos e Insumos.

Como se muestra en la tabla 37 referente a la interrogante: Realiza compra de alimentos e insumos (semilla de pastos, abonos, medicamentos veterinarios y otros.) en asociación, el 69.57 de las familias indican que si los comprar en asociación de una manera organizada, el cual les permite economizar los precios de los alimentos balanceados e insumos veterinarios necesarios para la crianza del cuy y el 30.43 de las familias encuestadas indican comprarlo individualmente

pues en la organización se ve aprovechamientos por parte de los directivos o socios antiguos, generándose desconfianza entre los asociados.

Tabla 37

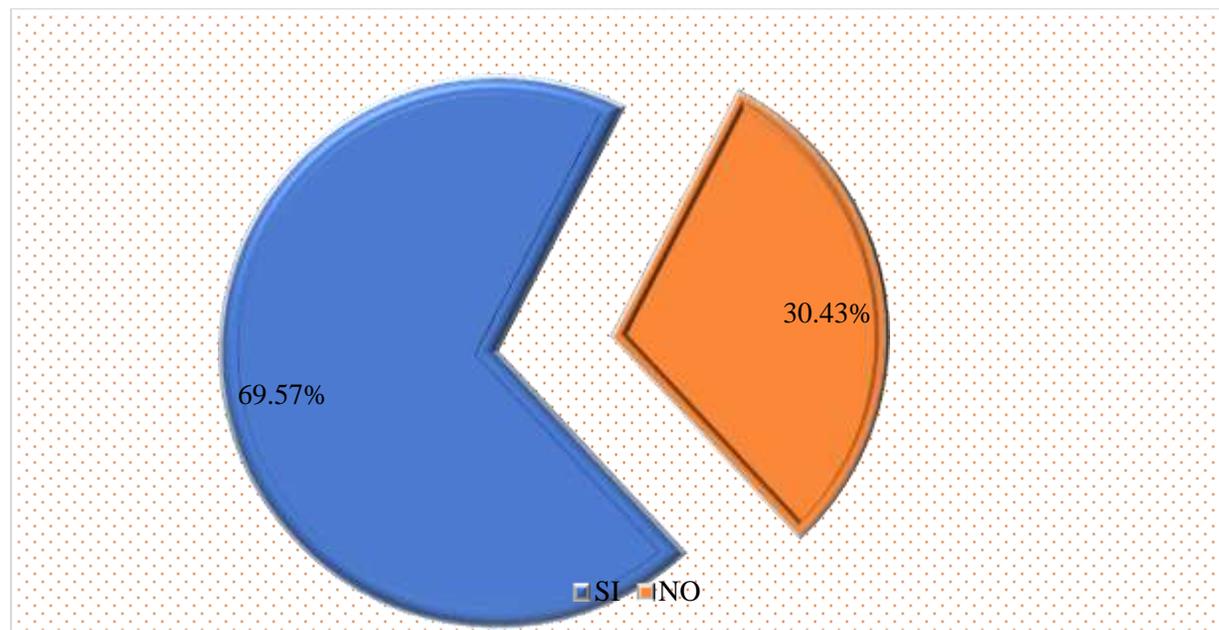
Compra alimentos e insumos de forma asociativa

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
SI	64	69.57%	69.57%	69.57%
NO	28	30.43%	30.43%	100.00%
Total	92	100.00%	100.00%	

Nota. Obtenido en base a la aplicación del cuestionario - software SPSS.

Figura 29

Compra alimentos e insumos de forma asociativa



Nota. Obtenido en base a la aplicación del cuestionario - software SPSS.

5.4.5. Capacitación sobre Comercialización

Uno de los objetivos principales que poseen las organizaciones es el de vender los productos que ofrecen y conseguir que los clientes los compren, como se observa en la tabla 38 y Figura 30 el 69.57% de las familias encuestadas refieren haber recibido capacitación sobre canales de comercialización y temas de cadena de valor referente a la venta del cuy y valor agregado, pues dichas capacitaciones aun no dieron fruto sobre las estrategias de comercialización e incremento del valor de sus productos y un 30.43% de las familias indican no contar con capacitaciones sobre comercialización o referente a temas de cadena de valor.

Tabla 38

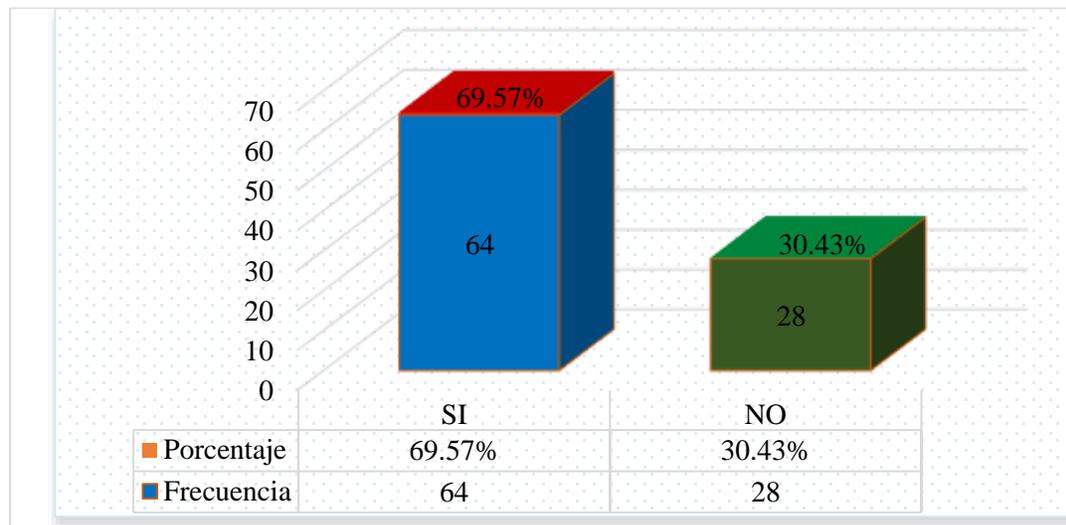
Capacitación sobre canales de comercialización

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
SI	64	69.57%	69.57%	69.57%
NO	28	30.43%	30.43%	100.00%
Total	92	100.00%	100.00%	

Nota. Obtenido en base a la aplicación del cuestionario - software SPSS.

Figura 30

Capacitación sobre canales de comercialización



Nota. Obtenido en base a la aplicación del cuestionario - software SPSS.

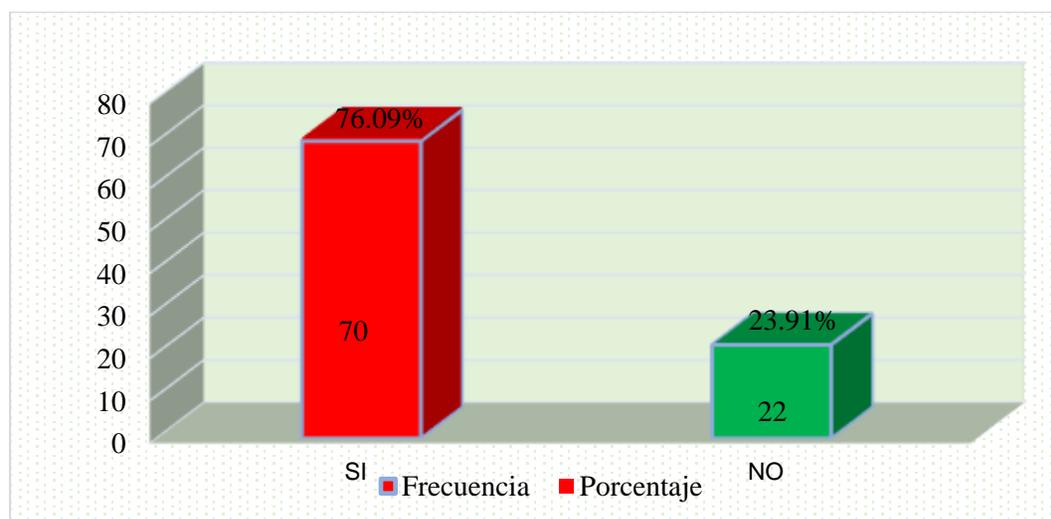
5.4.6. Capacidad de Negociación con los Intermediarios

Como se observa la tabla 39, referente a la pregunta si la asociación al que pertenece; tiene la capacidad de negociación de precios con los intermediarios, el 76.09% de las familias productores de cuyes afirman que los directivos de sus asociaciones negocian los precios, la calidad y la cantidad a entregar de sus productos y un 23.91% de las familias refieren que sus directivos no toman en cuenta negociar los precios, puesto que los clientes determinan el precio de sus productos, pues indican que la idea de que negociar no significa conseguir un mejor precio; si no que la meta debe ser lograr un acuerdo sobre cuanto entregar.

Tabla 39*Capacidad de negociación con los intermediarios*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
SI	70	76.09%	76.09%	76.09%
NO	22	23.91%	23.91%	100.00%
Total	92	100.00%	100.00%	

Nota. Obtenido en base a la aplicación del cuestionario - software SPSS.

Figura 31*Capacidad de Negociación con los Intermediarios*

Nota. Obtenido en base a la aplicación del cuestionario - software SPSS.

5.5. Tecnología

La innovación tecnológica se basa en los resultados de nuevos desarrollos tecnológicos, nuevas combinaciones de tecnologías existentes o en la utilización de otros conocimientos adquiridos por los productores organizados.

5.5.1. Técnica o sistema utilizado en la Crianza de Cuyes

La crianza de cuyes en el distrito se desarrolla principalmente en tres sistemas de producción: crianza familiar, crianza familiar-comercial y crianza comercial, como se observa en la Tabla 40, el 84.78% de las familias encuestadas afirman desarrollar a través de un sistema de crianza Familiar- Comercial, con un predominio de la población de cuyes mejorados, Genéticamente de las razas Perú , Andina e Inti que pueden alcanzar su peso de comercialización a los 90 días de edad, con poblaciones de no más de 500 cuyes en cada explotación y con un manejo tecnificado, agrupados de acuerdo a su clase, sexo y edad; seguido por un 9.78% de las familias quienes indican producir en un sistema de crianza de tipo Comercial orientada al mercado.

Tabla 40

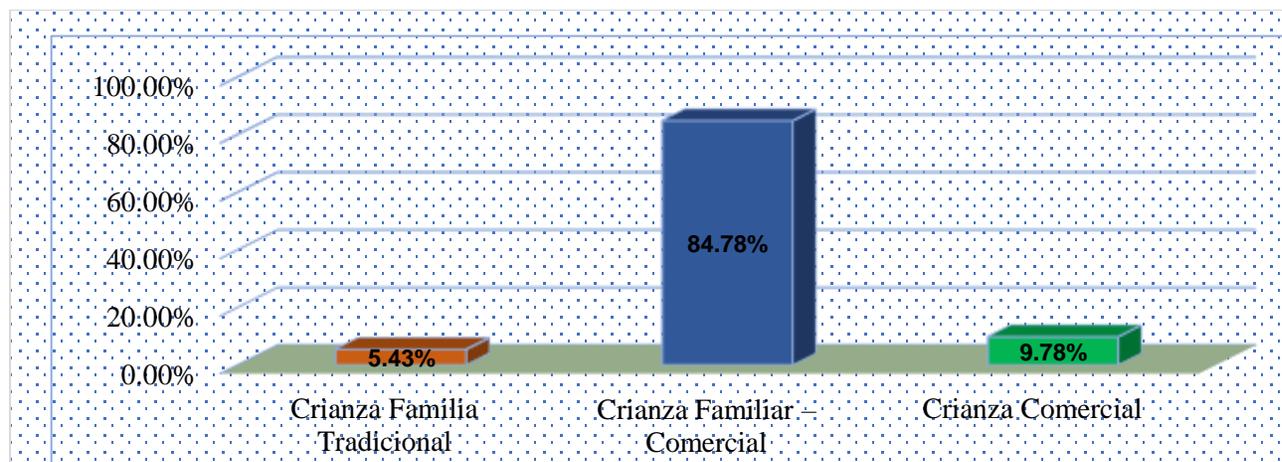
Técnica o sistema utilizado en la crianza de cuyes

Tipo de Crianza	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Crianza Familia Tradicional	5	5.43%	5.43%	5.43%
Crianza Familiar – Comercial	78	84.78%	84.78%	90.22%
Crianza Comercial	9	9.78%	9.78%	100.00%
Total	92	100.00%	100.00%	

Nota. Obtenido en base a la aplicación del cuestionario - software SPSS.

Figura 32

Técnica o sistema utilizado en la crianza de cuyes



Nota. Obtenido en base a la aplicación del cuestionario - software SPSS.

5.5.2. *Material Predominante en la Construcción de sus Galpones*

Al observar la tabla 41, el 84.78% de las familias encuestadas refieren que el material predominante en la construcción de sus galpones han empleado adobes para la pared, separador de posas a base de listones de madera y malla, el piso a base de tierra; seguido por un 9.78% de las familias que refieren contar con galpones con paredes construidos de Ladrillo, separadores de poza a base de ladrillo y contar con piso de cemento, pues dichas familias ya se encuentran implementando un crianza de tipo comercial, determinado por la capacidad instalada y un manejo adecuado en la crianza del cuy.

Tabla 41

Material predominante en la construcción de sus galpones

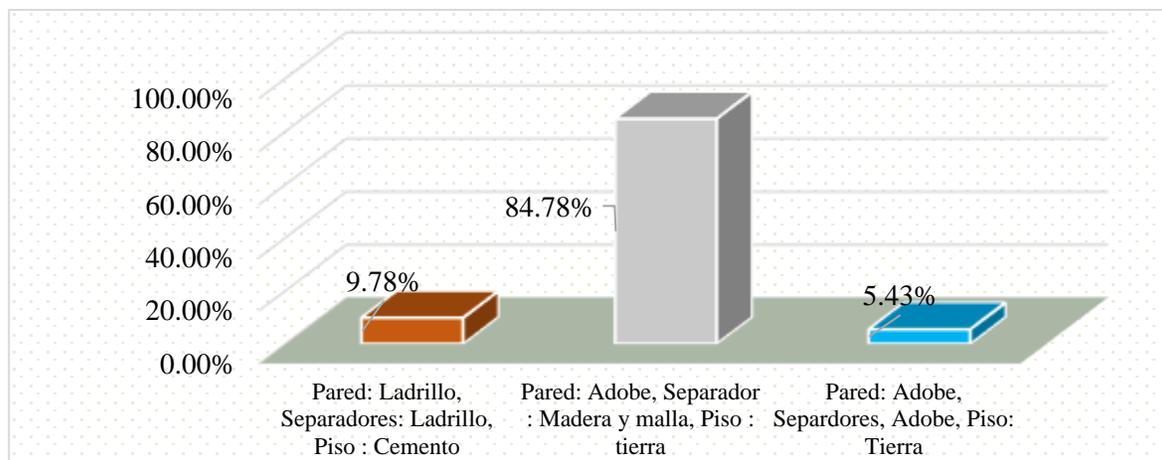
Material Predominante	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
-----------------------	------------	------------	-------------------	----------------------

Pared: Ladrillo, Separadores: Ladrillo, Piso: Cemento	9	9.78%	9.78%	9.78%
Pared: Adobe, Separador: Madera y malla, Piso: Tierra	78	84.78%	84.78%	94.57%
Pared: Adobe, Separadores: Adobe, Piso: Tierra	5	5.43%	5.43%	100.00%
Total	92	100.00%	100.00%	

Nota. Obtenido en base a la aplicación del cuestionario - software SPSS.

Figura 33

Material predominante en la construcción de sus galpones



Nota. Obtenido en base a la aplicación del cuestionario - software SPSS.

5.5.3. Mejoramiento Genético

Como se observa en la tabla 42 y la figura 34, el 50% de las familias encuestadas refieren haber realizado mejoramiento genético a través de tecnologías alternativas, utilizando como alternativa el cruzamiento con reproductores superiores a los disponibles en su granja o utilizando los reproductores élite de la propia población para cruzarlos, cuidando el nivel genético mediante la selección adecuada, el cruzamiento y la consanguinidad entre los cuyes de la granja;

el 50% de las familias refieren no conocer tecnologías que puedan mejorar genéticamente sus cuyes generándose bajos niveles de producción.

Tabla 42

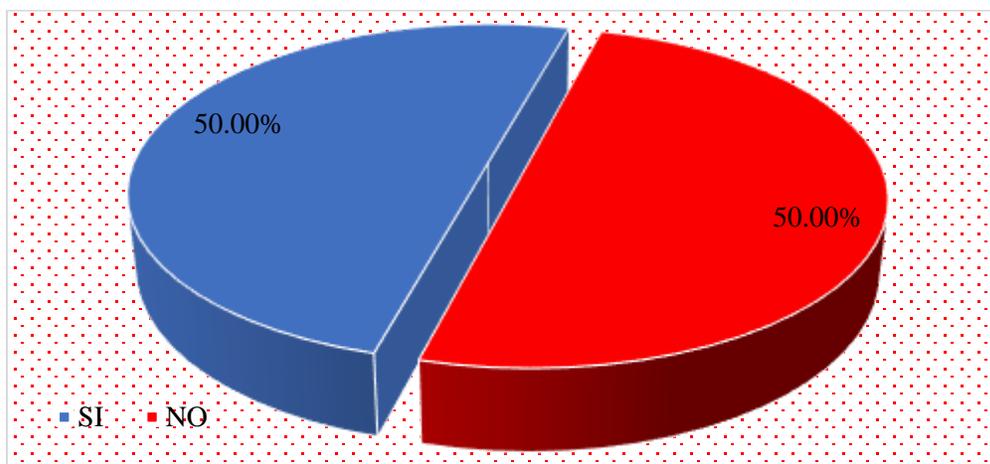
Mejoramiento genético a través de tecnologías alternativas

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
SI	46	50.00%	50.00%	50.00%
NO	46	50.00%	50.00%	100.00%
Total	92	100.00%	100.00%	

Nota. Obtenido en base a la aplicación del cuestionario - software SPSS.

Figura 34

Mejoramiento genético a través de tecnologías alternativas



Nota. Obtenido en base a la aplicación del cuestionario - software SPSS.

5.5.4. Asistencia Técnica.

Según la tabla 43, referente a la pregunta si recibe asistencia técnica en técnicas de alimentación, sanidad animal, fortalecimiento organizacional, procesos de transformación y comercialización, el 79.35% de las familias encuestadas, manifiestan que si vienen recibiendo dicha asistencia técnica a través de la implementación del Proyectos de inversión pública

“Mejoramiento del sistema de fortalecimiento de capacidades en productores de cuyes, distrito de Pomacanchi- Acomayo- Cusco, los cuales no son aprovechados de forma eficiente por la mayoría de las familias, según referencias de los encuestados; sin embargo el 20.65% de las familias manifiestan que no reciben asistencia técnica por ninguna entidad del estado u otros organismos no gubernamentales (ONGs).

Tabla 43

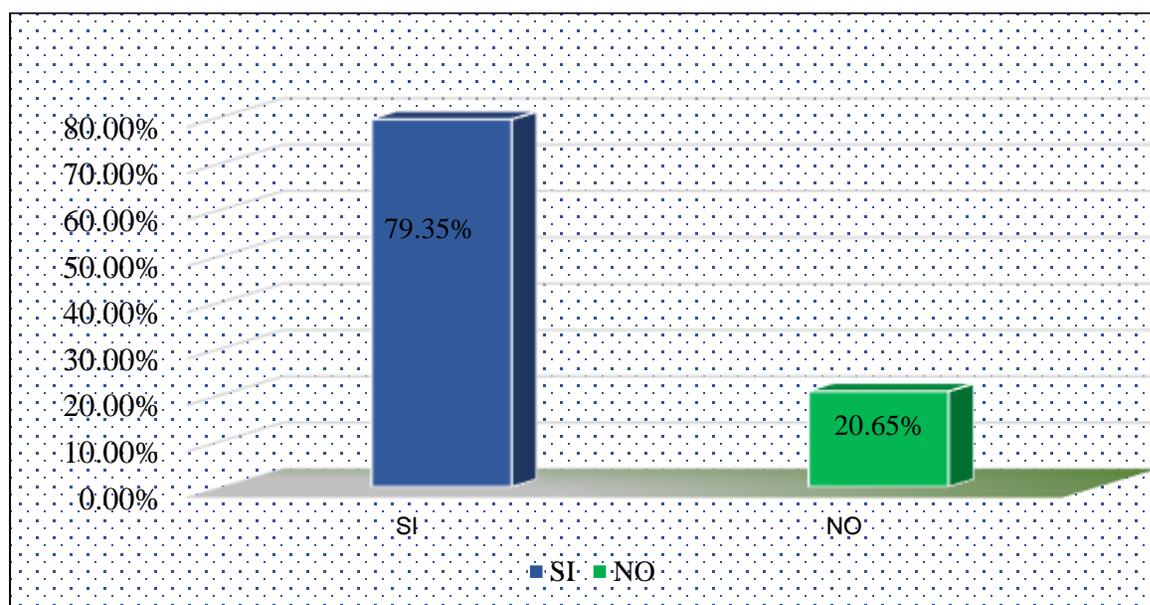
Asistencia Técnica en: alimentación, sanidad animal, fortalecimiento organizacional.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
SI	73	79.35%	79.35%	79.35%
NO	19	20.65%	20.65%	100.00%
Total	92	100.00%	100.00%	0.00%

Nota. Obtenido en base a la aplicación del cuestionario - software SPSS.

Figura 35

Asistencia Técnica en: alimentación, sanidad animal, fortalecimiento organizacional.



Nota. Obtenido en base a la aplicación del cuestionario - software SPSS.

5.5.5. Instituciones que Prestan Asistencia Técnica

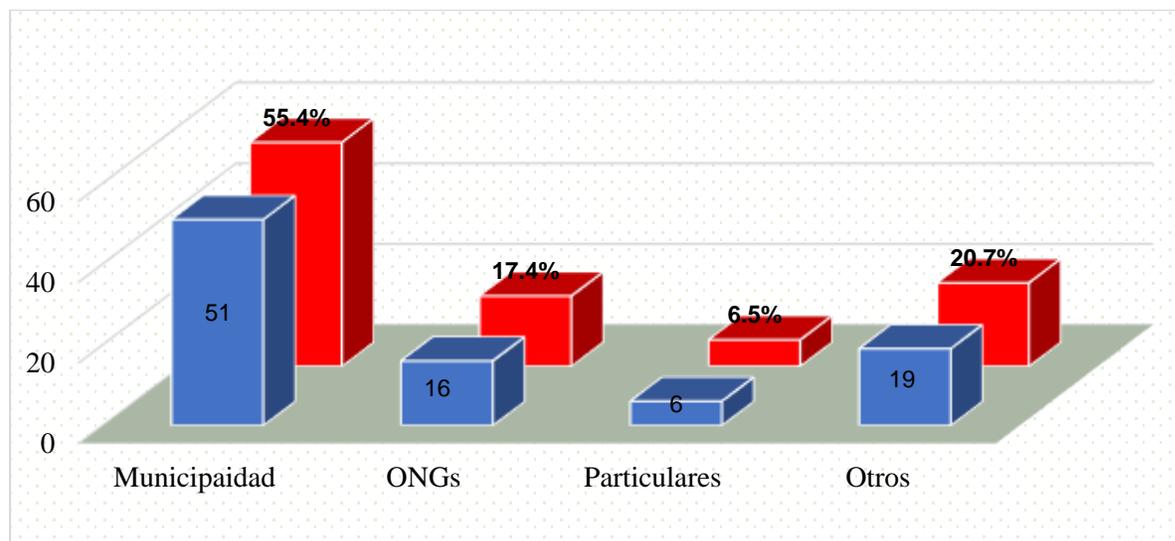
Como se puede observar en la tabla 44, el 51% de las familias reciben asistencia técnica en técnicas de alimentación, sanidad animal, fortalecimiento organizacional, procesos de transformación y comercialización reciben asistencia técnica por parte de la Municipalidad Distrital de Pomacanchi, seguido por un 20.65% de los encuestados refieren que acuden a particulares (agro veterinarias, técnicos y otros) para informare sobre la crianza de cuyes y el 17.39% de las familias encuestadas refieren que organismos no gubernamentales (ONGs), Arariwa y corredor Puno - Cusco, fueron los que iniciaron la implementación de la crianza de cuyes .

Tabla 44

Instituciones que prestan asistencia técnica

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Municipalidad	51	55.43%	55.43%	55.43%
ONGs	16	17.39%	17.39%	72.82%
Particulares	6	6.52%	6.52%	79.35%
Otros	19	20.65%	20.65%	100.00%
Total	92	100.00%	100.00%	

Nota. Obtenido en base a la aplicación del cuestionario - software SPSS.

Figura 36*Instituciones que prestan asistencia técnica*

Nota. Obtenido en base a la aplicación del cuestionario - software SPSS.

5.6. Organización

Las asociaciones buscan desarrollar y fortalecer las relaciones de confianza que generen cohesión entre los directivos y preparen a sus miembros para realizar negocios conjuntos. Basados en la identificación de oportunidades de negocio motivados y orientados por las acciones futuras de la asociación a partir de la planificación de sus operaciones y formalización de su relación mediante reglamentos y normas de conducta. El nivel de confianza se manifiesta mediante actitudes y valores puestos en práctica: Como el Compromiso con objetivos comunes, Responsabilidad en cumplimiento de acuerdos, Transparencia en el uso de los recursos, Compañerismo con los demás integrantes de la asociación y la disposición a trabajar en equipo.

5.6.1. Direccionamiento de La Junta Directiva y Toma de Decisiones

Como se observa en la tabla 45 referente a la interrogante, cual es el comportamiento de la junta directiva en el direccionamiento de la asociación y la toma de decisiones, el 65.22% de las

familias encuestadas indican que es buena, seguido por un 20.65% de las familias quienes indican que es regular y un 11.96% de los encuestados quienes indican que es muy buena. De la información se deduce que la mayoría de las familias se sienten satisfechos con el trabajo que vienen desempeñando sus directivos.

Tabla 45

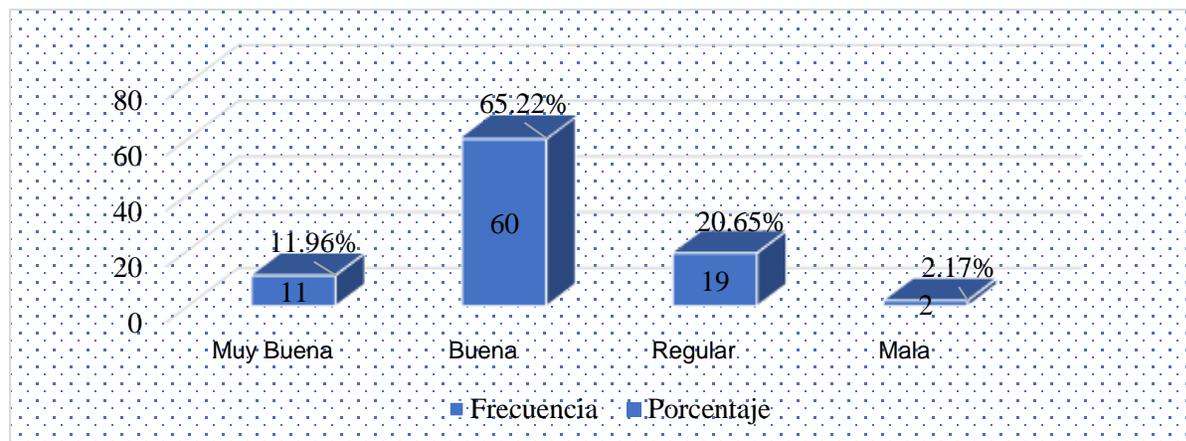
Direccionamiento y toma de decisiones

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy Buena	11	11.96%	11.96%	11.96%
Buena	60	65.22%	65.22%	77.17%
Regular	19	20.65%	20.65%	97.83%
Mala	2	2.17%	2.17%	100.00%
Total	92	100.00%	100.00%	

Nota. Obtenido en base a la aplicación del cuestionario - software SPSS.

Figura 37

Direccionamiento y toma de decisiones



Nota. Obtenido en base a la aplicación del cuestionario - software SPSS.

5.6.2. *Relación de Confianza entre los Directivos y Socios*

La confianza es fundamental en las relaciones de directivos y socios en una organización generando efectos positivos en su funcionamiento y la obtención de resultados; pues la existencia de confianza hace que los socios dediquen un mayor esfuerzo a conseguir los objetivos planteados a mediano y largo plazo, reduciendo los comportamientos oportunistas que se produce como consecuencia de la inexistencia de confianza entre las partes; una Buena relación de Confianza de directivos con los socios es de vital importancia para la estabilidad de las asociaciones y por lo tanto, para su éxito. Como se observa en la tabla 46, el 59.78% de las familias encuetadas refieren la relación de directivos y socios es buena, el 29.35% de las familias refieren que es regular y un 9.78% de las familias refieren que es muy buena, de ello se concluye que las familias asociadas a un están en un proceso de fortalecimiento organizacional con miras de mejorar las oportunidades de desarrollar un negocio en conjunto.

Tabla 46

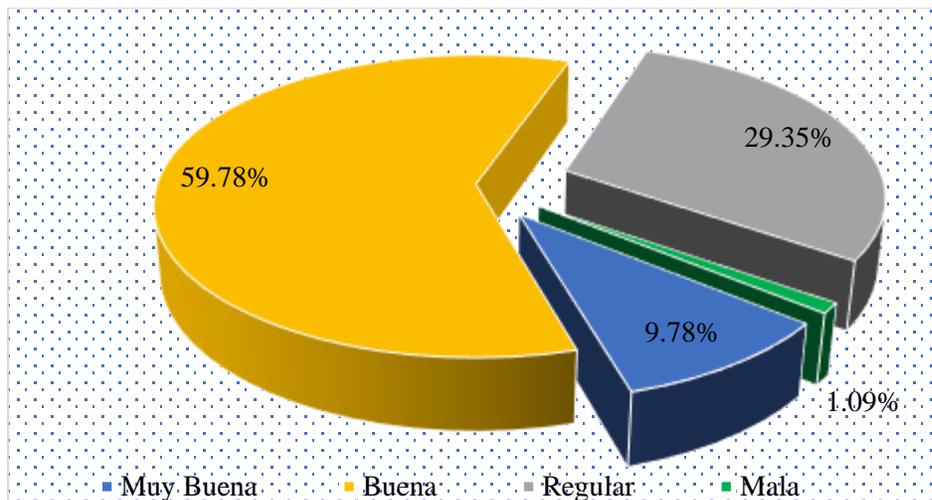
Relación de confianza entre los directivos y socios

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy Buena	9	9.78%	9.78%	9.78%
Buena	55	59.78%	59.78%	69.57%
Regular	27	29.35%	29.35%	98.91%
Mala	1	1.09%	1.09%	100.00%
Total	92	100.00%	100.00%	0.00%

Nota. Obtenido en base a la aplicación del cuestionario - software SPSS.

Figura 38

Relación de confianza entre los directivos y socios



Nota. Obtenido en base a la aplicación del cuestionario - software SPSS.

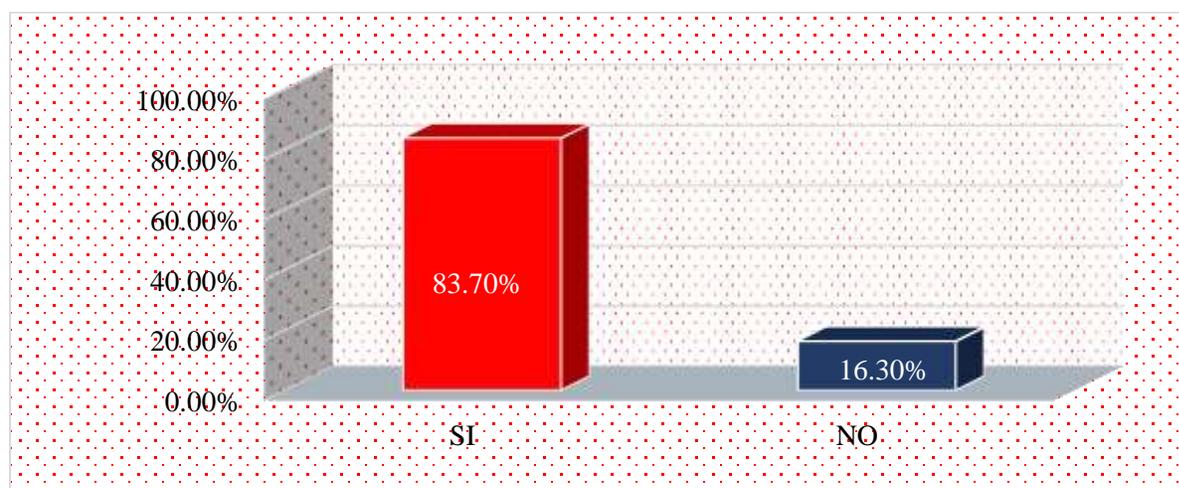
5.6.3. Ayuda Mutua entre Socios:

Como se observa en la tabla 47, el 83.70% de las familias encuestadas refieren que aun predomina la ayuda mutua entre socios, a través del Ayni o la Minka, los que son empleados en la construcción de galpones, sembrío de pastos (Alfalfa) y otros relacionados a la actividad, como el préstamo reproductores machos al momento del empadre entre otros y el 16.30% de las familias refieren que ya no se practica la ayuda mutua entre socios, de ello se puede interpretar que dichas familias ya no consideran la crianza de cuyes como una actividad netamente familiar; si no lo ven desde un punto de vista comercial, el cual les genere rentabilidad y por ende mayores ingresos económicos para su familia.

Tabla 47*Ayuda mutua entre socios*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
SI	77	83.70%	83.70%	83.70%
NO	15	16.30%	16.30%	100.00%
Total	92	100.00%	100.00%	

Nota. Obtenido en base a la aplicación del cuestionario - software SPSS.

Figura 39*Ayuda Mutua entre Socios*

Nota. Obtenido en base a la aplicación del cuestionario - software SPSS.

5.6.4. Reglas Claras

Sin lugar a dudas el tema de reglas de juego claras, estables y duraderas es uno de los principales ejes para que una asociación dedicada a la crianza de cuyes crezca y se desarrolle adecuadamente; como se observa en la tabla 48 el 64.13% de las familias refieren contar con un reglamento interno, reglamento de faltas y sanciones el cual establece las disposiciones para el procesamiento y sanción de las faltas atribuidas a los directivos y socios de la asociación y un 35.87% de las familias indican que aún no cuentan con un reglamento de faltas y sanciones para

los directivos y socios, generando que no se cumpla con las reglas de juego dentro de la asociación al que pertenecen.

Tabla 48

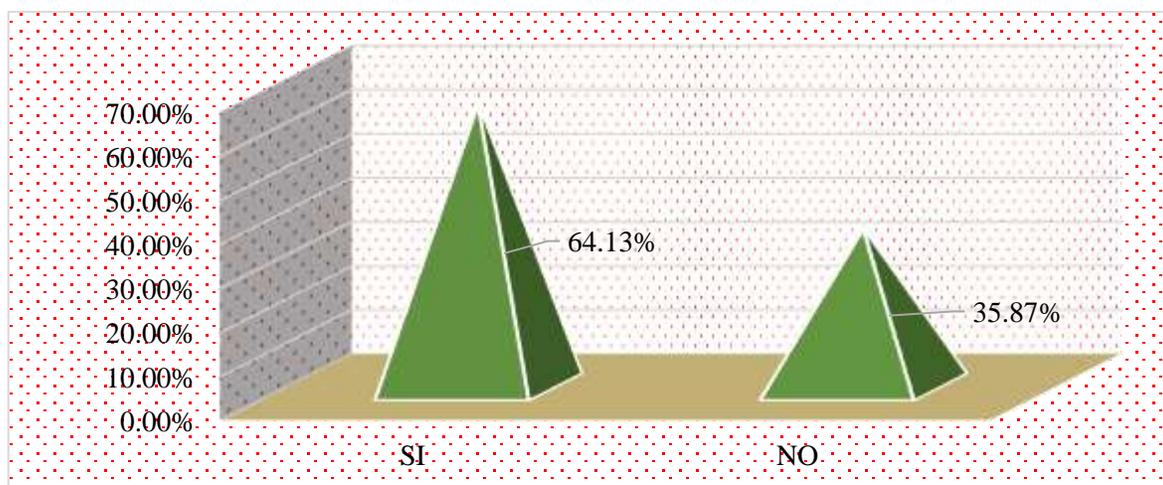
Se cuenta con reglas claras dentro de su asociación

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
SI	59	64.13%	64.13%	64.13%
NO	33	35.87%	35.87%	100.00%
Total	92	100.00%	100.00%	

Nota. Obtenido en base a la aplicación del cuestionario - software SPSS.

Figura 40

Se cuenta con reglas claras dentro de su asociación



Nota. Obtenido en base a la aplicación del cuestionario - software SPSS.

5.6.5. Compromiso con la Asociación

Referente a la pregunta como socio se siente comprometido con la asociación al que pertenece, como se observa en la tabla 49, el 96.74% de las familias manifiestan sentirse comprometido con su asociación, pues el grado de compromiso se ve reflejada en el cumplimiento de metas y objetivos trazados por la asociación; Por tanto, el compromiso organizacional lo

definen como la identificación del socio hacia la organización en el que participa y un 3.26% de las familias manifiestan no sentirse comprometido con su asociación, pues indican que participan a su asociación por motivos de ayuda o apoyos económicos que pudiera contar la asociación.

Tabla 49

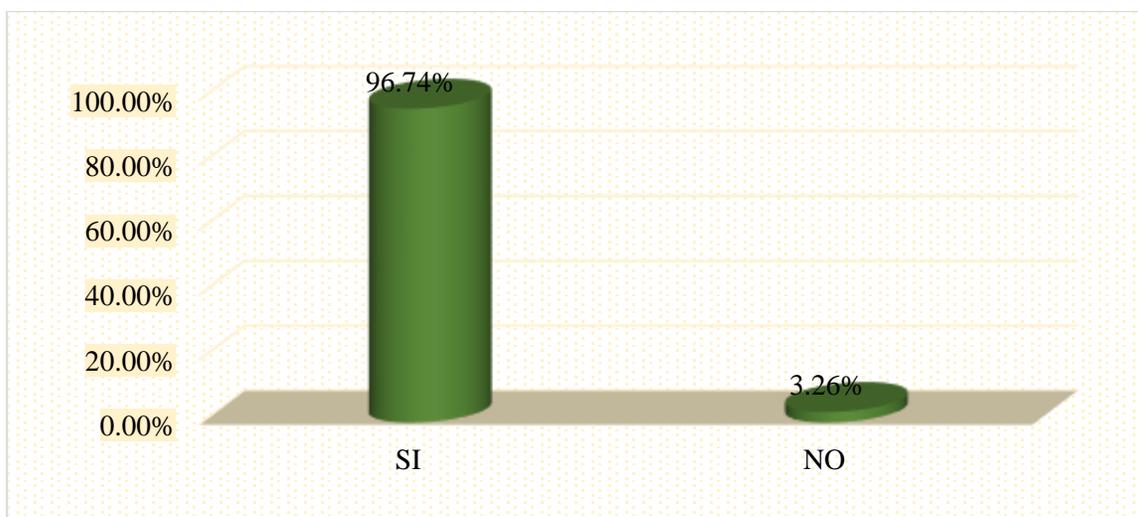
Compromiso con la asociación

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
SI	89	96.74%	96.74%	96.74%
NO	3	3.26%	3.26%	100.00%
Total	92	100.00%	100.00%	0.00%

Nota. Obtenido en base a la aplicación del cuestionario - software SPSS.

Figura 41

Compromiso con la asociación



Nota. Obtenido en base a la aplicación del cuestionario - software SPSS.

5.6.6. Sanciones para los Socios que no Cumplen sus Obligaciones

Como se observa en la tabla 50, el 90.22% de las familias encuestadas refieren si imponer sanciones a los socios que no cumplen sus obligaciones, las sanciones que se aplican a los asociados, van desde una amonestación verbal o escrita, Suspensión de los servicios que brinda la asociación, Multa y reparación económica, que guarden relación con el daño ocasionado y en caso

extremo Inhabilitación temporal y un 9.78% refiere que no hay sanciones drásticas en la asociación para con los socios , o no se cumplen los acuerdos sobre las sanciones. Generando malestar entre los asociados.

Tabla 50

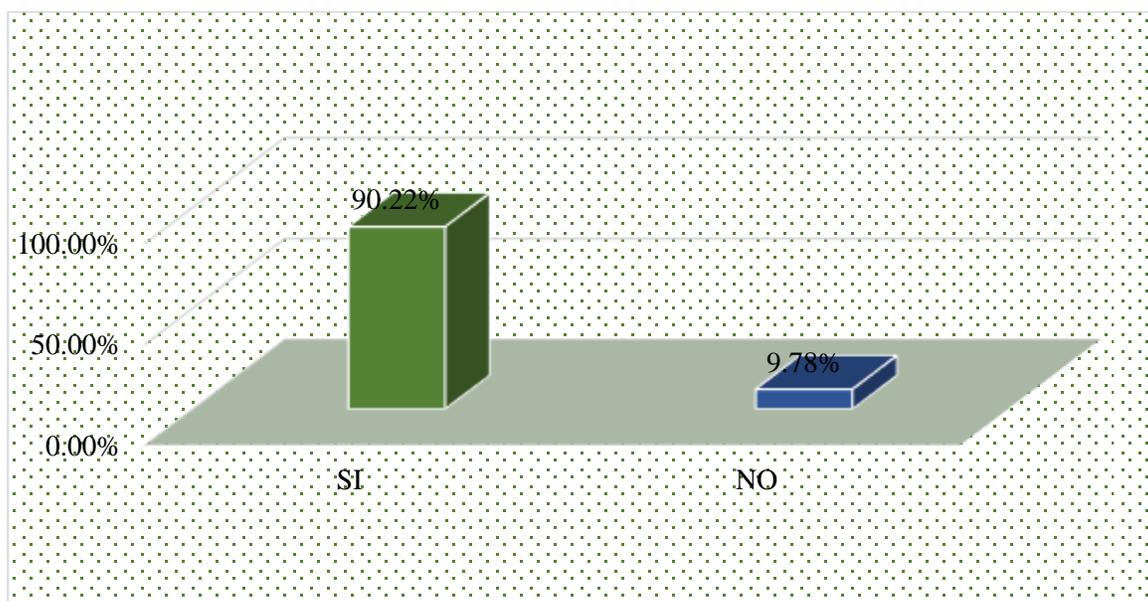
Sanciones para los socios que no cumplen sus obligaciones

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
SI	83	90.22%	90.22%	90.22%
NO	9	9.78%	9.78%	100.00%
Total	92	100.00%	100.00%	0.00%

Nota. Obtenido en base a la aplicación del cuestionario - software SPSS.

Figura 42

Sanciones para los Socios que no Cumplen sus Obligaciones



Nota. Obtenido en base a la aplicación del cuestionario - software SPSS.

5.7. Presentación de Estadística Inferencial y Comprobación de Hipótesis.

5.7.1. Prueba de normalidad.

Para realizar el análisis de la comprobación de hipótesis se debe determinar la prueba de normalidad. , “La prueba de Kolmogorov-smirnov, también conocida como prueba K-S, es una prueba de significación estadística para verificar si los datos de la muestra proceden de una distribución normal. Además, se emplea para variables cuantitativas continuas y cuando el tamaño muestral es mayor de 50”. (Romero Saldaña, 2016, pág. 114)

Para el caso de nuestro análisis utilizaremos la prueba Kolmogorov-smirnov; puesto que nuestro tamaño de muestra (n) es 92 y es mayor que 50.

Tabla 51

Prueba de normalidad de K-S

	Kolmogórov-Smirnov		
	Estadístico	gl	Sig.
Economía Familiar	0.169	92	0.000
Asociatividad	0.141	92	0.000

Nota: *Elaboración propia SPSS.*

Para determinar la distribución de los datos de nuestras variables economía familiar y asociatividad, si presentan una distribución normal o no; se ha elaborado la tabla prueba de normalidad K-S, el cual presenta un estadístico, grados de libertad y el valor de significancia.

Para analizar el caso de los datos de la variable Economía Familiar nos plantearemos la prueba de normalidad con un nivel de confianza de 95% y margen de error de 0.05.

Hipótesis de prueba de normalidad:

H0: Los datos siguen una distribución normal.

H1: Los datos no siguen una distribución normal.

Donde:

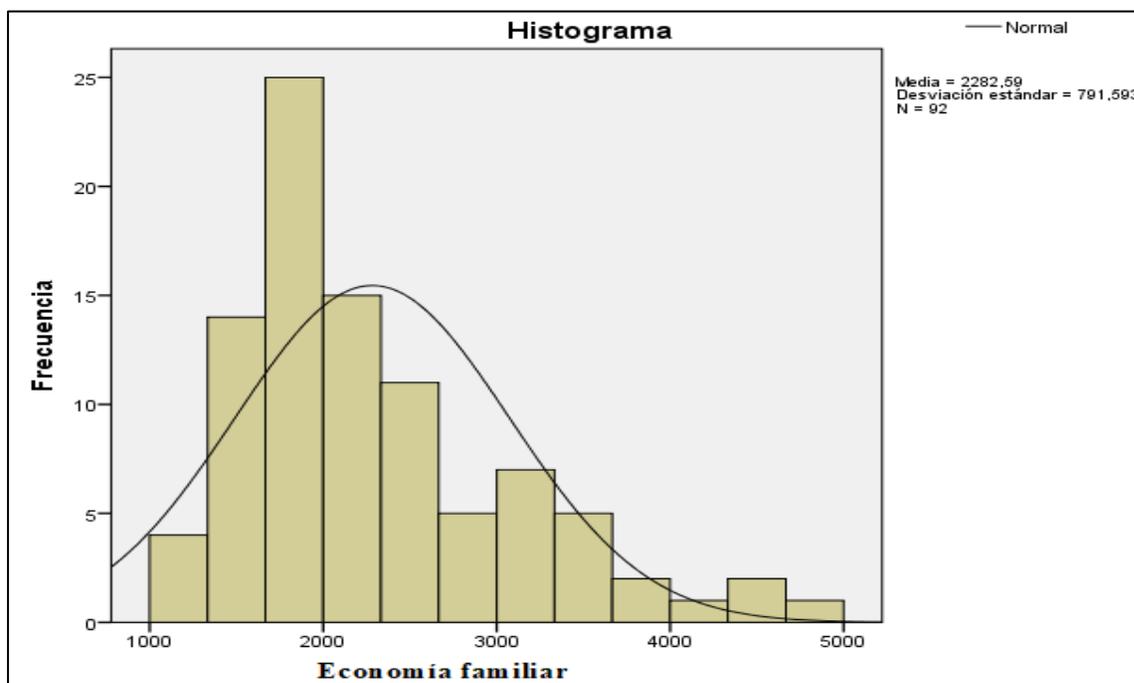
Si $P\text{-valor} < 0.05$: Se rechaza la hipótesis Nula y se acepta la Hipótesis Alterna.

Si $P\text{-valor} > 0 = 0.05$: Se acepta la Hipótesis Nula y rechaza la hipótesis Alterna.

Para el caso de los datos de la variable economía familiar, como se observa en la tabla 50, se tiene que el P- valor calculado (nivel de significancia) de 0.000, el cual es menor que 0.05, por ende, se rechaza la hipótesis H_0 y se acepta la hipótesis H_1 . Por lo cual los datos de la variable economía familiar no siguen una distribución normal, utilizándose para la prueba de correlación el coeficiente de **Spearman**, para determinar la relación de causalidad entre las variables.

Figura 43

Distribución de datos economía familiar



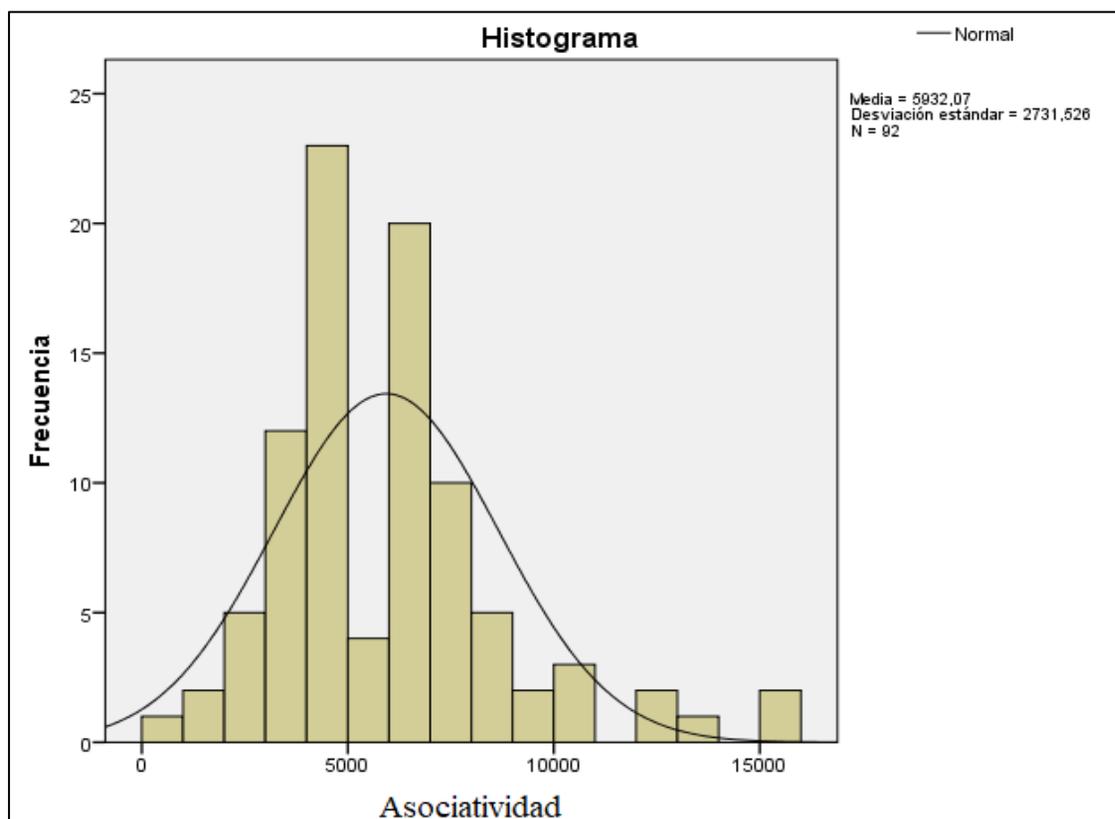
Nota: *Elaboración propia SPSS.*

Para el caso de los datos de la variable Asociatividad, se tiene que el P- valor calculado (nivel de significancia) de 0.000, el cual es menor que 0.05, por ende, también se rechaza la

hipótesis H0 y se acepta la hipótesis H1. Por lo cual los datos de la variable Asociatividad no siguen una distribución normal utilizándose en la prueba de correlación el coeficiente de **Spearman**, para determinar la relación de causalidad entre las variables.

Figura 44

Distribución de datos de la variable asociatividad



Nota: *Elaboración propia SPSS.*

5.7.2. Incidencia de la Asociatividad en la Economía familiar

Tabla 52

Correlación de Spearman entre Economía Familiar y Asociatividad

			Economía Familiar	Asociatividad
Rho de Spearman	Economía Familiar	Coeficiente de correlación	1.000	0.744**
		Sig. (bilateral)		0.000
		N	92	92
	Asociatividad	Coeficiente de correlación	0.744**	1.000
		Sig. (bilateral)	0.000	
		N	92	92

Nota: *Elaboración propia SPSS*

La tabla 52 de correlación de Rho de Spearman, muestra los resultados del análisis de la relación causal existente entre la variable Economía Familiar de los criadores de cuyes del Distrito de Pomacanchi y la variable Asociatividad.

En este caso, el coeficiente de correlación de Spearman entre la Economía Familiar y la Asociatividad es 0.744** ; este coeficiente es bastante cercano a uno el cual nos indica que existe una correlación positiva alta entre la Variable Economía Familiar y la variable asociatividad. Además, el valor p (sig. bilateral) es 0.000, lo que indica que esta correlación es estadísticamente significativa.

Coefficiente de correlación Asociatividad y Economía Familiar.

Correlación de la Hipótesis General:

H0: La Asociatividad no incide en la Economía Familiar de los criadores de cuyes del Distrito de Pomacanchi, Cusco -2017

H1: La Asociatividad incide significativamente en la Economía Familiar de los criadores de cuyes del Distrito de Pomacanchi, Cusco -2017.

Nivel de significancia:

$N_c = 0.95$

$A = 0.05$ margen de error.

Prueba de correlación:

Datos no paramétricos = Coeficiente de correlación de Spearman.

Estadístico de prueba:

Si $P\text{-valor} < 0.05$: Se rechaza H_0 y acepta H_1

Si $P\text{-valor} > 0 = 0.05$: Se acepta H_0 y se rechaza H_1 .

Prueba de hipótesis general Economía familiar y Asociatividad

Como se muestra en la tabla 51, P- valor calculado o Sig (bilateral) es 0.000, el cual es menor que 0.05, se rechaza la hipótesis H_0 y se acepta la hipótesis H_1 . La Asociatividad incide significativamente en la Economía Familiar de los criadores de cuyes del Distrito de Pomacanchi, Cusco -2017.

5.7.3. Contribución del financiamiento obtenido en la Economía Familiar**Tabla 53**

Correlación de Spearman entre Economía Familiar y Financiamiento

			Economía Familiar	Financiamiento
Rho de Spearman	Economía Familiar	Coeficiente de correlación	1,000	0,707**
		Sig. (bilateral)	.	0,000
	N		92	92
	Financiamiento	Coeficiente de correlación	0,707**	1,000
Sig. (bilateral)		0,000	.	
N		92	92	

Nota: *Elaboración propia SPSS*

La tabla 53, correlación de Spearman entre Economía Familiar y Financiamiento, muestra los resultados del análisis de la relación causal existente entre estas variables, En este caso, el coeficiente de correlación de Spearman entre la Economía Familiar y el Financiamiento es 0.707**, este coeficiente es bastante cercano a uno el cual nos indica que existe una correlación positiva alta entre la Variable Economía Familiar y el Financiamiento. Además, el valor p (sig. bilateral) es 0.000, lo que indica que esta correlación es estadísticamente significativa.

Coefficiente de correlación Economía familiar y financiamiento.

Correlación de la hipótesis específica 1:

H0: El financiamiento obtenido en forma asociativa no contribuye en la Economía Familiar de los criadores de cuyes del Distrito de Pomacanchi, Cusco -2017.

H1: El financiamiento obtenido en forma asociativa contribuye significativamente de la Economía Familiar de los criadores de cuyes del Distrito de Pomacanchi, Cusco -2017.

Nivel de significancia:

$N_c = 0.95$

$A = 0.05$ margen de error.

Prueba de correlación:

Datos no paramétricos = Coeficiente de correlación de Spearman.

Estadístico de prueba:

Si $P\text{-valor} < 0.05$: Se rechaza H_0 y acepta H_1

Si $P\text{-valor} > 0 = 0.05$: Se acepta H_0 y se rechaza H_1 .

Prueba de hipótesis específica 1.

Como se muestra en la tabla 53, el P- valor calculado o Sig (bilateral) es 0.000, el cual es menor que 0.05, por ende se rechaza la hipótesis H0 y se acepta la hipótesis H1. El financiamiento obtenido en forma asociativa contribuye significativamente en la Economía Familiar de los criadores de cuyes del Distrito de Pomacanchi, Cusco -2017.

5.7.4. Influencia de las estrategias de Comercialización en la Economía Familiar**Tabla 54**

Correlación de Spearman entre Economía Familiar y Comercialización

			Economía Familiar	Comercialización
Rho de Spearman	Economía Familiar	Coefficiente de correlación	1.000	0,819**
		Sig. (bilateral)		0.000
		N	92	92
	Comercialización	Coefficiente de correlación	0,819**	1.000
		Sig. (bilateral)	0.000	
		N	92	92

Nota: *Elaboración propia SPSS*

La tabla 54 de correlación de Rho de Spearman, muestra los resultados del análisis de la relación causal existente entre la variable Economía Familiar de los criadores de cuyes del Distrito de Pomacanchi y la dimensión comercialización. Para este caso, el coeficiente de correlación de Spearman entre la Economía Familiar y la dimensión de la asociatividad que es la comercialización es 0.819**, este coeficiente es bastante cercano a uno el cual nos indica que existe una correlación positiva Muy alta entre la Variable Economía Familiar y la

comercialización. Además, el valor p (sig. bilateral) es 0.000, lo que indica que esta correlación es estadísticamente significativa.

Coeficiente de correlación Economía familiar y Comercialización .

Correlación de la hipótesis específica 2 :

H0: Las estrategias de comercialización asociativa no influyen en la economía familiar de los criadores de cuyes del Distrito de Pomacanchi, Cusco -2017.

H1: Las estrategias de Comercialización asociativa influyen significativamente en la economía familiar de los criadores de cuyes del Distrito de Pomacanchi, Cusco -2017.

Nivel de significancia:

$N_c = 0.95$

$A = 0.05$ margen de error.

Prueba de correlación:

Datos no paramétricos = Coeficiente de correlación de Spearman.

Estadístico de prueba:

Si $P\text{-valor} < 0.05$: Se rechaza H_0 y acepta H_1

Si $P\text{-valor} > 0 = 0.05$: Se acepta H_0 y se rechaza H_1 .

Prueba de hipótesis específica 2.

Como se muestra en la tabla 54 , $P\text{-valor}$ calculado o Sig (bilateral) es 0.000, el cual es menor que 0.05, se rechaza la hipótesis H_0 y se acepta la hipótesis H_1 . Las estrategias de Comercialización asociativa influyen significativamente en la economía familiar de los criadores de cuyes del Distrito de Pomacanchi, Cusco -2017.

5.7.5. Influencia de la incorporación de Tecnología en la Economía Familiar

Tabla 55

Correlación de Spearman entre Economía Familiar y Tecnología

			Economía Familiar	Tecnología
Rho de Spearman	Economía Familiar	Coeficiente de correlación	1.000	0.713**
		Sig. (bilateral)	.	0.000
		N	92	92
	Tecnología	Coeficiente de correlación	0.713**	1.000
		Sig. (bilateral)	0.000	.
		N	92	92

Nota: *Elaboración propia SPSS*

La correlación de Rho de Spearman, como se muestra en la tabla 55 los resultados del análisis de la relación causal existente entre la variable Economía Familiar y la dimensión incorporación de tecnología en forma asociativa . Para este caso, el coeficiente de correlación de Spearman entre la Economía Familiar y la dimensión incorporación de tecnología es 0.713**, este coeficiente es bastante cercano a uno el cual nos indica que existe una correlación positiva alta entre la Variable Economía Familiar y la dimensión tecnología . también el valor p (sig. bilateral) como para las demás variables es 0.000, lo que indica que esta correlación es estadísticamente significativa.

Coefficiente de correlación Economía familiar y Tecnología .

Correlación de la hipótesis específica 3 :

H0: La incorporación de tecnologías en forma asociativa no influye en la Economía Familiar de los criadores de cuyes del Distrito de Pomacanchi, Cusco -2017

H1: La incorporación de tecnologías en forma asociativa influye significativamente en la Economía Familiar de los criadores de cuyes del Distrito de Pomacanchi, Cusco -2017

Nivel de significancia:

Nc= 0.95

A = 0.05 margen de error.

Prueba de correlación:

Datos no paramétricos = Coeficiente de correlación de Spearman.

Estadístico de prueba:

Si P- valor < 0.05 : Se rechaza la H0 y acepta la H1

Si P- valor > 0 = 0.05 : Se acepta la H0 y se rechaza la H1.

Prueba de hipótesis específica 3.

Como se muestra en la tabla 55, el P- valor calculado o Sig (bilateral) es 0.000, este valor es menor que 0.05, por lo cual se rechaza la hipótesis H0 y se acepta la hipótesis H1. La incorporación de tecnologías en forma asociativa influye Significativamente en la Economía Familiar de los criadores de cuyes del Distrito de Pomacanchi, Cusco -2017

5.7.6. Impacto de una Adecuada organización en la Economía Familiar**Tabla 56***Correlación de Spearman entre Economía Familiar y Organización*

		Economía Familiar	Organización
Rho de Spearman	Economía Familiar	Coeficiente de correlación	1.000
		Sig. (bilateral)	0.000
		N	92
	Organización	Coeficiente de correlación	0.743**
	Sig. (bilateral)	0.000	1.000
	N	92	92

Nota: *Elaboración propia SPSS*

La correlación de Rho de Spearman, como se muestra en la tabla 56 los resultados del análisis de la relación causal existente entre la variable Economía Familiar y la dimensión una adecuada organización asociativa impacta positivamente. Para este caso, el coeficiente de correlación de Spearman entre la Economía Familiar y la dimensión organización es 0.743**, este coeficiente es bastante cercano a uno el cual nos indica que existe una correlación positiva alta entre la Variable Economía Familiar y la dimensión organización. La correlación es estadísticamente significativa ya que el valor p (sig. bilateral) es 0.000 al igual como para las demás variables.

Coeficiente de correlación Economía familiar y Organización.

Correlación de la hipótesis específica 4 :

H0: Una adecuada organización asociativa no impacta positivamente en la Economía Familiar de los criadores de cuyes del Distrito de Pomacanchi, Cusco-2017.

H1: Una adecuada organización asociativa impacta positivamente en la Economía Familiar de los criadores de cuyes del Distrito de Pomacanchi, Cusco-2017.

Nivel de significancia:

$N_c = 0.95$

$A = 0.05$ margen de error.

Prueba de correlación:

Datos no paramétricos = Coeficiente de correlación de Spearman.

Estadístico de prueba:

Si P- valor < 0.05 : Se rechaza la Hipótesis H0.

Si P- valor $> o = 0.05$: Se acepta la H0 y se acepta la H1.

Prueba de hipótesis específica 3.

Como se muestra en la tabla 56, el P- valor calculado o Sig (bilateral) es 0.000, este valor es menor que 0.05, por lo cual se rechaza la hipótesis H0 y se acepta la hipótesis H1: Una adecuada organización asociativa impacta positivamente en la Economía Familiar de los criadores de cuyes del Distrito de Pomacanchi, Cusco-2017.

5.7.7. Modelo de regresión lineal para hipótesis general

Tomando en consideración el análisis de correlación de Rho Spearman en la sección anterior, se realiza un análisis de regresión simple para tener un mejor entendimiento referente a la incidencia de la asociatividad en la Economía Familiar de los criadores de cuyes del Distrito de Pomacanchi en el año 2017.

Por tanto, para el desarrollo de la prueba de hipótesis general e identificar la incidencia de la Asociatividad en de la Economía Familiar se utilizara la regresión lineal simple para un análisis más profundo.

Tabla 57
Coefficientes de determinación del modelo de regresión lineal para la hipótesis general

Modelo	R	R cuadrado	Error		
			R cuadrado ajustado	estándar de la estimación	Durbin-Watson
1	0.822 ^a	0.675	0.672	453.613	1.920

a. Variable Predictoras: (Constante), Asociatividad

b. Variable dependiente: Economía Familiar

Nota: *Elaboración propia SPSS*

Análisis test de Durbin Watson para la hipótesis general

De acuerdo a los resultados obtenidos de la tabla 57 sobre el estadístico de Durbin-Watson, cuyo resultado es de 1.920, pues este valor es cercano a 2, el cual nos indica que no hay autocorrelación significativa entre estas dos variables Economía familiar y asociatividad, también se asume la independencia de los errores puesto que el test Durbin Watson es de 1.920 el cual se encuentra dentro de los parámetros establecido de 1.5 y 2.5.

Análisis Coeficientes de determinación R2 para la hipótesis general.

En la tabla 57 se observa que el R cuadrado para la hipótesis General es de 0.675, por consiguiente, significa que el 67.5% de la variable Economía Familiar es explicada por la variable Asociatividad, dicho de otro modo indica que la variable independiente Asociatividad explicaría un 67.5 % el comportamiento de la Economía Familiar de los criadores de cuyes del distrito de Pomacanchi. y un 32.5% de la variabilidad queda explicada por otros factores.

Tabla 58

Coeficientes del modelo de regresión lineal para la hipótesis general

Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados		
	B	Error estándar	Beta	t	Sig.
1 (Constante)	869.950	113.582		7.659	0.000
Asociatividad	0.238	0.017	0.822	13.679	0.000

a. Variable dependiente: Economía Familiar

Nota: *Elaboración propia SPSS*

El modelo de regresión Lineal para la hipótesis general está representado por la ecuación $y = B_0 + B_1 * x$; donde B_0 es la constante de la ecuación lineal y B_1 es la constante de la variable independiente o pendiente de la recta. La constante tiene un valor de 869.950 y la pendiente de la recta que es la constante B_1 , tiene un valor de 0.238, con un nivel de significancia de 0.000, por lo que la ecuación resultante sería como se presenta a continuación:

$$\text{Economía Familiar} = 869.950 + 0.238 \text{ Asociatividad} \text{ (ecuación 1)}$$

De la ecuación 1, el término constante es 869.950; por lo que cuando la Asociatividad es 0 la Economía Familiar se calcula en 869.950 soles; luego el coeficiente de Asociatividad se interpreta como que en promedio la Economía familiar se incrementa en 0.238 Soles cuando la Asociatividad aumenta en una unidad.

5.7.8. Modelo de regresión lineal múltiple para las hipótesis específicas

Para entender mejor los resultados obtenidos con la prueba de la Correlación de Rho de Spearman, se procede a realizar la regresión lineal múltiple para la comprobación de las hipótesis específicas y así como también para saber en cuanto influye cada una de las variables predictoras, los cuales se tomaron en consideración los coeficientes de las dimensiones de la variable independiente como son el financiamiento obtenido, la comercialización, tecnología y organización.

Tabla 59

Coefficientes de determinación del modelo de regresión lineal para las hipótesis específicas

Modelo	R	R cuadrado	Error		
			R cuadrado ajustado	estándar de la estimación	Durbin-Watson
1	0.949 ^a	0.901	0.897	254.396	1.876

a. Predictores: (Constante), Organización, Comercialización, Tecnología, Financiamiento

b. Variable dependiente: Economía Familiar

Nota: Elaboración propia SPSS

Análisis test de Durvin Watson para las hipótesis Especificas

De acuerdo a los resultados obtenidos de la tabla 59, sobre el estadístico de Durbin-Watson, cuyo resultado es de 1.876, pues este valor es cercano a 2, el cual nos indica que no hay autocorrelación significativa entre la variable Economía familiar y las dimensiones de la asociatividad (financiamiento, comercialización, tecnología y organización), también se asume la independencia de los errores puesto que el test Durvin Watson es de 1.876 el cual se encuentra dentro de los parámetros establecido de 1.5 y 2.5.

Análisis Coeficientes de determinación R2 para la hipótesis Especificas.

En la tabla se observa que el R cuadrado para las hipótesis específicas es de 0.901, por consiguiente, significa que el 90.1% de la variable Economía Familiar es explicada por las dimensiones de la asociatividad (financiamiento, comercialización, tecnología y organización), dicho de otro modo indica que las dimensiones de la Asociatividad (financiamiento, comercialización, tecnología y organización) que vienen hacer las variables independientes en el modelo, explicaría un 90.1 % el comportamiento de la Economía Familiar de los criadores de cuyes del distrito de Pomacanchi. y un 9.90% de la variabilidad queda explicada por otros factores

Tabla 60

Coefficientes de regresión múltiple para las hipótesis específicas

Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Sig.
	B	Error estándar	Beta		
(Constante)	-1159.332	166.449		-6.965	0.000
Financiamiento	0.099	0.019	0.337	5.254	0.000
1 Comercialización	6.232	1.759	0.224	3.544	0.001
Tecnología	48.247	8.421	0.259	5.729	0.000
Organización	59.443	8.363	0.331	7.108	0.000

a. Variable dependiente: Economía Familiar

Nota: *Elaboración propia SPSS*

El modelo de regresión Lineal múltiple para la hipótesis específicas está representado por la ecuación $= B_0 + B_1*x_1 + B_2*x_2 + B_3*x_3 + B_4*x_4$; donde B_0 es la constante de la ecuación lineal múltiple que tiene un valor de -1159.332 y la constante de las variables independientes son ($B_1 \neq B_2 \neq B_3 \neq B_4 \neq 0$), por consiguiente, la constante resulta siendo significativa porque es diferente de cero. Por consiguiente, la ecuación resultante seria como se presenta a continuación:

$$\text{Economía Familiar} = -1159.332 + 0.099 * \text{Financiamiento} + 6.232 * \text{Comercialización} + 48.247 * \text{Tecnología} + 59.443 * \text{Organización} \text{ (ecuación 2).}$$

Revisado las pruebas de hipótesis mediante el criterio de valor p(sig), se a determinado que las variables independientes financiamiento, comercialización, tecnología y organización son estadísticamente distintos de Cero (Sig. < 0.05), por lo que las variables explican el modelo.

CONCLUSIONES

PRIMERO. De acuerdo a el análisis del coeficiente de correlación de Rho de Spearman se determinó que la Asociatividad incide significativamente de manera positiva y alta en la Economía Familiar”, de los criadores de cuyes del distrito de Pomacanchi, Provincia Acomayo – Cusco en el año 2017. Puesto que el P- valor (Sig. Bilateral) es 0.000, el cual es menor a 0.05 el cual nos indica que esta correlación es estadísticamente significativa entre estas dos variables; Analizado la intensidad de la correlación entre estas dos variables se ha obtenido 0.744** el cual nos indica que existe una correlación positiva alta, ya que este valor es bastante cercano a 1. Esta correlación es validada por el modelo de regresión lineal, donde el Coeficientes de determinación R², es de 0.675, este resultado nos indica que la variable independiente Asociatividad explicaría un 67.5 % el comportamiento de la Economía Familiar de los criadores de cuyes del distrito de Pomacanchi. y un 32.5% de la variabilidad queda explicada por otros factores.

SEGUNDO. De acuerdo a el análisis del coeficiente de correlación de Rho de Spearman se determinó, que el Financiamiento obtenido en forma Asociativa contribuye significativamente de manera positiva y alta en la Economía Familiar de los criadores de cuyes del Distrito de Pomacanchi, Provincia Acomayo - Cusco en el año 2017. Pues se determinó como P- valor (sig. bilateral) de 0.000, el cual es menor a 0.05, lo que indica que esta correlación es estadísticamente significativa, Analizado la intensidad de la correlación entre la dimensión de la variable Asociatividad “Financiamiento” y la variable Economía Familiar se ha obtenido como coeficiente de determinación 0.707** , el cual nos indica que existe una correlación positiva alta, ya que este valor es bastante cercano a 1. Esta correlación es validada por el indicador más significativo

“obtención de financiamiento” de instituciones, pública o privadas, donde el 97.83% de los financiamientos fueron implementados a través de apoyos Económicos y capacitaciones en asistencia técnica en crianza de cuyes.

TERCERO: Se determinó que las estrategias de Comercialización asociativa influyen Significativamente de manera Positiva y muy Alta en la economía familiar de los criadores de cuyes del Distrito de Pomacanchi, Provincia de Acomayo - Cusco en el año 2017. Puesto que el Coeficiente de Rho de Spearman obtenido como P-valor (sig. bilateral) es 0.000, el cual es menor a 0.05; el cual nos indica que es Significativo; el grado de correlación entre la dimensión de la variable Asociatividad “Comercialización” y la variable Economía Familiar se ha obtenido como coeficiente de determinación 0.819**, el cual nos indica que existe una correlación positiva muy alta, ya que este valor es muy cercano a uno. Esta correlación es validada por el indicador más significativo ventas conjuntas; en tanto que 95.65% de las familias dedicadas a la crianza de cuyes realizan ventas conjuntas en forma asociativa entre sus principales clientes, con quienes se tiene la capacidad de negociación sobre el precio, la calidad del producto y la cantidad de entrega.

CUARTO. Se determinó que la incorporación de tecnologías en forma asociativa influye Significativamente de manera positiva y alta en la Economía Familiar de los criadores de cuyes del Distrito de Pomacanchi, Provincia de Acomayo - Cusco en el año 2017, Puesto que el P-valor obtenido (Sig. Bilateral) es 0.000, el cual es menor a 0.05 el cual nos indica que esta correlación es estadísticamente significativa entre este indicador y variable. Analizado la intensidad de la correlación entre la dimensión de la variable Asociatividad “Tecnología” y la variable Economía

Familiar se ha obtenido como coeficiente de determinación 0.713^{**} , el cual nos indica que existe una correlación positiva alta, ya que este valor es bastante cercano a 1, Esta correlación es validado por el indicador más significativo que es técnicas o sistemas utilizados en la crianza de cuyes, donde el 84.78 % de las familias desarrollan sistemas de producción a nivel familiar-Comercial, empleando un manejo adecuado de técnicas de alimentación y sanidad animal.

QUINTO: Se determino que una adecuada organización asociativa impacta positivamente en la Economía Familiar de los criadores de cuyes del Distrito de Pomacanchi Provincia Acomayo, Cusco en el año 2017. Esta correlación entre la dimensión de la variable Asociatividad “Organización” y la variable Economía Familiar se ha obtenido como coeficiente de determinación 0.743^{**} , el cual nos indica que existe una correlación positiva alta. Esta correlación es validada por el indicador más significativo direccionamiento y toma de decisiones donde 65.22% de las familias indican que el comportamiento y la toma de decisiones de la junta directiva es buena, los cuales fortalecen las relaciones de confianza entre socios y directivos.

RECOMENDACIONES

PRIMERO. Dado que la correlación entre las variables Economía Familiar y Asociatividad mediante las dimensiones (Financiamiento, Comercialización, Tecnología y organización) presenta una correlación positiva alta y significativa, se recomienda llevar a cabo un análisis más detallado y contextualizado para poder fortalecer y continuar impactando de manera positiva en la economía familiar de los criadores de cuyes del distrito de Pomacanchi incorporando otros indicadores como aspectos culturales o demográficos en el análisis. Sería beneficioso examinar en profundidad las dimensiones y condiciones específicas que podrían estar afectando aun la relación entre la Economía Familiar y la asociatividad.

SEGUNDO. La Municipalidad Distrital de Pomacanchi, a través de la Gerencia de Desarrollo Económico Local, implemente proyectos de inversión pública con el objetivo de fortalecer las capacidades productivas, comerciales y organizaciones de los productores de cuyes a través de asistencia técnica en alimentación, sanidad animal, fortalecimiento organizacional, procesos de transformación y canales de comercialización de la producción del cuy en el distrito de Pomacanchi. Concluido la ejecución del proyecto realizar una evaluación ex post, con el objetivo de determinar la efectividad y el impacto generado por el proyecto.

TERCERO. A los directivos de la asociación, reforzar las ventas conjuntas asociativas a nivel del mercado local, evitando ofertar a pequeños acopiadores o malleros y buscar clientes a nivel del Mercado Regional garantizando mayores volúmenes de producción y mejora en la calidad del producto con el objeto de conseguir mejores precios para su producto mayores ingresos económicos para las familias dedicadas a la crianza del cuy.

CUARTO. A los socios , fortalecer las organizaciones asociativas, afianzando a los productores la idea de trabajo en equipo que les permita tomar decisiones adecuadas y realizar acciones de forma colectiva buscando mayores beneficios colectivos, que generen unión entre los socios y los directivos orientados a realizar negocios conjuntos, basados en la producción de cuyes a nivel de una crianza - comercial, con niveles de confianza que manifiesten actitudes y valores de compromiso con los objetivos comunes de la asociación.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Araque Jaramillo, W. (2013). *Factores determinantes de la asociatividad como alternativa para el fortalecimiento de pequeñas y medianas industrias*. Quito-Ecuador.
- Becker , G. S. (1981). *Economía Familiar como una Fabrica*. Obtenido de <file:///C:/Users/HP/Downloads/Dialnet-ElRetornoDelTratadoSobreLaFamiliaDeGaryBeckerAlgun-3101150.pdf>
- Behar Rivero , D. (2008). *Metodología de la Investigación*. Editorial Shalom 2008 .
- Bobadilla Díaz, P., Puente de la Vega, M. P., Rivera Ángeles, D., Gutiérrez Cuadros, G., Chávez Lazo, S., Koppelin, J., & Fernández, R. (2019). *La Influencia de la Asociatividad en las oportunidades Productivas: El Caso de 4 Asociaciones Agropecuarias en Moquegua*. Lima. Obtenido de <https://revistas.pucp.edu.pe/index.php/debatesensociologia/article/view/22749>
- Borja Ulloa , A. R. (2015). *La producción de Cuyes y su Incidencia en los ingresos económicos de las Familias Productoras de especies menores de la Parroquia de Quisapincha, Provincia de Tungurahua*". Ambato- Ecuador. Obtenido de <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/18013/1/T3194e.pdf>
- Castillo Nuñez, O. (2011). *Economía Agraria : Apuntes de Clase*. Cordoba- Colombia . Obtenido de <https://es.slideshare.net/slideshow/economia-agraria/14770195>
- Correa Angulo , M., & Guerrero Torres, D. R. (2017). *Asociatividad como estrategia para la Exportacion de calzado en los productores del Distrtio de Porvenir*. Trujillo - Peru.
- Departamento de Desarrollo Internacional -DFID . (1999). *Hojas orientativas sobre los medios de vida sostenibles: cuando el desarrollo se centra en los Pueblos*.

Domínguez Martínez, J. (2013). La gestión del presupuesto familiar: Nociones Basicas. 79-83.

Obtenido de <file:///C:/Users/HP/Downloads/Dialnet-LaGestionDelPresupuestoFamiliarNocionesBasicas-5581995.pdf>

Federación de Asociaciones de Consumidores y Usuarios de Andalucía -FACUA. (2010). Gestion

Eficaz de la Economía Domestica. Obtenido de https://facua.org/es/guias/economia_domestica_sevilla.pdf

Figuroa Neira, C. A. (2020). *La asociatividad y su incidencia en las condiciones económicas de los productores de papa del Distrito de Mache, Provincia de Otuzco, Región La Libertad.*

La Llibertad. Obtenido de <https://hdl.handle.net/20.500.12692/45976>

Fort Meyer, R., & Paredes Castro, H. (2018). *En los márgenes del boom agroexportador: articulación de los pequeños productores a las cadenas de valor globales. En Perú: el problema agrario en debate. SEPIA XVII / Seminario Permanente de Investigación Agraria.* Lima.

Gonzales de Olarte, E. (1984). *Economía de la Comunidad Campesina.* Lima: IEP Ediciones.

Gonzales Zuñiga, A., & Cannock, G. (1994). *Economía Agraria.* (U. d. Pacifico, Ed.) Lima. Obtenido de <https://repositorio.up.edu.pe/bitstream/handle/11354/2030/BU22.pdf>

Hernandez Sampieri, R., & Mendoza Torres, C. (2018). *Metodología de la Investigación: Las rutas Cuantitativas, Cualitativa y Mixta.* Mexico: McGRAW-HILL INTERAMERICANA.

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Batista Lucio, P. (2014). *Metodología de la Investigación Sexta Edición.* Mexico: McGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.

Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA). (2018). *GESTIÓN EMPRESARIAL TÁCTICA Y OPERATIVA:EL MERCADO Y LA COMERCIALIZACIÓN*.

Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura. (2017). *Institucionalidad de Apoyo a la Asociatividad en América Latina y el Caribe: Un Análisis de Países Seleccionados*. San Jose.

Instituto Nacional de Estadística e Informática- INEI. (2007). Censos Nacionales de Población y Vivienda 2007.

Instituto Nacional de Innovación Agraria-INIA. (2020). Obtenido de <https://repositorio.inia.gob.pe/bitstream/20.500.12955/1077/1/Manual%20de%20Crianza%20de%20Cuyes-Versio%CC%81n%20Final.pdf>

Liendo , M. G., & Martínez, A. G. (2001). *Asociatividad. Una alternativa para el Desarrollo y el crecimiento de las PYMES*. Obtenido de <https://core.ac.uk/reader/90646710>

Lopez Davalos, E. A., & Merma Lopez , Y. (2024). *Capacidad Productiva: Tecnologia, Mercado y Asociatividad entre los criadores de cuyes de la Comunidad Santa Rosa de Mancura, Cusco-2022*.

Madonado Mariel , G. (2012). *Determinantes e impactos de la asociatividad para*.

Mathews Salazar , J. (2014). *Agenda 2014. Propuesta para Mejorar la Descentralización*.

Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego. (2023). *Cadena Productiva del Cuy*. Lima. Obtenido de <https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/4061856/Cadena%20productiva%20de%20cuy.pdf>

- Ministerio de Agricultura y Riego(MIDAGRI). (2020). Modelos Asociativos Empresariales. 7. Obtenido de <https://www.sierraexportadora.gob.pe/descargas/informes/modelos-asociativos/Modelos-Asociativos-Empresariales.pdf>
- Ministerio de Agricultura y Riego, Alianza de Aprendizaje Perú. (2014). *Guía para la promoción de la asociatividad empresarial rural para el acceso al mercado*. Lima- Peru.
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR). (2013). *Asociatividad Para el Comercio Exterior*. Obtenido de <https://repositorio.promperu.gob.pe/items/235e79af-6e2d-42b4-b99b-ecf1c9fc1592>
- Ministerio de Educacion . (2016). *Censo Escolar* .
- Ministerio de Salud - MINSA. (2021). *Sistema Nacional de Salud basado en Redes Integradas de Salud*.
- Municipalidad Distrital de Pomacanchi. (2021). *Plan de Desarrollo Local Concertado Concertado Pomacanchi 2021 con prospectiva al 2030*.
- Naranjo Cabrera, J. M. (2017). *La Asociatividad y Su Incidencia En Los Ingresos Económicos De Los Productores De Artículos De Cuero, En La Parroquia Quisapincha, Cantón Ambato*. Ecuador. Obtenido de <http://repositorio.uti.edu.ec/handle/123456789/265>
- Núñez Naranjo, A. F. (2016). *La Asociatividad de Productores Agropecuarios San Roque y su Incidencia en la Economía Familiar de los Socios de la Comunidad de Huachi*. Ecuador. Obtenido de <http://repositorio.uti.edu.ec/handle/123456789/310>
- Ortiz Paniagua, C., Infante Jimenez, Z., & Velazquez Herrera, E. (2022). *Capacitación, consumo y endeudamiento*. *Rev. Est. de Políticas Públicas*, 8(1),. Obtenido de <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.5354/0719-6296.2022.64706>

- Paricanaza Paricanaza, L. F. (2021). *La Asociatividad como Estrategia para Mejorar la Competitividad en la Producción de quinua de los Pequeños Productores del Centro Poblado de Chucaripo Puno*. Puno. Obtenido de https://repositorio.uap.edu.pe/jspui/bitstream/20.500.12990/11235/1/12.%20T059_71714108_T.pdf
- Paucarmayta Ortiz , N. O. (2021). *Evaluacion Tecnica de la Crianza de Cuyes en la asociacion de productores kantú, Cachimayo Anta*.
- Pavani, G., & Estupiñan Achury, L. (2016). *Déficit municipal y compleja circulación de la figura de la Asociatividad territorial. Lectura comprobada para entender el caso Colombiano*. Colombia. Obtenido de <https://revistas.usergioarboleda.edu.co/index.php/ccsh/article/view/532/452>
- Programa de Desarrollo Productivo Agrario Rural - AGRORURAL. (2011). *Gestion de modelos de desarrollo agrario rural*.
- Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo -PNUD. (2012). *Indice de desarrollo Humano*.
- Quiroz Alban, G. M., Font Aranda, M., & Sanchez Briones, A. (2021). *Asociatividad un paradigma que fortalece el desarrollo sostenible de la sociedad*. Ecuador.
- Romero Saldaña, M. (2016). *Pruebas de bondad de ajuste a una distribución normal*. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5633043>
- Sabino, C. (1991). *Diccionario de Economía y Finanzas*. Caracas. Obtenido de <https://paginas.ufm.edu/sabino/ingles/book/diccionario.pdf>
- Saiz Vélez, J. E., & Rangel Jimenez, S. A. (2008). *Capital Social: una revision de Conceptos*.

Servicio Nacional de Meteorología e Hidrología del Perú SENAMHI. (2023). *Precipitaciones Pluviales Pomacanchi*.

Solorzano Altamirano , J. D., & Sarria Bardales, J. A. (2014). *Crianza, producción y comercialización de cuyes*. Empresa Editora Macro EIRL.

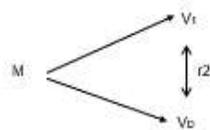
Vásquez Pezo, B. (2020). *La asociatividad como estrategia para mejorar la competitividad de la Cooperativa Agraria Allima Cacao del distrito de Chazuta*. Tarapoto. Obtenido de <http://hdl.handle.net/11458/3814>

W. Lamb, C., & Hair, JR., J. (2017). *Marketing*.

Westreicher Herrera, G. (2020). Financiación o financiamiento: Definición Técnica. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/financiacion-o-financiamiento.html>

ANEXOS

Matriz de Consistencia

Problema General	Objetivo General	Hipótesis General	Variables	Metodología
¿En qué medida la asociatividad incide en la Economía Familiar de los criadores de cuyes del Distrito de Pomacanchi, Cusco -2017?	Determinar en qué medida la asociatividad incide en la Economía Familiar de los criadores de cuyes del Distrito de Pomacanchi, Cusco -2017.	La asociatividad incide significativamente la Economía Familiar de los criadores de cuyes del Distrito de Pomacanchi, Cusco -2017		<p>Nivel: Correlacional Enfoque: Cuantitativo Diseño: No experimental</p>
Preguntas Específicas	Objetivo Especifico	Hipótesis General		
<p>P.E.1 ¿En qué medida el Financiamiento obtenido en forma Asociativa contribuye en la Economía Familiar de los criadores de cuyes del Distrito de Pomacanchi, Cusco -2017?</p> <p>P.E.2 ¿Cuál es la Influencia de las estrategias de Comercialización asociativa en la economía familiar de los criadores de cuyes del Distrito de Pomacanchi, Cusco -2017?</p> <p>P.E.3 ¿Cuál es la influencia de la incorporación de tecnologías en forma asociativa en la Economía Familiar de los criadores de cuyes del Distrito de Pomacanchi, Cusco -2017?</p> <p>P.E.4 ¿Cuál es el impacto de una adecuada organización asociativa en la Economía Familiar de los criadores de cuyes del Distrito de Pomacanchi, Cusco-2017?</p>	<p>O.E.1 Determinar en qué medida el Financiamiento obtenido en forma Asociativa contribuye en la Economía Familiar de los criadores de cuyes del Distrito de Pomacanchi, Cusco -2017.</p> <p>O.E.2 Determinar la Influencia de las estrategias de Comercialización asociativa en la economía familiar de los criadores de cuyes del Distrito de Pomacanchi, Cusco -2017.</p> <p>O.E.3 Determinar la influencia de la incorporación de tecnologías en forma asociativa en la Economía Familiar de los criadores de cuyes del Distrito de Pomacanchi, Cusco -2017.</p> <p>O.E.4 Determinar el impacto que genera una adecuada organización asociativa en la Economía Familiar de los criadores de cuyes del Distrito de Pomacanchi, Cusco-2017</p>	<p>H.E.1 El Financiamiento obtenido en forma Asociativa contribuye Significativamente en la Economía Familiar de los criadores de cuyes del Distrito de Pomacanchi, Cusco -2017</p> <p>H.E.3 Las estrategias de Comercialización asociativa Influyen Significativamente en la economía familiar de los criadores de cuyes del Distrito de Pomacanchi, Cusco -2017</p> <p>H.E.3 La incorporación de tecnologías en forma asociativa influye Significativamente en la Economía Familiar de los criadores de cuyes del Distrito de Pomacanchi, Cusco -2017</p> <p>H.E.4 Una adecuada organización asociativa impacta positivamente en la Economía Familiar de los criadores de cuyes del Distrito de Pomacanchi, Cusco-2017.</p>	<p>Economía Familiar</p> <p>Asociatividad</p>	 <p>M: Muestra VI: Asociatividad VD: Economía Familiar</p> <p>Población: 270 socios dedicados a la crianza de cuyes, agrupados en 23 Asociaciones de criadores de cuy Muestra: 92 socios a la crianza de cuyes Análisis de datos: SPSS v. 25</p>

**CUESTIONARIO DE APLICACION EN CAMPO PARA LOS SOCIOS DE
LAS ASOCIACIONES DE CRIADORES DE CUYES**



**“LA ASOCIATIVIDAD Y SU INCIDENCIA EN LA ECONOMÍA
FAMILIAR, CASO: CRIADORES DE CUYES EN EL DISTRITO DE
POMACANCHI, PROVINCIA ACOMAYO – CUSCO – 2017”**

Nro. de encuesta:

Nombre del encuestado

I. ASPECTOS GENERALES:

1. Género:

- a. (M) b. (F)

2.- Edad.

- a. 18-25 Años
b. 26-35 Años
c. 36-45 Años
d. 46-55 Años
e. 56- a mas Años

3.- Cargo que ocupa dentro de la asociación.

- a. Directivo
b. Socio antiguo
c. Socio nuevo

4.- Estado civil.

- a. Soltero(a)
b. Casado(a)
c. Divorciado(a)
d. Viudo (a)

5.- Grado de instrucción.

- a. Sin instrucción
b. Primaria incompleta
c. Primaria Completa
d. Secundaria incompleta
e. Secundaria completa
f. Superior no universitario
g. Superior universitario

II. ECONOMÍA FAMILIAR

Ingresos económicos

6.- ¿Cuál es el ingreso promedio mensual familiar?

..... Soles.

7.- ¿Cuánto es el ingreso promedio mensual por la crianza de Cuyes? y ¿quién se dedica prioritariamente a la crianza de cuyes?

Cantidad de cuyes/venta	Precio/ Estimado	Total / Soles

8.- ¿Los ingresos obtenidos de la venta de cuyes a qué gastos lo destinas prioritariamente?

- a. Capacitación en crianza de cuyes
- b. Compra de semillas de pastos
- c. Compra de gazapos
- d. Construcción de Galpones
- e. Otras actividades

9.- ¿Desde qué perteneces a una asociación ha incrementado tus ingresos?

- 1) Si 2) No

Necesidades básicas

10.- ¿La vivienda en la cual reside su familia en la actualidad es?

- a. Propia
- b. Alquilada
- c. Otros.

11.- ¿La vivienda en la que actualmente reside cuenta con servicios básicos como agua potable, desagüe, electricidad?

- 1) Si 2) No

12.- ¿Cree usted que los ingresos familiares son suficiente para cubrir las necesidades básicas (alimentación, vivienda, educación y salud)

- 1) Suficiente 2) Medio 2) Insuficiente

Calidad de vida.

13.- ¿Pertener a una asociación ha contribuido a mejorar su calidad de vida?

- 1) Si 2) No

14.- ¿Te sientes satisfecho al formar parte de tu asociación?

- 1) Si 2) No

III. ASOCIATIVIDAD

FINANCIAMIENTO:

Financiamiento Público.

15. ¿Desde qué participas en tu asociación has recibido financiamiento o apoyo de la municipalidad, proyectos, fondos concursables, ONGs etc.?

- 1) Si 2) No

16.-¿En qué consiste el financiamiento o apoyo que recibes?

- a. Apoyo Económico
- b. Asistencia técnica en crianza de cuyes.
- c. Asistencia técnica en organización
- d. Asistencia técnica en comercialización.
- e. Otros

17.- ¿Qué Instituciones Publicas te brindan más apoyo para emprender la crianza de cuyes en tu Comunidad o Distrito?

- a. Municipalidad Distrital
- b. Proyectos
- c. Fondos concursables
- d. Otros.

18.- ¿Aprovecha de forma eficiente el financiamiento y el apoyo con la que cuenta tu asociación?

- 1) Si
- 2) No

Financiamiento Privado.

19.- ¿Accedes a créditos financieros para incrementar la producción de cuyes o para implementar la infraestructura para la crianza de cuyes (Galpones, gazapos y otros)?

- 1) Si
- 2) No

Si la respuesta es Sí, ¿Que monto has obtenido?.....

20.- ¿De qué institución Ud. ¿A obtenido el crédito?

- a. Credinka
- b. Caja Municipal Cusco
- c. Caja Arequipa
- d. Mi Banco
- e. Cooperativas
- f. Otros
- g. No obtuvo crédito

COMERCIALIZACIÓN

Ventas Conjuntas

21.- ¿Realiza ventas conjuntas con su asociación?

- 1) Si
- 2) No

22.- ¿A quiénes vende prioritariamente la producción de cuyes ?

- a. Acopiadores
- b. Intermediarios minoristas
- c. Intermediarios mayoristas
- d. Detallistas
- e. Otros

23.- ¿A qué mercados vende la producción de cuyes según el ámbito geográfico?

- a. Local
- b. Regional
- c. Nacional

Compra de Insumos

24.- ¿Realiza compra de alimentos e insumos (¿semilla de pastos, abonos, medicamentos veterinarios y otros) de forma asociativa?

- 1) Si
- 2) No

Si la respuesta es No: detalle como los adquiere:

Capacitación sobre Comercialización

25.- ¿Recibió algún tipo de Capacitación sobre canales de comercialización y temas de la cadena de valor?

- 1) Si
- 2) No

26.- ¿Cree usted que la asociación al que pertenece: ¿Tiene la capacidad de negociación de precios con los intermediarios?

- 1) Si
- 2) No

TECNOLOGÍA:

Paquete Tecnológico

27.- La técnica o sistema que utiliza en la crianza de cuyes es:

- a. Sistema familiar tradicional.
- b. Sistema Familiar- Comercial
- c. Sistema Comercial

28.- ¿El material predominante en la construcción de sus galpones de crianza de cuyes es?

- a. **Pared:** ladrillo , **separadores:** ladrillo , **Piso:** Cemento

- b. **Pared:** Adobe, **separadores:** madera y malla, **Piso:** Tierra
- c. **Pared:** Adobe, **separadores:** adobe , **Piso:** tierra
- d. **Pared:** madera , **separadores:** madera , **Piso:** tierra
- e. Otros.

29.- ¿En los últimos meses ha realizado mejoramiento genético a través de tecnologías alternativas? para incrementar el precio de venta del cuy.

- 1) Si
- 2) No

Asistencia Técnica

30.- ¿Recibe asistencia técnica en técnicas de alimentación, sanidad animal, fortalecimiento organizacional, procesos de transformación y comercialización?

- 1) Si
- 2) No

31.- ¿Qué institución u organización presta asistencia técnica en la asociación al cual participas?

- a. Municipalidad.
- b. ONGs
- c. Particulares
- d. Otros.

ORGANIZACIÓN

Confianza

32. ¿Cuál es el comportamiento de la junta directiva en el direccionamiento de la asociación y la toma de decisiones?

- a. Muy buena
- b. Buena
- c. Regular
- d. Mala

33. ¿Cómo considera Ud. La relación de confianza entre los directivos y socios de tu asociación.?

- a. Muy buena
- b. Buena
- c. Regular
- d. Mala

Solidaridad

34. ¿Entre los socios existe la ayuda mutua?

- 1) Si 2) No

Reglas Claras

35.-. ¿En tu asociación se cumplen con las reglas establecidas en el estatuto de tu asociación?

- 1) Si 2) No

Compromiso

36. ¿Cómo socio te sientes comprometido con tu asociación?

- 1) Si 2) No

37. ¿Existe sanciones para aquellos socios que no cumplen con sus obligaciones?

- 1) Si 2) No

POLICARPIO CAÑARI TINTAYA	2400	1200	4	1	2	1	1	1	1	3611
ROSA YEPES AYQUI	1000	950	3	1	1	1	2	1	1	1960
MERCEDES PUMA SONCCO	800	855	4	1	1	1	3	1	1	1667
VALENTIN SUTTA LABRA	2400	665	5	1	1	2	1	1	1	3077
FERNANDA ALVARO LOPEZ	1200	760	4	2	1	1	2	1	1	1972
JULIAN SUTTA GOMEZ	1200	760	3	1	1	1	2	1	1	1970
FELICITAS GOMEZ QUICO	1400	1330	2	1	1	1	2	1	1	2739
NELY QUICO CHOQUE	1800	1330	1	1	1	2	1	1	1	3138
ROSA LOPEZ MOTTOCANCHI	900	760	4	1	1	2	3	1	1	1673
MAXIMILIANA ARAP CRUZ	1500	760	4	1	1	2	2	1	1	2272
ELIAZ BAES CHAVEZ	1200	950	3	1	3	1	2	1	1	2162
MODESTA RIMACHI CONDORI	1000	760	3	1	1	1	2	1	1	1770
MARIZOL PAREDES CUTIPA	1200	1140	5	1	1	2	2	1	1	2353
MARTINA MAMANI CONDORI	1000	1140	5	1	1	1	2	1	1	2152
CRIMALDA BAUTISTA ALCCAMARY	1300	1140	2	1	1	1	2	1	1	2449
FLORA QUICO QUISPE	1700	950	2	1	1	2	2	1	1	2660
PAULINA QUICO CONDORI	900	800	2	1	1	2	3	1	1	1711
JUANA NOALCCA CHAVEZ	2200	855	2	1	1	1	2	1	1	3064
DELIA HUALLA SONCCO	1200	950	4	1	1	2	2	1	1	2162
RENE QUISPE CCANTO	1100	760	2	1	1	2	2	1	1	1870
ELSA CHANI MACHACCA	1000	760	2	1	1	1	2	1	1	1769
REINA GUTIEREZ TINTAYA	1200	855	2	1	1	1	2	1	1	2064
CONCEPCION CHOQUEMAMANI PUMA	1800	1600	2	1	3	2	1	1	1	3411
ANTOLIN NOALCCA QUECAÑO	2400	950	2	1	1	2	1	1	1	3359
PERCY MEZA PUMACHAPI	1800	798	2	1	1	2	1	1	1	2607
SORAIDA ORIHUELA LOAYZA	1800	1045	2	1	1	2	1	1	1	2854
MARIA LLAVILLA PUMACHAPI	900	608	2	1	1	1	3	1	1	1518
MARIA CHOQUEMAMANI CCAHUAYA	1800	760	2	1	1	2	1	1	1	2569

VICTOR MIRANO LIMA	2300	1900	1	1	1	1	1	1	1	1	4207
BIVIANA CCAHUANA DE VALDES	1300	760	2	1	1	1	2	1	1	1	2069
ALINDA HANCCO MAMANI	900	760	2	1	1	2	3	1	1	1	1671
JOSEFINA CCAHUAYA CCAHUAYA	1200	760	2	1	1	1	1	1	1	1	1968
YONI CARDEÑA QUIROGA	2500	2400	2	1	1	2	1	1	1	1	4909
SENOVIA MAMANI MIRANO	2200	1200	2	1	1	1	1	1	1	1	3408
YOLANDA LUJANO ALEGRIA	2700	1140	2	1	3	1	1	1	1	1	3850
GREGORIO LAUCATA GAMARRA	800	665	2	1	1	2	3	1	2	1	1477
JULIA LAUCATA GAMARRA	1200	900	2	1	1	2	2	1	1	1	2110
CLEOFE FARFAN NOGUERA	1800	855	2	1	1	2	2	1	1	1	2665
FELICIANA QUISPICHO CHAVEZ	1000	570	2	1	1	1	2	1	1	1	1579
YOLANDA SANTA CRUZ CORREDOR	800	665	3	1	1	2	3	1	1	1	1477
CARMEN SUTTA HUAYTA	1200	600	5	1	1	1	2	1	1	1	1812
FELICITAS TORRES SUTTA	1000	760	4	1	1	2	2	1	1	1	1772
PAULINO FARFAN NOGUERA	1100	900	3	1	1	2	2	1	1	1	2011
BRAULIA FARFAN NOGUERA	900	700	3	1	1	2	3	1	1	1	1612
RINA FARFAN NOGUERA	1800	570	3	1	1	1	3	1	1	1	2381
FORTUNATO NOALCCA MAMANI	1800	950	3	1	1	1	1	1	1	1	2759
FELICIANO FUENTES QUISPE	1800	1260	3	1	1	1	2	1	1	1	3070
PAULINO QUICO JOACHIN	1200	760	5	1	1	2	2	1	1	1	1973
GLIA BANDA PUMA	1800	1900	4	1	1	1	1	1	1	1	3710
EDILBERTO QUISPE HUAYLLASI	1400	900	4	1	1	1	3	2	1	1	2313
IRENE ALIRE HUAYLLASI	900	570	4	2	1	1	3	1	1	1	1483
HILDA MARTINEZ JUACHIN	850	798	4	1	1	1	3	1	1	1	1660
MODESTO QUISPE HUARCA	1400	1400	4	1	1	1	2	1	1	1	2811
BAUTISTA HUAYTA RAMOS	900	760	1	1	1	1	3	2	1	1	1670
YOLANDA CUCHILLO	800	760	3	1	1	1	3	1	1	1	1571
SANTUSA ANDIA GAMARRA	1000	665	3	1	1	1	2	1	1	1	1675

LUCIO CJUNO HUANTO	1200	665	2	1	1	1	2	1	1	1874
MARGARITA OROS TACURI	1800	1520	4	1	1	1	1	1	1	3330
JULIO OBLITAS OVALLE	800	380	4	1	1	5	2	1	1	1195
ERACLIO OBLITAS TINTA	800	475	4	1	1	1	3	1	1	1287
CLAUDIO QUISPE MENDOZA	1200	665	2	1	1	1	2	1	1	1874
LUCIA CCANIHUARA QUISPE	1000	608	2	1	1	1	2	1	1	1617
DELIA MAMANI BELLIDO	1200	760	4	1	1	1	2	1	1	1971
LUIS QUISPE MENDOZA	900	608	1	1	1	2	3	1	1	1518
MANUEL QUISPE FLORES	800	570	1	1	1	1	3	2	1	1380
VALVINA CHARCA MEDIA	1000	475	1	1	1	1	2	2	1	1484
GUSTAVO APAZA QUECAÑO	800	570	1	1	1	1	3	1	1	1379

Nota: *Elaboración propia Encuestas- SPSS*

FINANCIAMIENTO

NOMBRES Y APELLIDOS	P15A	P15	P16	P17	P18	P19	P20	TOTAL
MARCELINO HANCCO CORRALES	8000	1	2	1	1	2	7	8014
RICARDO HALIRE CONDORI	3500	1	2	1	1	1	6	3512
OLGA LABRA MAMANI	6800	1	1	1	1	1	6	6811
MARTHA OBANTO PRADA	6000	1	2	1	2	2	7	6015
VICTOR PRADA MEZA	1200	1	2	1	2	2	7	1215
HERNAN ZARATE MONTAÑEZ	7200	1	2	1	1	2	7	7214
MELCHORA MAMANI LUNA	2500	1	1	1	1	2	7	2513
NORES PUMA LUNA	6500	1	2	1	1	2	7	6514
HERMELINDA LUNA PUMA	12000	1	2	1	1	2	7	12014
JUSTINA TORREJON FLORES	6500	1	2	1	1	2	7	6514
LUCIA QUISPE HUAMANI	7000	1	3	1	1	2	7	7015
JACINTA CALLASI DE MAMANI	6500	1	3	1	2	2	7	6516
HUGO HUILLCA AGUILAR	3800	1	2	1	2	1	4	3811
MOISES QUISPE MEJIA	4500	1	2	1	1	2	7	4514
SAMUEL QUISPE TTITO	6500	1	2	1	2	2	7	6515
EMETERIO SUÑA RAMOS	2000	1	2	1	2	2	7	2015
JUAN SUÑA RAMOS	1800	2	5	1	2	2	7	1819
JANA TTACCA CJUNO	7200	1	2	1	1	2	7	7214
LIVIA CRUZ LUNA	3600	1	2	1	1	2	7	3614
MAXIMILIANO PFOCO OROS	600	1	2	1	1	2	7	614
NOLBERTO MAMANI CUNO	7500	1	2	1	1	2	7	7514
MARIO MEJIA GUTIERREZ	6000	1	1	1	1	1	1	6006
FREDY RAYME SUTTA	15000	1	2	1	1	1	2	15008
ROSA LABRA PUMACHAPI	3500	1	3	1	1	2	7	3515
ESTEBAN CHICCHI QQUEHUE	13000	1	1	1	1	1	4	13009

POLICARPIO CAÑARI TINTAYA	7500	1	1	1	1	2	7	7513
ROSA YEPES AYQUI	6500	1	1	1	1	2	7	6513
MERCEDES PUMA SONCCO	5000	1	1	1	2	2	7	5014
VALENTIN SUTTA LABRA	4000	1	1	1	1	2	7	4013
FERNANDA ALVARO LOPEZ	3800	1	2	1	1	2	7	3814
JULIAN SUTTA GOMEZ	4200	1	2	1	2	2	7	4215
FELICITAS GOMEZ QUICO	8500	1	2	1	2	2	7	8515
NELY QUICO CHOQUE	7800	1	1	1	1	2	7	7813
ROSA LOPEZ MOTTOCANCHI	4500	1	2	1	1	2	7	4514
MAXIMILIANA ARAP CRUZ	4500	1	1	1	2	2	7	4514
ELIAZ BAES CHAVEZ	6500	1	1	1	1	2	7	6513
MODESTA RIMACHI CONDORI	4200	1	2	1	1	2	7	4214
MARIZOL PAREDES CUTIPA	9000	1	2	1	1	2	7	9014
MARTINA MAMANI CONDORI	7000	1	2	1	1	2	7	7014
CRIMALDA BAUTISTA ALCCAMARY	4600	1	2	1	1	1	6	4612
FLORA QUICO QUISPE	7200	2	5	4	2	2	7	7222
PAULINA QUICO CONDORI	6200	1	1	1	1	2	7	6213
JUANA NOALCCA CHAVEZ	4500	1	1	1	1	2	7	4513
DELIA HUALLA SONCCO	6000	1	1	1	1	2	7	6013
RENE QUISPE CCANTO	4500	1	2	1	1	2	7	4514
ELSA CHANI MACHACCA	6500	1	1	1	1	2	7	6513
REINA GUTIEREZ TINTAYA	6500	1	1	1	1	1	4	6509
CONCEPCION CHOQUEMAMANI PUMA	10000	1	2	1	1	2	7	10014
ANTOLIN NOALCCA QUECAÑO	8000	1	2	1	1	1	2	8008
PERCY MEZA PUMACHAPI	4500	1	2	1	1	2	7	4514
SORAIDA ORIHUELA LOAYZA	6000	1	2	1	1	1	4	6010
MARIA LLAVILLA PUMACHAPI	3000	1	1	1	1	2	7	3013
MARIA CHOQUEMAMANI CCAHUAYA	2500	1	2	1	2	2	7	2515

VICTOR MIRANO LIMA	12000	1	3	1	1	1	2	12009
BIVIANA CCAHUANA DE VALDES	4000	1	3	1	2	2	7	4016
ALINDA HANCCO MAMANI	6000	1	2	1	1	1	2	6008
JOSEFINA CCAHUAYA CCAHUAYA	5500	1	3	1	1	1	4	5511
YONI CARDEÑA QUIROGA	15000	1	2	1	1	2	7	15014
SENOVIA MAMANI MIRANO	9000	1	3	1	1	2	7	9015
YOLANDA LUJANO ALEGRIA	8500	1	1	1	1	1	1	8506
GREGORIO LAUCATA GAMARRA	4500	1	2	1	1	2	7	4514
JULIA LAUCATA GAMARRA	4200	1	2	1	1	2	7	4214
CLEOFE FARFAN NOGUERA	5500	1	2	1	2	1	2	5509
FELICIANA QUISPICHO CHAVEZ	3500	1	4	1	1	2	7	3516
YOLANDA SANTA CRUZ CORREDOR	4000	1	2	1	1	2	7	4014
CARMEN SUTTA HUAYTA	3500	1	4	1	2	2	7	3517
FELICITAS TORRES SUTTA	4200	1	2	1	1	2	7	4214
PAULINO FARFAN NOGUERA	3500	1	2	1	1	2	7	3514
BRAULIA FARFAN NOGUERA	4000	1	2	1	1	2	7	4014
RINA FARFAN NOGUERA	4500	1	1	1	2	1	2	4508
FORTUNATO NOALCCA MAMANI	8000	1	1	1	1	1	1	8006
FELICIANO FUENTES QUISPE	7500	1	2	1	1	2	7	7514
PAULINO QUICO JOACHIN	6000	1	2	1	1	2	7	6014
GLIA BANDA PUMA	10000	1	1	1	1	2	7	10013
EDILBERTO QUISPE HUAYLLASI	6000	1	1	1	1	2	7	6013
IRENE ALIRE HUAYLLASI	4500	1	1	1	2	2	7	4514
HILDA MARTINEZ JUACHIN	6500	1	1	1	1	2	7	6513
MODESTO QUISPE HUARCA	7200	1	1	1	1	2	7	7213
BAUTISTA HUAYTA RAMOS	4500	1	1	1	2	2	7	4514
YOLANDA CUCHILLO	6500	1	1	1	1	1	1	6506
SANTUSA ANDIA GAMARRA	5500	1	1	1	1	2	7	5513

LUCIO CJUNO HUANTO	4500	1	1	1	1	2	7	4513
MARGARITA OROS TACURI	10000	1	1	1	1	1	4	10009
JULIO OBLITAS OVALLE	2500	2	5	4	2	2	7	2522
ERACLIO OBLITAS TINTA	3800	1	1	4	2	2	7	3817
CLAUDIO QUISPE MENDOZA	4200	1	1	1	2	2	7	4214
LUCIA CCANIHUARA QUISPE	3500	1	2	1	1	2	7	3514
DELIA MAMANI BELLIDO	6500	1	2	1	2	2	7	6515
LUIS QUISPE MENDOZA	3500	1	2	1	1	2	7	3514
MANUEL QUISPE FLORES	4200	1	1	1	1	2	7	4213
VALVINA CHARCA MEDIA	2500	1	1	1	2	2	7	2514
GUSTAVO APAZA QUECAÑO	4500	1	1	1	2	2	7	4514

Nota: *Elaboración propia Encuestas- SPSS*

COMERCIALIZACION

NOMBRES Y APELLIDOS	P21A	P21	P22	P23	P24	P25	P26	TOTAL
MARCELINO HANCCO CORRALES	60	1	1	1	2	1	1	67
RICARDO HALIRE CONDORI	40	1	1	1	2	1	1	47
OLGA LABRA MAMANI	60	1	2	1	1	2	1	68
MARTHA OBANTO PRADA	50	1	1	1	2	2	1	58
VICTOR PRADA MEZA	40	1	1	1	1	1	1	46
HERNAN ZARATE MONTAÑEZ	60	1	2	1	2	2	1	69
MELCHORA MAMANI LUNA	40	1	1	1	1	1	2	47
NORES PUMA LUNA	60	1	1	1	1	1	1	66
HERMELINDA LUNA PUMA	100	1	1	2	1	1	2	108
JUSTINA TORREJON FLORES	45	1	1	1	2	2	2	54
LUCIA QUISPE HUAMANI	50	1	3	2	2	2	2	62
JACINTA CALLASI DE MAMANI	60	1	3	1	2	2	2	71
HUGO HUILLCA AGUILAR	40	1	1	1	2	1	1	47
MOISES QUISPE MEJIA	40	1	1	1	2	1	1	47
SAMUEL QUISPE TTITO	40	1	1	1	2	2	1	48
EMETERIO SUÑA RAMOS	20	2	2	1	2	2	2	31
JUAN SUÑA RAMOS	18	2	2	1	2	2	2	29
JANA TTACCA CJUNO	60	1	1	1	1	1	1	66
LIVIA CRUZ LUNA	45	1	1	2	1	1	1	52
MAXIMILIANO PFOCO OROS	40	1	1	1	1	1	1	46
NOLBERTO MAMANI CUNO	50	1	1	1	1	1	1	56
MARIO MEJIA GUTIERREZ	50	1	1	2	2	1	1	58
FREDY RAYME SUTTA	200	1	1	2	1	1	2	208
ROSA LABRA PUMACHAPI	30	2	1	1	1	1	2	38
ESTEBAN CHICCHI QQUEHUE	200	1	1	2	1	1	1	207
POLICARPIO CAÑARI TINTAYA	60	1	1	2	1	1	1	67

ROSA YEPES AYQUI	50	1	1	1	1	1	2	57
MERCEDES PUMA SONCCO	45	1	1	1	1	1	2	52
VALENTIN SUTTA LABRA	35	1	1	1	1	1	1	41
FERNANDA ALVARO LOPEZ	40	1	1	1	1	1	1	46
JULIAN SUTTA GOMEZ	40	1	1	1	2	1	1	47
FELICITAS GOMEZ QUICO	70	1	1	1	1	1	1	76
NELY QUICO CHOQUE	70	1	1	2	1	1	1	77
ROSA LOPEZ MOTTOCANCHI	40	1	2	1	2	1	1	48
MAXIMILIANA ARAP CRUZ	40	1	1	1	2	2	2	49
ELIAZ BAES CHAVEZ	50	1	1	1	2	1	1	57
MODESTA RIMACHI CONDORI	40	1	1	1	1	2	2	48
MARIZOL PAREDES CUTIPA	60	1	1	1	1	2	1	67
MARTINA MAMANI CONDORI	60	1	1	1	2	1	1	67
CRIMALDA BAUTISTA ALCCAMARY	60	1	1	1	1	1	1	66
FLORA QUICO QUISPE	50	1	1	1	1	1	1	56
PAULINA QUICO CONDORI	40	1	1	1	1	2	1	47
JUANA NOALCCA CHAVEZ	45	1	1	2	1	1	1	52
DELIA HUALLA SONCCO	50	1	1	2	1	1	1	57
RENE QUISPE CCANTO	40	1	1	1	1	1	1	46
ELSA CHANI MACHACCA	40	1	1	1	1	1	1	46
REINA GUTIEREZ TINTAYA	45	1	1	1	1	2	2	53
CONCEPCION CHOQUEMAMANI PUMA	80	1	1	2	1	1	1	87
ANTOLIN NOALCCA QUECAÑO	50	1	1	2	1	1	1	57
PERCY MEZA PUMACHAPI	42	1	1	1	1	2	1	49
SORAIDA ORIHUELA LOAYZA	55	1	1	2	2	1	1	63
MARIA LLAVILLA PUMACHAPI	32	1	1	1	2	1	1	39
MARIA CHOQUEMAMANI CCAHUAYA	40	1	1	1	1	1	1	46
VICTOR MIRANO LIMA	100	1	1	2	1	1	1	107

MARGARITA OROS TACURI	80	1	1	2	1	1	1	87
JULIO OBLITAS OVALLE	20	1	4	1	2	2	2	32
ERACLIO OBLITAS TINTA	25	1	1	1	2	2	1	33
CLAUDIO QUISPE MENDOZA	35	1	1	1	2	1	2	43
LUCIA CCANIHUARA QUISPE	32	1	1	1	1	1	1	38
DELIA MAMANI BELLIDO	40	1	1	1	1	2	1	47
LUIS QUISPE MENDOZA	32	1	1	1	1	2	1	39
MANUEL QUISPE FLORES	30	1	1	1	2	2	2	39
VALVINA CHARCA MEDIA	25	1	1	1	2	2	1	33
GUSTAVO APAZA QUECAÑO	30	1	2	1	1	2	2	39

Nota: *Elaboración propia Encuestas- SPSS*

TECNOLOGIA

NOMBRES Y APELLIDOS	P27A	P27	P28	P29	P30	P31	TOTAL
MARCELINO HANCCO CORRALES	18	2	2	2	1	1	26
RICARDO HALIRE CONDORI	12	2	2	1	1	2	20
OLGA LABRA MAMANI	17	2	2	2	1	1	25
MARTHA OBANTO PRADA	10	2	2	2	2	4	22
VICTOR PRADA MEZA	15	2	2	2	1	1	23
HERNAN ZARATE MONTAÑEZ	14	2	2	2	1	1	22
MELCHORA MAMANI LUNA	11	2	2	2	1	1	19
NORES PUMA LUNA	13	2	2	1	1	1	20
HERMELINDA LUNA PUMA	16	2	2	2	1	1	24
JUSTINA TORREJON FLORES	12	2	2	2	1	1	20
LUCIA QUISPE HUAMANI	15	2	2	2	1	2	24
JACINTA CALLASI DE MAMANI	9	2	2	1	2	4	20
HUGO HUILLCA AGUILAR	9	2	2	2	1	1	17
MOISES QUISPE MEJIA	10	2	2	1	1	1	17
SAMUEL QUISPE TTITO	9	2	2	2	1	2	18
EMETERIO SUÑA RAMOS	5	1	3	2	2	4	17
JUAN SUÑA RAMOS	15	1	3	2	2	4	27
JANA TTACCA CJUNO	13	2	2	2	1	1	21
LIVIA CRUZ LUNA	11	2	2	2	1	1	19
MAXIMILIANO PFOCO OROS	9	2	2	2	1	1	17
NOLBERTO MAMANI CUNO	11	2	2	2	1	1	19
MARIO MEJIA GUTIERREZ	21	2	2	1	1	1	28
FREDY RAYME SUTTA	20	3	1	1	2	4	31
ROSA LABRA PUMACHAPI	13	2	2	2	2	4	25
ESTEBAN CHICCHI QQUEHUE	20	3	1	1	1	2	28

POLICARPIO CAÑARI TINTAYA	20	2	2	1	1	1	27
ROSA YEPES AYQUI	10	2	2	2	1	1	18
MERCEDES PUMA SONCCO	15	2	2	2	1	1	23
VALENTIN SUTTA LABRA	19	2	2	1	2	4	30
FERNANDA ALVARO LOPEZ	11	2	2	1	1	1	18
JULIAN SUTTA GOMEZ	12	2	2	1	1	1	19
FELICITAS GOMEZ QUICO	11	2	2	2	1	1	19
NELY QUICO CHOQUE	18	2	2	1	1	1	25
ROSA LOPEZ MOTTOCANCHI	6	2	2	2	1	2	15
MAXIMILIANA ARAP CRUZ	15	2	2	2	2	4	27
ELIAZ BAES CHAVEZ	11	2	2	2	1	1	19
MODESTA RIMACHI CONDORI	8	2	2	2	1	1	16
MARIZOL PAREDES CUTIPA	10	2	2	2	2	4	22
MARTINA MAMANI CONDORI	7	2	2	2	1	1	15
CRIMALDA BAUTISTA ALCCAMARY	11	2	2	1	1	1	18
FLORA QUICO QUISPE	16	2	2	1	2	4	27
PAULINA QUICO CONDORI	5	2	2	2	1	2	14
JUANA NOALCCA CHAVEZ	18	2	2	1	1	1	25
DELIA HUALLA SONCCO	9	2	2	2	1	1	17
RENE QUISPE CCANTO	15	2	2	2	1	1	23
ELSA CHANI MACHACCA	6	2	2	2	1	2	15
REINA GUTIEREZ TINTAYA	9	2	2	1	1	2	17
CONCEPCION CHOQUEMAMANI PUMA	15	2	2	1	1	1	22
ANTOLIN NOALCCA QUECAÑO	20	2	2	1	1	1	27
PERCY MEZA PUMACHAPI	15	2	2	1	1	1	22
SORAILDA ORIHUELA LOAYZA	14	3	1	1	1	1	21
MARIA LLAVILLA PUMACHAPI	7	2	2	2	1	1	15
MARIA CHOQUEMAMANI CCAHUAYA	16	2	2	2	1	1	24

VICTOR MIRANO LIMA	20	3	1	1	1	1	27
BIVIANA CCAHUANA DE VALDES	8	2	2	2	1	1	16
ALINDA HANCCO MAMANI	10	2	2	1	1	1	17
JOSEFINA CCAHUAYA CCAHUAYA	10	3	1	1	1	1	17
YONI CARDEÑA QUIROGA	20	3	1	1	1	1	27
SENOVIA MAMANI MIRANO	17	2	2	1	1	1	24
YOLANDA LUJANO ALEGRIA	23	3	1	1	1	1	30
GREGORIO LAUCATA GAMARRA	6	2	2	2	1	2	15
JULIA LAUCATA GAMARRA	10	2	2	1	1	2	18
CLEOFE FARFAN NOGUERA	14	2	2	1	1	3	23
FELICIANA QUISPICHO CHAVEZ	10	2	2	1	1	1	17
YOLANDA SANTA CRUZ CORREDOR	5	2	2	1	1	2	13
CARMEN SUTTA HUAYTA	12	2	2	1	1	1	19
FELICITAS TORRES SUTTA	9	2	2	1	1	2	17
PAULINO FARFAN NOGUERA	8	2	2	1	1	3	17
BRAULIA FARFAN NOGUERA	10	2	2	1	1	1	17
RINA FARFAN NOGUERA	15	2	2	2	1	1	23
FORTUNATO NOALCCA MAMANI	15	3	1	1	1	1	22
FELICIANO FUENTES QUISPE	13	2	2	1	1	1	20
PAULINO QUICO JOACHIN	12	2	2	1	2		19
GLIA BANDA PUMA	14	3	1	1	1	1	21
EDILBERTO QUISPE HUAYLLASI	12	2	2	1	2	4	23
IRENE ALIRE HUAYLLASI	8	1	3	2	2	4	20
HILDA MARTINEZ JUACHIN	6	2	2	1	1	2	14
MODESTO QUISPE HUARCA	12	2	2	2	1	3	22
BAUTISTA HUAYTA RAMOS	7	2	2	2	1	3	17
YOLANDA CUCHILLO	4	2	2	2	1	1	12
SANTUSA ANDIA GAMARRA	8	2	2	2	1	1	16

LUCIO CJUNO HUANTO	9	2	2	2	1	2	18
MARGARITA OROS TACURI	15	2	2	1	1	2	23
JULIO OBLITAS OVALLE	6	1	3	2	2	4	18
ERACLIO OBLITAS TINTA	6	2	2	1	2	4	17
CLAUDIO QUISPE MENDOZA	10	2	2	2	2	4	22
LUCIA CCANIHUARA QUISPE	8	2	2	1	2	4	19
DELIA MAMANI BELLIDO	11	2	2	2	2	4	23
LUIS QUISPE MENDOZA	8	2	2	1	1	2	16
MANUEL QUISPE FLORES	6	2	2	1	2	4	17
VALVINA CHARCA MEDIA	8	1	3	2	1	3	18
GUSTAVO APAZA QUECAÑO	7	2	2	1	1	3	16

Nota: *Elaboración propia Encuestas- SPSS*

ORGANIZACION

NOMBRES Y APELLIDOS	P32A	P32	P33	P34	P35	P36	P37	
MARCELINO HANCCO CORRALES	16	3	2	2	2	2	2	29
RICARDO HALIRE CONDORI	7	3	3	2	1	2	2	20
OLGA LABRA MAMANI	6	4	4	1	1	2	2	20
MARTHA OBANTO PRADA	6	3	3	2	2	2	2	20
VICTOR PRADA MEZA	7	3	2	2	2	2	2	20
HERNAN ZARATE MONTAÑEZ	7	3	3	2	2	2	2	21
MELCHORA MAMANI LUNA	12	3	3	2	2	2	2	26
NORES PUMA LUNA	14	4	4	2	2	2	2	30
HERMELINDA LUNA PUMA	16	3	2	2	2	2	2	29
JUSTINA TORREJON FLORES	13	4	2	2	2	2	2	27
LUCIA QUISPE HUAMANI	15	3	2	2	1	2	2	27
JACINTA CALLASI DE MAMANI	9	5	2	2	1	1	1	21
HUGO HUILLCA AGUILAR	10	3	2	2	1	1	2	21
MOISES QUISPE MEJIA	10	3	2	2	1	2	2	22
SAMUEL QUISPE TTITO	11	3	2	2	2	2	2	24
EMETERIO SUÑA RAMOS	7	4	2	1	1	2	2	19
JUAN SUÑA RAMOS	9	4	2	2	2	2	1	22
JANA TTACCA CJUNO	14	3	3	2	2	2	2	28
LIVIA CRUZ LUNA	10	3	3	2	2	2	2	24
MAXIMILIANO PFOCO OROS	6	4	2	2	2	2	2	20
NOLBERTO MAMANI CUNO	10	3	3	1	2	2	2	23
MARIO MEJIA GUTIERREZ	16	4	2	2	1	2	2	29
FREDY RAYME SUTTA	18	4	3	1	2	2	2	32
ROSA LABRA PUMACHAPI	12	3	3	1	1	2	2	24
ESTEBAN CHICCHI QQUEHUE	20	4	2	2	2	2	2	34

POLICARPIO CAÑARI TINTAYA	20	3	3	2	2	2	2	34
ROSA YEPES AYQUI	9	3	3	2	2	2	2	23
MERCEDES PUMA SONCCO	8	3	3	2	1	2	2	21
VALENTIN SUTTA LABRA	18	3	3	2	2	2	2	32
FERNANDA ALVARO LOPEZ	12	3	3	1	2	2	2	25
JULIAN SUTTA GOMEZ	11	4	2	2	1	2	2	24
FELICITAS GOMEZ QUICO	11	4	3	2	1	2	2	25
NELY QUICO CHOQUE	17	3	3	2	2	2	2	31
ROSA LOPEZ MOTTOCANCHI	8	3	3	2	1	2	1	20
MAXIMILIANA ARAP CRUZ	15	3	3	1	1	2	2	27
ELIAZ BAES CHAVEZ	12	3	3	1	2	2	2	25
MODESTA RIMACHI CONDORI	8	3	3	2	2	2	2	22
MARIZOL PAREDES CUTIPA	9	4	2	1	2	2	2	22
MARTINA MAMANI CONDORI	7	4	3	1	2	2	2	21
CRIMALDA BAUTISTA ALCCAMARY	10	3	3	2	2	1	2	23
FLORA QUICO QUISPE	12	3	3	2	2	2	1	25
PAULINA QUICO CONDORI	7	3	3	2	2	2	2	21
JUANA NOALCCA CHAVEZ	14	4	3	1	1	2	2	27
DELIA HUALLA SONCCO	11	4	3	2	1	2	2	25
RENE QUISPE CCANTO	9	4	3	2	1	2	2	23
ELSA CHANI MACHACCA	9	3	2	2	1	2	2	21
REINA GUTIEREZ TINTAYA	13	3	3	2	1	2	2	26
CONCEPCION CHOQUEMAMANI PUMA	19	3	3	1	2	2	2	32
ANTOLIN NOALCCA QUECAÑO	25	3	3	1	2	2	2	38
PERCY MEZA PUMACHAPI	20	4	3	2	2	2	2	35
SORaida ORIHUELA LOAYZA	17	4	4	2	2	2	2	33
MARIA LLAVILLA PUMACHAPI	10	3	3	2	1	2	2	23
MARIA CHOQUEMAMANI CCAHUAYA	20	3	4	2	2	2	2	35

VICTOR MIRANO LIMA	20	3	2	2	2	2	2	2	33
BIVIANA CCAHUANA DE VALDES	10	3	4	2	2	2	2	2	25
ALINDA HANCCO MAMANI	10	4	3	2	2	2	2	2	25
JOSEFINA CCAHUAYA CCAHUAYA	12	3	3	2	2	2	2	2	26
YONI CARDEÑA QUIROGA	20	3	3	2	2	2	2	2	34
SENOVIA MAMANI MIRANO	18	3	3	2	2	2	2	1	31
YOLANDA LUJANO ALEGRIA	20	3	3	2	2	2	2	2	34
GREGORIO LAUCATA GAMARRA	9	5	2	2	1	2	2	2	23
JULIA LAUCATA GAMARRA	12	4	4	2	2	2	2	2	28
CLEOFE FARFAN NOGUERA	14	4	3	2	1	2	2	2	28
FELICIANA QUISPICHO CHAVEZ	11	3	2	2	1	2	2	2	23
YOLANDA SANTA CRUZ CORREDOR	7	3	3	2	2	2	2	2	21
CARMEN SUTTA HUAYTA	13	3	4	2	1	2	2	2	27
FELICITAS TORRES SUTTA	10	3	3	2	2	2	2	1	23
PAULINO FARFAN NOGUERA	9	4	4	2	2	2	2	2	25
BRAULIA FARFAN NOGUERA	8	4	4	2	2	2	2	2	24
RINA FARFAN NOGUERA	16	3	3	2	2	2	2	2	30
FORTUNATO NOALCCA MAMANI	15	3	3	2	2	2	2	2	29
FELICIANO FUENTES QUISPE	13	4	3	2	2	2	2	1	27
PAULINO QUICO JOACHIN	12	3	2	2	1	2	2	2	24
GLIA BANDA PUMA	18	4	3	2	1	2	2	2	32
EDILBERTO QUISPE HUAYLLASI	16	3	3	2	2	2	2	2	30
IRENE ALIRE HUAYLLASI	11	4	3	2	2	2	2	2	26
HILDA MARTINEZ JUACHIN	9	3	3	2	2	2	2	2	23
MODESTO QUISPE HUARCA	16	3	2	1	1	2	2	2	27
BAUTISTA HUAYTA RAMOS	11	3	1	2	2	2	2	2	23
YOLANDA CUCHILLO	8	3	3	2	2	2	2	2	22
SANTUSA ANDIA GAMARRA	11	3	3	2	2	2	2	2	25

LUCIO CJUNO HUANTO	13	4	3	2	2	2	2	28
MARGARITA OROS TACURI	15	3	2	2	2	2	1	27
JULIO OBLITAS OVALLE	8	4	2	1	1	2	1	19
ERACLIO OBLITAS TINTA	8	3	3	2	1	2	2	21
CLAUDIO QUISPE MENDOZA	11	3	3	2	2	2	2	25
LUCIA CCANIHUARA QUISPE	10	3	3	2	1	2	2	23
DELIA MAMANI BELLIDO	12	3	3	2	2	2	2	26
LUIS QUISPE MENDOZA	10	4	2	2	1	2	2	23
MANUEL QUISPE FLORES	8	4	2	2	2	2	2	22
VALVINA CHARCA MEDIA	10	3	2	2	1	2	2	22
GUSTAVO APAZA QUECAÑO	8	3	3	2	1	2	2	21

Nota: *Elaboración propia Encuestas- SPSS*

Fotografía 1:

Infraestructura para la crianza de cuyes: Comunidad de Pomacanchi



Fotografía 2

Infraestructura para la crianza de cuyes: Comunidad de Santa Rosa de Mancura



Fotografía 3

Financiamiento obtenido de la Municipalidad Distrital de Pomacanchi



Fotografía 4

Financiamiento obtenido: de la Municipalidad Distrital de Pomacanchi



Fotografía 5

Capacitaciones de socios Criadores de cuyes: por parte de la Municipalidad



Fotografía 6

Corte de pastos para la alimentación de los Cuyes:



Fotografía 7

Capacitación de los Asociados en Preparación de alimentos a base de carne de Cuy .



Fotografía 8

Capacitación de los Asociados en Preparación de alimentos a base de carne de Cuy .



Fotografía 9

Participación de las Asociaciones en Programas de Apoyo a la Competitividad Productiva (PROCOMPITE)



Fotografía 10

Participación de las Asociaciones en Programas de Apoyo a la Competitividad Productiva (PROCOMPITE)

