



UNIVERSIDAD  
CATÓLICA  
DE CUENCA

**UNIVERSIDAD CATÓLICA DE CUENCA**  
*COMUNIDAD EDUCATIVA AL SERVICIO DEL PUEBLO*  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y  
EMPRESARIALES**  
**CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**ESTRATEGIAS DE ASOCIACIÓN Y COOPERATIVISMO ENTRE  
PEQUEÑOS AGRICULTORES ORIENTADAS A MEJORAR SU  
COMPETITIVIDAD EN EL CANTÓN LA TRONCAL**

**PROYECTO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL  
TÍTULO DE LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

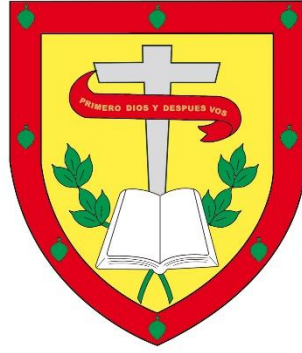
**AUTOR: YULEXI ABIGAIL JIMBO CRUZ**

**DIRECTOR: CARLOS PATRICIO ORELLANA ORELLANA, PHD**

**LA TRONCAL - ECUADOR**

**2026**

**DIOS, PATRIA, CULTURA Y DESARROLLO**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA DE CUENCA**  
*COMUNIDAD EDUCATIVA AL SERVICIO DEL PUEBLO*  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y  
EMPRESARIALES**

**CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

ESTRATEGIAS DE ASOCIACIÓN Y COOPERATIVISMO ENTRE  
PEQUEÑOS AGRICULTORES ORIENTADAS A MEJORAR SU  
COMPETITIVIDAD EN EL CANTÓN LA TRONCAL

**PROYECTO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL  
TÍTULO DE LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**AUTOR: YULEXI ABIGAIL JIMBO CRUZ**

**DIRECTOR: CARLOS PATRICIO ORELLANA ORELLANA, PHD**

**LA TRONCAL - ECUADOR**

**2026**

**DIOS, PATRIA, CULTURA Y DESARROLLO**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y EMPRESARIALES  
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS – LA TRONCAL  
UNIDAD DE TITULACIÓN**

La Troncal, 05 de mayo del 2026.

**Sección:** FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y EMPRESARIALES.

**Asunto:** Aprobación de presentación del Trabajo de Titulación.

**Dr.**

**Geovanny Pesantez M, PhD.**

**UNIDAD DE TITULACIÓN – ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS.**

**EXTENSIÓN SAN PABLO DE LA TRONCAL.**

**UNIVERSIDAD CATÓLICA DE CUENCA.**

De mi consideración:

El suscrito tutor del trabajo de titulación, con un atento y cordial saludo me dirijo a usted para desearle éxitos en sus funciones diarias, y a su vez certificar que el trabajo de **“ESTRATEGIAS DE ASOCIACIÓN Y COOPERATIVISMO ENTRE PEQUEÑOS AGRICULTORES ORIENTADAS A MEJORAR SU COMPETITIVIDAD EN EL CANTÓN LA TRONCAL”** desarrollado por **YULEXI ABIGAIL JIMBO CRUZ** con cédula de identidad No **0350128997**, ha sido guiado y revisado periódicamente y cumple con las normas estatutarias establecidas por la Universidad Católica de Cuenca.

Particular que hacemos de su conocimiento para los fines legales consiguientes, suscribo, no sin antes exteriorizar nuestra consideración.

**Atentamente.**

**DIOS, PATRIA, CULTURA Y DESARROLLO.**



Ing. Carlos Orellana O.

PhD

Documento firmado  
digitalmente

La Troncal - Ecuador

**Dr. Carlos Orellana O, PhD.**

**TUTOR DE TESIS**



**Declaratoria de Autoría y Responsabilidad**

Yo **Yulexi Abigail Jimbo Cruz** portador(a) de la cédula de ciudadanía N° **0350128997**. Declaro ser el autor de la obra: **“Estrategias de asociación y cooperativismo entre pequeños agricultores orientadas a mejorar su competitividad en el cantón La Troncal”**, sobre la cual me hago responsable de las opiniones, versiones e ideas expresadas. Declaro que la misma ha sido elaborada respetando los derechos de propiedad intelectual de terceros y eximo a la Universidad Católica de Cuenca sobre cualquier reclamación que pudiera existir al respecto. Declaro finalmente que mi obra ha sido realizada cumpliendo con todos los requisitos legales, éticos y bioéticos de investigación, que la misma no incumple con la normativa nacional e internacional en el área específica de investigación, sobre la que también me responsabilizo y eximo a la Universidad Católica de Cuenca de toda reclamación al respecto.

La Troncal, **14 de mayo del 2026**

F: .....

**Yulexi Abigail Jimbo Cruz**

**C.I. 0350128997**

## **Agradecimiento**

En primer lugar, agradezco a **Dios** por haberme bendecido con la sabiduría y la perseverancia para alcanzar este sueño profesional, y por poner en mi camino a las personas adecuadas para lograrlo.

A la **Universidad Católica de Cuenca, sede La Troncal**, por abrirme sus puertas y brindarme las herramientas académicas necesarias para mi formación integral como profesional de la Administración.

Expreso mi más profundo agradecimiento a mi tutor de tesis, el **Ing. Carlos Orellana**, por su invaluable guía, su paciencia y por compartir sus conocimientos, los cuales fueron fundamentales para el desarrollo de esta investigación.

De igual manera, agradezco al **Ing. Fernando Orellana**, Director de la Carrera de Administración de Empresas, por su gestión y por el respaldo brindado a lo largo de mi trayectoria académica.

A cada uno de mis **docentes**, quienes con su experiencia y exigencia en las aulas fueron pilares esenciales en mi preparación profesional.

De forma muy especial, a mis **compañeros de curso**. Gracias por haber estado presentes en las buenas y en las malas; por las jornadas extensas y por esa amistad incondicional que nos mantuvo unidos ante cada desafío. Compartir este camino con ustedes hizo que cada esfuerzo valiera la pena.

*"Aceptar a mí mismo por quien soy hoy, por quien fui ayer y por quien espero convertirme mañana"*

## Dedicatoria

Dedico este trabajo de titulación primeramente a **Dios**, por ser mi guía espiritual, por darme la salud y la fortaleza necesaria para superar cada obstáculo y permitirme culminar con éxito esta importante etapa de mi vida.

A mis padres, **Julio Jimbo** y **Patricia Cruz**, quienes, con su amor infinito, sacrificio y confianza ciega en mis capacidades, han sido el motor que me ha permitido llegar a la meta. Gracias por enseñarme el valor del esfuerzo y por ser mi apoyo incondicional en cada paso de mi carrera. A mis hermanos, por su compañía, su alegría y por ser testigos de cada noche de estudio y cada sacrificio.

De manera muy especial, a mis abuelos, **Elsa Bonilla** y **José Roberto Cabrera**, quienes con su sabiduría y ejemplo de vida han dejado una huella imborrable en mi corazón. Sus bendiciones han sido la luz que me ha guiado para convertirme en la profesional que soy hoy.

A mis tías, **Cielo** y **Mayra**, por estar presentes con su apoyo constante, sus palabras de aliento y por creer en mí en todo momento. Su respaldo ha sido fundamental para alcanzar este sueño.

Finalmente, a **BTS**, por ser mi refugio e inspiración. Gracias por su música y por enseñarme que cada esfuerzo vale la pena. Como dijo **Kim Namjoon**:

*"Tal vez ayer cometí un error, pero el yo de ayer sigo siendo yo. Hoy soy quien soy con todos mis fallos y errores. Mañana, puede que sea un poco más sabio, y ese también seré yo".*

## Resumen

La presente investigación tuvo como objetivo analizar la relación entre las estrategias de asociación y cooperativismo y la competitividad de los pequeños agricultores del cantón La Troncal, provincia del Cañar. La problemática se centró en las limitaciones productivas y comerciales derivadas de la comercialización individual, el escaso poder de negociación y la dependencia de intermediarios. Metodológicamente, el estudio se desarrolló bajo un enfoque cuantitativo, con alcance descriptivo-correlacional y diseño no experimental de corte transversal. Se aplicó un cuestionario estructurado con escala de Likert a una muestra probabilística de 167 agricultores. La confiabilidad del instrumento alcanzó un Alfa de Cronbach de 0,983, evidenciando alta consistencia interna. Los resultados demostraron una relación positiva muy fuerte entre las estrategias de asociación y cooperativismo y la competitividad de los agricultores ( $Rho = 0,946$ ;  $p < 0,05$ ), confirmando que la organización colectiva, la cooperación y el acceso compartido a recursos fortalecen la productividad, la comercialización y la rentabilidad agrícola. Se concluye que la asociatividad constituye un factor estratégico para mejorar la competitividad y sostenibilidad de los pequeños productores, por lo que se propone un modelo de fortalecimiento organizacional orientado a la gestión administrativa y comercial del sector agrícola.

*Palabras clave:* Asociatividad, Cooperativismo, Pequeños Agricultores, Competitividad.

## **Abstract**

This study aimed to analyze the relationship between association and cooperative strategies and the competitiveness of smallholder farmers in the canton of La Troncal, province of Cañar. The research focused on the production and marketing constraints resulting from individual marketing, limited bargaining power, and dependence on intermediaries. Methodologically, the study was conducted using a quantitative approach, with a descriptive-correlational scope and a non-experimental cross-sectional design. A structured questionnaire using a Likert scale was administered to a probabilistic sample of 167 farmers. The reliability of the instrument achieved a Cronbach's alpha of 0.983, indicating high internal consistency. The results demonstrated a very strong positive relationship between association and cooperative strategies and farmers' competitiveness ( $Rho = 0.946$ ;  $p < 0.05$ ), confirming that collective organization, cooperation, and shared access to resources strengthen agricultural productivity, marketing, and profitability. It is concluded that associativity constitutes a strategic factor for improving the competitiveness and sustainability of small-scale producers. Therefore, a model for organizational strengthening oriented toward the administrative and commercial management of the agricultural sector is proposed.

*Keywords:* Associativity, Cooperatives, Smallholder Farmers, Competitiveness.

## Indice

Agradecimiento.....	1
Dedicatoria.....	2
Resumen.....	3
Abstract.....	4
Indice.....	5
Índice de tablas.....	9
Índice de figuras.....	12
CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	14
1.1 Descripción del caso a investigar.....	14
1.1.1 Antecedentes del problema a investigar.....	16
1.1.2 Hechos actuales que contextualizan el problema.....	16
1.2 Evolución de la variable independiente: Estrategias de Asociación y Cooperativismo.....	21
1.3 Características del entorno de las estrategias de asociación y cooperativismo en los pequeños agricultores del cantón La Troncal.....	24
1.4 Causas y consecuencias del problema.....	31
1.5 Mapa conceptual del problema.....	32
1.6 Pregunta de la investigación.....	34
1.6.1 Pregunta General.....	34
1.6.2 Preguntas Específicas.....	34

1.7	Objetivos de la investigación .....	35
1.7.1	<i>Objetivo general</i> .....	35
1.7.2	<i>Objetivos específicos</i> .....	35
1.8	Justificación de la investigación.....	36
1.8.1	<i>Justificación social</i> .....	36
1.8.2	<i>Justificación Económica</i> .....	36
1.8.3	<i>Justificación Académica</i> .....	36
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO .....		38
2.1	Antecedentes de la investigación (Estado del arte) .....	38
2.2	Teorías de la variable dependiente: Competitividad .....	38
2.2.1	<i>Enfoque de la ventaja competitiva – Porter (1985) (Nivel Macro)</i> .....	38
2.2.2	<i>Enfoque de competitividad sistémica – Esser et al. (1996) (Nivel Meso)</i> .....	41
2.2.3	<i>Enfoque de competitividad en pequeñas empresas – Aragón y Rubio (2005)</i> .....	43
2.3	Definición de Competitividad .....	44
2.4	Investigaciones aplicadas sobre Competitividad.....	49
2.5	Relación entre Estrategias de Asociación, Cooperativismo y Competitividad .....	52
2.6	Teorías de la variable independiente: Estrategias de Asociación y Cooperativismo .....	55
2.7	Definición de Estrategias de Asociación y Cooperativismo .....	59
2.8	Investigaciones aplicadas sobre Estrategias de Asociación y Cooperativismo.....	61
2.9	Modelo teórico o modelo gráfico del estudio.....	62
2.10	Hipótesis de la investigación.....	64

2.10.1 Hipótesis nula ( $H_0$ ) .....	64
2.10.2 Hipótesis alternativa ( $H_1$ ) .....	64
2.11. Matriz de consistencia (Cuadro de relación entre objetivos, preguntas de investigación e hipótesis) .....	64
<b>CAPÍTULO III: METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN</b> .....	<b>67</b>
3.1 Tipo, alcance y diseño de la investigación .....	67
3.2 Unidad de análisis, población y muestra .....	70
3.2.1 Población y muestra.....	70
3.3 Elaboración del instrumento de investigación .....	74
3.3.1 Instrumento de investigación: Cuestionario estructurado .....	75
3.4 Prueba piloto .....	80
3.5 Operacionalización de variables.....	81
Variable Independiente: Estrategias de asociación y cooperativismo .....	81
Variable Dependiente: Competitividad.....	81
3.6 Prueba de confiabilidad del instrumento (Final) .....	85
3.7 Métodos de Análisis .....	87
3.8 Interpretación de los resultados y vínculo con las hipótesis .....	88
<b>CAPÍTULO IV: RESULTADOS Y DISCUSIÓN</b> .....	<b>90</b>
4.1 Presentación de Resultados .....	90
4.2 Prueba de Hipótesis: el Coeficiente de Spearman.....	123
4.3 Resultados de la correlación.....	124
4.3.1 Resultados del Objetivo Específico 1 .....	124

4.3.2 Resultados del Objetivo Específico 2 .....	125
Resultados del Objetivo Específico 3 .....	125
4.3.3 Evaluar el acceso a recursos y estrategias de comercialización .....	125
4.3.4 Resultados del Objetivo Específico 4 .....	126
4.4.5 Resultados del Objetivo Específico 5 .....	126
CAPÍTULO V: PROPUESTA.....	127
5. Título de la propuesta .....	127
5.1 Fundamentación de la propuesta .....	127
5.2 Objetivos de la propuesta .....	127
5.4 Indicadores de evaluación .....	129
5.8 Viabilidad de la propuesta .....	129
CAPÍTULO VI: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	132
6.1 Conclusiones .....	132
6.2 Recomendaciones.....	133
Bibliografía.....	135
ANEXO 1: TURNITIN .....	143
ANEXO 2. APROBACIÓN DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN .....	143
ANEXO 3. AUTORIZACIÓN PARA EL REPOSITORIO .....	143
ANEXO 4. CERTIFICADO DE CENTRO DE IDIOMAS DEL RESUMEN .....	143
ANEXO 5. INSTRUMENTOS VALIDADOS .....	143

## Índice de tablas

<b>Tabla 1</b> Variables del problema a investigar.....	31
<b>Tabla 2</b> Problema bajo el estudio .....	50
<b>Tabla 3</b> Modelos Teóricos de las siguientes variables.....	62
<b>Tabla 4</b> Factores que influyen en las variables.....	63
<b>Tabla 5</b> Relación entre objetivos, preguntas de investigación e hipótesis.....	64
<b>Tabla 6</b> Resumen del Tipo y Diseño de la Investigación .....	69
<b>Tabla 7</b> Perfil del encuestado.....	77
<b>Tabla 8</b> Escala de respuestas .....	80
<b>Tabla 9</b> Análisis de fiabilidad .....	81
<b>Tabla 10</b> Operacionalización de variables.....	81
<b>Tabla 11</b> Variable Independiente: Estrategias de asociación y cooperativismo .....	83
<b>Tabla 12</b> Variable Dependiente: Competitividad.....	84
<b>Tabla 13</b> Variables, tipo de análisis, técnica y software .....	89
<b>Tabla 14</b> Distribución de frecuencias por edad de los agricultores .....	91
<b>Tabla 15</b> Distribución de frecuencias por género de los agricultores.....	91
<b>Tabla 16</b> Distribución de frecuencias por nivel de escolaridad de los agricultores ....	92
<b>Tabla 17</b> Distribución de los principales productos cultivados por los agricultores ...	93
<b>Tabla 18</b> Pertenencia a asociaciones o cooperativas agrícolas.....	94
<b>Tabla 19</b> Percepción sobre la existencia de asociaciones de agricultores activas en la comunidad.....	94
<b>Tabla 20</b> Nivel de participación individual en asociaciones o grupos de agricultores	95
<b>Tabla 21</b> Percepción de los agricultores sobre la claridad en la estructura organizativa de las asociaciones .....	96
<b>Tabla 22</b> Percepción sobre la toma de decisiones participativa en las asociaciones...	97

<b>Tabla 23</b> Percepción sobre el compromiso de los miembros con las actividades de la asociación.....	98
<b>Tabla 24</b> Percepción sobre el trabajo conjunto entre agricultores para la mejora de la producción.....	99
<b>Tabla 25</b> Percepción sobre el intercambio de conocimientos entre los agricultores .	100
<b>Tabla 26</b> Percepción sobre el intercambio de recursos (herramientas o maquinaria) entre los agricultores .....	101
<b>Tabla 27</b> Percepción sobre la planificación adecuada de actividades en las asociaciones .....	102
<b>Tabla 28</b> Percepción sobre la eficiencia en la gestión de los líderes organizacionales .....	103
<b>Tabla 29</b> Percepción sobre la transparencia en el manejo de recursos dentro de la asociación.....	104
<b>Tabla 30</b> Percepción sobre la transparencia en el manejo de recursos de la asociación .....	105
<b>Tabla 31</b> Percepción sobre la realización de ventas conjuntas por parte de los agricultores.....	106
<b>Tabla 32</b> Percepción sobre la obtención de mejores precios mediante la asociación	107
<b>Tabla 33</b> Percepción sobre la reducción de intermediarios mediante la asociación..	108
<b>Tabla 34</b> Percepción sobre la mejora de ingresos mediante la comercialización asociativa.....	109
<b>Tabla 35</b> Percepción sobre la mejora de la producción agrícola en los últimos años	110
<b>Tabla 36</b> Percepción sobre el uso de tecnologías para la mejora de la producción agrícola.....	111

<b>Tabla 37</b> Percepción sobre la aplicación de técnicas adecuadas en los procesos productivos.....	112
<b>Tabla 38</b> Percepción sobre el aprovechamiento eficiente de los recursos disponibles .....	113
<b>Tabla 39</b> Percepción sobre la capacidad competitiva de los agricultores en el mercado .....	114
<b>Tabla 40</b> Percepción sobre la existencia de diferentes canales de venta para los productos agrícolas.....	115
<b>Tabla 41</b> Percepción sobre la estabilidad de las relaciones comerciales con compradores .....	116
<b>Tabla 42</b> Percepción sobre la facilidad para vender los productos agrícolas .....	117
<b>Tabla 43</b> Percepción sobre la mejora de los ingresos en los últimos años .....	117
<b>Tabla 44</b> Percepción sobre la generación de ganancias en la actividad agrícola .....	118
<b>Tabla 45</b> Percepción sobre la estabilidad económica en la actividad agrícola.....	119
<b>Tabla 46</b> Percepción sobre la calidad de los productos agrícolas.....	120
<b>Tabla 47</b> Percepción sobre la incorporación de valor agregado en los productos agrícolas .....	121
<b>Tabla 48</b> Pruebas de normalidad para las variables Competitividad y Estrategias de Asociación.....	123
<b>Tabla 49</b> Correlación de Spearman entre Estrategias de Asociación y Competitividad .....	124
<b>Tabla 50</b> Plan de implementación de la propuesta .....	128
<b>Tabla 51</b> Indicadores de evaluación de la propuesta .....	129

## Índice de figuras

<b>Ilustración 1</b> Propuesta de Modelo de Gestión Asociativa .....	28
<b>Ilustración 2</b> Mapa Estratégico .....	30
<b>Ilustración 3</b> Cuadro conceptual de las variables del problema .....	32
<b>Ilustración 4</b> Mapa conceptual del problema bajo estudio .....	32
<b>Ilustración 5</b> Esquema operativo del Modelo de Transferencia de Tecnología: Innovación con competitividad en áreas marginadas.....	42
<b>Ilustración 6</b> Ciclo de Madurez Competitiva en la Producción Agrícola.....	45
<b>Ilustración 7</b> Cadena Servicio-Beneficio.....	47
<b>Ilustración 8</b> El modelo de participación ampliada .....	48
<b>Ilustración 9</b> Clave catastral del SRI (Sistema de información o apoyo tecnológico agrícola).....	74
<b>Ilustración 10</b> Estadísticos de fiabilidad de la muestra total .....	86
<b>Ilustración 11</b> Modelo estratégico para fortalecer la asociatividad y la competitividad de los pequeños agricultores del cantón La Troncal .....	130
<b>Ilustración 12</b> Modelo de propuesta .....	131

## Introducción

La presente investigación, titulada “*Estrategias de asociación y cooperativismo entre pequeños agricultores orientadas a mejorar su competitividad en el cantón La Troncal*”, tiene como propósito analizar la relación entre las formas de organización colectiva y el fortalecimiento de la competitividad de los pequeños productores locales. En Ecuador, la agricultura familiar mantiene un rol relevante, aunque presenta debilidades en organización, gestión y acceso a mercados, lo que incide directamente en su desempeño productivo. Esta situación se evidencia en el cantón La Troncal, donde los pequeños agricultores operan, en su mayoría, de manera individual, lo que limita su capacidad de negociación y crecimiento económico (Instituto Nacional de Estadística y Censos [INEC], 2024).

A partir de esta problemática, la investigación tiene como propósito analizar la relación entre las estrategias de asociación y cooperativismo y la competitividad de los pequeños agricultores del cantón La Troncal. Para ello, se adoptó un enfoque cuantitativo con diseño descriptivo-correlacional, aplicando un cuestionario estructurado a una muestra de 167 agricultores.

El documento se estructura en seis capítulos: el Capítulo I plantea la problemática local y los objetivos del estudio; el Capítulo II sustenta las bases teóricas de la ventaja competitiva y el cooperativismo; el Capítulo III detalla la metodología cuantitativa y el diseño muestral; el Capítulo IV expone los hallazgos estadísticos y la validación de la hipótesis mediante el coeficiente de Spearman; el Capítulo V desarrolla una propuesta de intervención institucional; y finalmente, el Capítulo VI presenta las conclusiones y recomendaciones para el fortalecimiento del sector agrícola en la región.

# CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

## 1.1 Descripción del caso a investigar

La investigación se sitúa en el Cantón La Troncal, donde los pequeños agricultores de banano, cacao y caña de azúcar enfrentan una estructura de mercado caracterizada por la asimetría de información y la dependencia de intermediarios, problemática que guarda paralelismo con el escenario analizado por Medina (2019) en la provincia de Tungurahua. En dicho referente, los productores de papa operaban bajo condiciones de vulnerabilidad económica y altos costos de transacción antes de formalizar esquemas asociativos a través del consorcio CONPAPA.

El contexto se ubica en América Latina, con énfasis en Colombia, Ecuador y Perú, donde la asociatividad ha transitado hacia modelos de economía social. En este entorno, los pequeños agricultores enfrentan limitaciones estructurales como el tamaño reducido de los predios, la débil infraestructura y el bajo poder de negociación, factores que afectan su rentabilidad. Estas condiciones evidencian la necesidad de fortalecer estrategias organizativas para mejorar su desempeño. El análisis se sustenta en fuentes académicas (Scopus y Web of Science) y en organismos internacionales como FAO, OIT y CEPAL (Sanabria & Salgado, 2023).

El estudio analiza seis cooperativas bananeras en el Departamento del Magdalena, Colombia, que agrupan a 335 pequeños productores con predios entre 0,35 y 11,87 hectáreas. Este grupo presenta limitaciones en capital humano —con 69% sin educación formal— y opera bajo certificaciones como GlobalG.A.P. y Comercio Justo. Durante el periodo 2016–2017, los agricultores percibían apenas el 3% del valor final en mercados europeos, reflejando una marcada asimetría económica. Este escenario sustenta el análisis del modelo cooperativo como estrategia para mejorar la competitividad y reducir desigualdades (Maestre et al., 2019).

El estudio analiza seis cooperativas bananeras en el Departamento del Magdalena, Colombia, que agrupan a 335 pequeños productores con predios entre 0,35 y 11,87 hectáreas. Este grupo presenta limitaciones en capital humano —con 69% sin educación formal— y opera bajo certificaciones como GlobalG.A.P. y Comercio Justo. Durante el periodo 2016–2017, los agricultores percibían apenas el 3% del valor final en mercados europeos, reflejando una marcada asimetría económica. Este escenario sustenta el análisis del modelo cooperativo como estrategia para mejorar la competitividad y reducir desigualdades (Escobar, 1996).

La unidad de análisis se concentra en quince productores de banano de la variedad Williams localizados en la parroquia Manuel J. Calle, dentro del cantón La Troncal. Este grupo gestiona fincas que superan las 20 hectáreas de superficie, lo que les otorga una capacidad productiva considerable; sin embargo, el diagnóstico inicial revela que el 93% de estos agricultores opera bajo un esquema de comercialización individual (Martínez, 2020). Esta desarticulación técnica y administrativa los obliga a depender de intermediarios que poseen transporte propio, quienes imponen precios inferiores al valor de mercado, mermando la rentabilidad del sector. Dicha problemática subraya la urgencia de implementar estrategias de asociación y cooperativismo que permitan a los pequeños agricultores consolidar una oferta competitiva y sostenible frente a las exigencias del comercio exterior.

La ausencia de estrategias de asociación (Variable Independiente) impacta directamente en la baja competitividad (Variable Dependiente) mediante un incremento en los costos de transacción y la pérdida de economías de escala. Operativamente, el individualismo impide que el agricultor de La Troncal acceda a infraestructura de acopio y certificaciones internacionales, forzándolo a aceptar precios inferiores al costo de producción impuestos por intermediarios informales.

### 1.1.1 Antecedentes del problema a investigar

### 1.1.2 Hechos actuales que contextualizan el problema

#### *Situación actual del problema*

#### *Nivel Macro: Tendencias Globales de Competitividad Agrícola y Seguridad Alimentaria*

La competitividad en el sector agropecuario internacional atraviesa una fase de transformación impulsada por la digitalización y la sostenibilidad ambiental. Las cadenas de suministro globales priorizan actualmente la resiliencia ante la volatilidad climática y la optimización de recursos mediante la agricultura de precisión. La Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura [FAO] (2024) sostiene que la seguridad alimentaria depende de la capacidad de los sistemas productivos para integrar innovaciones tecnológicas que minimicen el impacto ecológico. Los mercados externos exigen estándares de trazabilidad y certificaciones de sostenibilidad que actúan como barreras de entrada para productores no organizados.

La agricultura mundial se ha consolidado como el motor de crecimiento para economías desarrolladas y emergentes, aunque actualmente enfrenta desafíos estructurales debido al cambio climático, la inestabilidad económica y las secuelas de la pandemia de COVID-19. La Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura [FAO] (2021) reporta que el 70 % de la población rural pobre depende de la agricultura familiar, donde el 81 % de las explotaciones son minifundios menores a dos hectáreas. Esta fragmentación productiva coincide con un deterioro en la seguridad alimentaria global, cuya prevalencia de subalimentación ascendió del 8.4 % en 2019 al 9.9 % en 2020, lo que representa que hasta 811 millones de personas enfrentaron hambre. Asimismo, la sostenibilidad del sector se encuentra bajo una presión crítica sobre los recursos naturales, evidenciada por un incremento del 36 %

en el uso de pesticidas entre 2000 y 2019, alcanzando un volumen anual de 4.2 millones de toneladas ([FAO, 2021](#)).

El escenario actual exige que la competitividad agrícola se fundamente en la eficiencia de costos y la biotecnología aplicada. A nivel mundial, la escasez de fertilizantes tradicionales ha acelerado la adopción de bioinsumos y prácticas regenerativas. Se proyecta que la integración de sistemas inteligentes de monitoreo de cultivos será el estándar para asegurar el abastecimiento alimentario en el presente año ([Golden Agri-Resources, 2026](#)). La capacidad de respuesta ante desastres naturales se ha convertido en el principal indicador de resiliencia para las potencias agroexportadoras.

La investigación analiza a los pequeños productores de banano orgánico que operan en condiciones de minifundio, con extensiones de tierra que no superan las cinco hectáreas y niveles educativos mayoritariamente primarios.

El sector agrícola en Colombia constituye la cuarta actividad más dinámica del país; sin embargo, la transición hacia modelos de economía moderna desde finales del siglo XX redujo su participación en el Producto Interno Bruto, generando niveles de productividad deficientes.

[Buenhombre & Mariño \(2022\)](#) explican que esta transformación relegó al pequeño productor a un estado de invisibilidad frente a las corporaciones privadas, situación que se evidencia en el cultivo de guayaba en regiones como Vélez. A pesar de existir una demanda industrial anual de 46,800 toneladas, los campesinos enfrentan brechas tecnológicas y carencia de sistemas de gestión. Por tal motivo, la asociatividad surge como la solución estratégica para estos productores, aunque su ejecución es incipiente debido a debilidades en la visión empresarial y una planeación limitada al corto ([Buenhombre & Mariño, 2022](#)).

El escenario agrícola nacional se encuentra caracterizado por una excesiva parcelación de la tierra, factor que constituye uno de los obstáculos más críticos para el desarrollo

sostenible. Los datos del IV Censo Nacional Agropecuario de 2012, de un total de 2,213,506 unidades agropecuarias, el 81.81% (1,810,962 unidades) poseen superficies que oscilan apenas entre 0.1 y 5 hectáreas (Perea, 2015).

#### *Deficiencias en la Cadena de Valor*

La capacidad de generar ventajas competitivas de forma individual es limitada. Revela la investigación de Perea (2015), la eficiencia promedio en las actividades de valor de los pequeños productores alcanza solamente un 43%. Al analizar componentes específicos, se identifican niveles de eficiencia críticos:

- Capacidad de innovación: Alcanza un nivel de eficiencia de apenas el 22%.
- Servicio al cliente: Se registra una eficiencia del 36%.
- Marketing y ventas: Resulta una de las áreas más débiles, siendo calificada como inexistente por el 59% de los encuestados.

#### *Barreras Socioculturales y Estructurales*

La transición hacia modelos asociativos enfrenta obstáculos significativos derivados de la percepción y conocimientos del productor. Entre los factores que más dificultan la integración destacan:

- Desconfianza: Representa la barrera principal para el 71% de los productores.
- Desconocimiento de formas legales: Afecta al 69% de la población estudiada.
- Dependencia estatal: Un 69% manifiesta una esperanza de ayuda del Estado que limita la iniciativa privada (Perea, 2015).

Esta situación se agrava en organizaciones que atraviesan etapas de introducción o crecimiento, las cuales carecen de los recursos económicos y del capital humano necesarios

para competir de manera individual (Huamán et al., 2023). Específicamente en el sector apícola de Chincheros, se identifica una falta de rutas claras para el manejo organizacional y financiero, lo que limita el aprovechamiento de las oportunidades del entorno. Como consecuencia, la supervivencia empresarial se ve comprometida por una baja productividad y la incapacidad de generar economías de escala de forma desintegrada.

Aunque la asociatividad se propone como la estrategia idónea para superar estas barreras, Huamán et al. (2023) señalan que el 43% de los productores percibe un beneficio apenas regular en la actualidad. Esto evidencia un vacío en el fortalecimiento de capacidades técnicas y una falta de sinergia colectiva que impide alcanzar una ventaja competitiva sostenible.

El Plan Nacional de Desarrollo 2017-2021 de Ecuador propuso el fortalecimiento de las capacidades rurales para alcanzar la soberanía alimentaria; no obstante, la implementación de lineamientos efectivos ha sido insuficiente. Guevara et al. (2021) explican que la crisis sanitaria por COVID-19 en 2020 agudizó estas deficiencias, obligando a las organizaciones agrícolas a competir en condiciones de vulnerabilidad económica y pobreza. Durante este periodo, se evidenció que América Latina posee los costos más elevados para acceder a dietas nutritivas a pesar de su vasta biodiversidad. Actualmente, los pequeños productores enfrentan una desventaja competitiva crítica debido a la intermediación masiva y a la carencia de certificaciones agroecológicas.

Guevara et al. (2021) sostienen que los pequeños productores enfrentan una desventaja competitiva crítica debido a la intermediación masiva y a la falta de procesos de certificación agroecológica. La ausencia de un seguimiento técnico constante y la inexperiencia en modelos de organización colectiva limitan el crecimiento de la economía popular y solidaria. En

consecuencia, persiste un vacío en la articulación de políticas públicas que fomenten la asociatividad como una estrategia real de supervivencia y sostenibilidad para el sector rural.

*Nivel Meso: Realidad Nacional y Estadísticas Recientes (2024-2026)*

La situación agraria en Ecuador muestra una recuperación heterogénea. El sector agroexportador mantiene un crecimiento sostenido; sin embargo, el sector destinado al consumo interno presenta desafíos de productividad. El costo de producción de granos y hortalizas ha incrementado debido a factores externos, afectando directamente la rentabilidad del pequeño agricultor (Asociación de Productores de Alimentos Balanceados [APROBAL], 2024). Las políticas actuales se centran en la implementación de seguros agrícolas y la entrega de paquetes tecnológicos, aunque la ejecución efectiva a nivel nacional presenta disparidades regionales según los censos agropecuarios más recientes.

En el contexto ecuatoriano, la dinámica agraria entre 2021 y 2026 ha estado marcada por intentos de modernización institucional y el fortalecimiento de la asociatividad. La pequeña y mediana agricultura sigue siendo el pilar de la soberanía alimentaria nacional, aunque persiste una brecha tecnológica significativa (Instituto Nacional de Estadística y Censos [INEC], 2024). El Ministerio de Agricultura y Ganadería [MAG] (2024) ha promovido programas de asistencia técnica enfocados en la adaptación climática. En cuanto al cooperativismo, el país busca transitar de asociaciones de subsistencia hacia modelos de economía social y solidaria que permitan economías de escala, permitiendo a los agricultores enfrentar la fluctuación de precios de los insumos.

De acuerdo con la investigación realizada en el sector, se evidencia una deficiencia crítica en el capital humano; Barahona (2020) señala que el 64% de los productores posee únicamente instrucción primaria, lo cual limita significativamente el conocimiento de normativas técnicas y procesos de gestión empresarial. Esta falta de formación académica se

traduce en una vulnerabilidad comercial, dado que el 91% de los agricultores desconoce las leyes vigentes del Ministerio de Agricultura.

#### *Nivel Micro: Problemáticas de los Pequeños Agricultores en el Cantón La Troncal*

En el cantón La Troncal, provincia del Cañar, las asociaciones agrícolas dedicadas principalmente al banano y cacao enfrentan obstáculos críticos que comprometen su viabilidad económica dentro de la economía popular y solidaria. Reportan Jaramillo et al. (2024), el 83.3 % de los integrantes de estas organizaciones califica como difícil el acceso a fuentes de financiamiento, restricción que impide la inversión necesaria en tecnología e infraestructura de acopio. Esta carencia de capital se vincula directamente con una debilidad en la gobernanza interna, donde el 64.5 % de los socios manifiesta una baja participación en la toma de decisiones estratégicas, fragmentando la cohesión y el sentido de propiedad colectiva esencial para el modelo cooperativo (Jaramillo et al., 2024).

El fortalecimiento de estas asociaciones depende estrictamente del desarrollo de capacidades de gestión, factores que inciden en la eficiencia organizacional y la competitividad. Sin registros operativos ni planificación financiera, los pequeños productores operan de forma individual, quedando supeditados a la intermediación forzosa que reduce su capacidad de negociación en mercados formales (Jaramillo et al., 2024).

### **1.2 Evolución de la variable independiente: Estrategias de Asociación y Cooperativismo**

La evolución de las estrategias de asociación y cooperativismo agrario ha estado marcada por una transición crítica desde modelos de tutela estatal hacia estructuras que buscan la autonomía empresarial. A nivel global, este proceso se comprende a través del legado en regiones como el África subsahariana, donde las organizaciones rurales enfrentaron el control estatal que erosionó su capacidad competitiva. Originalmente instauradas para canalizar la

producción de cultivos comerciales, estas entidades mutaron en herramientas de control político tras los procesos de independencia (Hussi, et al., 1994). Esta herencia ha generado una dependencia estructural donde el Estado no solo supervisa, sino que dicta las condiciones de mercado.

De acuerdo con Hussi, et al. (1994), existen tres ejes críticos para garantizar que las cooperativas operen con eficacia en el sector privado:

1. **Reforma Legislativa:** Modificar las leyes para otorgar libertad operativa y eliminar las restricciones en la toma de decisiones comerciales.
2. **Fortalecimiento de Capacidades:** Implementar programas de formación técnica y administrativa gestionados, idealmente, por las propias organizaciones beneficiarias.
3. **Competitividad de Servicios:** Fomentar que las cooperativas ofrezcan servicios de crédito y suministro de insumos que compitan en calidad y precio con el mercado abierto.

Este marco evolutivo global propuesto por encuentra un paralelismo directo en la historia agraria ecuatoriana, donde el paso de un modelo de control estatal hacia la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria en 2011 marcó el inicio de una autonomía operativa real, obligando a las asociaciones a transitar de la dependencia administrativa hacia la eficiencia competitiva. (Hussi, et al. 1994).

La integración de los pequeños productores en estructuras de economía popular y solidaria representa un eje transformador orientado a desplazar los modelos de subsistencia hacia unidades de negocio competitivas; no obstante, la investigación de Mejía et al. (2021) revela que este proceso de maduración aún enfrenta una fragmentación operativa y una crítica fragilidad financiera.

Este paradigma no busca únicamente el crecimiento financiero, sino la generación de entornos que garanticen el "buen vivir". Los problemas actuales que enfrentan las estrategias de asociación y cooperativismo en el sector agrario incluyen la falta de interés y participación, dificultades financieras en la gestión, competencia desleal y cambios en el mercado. Desde el año 2011, Ecuador ha implementado un modelo económico solidario (EPS) basado en la asociatividad, el cooperativismo y el emprendimiento (Cisneros & Yépez, 2019).

Desde 2011, la consolidación de estas estrategias en Ecuador se evidencia en los modelos de evaluación integral de la **CONAFIPS**. Esta evolución metodológica permite diagnosticar a las organizaciones bajo tres pilares: **administrativo, financiero y social**. Para los agricultores del **Cantón La Troncal**, el tránsito hacia estos niveles de evaluación institucional define su capacidad de acceso a crédito de segundo piso y fortalecimiento organizativo, potenciando su competitividad (Evaluación de Organizaciones Del Sector Financiero Popular y Solidario (OSFPS) – Corporación Nacional de Finanzas Populares y Solidarias – CONAFIPS, n.d.)

Basado en el estudio realizado por Alonso & Chávez (2021) en la provincia de El Oro, el entorno de los pequeños productores cacaoteros se define por una lucha constante por la supervivencia en un mercado dominado por la Gran Distribución, que busca la minimización de costos. Para enfrentar este escenario, la asociatividad surge como una herramienta de cooperación donde los productores unen recursos para alcanzar objetivos comunes.

El caso de la Asociación de Productores Orgánicos de Vinces (APOVINCES) demuestra que la transición hacia modelos de negocio inclusivos y una gestión administrativa transparente permite a los pequeños productores alcanzar cuotas de mercado competitivas, reportando ventas millonarias y garantizando beneficios técnicos directos incluso en sectores con bajos niveles de instrucción formal. Pese a lograr la inserción en mercados internacionales

exigentes mediante certificaciones como Rain Forest Alliance, la sostenibilidad a largo plazo de estas estrategias asociativas aún enfrenta el reto de integrar plenamente a los productores en tránsito y asegurar la resiliencia operativa ante las fluctuaciones cíclicas del mercado global (Meza et al. 2019).

La evolución de la asociatividad en territorios agrícolas como La Troncal no solo depende de marcos legales, sino de la superación de barreras culturales intrínsecas. Expone Guevara et al. (2021), uno de los desafíos más persistentes es el individualismo del agricultor, el cual limita la consolidación de redes de cooperación sólidas. Esta resistencia, alimentada por la falta de confianza en gestiones previas, impide que las estrategias de comercialización alcancen su máximo potencial. Para estos autores, la asociatividad debe evolucionar hacia un modelo donde el **capital social** permita reducir la intermediación, garantizando que el pequeño productor no solo sea un proveedor de materia prima, sino un actor con capacidad de decisión en el precio final de sus productos (Guevara et al., 2021).

En síntesis, la evolución de las estrategias de asociación en La Troncal demuestra que el éxito futuro no radica únicamente en la unión de voluntades, sino en la convergencia de la gobernanza social con la tecnificación financiera. La tendencia actual hacia la digitalización de procesos y el cumplimiento de estándares internacionales de sostenibilidad define la nueva etapa de las organizaciones rurales, donde la asociatividad se consolida como la única vía para que el pequeño productor de caña, banano y cacao compita en un mercado globalizado sin perder su autonomía económica.

### 1.3 Características del entorno de las estrategias de asociación y cooperativismo en los pequeños agricultores del cantón La Troncal

El estudio de las características del entorno es esencial para comprender las dinámicas que condicionan la competitividad de los pequeños agricultores. En el ámbito legal y político,

la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria (2014) establece el marco regulatorio fundamental, reconociendo a los sectores cooperativistas y asociativos como formas de organización económica orientadas al buen vivir y la reciprocidad. Esta normativa busca fortalecer la gestión de las unidades productivas frente a los sectores convencionales de la economía, instituyendo un régimen de derechos y beneficios que prioriza el trabajo y al ser humano por sobre la acumulación de capital.

El entorno se rige por una institucionalidad pública encargada de la rectoría, regulación y acompañamiento, donde la personalidad jurídica otorgada por la Superintendencia permite a las asociaciones actuar a nombre propio para satisfacer necesidades colectivas y generar ingresos de manera solidaria.

#### *Características del entorno*

##### Económicos

El análisis demuestra una brecha significativa entre quienes optan por el cooperativismo y quienes trabajan de forma independiente:

- **Productividad por Hectárea:** Los productores asociados alcanzan un promedio de 13,12 quintales por hectárea, superando drásticamente los 4,98 quintales de los productores independientes.
- **Estructura de Costos:** Aunque los asociados invierten más por hectárea (un 124,4% más que los independientes), logran reducir el costo por quintal cosechado gracias a la eficiencia productiva.
- **Precio de Mercado:** La asociación permite negociar mejores condiciones, logrando un precio por saco de \$114,73, mientras que el productor independiente recibe apenas \$79,82 (Alonso & Chávez, 2021).

La estabilidad del entorno se ve comprometida por una inflación que impacta desproporcionadamente al sector alimentario. Arias et al. (2021) señalan que el índice de precios de los alimentos alcanzó un incremento del 7,8% a mediados de 2021, superando el índice general de precios. A este fenómeno se suma una deficiencia en el gasto público; se estima que "solo un 17% del gasto público agrícola se destina a la provisión de bienes públicos" como infraestructura e innovación (Arias et al., 2021, p. 11), lo que limita la competitividad sistémica.

La competitividad del pequeño productor en el cantón se ve erosionada por la figura del intermediario informal o "enganchador". Esta asimetría de información permite que actores con mayor liquidez impongan precios por debajo del costo de producción, aprovechando la urgencia de cobro del agricultor. De acuerdo con la CEPAL (2019), esta falla de mercado desincentiva la inversión en calidad, ya que el productor percibe que el esfuerzo técnico no se refleja en el precio final debido a la manipulación de la cadena de valor por agentes externos.

"Las fallas en los mecanismos de transmisión de precios y la alta concentración en la etapa de comercialización limitan el excedente económico que llega al pequeño productor" (CEPAL, 2019, p. 42). La globalización ha incrementado la competencia internacional, obligando a los pequeños productores a cumplir estándares de calidad y reducir costos para mantenerse en el mercado. Existen organizaciones que mantienen prácticas inadecuadas durante largos períodos, generando resultados económicos deficientes que debilitan la motivación de los socios y afectan la estabilidad institucional. Esta situación demuestra que el fortalecimiento estructural y participativo es un factor clave para mejorar el desempeño económico de las asociaciones (Barreto & Cedeño, 2022).

### ***Sociales***

El entorno social de estos productores está marcado por una tendencia natural del ser humano a agruparse para cumplir objetivos. No obstante, la efectividad de estas agrupaciones se ve condicionada por el perfil de sus integrantes:

- **Nivel Educativo:** Existe una relación directa entre el nivel de educación y el grado de participación en las asociaciones.
- **Liderazgo y Gestión:** La rentabilidad de la asociación depende de las habilidades gerenciales de quien la dirige. El éxito se vincula a dirigentes con formación universitaria y capacidad de respuesta ante desafíos.
- **Barreras de Integración:** La falta de tiempo, las disputas políticas y la percepción de favoritismos internos actúan como frenos que impiden que el 74% de los productores se asocie (Alonso & Chávez, 2021).

### ***Políticos***

En el contexto político e institucional, la Constitución del Ecuador reconoce el modelo de Economía Popular y Solidaria como un eje para el desarrollo económico del país, promoviendo la asociatividad y el cooperativismo como mecanismos de inclusión productiva (Asamblea Nacional del Ecuador, 2008).

**Nivel meso económico:** El entorno institucional es clave para la creación de ventajas competitivas a través de políticas específicas de infraestructura, educación y tecnología.

**Rol del Estado:** El Estado asume un papel decisivo al definir el desarrollo industrial y la reestructuración productiva, especialmente mediante nuevas modalidades de gestión pública.

**Nueva institucionalidad regional:** Se han creado organismos como el Centro para la Promoción de la Micro y Pequeña Empresa (CENPROMYPE) para fortalecer el diseño de políticas públicas y mejorar el conocimiento del sector (Hernández, 2001).

## ***Tecnológicos***

La estructura organizacional es un elemento fundamental dentro de las asociaciones, ya que permite generar transformaciones internas y facilitar los procesos de trabajo. Una adecuada organización contribuye a redefinir funciones, mejorar la coordinación entre los miembros y fortalecer el desempeño participativo de los socios. Para lograr estos cambios, es necesario promover una actitud positiva frente a la reorganización y al trabajo conjunto, pues el compromiso de los integrantes influye directamente en los resultados obtenidos (Barreto y Cedeño, 2022).

**Brecha de productividad:** Existe un rezago tecnológico y de calidad de los servicios educativos en relación con las necesidades de las empresas pequeñas.

**Sistema Nacional de Innovación:** El desarrollo depende de la articulación entre el sector empresarial, público, científico y financiero para generar y difundir conocimientos tecnológicos.

**Certificación y estándares:** El acceso a mercados competitivos exige la adopción de normas de calidad (como ISO 9000), lo cual requiere un esfuerzo sistémico para conocer los estándares internacionales.

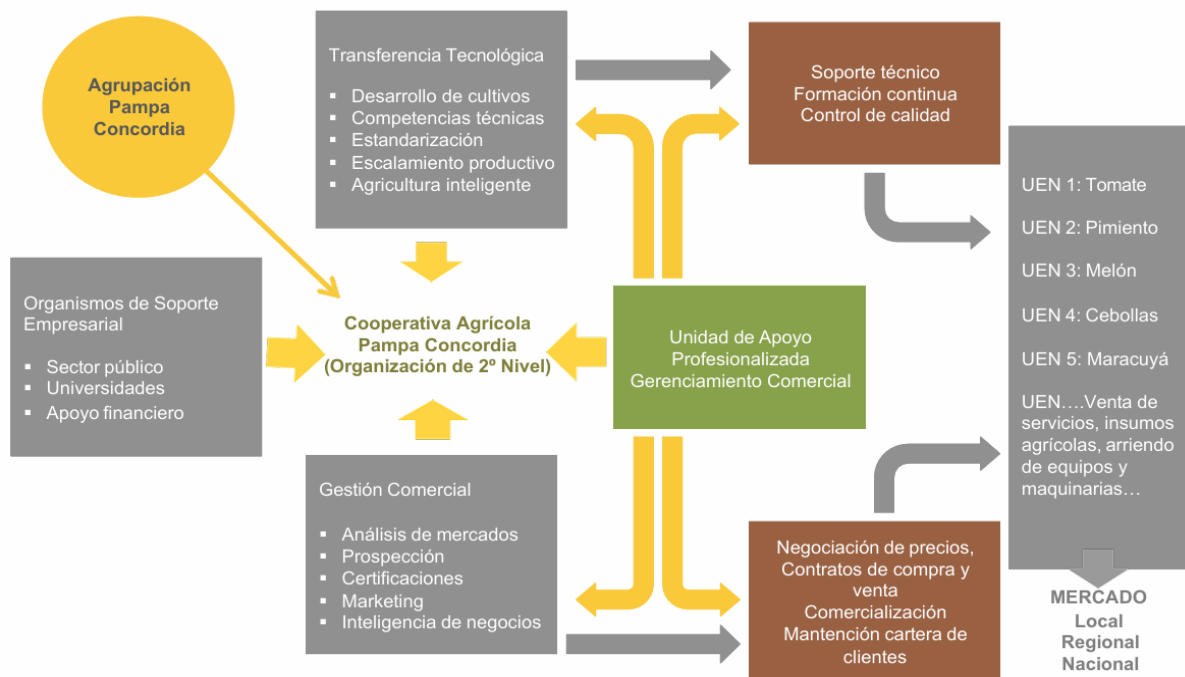
**Aprendizaje por interacción:** El proceso de innovación es clave cuando se constituyen ventajas competitivas dinámicas basadas en la interacción constante entre proveedores y productores (Hernández, 2001).

El modelo de gestión de la Cooperativa Pampa Concordia se estructura como una Organización de 1º Nivel, cuyo objetivo es integrar la producción primaria con la inteligencia de mercado. Los puntos clave evidenciados son:

### **Ilustración 1**

*Propuesta de Modelo de Gestión Asociativa*

# Propuesta de Modelo de Gestión Asociativa



*Fuente:* (Barra, 2023)

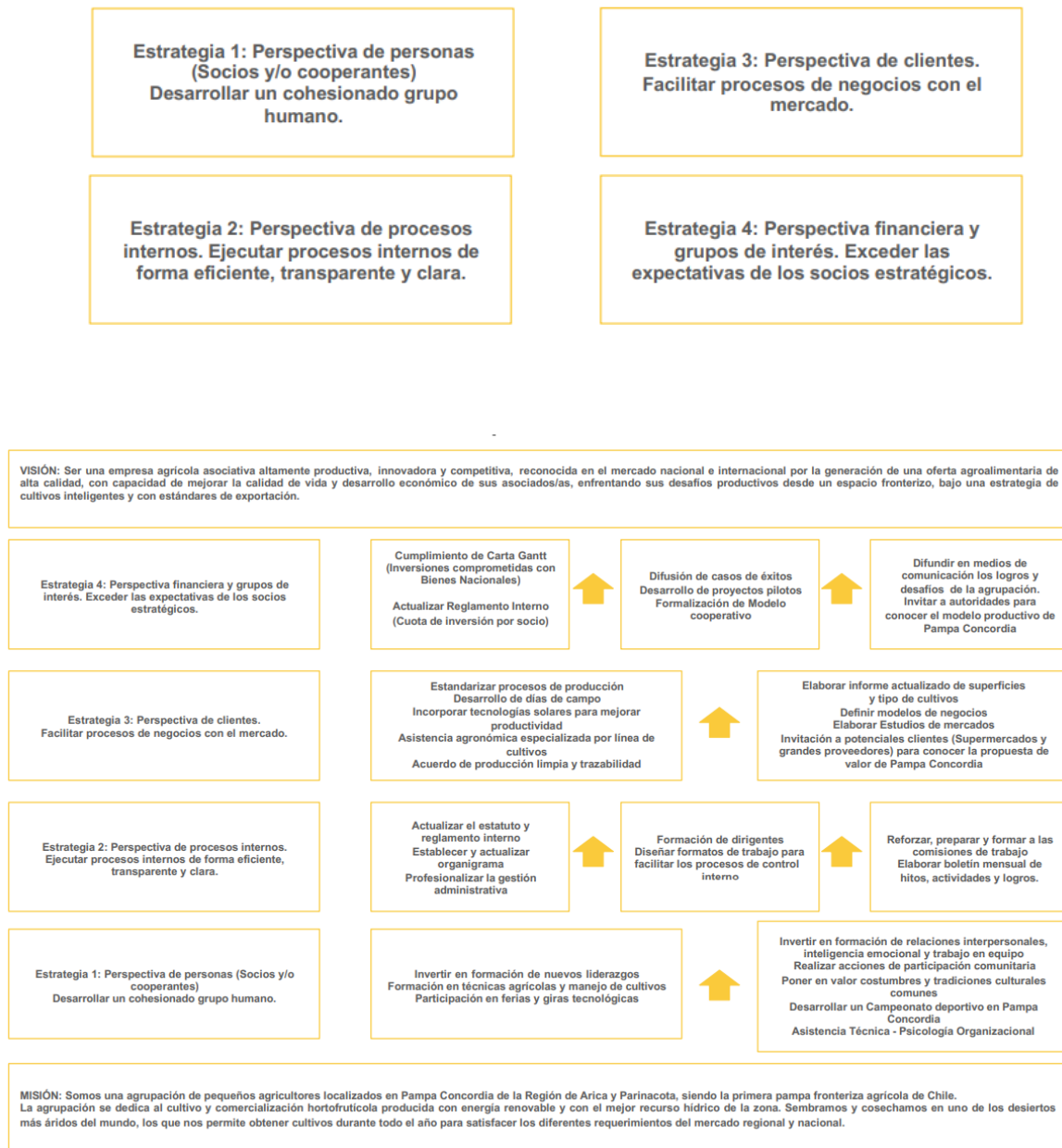
El modelo de gestión asociativa propuesto por Barra Novoa para Pampa Concordia articula la cooperación técnica y social como eje fundamental para la viabilidad de la agricultura en entornos, integrando la tecnología fotovoltaica no solo como fuente energética, sino como una herramienta de eficiencia hídrica y económica.

Esta propuesta optimiza la competitividad de los pequeños productores mediante la creación de economías de escala que reducen los costos operativos derivados del bombeo de agua, al tiempo que aprovecha la infraestructura solar para mitigar la evapotranspiración de los cultivos bajo un esquema de gobernanza colectiva. Al unificar la gestión de recursos críticos y la autogeneración eléctrica, el modelo transforma la vulnerabilidad individual en una fortaleza institucional, estableciendo un paradigma de sostenibilidad que armoniza la seguridad alimentaria con la transición energética en el desierto (Barra, 2023).

Esta es la Figura 2, que detalla el Mapa Estratégico (basado en un Balanced Scorecard) de la agrupación Pampa Concordia. A diferencia de la figura anterior que era un flujo de procesos, este es un plan de acción dividido por perspectivas.

## Ilustración 2

### Mapa Estratégico



Fuente: (Barra, 2023)

Como se observa en modelos asociativos exitosos (Figura 2), la competitividad del pequeño productor no depende únicamente del cultivo, sino de una gestión administrativa profesionalizada y una estandarización de procesos que permita alcanzar mercados nacionales, modelo que podría ser adaptado a las condiciones socio productivas de los agricultores en el Cantón La Troncal.

#### 1.4 Causas y consecuencias del problema

Dado que el 83.3% de los agricultores de la zona reporta dificultades de acceso al crédito (Jaramillo et al., 2024), la estrategia de asociación debe evolucionar hacia modelos de finanzas éticas. La teoría de la Economía Popular y Solidaria (EPS) propone que la creación de cajas de ahorro y crédito internas permite capitalizar el ahorro local, reduciendo la dependencia de la banca tradicional y del Estado. Esto otorga a la asociación la liquidez necesaria para adquirir insumos en volumen y negociar desde una posición de solvencia.

**Causas:** La causa principal de la problemática de la competitividad de las empresas agrarias es la complejidad de la estrategia de asociación y cooperativismo en el que operan, que incluye factores estructurales, políticos, estratégicos, económicos y sociales.

#### Tabla 1

*Variables del problema a investigar*

<b>CAUSAS (X) VARIABLES INDEPENDIENTES – “ESTRATEGIAS DE ASOCIACIÓN Y COOPERATIVISMO”</b>
Variable X1: Falta de estrategias de asociación y cooperativismo
Variable X2: Dificultades de acceso a financiamiento
Variable X3: Bajo nivel de capacitación técnica y administrativa
Variable X4: Dependencia de intermediarios para la comercialización
Variable X5: Escaso poder de negociación en el mercado
Variable X6: Falta de infraestructura productiva y de acopio
Variable X7: Desconfianza organizativa entre productores

---

## EFFECTOS (Y) VARIABLES DEPENDIENTE – “COMPETITIVIDAD DE LOS PEQUEÑOS AGRICULTORES”

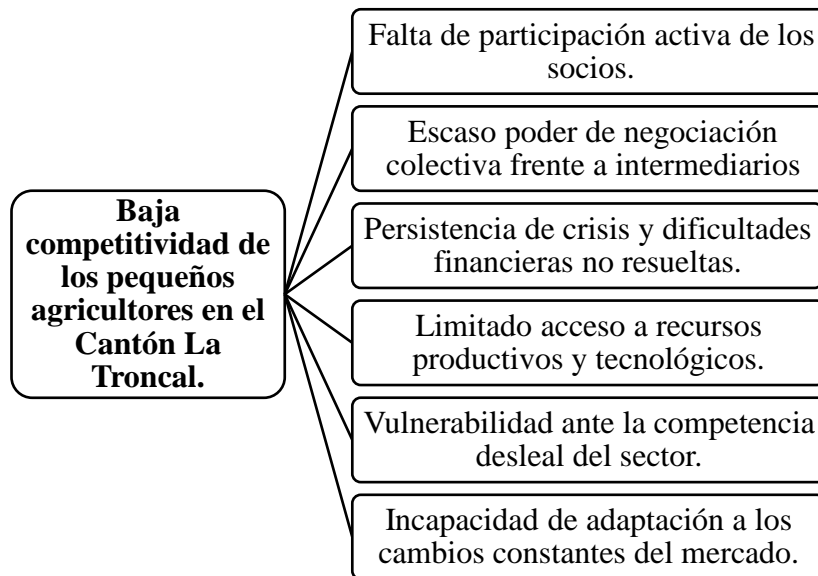
Deficiente nivel competitivo y vulnerabilidad en el posicionamiento de mercado.

---

*Nota.* Elaboración propia (2026)

### Ilustración 3

*Cuadro conceptual de las variables del problema*



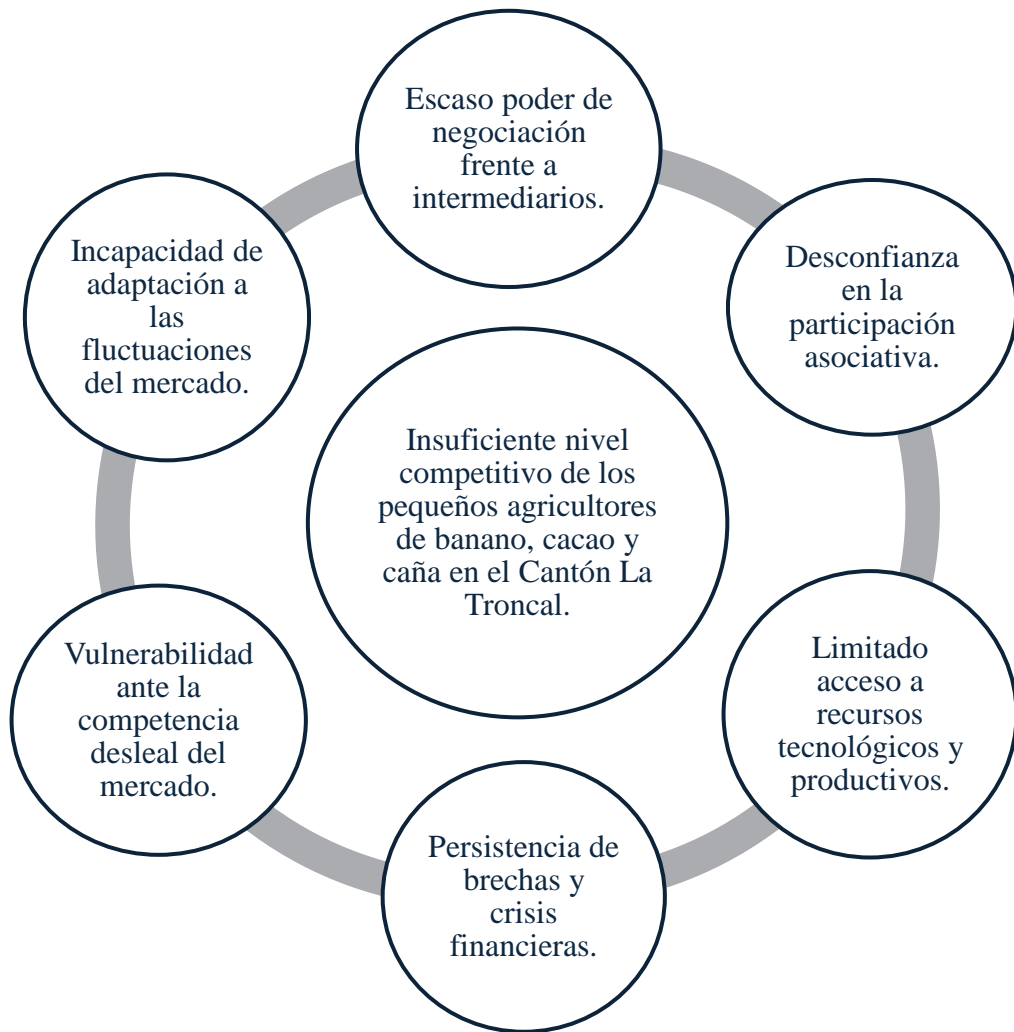
*Fuente:* Elaboración propia (2026)

La **baja competitividad de los agricultores de La Troncal (Variable Y)** es la consecuencia directa de la carencia de **estrategias de asociación efectivas (Variable X)**. Operativamente, la apatía de los socios y el limitado acceso a tecnología actúan como causas raíz que impiden generar economías de escala. Esto crea un ciclo de vulnerabilidad donde el agricultor, al no poseer poder de negociación ni capacidad de adaptación al mercado, queda supeditado a precios impuestos por terceros, anulando su estabilidad financiera.

#### 1.5 Mapa conceptual del problema

### Ilustración 4

*Mapa conceptual del problema bajo estudio*



**Fuente:** *Elaboración propia (2026)*

El mapa conceptual ilustra la multidimensionalidad del problema central, donde las barreras financieras, la desarticulación asociativa y el escaso poder de negociación actúan como causas determinantes de la baja competitividad. Esta estructura negativa evidencia cómo la vulnerabilidad de los agricultores de La Troncal no es un hecho aislado, sino el resultado de factores internos y externos que merman su capacidad operativa en el mercado actual.

## **1.6 Pregunta de la investigación**

### 1.6.1 Pregunta General

¿Qué relación existe entre las estrategias de asociación y cooperativismo y la competitividad de los pequeños agricultores del cantón La Troncal?

### 1.6.2 Preguntas Específicas

¿Cuál es el nivel de implementación de las estrategias de asociación y cooperativismo en los pequeños agricultores del cantón La Troncal?

¿Cómo se caracterizan la organización asociativa y la gestión organizativa de las asociaciones agrícolas en términos de participación, liderazgo, coordinación y toma de decisiones?

¿Cuál es el nivel de acceso a recursos y de aplicación de estrategias de comercialización conjunta en los pequeños agricultores?

¿Cuál es el nivel de competitividad de los pequeños agricultores del cantón La Troncal en términos de productividad, calidad del producto, acceso a mercados, rentabilidad e innovación?

¿Qué relación existe entre las estrategias de asociación y cooperativismo y la competitividad de los pequeños agricultores del cantón La Troncal?

¿Qué estrategias pueden implementarse para fortalecer la organización, gestión, acceso a recursos, comercialización y cooperación, con el fin de mejorar la competitividad de los pequeños agricultores?

## **1.7 Objetivos de la investigación**

### *1.7.1 Objetivo general*

Analizar la relación entre las estrategias de asociación y cooperativismo y la competitividad de los pequeños agricultores del cantón La Troncal, considerando la organización asociativa, gestión organizativa, acceso a recursos, comercialización conjunta y cooperación, con el fin de proponer estrategias que fortalezcan su desarrollo sostenible.

### *1.7.2 Objetivos específicos*

Diagnosticar el nivel de implementación de las estrategias de asociación y cooperativismo en los pequeños agricultores del cantón La Troncal, considerando la organización asociativa, gestión organizativa, acceso a recursos y cooperación.

Analizar las características de la organización asociativa y la gestión organizativa, en función de la participación, liderazgo, coordinación, toma de decisiones y cumplimiento de objetivos.

Evaluar el nivel de competitividad de los pequeños agricultores mediante indicadores de productividad, calidad del producto, acceso a mercados, rentabilidad e innovación.

Determinar la relación entre las estrategias de asociación y cooperativismo y la competitividad de los pequeños agricultores del cantón La Troncal.

Proponer estrategias de fortalecimiento de la asociación y cooperativismo orientadas a mejorar la organización, gestión, acceso a recursos, comercialización y cooperación, con el fin de incrementar la competitividad y sostenibilidad de los pequeños agricultores.

## **1.8 Justificación de la investigación**

### *1.8.1 Justificación social*

La presente investigación se justifica socialmente por su potencial para mitigar la vulnerabilidad económica de las familias rurales en el Cantón La Troncal. Dado que el 70% de la población rural pobre depende de la agricultura familiar (FAO, 2021), el fortalecimiento de la asociatividad permitirá contrarrestar la desconfianza y la apatía participativa que afecta al 71% de los productores locales. Al fomentar el cooperativismo, se busca generar un efecto sinergia que trascienda lo económico, promoviendo el capital social y permitiendo que los beneficios del comercio justo se traduzcan en mejoras tangibles en la calidad de vida, salud y educación de la comunidad agraria.

### *1.8.2 Justificación Económica*

Desde la perspectiva económica, el estudio responde a la ineficiencia operativa donde los pequeños productores solo alcanzan un 43% de eficiencia en sus actividades de valor (Perea, 2015). Se justifica por la necesidad de corregir asimetrías de mercado donde el 93% de los agricultores de La Troncal vende de forma individual, quedando supeditados a intermediarios (Martínez, 2020). La investigación busca validar cómo la asociatividad permite transitar de un comercio interindustrial a uno de diferenciación, optimizando los costos totales y mejorando la rentabilidad mediante economías de escala (Escobar, 2010).

### *1.8.3 Justificación Académica*

En el ámbito académico, esta investigación aporta un análisis técnico y actualizado sobre la relación causal entre el cooperativismo y la competitividad en el sector bananero, cacaoero y cañicultor del Cañar. El estudio llena un vacío de información local al aplicar indicadores de eficiencia y teorías de competencia imperfecta (como el índice de Grubel y Lloyd) para evaluar la realidad de los pequeños productores. Asimismo, sirve como base

documental para la Universidad Católica de Cuenca, proporcionando una matriz de diagnóstico y resultados que puede ser replicada en otras regiones del país para fortalecer el estudio de la Economía Popular y Solidaria.

## CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

El presente capítulo tiene como finalidad sustentar teóricamente la investigación, mediante el análisis de antecedentes, teorías y enfoques relacionados con las variables de estudio: estrategias de asociación y cooperativismo, competitividad. Asimismo, se abordan investigaciones aplicadas que permiten comprender la relación entre ambas variables en el contexto agrícola.

### **2.1 Antecedentes de la investigación (Estado del arte)**

### **2.2 Teorías de la variable dependiente: Competitividad**

#### *2.2.1 Enfoque de la ventaja competitiva – Porter (1985) (Nivel Macro)*

La competitividad ha evolucionado desde enfoques tradicionales centrados en la eficiencia productiva hacia modelos estratégicos que integran múltiples factores organizacionales. En este sentido, Porter (1985) plantea que la competitividad se fundamenta en la capacidad de las organizaciones para generar ventajas competitivas sostenibles, ya sea mediante el liderazgo en costos o la diferenciación de sus productos.

La competitividad empresarial, según el planteamiento de Porter (1985), emana de la habilidad de la firma para neutralizar las presiones de su estructura industrial y establecer una posición estratégica que sea tanto valiosa como difícil de replicar. No se trata simplemente de una mejora en la productividad, sino de una arquitectura deliberada de actividades interconectadas que permiten a la organización influir en las fuerzas del mercado — proveedores, clientes, sustitutos y nuevos competidores— en su propio beneficio. De este modo, la competitividad se manifiesta cuando la empresa logra trascender las ventajas comparativas heredadas para construir una ventaja competitiva controlable, fundamentada en la elección consciente de un camino de valor único que se sostiene a través del tiempo mediante el ajuste estratégico y la mejora operativa continua.

A nivel internacional, este enfoque ha sido ampliamente utilizado para analizar el posicionamiento de empresas en mercados globalizados, donde la generación de valor constituye el principal factor de éxito. En el sector agrícola, esta teoría resulta particularmente relevante, ya que los productores deben enfrentar condiciones de mercado caracterizadas por alta competencia, exigencias de calidad y presión en los precios.

La competitividad ha transitado de una visión simplista de "torneo" internacional (DeGrauwe, 2010). La competitividad ha evolucionado de un enfoque basado en recursos naturales a uno fundamentado en la capacidad de gestión estratégica. Krugman (1997) establece una distinción importante entre la competitividad de un país y la de una organización.

Para las micro y pequeñas empresas, la competitividad se potencia mediante la asociatividad y la creación de alianzas estratégicas que facilitan el acceso a economías de escala (Mathews, 2009). En el ámbito agrícola, este enfoque resulta determinante para transitar desde la exportación de materias primas hacia la oferta de productos con valor agregado. Al integrar cadenas productivas eficientes y desarrollar marcas propias, los productores logran reducir costos logísticos y superar las restricciones del comercio global, garantizando su permanencia en mercados abiertos.

#### *Fundamentos de la Ventaja Absoluta y Comparativa*

Para comprender las bases del intercambio y la producción en el sector agrícola, es imperativo revisar las teorías clásicas:

#### *Teoría de la Ventaja Absoluta*

De acuerdo con Adam Smith (1776, como se citó en Escobar, 2010), la teoría de la ventaja absoluta postula que un país debe especializarse en la producción y exportación de aquellos bienes que fabrica de manera eficiente, es decir, con un menor costo. Registra esta perspectiva, la especialización surge donde el país posee una ventaja absoluta; sin embargo, se

plantea que, si una nación tuviera ventajas absolutas en todos los bienes, el comercio internacional no existiría.

### *Teoría de la Ventaja Comparativa*

Como respuesta a los planteamientos de Smith, David Ricardo formuló la teoría de la ventaja comparativa. Según Ricardo (como se citó en Escobar, 2010), aun cuando un país presente desventajas absolutas en la producción de todos sus bienes, siempre existirán sectores donde estas desventajas sean menores. En tales casos, el país posee ventajas relativas o comparativas, lo que permite la viabilidad del comercio entre naciones a pesar de las diferencias en productividad.

Estas teorías permiten analizar cómo los pequeños productores optimizan sus recursos internos para identificar fortalezas productivas frente a la agroindustria de gran escala (Escobar, 2010).

### *Teoría de la Ventaja Competitiva y el Valor Estratégico*

La ventaja competitiva se define por la capacidad de una unidad económica para generar un valor superior mediante el liderazgo en costos o la diferenciación, transformando la información de un recurso accesorio en el eje estratégico de la gestión moderna (Porter, 1985). Esta perspectiva supuso una ruptura con la visión tradicional de los negocios al demostrar que el procesamiento inteligente de datos no representa un gasto operativo, sino el factor determinante de la sostenibilidad y el posicionamiento en el mercado.

Bajo este enfoque, los sistemas de información se consolidan como el motor que impulsa las dinámicas comerciales y permite la adaptabilidad ante las exigencias del entorno económico actual (Porter, 1985).

### *2.2.2 Enfoque de competitividad sistémica – Esser et al. (1996) (Nivel Meso)*

Para fundamentar teóricamente la variable dependiente bajo el enfoque de la competitividad sistémica, resulta imperativo comprender que la capacidad de un agente productivo para mantenerse en el mercado no deriva de esfuerzos aislados, sino de una arquitectura compleja de interacciones económicas y sociales organizada en cuatro niveles analíticos. El modelo propuesto por Esser et al. (1996) sostiene que la competitividad se construye desde el nivel micro, donde las empresas buscan simultáneamente eficiencia y flexibilidad, pero requiere necesariamente de un nivel meso que articule procesos de aprendizaje y políticas de apoyo específicas, así como de un nivel macro estable y un nivel meta que garantice la cohesión social y la capacidad estratégica de los actores.

El enfoque de competitividad sistémica amplía esta visión al considerar que la competitividad es el resultado de la interacción de diferentes niveles (Esser et al., 1996):

1. Nivel Micro: La empresa y su capacidad de gestión.
2. Nivel Meso: Instituciones y políticas de apoyo.
3. Nivel Macro: Condiciones económicas generales.
4. Nivel Meta: Factores sociales y culturales.

Los pequeños agricultores son una parte importante de la economía mundial, pero a menudo enfrentan desafíos que dificultan su competitividad. Estos incluyen la falta de acceso a la tierra, el crédito y los mercados.

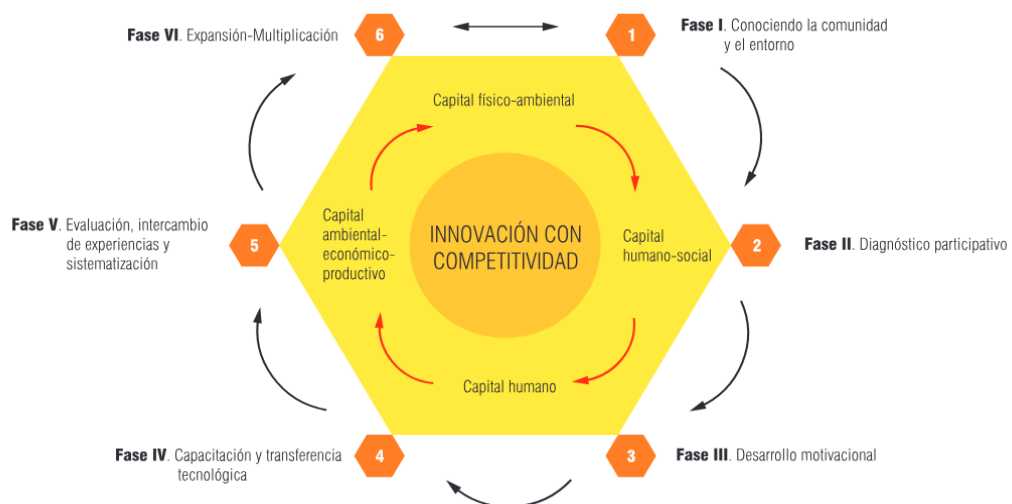
#### *El Modelo de Transferencia de Tecnología como Eslabón del Nivel Meso*

El modelo de gestión de la innovación para el desarrollo rural se sustenta en la articulación estratégica entre actores y el fortalecimiento de capacidades técnicas. Mediante el análisis de redes sociales, se identifican los agentes clave que estructuran el tejido productivo,

facilitando una coordinación interinstitucional que optimiza el aprovechamiento de recursos y apoyos (Cadena-Iñiguez et al., 2012). Este enfoque metodológico integra el uso de tecnologías validadas por organismos como el INIFAP y la creación de planes de negocio adaptados a la realidad local, garantizando que las soluciones propuestas sean pertinentes para el contexto de los pequeños productores.

## Ilustración 5

*Esquema operativo del Modelo de Transferencia de Tecnología: Innovación con competitividad en áreas marginadas.*



*Fuente:* (Cadena-Iñiguez et al., 2012)

Como se observa en la Figura 5, el modelo propuesto por Cadena et al. (2012) establece un sistema circular de transferencia tecnológica donde el núcleo central es la **innovación con competitividad**. Este proceso no es lineal, sino que se nutre de una dinámica de retroalimentación dividida en seis etapas críticas: desde el reconocimiento inicial de la comunidad y el diagnóstico participativo, pasando por el desarrollo motivacional y la capacitación técnica, hasta culminar en la evaluación sistemática y la expansión del modelo. La efectividad de este esquema radica en su enfoque multidimensional, pues articula el capital

humano, social y ambiental como motores interconectados que sostienen la ventaja competitiva en sectores vulnerables.

Este modelo es vital para el estudio en el Cantón La Troncal, ya que permite identificar tres momentos clave de la competitividad:

1. **Diagnóstico y Redes:** Identificación de los nodos críticos en el tejido productivo (pequeños agricultores).
2. **Validación y Adaptación:** Ajuste de las tecnologías (como sistemas de riego o manejo de suelos) a la realidad del contexto local marginado.
3. **Transferencia "Aprender-Haciendo":** La consolidación de capacidades técnicas que reducen la brecha tecnológica frente a las grandes agroindustrias.

#### 2.2.3 Enfoque de competitividad en pequeñas empresas – Aragón y Rubio (2005)

Para lograr el desarrollo de las pequeñas empresas es necesario considerar factores que influyen directamente en su competitividad. Aragón y Rubio (2005) señalan que se requiere contar con personal capacitado, preferentemente con formación universitaria y conocimientos en ventas. También es importante establecer alianzas asociativas innovadoras con planificación estratégica definida. Además, se debe fortalecer la estructura organizacional en las áreas financiera y contable, incorporar tecnologías actuales en informática y comunicación, y utilizar programas modernos para la contabilidad de producción, análisis económico y presupuestos.

Estrada et al. (2009) indican que las pequeñas y medianas empresas que innovan en su gestión, procesos y productos, mediante el uso de tecnología avanzada y planificación estratégica, alcanzan mayores niveles de competitividad frente a sus competidores.

#### *Restricciones Estructurales y Realidad Agraria*

El panorama actual de la pequeña agricultura se define por una serie de restricciones estructurales que limitan su inserción competitiva. Históricamente, autores como Macias (2013) asocian esta escala productiva al concepto de "campesino", una figura arraigada en lógicas culturales tradicionales que, en diversos contextos, colisionan con las exigencias de los mercados globales contemporáneos. Esta desconexión se manifiesta principalmente en la carencia de títulos de propiedad, la exclusión de sistemas crediticios formales y la debilidad de los canales de comercialización.

Ante la ausencia de servicios financieros comerciales, han surgido mecanismos de crédito informales. Tarazi (2014) identifica que, en diversas regiones, los agricultores establecen compromisos con compradores que adelantan financiamiento para insumos a cambio de la entrega de la cosecha en el momento de la recolección, una práctica que suele mermar el margen de utilidad del productor y perpetuar su dependencia económica.

### **2.3 Definición de Competitividad**

La competitividad constituye la facultad de las organizaciones para potenciar su desempeño y sostener su vigencia mediante procesos adaptativos de crecimiento continuo. Clavijo (2022) sostiene que este fenómeno requiere una gestión integral que articule la producción de alta calidad, la excelencia en el servicio y el control eficiente de costos operativos. Bajo esta perspectiva, la organización alcanza una posición ventajosa en su entorno al satisfacer las necesidades de los consumidores con mayor efectividad que sus rivales; no obstante, en el sector cooperativo, este concepto adquiere una dimensión social donde el origen de la ventaja reside en el reconocimiento de las necesidades humanas y los principios de ayuda mutua este fenómeno implica una gestión integral que abarca la producción de bienes de alta calidad, la excelencia en el servicio al cliente y una administración eficiente de los costos operativos (Tuarez-Rendon et al., 2021).

## *Competitividad en el Sector Agrícola*

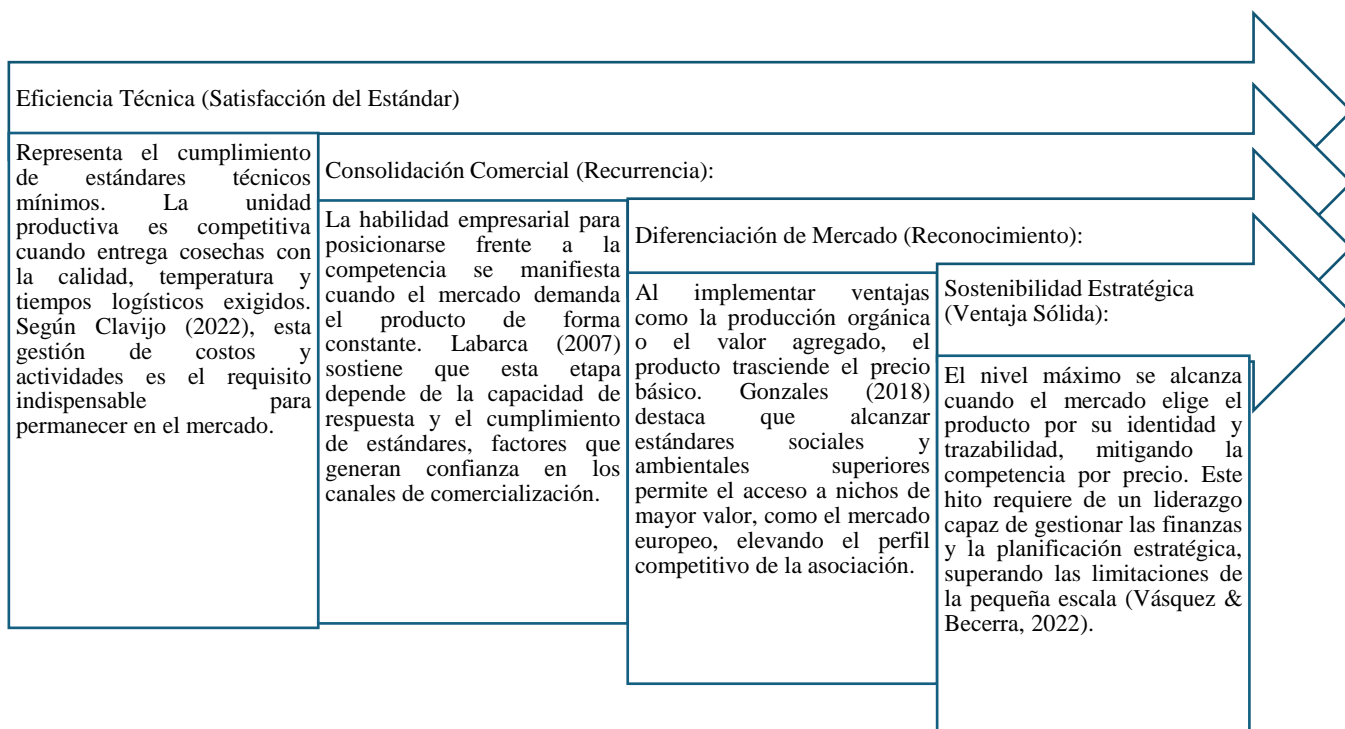
La aplicación de estos conceptos al sector de los pequeños productores revela brechas críticas en la gestión. Buenhombre & Mariño (2022) identifican que las asociaciones de agricultores suelen presentar deficiencias en la planificación estratégica, la toma de decisiones y la gestión financiera. Un hallazgo relevante en su investigación es la desatención del componente humano: mientras los programas gubernamentales priorizan la eficiencia operativa, solo el 10% se enfoca en el desarrollo de líderes capaces de guiar estas organizaciones.

Pese a estas limitaciones, la implementación de proyectos de apoyo técnico es fundamental para elevar los estándares de producción. Existe una amplia variedad de proyectos que buscan brindar apoyo técnico a los pequeños y medianos productores. En un entorno empresarial dinámico y competitivo, la capacidad de adaptarse a las nuevas necesidades del mercado y de los clientes es crucial para la supervivencia y el éxito a largo plazo de las empresas. Señalan que existe una amplia variedad de proyectos que buscan brindar apoyo técnico a los pequeños y medianos productores. Estos proyectos tienen como objetivo mejorar la productividad, la calidad y la competitividad de la producción agrícola (Mejía et al. 2021).

Estos aportes pueden ayudar a los pequeños agricultores a mejorar su competitividad, lo que puede traducirse en una mejora de sus condiciones de vida. "Las asociaciones de pequeños productores han tenido un impacto positivo en la cadena de producción de hortalizas, contribuyendo a aumentar la producción y la productividad" (Quillahuamán & Carazas, 2018, p. 5).

### **Ilustración 6**

*Ciclo de Madurez Competitiva en la Producción Agrícola*



*Nota.* El esquema detalla la evolución de la competitividad desde la eficiencia técnica básica hasta la sostenibilidad estratégica en el sector agrícola. Elaboración propia (2026).

El modelo representado en la **Figura 6** propone que la competitividad agrícola no es un atributo estático, sino un proceso incremental de profesionalización que se desarrolla en cuatro estadios clave:

## Ilustración 7

### *Cadena Servicio-Beneficio*



Fuente: Elaboración propia (2026)

La **Figura 7** representa un sistema de engranajes donde la competitividad se gestiona de manera sistémica, sugiriendo que el éxito financiero es la consecuencia de una estructura interna sólida. Este modelo se articula a través de tres pilares fundamentales:

- **La Calidad Interna como Ventaja Comparativa:** Este primer engranaje constituye el motor inicial del sistema. Se refiere a la excelencia en los procesos internos, la formación del talento y el clima organizacional, elementos que actúan como la base técnica necesaria para sostener cualquier promesa de valor al mercado.
- **Generación de Valor y Posicionamiento Diferenciado:** Una vez consolidada la calidad interna, el sistema activa la creación de una propuesta de valor única. Aquí, la organización busca distinguirse de la competencia no solo por el precio,

sino por atributos que el cliente percibe como superiores, logrando un lugar privilegiado en la mente del consumidor.

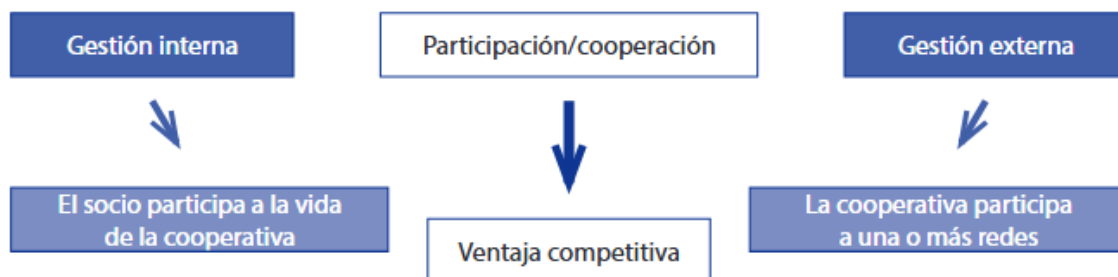
- Sostenibilidad y Ciclo de Rentabilidad / Valor para el Cliente: El último engranaje cierra el ciclo, transformando la satisfacción del cliente en lealtad y resultados económicos sostenibles. Esta etapa asegura que el beneficio generado se reinvierta en el sistema, manteniendo el movimiento perpetuo de la cadena y garantizando la viabilidad del negocio a largo plazo.

"La incorporación de la Cadena Servicio-Beneficio permite demostrar que la competitividad de los pequeños agricultores es un resultado sistémico. La eficiencia no surge de forma espontánea, sino que es la consecuencia de una gestión asociativa que prioriza la satisfacción del productor para garantizar la calidad del producto final y, con ello, la rentabilidad económica de la organización."

A continuación, se presenta la figura 6 en el modelo que plantea que la **ventaja competitiva** de una cooperativa se construye a partir de dos dimensiones principales: la gestión interna y la gestión externa, articuladas mediante la participación y cooperación activa.

### Ilustración 8

*El modelo de participación ampliada*



*Fuente:* (Curiazi et al., 2017)

La **Figura 8** expone una visión integradora de la competitividad dentro del modelo cooperativo, sugiriendo que el éxito no depende únicamente de la administración, sino del grado de involucramiento de sus actores. Este flujo estratégico se desglosa en tres componentes esenciales:

- **Gestión Interna y Participación del Socio:** El modelo establece que una administración interna eficiente es el detonante para que el socio se involucre activamente en la vida de la cooperativa. Esta cohesión interna asegura que los objetivos de la organización estén alineados con las necesidades de sus miembros, fortaleciendo la base social.
- **Gestión Externa y Trabajo en Red:** De forma paralela, la gestión hacia el exterior permite que la cooperativa se integre en una o más redes de colaboración. Esta apertura externa facilita el intercambio de conocimientos, recursos y mercados, rompiendo el aislamiento y potenciando la escala de operación.
- **La Participación como Catalizador de la Ventaja Competitiva:** El punto de convergencia entre la fuerza interna (el socio) y la fuerza externa (las redes) es la participación y cooperación. Según el esquema de Curiazi et al. (2017), es esta sinergia colectiva la que finalmente decanta en una ventaja competitiva sólida, permitiendo a la cooperativa diferenciarse y sobrevivir en mercados exigentes.

#### **2.4 Investigaciones aplicadas sobre Competitividad**

El análisis de la competitividad en el contexto latinoamericano sugiere que la medición del éxito empresarial debe integrar factores internos, especialmente el desempeño del talento humano y el fortalecimiento de habilidades técnicas (Figuroa & Saavedra, 2020) diseñó una metodología para medir el nivel de competitividad en las Pymes de Latinoamérica, basada en el mapa de competitividad del Banco Interamericano de Desarrollo. El autor destaca la

importancia de analizar el interior de las empresas, especialmente el desempeño del talento humano, con el fin de fortalecer conocimientos, habilidades y el ambiente laboral.

La investigación empírica de Abate et al. (2014), el análisis de 1,638 hogares en Etiopía —de los cuales 564 eran miembros de cooperativas— demuestra que la asociatividad incrementa la competitividad mediante una ganancia del 5% en la eficiencia técnica de los pequeños productores. Este estudio, fundamentado en encuestas y procesado mediante *propensity score matching*, revela que las cooperativas facilitan el acceso a insumos críticos como fertilizantes químicos y semillas mejoradas, además de integrar a los campesinos con servicios de extensión y capacitación técnica (FTC). Los hallazgos confirman que la membresía reduce la brecha de ineficiencia al permitir una optimización de recursos como la tierra, el trabajo y el uso de bueyes, logrando que el agricultor se aproxime a su frontera máxima de producción.

La investigación de Jiménez et al. (2025) analiza a productores asociados del cantón Balsas mediante un enfoque cuantitativo, utilizando una muestra de 30 individuos y encuestas tipo Likert para diseñar un plan estratégico. Los resultados ubican al sector en un nivel de “crecimiento selectivo” conforme la matriz McKinsey, evidenciando alto atractivo de mercado pero fortaleza competitiva interna media debido a debilidades organizativas y falta de certificaciones. El modelo integra gestión estratégica, marketing internacional y logística de exportación. Se concluye que la competitividad requiere planificación para cerrar la brecha entre demanda externa y capacidades operativas.

**Tabla 2**

*Problema bajo el estudio*

<b>Situación empeorada</b>	<b>Situación actual</b>	<b>Situación mejorada</b>
Baja eficiencia y exclusión: Los pequeños	Crecimiento selectivo con limitaciones: El sector	Eficiencia técnica y competitividad sostenible:

<p>productores operan de forma aislada, enfrentando una ineficiencia técnica que reduce su producción real en comparación con su potencial máximo. Existe un vacío estratégico y falta de tecnificación que impide la inserción en mercados globales exigentes.</p>	<p>cuenta con una alta demanda internacional y vocación exportadora, pero su fortaleza competitiva es media. La mayoría de los actores son personas naturales con debilidades en la gestión interna, escasa formación profesional y bajo acceso a certificaciones de calidad (GlobalG.A.P., Orgánico).</p>	<p>Implementación de planes estratégicos que logran un incremento del 5% al 7% en la eficiencia técnica mediante la asociatividad. Se consolidan capacidades internas, profesionalización del personal, acceso a financiamiento y cumplimiento de normativas internacionales, logrando una posición sólida en las cadenas de valor globales.</p>
---	--	--

*Nota.* La tabla describe el tránsito desde la operatividad aislada hacia una posición sólida en las cadenas de valor globales. Elaboración propia (2026).

El análisis de la **Tabla 2** revela una hoja de ruta estratégica para transformar el sector productivo, enfocándose en la superación de las barreras de competitividad actuales. Este proceso se fundamenta en tres ejes de cambio:

- **Superación del Aislamiento Productivo:** La transición de la "Situación empeorada" a la "Mejorada" implica romper el ciclo de ineficiencia técnica. Al pasar de una operación aislada a una asociativa, se busca cerrar la brecha entre la producción real y el potencial máximo del sector, permitiendo que el pequeño productor deje de estar excluido de los mercados de alto valor.
- **Fortalecimiento de la Gestión Interna:** El diagnóstico de la "Situación actual" identifica una vocación exportadora frenada por la falta de profesionalización y certificaciones (como GlobalG.A.P. u Orgánico). La propuesta de mejora se centra en profesionalizar el talento humano y mejorar la gestión interna para que la "fortaleza competitiva media" actual evolucione hacia una ventaja sostenible.
- **Impacto Estratégico y Financiero:** La "Situación mejorada" proyecta resultados tangibles, como un incremento de hasta el 7% en la eficiencia técnica. Este avance no solo facilita el acceso a financiamiento, sino que garantiza el cumplimiento de normativas internacionales, asegurando una posición de liderazgo y solidez dentro de las cadenas de valor globales.

## **2.5 Relación entre Estrategias de Asociación, Cooperativismo y Competitividad**

La asociatividad, al permitir la participación colectiva sin menoscabar la autonomía gerencial ni la independencia jurídica de cada empresa, se erige como un mecanismo que no solo aumenta los beneficios económicos, sino que también posibilita inversiones en desarrollo que serían inviables para entidades con bajos volúmenes de ingresos (Alonso & Chávez, 2021).

Este enfoque teórico se sustenta en un exhaustivo estudio bibliográfico de publicaciones recientes sobre estrategias de asociatividad, las cuales demuestran que el sector popular y solidario recurre a modelos colectivos para incrementar su competitividad equitativa (Guevara et al., 2021).

Específicamente, las cooperativas agrarias impulsan la articulación comercial de los pequeños productores, lo que se traduce en un crecimiento sostenido de su competitividad, un aumento en sus ingresos y una mejora en la calidad de vida de sus miembros (Cárdenas, 2022). La conformación de estas alianzas estratégicas facilita la superación de las imperfecciones del mercado que afectan desproporcionadamente a los pequeños productores, permitiéndoles afrontar desventajas en la adquisición de insumos y el acceso a mercados (Basílio & Ribeiro, 2023).

El estudio realizado por Jaramillo et al. (2024) analiza la gestión administrativa de las asociaciones agrícolas en el cantón La Troncal, Ecuador, identificando que el problema central radica en los desafíos de organización y sostenibilidad derivados de la falta de planificación financiera y formación técnica. La investigación se fundamenta teóricamente en la Economía Popular y Solidaria (EPS), la cual promueve la equidad y el trabajo cooperativo, integrando procesos clásicos de administración como la planificación, organización, dirección y control para maximizar el uso de recursos limitados.

La competitividad en el sector agropecuario actual no se limita a la producción, sino a la capacidad de inserción en mercados dinámicos. Buenhombre & Mariño (2022) plantean que la competitividad es una consecuencia directa de la productividad optimizada por la asociatividad, donde la eficiencia en el uso de recursos determina el éxito en el mercado.

En el caso específico del arroz, Villamar (2024) argumenta que la competitividad se ve seriamente afectada por la falta de asistencia técnica y la avanzada edad de los productores, lo que genera una baja calidad del grano y, por ende, menores ingresos. Para este autor, la competitividad se recupera mediante tácticas de mercado, búsqueda de financiamiento y alianzas estratégicas con proveedores.

Por otro lado, Carcausto (2021) analiza la competitividad desde la óptica de la exportación, señalando que la asociatividad es el factor que permite a los pequeños productores cumplir con estándares internacionales de calidad, como los del banano orgánico. Esto se alinea con lo expuesto por Alonso & Chávez (2021), quienes mediante un estudio de impacto en productores cacaoteros, confirman que la asociatividad eleva los índices de competitividad al mejorar el poder de negociación en la cadena de valor. Por último, Sánchez & Parra (2024) refuerzan esta relación mediante una revisión sistemática que vincula la productividad y la competitividad como resultados medibles de una asociación empresarial sólida.

Importancia y aporte de la investigación citada: Las investigaciones de Villamar (2024) y Carcausto (2021) son cruciales porque proporcionan los indicadores de salida para el proyecto: calidad del producto, niveles de ingreso y acceso a mercados. Sus hallazgos permiten que el instrumento de evaluación incluya ítems técnicos sobre la fase de postcosecha y la capacidad de negociación, asegurando que el estudio no sea solo documental, sino un análisis científico del desempeño real de los productores. Metodológicamente, se aplicó un enfoque cuantitativo a una muestra de 90 miembros pertenecientes a 20 asociaciones agrícolas locales,

encontrando que la mayoría posee una amplia experiencia en el sector, pero niveles educativos limitados, lo que dificulta la adopción de nuevas tecnologías. El hallazgo más relevante establece una correlación directa y significativa ( $r=0.569$ ;  $p<0.05$ ) entre una gestión administrativa eficiente y la sostenibilidad a largo plazo. No obstante, el aporte del estudio destaca barreras críticas como el difícil acceso al financiamiento (83.3%) y la baja participación de los socios en la toma de decisiones (64.5%), concluyendo que la profesionalización administrativa y la inclusión social son ejes determinantes para mejorar la competitividad del sector en el cantón.

El estudio de Sánchez & Parra (2024) identifica que, aunque existe una amplia literatura sobre las variables de forma independiente, la producción científica que demuestre la relación causal entre asociatividad, productividad y competitividad es aún limitada. No obstante, se destacan las siguientes investigaciones aplicadas de los últimos cinco años que validan estas interrelaciones:

Ramos-Sandoval (2019): Mediante un modelo de regresión, que la pertenencia a una organización de agricultores incrementa significativamente la probabilidad de acceder a mercados internacionales. Para el presente proyecto, esta investigación es determinante ya que justifica la inclusión de la dimensión de "Internacionalización" en el análisis de los productores de La Troncal, aportando además el fundamento técnico para estructurar preguntas del instrumento orientadas a verificar si la gestión colectiva ha logrado establecer vínculos comerciales directos fuera de la provincia o el país.

Desde otra perspectiva, Buenhombre & Mariño (2022) examinan la asociatividad como una estrategia vinculada a la productividad del sector agrícola. Los resultados muestran que la cooperación entre productores impulsa economías de escala, mejora el uso de recursos y promueve la incorporación de tecnología. En este sentido, la competitividad no se limita al

ámbito comercial, sino que también involucra eficiencia productiva. Este enfoque amplía la comprensión del problema investigado, al integrar variables como innovación y optimización de procesos.

En el caso ecuatoriano, Jaramillo et al. (2024) estudian el fortalecimiento de asociaciones agrícolas en el cantón La Troncal. Los hallazgos muestran que la gestión administrativa y la participación activa de los socios influyen en el desempeño competitivo de las organizaciones. Este antecedente guarda una relación directa con el contexto de la investigación, ya que evidencia dinámicas reales del entorno local, lo que aporta mayor pertinencia al análisis.

De igual forma, Alonso y Chávez (2021) analizan el impacto de la asociatividad en productores cacaoeros de la provincia de El Oro. Los resultados evidencian que el trabajo conjunto facilita el acceso a asistencia técnica, financiamiento y mercados especializados, factores que fortalecen la competitividad. Este estudio permite reconocer que la asociatividad actúa como un medio para superar limitaciones estructurales propias de los pequeños productores.

El aporte de la presente investigación se orienta a analizar esta relación en un contexto específico, incorporando indicadores que permitan evaluar de manera concreta el impacto de las estrategias asociativas en la competitividad. De esta manera, se busca contribuir con evidencia que no solo describa el fenómeno, sino que facilite su medición y aplicación práctica en el sector agrícola.

## **2.6 Teorías de la variable independiente: Estrategias de Asociación y Cooperativismo**

### **2.6.1 Enfoque de asociatividad**

Alonso y Chávez (2021) definen la asociatividad como un mecanismo mediante el cual actores económicos independientes se agrupan para alcanzar objetivos comunes, manteniendo su autonomía jurídica. A nivel internacional, la asociatividad ha sido promovida como una estrategia clave para mejorar la competitividad de pequeños productores, permitiéndoles acceder a economías de escala, reducir costos y mejorar su capacidad de negociación.

En el sector agrícola, esta estrategia resulta fundamental para superar limitaciones estructurales como el acceso restringido a mercados y la dependencia de intermediarios. En el cantón La Troncal, la baja implementación de estrategias asociativas evidencia una debilidad que afecta el desarrollo del sector.

La relevancia de este modelo asociativo reside en su capacidad para transformar la cadena de valor mediante beneficios económicos y sociales directos. A través de la estructura cooperativa, los productores captan una prima de 1 USD por caja exportada, lo cual eleva su participación en el valor de la cadena al 6% en Europa y al 11% en Estados Unidos. El análisis se fundamenta en una triangulación de evidencias que incluye 237 encuestas a socios, 46 entrevistas a directivos y empleados, e informes técnicos de organismos como la FAO y ASBAMA. Los resultados demuestran que la asociación optimiza la logística para las comercializadoras y fortalece el capital social mediante la reinversión en vivienda, salud y educación para la comunidad rural (Maestre et al., 2019).

El cooperativismo agrario constituye un mecanismo de inclusión económica y social que permite a los pequeños agricultores enfrentar desafíos comunes mediante el acceso compartido a recursos y la mejora de sus condiciones productivas. Incluso Daza (2018), este enfoque trasciende la mera función técnica para fortalecer la cohesión social y promover la participación activa de los campesinos en el desarrollo rural. Históricamente, la estrategia cooperativista se consolidó en Ecuador como una respuesta organizativa fundamental durante

los procesos de modernización agrícola iniciados en la segunda mitad del siglo XX. Esta perspectiva integra dimensiones sociales en el análisis de la asociatividad, reconociendo que el desempeño de los agricultores depende tanto de la planificación estratégica como de la solidez de sus trayectorias organizativas.

A nivel institucional, organismos internacionales como la FAO (2021) destacan que la organización de los pequeños productores en cooperativas mejora su capacidad de negociación, su acceso a recursos productivos y su inserción en mercados competitivos. Este planteamiento refuerza la importancia de las estrategias asociativas como instrumentos de desarrollo sostenible en el sector agrícola.

Adicionalmente, estudios recientes evidencian la aplicación práctica de estas teorías. Guevara et al. (2021) analizan la asociatividad como una estrategia para mejorar la comercialización de productos agroecológicos, mientras que Huamán Cuya et al. (2023) identifican que las estrategias asociativas fortalecen la gestión organizacional y la competitividad en pequeños productores. Estos aportes permiten vincular los fundamentos teóricos con resultados empíricos actuales.

Las experiencias internacionales también destacan el potencial transformador del cooperativismo en el ámbito rural. Iniciativas como la Ruta Global de Aprendizaje de PROCASUR han demostrado cómo las cooperativas agrícolas pueden facilitar el acceso a mercados, financiamiento y tecnología, al tiempo que fomentan la innovación y la diversificación de cultivos. Estas prácticas han sido clave para mejorar la productividad y la resiliencia climática de los pequeños agricultores en África, Asia y América Latina.

El estudio desarrollado por Guevara et al. (2021) tuvo un enfoque teórico basado en una revisión bibliográfica amplia de investigaciones recientes sobre estrategias asociativas. Los resultados demostraron que el sector popular y solidario recurrió a la asociatividad como un

modelo colectivo para mejorar su competitividad de manera equitativa entre pequeños y medianos productores.

El sistema cooperativo agrario español hunde sus raíces en las agrupaciones gremiales decimonónicas, aunque su verdadera consolidación institucional se produjo tras la promulgación de la Ley de Sindicatos Agrícolas a inicios del siglo XX (Campos-Climent & Chaves-Ávila, 2012). Un desafío adicional que se presenta en la agricultura de América Latina es la necesidad de capacitar a los agricultores. La adquisición de habilidades especializadas se vuelve crucial para el desarrollo a corto, mediano y largo plazo de un país, ya que estas competencias son fundamentales para establecer ventajas comparativas en relación con otros.

En la línea de pensamiento de Perea (2015), la asociatividad es "una unión voluntaria de personas que se articulan para llevar a cabo acciones conjuntas en pro de alcanzar objetivos comunes que no podrían lograr individualmente" (p. 178). Para que los pequeños productores agrícolas rurales puedan competir con éxito en los mercados internacionales, es necesario que se organicen en asociaciones y reciban la asistencia técnica y financiera necesaria.

Por otro lado, deben fomentar el asociacionismo y su participación en la política agraria, lo que significa que deben apoyar la creación y el fortalecimiento de organizaciones agrarias y promover su participación en la toma de decisiones en el ámbito político. Bajo la premisa de Buenhombre & Moriño (2022), la razón de ser de la asociación es un medio para cumplir diferentes objetivos, siendo la capacitación de los socios el servicio más importante (p. 23).

La naturaleza de las cooperativas como empresarios colectivos otorga a sus asociados la propiedad y el control mediante órganos democráticos que redefinen la dirección empresarial convencional dentro de la economía social. En sintonía con los planteamientos de Malo (2001), esta estructura operativa se articula en tres instancias: la Asamblea General, el Consejo de Administración y la gerencia, quienes coordinan la formulación de estrategias para alinear los rendimientos económicos con los valores cooperativos. Bajo esta perspectiva, la

competitividad de la organización reside en la solidez de su gobernanza interna y en la toma de decisiones participativa, factores que, unidos a una ejecución técnica rigurosa, permiten a estas entidades sostenerse en mercados dinámicos.

## **2.7 Definición de Estrategias de Asociación y Cooperativismo**

La investigación de Ramos-Sandoval (2019) es fundamental para el estudio en el Cantón La Troncal, ya que rompe la idea de que la asociación es solo un apoyo social y la posiciona como una herramienta de competitividad comercial. Este antecedente justifica la necesidad de evaluar si la estructura cooperativa local en La Troncal está diseñada para la exportación o si se limita al mercado local por falta de estrategias de internacionalización.

En el 2012, las Naciones Unidas proclamaron el Año Internacional de las Cooperativas para destacar lo importante que es la contribución como organizaciones empresariales de las cooperativas al mundo que puedan contribuir a la sostenibilidad, equidad y la inclusión. Capacidad para adaptarse a las necesidades cambiantes del mercado y de los clientes.

Los agricultores buscan una interconexión más profunda con el mercado para obtener un control efectivo de la cadena de valor, lo cual abarca influir en factores críticos como el precio, la tecnología, la calidad, la logística y los plazos de entrega. Para alcanzar este dominio, los productores optan por la asociatividad, entendida como una estrategia fundamentada en intereses compartidos y el crecimiento conjunto (Quillahuamán, 2018).

Por otro lado, los poderes públicos deben dirigir medidas para mejorar la posición de las cooperativas en el mercado.

Las estrategias de cooperativismo se han implantado en los siguientes puntos:

- Las cooperativas deben ser más grandes y más sólidas para poder competir en el mercado actual. Para ello, deben aumentar el número de socios y cooperar más entre ellas.

- En las zonas rurales, donde hay muchos terrenos abandonados, las cooperativas pueden ofrecer servicios para gestionar y explotar esas tierras. También pueden promover el trabajo asociado entre los agricultores.
- Para ser competitivos en el mercado actual, los agricultores deben ofrecer productos de alta calidad, diversos y con un valor añadido. Para ello, deben garantizar la trazabilidad y la seguridad de sus productos, y potenciar el uso de distintivos de calidad. También deben desarrollar nuevos productos y buscar nuevas oportunidades comerciales.

La asociatividad es una estrategia que permite a los agricultores pequeños y medianos mejorar su competitividad. Al asociarse, los agricultores pueden compartir recursos, conocimientos y experiencias, lo que les permite:

Producir más y mejor.

Negociar mejores precios por sus productos.

Acceder a tecnologías y servicios que no estarían disponibles para ellos individualmente.

Reducir sus costos.

Mejorar la calidad y el diseño de sus productos.

Mejorar la gestión de su producción y distribución.

Mejorar su gestión del conocimiento.

En el caso concreto de Ecuador, hay algunos factores específicos que pueden tener un impacto adicional en la agricultura, como la ubicación geográfica en la zona ecuatorial y la gran biodiversidad del país. Para hacer frente a los factores que afectan a su actividad, los agricultores pueden adoptar prácticas sostenibles, buscar alternativas a los insumos caros y cooperar con otros agricultores. El cumplimiento de estándares de calidad es un factor interno que afecta a la competitividad de las empresas agrícolas. Los consumidores cada vez son más

exigentes en cuanto a la calidad de los productos agrícolas, por lo que las empresas que cumplen con los estándares de calidad tienen una ventaja competitiva.

## **2.8 Investigaciones aplicadas sobre Estrategias de Asociación y Cooperativismo**

Variable Independiente: Estrategias de asociación y cooperativismo

Figuroa (2020) define la asociatividad como un mecanismo de colaboración estratégica entre pequeños productores que persiguen objetivos socioeconómicos compartidos. Esta cooperación técnica y organizativa fortalece el capital social mediante la confianza y la motivación colectiva, factores que aseguran la sostenibilidad de las unidades productivas. Al unificar esfuerzos, los agricultores acceden a beneficios estructurales como la certificación de comercio justo, mejores canales de comercialización e incrementos en su rentabilidad

La asociatividad se presenta como una respuesta estratégica a las fallas del mercado individualista. Al amparo de la tesis de Granados (2021), la implementación de estrategias basadas en la transformación tecnológica, la participación económica y la creación de redes de competitividad permite a los pequeños productores superar la falta de cooperación efectiva. Su estudio, basado en un plan piloto en la cadena del cacao, demuestra que la metodología de intervención (entrevistas y acompañamiento) es clave para ajustar la estrategia a las necesidades reales del productor. Complementando esta visión, Guevara et al. (2021) sostienen que estas estrategias asociativas son determinantes para la comercialización de productos agroecológicos, permitiendo una reducción de costos de producción y una mejora en la calidad a través de la acción colectiva.

En un contexto de gestión administrativa, Jaramillo et al. (2024) enfatizan que el fortalecimiento de las asociaciones agrícolas en zonas como La Troncal, Ecuador, depende de una gestión administrativa eficiente que permita la sostenibilidad organizacional. Asimismo, Cedeño (2022) identifica que la estructura organizacional y el desempeño participativo de los

socios son factores internos críticos; sin una estructura clara, la voluntad de unirse no se traduce en resultados económicos tangibles. Finalmente, Cuadrado-Barreto (2025) introduce la gobernanza colaborativa como una estrategia moderna para impulsar la asociatividad, sugiriendo que la relación entre los socios y el entorno debe ser gestionada bajo principios de transparencia y beneficio mutuo.

Definición propia y aporte al proyecto

- Importancia y aporte de la investigación citada: Estos estudios aportan al proyecto la base para diseñar el instrumento de evaluación en sus dimensiones de "Gestión Administrativa", "Nivel de Participación" y "Gobernanza". La investigación de Jaramillo et al. (2024) y Cedeño (2022) justifican la inclusión de indicadores sobre la transparencia y la estructura jerárquica dentro del cuestionario que se aplicará a los socios.

## 2.9 Modelo teórico o modelo gráfico del estudio

**Tabla 3**

*Modelos teóricos de las siguientes variables*

Variable	Autor(es)	Teoría / Enfoque	Aporte Principal al Estudio
Dependiente: Competitividad	<b>Porter (1985, 1998)</b>	Ventaja Competitiva	Define la competitividad mediante el liderazgo en costos y la diferenciación, aplicable a cómo las asociaciones generan valor agregado.
	<b>Esser et al. (1996)</b>	Competitividad Sistémica	Aporta los 4 niveles (micro, meso, macro y meta), permitiendo analizar el entorno institucional y social de La Troncal, no solo la parcela.
	<b>Abate et al. (2014)</b>	Eficiencia Técnica Empírica	Provee evidencia cuantitativa de cómo la asociatividad reduce la

			brecha de ineficiencia y optimiza el uso de recursos técnicos.
Independiente: Asociatividad y Cooperativismo	<b>Jaramillo et al. (2024)</b>	Gestión Administrativa en la EPS	Contextualiza el estudio en el Cantón La Troncal, identificando la planificación financiera como eje de la sostenibilidad local.
	<b>Ramos-Sandoval (2019)</b>	Internacionalización y Mercados	Posiciona a la asociación como motor de exportación, justificando la evaluación de canales de mercado externos para los productores.
	<b>Figueroa (2020)</b>	Colaboración Estratégica y Capital Social	Define la asociatividad como el mecanismo para fortalecer la confianza y motivación, esenciales para la permanencia de la cooperativa.

*Nota.* Elaboración propia (2026)

Este modelo teórico evidencia que las estrategias de asociación y cooperativismo influyen directamente en la competitividad de los pequeños agricultores, ya que fortalecen la organización, reducen costos y mejoran el acceso a mercados. A su vez, la competitividad se refleja en la capacidad de los productores para generar valor, incrementar su productividad y lograr un desarrollo económico sostenible.

#### **Tabla 4**

*Factores que influye en las variables*

<i><b>Variables independientes (factores que influyen)</b></i>	<i><b>Variable dependiente (centro del estudio)</b></i>
Estrategias de asociación y cooperativismo	Competitividad de los pequeños agricultores
Nivel de organización entre agricultores	Nivel de productividad
Trabajo colaborativo	Rentabilidad económica

Confianza entre los miembros	Acceso a mercados
Acceso conjunto a mercados	Posicionamiento comercial
Intercambio de conocimientos	Innovación en procesos productivos
Reducción de costos mediante asociación	Calidad de los productos
Capacidad de negociación colectiva	Sostenibilidad económica
Participación en redes o asociaciones	

*Nota.* Elaboración Propia (2026)

Se presenta a continuación, el modelo gráfico del estudio con las dos variables definidas que son: Estrategias de Asociación y Cooperativismo

## 2.10 Hipótesis de la investigación

### 2.10.1 Hipótesis nula ( $H_0$ )

$H_0$  (Hipótesis nula): No existe una relación significativa entre las estrategias de asociación y cooperativismo y la competitividad de los pequeños agricultores del cantón La Troncal.

### 2.10.2 Hipótesis alternativa ( $H_1$ )

$H_1$  (Hipótesis alternativa): Existe una relación positiva y significativa entre las estrategias de asociación y cooperativismo y la competitividad de los pequeños agricultores del cantón La Troncal.

## 2.11. Matriz de consistencia (Cuadro de relación entre objetivos, preguntas de investigación e hipótesis)

**Tabla 5**

*Relación entre objetivos, preguntas de investigación e hipótesis*

Objetivo general	Hipótesis nula ( $H_0$ )	Hipótesis alternativa ( $H_1$ )
------------------	--------------------------	---------------------------------

<p>Determinar la relación entre las estrategias de asociación y cooperativismo y la competitividad de los pequeños agricultores del cantón La Troncal.</p>	<p>No existe una relación significativa entre las estrategias de asociación y cooperativismo y la competitividad de los pequeños agricultores del cantón La Troncal.</p>	<p>Existe una relación positiva y significativa entre las estrategias de asociación y cooperativismo y la competitividad de los pequeños agricultores del cantón La Troncal.</p>	
<p><b>Pregunta central de investigación</b></p>			
<p>¿De qué manera se relacionan las estrategias de asociación y cooperativismo con la competitividad de los pequeños agricultores del cantón La Troncal, considerando la organización asociativa, la gestión organizativa, el acceso a recursos, la comercialización conjunta y la cooperación?</p>			
<b>Objetivo específico</b>	<b>Pregunta de investigación</b>	<b>Hipótesis nula (H<sub>0</sub>)</b>	<b>Hipótesis alternativa (H<sub>1</sub>)</b>
<p>Diagnosticar el nivel de implementación de las estrategias de asociación y cooperativismo en los pequeños agricultores del cantón La Troncal, considerando la organización, gestión, acceso a recursos y cooperación.</p>	<p>¿Cuál es el nivel de implementación de las estrategias de asociación y cooperativismo en los pequeños agricultores del cantón La Troncal?</p>	<p>No aplica (objetivo descriptivo)</p>	<p>No aplica (objetivo descriptivo)</p>
<p>Analizar las características de la organización asociativa y la gestión organizativa en función de la participación, liderazgo, coordinación y toma de decisiones.</p>	<p>¿Cómo se caracterizan la organización asociativa y la gestión organizativa de las asociaciones agrícolas?</p>	<p>No aplica (objetivo descriptivo)</p>	<p>No aplica (objetivo descriptivo)</p>
<p>Evaluar el nivel de acceso a recursos y la aplicación de estrategias de comercialización conjunta.</p>	<p>¿Cuál es el nivel de acceso a recursos y de aplicación de estrategias de comercialización conjunta en los pequeños agricultores?</p>	<p>No aplica (objetivo descriptivo)</p>	<p>No aplica (objetivo descriptivo)</p>
<p>Evaluar el nivel de competitividad de los pequeños agricultores mediante indicadores de productividad, calidad, acceso a</p>	<p>¿Cuál es el nivel de competitividad de los pequeños agricultores del cantón La Troncal?</p>	<p>No aplica (objetivo descriptivo)</p>	<p>No aplica (objetivo descriptivo)</p>

mercados, rentabilidad e innovación.			
Determinar la relación entre las estrategias de asociación y cooperativismo y la competitividad de los pequeños agricultores.	¿Qué relación existe entre las estrategias de asociación y cooperativismo y la competitividad de los pequeños agricultores del cantón La Troncal?	No existe una relación significativa entre las estrategias de asociación y cooperativismo y la competitividad de los pequeños agricultores del cantón La Troncal.	Existe una relación positiva y significativa entre las estrategias de asociación y cooperativismo y la competitividad de los pequeños agricultores del cantón La Troncal.

*Nota.* Elaboración Propia (2026)

## **CAPÍTULO III: METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN**

El presente capítulo describe el enfoque metodológico adoptado para analizar la relación entre las estrategias de asociación y cooperativismo y la competitividad de los pequeños agricultores del cantón La Troncal. Se detallan el tipo y diseño de investigación, los métodos de recolección de datos, la construcción del instrumento, la población y muestra, así como los procedimientos de análisis estadístico. Este desarrollo metodológico garantiza la validez, confiabilidad y rigor científico del estudio.

### **3.1 Tipo, alcance y diseño de la investigación**

La presente investigación adoptó un enfoque cuantitativo, empleando una revisión bibliográfica exhaustiva para analizar la evolución conceptual de la asociatividad y sus manifestaciones en el sector agrícola (Sanabria & Salgado, 2023). Se priorizó la selección de artículos científicos y estudios empíricos publicados en bases de datos académicas relevantes, como Scopus, SciELO y Google Académico, centrándose en las características y el impacto de las estrategias asociativas en la competitividad de pequeños agricultores. Este enfoque permite analizar la información mediante técnicas estadísticas y establecer relaciones entre las variables de estudio (Hernández Sampieri et al., 2014).

En cuanto al alcance, la investigación es de tipo descriptivo y correlacional. El nivel descriptivo se orienta a detallar las características del fenómeno estudiado, tales como las formas de organización asociativa, las prácticas de cooperación y las condiciones productivas de los agricultores (Arias, 2012). Por otra parte, el nivel correlacional busca identificar la relación existente entre las estrategias de asociación y cooperativismo y la competitividad, permitiendo determinar el grado de asociación entre ambas variables (Hernández Sampieri et al., 2014).

El diseño metodológico corresponde a un esquema no experimental, en el cual las variables no son manipuladas deliberadamente, sino observadas tal como se presentan en su contexto natural (Kerlinger, 2002). Este tipo de diseño resulta pertinente en estudios sociales donde no es posible intervenir directamente en el comportamiento de los sujetos investigados. Asimismo, la investigación es de corte transversal, dado que la recolección de datos se realiza en un único momento en el tiempo, lo que permite analizar la situación actual del fenómeno (Barahona, 2020).

La investigación de campo permite obtener información directa de los pequeños agricultores a través de la aplicación de encuestas, mientras que la investigación documental proporciona el sustento teórico necesario para interpretar los resultados y contextualizar el problema de estudio (Sabino, 1992).

La recolección de datos se realizó mediante la técnica de la encuesta, considerada una herramienta eficaz para obtener información directa de un grupo poblacional específico. Al escrutar los hallazgos de Tamayo (2004), la encuesta permite recopilar datos de manera sistemática y estandarizada, facilitando su posterior análisis.

El instrumento aplicado fue un cuestionario estructurado, diseñado con preguntas cerradas que permiten cuantificar las respuestas y facilitar su codificación. Este tipo de instrumento es ampliamente utilizado en investigaciones cuantitativas, ya que garantiza uniformidad en la información recolectada (Hernández Sampieri et al., 2014).

El instrumento utilizado fue un cuestionario estructurado, compuesto por preguntas cerradas y organizado en tres secciones:

- Datos sociodemográficos
- Perfil productivo

- Variables de estudio (escala Likert)

Cada ítem fue elaborado en función de las dimensiones e indicadores definidos en la operacionalización de variables, lo que asegura coherencia con los objetivos de la investigación.

En cuanto al análisis, inicialmente se empleó estadística descriptiva, a través de frecuencias y porcentajes, con el fin de resumir la información obtenida. Posteriormente, se aplicó un análisis correlacional para determinar la relación entre las estrategias de asociación y cooperativismo y la competitividad de los pequeños agricultores, lo que permitió contrastar las hipótesis planteadas. Este procedimiento responde al enfoque cuantitativo, orientado a establecer relaciones entre variables a partir del análisis de datos numéricos (Hernández Sampieri et al., 2014).

### **Tabla 6**

#### *Resumen del Tipo y Diseño de la Investigación*

<b>Aspecto</b>	<b>Descripción</b>
<b>Tipo de investigación</b>	Cuantitativa, descriptiva y correlacional
<b>Diseño metodológico</b>	No experimental, transeccional
<b>Naturaleza del problema</b>	Productivo y socioeconómico en el sector agrícola
<b>Justificación</b>	Permite analizar la relación entre las estrategias de asociación y cooperativismo y la competitividad de los pequeños agricultores, sin manipular las variables, observando su comportamiento en un contexto real. Se descarta un diseño experimental debido a la imposibilidad de intervenir directamente en las actividades productivas de los agricultores, y el diseño longitudinal por centrarse el estudio en un diagnóstico en un momento determinado.
<b>Autores de referencia</b>	Hernández Sampieri et al. (2018), Sabino (1992), Barahona (2020)
<b>Ventajas</b>	Permite obtener datos objetivos mediante encuestas, facilita el análisis estadístico de las variables, es viable en términos de tiempo y recursos, y

	contribuye a la generación de estrategias para mejorar la competitividad de los pequeños agricultores.
<b>Limitaciones</b>	No permite establecer relaciones de causa-efecto de manera absoluta, no evalúa cambios a lo largo del tiempo y pueden existir variables externas que influyan en los resultados.
<b>Ejemplo concreto</b>	Determinar si los pequeños agricultores que forman parte de asociaciones o cooperativas presentan mayores niveles de competitividad, acceso a mercados y productividad en el cantón La Troncal.

*Nota.* Elaboración Propia (2026)

### **3.2 Unidad de análisis, población y muestra**

Esto significa que la investigación se centrará en la medición de variable dependiente que es (la competitividad) las variables independientes (las estrategias de asociación y cooperativismo). La unidad de análisis está constituida por los pequeños agricultores del cantón La Troncal, quienes participan en actividades productivas agrícolas y, en algunos casos, forman parte de asociaciones o cooperativas.

Estos actores representan la fuente principal de información, debido a su experiencia directa en la aplicación de estrategias de asociación y cooperativismo. Validando la perspectiva de Babbie (2010), la unidad de análisis debe corresponder a los sujetos que proporcionan información relevante para el estudio.

#### **3.2.1 Población y muestra**

##### **Tamaño de la muestra**

Para el desarrollo de la presente investigación, se definió como población de estudio a los pequeños agricultores del cantón La Troncal, quienes participan en actividades productivas agrícolas y, en algunos casos, forman parte de asociaciones o cooperativas.

Aunque el estudio aborda las estrategias de asociación y cooperativismo, la unidad de análisis se centra en los pequeños agricultores del cantón La Troncal, debido a que son ellos quienes participan directamente en dichas estrategias y experimentan sus efectos en términos

de competitividad. En este sentido, las asociaciones no se analizan como unidades organizacionales independientes, sino como estructuras a través de las cuales los agricultores acceden a recursos, mercados y procesos de cooperación.

La población accesible se determinó a partir de registros locales, asociaciones agrícolas, juntas parroquiales y directorios productivos del cantón, los cuales constituyen el marco muestral de la investigación. En estos registros se identifican productores dedicados a diferentes cultivos, quienes representan el universo real del cual se seleccionará la muestra.

Para garantizar la representatividad de los resultados, se empleó un muestreo probabilístico estratificado. La estratificación se realizó considerando criterios de género (hombre/mujer) y ubicación geográfica, diferenciando entre el centro urbano del cantón La Troncal y las zonas rurales cercanas, donde se concentra la mayor parte de la actividad agro-productiva.

#### **Cálculo del tamaño muestral**

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

Se utilizaron los siguientes parámetros estadísticos:

- **Nivel de confianza:** 95 % ( $Z = 1.96$ )
- **Margen de error:** 7% ( $e = 0.07$ )
- **Probabilidad de éxito (p):** 0.5
- **Probabilidad de fracaso (q):** 0.5
- **Población estimada (N):** 1.100 pequeños agricultores

(El Plan Estratégico Institucional de la Junta de Riego y Drenaje “Manuel J. Calle”, 2021).

La población fue estimada en aproximadamente **1100 pequeños agricultores**, cifra obtenida a partir de fuentes institucionales y registros productivos disponibles, tales como el Plan Estratégico Institucional de la Junta de Riego y Drenaje “Manuel J. Calle” (2021), así como directorios de asociaciones agrícolas y registros locales. Estas fuentes constituyen un referente válido para la identificación de productores activos en el cantón, permitiendo delimitar de manera adecuada el universo de estudio.

Inicialmente, se aplicó la fórmula para poblaciones infinitas:

$$n = \frac{Z^2 * p * q}{e^2}$$

$$n = \frac{(1.96)^2 * 0.5 * (1 - 0.5)}{(0.07)^2}$$

El resultado obtenido fue:

$$n = 196$$

Posteriormente, se realizó el ajuste para población finita:

$$n = \frac{n_0}{1 + \frac{n_0 - 1}{N}}$$

$$n = \frac{196}{1 + \frac{195}{1100}}$$

Obteniendo como resultado:

$$n = 167$$

En consecuencia, se determinó un tamaño de muestra aproximado de **167 pequeños agricultores**, considerado adecuado para garantizar la validez y confiabilidad de los resultados.

*El tamaño de la muestra se determinó mediante la aplicación de la fórmula para poblaciones infinitas como aproximación inicial, y posteriormente se aplicó el ajuste para poblaciones finitas, considerando que la población total es conocida. Se adoptó un nivel de confianza del 95% y un margen de error del 7%.*

A partir de la evidencia recabada por Bartlett et al. (2001), los márgenes de error comúnmente empleados para investigaciones son 1%, 3%, 5%; sin embargo, sugieren que “los investigadores pueden aumentar estos valores cuando se acepta un margen de error mayor o disminuirlos cuando se requiere un mayor grado de precisión” (p.45). En esta investigación la población se enfocó en los productores agrícolas, quienes se encuentran dispersos geográficamente, lo cual supuso limitaciones relacionadas con la logística, tiempo y disponibilidad de recursos para la recolección de información.

Por esta razón, se estableció un margen de error del 7%, manteniendo un nivel de confianza del 95%, con el propósito de conservar la representatividad de la muestra y garantizar la viabilidad metodológica de la investigación. Asimismo, se utilizó un muestreo probabilístico estratificado, con el fin de garantizar la representatividad de los diferentes grupos de agricultores según su ubicación geográfica y género.

Este método garantiza una adecuada representación de la población. Asumiendo los criterios de Cochran (1977), el muestreo estratificado mejora la precisión de los resultados.

## Ilustración 9

Clave catastral del SRI (Sistema de información o apoyo tecnológico agrícola)

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S
RAZON_SOCIAL	CODIGC	ESTADO	CL	FEC	FE	FE	FI	OBL	TIPO_C	NUM	NON	ES1	DE	DESCRIPC1	DESCRIPC2	COD	ESTADO_CONTRIBUYENTE	
3.9 ASOCIACION COMUNAL DE CAMPESINOS LUZ Y VIE	CAÑAR	ACTIVO	GEN	24/2/20	17/10/			S	SOCIEDAD	1	ABI		CAÑAR LA TRONCAL	LA TRONCAL	A01270	CULTIVO DE CACAO.		
3.9 AGROPECUARIA ESPINOZA VALDEZ CIA LTDA	CAÑAR	PASIVO	GEN	24/8/20	16/7/2	9/11/2		S	SOCIEDAD	1	CER		CAÑAR LA TRONCAL	LA TRONCAL	A01140	CULTIVO DE CAÑA DE AZÚCA		
3.9 CAÑA DEL PACIFICO AGRICOLA AGRIPACIFICAN S	CAÑAR	ACTIVO	GEN	2/6/201	30/6/2			S	SOCIEDAD	1	ABI		CAÑAR LA TRONCAL	LA TRONCAL	A01140	CULTIVO DE CAÑA DE AZÚCA		
3.9 AGRICOLA AVIES CIA LTDA	CAÑAR	ACTIVO	GEN	11/12/21	3/1/20			S	SOCIEDAD	4	MEGA (ABI		CAÑAR LA TRONCAL	LA TRONCAL	A01140	CULTIVO DE CAÑA DE AZÚCA		
9.9 DEFAXCORZA S.A	CAÑAR	PASIVO	GEN	8/5/200	28/1/2	1/9/20		S	SOCIEDAD	1	CER		CAÑAR LA TRONCAL	LA TRONCAL	A01630	OTRAS ACTIVIDADES DE POS		
3.9 COOPERATIVA DE TRABAJADORES AGROPECUARI	CAÑAR	SUSPENDID	GEN	11/2/20		24/6/2		S	SOCIEDAD	1	CER		CAÑAR LA TRONCAL	LA TRONCAL	A01270	CULTIVO DE CACAO.		
3.9 SALMCOA S.A.S	CAÑAR	ACTIVO	GEN	10/12/21				S	SOCIEDAD	1	ABI		CAÑAR LA TRONCAL	LA TRONCAL	G46301	VENTA AL POR MAYOR DE C/		
3.6 DIRECCION DISTRITAL Y ARTICULACION TERRITOR	CAÑAR	PASIVO	GEN	18/9/20	13/11/	3/7/20		S	SOCIEDAD	4	CER		CAÑAR LA TRONCAL	LA TRONCAL	A01630	OTRAS ACTIVIDADES DE POS		
9.9 MILADEL S.A	CAÑAR	ACTIVO	GEN	17/11/11	15/11/			S	SOCIEDAD	1	MILADEABI		CAÑAR LA TRONCAL	LA TRONCAL	A01140	CULTIVO DE CAÑA DE AZÚCA		
3.9 ALCOHOLES DEL ECUADOR CODADE COMPANIA DI	CAÑAR	PASIVO	GEN	19/5/19		5/9/20		S	SOCIEDAD	1	CER		CAÑAR LA TRONCAL	LA TRONCAL	C11010	ELABORACIÓN DE BEBIDAS /		
3.9 LETABLI S.A.	CAÑAR	ACTIVO	GEN	4/10/20				S	SOCIEDAD	1	ABI		CAÑAR LA TRONCAL	LA TRONCAL	A01270	CULTIVO DE CACAO.		
1.9 DOSARF S. A	CAÑAR	ACTIVO	GEN	21/3/20	18/5/2			S	SOCIEDAD	1	ABI		CAÑAR LA TRONCAL	LA TRONCAL	A01220	CULTIVO DE BANANOS Y PLÁ		
3.9 ASOCIACION DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS	CAÑAR	ACTIVO	GEN	14/9/20	23/9/2			S	SOCIEDAD	1	ABI		CAÑAR LA TRONCAL	LA TRONCAL	A01140	CULTIVO DE CAÑA DE AZÚCA		
3.9 CORPORACION AZUCARERA DEL PERU SOCIEDAD	CAÑAR	ACTIVO	GEN	14/3/20	15/11/			S	SOCIEDAD	1	ABI		CAÑAR LA TRONCAL	LA TRONCAL	A01140	CULTIVO DE CAÑA DE AZÚCA		
3.9 AGRICOLA AVIES CIA LTDA	CAÑAR	ACTIVO	GEN	11/12/21	3/1/20			S	SOCIEDAD	1	ABI		CAÑAR LA TRONCAL	LA TRONCAL	A01140	CULTIVO DE CAÑA DE AZÚCA		
9.9 AGRICOLA LA NORTENA SA AGRINOR	CAÑAR	PASIVO	GEN	31/5/19	2/4/20	12/10/		S	SOCIEDAD	1	CER		CAÑAR LA TRONCAL	LA TRONCAL	A01630	OTRAS ACTIVIDADES DE POS		
3.9 CARFEY S.A.	CAÑAR	ACTIVO	GEN	1/11/20				S	SOCIEDAD	1	ABI		CAÑAR LA TRONCAL	LA TRONCAL	G46301	VENTA AL POR MAYOR DE C/		
3.9 SINDICATO DE TRABAJADORES DE CAMPO ESTABL	CAÑAR	ACTIVO	GEN	20/5/20	17/10/			S	SOCIEDAD	1	ABI		CAÑAR LA TRONCAL	LA TRONCAL	A01630	OTRAS ACTIVIDADES DE POS		

Fuente: (Servicio de Rentas Internas, 2024).

### 3.3 Elaboración del instrumento de investigación

Para la recolección de información se diseñó un cuestionario estructurado, orientado a obtener datos relevantes que permitan analizar la relación entre las estrategias de asociación y cooperativismo en la competitividad de los pequeños agricultores del cantón La Troncal. La elaboración del instrumento se realizó en función de las variables, dimensiones e indicadores previamente definidos en la operacionalización, lo que garantiza coherencia con los objetivos de la investigación y facilita la comprobación de las hipótesis planteadas.

El cuestionario se encuentra organizado en tres secciones. La primera corresponde al perfil del encuestado, en la cual se incluyen preguntas relacionadas con características sociodemográficas como edad, género, nivel de escolaridad y experiencia en la actividad agrícola. Esta sección permite contextualizar a la población objeto de estudio.

La segunda sección está orientada al perfil productivo del agricultor, donde se recogen datos como el tipo de cultivo, tamaño del terreno, años de experiencia, nivel de producción y participación en asociaciones o cooperativas. Esta información permite comprender las condiciones en las que se desarrolla la actividad agrícola en el sector analizado.

La medición de las variables se realizó mediante una escala de Likert de cinco puntos, la cual permite evaluar el grado de acuerdo o desacuerdo de los encuestados frente a cada afirmación. Bajo el rigor metodológico de Likert (1932), este tipo de escala es útil para medir actitudes y percepciones, siendo ampliamente utilizada en investigaciones sociales.

"El instrumento de investigación consta de un total de **45 ítems**, distribuidos estratégicamente para captar la complejidad del fenómeno: **5 preguntas de perfil** (sociodemográfico y productivo), **20 ítems para la variable independiente** (Asociación y Cooperativismo) y **20 ítems para la variable dependiente** (Competitividad)".

### 3.3.1 Instrumento de investigación: Cuestionario estructurado

Para la medición de las variables objeto de estudio, se diseñó un cuestionario estructurado como instrumento de recolección de datos. En su elaboración, se consideraron aportes teóricos y metodológicos provenientes de investigaciones previas relacionadas con las estrategias de asociación y cooperativismo y su relación con la competitividad agrícola.

Asimismo, con la finalidad de garantizar la confiabilidad del instrumento, en el siguiente apartado se procederá al cálculo del coeficiente Alfa de Cronbach, el cual permitirá determinar la consistencia interna de las preguntas planteadas, considerando el contexto de los pequeños agricultores del cantón La Troncal.

La información recopilada contribuirá al análisis del problema de investigación y al cumplimiento de los objetivos planteados.

## UNIVERSIDAD CATÓLICA DE CUENCA

### EXTENSIÓN SAN PABLO LA TRONCAL

#### CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Para el diseño del cuestionario de investigación, orientado al análisis de las estrategias de asociación y cooperativismo y su relación con la competitividad de los pequeños agricultores, se estructuraron los ítems en función de las dos variables principales del estudio: estrategias de asociación y cooperativismo, como variable independiente, y competitividad, como variable dependiente. Cada conjunto de preguntas fue elaborado a partir de las dimensiones e indicadores establecidos en la matriz de operacionalización, lo que permitió asegurar la correspondencia entre los objetivos de la investigación, las hipótesis planteadas y el instrumento aplicado.

Las preguntas han sido formuladas bajo la escala tipo Likert de cinco niveles (1 a 5), lo que permite evaluar la percepción de los pequeños agricultores respecto a su participación en asociaciones, acceso a recursos, comercialización conjunta y prácticas cooperativistas, así como su nivel de competitividad en términos de productividad, calidad, acceso a mercados, rentabilidad e innovación.

#### **Instrucciones:**

Lea detenidamente cada afirmación y marque con una (X) la opción que mejor represente su opinión, utilizando la siguiente escala

Totalmente en desacuerdo

En desacuerdo

Ni de acuerdo ni en desacuerdo

De acuerdo

Totalmente de acuerdo

## PRIMERA SECCIÓN: Perfil del encuestado

**Tabla 7**

*Perfil del encuestado*

<b>Variable</b>	<b>Tipo de variable</b>	<b>Codificación (Puntos)</b>
Correo electrónico	Abierta	No se codifica
Edad	Catagórica ordinal	1 = 18–30 2 = 31–45 3 = 46–60 4 = 61 o más
Género	Catagórica nominal	1 = Masculino 2 = Femenino
Escolaridad	Catagórica ordinal	1 = Primaria 2 = Secundaria 3 = Superior
¿Qué producto cultiva principalmente?	Catagórica nominal	1 = Maíz 2 = Arroz 3 = Cacao 4 = Banano 5 = Otros
<b>Variable</b>	<b>Tipo</b>	<b>Codificación</b>
¿Pertenece a una asociación o cooperativa agrícola?	Dicotómica	1 = Sí 2 = No

## VARIABLE INDEPENDIENTE: Estrategias de Asociación y Cooperativismo

### Dimensión: Organización asociativa

1. ¿Usted participa seguido en las reuniones o actividades de su asociación?
2. ¿Siente que hay unión y ayuda mutua entre los socios?
3. ¿Se anima a que todos los agricultores trabajen unidos?
4. ¿Las decisiones importantes se toman entre todos los socios?

### Dimensión: Gestión organizativa

5. ¿La asociación planea bien los trabajos y actividades que va a realizar?
6. ¿Siente que hay buenos representantes o líderes que guían al grupo?

7. ¿Se ponen de acuerdo fácilmente los miembros para trabajar?
8. ¿Logran cumplir las metas que se proponen como grupo?

**Dimensión: Acceso a recursos**

9. ¿Estar en la asociación le facilita conseguir préstamos o créditos?
10. ¿Le dan charlas o cursos para aprender a mejorar sus cultivos?
11. ¿La asociación le ayuda a conseguir maquinaria o nuevas herramientas?
12. ¿Consigue mejores precios en abonos, semillas o insumos al comprarlos por medio de la asociación?

**Dimensión: Comercialización conjunta**

13. ¿Venden sus cosechas todos juntos como grupo?
14. ¿Gracias a la asociación han podido vender en lugares nuevos?
15. ¿Logran que les paguen mejor por su producto al venderlo en conjunto?
16. ¿Estar asociados les ayuda a vender directo, sin tanto intermediario?

**Dimensión: Cooperativismo**

17. ¿Usted confía en los demás miembros de su asociación?
18. ¿Siente que los socios de verdad están comprometidos con el grupo?
19. ¿Se ayudan entre compañeros cuando alguien tiene un problema?
20. ¿Los socios se quedan en la organización y no se salen al poco tiempo?

**VARIABLE DEPENDIENTE: COMPETITIVIDAD**

**Dimensión: Productividad**

21. ¿Siente que su cosecha ha mejorado o aumentado últimamente?
22. ¿La cantidad que cosecha por cada hectárea es buena?
23. ¿Aprovecha bien el agua, la tierra y sus materiales para no desperdiciar?
24. ¿Ha encontrado formas de trabajar más rápido o mejor en su finca?

**Dimensión: Calidad del producto**

25. ¿Su producto sale bien cuidado y de buen tamaño?
26. ¿Sus compradores le dicen que su producto es de buena calidad?
27. ¿Cumple con las normas de limpieza o permisos que le piden para vender?
28. ¿Entrega su producto limpio, bien empacado o bien presentado?

**Dimensión: Acceso al mercado**

29. ¿Vende sus productos en las ferias o mercados de su zona?
30. ¿La gente busca y acepta bien lo que usted produce?
31. ¿Cree que podría llegar a vender en ciudades grandes o fuera del país?
32. ¿Tiene varios clientes diferentes a quienes venderles?

**Dimensión: Rentabilidad**

33. ¿Le queda más dinero ahora que hace unos años por sus ventas?
34. ¿Ha logrado que le cueste menos dinero producir o sembrar?
35. ¿Lo que gana por sus ventas es suficiente para cubrir sus gastos y tener algo de ganancia?
36. ¿Siente que su negocio agrícola va por buen camino y puede durar mucho tiempo?

## Dimensión: Innovación

37. ¿Ha hecho cambios para mejorar la forma en que siembra o cosecha?
38. ¿Usa herramientas nuevas o métodos modernos en su finca?
39. ¿Se adapta rápido cuando cambian los precios o lo que pide el mercado?
40. ¿Ha intentado sembrar algo nuevo o darle un valor extra a lo que ya cosecha?

**Tabla 8**

*Escala de respuestas*

Totalmente en desacuerdo (Nunca)	Desacuerdo (Ocasionalmente)	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo (Normalmente)	De acuerdo (Frecuentemente)	Totalmente de acuerdo (Siempre)
1	2	3	4	5

### 3.4 Prueba piloto

Previo a la aplicación definitiva del instrumento, se realizó una prueba piloto con un grupo de 20 agricultores con características similares a la población objetivo.

Esta fase permitió evaluar la claridad, coherencia y comprensión de las preguntas incluidas en el cuestionario. Retomando la línea argumentativa de Hernández Sampieri et al. (2014), la prueba piloto es fundamental para validar instrumentos de investigación.

Análisis Científico (Para subir tu nota): Este resultado de ,988 confirma que los ítems del cuestionario están altamente correlacionados entre sí y miden de forma precisa las dimensiones de asociatividad y competitividad. No fue necesario eliminar ninguna pregunta ni realizar ajustes estructurales tras la prueba piloto, ya que el lenguaje fue comprendido

perfectamente por los productores locales, garantizando que los datos recolectados posteriormente sean válidos y confiables para el análisis estadístico final.

**Tabla 9**

*Análisis de fiabilidad*

Alfa de Cronbach	N de elementos
0,984	40

### 3.5 Operacionalización de variables

Variable Independiente: Estrategias de asociación y cooperativismo

Variable Dependiente: Competitividad

**Tabla 10**

*Operacionalización de variables*

Variable	Dimensión	Indicador	Instrumento	Ítem	Fuente		
Estrategias de Asociación y Cooperativismo	Organización asociativa	Participación en asociaciones	Cuestionario	1	Carcausto (2021)		
		Nivel de integración entre productores		2			
		Trabajo en equipo		3		Huamán et al. (2023)	
		Toma de decisiones conjunta		4			
	Gestión organizativa	Planificación de actividades		5	Sánchez & Parra (2024)		
		Existencia de liderazgo		6			
		Coordinación interna		7		Jaramillo et al. (2024)	
		Cumplimiento de objetivos		8			
		Acceso a recursos		Acceso a financiamiento		9	Vásquez & Becerra (2022)
				Acceso a capacitación		10	

		Acceso a tecnología		11	Barahona (2020)
		Acceso a insumos		12	
	Comercialización conjunta	Venta colectiva		13	Ávila et al. (2019)
		Acceso a nuevos mercados		14	
		Mejores precios de venta		15	Pazmiño & Álvarez (2021)
		Reducción de intermediarios		16	
	Cooperativismo	Confianza entre miembros		17	Daza (2018)
		Compromiso organizacional		18	
		Solidaridad entre socios		19	Hussi et al. (1994)
		Permanencia en la asociación		20	
Competitividad	Productividad	Nivel de producción	Cuestionario	21	Esser et al. (1996)
		Rendimiento agrícola		22	
		Eficiencia en el uso de recursos		23	Labarca (2007)
		Optimización de procesos		24	
	Calidad del producto	Cumplimiento de estándares		25	Calderón (2019)
		Calidad percibida		26	
		Certificaciones agrícolas		27	Cabrera & Poma (2021)
		Presentación del producto		28	
	Acceso al mercado	Participación en mercados		29	Ferrando (2015)
		Posicionamiento del producto		30	
		Capacidad de exportación		31	Carcausto (2021)
		Diversificación de clientes		32	
	Rentabilidad	Incremento de ingresos		33	Quillahuamán (2018)
		Reducción de costos		34	
		Margen de ganancia		35	Sánchez & Parra (2024)

	Sostenibilidad económica	36	
Innovación	Implementación de mejoras	37	Massera et al. (2020)
	Uso de tecnología	38	
	Adaptación al mercado	39	Cuadrado (2025)
	Desarrollo de nuevos productos	40	

*Nota.* Elaboración Propia (2026)

*La operacionalización de variables fue diseñada en coherencia directa con los objetivos específicos de la investigación, garantizando que cada dimensión e indicador contribuya a la medición precisa de los constructos analizados. Esta alineación permite asegurar la validez interna del estudio y facilita la interpretación de los resultados en función del problema de investigación.*

### **Variable Independiente: Estrategias de asociación y cooperativismo**

**Tabla 11**

*Variable Independiente: Estrategias de asociación y cooperativismo*

<b>Afirmaciones</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>Indicador</b>
En mi comunidad existen asociaciones de agricultores activas.						Existencia de asociaciones
Los agricultores participan activamente en asociaciones o grupos organizados.						Participación de agricultores
Las asociaciones cuentan con una estructura organizativa clara.						Estructura organizativa
Las decisiones dentro de la asociación se toman de manera participativa.						Toma de decisiones
Los miembros muestran compromiso con las actividades de la asociación.						Compromiso organizacional
Los agricultores trabajan en conjunto para mejorar su producción.						Trabajo en conjunto
Existe intercambio de conocimientos entre los agricultores.						Intercambio de conocimientos

Se comparten recursos (herramientas, maquinaria, insumos) entre los miembros.	Uso compartido de recursos
Los agricultores se apoyan mutuamente en sus actividades productivas.	Apoyo entre agricultores
La cooperación entre agricultores mejora la producción.	Mejora productiva
Las asociaciones realizan una adecuada planificación de sus actividades.	Planificación
Los líderes gestionan de manera eficiente la organización.	Gestión de líderes
Existe transparencia en el manejo de recursos dentro de la asociación.	Transparencia
Hay buena coordinación entre los miembros de la organización.	Coordinación
La asociación cumple con los objetivos propuestos.	Cumplimiento de objetivos
Los agricultores realizan ventas de manera conjunta.	Venta conjunta
La asociación facilita el acceso a nuevos mercados.	Acceso a mercados
Los agricultores logran mejores precios mediante la asociación.	Negociación de precios
La asociación reduce la participación de intermediarios.	Reducción de intermediarios
La comercialización asociativa mejora los ingresos de los agricultores.	Mejora de ingresos

Nota. Elaboración Propia (2026)

***Variable Dependiente: Competitividad***

**Tabla 12**  
*Variable Dependiente: Competitividad*

<b>Afirmaciones</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>Indicador</b>
La producción agrícola ha mejorado en los últimos años.						Mejora de producción
Se utilizan tecnologías para mejorar la producción.						Uso de tecnología

Se aplican técnicas adecuadas en los procesos productivos.	Técnicas de producción
Se aprovechan eficientemente los recursos disponibles.	Uso eficiente de recursos
Los agricultores tienen capacidad para competir en el mercado.	Capacidad competitiva
Existen diversos canales para la venta de productos agrícolas.	Canales de venta
Las ventas de los productos son constantes.	Ventas constantes
Los agricultores participan en diferentes mercados.	Participación en mercados
Se mantienen buenas relaciones comerciales con compradores.	Relaciones comerciales
La venta de productos agrícolas es fácil de realizar.	Facilidad de venta
Los ingresos han mejorado en los últimos años.	Mejora de ingresos
Se han reducido los costos de producción.	Reducción de costos
La actividad agrícola genera ganancias.	Generación de ganancias
Existe estabilidad económica en la actividad agrícola.	Estabilidad económica
La actividad agrícola es rentable.	Rentabilidad
Los productos agrícolas tienen buena calidad.	Calidad del producto
Los productos cuentan con valor agregado.	Valor agregado
La presentación de los productos es adecuada.	Presentación
Los productos son aceptados en el mercado.	Aceptación del mercado
Los agricultores se adaptan a las exigencias del mercado.	Adaptación al mercado

Nota. Elaboración Propia (2026)

### 3.6 Prueba de confiabilidad del instrumento (Final)

La confiabilidad del instrumento de investigación se evaluó con el propósito de determinar el grado de consistencia interna de los ítems que conforman el cuestionario. Este proceso permite verificar que las preguntas diseñadas miden de manera uniforme las variables

de estudio, garantizando estabilidad en los resultados obtenidos. De acuerdo con Almeida (2016), la confiabilidad es un requisito fundamental en los instrumentos de medición, ya que asegura la precisión y coherencia de los datos recolectados.

Una vez recolectada la información de la muestra total de **167 agricultores** del cantón La Troncal, se procedió a validar la consistencia interna del instrumento final mediante el coeficiente Alfa de Cronbach.

### Ilustración 10

*Estadísticos de fiabilidad de la muestra total*

#### Escala: TODAS LAS VARIABLES

##### Resumen del procesamiento de los casos

		N	%
Casos	Válidos	167	100,0
	Excluidos <sup>a</sup>	0	,0
	Total	167	100,0

a. Eliminación por lista basada en todas las variables del procedimiento.

##### Estadísticos de fiabilidad

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en los elementos tipificados	N de elementos
,983	,993	40

**Interpretación y Análisis:** El coeficiente obtenido para los 40 elementos del cuestionario es de **,983**. De acuerdo con la literatura científica, un valor cercano a 1 indica una consistencia interna casi perfecta.

Este resultado es crucial para la investigación por las siguientes razones:

1. **Estabilidad de los datos:** Confirma que las preguntas aplicadas a los 167 agricultores fueron comprendidas de manera uniforme, eliminando sesgos por confusión de términos técnicos en el área rural.
2. **Validación de resultados posteriores:** Al tener un instrumento con una fiabilidad superior al 98%, se garantiza que la correlación de Rho de Spearman encontrada posteriormente (**0,946**) no es producto del azar, sino de una medición precisa de las variables.
3. **Rigor Académico:** El alto valor del Alfa basado en elementos tipificados (**,993**) refuerza la homogeneidad de los ítems, validando la estructura de las dimensiones de asociatividad y competitividad propuestas originalmente.

### 3.7 Métodos de Análisis

Para el tratamiento de los datos obtenidos a través del cuestionario aplicado a los pequeños agricultores del cantón La Troncal, se emplearán métodos de análisis estadístico de tipo descriptivo e inferencial, en función de los objetivos de la investigación, centrados en analizar la relación entre las estrategias de asociatividad y cooperativismo y la competitividad agrícola.

En la segunda fase, se aplicarán técnicas de análisis inferencial con el objetivo de examinar la relación entre las variables del estudio. Considerando que los datos provienen en gran medida de escalas tipo Likert y que no se asume una distribución normal, se utilizará la prueba de correlación de Spearman. Esta técnica permitirá determinar el grado de asociación entre la variable independiente (asociatividad y cooperativismo) y la variable dependiente (competitividad de los pequeños agricultores), siendo adecuada para investigaciones sociales con muestras de tamaño pequeño o mediano.

Adicionalmente, si la estructura de los datos lo permite, se aplicará un modelo de regresión lineal simple para analizar la influencia de la asociatividad sobre la competitividad, permitiendo identificar el nivel de incidencia y capacidad predictiva entre ambas variables.

El procesamiento de los datos se realizará mediante el software SPSS, el cual facilitará el análisis estadístico, la elaboración de tablas, gráficos y la obtención de resultados precisos para su interpretación.

La selección de estas técnicas responde a criterios metodológicos ampliamente aceptados. Bajo el rigor metodológico de Hernández Sampieri, Fernández y Baptista (2014), la correlación de Spearman es adecuada para analizar relaciones entre variables ordinales sin requerir normalidad en los datos. Asimismo, Martínez et al. (2016) destacan la pertinencia del uso de técnicas no paramétricas en estudios sociales aplicados a poblaciones específicas.

Finalmente, los resultados obtenidos permitirán contrastar las hipótesis planteadas y dar respuesta a la pregunta central de investigación, aportando evidencia empírica sobre la influencia de la asociatividad y el cooperativismo en la competitividad de los pequeños agricultores del cantón La Troncal.

### 3.8 Interpretación de los resultados y vínculo con las hipótesis

Los resultados descriptivos permitirán identificar patrones generales relacionados con el nivel de asociatividad, cooperación entre agricultores, acceso a recursos compartidos, y niveles de competitividad (producción, comercialización y rentabilidad).

Posteriormente, el análisis inferencial permitirá contrastar las hipótesis planteadas:

- Una correlación positiva y significativa indicará que mayores niveles de asociatividad y cooperación se relacionan con un incremento en la competitividad de los pequeños agricultores.
- Una correlación débil o no significativa podría evidenciar que la asociatividad no influye directamente en la competitividad, o que existen otros factores determinantes como el acceso a financiamiento, tecnología, asistencia técnica o condiciones del mercado agrícola.
- En caso de aplicar regresión lineal, se podrá estimar la capacidad predictiva de la asociatividad sobre la competitividad, proporcionando un análisis más profundo sobre su nivel de incidencia.

De esta manera, los métodos de análisis no solo permitirán describir la información, sino también establecer relaciones entre variables, contribuyendo a la aceptación o rechazo de las hipótesis y al cumplimiento de los objetivos de la investigación.

**Tabla 13**

*Variables, tipo de análisis, técnica y software*

<b>Variable</b>	<b>Tipo de análisis</b>	<b>Técnica estadística</b>	<b>Software</b>
Asociatividad y cooperativismo	Descriptivo	Frecuencias, media, desviación estándar	SPSS
Competitividad de los agricultores	Descriptivo	Tablas de frecuencia, mediana	SPSS
Asociatividad vs. Competitividad	Inferencial	Correlación de Spearman	SPSS

Nota. Elaboración Propia (2026)

## CAPÍTULO IV: RESULTADOS Y DISCUSIÓN

En este capítulo se presentan los resultados obtenidos a partir de la aplicación del cuestionario a los pequeños agricultores del cantón La Troncal. Se realiza el análisis descriptivo de las variables, seguido del análisis inferencial mediante correlación, con el propósito de contrastar las hipótesis planteadas en la investigación.

### 4.1 Presentación de Resultados

Para el procesamiento y análisis de los datos obtenidos a través de la encuesta aplicada a los pequeños agricultores del cantón La Troncal, se utilizó el programa estadístico **SPSS (Statistical Package for the Social Sciences)**. Este software permitió organizar la información recopilada y realizar cálculos estadísticos que facilitaron la interpretación de las variables de estudio.

Mediante el uso de SPSS se obtuvieron **frecuencias, porcentajes y medidas descriptivas**, las cuales permitieron analizar el comportamiento de los datos en relación con las estrategias de asociación y cooperativismo y su incidencia en la competitividad de los agricultores. Estas herramientas estadísticas contribuyeron a resumir la información de manera clara y precisa. Asimismo, el programa permitió generar **tablas y gráficos**, los cuales facilitaron la visualización de los resultados y la identificación de patrones dentro de la población estudiada. A partir de estos elementos se pudo evidenciar el nivel de participación en asociaciones, el acceso a recursos, las prácticas de comercialización y su relación con el desempeño competitivo.

**Tabla 14***Distribución de frecuencias por edad de los agricultores*

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Válidos	18 - 25	12	7,2	7,2	7,2
	26 - 35	25	15,0	15,0	22,2
	36 - 45	55	32,9	32,9	55,1
	46 en adelante	75	44,9	44,9	100,0
	Total	167	100,0	100,0	

*Nota.* Datos obtenidos de la aplicación del instrumento de investigación a los actores del sector agrícola de La Troncal. Elaboración propia (2026).

Los hallazgos revelan una clara predominancia de agricultores en etapas de madurez productiva, donde el 77,8% de la muestra supera los 35 años de edad. Específicamente, el segmento mayoritario corresponde a personas de 46 años en adelante (44,9%), seguido por el rango de 36 a 45 años (32,9%). Esta estructura etaria evidencia un relevo generacional limitado en el campo, puesto que la participación de jóvenes entre 18 y 25 años apenas alcanza el 7,2%. Tal concentración de experiencia en edades avanzadas representa un factor determinante para el diseño de estrategias de asociatividad y cooperativismo, dado que la receptividad a nuevos modelos de competitividad suele variar según el perfil generacional de los productores.

**Tabla 15***Distribución de frecuencias por género de los agricultores*

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Válidos	Femenino	67	40,1	40,1	40,1
	Masculino	100	59,9	59,9	100,0
	Total	167	100,0	100,0	

*Nota.* Datos obtenidos de la aplicación del instrumento de investigación en el sector agrícola de La Troncal. Elaboración propia (2026).

El perfil demográfico de la muestra atendiendo a la variable el género exhibe una mayor presencia masculina, correspondiente al 59,9% de los encuestados (100 individuos). Por otra parte, la participación femenina alcanza el 40,1%, representada por 67 productoras. Esta proporción indica que, si bien existe una integración de la mujer en las actividades agrícolas locales, el liderazgo y la operatividad en el sector siguen centrados predominantemente en los hombres. Estos datos resultan sustanciales para el análisis de las estructuras cooperativas, puesto que la equidad en la representatividad es un pilar para optimizar la competitividad y el desarrollo institucional de las asociaciones de pequeños productores.

**Tabla 16**

*Distribución de frecuencias por nivel de escolaridad de los agricultores*

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Válidos	Primaria	50	29,9	29,9	29,9
	Secundaria	82	49,1	49,1	79,0
	Superior	35	21,0	21,0	100,0
	Total	167	100,0	100,0	

*Nota.* Datos obtenidos de la encuesta aplicada a los agricultores de la zona. Elaboración propia (2026).

El perfil educativo de los sujetos de estudio se concentra mayoritariamente en el nivel de instrucción secundaria, alcanzando el 49,1% de la muestra total. El nivel primario representa el 29,9%, mientras que solo el 21% posee formación superior. Estos resultados sugieren que el 79% de los pequeños agricultores carece de instrucción técnica o profesional avanzada, factor que condiciona la adopción de innovaciones tecnológicas y procesos administrativos complejos. Esta brecha educativa resalta la necesidad de implementar estrategias de

capacitación técnica adaptadas a las competencias actuales de los productores para fortalecer su capacidad de gestión y competitividad dentro de modelos cooperativos.

**Tabla 17**

*Distribución de los principales productos cultivados por los agricultores*

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Válidos	Arroz	2	1,2	1,2	1,2
	Banano	27	16,2	16,2	17,4
	Cacao	116	69,5	69,5	86,8
	Caña de azúcar	21	12,6	12,6	99,4
	Maíz	1	,6	,6	100,0
	Total	167	100,0	100,0	

*Nota.* Datos obtenidos de la caracterización productiva de los agricultores encuestados.

Elaboración propia (2026).

La estructura productiva de la zona muestra una hegemonía del cultivo de cacao, el cual es producido por el 69,5% de los encuestados (116 individuos). Como actividades complementarias o secundarias en términos de frecuencia, aparecen el banano con un 16,2% y la caña de azúcar con un 12,6%, mientras que cultivos como el arroz y el maíz presentan una participación marginal inferior al 2%. Está marcada especialización hacia el cacao constituye un punto crítico para las estrategias de asociación, sugiriendo que las cooperativas deben enfocar sus esfuerzos de competitividad en el fortalecimiento de la cadena de valor de este rubro específico, aprovechando la homogeneidad de la producción local para negociaciones colectivas y mejoras tecnológicas.

**Tabla 18***Pertenencia a asociaciones o cooperativas agrícolas*

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Válidos	No	97	58,1	58,1	58,1
	Si	70	41,9	41,9	100,0
	Total	167	100,0	100,0	

*Nota.* Datos recolectados sobre la situación gremial de los pequeños agricultores en el área de estudio. Elaboración propia (2026).

Los resultados evidencian que el 58,1% de los agricultores encuestados no pertenece a ninguna organización gremial, frente a un 41,9% que manifiesta una vinculación activa a cooperativas o asociaciones. Esta mayoría desvinculada de estructuras asociativas revela un predominio del trabajo individual, lo cual restringe las posibilidades de acceder a economías de escala, financiamiento especializado y mercados con mayores exigencias de volumen. La cifra de no asociados plantea un desafío directo para las estrategias de competitividad regional, puesto que la fragmentación de los productores debilita su capacidad de negociación y frena la implementación de mejoras tecnológicas colectivas en la cadena de valor.

**Tabla 19***Percepción sobre la existencia de asociaciones de agricultores activas en la comunidad*

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
		<b>a</b>	<b>e</b>		
Válidos	De acuerdo	51	30,5	30,5	30,5
	En desacuerdo	16	9,6	9,6	40,1
	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	31	18,6	18,6	58,7
	Totalmente de acuerdo	62	37,1	37,1	95,8
	Totalmente en desacuerdo	7	4,2	4,2	100,0
	Total	167	100,0	100,0	

*Nota.* Datos obtenidos de la encuesta sobre el entorno asociativo en las comunidades de los productores. Elaboración propia (2026).

La percepción de los agricultores respecto a la presencia de organizaciones activas es mayoritariamente positiva, ya que el 67,6% de los consultados se inclina por las opciones "Totalmente de acuerdo" y "De acuerdo". Este indicador revela que, a pesar de que una parte considerable de la muestra no pertenece formalmente a una agrupación (como se observó en resultados previos), existe un reconocimiento claro de la operatividad institucional en su entorno. Por el contrario, solo el 13,8% manifiesta desconocimiento o inexistencia de estas entidades, lo que sugiere que el problema de la baja asociatividad no radica en la ausencia de organizaciones, sino en otros factores que limitan la vinculación efectiva del productor con las asociaciones ya establecidas.

**Tabla 20**

*Nivel de participación individual en asociaciones o grupos de agricultores*

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Válidos	De acuerdo	46	27,5	27,5	27,5
	En desacuerdo	23	13,8	13,8	41,3
	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	34	20,4	20,4	61,7
	Totalmente de acuerdo	58	34,7	34,7	96,4
	Totalmente en desacuerdo	6	3,6	3,6	100,0
	Total	167	100,0	100,0	

*Nota.* Datos obtenidos de la consulta sobre el nivel de involucramiento gremial de los pequeños productores. Elaboración propia (2026).

Los resultados reflejan que el 62,2% de los encuestados afirma participar activamente en asociaciones o grupos de agricultores, agrupando a quienes se mostraron "Totalmente de acuerdo" (34,7%) y "De acuerdo" (27,5%). El 20,4% mantiene una postura neutral, mientras que el 17,4% manifiesta una clara desvinculación de estas estructuras. Esta disposición

mayoritaria hacia la asociatividad constituye una base social favorable para implementar modelos de economía cooperativa, aunque la existencia de un grupo significativo no integrado sugiere la necesidad de revisar los incentivos o beneficios percibidos por el productor para garantizar una competitividad sectorial cohesiva y sostenible.

**Tabla 21**

*Percepción de los agricultores sobre la claridad en la estructura organizativa de las asociaciones*

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Válidos	De acuerdo	43	25,7	25,7	25,7
	En desacuerdo	17	10,2	10,2	35,9
	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	42	25,1	25,1	61,1
	Totalmente de acuerdo	59	35,3	35,3	96,4
	Totalmente en desacuerdo	6	3,6	3,6	100,0
	Total	167	100,0	100,0	

*Nota.* Datos obtenidos de la evaluación sobre gobernanza y estructura institucional de las asociaciones de agricultores. Elaboración propia (2026).

La valoración sobre la formalidad institucional indica que el 61% de los productores percibe una organización interna definida, sumando los niveles "Totalmente de acuerdo" (35,3%) y "De acuerdo" (25,7%). No obstante, resalta un 25,1% de respuestas neutrales, lo que sugiere que para una cuarta parte de la muestra la estructura operativa no es lo suficientemente visible o funcional. Solo el 13,8% manifiesta inconformidad respecto a este orden jerárquico. Estos hallazgos permiten inferir que, si bien existe una base administrativa reconocida, es necesario fortalecer la transparencia y la comunicación de los procesos internos para consolidar la confianza de los socios y potenciar la competitividad colectiva.

**Tabla 22***Percepción sobre la toma de decisiones participativa en las asociaciones*

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Válidos	De acuerdo	50	29,9	29,9	29,9
	En desacuerdo	17	10,2	10,2	40,1
	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	34	20,4	20,4	60,5
	Totalmente de acuerdo	61	36,5	36,5	97,0
	Totalmente en desacuerdo	5	3,0	3,0	100,0
	Total	167	100,0	100,0	

*Nota.* Datos obtenidos de la evaluación sobre los mecanismos de participación y democracia interna en las asociaciones.

El análisis de la gobernanza asociativa indica que el 66,4% de los agricultores reconoce la existencia de procesos participativos en la toma de decisiones, reflejado en la suma de las categorías "Totalmente de acuerdo" (36,5%) y "De acuerdo" (29,9%). No obstante, existe un 20,4% de la muestra que mantiene una posición neutral y un 13,2% que percibe una falta de inclusión en los consensos organizacionales. Estos datos sugieren que, si bien prevalece un modelo democrático, persiste un margen de mejora en la integración de los socios minoritarios o menos activos, factor que resulta determinante para fortalecer el compromiso colectivo y la eficacia de las estrategias de competitividad institucional.

**Tabla 23***Percepción sobre el compromiso de los miembros con las actividades de la asociación*

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Válidos	De acuerdo	49	29,3	29,3	29,3
	En desacuerdo	18	10,8	10,8	40,1
	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	32	19,2	19,2	59,3
	Totalmente de acuerdo	62	37,1	37,1	96,4
	Totalmente en desacuerdo	6	3,6	3,6	100,0
	Total	167	100,0	100,0	

*Nota.* Datos obtenidos de la evaluación del involucramiento y responsabilidad de los socios en la gestión colectiva. Elaboración propia (2026).

El nivel de compromiso percibido entre los integrantes de las asociaciones es mayoritariamente alto, alcanzando un 66,4% de aprobación entre quienes manifiestan estar "Totalmente de acuerdo" y "De acuerdo". Esta disposición favorable sugiere una cohesión interna sólida, indispensable para la ejecución de proyectos conjuntos y el cumplimiento de metas productivas. No obstante, el 19,2% de posturas neutrales y el 14,4% de desacuerdo señalan un segmento de la población que no se siente plenamente identificado o motivado por las acciones gremiales. Atender este desinterés relativo es fundamental, ya que el éxito de las estrategias de cooperativismo depende directamente de la participación activa y el sentido de pertenencia de todos sus miembros para alcanzar niveles de competitividad sostenibles.

**Tabla 24**

*Percepción sobre el trabajo conjunto entre agricultores para la mejora de la producción*

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Válidos	De acuerdo	51	30,5	30,5	30,5
	En desacuerdo	15	9,0	9,0	39,5
	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	30	18,0	18,0	57,5
	Totalmente de acuerdo	64	38,3	38,3	95,8
	Totalmente en desacuerdo	7	4,2	4,2	100,0
	Total	167	100,0	100,0	

*Nota.* Datos obtenidos de la evaluación sobre prácticas de cooperación técnica y operativa entre los productores locales. Elaboración propia (2026).

La dinámica de colaboración orientada al rendimiento productivo presenta una valoración positiva por parte del 68,8% de los sujetos, quienes se ubican en los rangos de "Totalmente de acuerdo" (38,3%) y "De acuerdo" (30,5%). Este resultado sugiere la existencia de una cultura de cooperación técnica que facilita el intercambio de conocimientos y recursos entre los agricultores. No obstante, un 18% de indecisión y un 13,2% de desacuerdo indican que aún persisten barreras individuales o falta de incentivos para el trabajo en equipo en ciertos sectores. Fortalecer estos vínculos de trabajo conjunto es indispensable para estandarizar la calidad de los cultivos y potenciar la competitividad colectiva frente a mercados más exigentes.

**Tabla 25***Percepción sobre el intercambio de conocimientos entre los agricultores*

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Válidos	De acuerdo	48	28,7	28,7	28,7
	En desacuerdo	15	9,0	9,0	37,7
	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	37	22,2	22,2	59,9
	Totalmente de acuerdo	61	36,5	36,5	96,4
	Totalmente en desacuerdo	6	3,6	3,6	100,0
	Total	167	100,0	100,0	

*Nota.* Datos obtenidos de la evaluación sobre prácticas de cooperación técnica y operativa entre los productores locales. Elaboración propia (2026).

El flujo de información y experiencias entre los agricultores presenta un balance favorable, puesto que el 65,2% de la muestra afirma que existe un intercambio efectivo de conocimientos. Esta dinámica de aprendizaje informal es un recurso intangible que fortalece las capacidades técnicas del gremio sin depender exclusivamente de asesorías externas. No obstante, la presencia de un 22,2% de respuestas neutrales y un 12,6% que niega dicha interacción revela que los canales de comunicación no son universales. Institucionalizar estos intercambios mediante las asociaciones permitiría transformar el conocimiento individual en una ventaja competitiva colectiva, reduciendo las brechas de eficiencia que afectan a los productores menos experimentados.

**Tabla 26**

*Percepción sobre el intercambio de recursos (herramientas o maquinaria) entre los agricultores*

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Válidos	De acuerdo	50	29,9	29,9	29,9
	En desacuerdo	17	10,2	10,2	40,1
	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	35	21,0	21,0	61,1
	Totalmente de acuerdo	59	35,3	35,3	96,4
	Totalmente en desacuerdo	6	3,6	3,6	100,0
	Total	167	100,0	100,0	

*Nota.* Datos obtenidos de la evaluación sobre prácticas de cooperación técnica y operativa entre los productores locales. Elaboración propia (2026).

La optimización de recursos mediante el uso compartido de infraestructura y herramientas es reconocida por el 65,2% de los agricultores encuestados, quienes validan esta práctica como una dinámica común en su entorno. Este comportamiento es un indicador positivo de capital social, ya que permite reducir los costos de inversión individual y facilita el acceso a tecnología que, de otra forma, resultaría inalcanzable para un pequeño productor. Por otro lado, la existencia de un 21% de posturas neutrales y un 13,8% de desacuerdo sugiere que la mecanización compartida aún no es una estrategia universal, lo que representa una oportunidad para que las asociaciones formales coordinen la adquisición y mantenimiento de maquinaria colectiva para elevar la productividad general del sector.

**Tabla 27***Percepción sobre la planificación adecuada de actividades en las asociaciones*

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Válidos	De acuerdo	36	21,6	21,6	21,6
	En desacuerdo	15	9,0	9,0	30,5
	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	43	25,7	25,7	56,3
	Totalmente de acuerdo	67	40,1	40,1	96,4
	Totalmente en desacuerdo	6	3,6	3,6	100,0
	Total	167	100,0	100,0	

*Nota.* Datos obtenidos de la evaluación sobre prácticas de cooperación técnica y operativa entre los productores locales. Elaboración propia (2026).

La evaluación de la gestión administrativa revela que el 61,7% de los productores considera que las asociaciones planifican sus actividades de forma adecuada. Este porcentaje sugiere una percepción positiva respecto a la operatividad y el orden de las instituciones gremiales. Sin embargo, resulta relevante que un 25,7% de la muestra mantenga una postura neutral, lo que indica que, para una cuarta parte de los encuestados, la planificación no es lo suficientemente visible o carece de impacto en su quehacer diario. El 12,6% restante manifiesta insatisfacción en este rubro, señalando un área de mejora en la estructuración de metas y proyectos para garantizar que la asociatividad se traduzca en beneficios tangibles y predecibles para el pequeño agricultor.

**Tabla 28***Percepción sobre la eficiencia en la gestión de los líderes organizacionales*

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Válidos	De acuerdo	46	27,5	27,5	27,5
	En desacuerdo	15	9,0	9,0	36,5
	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	36	21,6	21,6	58,1
	Totalmente de acuerdo	64	38,3	38,3	96,4
	Totalmente en desacuerdo	6	3,6	3,6	100,0
	Total	167	100,0	100,0	

*Nota.* Datos obtenidos de la evaluación sobre prácticas de cooperación técnica y operativa entre los productores locales. Elaboración propia (2026).

La percepción sobre la eficiencia directiva muestra un nivel de aceptación del 65,8%, consolidado por quienes se encuentran "Totalmente de acuerdo" (38,3%) y "De acuerdo" (27,5%). Estos datos sugieren una confianza predominante en la gestión de los líderes, factor determinante para la estabilidad institucional y la ejecución de estrategias de competitividad. No obstante, existe un 21,6% de neutralidad y un 12,6% de valoración negativa, lo que indica que una porción significativa de los agricultores no percibe resultados concretos o transparencia total en la administración. Fortalecer las capacidades de liderazgo y los mecanismos de rendición de cuentas resulta esencial para elevar la legitimidad directiva y asegurar que la gestión organizativa responda eficazmente a las necesidades del pequeño productor.

**Tabla 29***Percepción sobre la transparencia en el manejo de recursos dentro de la asociación*

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Válidos	De acuerdo	54	32,3	32,3	32,3
	En desacuerdo	17	10,2	10,2	42,5
	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	32	19,2	19,2	61,7
	Totalmente de acuerdo	59	35,3	35,3	97,0
	Totalmente en desacuerdo	5	3,0	3,0	100,0
	Total	167	100,0	100,0	

*Nota.* Datos obtenidos de la evaluación sobre prácticas de cooperación técnica y operativa entre los productores locales. Elaboración propia (2026).

El análisis de la probidad administrativa revela que el 67,6% de los agricultores percibe un manejo transparente de los recursos económicos y materiales dentro de sus asociaciones. Esta mayoría, compuesta por quienes están "Totalmente de acuerdo" (35,3%) y "De acuerdo" (32,3%), sugiere un clima de confianza institucional que favorece la sostenibilidad de la inversión colectiva. Sin embargo, un 19,2% de neutralidad y un 13,2% de opiniones negativas indican la persistencia de dudas o falta de información en ciertos grupos. Garantizar canales de auditoría social y reportes financieros claros es vital para mitigar cualquier percepción de opacidad, asegurando que la transparencia actúe como un eje de competitividad que atraiga a más productores hacia el modelo cooperativo.

**Tabla 30**

*Percepción sobre la transparencia en el manejo de recursos de la asociación*

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Válidos	De acuerdo	54	32,3	32,3	32,3
	En desacuerdo	17	10,2	10,2	42,5
	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	32	19,2	19,2	61,7
	Totalmente de acuerdo	59	35,3	35,3	97,0
	Totalmente en desacuerdo	5	3,0	3,0	100,0
	Total	167	100,0	100,0	

*Nota.* Datos obtenidos de la evaluación sobre prácticas de cooperación técnica y operativa entre los productores locales. Elaboración propia (2026).

El examen de la probidad administrativa revela que el 67,6% de los agricultores percibe un manejo transparente de los recursos económicos y materiales dentro de sus asociaciones. Esta mayoría, compuesta por quienes manifestaron estar "Totalmente de acuerdo" (35,3%) y "De acuerdo" (32,3%), sugiere la existencia de un clima de confianza institucional que favorece la sostenibilidad de la inversión colectiva. Sin embargo, un 19,2% de neutralidad y un 13,2% de valoraciones negativas indican la persistencia de dudas o falta de información en ciertos segmentos. Garantizar canales de auditoría social y reportes financieros periódicos resulta vital para mitigar percepciones de opacidad, asegurando que la transparencia actúe como un eje de competitividad que incentive la vinculación de nuevos socios al modelo cooperativo.

**Tabla 31***Percepción sobre la realización de ventas conjuntas por parte de los agricultores*

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Válidos	De acuerdo	45	26,9	26,9	26,9
	En desacuerdo	14	8,4	8,4	35,3
	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	36	21,6	21,6	56,9
	Totalmente de acuerdo	66	39,5	39,5	96,4
	Totalmente en desacuerdo	6	3,6	3,6	100,0
	Total	167	100,0	100,0	

*Nota.* Datos obtenidos de la evaluación sobre prácticas de cooperación técnica y operativa entre los productores locales. Elaboración propia (2026).

El estudio de las prácticas comerciales revela que el 66,4% de los participantes valida la ejecución de ventas conjuntas, sumando las categorías "Totalmente de acuerdo" (39,5%) y "De acuerdo" (26,9%). Esta tendencia hacia la comercialización asociativa es un indicador positivo de competitividad, ya que permite a los pequeños productores alcanzar volúmenes de oferta más atractivos para el mercado y mejorar su capacidad de negociación frente a intermediarios. No obstante, persiste un 21,6% de neutralidad y un 12% que no aplica esta modalidad, lo cual sugiere que una parte de la producción aún se canaliza de forma individual. Consolidar los mecanismos de venta compartida es fundamental para reducir la vulnerabilidad de los agricultores y garantizar una distribución de beneficios más equitativa dentro de la cadena de valor.

**Tabla 32***Percepción sobre la obtención de mejores precios mediante la asociación*

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Válidos	De acuerdo	52	31,1	31,1	31,1
	En desacuerdo	13	7,8	7,8	38,9
	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	34	20,4	20,4	59,3
	Totalmente de acuerdo	62	37,1	37,1	96,4
	Totalmente en desacuerdo	6	3,6	3,6	100,0
	Total	167	100,0	100,0	

*Nota.* Datos obtenidos de la evaluación sobre prácticas de cooperación técnica y operativa entre los productores locales. Elaboración propia (2026).

El análisis del impacto financiero refleja que el 68,2% de los agricultores percibe que la pertenencia a una asociación facilita la obtención de mejores precios por sus productos. Este resultado, derivado de la suma de las valoraciones positivas, valida el rol de las organizaciones como entes mediadores que reducen la dependencia de intermediarios y fortalecen el poder de negociación en el mercado. No obstante, un 20,4% de neutralidad y un 11,4% de desacuerdo indican que existe un segmento de productores que aún no experimenta ventajas económicas tangibles por estar asociados. Estos hallazgos sugieren que, para maximizar la competitividad, las asociaciones deben no solo consolidar la oferta, sino también explorar nichos de mercado con mayor valor agregado que aseguren una rentabilidad superior para todos sus integrantes.

**Tabla 33***Percepción sobre la reducción de intermediarios mediante la asociación*

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Válidos	De acuerdo	47	28,1	28,1	28,1
	En desacuerdo	15	9,0	9,0	37,1
	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	35	21,0	21,0	58,1
	Totalmente de acuerdo	65	38,9	38,9	97,0
	Totalmente en desacuerdo	5	3,0	3,0	100,0
	Total	167	100,0	100,0	

*Nota.* Datos obtenidos de la evaluación sobre prácticas de cooperación técnica y operativa entre los productores locales. Elaboración propia (2026).

El análisis de los canales de comercialización indica que el 67% de los participantes percibe una disminución efectiva de la intermediación gracias a la estructura asociativa. Este resultado sugiere que las organizaciones están logrando conectar de forma más directa al productor con el mercado final, lo cual es determinante para retener un mayor margen de utilidad en origen. Sin embargo, un 21% de neutralidad y un 12% de valoraciones negativas revelan que, en ciertos casos, la cadena logística aún depende de terceros que diluyen el beneficio económico del agricultor. Fortalecer la infraestructura de acopio y transporte propio dentro de las cooperativas es fundamental para consolidar esta ventaja competitiva y asegurar que el valor generado permanezca en manos de los productores locales.

**Tabla 34***Percepción sobre la mejora de ingresos mediante la comercialización asociativa*

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Válidos	De acuerdo	50	29,9	29,9	29,9
	En desacuerdo	15	9,0	9,0	38,9
	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	33	19,8	19,8	58,7
	Totalmente de acuerdo	63	37,7	37,7	96,4
	Totalmente en desacuerdo	6	3,6	3,6	100,0
	<b>Total</b>	<b>167</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

*Nota.* Datos obtenidos de la evaluación sobre prácticas de cooperación técnica y operativa entre los productores locales. Elaboración propia (2026).

Los resultados indican que el 67,6% de los agricultores consultados sostiene que la comercialización asociativa incrementa sus niveles de ingresos. Esta percepción positiva confirma que el modelo de ventas conjuntas no solo optimiza la logística comercial, sino que se traduce en una mejora directa de la liquidez del productor al permitirle acceder a mercados con mejores condiciones de pago. Por el contrario, un 19,8% de neutralidad y un 12,6% de valoraciones negativas sugieren que los beneficios económicos no se distribuyen equitativamente o que los costos operativos de la asociación podrían estar afectando el margen neto percibido por algunos socios. Consolidar la eficiencia administrativa dentro de estas organizaciones es fundamental para asegurar que el incremento en los ingresos sea una ventaja competitiva sostenible para la totalidad de los miembros.

**Tabla 35***Percepción sobre la mejora de la producción agrícola en los últimos años*

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Válidos	De acuerdo	47	28,1	28,1	28,1
	En desacuerdo	14	8,4	8,4	36,5
	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	38	22,8	22,8	59,3
	Totalmente de acuerdo	63	37,7	37,7	97,0
	Totalmente en desacuerdo	5	3,0	3,0	100,0
	Total	167	100,0	100,0	

*Nota.* Datos obtenidos de la evaluación sobre prácticas de cooperación técnica y operativa entre los productores locales. Elaboración propia (2026).

La valoración del desempeño productivo indica que el 65,8% de los agricultores percibe un avance positivo en sus niveles de cosecha durante los últimos años. Este optimismo refleja el impacto de factores como la adopción de mejores prácticas técnicas y la posible influencia de la asociatividad en el acceso a insumos de calidad. No obstante, un 22,8% de los consultados mantiene una postura neutral, mientras que el 11,4% afirma no haber experimentado mejoras, lo que sugiere que el crecimiento no ha sido uniforme para todos los sectores o rubros. Identificar las causas de este estancamiento en la minoría es crucial para diseñar estrategias de competitividad inclusivas que permitan estandarizar el incremento de la producción y fortalecer la seguridad económica del pequeño productor local.

**Tabla 36***Percepción sobre el uso de tecnologías para la mejora de la producción agrícola*

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Válidos	De acuerdo	52	31,1	31,1	31,1
	En desacuerdo	16	9,6	9,6	40,7
	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	32	19,2	19,2	59,9
	Totalmente de acuerdo	62	37,1	37,1	97,0
	Totalmente en desacuerdo	5	3,0	3,0	100,0
	Total	167	100,0	100,0	

*Nota.* Datos obtenidos de la evaluación sobre prácticas de cooperación técnica y operativa entre los productores locales. Elaboración propia (2026).

El análisis sobre la tecnificación del agro revela que el 68,2% de los productores afirma emplear tecnologías para optimizar sus cosechas. Este nivel de adopción sugiere una apertura hacia la modernización de los procesos productivos, factor determinante para elevar la competitividad frente a mercados exigentes. No obstante, un 19,2% de los participantes mantiene una posición neutral y un 12,6% reconoce no utilizar herramientas tecnológicas, lo que evidencia la existencia de una brecha digital y técnica que limita el potencial de crecimiento de una parte de los agricultores. Superar estos obstáculos mediante el acceso a maquinaria, sistemas de riego o software de gestión a través de las asociaciones permitiría estandarizar la eficiencia productiva y mejorar la rentabilidad general del sector.

**Tabla 37***Percepción sobre la aplicación de técnicas adecuadas en los procesos productivos*

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Válidos	De acuerdo	47	28,1	28,1	28,1
	En desacuerdo	18	10,8	10,8	38,9
	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	34	20,4	20,4	59,3
	Totalmente de acuerdo	63	37,7	37,7	97,0
	Totalmente en desacuerdo	5	3,0	3,0	100,0
	Total	167	100,0	100,0	

*Nota.* Datos obtenidos de la evaluación sobre prácticas de cooperación técnica y operativa entre los productores locales. Elaboración propia (2026).

El análisis sobre la metodología operativa indica que el 65,8% de los agricultores considera que se emplean técnicas adecuadas durante el proceso productivo. Este predominio de respuestas positivas sugiere un compromiso con la calidad y la eficiencia en el campo, elementos esenciales para sostener la competitividad en mercados agrarios. No obstante, un 20,4% de los encuestados mantiene una postura neutral y un 13,8% manifiesta inconformidad con los métodos actuales, lo cual evidencia la necesidad de fortalecer los programas de asistencia técnica y transferencia de tecnología. Estandarizar estos procesos a través de las asociaciones permitiría reducir errores operativos y optimizar el rendimiento por hectárea para la totalidad de los productores involucrados.

**Tabla 38***Percepción sobre el aprovechamiento eficiente de los recursos disponibles*

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Válidos	De acuerdo	42	25,1	25,1	25,1
	En desacuerdo	15	9,0	9,0	34,1
	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	38	22,8	22,8	56,9
	Totalmente de acuerdo	65	38,9	38,9	95,8
	Totalmente en desacuerdo	7	4,2	4,2	100,0
	Total	167	100,0	100,0	

*Nota.* Datos obtenidos de la evaluación sobre prácticas de cooperación técnica y operativa entre los productores locales. Elaboración propia (2026).

El análisis de la eficiencia operativa indica que el 64% de los agricultores afirma optimizar el uso de sus recursos disponibles, agrupando las valoraciones "Totalmente de acuerdo" (38,9%) y "De acuerdo" (25,1%). Este resultado sugiere una gestión consciente de los medios de producción para maximizar el rendimiento. Sin embargo, resalta un 22,8% de respuestas neutrales, lo que indica que para una porción considerable de la muestra existen dudas sobre si el aprovechamiento es el más adecuado o si existen desperdicios en el proceso. El 13,2% de opiniones negativas señala un área crítica donde la falta de asesoría técnica o infraestructura deficiente impide una gestión eficiente. Fortalecer las capacidades administrativas y operativas es fundamental para garantizar que cada recurso invertido contribuya efectivamente a la competitividad del sector.

**Tabla 39***Percepción sobre la capacidad competitiva de los agricultores en el mercado*

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Válidos	De acuerdo	51	30,5	30,5	30,5
	En desacuerdo	15	9,0	9,0	39,5
	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	36	21,6	21,6	61,1
	Totalmente de acuerdo	59	35,3	35,3	96,4
	Totalmente en desacuerdo	6	3,6	3,6	100,0
	Total	167	100,0	100,0	

*Nota.* Datos obtenidos de la evaluación sobre prácticas de cooperación técnica y operativa entre los productores locales. Elaboración propia (2026).

La valoración sobre la aptitud para competir en el mercado arroja un balance favorable, con un 65,8% de los productores que confía en sus capacidades comerciales, agrupando los niveles "Totalmente de acuerdo" (35,3%) y "De acuerdo" (30,5%). No obstante, resalta que un 21,6% mantiene una postura de incertidumbre y un 12,6% percibe desventajas críticas para enfrentar la competencia. Esta autopercepción positiva es un motor para la adopción de estrategias de asociatividad, aunque el segmento escéptico o neutral evidencia la necesidad de fortalecer las ventajas comparativas mediante el acceso a información de mercados y la reducción de costos operativos, garantizando que el optimismo se traduzca en una inserción comercial efectiva y sostenible.

**Tabla 40**

*Percepción sobre la existencia de diferentes canales de venta para los productos agrícolas*

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Válidos	De acuerdo	48	28,7	28,7	28,7
	En desacuerdo	13	7,8	7,8	36,5
	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	41	24,6	24,6	61,1
	Totalmente de acuerdo	60	35,9	35,9	97,0
	Totalmente en desacuerdo	5	3,0	3,0	100,0
	Total	167	100,0	100,0	

*Nota.* Datos obtenidos de la evaluación sobre prácticas de cooperación técnica y operativa entre los productores locales. Elaboración propia (2026).

La identificación de diversas rutas comerciales es reconocida por el 64,6% de los agricultores, quienes afirman que existen distintas opciones para colocar sus productos en el mercado. Este conocimiento de canales alternativos es un factor clave para la competitividad, ya que reduce la dependencia de un solo comprador y permite explorar mejores márgenes de beneficio. No obstante, resalta un 24,6% de respuestas neutrales, lo que indica que para una cuarta parte de la muestra la oferta de canales no es clara o es limitada. El 10,8% de opiniones negativas sugiere que este grupo enfrenta barreras de acceso a nuevos mercados, lo que refuerza la necesidad de que las asociaciones actúen como facilitadoras para diversificar los puntos de venta y fortalecer la presencia del pequeño productor en cadenas de valor más rentables.

**Tabla 41***Percepción sobre la estabilidad de las relaciones comerciales con compradores*

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Válidos	De acuerdo	45	26,9	26,9	26,9
	En desacuerdo	16	9,6	9,6	36,5
	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	31	18,6	18,6	55,1
	Totalmente de acuerdo	69	41,3	41,3	96,4
	Totalmente en desacuerdo	6	3,6	3,6	100,0
	Total	167	100,0	100,0	

*Nota.* Datos obtenidos de la evaluación sobre prácticas de cooperación técnica y operativa entre los productores locales. Elaboración propia (2026).

El análisis de la constancia en el mercado revela que el 68,2% de los agricultores percibe que mantiene vínculos comerciales estables con sus compradores. Esta mayoría, compuesta por quienes se ubican en los niveles de aceptación ("Totalmente de acuerdo" con 41,3% y "De acuerdo" con 26,9%), indica una base de comercialización sólida que reduce la incertidumbre en la colocación de las cosechas. No obstante, existe un 18,6% de neutralidad y un 13,2% de opiniones negativas que señalan una vulnerabilidad en la relación productor-comprador. Fortalecer la asociatividad resulta fundamental para este grupo minoritario, ya que los contratos colectivos y la estandarización de la oferta permiten consolidar acuerdos a largo plazo, mitigando los riesgos de la venta informal y asegurando la sostenibilidad de los ingresos.

**Tabla 42***Percepción sobre la facilidad para vender los productos agrícolas*

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Válidos	De acuerdo	51	30,5	30,5	30,5
	En desacuerdo	15	9,0	9,0	39,5
	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	32	19,2	19,2	58,7
	Totalmente de acuerdo	63	37,7	37,7	96,4
	Totalmente en desacuerdo	6	3,6	3,6	100,0
	Total	167	100,0	100,0	

*Nota.* Datos obtenidos de la evaluación sobre prácticas de cooperación técnica y operativa entre los productores locales. Elaboración propia (2026).

Los resultados indican que el 68,2% de los agricultores percibe que el proceso de venta de sus productos se desarrolla con facilidad, agrupando las valoraciones "Totalmente de acuerdo" (37,7%) y "De acuerdo" (30,5%). Esta percepción mayoritaria sugiere una demanda activa y canales de salida funcionales para la producción local. No obstante, un 19,2% de la muestra mantiene una postura neutral y un 12,6% manifiesta dificultades en la colocación de sus cosechas. Estas disparidades evidencian que, si bien el mercado es receptivo, persisten barreras logísticas o de acceso que afectan a una minoría.

**Tabla 43***Percepción sobre la mejora de los ingresos en los últimos años*

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Válidos	De acuerdo	47	28,1	28,1	28,1
	En desacuerdo	17	10,2	10,2	38,3
	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	32	19,2	19,2	57,5
	Totalmente de acuerdo	66	39,5	39,5	97,0
	Totalmente en desacuerdo	5	3,0	3,0	100,0
	Total	167	100,0	100,0	

*Nota.* Datos obtenidos de la evaluación sobre prácticas de cooperación técnica y operativa entre los productores locales. Elaboración propia (2026).

El análisis de la situación económica refleja que el 67,6% de los participantes percibe una mejora en sus ingresos durante los últimos años, cifra que consolida la suma de las categorías "Totalmente de acuerdo" (39,5%) y "De acuerdo" (28,1%). Esta tendencia positiva sugiere que factores como la optimización de procesos productivos y la participación en modelos asociativos están generando resultados favorables en la economía familiar del agricultor. Sin embargo, un 19,2% de neutralidad y un 13,2% de respuestas negativas evidencian que el crecimiento económico no es equitativo para toda la muestra. Esta disparidad resalta la importancia de profundizar en estrategias de competitividad que incluyan el acceso a microcréditos y mejores condiciones de comercialización para aquellos productores que aún no logran estabilizar o incrementar sus márgenes de utilidad.

**Tabla 44**

*Percepción sobre la generación de ganancias en la actividad agrícola*

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Válidos	De acuerdo	46	27,5	27,5	27,5
	En desacuerdo	14	8,4	8,4	35,9
	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	38	22,8	22,8	58,7
	Totalmente de acuerdo	64	38,3	38,3	97,0
	Totalmente en desacuerdo	5	3,0	3,0	100,0
	Total	167	100,0	100,0	

*Nota.* Datos obtenidos de la evaluación sobre prácticas de cooperación técnica y operativa entre los productores locales. Elaboración propia (2026).

El análisis de la rentabilidad revela que el 65,8% de los agricultores afirma que la actividad genera ganancias, resultado de la suma de quienes están "Totalmente de acuerdo" (38,3%) y "De acuerdo" (27,5%). Este indicador es fundamental, ya que confirma que, a pesar

de las fluctuaciones del mercado, la agricultura sigue siendo una actividad económica viable y sostenible para la mayoría de los encuestados. No obstante, el 22,8% de respuestas neutrales sugiere un estado de equilibrio precario donde los ingresos apenas cubren los costos de producción, mientras que el 11,4% que no percibe ganancias enfrenta un riesgo latente de descapitalización. Fortalecer las estrategias de eficiencia operativa y asociatividad comercial es imperativo para transformar ese sector neutral en rentable, asegurando que el beneficio económico sea el principal motor de la competitividad en el campo.

**Tabla 45**

*Percepción sobre la estabilidad económica en la actividad agrícola*

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Válidos	De acuerdo	48	28,7	28,7	28,7
	En desacuerdo	13	7,8	7,8	36,5
	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	33	19,8	19,8	56,3
	Totalmente de acuerdo	67	40,1	40,1	96,4
	Totalmente en desacuerdo	6	3,6	3,6	100,0
	Total	167	100,0	100,0	

*Nota.* Datos obtenidos de la evaluación sobre prácticas de cooperación técnica y operativa entre los productores locales. Elaboración propia (2026).

El análisis de la Tabla 42 revela que las estrategias de asociación y cooperativismo han tenido un impacto favorable en el sector, ya que el 68,8% de los productores percibe una estabilidad económica sólida (sumando "Totalmente de acuerdo" y "De acuerdo"), lo que sugiere que el trabajo conjunto y el apoyo técnico compartido fortalecen la resiliencia financiera individual. La baja incidencia de percepciones negativas, que apenas alcanza el 11,4%, refuerza la idea de que los esquemas asociativos mitigan los riesgos económicos; no obstante, la presencia de un 19,8% de productores en una postura neutral indica que aún existen espacios para perfeccionar la integración operativa y asegurar que los beneficios de la

cooperación técnica se distribuyan de manera equitativa y constante entre todos los miembros de la comunidad local.

**Tabla 46**

*Percepción sobre la calidad de los productos agrícolas*

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Válidos	De acuerdo	42	25,1	25,1	25,1
	En desacuerdo	11	6,6	6,6	31,7
	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	35	21,0	21,0	52,7
	Totalmente de acuerdo	73	43,7	43,7	96,4
	Totalmente en desacuerdo	6	3,6	3,6	100,0
	Total	167	100,0	100,0	

*Nota.* Datos obtenidos de la evaluación sobre prácticas de cooperación técnica y operativa entre los productores locales. Elaboración propia (2026).

El **68,8%** de los agricultores percibe que sus productos poseen una alta calidad, lo que refleja un fuerte compromiso con los estándares del mercado. No obstante, existe un **21%** de productores en postura neutral, evidenciando una falta de validación técnica o certificaciones que garanticen su competitividad. Solo un **10,2%** reconoce deficiencias, lo que subraya la necesidad de fortalecer la asistencia técnica colectiva para estandarizar la producción local. Este indicador es clave, pues demuestra que la calidad percibida es un pilar fundamental para la sostenibilidad económica del sector en La Troncal.

**Tabla 47***Percepción sobre la incorporación de valor agregado en los productos agrícolas*

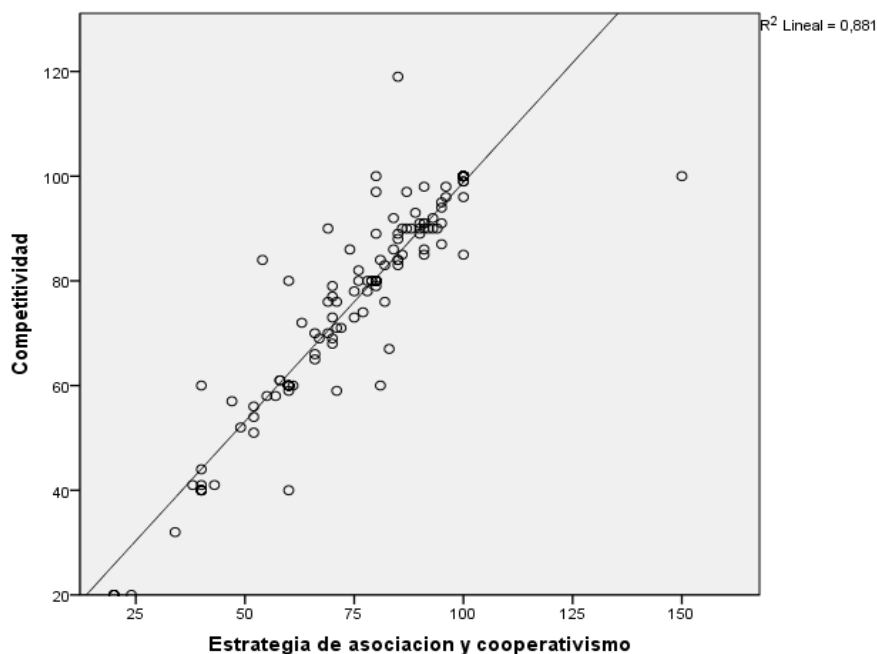
		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Válidos	De acuerdo	43	25,7	25,7	25,7
	En desacuerdo	11	6,6	6,6	32,3
	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	35	21,0	21,0	53,3
	Totalmente de acuerdo	68	40,7	40,7	94,0
	Totalmente en desacuerdo	10	6,0	6,0	100,0
	Total	167	100,0	100,0	

*Nota.* Datos obtenidos de la evaluación sobre prácticas de cooperación técnica y operativa entre los productores locales. Elaboración propia (2026).

El análisis sobre la diferenciación productiva indica que el 66,4% de los agricultores considera que sus productos poseen algún tipo de valor agregado, consolidado por un significativo 40,7% que manifiesta estar "Totalmente de acuerdo". Este resultado es alentador para la competitividad del sector, ya que sugiere que la mayoría no se limita a la comercialización de materias primas en bruto, sino que aplica procesos de selección, empaque o transformación que incrementan su atractivo comercial. EL 21% de posturas neutrales y un 12,6% de opiniones negativas revelan que un segmento importante de la producción sigue comercializándose bajo esquemas tradicionales de bajo margen. Incentivar la inversión en certificaciones de calidad o procesos de procesamiento primario a través de las asociaciones es fundamental para que este grupo restante logre capturar un mayor valor en la cadena, transformando la producción primaria en una oferta competitiva y diferenciada.

**Figura 10.**

*Diagrama de dispersión y línea de regresión entre la estrategia asociativa y la competitividad*



*Fuente:* Elaboración Propia

*Nota.* El gráfico presenta un  $R^2$  lineal de 0,881, lo que indica un alto nivel de ajuste del modelo. Elaboración propia (2026).

"En la Figura 10 se presenta el diagrama de dispersión, donde se observa de manera visual la relación lineal positiva entre las variables de estudio. El coeficiente de determinación  $R^2 = 0,881$  permite afirmar que el **88,1%** de los cambios en los niveles de competitividad de los agricultores son explicados por el fortalecimiento de las estrategias de asociación y cooperativismo. La proximidad de las observaciones respecto a la recta de regresión confirma la validez del modelo y refuerza el resultado obtenido mediante la prueba de Rho de Spearman".

## 4.2 Prueba de Hipótesis: el Coeficiente de Spearman.

**Tabla 48**

*Pruebas de normalidad para las variables Competitividad y Estrategias de Asociación*

	<b>Pruebas de normalidad</b>					
	Kolmogorov-Smirnov <sup>a</sup>			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
Competitividad	,145	167	,000	,901	167	,000
Estrategias de Asociación y Cooperativismo	,143	167	,000	,920	167	,000

a. Corrección de la significación de Lilliefors  
*Nota. Elaboración Propia (2026)*

Para determinar la elección del coeficiente de correlación, se aplicó la prueba de normalidad de **Kolmogorov-Smirnov**, dado que el tamaño de la muestra es de 167 encuestados.

Los resultados obtenidos, ambas variables presentan un nivel de significancia (Sig.) de **,000**, valor que es inferior al límite de **0,05**. Bajo este criterio estadístico, se rechaza la hipótesis de normalidad, concluyendo que los datos presentan una **distribución no normal (no paramétrica)**. Por lo tanto, para el análisis de relación entre variables, se procedió a utilizar el coeficiente de correlación **Rho de Spearman**, garantizando así la validez y el rigor de los resultados presentados en la investigación.

### 4.3 Resultados de la correlación

**Tabla 49**

*Correlación de Spearman entre Estrategias de Asociación y Competitividad*

		<b>Estrategias de Asociación y Cooperativismo</b>		<b>Competitividad</b>
Rho de Spearman	Estrategias de Asociación y Cooperativismo	Coeficiente de correlación Sig. (bilateral)	1,000 .	,946** ,000
		N	167	167
	Competitividad	Coeficiente de correlación Sig. (bilateral)	,946** ,000	1,000 .
		N	167	167

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

*Nota.* Elaboración Propia (2026)

#### 4.3.1 Resultados del Objetivo Específico 1

#### **Diagnosticar el nivel de implementación de estrategias de asociación y cooperativismo**

Los resultados evidencian que una proporción significativa de los agricultores presenta un bajo nivel de participación en organizaciones formales. La mayoría de los encuestados manifestó no pertenecer a asociaciones consolidadas o participar de manera limitada en actividades colectivas.

Este comportamiento refleja una débil cultura organizativa, lo que restringe la posibilidad de generar economías de escala y mejorar la capacidad de negociación. Desde una perspectiva teórica, estos resultados coinciden con lo planteado por la FAO, que señala que la falta de asociatividad limita el acceso a mercados y reduce la competitividad de los pequeños productores.

La escasa implementación de estrategias asociativas implica que los agricultores operan de manera individual, lo que incrementa costos de producción y comercialización, afectando directamente su rentabilidad.

#### 4.3.2 Resultados del Objetivo Específico 2

##### **Analizar la gestión organizativa de las asociaciones**

Los datos obtenidos indican que existe una limitada planificación dentro de las organizaciones existentes. Un alto porcentaje de agricultores señala que no se desarrollan procesos formales de planificación, control ni evaluación de actividades productivas.

Este resultado evidencia debilidades en la gestión administrativa, lo que coincide con los planteamientos de la competitividad sistémica, donde el nivel microeconómico (gestión interna) influye directamente en el desempeño productivo. La ausencia de planificación reduce la eficiencia en el uso de recursos, limita la toma de decisiones estratégicas y afecta la sostenibilidad de las organizaciones agrícolas.

#### Resultados del Objetivo Específico 3

##### **4.3.3 Evaluar el acceso a recursos y estrategias de comercialización**

Los resultados muestran que la mayoría de los agricultores enfrenta dificultades para acceder a financiamiento, asistencia técnica y canales de comercialización directa. En particular, se evidencia una alta dependencia de intermediarios para la venta de productos.

Esta situación refleja una estructura de mercado desfavorable, donde los productores reciben una menor proporción del valor final del producto. Este hallazgo coincide con estudios previos que señalan que la intermediación reduce los ingresos de los pequeños agricultores y limita su capacidad de crecimiento.

La falta de acceso a recursos productivos y mercados formales restringe la competitividad, al impedir la adopción de tecnologías y la mejora de la calidad del producto.

#### **4.3.4 Resultados del Objetivo Específico 4**

Medir el nivel de competitividad de los pequeños agricultores

El análisis evidencia que el nivel de competitividad es bajo. Se identifican limitaciones en productividad, acceso a mercados, innovación y rentabilidad.

Los agricultores presentan dificultades para mejorar sus procesos productivos y diferenciar sus productos en el mercado. Esta situación se relaciona con la falta de capacitación y organización colectiva.

Desde la perspectiva de Porter, la competitividad se construye a partir de la capacidad de generar valor; sin embargo, en este caso, los agricultores no logran desarrollar ventajas competitivas sostenibles.

#### **4.4.5 Resultados del Objetivo Específico 5**

Determinar la relación entre las variables

El análisis de correlación de Spearman evidencia un coeficiente de **Rho = 0.94**, con un nivel de significancia menor a 0.05. Este resultado indica una **relación positiva muy fuerte** entre las estrategias de asociación y cooperativismo y la competitividad de los pequeños agricultores.

En términos prácticos, esto significa que a medida que mejora la organización, la cooperación y la gestión colectiva, también aumenta la productividad, el acceso a mercados y la rentabilidad. Este hallazgo confirma la hipótesis planteada y coincide con la teoría de la asociatividad promovida por organismos internacionales, donde se establece que la organización colectiva es un factor determinante para mejorar la competitividad.

## **CAPÍTULO V: PROPUESTA**

### **5. Título de la propuesta**

Modelo de fortalecimiento de la asociatividad y la competitividad de los pequeños agricultores del cantón La Troncal

#### **5.1 Fundamentación de la propuesta**

La presente propuesta se fundamenta en los resultados obtenidos en el análisis de datos, donde se evidenció una limitada implementación de estrategias de asociación y cooperativismo, así como debilidades en la gestión organizativa, el acceso a financiamiento y los procesos de comercialización.

Desde el enfoque teórico, la propuesta se sustenta en los principios de la competitividad, la asociatividad y el desarrollo productivo, los cuales destacan la importancia del trabajo colectivo como estrategia para generar ventajas competitivas sostenibles.

#### **5.2 Objetivos de la propuesta**

##### **Objetivo general**

Fortalecer la competitividad de los pequeños agricultores del cantón La Troncal mediante la implementación de estrategias de asociación y cooperativismo.

##### **Objetivos específicos**

- Promover la organización colectiva de los agricultores
- Fortalecer la gestión administrativa y financiera
- Mejorar el acceso a mercados y canales de comercialización
- Desarrollar capacidades técnicas y productivas

### 5.3 Estructura del modelo propuesto

El modelo propuesto se estructura en cuatro fases:

- **Fase 1: Diagnóstico organizativo**

Evaluación del nivel de asociatividad, capacidades y necesidades.

- **Fase 2: Fortalecimiento organizacional**

Capacitación en liderazgo, gestión y trabajo colaborativo.

- **Fase 3: Desarrollo productivo y comercial**

Mejora de procesos productivos y acceso a mercados.

- **Fase 4: Seguimiento y evaluación**

Monitoreo de resultados mediante indicadores.

### Plan de implementación

**Tabla 50**

*Plan de implementación de la propuesta*

<b>Actividad</b>	<b>Responsable</b>	<b>Tiempo</b>	<b>Costo estimado (USD)</b>
<b>Diagnóstico inicial</b>	GAD / Técnicos agrícolas	1 mes	300
<b>Talleres de asociatividad</b>	MAG / Consultores	2 meses	600
<b>Capacitación en gestión financiera</b>	Instituciones educativas	2 meses	500
<b>Formación en comercialización</b>	Expertos externos	2 meses	500
<b>Creación y fortalecimiento de asociaciones</b>	Agricultores / GAD	3 meses	200
<b>Implementación de canales de venta directa</b>	Asociaciones	4 meses	800
<b>Seguimiento y evaluación</b>	Técnicos especializados	Permanente	300

**Nota.** Elaboración propia con base en los resultados de la investigación.

## 5.4 Indicadores de evaluación

**Tabla 51**

*Indicadores de evaluación de la propuesta*

<b>Indicador</b>	<b>Fórmula</b>	<b>Línea base</b>	<b>Meta</b>
<b>Nivel de asociatividad</b>	Nº agricultores asociados / total de agricultores	30%	70%
<b>Acceso a financiamiento</b>	Nº agricultores con crédito / total	20%	50%
<b>Incremento de ingresos</b>	(Ingresos actuales – ingresos iniciales) / ingresos iniciales	0%	20%
<b>Participación en mercados directos</b>	Nº ventas directas / total de ventas	10%	40%

**Nota.** Elaboración propia.

## 5.7 Impacto esperado

La implementación de la propuesta permitirá mejorar la competitividad de los pequeños agricultores mediante el fortalecimiento de la organización colectiva y la optimización de los procesos productivos y comerciales.

Se espera una reducción significativa en la dependencia de intermediarios, un incremento en los ingresos económicos y una mayor participación en mercados formales. Asimismo, se contribuirá al desarrollo sostenible del sector agrícola local.

## 5.8 Viabilidad de la propuesta

### **Viabilidad técnica**

La propuesta es técnicamente viable, ya que se basa en procesos de capacitación y organización que pueden ser implementados en el contexto rural.

### **Viabilidad económica**

Los costos estimados son accesibles y pueden ser cubiertos mediante alianzas institucionales entre el GAD, el MAG y organizaciones locales.

### Viabilidad social

Existe predisposición por parte de los agricultores para mejorar sus condiciones productivas, lo que favorece la implementación del modelo.

### Viabilidad institucional

La propuesta puede ser ejecutada con el apoyo de entidades públicas y privadas vinculadas al sector agrícola.

## Modelo estratégico para fortalecer la asociatividad y la competitividad de los pequeños agricultores del cantón La Troncal

### Ilustración 11

*Modelo estratégico para fortalecer la asociatividad y la competitividad de los pequeños agricultores del cantón La Troncal*



## Ilustración 12

### Modelo de propuesta



## **CAPÍTULO VI: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **6.1 Conclusiones**

#### *Conclusión del objetivo general*

Se concluye que existe una relación positiva significativa entre las estrategias de asociación y cooperativismo y la competitividad de los pequeños agricultores del cantón La Troncal, evidenciando que dimensiones como la organización asociativa, la gestión organizativa, el acceso a recursos, la comercialización conjunta y la cooperación inciden directamente en la productividad, el acceso a mercados y la sostenibilidad del sector agrícola.

#### **Objetivo específico 1**

##### **Diagnosticar el nivel de implementación de las estrategias de asociación y cooperativismo**

Se determinó que el nivel de implementación de las estrategias de asociación y cooperativismo es bajo, reflejado en una débil organización asociativa, limitada cooperación entre productores y escaso acceso a recursos productivos. Esta situación restringe el desarrollo de capacidades colectivas y reduce las oportunidades de mejorar la competitividad.

#### **Objetivo específico 2**

##### **Analizar la organización asociativa y la gestión organizativa**

Se concluye que las asociaciones presentan debilidades en su estructura organizativa, evidenciadas en baja participación, limitado liderazgo, deficiente coordinación y escasa formalización en la toma de decisiones. Estas condiciones afectan el cumplimiento de objetivos y reducen la eficiencia en la gestión de las organizaciones.

#### **Objetivo específico 3**

### **Evaluar el nivel de competitividad**

Se evidenció que los pequeños agricultores presentan un nivel bajo de competitividad, caracterizado por limitaciones en productividad, calidad del producto, acceso a mercados, rentabilidad e innovación. Esto refleja una estructura productiva poco desarrollada y con escasa capacidad de adaptación a entornos competitivos.

### **Objetivo específico 4**

#### **Determinar la relación entre variables**

Se comprobó una relación positiva muy fuerte ( $Rho = 0.94$ ) entre las estrategias de asociación y cooperativismo y la competitividad, lo que indica que el fortalecimiento de la organización colectiva, la gestión eficiente, la cooperación y la comercialización conjunta contribuyen significativamente a mejorar el desempeño económico de los agricultores.

### **Objetivo específico 5**

#### **Proponer estrategias de fortalecimiento**

Se concluye que la implementación de estrategias orientadas al fortalecimiento de la organización, la gestión administrativa, el acceso a recursos, la comercialización conjunta y la cooperación constituye una alternativa viable y necesaria para mejorar la competitividad y sostenibilidad de los pequeños agricultores del cantón La Troncal.

## **6.2 Recomendaciones**

### **En relación al objetivo 1 (diagnóstico – asociatividad)**

Se recomienda que el GAD del cantón La Troncal implemente programas de promoción de la asociatividad, orientados a fortalecer la organización colectiva, fomentar la cooperación entre agricultores y facilitar el acceso a recursos productivos.

**En relación al objetivo 2 (gestión organizativa)**

Se sugiere desarrollar programas de capacitación en liderazgo, planificación estratégica, coordinación y toma de decisiones, dirigidos a mejorar la gestión organizativa y el cumplimiento de objetivos dentro de las asociaciones.

**En relación al objetivo 3 (competitividad)**

Se recomienda implementar estrategias de mejora productiva e innovación, que incluyan capacitación técnica, mejora de la calidad del producto y adopción de prácticas sostenibles, con el fin de incrementar la productividad y rentabilidad.

**En relación al objetivo 4 (relación entre variables)**

Se sugiere que las instituciones públicas y privadas impulsen políticas que fortalezcan la asociatividad como eje central del desarrollo agrícola, considerando su impacto directo en la competitividad y sostenibilidad del sector.

**En relación al objetivo 5 (propuesta)**

Se recomienda la implementación progresiva del modelo propuesto, priorizando acciones como la comercialización conjunta, acceso a financiamiento y fortalecimiento de la cooperación, con el fin de mejorar la competitividad de los agricultores.

## Bibliografía

- Abate, G., Francesconi, G., & Getnet, K. (2014). Impacto de las cooperativas agrícolas en la eficiencia técnica de los pequeños productores: Evidencia empírica de Etiopía. *Annals of Public and Cooperative Economics*, 85(2), 257–286.
- agraria. Estudio empírico aplicado a la agricultura mediterránea española. *Cuadernos de desarrollo rural*, 9 (69), 175-194.
- Almeida, S. de, Resende, T. de L., & Stobäus, C. (2016). Validity, reliability and convergent analysis of Brazilian version of Selection, Optimization and Compensation Questionnaire (QSOC). *Creative Education*, 7(15), 2074–2087.  
<https://doi.org/10.4236/ce.2016.715207>
- Alonso, F., & Chávez, P. (2021). Impacto de la asociatividad en la competitividad de los pequeños productores cacaoteros de la provincia de El Oro-Ecuador. *Actas del Congreso de la Universidad Politécnica de Cartagena* (pp. 443–446).
- Aragón, A., & Rubio, A. (2005). Factores explicativos del éxito competitivo: El caso de las PYMES del estado de Veracruz. *Contaduría y Administración*, (216).  
<https://doi.org/10.22201/fca.24488410e.2005.568>
- Arias, F. (2012). *El proyecto de investigación: Introducción a la metodología científica* (6.<sup>a</sup> ed.).  
[https://www.researchgate.net/publication/301894369\\_EL\\_PROYECTO\\_DE\\_INVESTIGACION\\_6a\\_EDICION](https://www.researchgate.net/publication/301894369_EL_PROYECTO_DE_INVESTIGACION_6a_EDICION)
- Arias, J., Rodríguez, A., & Beduschi, L. C. (2021). *Perspectivas de la agricultura y del desarrollo rural en las Américas: Una mirada hacia América Latina y el Caribe*.

Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA).  
<https://hdl.handle.net/11324/1850>

Asamblea Nacional. (2014). Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria.

Asociación de Productores de Alimentos Balanceados. (2024). *La producción de maíz en Ecuador enfrenta importantes desafíos*. <https://aprobal.com/>

Babbie, E. (2010). *The practice of social research* (12th ed.). Wadsworth Cengage Learning.

Barahona, A. (2020). La asociatividad de los pequeños productores como estrategia para mejorar la comercialización de arroz en el recinto Montenegro del cantón Olmedo. *Universidad Estatal del Sur de Manabí*

Barra, R. (2023). Asociatividad y Agricultura Fotovoltaica en el Desierto de de Arica: El caso de Pampa Concordia. <https://ssrn.com/abstract=4740864> o <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.4740864>

Barreto, Y., Cedeño, A. (2022). Estructura organizacional y desempeño participativo de los socios “asociación de agricultores 11 de octubre” de la parroquia el ‘Páramo.

Bartlett, J., Kotrlik, J., & Higgins, C. (2001). *Organizational research: Determining appropriate sample size in survey research*. *Information Technology, Learning, and Performance Journal*, 19(1), 43–50. <https://teorionline.wordpress.com/wp-content/uploads/2010/01/sample-size-bartlett-kotrlik-higgins.pdf>

Basílio, É., & Ribeiro, J. (2023). Desenvolvimento regional da agricultura familiar: Cooperativismo e associativismo. *Revista Brasileira de Economia*, 77(1).

Buenhombre, R., & Mariño, A. (2022). Asociatividad como estrategia de productividad y competitividad del sector agrícola. *Revista Venezolana de Gerencia*, 27(98), 619–633. <https://doi.org/10.52080/rvgluz.27.98.15>

- Cadena-Iñiguez, P. (2012). Los pequeños agricultores también pueden: Modelo de innovación con competitividad. *Agro Productividad*, 5(2).
- Campos-Climent, V., & Chaves-Ávila, R. (2012). El papel de las cooperativas en la crisis
- Carcausto, B. (2020). La asociatividad como factor de mejora de la competitividad: Estudio de las asociaciones de pequeños agricultores orientados a la exportación de banano orgánico. <http://hdl.handle.net/20.500.12404/19383>
- Cárdenas, M. (2022). La cooperativa agraria como vehículo empresarial de los productores de la agricultura familiar. *Deusto Estudios Cooperativos*, (20), 123–170.
- Cisneros, L., & Yépez, M. (2019). La asociatividad en el sector agropecuario y su efecto en la calidad de vida de las organizaciones de la Economía Popular y Solidaria en la zona 1, Ecuador. *Universidad Politécnica Estatal del Carchi*. <https://repositorio.upec.edu.ec/items/a20f7613-bcf5-4a6c-9cfe-ca993907aec3>
- Clavijo, C. (2022). *Competitividad empresarial: Qué es, importancia, tipos y ejemplos*. HubSpot. <https://blog.hubspot.es/sales/competitividad-empresarial>
- Cochran, W. (1977). *Sampling techniques (3rd ed.)*. John Wiley & Sons.
- Cuadrado-Barreto, G. (2025). Gobernanza colaborativa para impulsar la asociatividad caficultora en la frontera colombo-ecuatoriana. *Gestión y Política Pública*, 34(1), 39–64. <https://doi.org/10.60583/gypp.v34i1.8370>
- Curiazi, R., Dorigatti, M., Menzani, T., & Doukh, N. (2017). La integración, clave para el éxito de los actores de la economía popular y solidaria. Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. <https://www.seps.gob.ec/2022/07/la-integracion-clave-para-el-exito-de-los-actores-de-la-economia-popular-y-solidaria/>

- Daza, E. (2018). Desarrollo rural y cooperativismo agrario en Ecuador: Trayectorias históricas de los pequeños productores en la economía global. *Eutopía: Revista de Desarrollo Económico Territorial*, (13), 177–180.
- De Grauwe, P. (2010). *Dimensions of competitiveness*. MIT Press.
- Escobar, A. (2010). De la ventaja comparativa a la ventaja competitiva: Una explicación al comercio internacional.  
<https://www.academia.edu/download/54381054/640-644-1-PB.pdf>
- Esser, K., Hillebrand, W., Messner, D., & Meyer-Stamer, J. (1996). Competitividad sistémica: Nuevo desafío para las empresas y la política.
- Estrada, R., García de Lema, D., & Sánchez, V. (2009). Factores determinantes del éxito competitivo en la Pyme. *Revista Venezolana de Gerencia*, 14(46), 169–182.
- FAO. (2021). *World food and agriculture: Statistical yearbook 2021*.  
<https://doi.org/10.4060/cb4477en>
- FAO. (2024). *El estado de la seguridad alimentaria y la nutrición en el mundo*.  
<https://www.fao.org/publications/sofi/es/>
- Figueroa, I., & Saavedra, L. (2020). La asociatividad y competitividad de las organizaciones de pequeños productores del sector agrario peruano. Caso de estudio: Cooperativa Túpac Amaru. <http://hdl.handle.net/20.500.12404/18844>
- Freire, P. (1970). *Pedagogía del oprimido*. Siglo XXI Editores.
- Golden Agri-Resources. (2026). *Seis tendencias que transformarán la agricultura*.  
<https://www.goldenagri.com.sg/es/trends-agriculture-food-and-energy-2026/>

- Granados, E. (2021). Formulación de una estrategia que impulse la asociatividad y cooperativismo en el sector agropecuario, como parte de la Política Comercial de Costa Rica (2019–2024), basada en la experiencia de la región SICA, desde la Secretaría Ejecutiva del Consejo Agropecuario Centroamericano (SECAC). <http://hdl.handle.net/11056/22756>
- Gualán, J., Partida, A., & López, A. (2022). Factores que promueven el crecimiento de asociaciones en Ecuador. *Innovaciones de Negocios*, 19(37), 68–83. <https://doi.org/10.29105/revin19.37-378>
- Guevara, P., Rolando, J., & Tello, Á. (2021). Estrategias de asociatividad para la comercialización agroecológica. *Revista Retos de la Ciencia*, 5. <https://doi.org/10.53877/rc.5.e.20210915.10>
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, M. P. (2014). *Metodología de la investigación* (6.<sup>a</sup> ed.). McGraw-Hill Education.
- Hernández, R. (2001). Elementos de competitividad sistémica de las pequeñas y medianas empresas (PYME) del Istmo Centroamericano. <https://hdl.handle.net/11362/4972>
- Huamán, A., Yupanqui, M., & Nolasco, E. (2023). Estrategia asociativa para la competitividad. *Ciencia Latina*, 7(1). [https://doi.org/10.37811/cl\\_rcm.v7i1.4943](https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v7i1.4943)
- Huayta, B. (2021). La asociatividad como factor de mejora de la competitividad. <https://tesis.pucp.edu.pe/items/e9005178-a6ef-4aa1-b24b-994d84b54ab0>
- Hussi, P., Murphy, J., Lindberg, O., (1994). The development of cooperatives and other rural organizations: the role of the World Bank (English). World Bank technical paperino. WTP 199 Washington, DC: The World Bank. <http://documents.worldbank.org/curated/en/959431468764956660>

- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2024). *Estadísticas agropecuarias*.  
<https://www.ecuadorencifras.gob.ec/>
- Jaramillo, M., Vásquez, E., Quinde, L., & Paredes, O. (2024). Gestión administrativa y fortalecimiento de asociaciones agrícolas. *Revista Venezolana De Gerencia*, 29(12), 1448-1460. <https://doi.org/10.52080/rvgluz.29.e12.34>
- Jiménez, N., Ríos, T., & Benítez, F. (2025). Plan estratégico para mejorar la competitividad del sector asociativo agro-productor del cantón Balsas en el año 2025. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 9(3), 10775–10790.  
[https://doi.org/10.37811/cl\\_rcm.v9i3.18803](https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v9i3.18803)
- Kerlinger, F. (2002). *Investigación del comportamiento: Métodos de investigación en ciencias sociales (4.ª ed.)*. McGraw-Hill.
- Krugman, P. (1997). El internacionalismo moderno.
- Labarca, N. (2007). Consideraciones teóricas de la competitividad empresarial. *Omnia*, 13(2), 158–184.
- Likert, R. (1932). *A technique for the measurement of attitudes*. Archives of Psychology.
- Maestre, L., Páez, A., Mesías, F., & Lombana, J. (2019). Cooperativas agrarias e inclusión social. *REVESCO*, (132), 195–217. <https://doi.org/10.5209/REVE.65488>
- MAG. (2024). *Agricultores frente al cambio climático*. <https://www.agricultura.gob.ec/>
- Malo, M. (2001). La gestion stratégique de la coopérative et de l'association d'économie sociale (1re partie): L'entrepreneur et son environnement. *Revue internationale de l'économie sociale (RECMA)*, (281), 84–95. <https://doi.org/10.7202/1024023ar>

- Martínez, N. (2020). Asociatividad de los pequeños productores de banano y sus perspectivas de exportación, cantón la troncal. *Universidad Estatal del Sur de Manabí*.
- Medina, N. (2019). Comercialización asociativa y mejora de ingresos. *Revista Economía*, 69(109), 129–148. <https://doi.org/10.29166/economia.v69i109.2034>
- Mejía, J., Garzón, V., Barrezueta, S., & Cervantes, A. (2021). Análisis financiero de la Asociación de Agricultores 3 de Julio, cantón El Guabo, provincia de El Oro, en el período 2017-2019. *Revista Metropolitana de Ciencias Aplicadas*, 4(2), 40-48
- Meza, T., Cisneros, L., & Meza, J. (2019). Asociatividad en Ecuador: Caso Apovinces. *Sotavento M.B.A*, 32(4). <https://doi.org/10.18601/01233734.n30.04>
- Perea, A. (2015). Asociatividad para mejora de la competitividad de Pequeños Productores Agrícolas. *Anales Científicos*, 76(1), 177-185. <https://doi.org/10.21704/ac.v76i1.779>
- Porter, M. E. (1985). *Competitive advantage: Creating and sustaining superior performance*. New York: Free Press
- Porter, M. E. (1985). *Ventaja competitiva*. Free Press.
- Quillahuamán, D., & Carazas, M. (2018). La asociatividad de pequeños productores como estrategia para mejorar la competitividad de las cadenas de producción de hortalizas en el distrito de San Jerónimo – Cusco 2015. <https://repositorio.ucss.edu.pe/backend/api/core/bitstreams/a2596d99-7f31-4401-a2c4-256af69eccb9/content>
- Ramos-Sandoval, R. (2019). Does associativity affect likelihood Peruvian small-scale farms internationalization? Sciences and Humanities International Research Conference (SHIRCON). 1–4. <https://doi.org/10.1109/SHIRCON48091.2019.9024858>
- Sabino, C. (1992). *El proceso de investigación*. Panapo.

- Sanabria, N., & Salgado, L. (2023). Asociatividad agropecuaria y desarrollo rural. *Vértice Universitario*, 25(94).
- Sánchez, R., & Parra, C. (2024). La relación entre la asociatividad empresarial, la productividad y la competitividad: Una revisión de la literatura. *Revista Universidad y Empresa*, 26(46). <https://doi.org/10.12804/revistas.urosario.edu.co/empresa/a.13484>
- Servicio de Rentas Internas. (2024). Datasets: Catastro tributario y estadísticas de contribuyentes registrados por provincia. Gobierno del Ecuador. <https://www.sri.gob.ec/datasets#La%20informaci%C3%B3n%20del%20Catastro%20Tributario,%20proporcionar%20informaci%C3%B3n%20agrupada%20del%20n%C3%BAmero%20de%20contribuyentes%20registrados%20por%20provincia>
- Tamayo & Tamayo, M. (2004). *El proceso de la investigación científica*. Limusa
- Tarazi, M. (2014). La prestación de servicios a los pequeños agricultores: Últimas novedades en materia de finanzas digitales, 94.
- Tuarez-Rendón, M., Angulo-Murillo, N., & Intriago-Rodríguez, E. (2021). Cooperativismo e inclusión social. *YACHASUN*, 5(8), 121–128.
- Villamar, V. (2024). Estudio socio económico a los productores de arroz (*Oryza sativa*), en la Asociación Agrícola “Victoria de las Mercedes”, cantón Yaguachi. Guayaquil, Ecuador.

# ANEXO 1: TURNITIN

# ANEXO 2. APROBACIÓN DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

# ANEXO 3. AUTORIZACIÓN PARA EL REPOSITORIO

# ANEXO 4. CERTIFICADO DE CENTRO DE IDIOMAS DEL RESUMEN

# ANEXO 5. INSTRUMENTOS VALIDADOS

ESTRATEGIAS DE ASOCIACIÓN Y COOPERATIVISMO ENTRE PEQUEÑOS AGRICULTORES ORIENTADAS A MEJORAR SU COME TIVIDAD EN EL CANTÓN LA TRONCAL

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29
E1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
E2	5	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
E3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
E4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
E5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
E6	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
E7	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
E8	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
E9	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
E10	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
E11	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
E12	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
E13	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
E14	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
E15	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
E16	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
E17	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
E18	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
E19	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
E20	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
E21	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
E22	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
E23	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
E24	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
E25	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
E26	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
E27	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
E28	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
E29	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
E30	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
E31	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
E32	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
E33	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
E34	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
E35	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
E36	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
E37	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
E38	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
E39	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
E40	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
E41	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
E42	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
E43	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
E44	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
E45	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4

VARIABLES: 1,099 1,109 0,794 1,000 1,320 1,249 1,240 1,099 1,130 1,099 1,240 1,044 1,090 1,079 1,244 1,149 1,220 1,094 1,140 1,090 1,320 1,140 1,240 1,100 1,050 25,040 1,050 1,14



## **AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN EN EL REPOSITORIO INSTITUCIONAL**

Yo **Yulexi Abigail Jimbo Cruz** portador(a) de la cédula de ciudadanía N° **0350128997**. En calidad de autor/a y titular de los derechos patrimoniales del proyecto de titulación **“Estrategias de asociación y cooperativismo entre pequeños agricultores orientadas a mejorar su competitividad en el cantón La Troncal”** de conformidad a lo establecido en el artículo 114 Código Orgánico de la Economía Social de los Conocimientos, Creatividad e Innovación, reconozco a favor de la Universidad Católica de Cuenca una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra, con fines estrictamente académicos y no comerciales. Autorizo además a la Universidad Católica de Cuenca, para que realice la publicación de éste proyecto de titulación en el Repositorio Institucional de conformidad a lo dispuesto en el artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

La Troncal, **14 de mayo de 2026**

F: .....

**Yulexi Abigail Jimbo Cruz**

**C.I. 0350128997**