



**unl**

Universidad  
Nacional  
de Loja

**Universidad Nacional de Loja**  
Facultad Jurídica, Social y Administrativa

Maestría en Política Públicas

**Factores socioeconómicos que limitan la asociatividad  
productiva agropecuaria en la provincia de Loja, período  
2021**

**Trabajo de Titulación previo a la  
obtención del título de Magister en Políticas  
Públicas**

AUTOR:  
Gonzalo Alexander Díaz Tandazo

DIRECTOR:  
Econ. Cristian Paul Ortiz Villalta. Mg. Sc.

Loja - Ecuador  
2022

Loja, 17 de mayo de 2022

Econ. Cristian Paúl Ortiz, Mg. Sc  
**DIRECTOR TRABAJO DE TITULACIÓN**

**Certifico:**

Que he revisado y orientado todo proceso de la elaboración del trabajo de Titulación del grado titulado: **“Factores socioeconómicos que limitan la asociatividad productiva agropecuaria en la provincia de Loja, período 2021”** de autoría del estudiante **Gonzalo Alexander Díaz Tandazo**, previa a la obtención del título de Máster en Políticas Públicas, una vez que el trabajo cumple con todos los requisitos exigidos por la Universidad Nacional de Loja para el efecto, autorizo la presentación para la respectiva sustentación y defensa.



Escanea el código QR para:  
**CRISTIAN PAUL  
ORTIZ  
VILLALTA**

Econ. Cristian Paúl Ortiz, Mg. Sc  
**DIRECTOR TRABAJO DE TITULACIÓN**

## **Autoría**

Yo, Gonzalo Alexander Díaz Tandazo, declaro ser autor del presente trabajo de tesis y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes jurídicos de posibles reclamos y acciones legales, por el contenido de la misma. Adicionalmente acepto y autorizo a la Universidad Nacional de Loja la publicación de mi tesis en el Repositorio Digital Institucional – Biblioteca Virtual.

Cédula de Identidad: 1103893481

Fecha: 30 de junio de 2022

Correo electrónico: gonzalo.diaz@unl.edu.ec

Teléfono o Celular: 0989356205

**CARTA DE AUTORIZACIÓN DE TESIS POR PARTE DEL AUTOR PARA LA  
CONSULTA DE PRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL, Y PUBLICACIÓN  
ELECTRÓNICA DE TEXTO COMPLETO**

Yo Gonzalo Alexander Díaz Tandazo declaro ser autor de la tesis titulada “Factores Socioeconómicos que Limitan la Asociatividad Productiva Agropecuaria en la Provincia de Loja, período 2021” como requisito para optar el título de Máster en Políticas Públicas autorizo al sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines académicos muestre la producción intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera en el Repositorio Institucional.

Los usuarios pueden consultar el contenido de este trabajo en el Repositorio Institucional, en las redes de información del país y del exterior con las cuales tenga convenio la Universidad.

La Universidad Nacional de Loja, no se responsabiliza por el plagio o copia de la tesis que realice un tercero.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, a los 30 días del mes de junio del año 2022.

Firma: \_\_\_\_\_

Autor: Gonzalo Alexander Díaz Tandazo

Cédula: 1103893481

Dirección: Los Arupos y Cedros.                      Correo electrónico: gonzalo\_diaz@hotmail.com

Teléfono: (07) 2102241 Celular: 0989356205

**DATOS COPLEMENTARIOS**

Director de Trabajo de Titulación: Econ. Cristian Paul Ortiz Villalta, Mg. Sc.

Tribunal de Grado: Ing. Jhohana Mercedes Larrea Silva Mg,Sc., en calidad de Presidenta del Honorable Tribunal; Econ. Pablo Vicente Ponce Ochoa, Mg. Sc.; Econ. Jessica Ivanova Guamán Coronel, Mg. Sc. en calidad de vocales.

## **Dedicatoria**

A los pequeños agricultores y ganaderos de la provincia de Loja por su incansable trabajo diario desde tempranas horas de la madrugada, por su esfuerzo bajo el sol, por su labor pendiente de las lluvias y sobre todo por su valioso tiempo dedicado a producir alimentos para la población, y confiando que dicho tiempo sea tomado en cuenta por los decisores de las políticas públicas a la hora de fomentar el desarrollo agro productivo en las áreas rurales.

*Gonzalo Alexander Díaz Tandazo*

## **Agradecimiento**

Al Ministerio de Agricultura y Ganadería, a los diferentes Ministros, Subsecretarios, Gerentes y Directores que con la implementación de los programas y proyectos en el territorio a lo largo de mi vida laboral me fue posible adquirir mejores conocimientos y sentirme orgulloso de pertenecer a una de las instituciones pilares en el funcionamiento del estado.

*Gonzalo Alexander Díaz Tandazo*

## Índice de Contenidos

Portada.....	i
Certificación de tesis .....	ii
Autoría.....	iii
Certificado de autorización.....	iv
Dedicatoria.....	v
Agradecimiento .....	vi
Esquema .....	vii
1. Título .....	1
2. Resumen .....	2
2.1 Abstract.....	3
3. Introducción.....	4
4. Marco Teórico .....	6
5. Metodología.....	15
5.1 Obtención y tratamiento de Datos.....	15
5.2 Metodología de análisis e interpretación de datos.....	17
5.2.1 Objetivo específico 1: Análisis exploratorio de los diferentes factores socioeconómicos que pueden limitar la cooperación productiva agrícola.....	17
5.2.2 Objetivo específico 2: Examinar el rol que juega el capital social como uno de los principales factores que influyen en la asociatividad agrícola.....	18
5.2.3 Objetivo específico 3: Realizar un análisis de grupos focales y entrevistas para determinar las principales problemáticas que influyen en la cooperación productiva agrícola y proponer acciones para fortalecerla.....	21
5.2.3.1 Grupo focal.....	21
5.2.3.2 Entrevista.....	22
6. Resultados.....	23
6.1 Objetivo específico 1: Análisis exploratorio de los diferentes factores socioeconómicos que pueden limitar la cooperación productiva agrícola.....	23
6.1.1 Factores sociales: Sexo, edad, educación, tamaño de hogar y tenencia de la tierra.....	23

6.1.2 Factores económicos: Ingresos, crédito, comercialización y riego .....	28
6.1.3 Asociaciones: Asociatividad, capital social y asociados .....	31
6.2 Objetivo específico 2: Examinar el rol que juega el capital social como uno de los principales factores que influyen en la asociatividad agrícola. ....	36
6.3 Objetivo específico 3: Realizar un análisis de grupos focales y entrevistas para determinar las principales problemáticas que influyen en la cooperación productiva agrícola y proponer acciones para fortalecerla.....	42
7. Discusión .....	56
8. Conclusiones.....	61
9. Recomendaciones .....	63
10. Bibliografía.....	65
11. Anexos .....	71



## Índice de Tablas

Tabla 1. Dimensión de la encuesta .....	16
Tabla 2. Variables de estudio .....	20
Tabla 3. Guía Grupo focal .....	21
Tabla 4. Detalle entrevista .....	22
Tabla 5. Género del encuestado.....	23
Tabla 7. Edad del encuestado .....	24
Tabla 8. Grado de instrucción.....	25
Tabla 9. Tamaño Familiar .....	26
Tabla 10. Tenencia de la tierra .....	28
Tabla 11. Estadísticos ingresos.....	28
Tabla 12. Ingresos .....	29
Tabla 13. Crédito .....	29
Tabla 14. Intermediación .....	30
Tabla 15. Riego .....	30
Tabla 16. Asociados .....	31
Tabla 17. Beneficios de una asociación agropecuaria .....	32
Tabla 18. Capital social .....	33
Tabla 19. Género del asociado .....	33
Tabla 20. Percepción de los asociados .....	35
Tabla 21. Riego, crédito y comercialización .....	35
Tabla 22. Matriz de correlación.....	36
Tabla 23. Prueba VIF .....	37
Tabla 24. Probit-efectos marginales .....	38
Tabla 25. Tendencias focus group.....	45

## Índice de Figuras

Figura 1. Porcentaje por género.....	23
Figura 2. Edad .....	25
Figura 3. Nivel de instrucción .....	25
Figura 5. Dedicación a la actividad laboral .....	27
Figura 6. Tierras propias con sistema de riego.....	30
Figura 7. Beneficios asociaciones. ....	31
Figura 8. Conocimientos asociaciones .....	34
Figura 9. Motivos de pertenecer a una asociación.....	34
Figura 10. Fases de asociación agropecuaria.....	44

## Índice de Anexos

Anexo 1. Tamaño de la muestra .....	71
Anexo 2. Encuesta .....	72
Anexo 3. Participantes grupos focales y entrevistas.....	74
Anexo 4. Principales aportes grupos focales .....	75
Anexo 5. Principales aportes entrevistas .....	79

## **1. Título**

Factores socioeconómicos que limitan la asociatividad productiva agropecuaria en la provincia de Loja, período 2021

## 2. Resumen

En la provincia de Loja la mayoría de agricultores y ganaderos muestra poco interés en organizarse. Esto se debe al mal funcionamiento de las asociaciones agropecuarias de la provincia, dado que en la actualidad no tienen una incidencia preponderante en los procesos productivos y comerciales de los principales sistemas de cultivo y crianza.

Los pocos productores que forman parte de una asociación, no se empoderan de sus organizaciones, además los miembros y dirigentes no cuentan con conocimientos, habilidades y destrezas para administrar y dirigir, sumado a un resurgimiento de organizaciones sólo por cumplir requisitos para acceder a subvenciones que ofrece el estado, lo que influye para no consolidar organizaciones más representativas.

El estudio de las asociaciones en el contexto socioeconómico del territorio, se recoge las apreciaciones y expectativas de diversas investigaciones sobre la importancia de la asociatividad como elemento fundamental del desarrollo productivo agropecuario, así como se incorpora para su discusión desventajas y críticas. De la misma manera, se realiza un análisis documental y exploratorio en general de algunos determinantes levantados en las encuestas para entender las razones por las cuáles la asociatividad no está respondiendo al crecimiento y fortalecimiento de los pequeños y medianos agricultores.

Mediante un análisis entre las variables participación asociativa y los principales factores sociales, cómo económico y el capital social se intenta identificar elementos que limitan la cooperación productiva. Con grupos focales de funcionarios del Ministerio Agricultura y Ganadería (MAG), más entrevistas a presidentes de asociaciones agropecuarias se reforzará el modelo cuantitativo que plantee soluciones a los principales problemas que influyen en la no participación agroproductiva, consiguiendo proponer acciones para fortalecerla.

La investigación logra conocer algunos comportamientos de los asociados y presenta una política pública que promueve la asociatividad productiva para reactivar a las vigentes asociaciones agropecuarias en la provincia.

**Palabras claves:** Asociatividad, socioeconómico, capital social, agricultura.

## 2.1 Abstract

In the province of Loja, there is a poor functioning of the province's agricultural associations, since they do not currently have a major impact on the production and commercial processes of the main crop and livestock systems. Hence, exist a lack of interest of most farmers and ranchers in organizing themselves.

The few producers who are part of an association are not empowered in their organizations, and the members and leaders do not have the knowledge, skills and abilities to manage and direct, in addition to a resurgence of organizations only to meet the requirements to access subsidies offered by the state, which influences the consolidation of more representative organizations.

The study of associations in the socioeconomic context of the territory includes the assessments and expectations of various studies on the importance of associativity as a fundamental element of agricultural productive development, as well as incorporating disadvantages and criticisms for discussion. Likewise, a general documentary and exploratory analysis of some of the determinants raised in the surveys is carried out to understand the reasons why associativity is not responding to the growth and strengthening of small and medium farmers.

To carry out this research, it is it required to identify elements that limit productive cooperation through an analysis of the variables of associative participation and the main social factors, such as economic and social capital. Furthermore, with focus groups of officials from the Ministry of Agriculture and Livestock (MAG), additionally, interviews with presidents of agricultural associations, the quantitative model will be reinforced to propose solutions to the main problems that influence non-participation in agriculture and livestock production, and propose actions to strengthen it.

The research provides information on some behaviors of the associates and presents a public policy that promotes productive associativity to reactivate the existing agricultural associations in the province.

**Keywords:** Associativity, socioeconomic, social capital, agriculture.

### 3. Introducción

De acuerdo al Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos (INEC) en el año 2020 a nivel nacional la agricultura ecuatoriana se basa principalmente en pequeños agricultores. Estos representan aproximadamente el 84 % de los agricultores del país.

El sector rural es el rezagado en el desarrollo ecuatoriano. A este sector le falta acceso a la educación, trabajo, seguridad social, salud, agua, alimentación y vivienda. Esto se refleja en la tasa de pobreza multidimensional que según la ENEMDU para el año 2020 es del 68,7% en el área rural y del 26,8% en el área urbana. Para el caso de la provincia de Loja, cerca del 44 % de la población lojana vive en el sector rural, quienes son los más susceptibles de falta de conocimientos, de nivel de educación y recambio generacional (ENEMDU, 2020).

Conforme con los datos obtenidos del Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG) en la provincia de Loja 242 organizaciones del sector rural se encontraban constituidas en el año 2019, distribuidas en un 45% reguladas por la SEPS y un 55% bajo el decreto ejecutivo 193 del MAG. De ellas 180 correspondían a asociaciones, 55 a comunas, 1 federación, 1 unión, 1 centro agrícola, 2 juntas, 1 fundación y 1 grupo organizado.

En este sentido, siguiendo a Travadelo et al. (2014) afirman que la organización ha sido identificada como un elemento clave para mejorar el acceso de los agricultores y ganaderos a los mercados, lo que lleva a comprender mejor el buen funcionamiento de la asociatividad y cuál es la mejor manera de establecerlas y mantenerlas.

En consecuencia, la implementación de una política pública centrada en la asociatividad productiva contribuye a mejorar el bienestar en aquellos pobladores que estén dispuestos a participar a una organización agropecuaria eficiente. De la misma manera, tiene una relevancia social importante, dado que si encontramos soluciones aportaremos a una mejor calidad de vida para muchas familias pobres campesinas. Además, la implicancia práctica es sin duda muy real, dado que la siembra y cosecha de alimentos es el día a día de la sociedad rural.

Con estos antecedentes, el objetivo general de la presente investigación será proponer una política pública que promueva la asociatividad productiva para fortalecer y reactivar las asociaciones agropecuarias en la provincia de Loja, a través del análisis de factores socioeconómicos que limitan su desarrollo.

Para lograrlo, se ha planteado los siguiente objetivos específicos: análisis exploratorio de los diferentes factores socioeconómicos que pueden limitar la cooperación productiva agrícola; examinar el rol que juega el capital social como uno de los principales factores que influyen en la asociatividad agrícola; y realizar un análisis de grupos focales y entrevistas para determinar las principales problemáticas que influyen en la cooperación productiva agrícola y proponer acciones para fortalecerla

La metodología utilizada será mixta, de manera que, en primera instancia se aplicará el método cuantitativo y luego el método cualitativo. En lo que respecta al método cuantitativo se realiza el levantamiento de información mediante encuestas donde se realizará el análisis descriptivo y se establecerá el modelo econométrico más apropiado. Las variables de estudios para poder entender los limitantes de la asociatividad agro-productiva en la provincia de Loja se centran en factores básicos sociales: sexo, edad, nivel de educación; tenencia de la tierra: propiedad, arrendamientos, etc.; o económicos de las familias dedicadas a la agricultura: ingresos, riego, comercialización et., y finalmente en el sentido de la confianza a pertenecer a una asociación agropecuaria. El método cualitativo reside en tres grupos focales y dos entrevistas individuales, realizando un análisis atributivo que permita determinar el estado actual de las asociaciones y los posibles problemas en la cooperación entre los productores agropecuarios.

El documento contiene las siguientes secciones. En la primera parte se desarrolla el marco teórico y un repaso de la literatura acerca de la asociatividad y factores socioeconómicos. A continuación, se describe la metodología donde se detalla el enfoque econométrico que se utiliza. Luego se presentan los resultados. Seguidamente la discusión de resultados. En conclusiones se resumen los principales hallazgos, y en la última sección se encuentran las recomendaciones de esta investigación.

#### 4. Marco Teórico

La asociatividad a inicios del siglo XXI se ha convertido en el rasgo distintivo de sobrevivencia y crecimiento de las pequeñas organizaciones. El impacto de la globalización originó en la mayoría de los productores locales, regionales, nacionales e internacionales la necesidad de configurar un nuevo modelo productivo a partir de mecanismos de unificación de fuerzas de productores de pequeña escala, con el objetivo de obtener beneficios económicos provenientes de alianzas estratégicas entre los miembros asociados (Garzón et al., 2020).

De acuerdo a Liendo y Martínez (2001) la asociatividad es un proceso bastante complejo que abarca una considerable gama de posibilidades, pero siempre persigue como objetivo fundamental unir fuerzas para alcanzar el éxito conjunto. A lo largo de los años ha tenido permanente desarrollo, despertando el interés de diferentes actores; por ello, es posible identificar amplios conceptos sobre asociatividad.

Para Mamani (2017), la asociatividad se entiende como un indicador de desarrollo y existencia de capital social dependiendo del marco institucional en el cual se ubican los integrantes de la unidad económica-productiva.

Rosales (1997) sostiene que la asociatividad es un mecanismo de cooperación entre productores, sean personas naturales o empresas micro, pequeñas y medianas, donde cada unidad productiva participante decide voluntariamente participar en un esfuerzo conjunto con los otros participantes para la búsqueda del objetivo común que determina la asociación.

La asociatividad como una estrategia de colaboración colectiva o de coaliciones empresariales persigue la creación de valor y busca superar la escasez de escalas individuales para incrementar la competitividad a partir de la concreción de objetivos comunes (Lozano, 2010)

Asimismo, otra definición pone el peso en la defensa de intereses económicos y del bienestar del asociado y su familia para participar voluntariamente en el colectivo, pero la base de la decisión parte de intereses particulares (IICA, 2004).

Una definición muy breve podemos mencionar que asociatividad es la constitución de pactos entre los distintos actores para el desarrollo común. En otras palabras, el concepto de asociatividad se refiere a la cooperación de grupos por un objetivo compartido y beneficio común (Brasier et al., 2007; Devaux 2006; Ruiz 2001).

El desarrollo de modelos de cooperación, facilita a los participantes el acceso e incorporación de experiencias de otros actores reduciendo el riesgo y la incertidumbre en la toma de decisiones.



Por otra parte, afirman que estimula la especialización, incrementa la posibilidad de establecer nuevas redes de contactos, ampliando y potenciando los esfuerzos individuales (Liendo y Martínez, 2001).

El modelo asociativo en general, posibilita la resolución de problemas comunes tales como: reducción de costos: se puede comprar más insumos, ya que comprar de forma conjunta permite conseguir precios más bajos; acceso a capacitación a menores costos: Se puede lograr que una entidad especializada le brinde servicios de capacitación y asistencia técnica a menores costos individuales; mejora de la calidad y mayor precio de venta; acceso a nuevos mercados; mayor volumen de producción; incremento de productividad; acceso a recursos materiales y humanos especializados; desarrollo de economías de escala; disponibilidad de información; captación de recursos financieros; optimización de estándares de calidad; desarrollo de nuevos productos; ventajas competitivas; mejora de las posibilidades de negociación con clientes y proveedores (Liendo y Martínez, 2001).

El proceso asociativo descansa en la consideración del carácter gregario del ser humano. En las organizaciones, los diversos grupos de personas usan estos lazos para apoyos sociales y para la consecución de trabajo (Mehra et al., 1998).

Wolfe (1989) citado por Gutierrez (2012), sostiene que la forma de auto-organización social más natural y orgánica de todas es la sociedad civil que se encuentra en familias, comunidades, redes de amistad, conexiones solidarias en los lugares de trabajo, voluntarismo, grupos espontáneos y movimientos.

De acuerdo a Rosales (1997), el modelo asociativo surge como uno de los mecanismos de cooperación que persigue la creación de valor a través de la solución de problemas comunes originados por falta de escala; la asociación constituye una alternativa para superar el insuficiente tamaño de las empresas que dificulta la incorporación de tecnologías, la penetración a nuevos mercados y el acceso a la información, entre otros.

Rosales (1997) citado en Gutiérrez (2012) afirma que previamente al desarrollo de modalidades de asociación es necesario que se den ciertas condiciones específicas que permitan la sustentabilidad de las mismas.

Entre los requisitos más destacados describe: proyecto común, compromiso mutuo, objetivos comunes y riesgos compartidos sin abandonar la independencia de cada uno de los participantes. Todos estos factores combinadamente permitirán a las empresas llevar adelante el proceso

asociativo logrando beneficios que les sería muy difícil alcanzar operando individualmente (Gutiérrez 2012).

Existe un extenso número de actividades que pueden producirse a través de la asociatividad y amplias combinaciones de organización que se pueden adoptar para llevar a cabo la gestión conjunta.

En esta línea, Rosales (1997) ve posible hacer una tipología sobre las modalidades de asociatividad atendiendo varios criterios: primero, en función de las diferentes fases del proceso empresarial: desde el diseño hasta la comercialización, segundo, en relación con cada una de las funciones básicas que existen en cualquier empresa: financiamiento, aprovisionamiento, recursos humanos, servicios, y tercero, según el alcance de la asociatividad: geográfico, sectorial, especializado, diversificado, integral (Rosales, 1997).

En el ámbito estatal, la asociatividad es una herramienta eficaz para acceder a subsidios tanto económicos como sociales. Es más común que el financiamiento a los productores se otorgue de preferencia a un grupo de personas y asociaciones. La mayoría de programas y proyectos institucionales, tanto estatales como privado, se realizan a través de organizaciones. La asociatividad genera un mayor poder de negociación por su amplia representación en el mercado (Ricaurte, 2016).

En relación con las organizaciones agro productivas la asociatividad es uno de los grandes retos que tiene el sector agrícola para afrontar los problemas de comercialización, distribución y financiamiento (Burgos-Cañas y Fonseca-Pinto, 2020).

De acuerdo a los antecedentes mencionados, concretamente en el campo de la pequeña agricultura y ganadería objeto de estudio, Carrasco y Reyes (2016) citando a Proaño y Lacroix (2013) señalan que ciertos actores del sector público y privado como el estado, organizaciones no gubernamentales e instituciones que brindan apoyo; consideran que una organización de los pequeños agricultores podría ser una alternativa para tener acceso a insumos, enfrentar las dificultades para la obtención de créditos y lograr mejores condiciones de mercado, permitiendo a los pequeños productores (arroceros) superar las limitantes de la producción y una participación en la cadena de valor en mejores condiciones.

Para Torres (2015) la asociatividad en el sector agropecuario tiene como propósito común mejorar la calidad de vida en las comunidades receptoras al promover la integración para

alcanzar economías de escala, incrementar la productividad y mejorar las redes y condiciones de comercialización.

La gestión asociativa fomenta el desarrollo de los pequeños y medianos agricultores, productores agrícolas, empresarios rurales y otros miembros de la comunidad a través del vínculo entre estos actores que posibilita la identificación de tendencias emergentes, implementación de innovación tecnológica y políticas agrarias (MAGAP, 2016).

En el caso de Ecuador, Carvajal (2020) propone que es necesario que el sector agropecuario se apegue al modelo económico en función de asociatividad propuesto en la ley de Economía Popular y Solidaria que les permita fortalecer sus procesos productivos.

En la población rural el proceso de asociatividad responde al concepto de desarrollo sostenible abarcando diferentes dimensiones socioeconómicas y ambientales que busca promover en materia económica el progreso de pequeñas y medianas empresas formadas a través de la asociación de productores, desarrollando estrategia para financiar tres tipos de iniciativas: programas de desarrollo rural integral con enfoque territorial, proyectos de inclusión productiva y programas de promoción de la asociatividad, de acuerdo a Ocampo (2016) citado por Garzón et al. (2020).

Galán (1994) define las asociaciones agropecuarias como organizaciones campesinas, también las llama organizaciones locales, comunitarias, rurales o populares que son congregaciones formales o informales, de base, voluntarias, democráticas, cuyo fin principal es promover los objetivos económicos o sociales de sus miembros.

Las asociaciones agropecuarias actúan ante las autoridades locales relacionadas con la idea del desarrollo “de abajo hacia arriba” y constituyen mecanismos para la obtención de créditos, insumos, asesoramiento técnico, capacitaciones y otros servicios. Los pequeños agricultores, trabajadores rurales, campesinos sin tierra, y otros grupos desventajados de la población rural no tienen poder de negociación suficiente para lograr que sus pedidos sean atendidos, de ahí la importancia de agruparse y aunar esfuerzos (Galán, 1994).

Según Espinoza y Oré (2017), acorde con los determinantes socioeconómicos de la presente investigación que inicia con los factores sociales, definen a estos como un conjunto de circunstancias concretas que constituye o determina el estado o condición de una persona en cuanto individuo pertenece a una sociedad. Dentro de estos factores se analizan tendencias demográficas, condiciones sanitarias, alimentación y nutrición, condición, empleo, tipo de

familia, lugar de procedencia de sus miembros, grado de instrucción de los miembros del hogar, vivienda construcción y fuerza de trabajo.

A tal efecto, Wiese (2018) señala de los factores sociales como un grupo de circunstancias precisas que establecen la situación de un individuo perteneciente a una comunidad. Entre estas causas se analizan la situación del trabajo, los tipos de hogar, la alimentación, las tendencias demográficas, sector de procedencia, el grado de instrucción del jefe de familia o la vivienda, etc.

De acuerdo a la ONU (1992) el factor social es aquel que comprende los elementos que caracterizan la calidad del hábitat y que facilitan o permiten la interrelación entre los individuos. En cambio, los factores económicos, los anteriores autores definen que estos se ven reflejados en el ingreso económico y si estos recursos satisfacen las necesidades básicas de cada miembro de una familia. Es determinante en la convivencia familiar dado que permite no solo tranquilidad material si no también espiritual, que solo será factible si los miembros del hogar tienen un trabajo y sean excelentes administradores del hogar (Espinoza y Oré, 2017).

Igualmente, según la ONU (1992) factor económico está compuesto por aquellas variables que participan en el bienestar económico de los individuos. Los factores económicos son aquellas variantes que intervienen en la tranquilidad económica de todo ser humano (Espinoza y Oré, 2017).

En conjunto, los factores socio-económicos son las experiencias sociales y económicas y las realidades que te ayudan a moldear la personalidad, las actitudes y la forma de vida, y también pueden estar definidos por las regiones y los vecindarios (Chase, 2008).

Los factores socioeconómicos afectan la vida de las personas y no necesariamente se presenta uno a la vez, sino por el contrario existe una conexión entre ellos, es decir, que existe una relación de causa y efecto (Reyes, 2018).

Álvarez (2020) menciona que un estudio socioeconómico es un análisis de la situación económica y social de una persona, familia o un grupo social específico. Consideran que este tipo de estudio esta direccionado hacia las condiciones de vida concretas de la población, tomando en cuenta algunas variables como el lugar de residencia, ingreso promedio, la escolaridad, las actividades ocupacionales, las características familiares y de la vivienda así también como los servicios con que se cuentan.

Los factores socioeconómicos son considerados en la actualidad una parte importante dentro de la sociedad, debido a la falta de solvencia económica que existe en algunos grupos sociales. La gente de estratos económicos bajos pueden presentar muchas más dificultades en diferentes ámbitos de su vida, como la salud, educación y el aprendizaje, todo esto se da por la falta de recursos que las personas con un bajo nivel socioeconómico proporcionan al resto de su familia (Álvarez, 2020).

Para Mendoza (2007), como se citó en Álvarez (2020), los factores socioeconómicos son un conjunto de elementos que afectan directamente a las personas más pobres y necesitadas, es decir todos aquellos componentes de dificultad que tenga una familia.

Factores socioeconómicos son todas aquellas actividades realizadas por el hombre con el fin de sostener la vida de él y de su familia, ya sean desarrolladas dentro o fuera del hogar. Estas actividades tienen características como el cuidado, relaciones interpersonales y proveer valores, mismas que deben ser cumplidas sin importar el grado de gusto o disgusto que cause dicha actividad, en las cuales están inmersos sentimientos, deseos e inquietudes (Bernal, 2005).

En definitiva con la que coinciden muchos autores, las mujeres han sido atribuidas con el don de tener destrezas que se transforman en valores sociales y a su vez son las encargadas de consolidar la educación familiar y social. El hombre por otra parte tiene la responsabilidad de producir energías humanas con el fin de generar el sistema económico basado en la producción y el consumo.

En cuanto a la evidencia empírica sobre los factores socio-económicos que pueden limitar la asociatividad productiva en la provincia de Loja se identificaron los siguientes estudios:

Mendoza-Crespo y Ortiz-Velásquez (2020) en el estudio sobre la “importancia y determinantes de la asociación productiva agrícola: el cultivo de ñame en el caribe colombiano”, concluyen que la asociación productiva es una forma en la que el productor puede obtener financiamiento, acceso a insumos, acceso a la información y poder de mercado o negociación. En este mismo trabajo como revisión de literatura citan un análisis de Rómulo (2017) sobre la identificación de los determinantes del cooperativismo agrícola en la región del Caribe, que señala que el acceso al crédito como una razón importante para asociarse. Además, este autor encuentra que a una mayor área cosechada disminuye la propensión a asociarse.

Tineo y Vásquez (2020) levantan información sobre los “factores que influyen en la asociatividad de los productores de panela granulada en el distrito de Huarmaca - Piura”, donde

encontraron que los factores grado de instrucción secundaria completa y el financiamiento de alguna entidad bancaria son claves en la asociatividad productiva, siendo este último, con una probabilidad de 20,88% en asociarse, el coeficiente de mayor impacto.

En el marco del crédito, en una investigación para los pequeños caficultores del Perú, Paredes (2020) señala que la asociatividad impacta de manera positiva y significativa en la demanda de créditos. En este artículo muestra que aquellos caficultores asociados incrementan en promedio 2,21 veces más la probabilidad de solicitar un crédito, comparado con aquellos que no lo están.

Gutiérrez (2017) realiza un estudio para identificar los factores que limitan la asociatividad aplicando un cuestionario para los agricultores de palta Hass encontrando que los factores limitantes para desarrollarse recaen en: financiamiento, grado de información, participación de los agricultores, confianza y comunicación, cultura o formación.

Por lo que se refiere a los ingresos, se apreció una investigación de Burgos y Falconí (2017) que evidencia que la asociatividad entre los agentes de la economía popular y solidaria (EPS) tiene impactos positivos en los ingresos, en este caso en particular en las ventas anuales de las unidades productivas, llegando a influir en un incremento del 10% de ventas entre los agentes que se encuentran bajo un estado de asociación o gremio.

Mendoza-Crespo y Ortiz-Velásquez (2020) referente a la categoría de cultivos comerciales, citan una investigación de Zheng et al. (2012), quienes observan los efectos que tiene el hecho de asociarse. En este estudio realizado en 9 distritos de la provincia de Jiling de China, investigan los determinantes de la percepción de los agricultores y su decisión de participar en cooperativas. Este estudio indica que los niveles de riesgos ligados a la producción, los costos operacionales y contar con cultivos comerciales aumentan la propensión a asociarse. Por otra parte, cuando el cultivo es usado para la subsistencia, tiene un efecto que disminuye la probabilidad de asociarse.

También citado por los anteriores autores, Mensah (2012) en Benín, país del África occidental, evaluó los determinantes del compromiso con las cooperativas agrícolas en los agricultores de nueces. Tomaron una muestra de 277 agricultores donde identificaron que las razones para comprometerse con una cooperativa son: creer en el poder de negocio, no tienen preferencias por el crédito comercial, son pequeños agricultores y tienen razones psicosociales para formar parte de una cooperativa. Estos socios que negocian con sus cooperativas pueden vender su producto a un precio mayor respecto a los que no son cooperados (Mendoza-Crespo y Ortiz-Velásquez, 2020).

La literatura revisada coincide en que el incremento del comercio es una de las ventajas para asociarse, pero no siempre se cumple, particularmente en los pequeños agricultores, como sucede en nuestra provincia.

En este sentido, Salas (2016) en su análisis de “El Rol de la Asociatividad en la Participación Comercial de los Productores Agrarios: El Caso de Piura”, encontró entre los factores que afectan la participación en asociaciones, que el 80% de los productores asociados señala que el principal beneficio que obtienen es el abastecimiento de agua, mientras que sólo el 3.6% indica que se benefician con acceso a mercados locales, es decir, las asociaciones no estarían sirviendo como un puente para acceder a mercados locales.

Profundizando el campo social, Parnás (2012) apunta como principal conclusión que existe una relación lineal y positiva entre la variable dependiente, dada por los ingresos monetarios de los núcleos de agricultura familiar y la variable explicativa planteada cantidad de personas que componen el núcleo familiar.

Bravo y Castañeda (2017) para un caso ecuatoriano relacionado con la participación comunitaria identifica a partir de un modelo econométrico el perfil de la persona con mayor probabilidad de participar comunitariamente en el Ecuador que recae en la etnia indígena.

Planas y Valls-Junyent (2011) se preguntan ¿Por qué fracasaban las cooperativas agrícolas? Una respuesta a partir del análisis de un núcleo de la Cataluña “rabasaire” donde se propone llamar la atención sobre uno de los motivos que contribuyeron decisivamente al fracaso relativo del cooperativismo: la conflictividad social.

Por lo que respecta a capital social, se entiende como las características de la organización social, tales como las redes, las normas y la confianza, que facilitan la coordinación y la cooperación para un beneficio mutuo (Putnam, 1995).

La teoría de Putnam se distingue por su punto de arranque: su actor es un ciudadano y su unidad de observación es la sociedad, que describe principalmente por las características de las relaciones interindividuales.

Neira et al. (2018) mediante un enfoque cuantil muestran que cada dimensión del capital social tiene una correlación positiva y significativa con el bienestar subjetivo, pero las diferentes dimensiones tienen un efecto heterogéneo en los diferentes cuantiles de la distribución del bienestar. Todas las dimensiones del capital social estudiadas en este artículo tienen un efecto

más fuerte en el bienestar subjetivo de las personas menos felices de la sociedad que en los más felices.

Araya et al. (2009) realizan un análisis de los determinantes del nivel de participación en organizaciones en la agricultura familiar campesina cuyo objetivo fue estudiar la problemática de la participación al interior de las organizaciones siguiendo la literatura del capital social. Los resultados indicaron que el nivel de involucramiento del agricultor con la organización está en relación con variables asociadas al funcionamiento interno de cada estructura organizativa, convivencia con las personas y de la expectativa de aumentar sus ingresos.

Otro artículo de Jaime et al. (2010), “niveles de participación en la pequeña agricultura ¿De qué depende que los productores se involucren en sus organizaciones?”, los cuáles hacen referencia a la disposición que tienen sus miembros para emprender acciones que involucran mayores grados de compromiso y responsabilidad. Un mayor compromiso de los miembros de una organización podría mejorar la canalización de los recursos que ofrece el Estado a través de los organismos gubernamentales, y fomentaría relaciones de confianza.

Asimismo, Araya et al. (2009) en un trabajo sobre los “niveles de participación en la pequeña agricultura ¿si decidimos organizarnos, por qué no asumimos un rol activo?”, a través del enfoque del capital social estimaron que los determinantes del nivel de involucramiento con la organización se explican principalmente por los años de experiencia y de escolaridad del agricultor, aspectos asociados a la adquisición de habilidades comunicacionales y de negociación.

Salazar y Jaime (2009) con el propósito de conocer los determinantes de la participación en organizaciones sociales en Chile, y evaluar si la participación ha conducido a una mejora en el bienestar económico de los hogares, utilizando igualmente el enfoque del capital social, encontraron que la edad, educación, tenencia de una vivienda propia, zona de residencia y la percepción con respecto a la seguridad y convivencia entre los vecinos tienen una fuerte incidencia en la probabilidad de participar, y que existe una relación positiva entre ingreso y asociatividad económica.



## **5. Metodología**

La presente investigación cuenta con una metodología mixta. El uso de métodos mixtos facilita un mejor entendimiento del fenómeno estudiado, pues implica hacer una recolección, análisis e integración de datos, tanto cuantitativos como cualitativos, así como análisis empíricos y críticos para elaborar inferencias sobre la realidad a partir de la información tratada (Hernández-Sampieri et al., 2014).

### **5.1 Obtención y tratamiento de Datos.**

Para la recolección de datos en el método cuantitativo se utilizó fuentes primarias que consiste en la obtención de información directamente de la población implicada en la investigación por medio de la encuesta, técnica que permite recoger datos mediante la aplicación de un cuestionario a una muestra de individuos. El cuestionario consiste en un conjunto de preguntas respecto de una o más variables a medir y debe ser congruente con el planteamiento del problema e hipótesis (Hernández-Sampieri et al., 2014).

En este estudio se emplea una muestra aleatoria procedente de la base de datos denominada InfoCampo proporcionada por el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG) relacionada al grupo de productores asistidos técnicamente en la provincia de Loja en el año 2021.

La población total de la base de datos obtenida asciende a 7.487 individuos. En consecuencia, considerando un nivel de confianza del 95%, el tamaño de la muestra implica el levantamiento de 368 encuestas (Anexo 1).

El cuestionario está compuesto por un total de 21 preguntas de acuerdo al siguiente orden: de la pregunta 1 a la 6 corresponde a los factores sociales, de la pregunta 7 a 14 corresponde a los factores económicos, y de la pregunta 15 a la 21 corresponde a la asociatividad y capital social (Anexo 2).

Las preguntas se organizaron cerradas para que el encuestado conteste con posibilidades biopcionales y algunas poliopcionales para conocer información. Seguidamente en la Tabla 1 podemos apreciar las preguntas indagadas:

Tabla 1. Dimensión de la encuesta

<i>Factores</i>	<i>Dimensiones</i>	<i>Preguntas</i>
Sociales	Edad	¿Edad?
	Familia	¿Número de personas que habitan en su hogar?:
	Educación	¿Nivel de estudios?
	Propiedad	¿Las tierras donde usted siembra, poseen título de propiedad? ¿Cuál es la extensión de su predio?
	Subsistencia	¿De su predio, cuanto es la superficie del suelo destinada a los cultivos y/o siembra pastos y forrajes?
Económicas	Ingresos	¿En el año 2021, en promedio en dólares, cuánto ingresó por la venta de sus cultivos o/y animales? ¿Lo que usted produce, vende, y en qué cantidad?
	Crédito	¿En el año 2021, tuvo financiamiento de alguna entidad crediticia?
	Laboral	¿Cuántas horas en la semana dedica a la actividad agrícola o/y pecuaria?
	Comercialización	¿Comercializa sus productos con un intermediario? Si su respuesta es NO, especifique ¿dónde comercializa?
	Infraestructura	¿Cuenta con un sistema de riego de cultivos? Si su respuesta es Sí, especifique el sistema y las hectáreas bajo riego.
Capital social	Asociación	¿Pertenece a alguna asociación agropecuaria? Si su respuesta es SI, ¿Por qué se inscribió a una asociación Agropecuaria? ¿Cuál cree que son los beneficios que debe tener una asociación agropecuaria?
	Conocimiento	¿Posee conocimientos socio-organizativos?
	Confianza	¿En general, se puede confiar en la mayoría de las personas?
	Honestidad	¿Usted cree que la mayoría de la gente trata de ser honesta?
	Cooperación	¿Usted cree que la mayor parte del tiempo las personas son serviciales (hacen favores)?

La construcción de la base de datos de la encuesta se almacena y procesa en el programa Excel y para obtener el modelo econométrico más apropiado se utiliza el programa Stata. Estos dos programas nos permiten un registro ordenado y el análisis de los resultados de una manera más precisa.

El método cualitativo se efectúa después de la recolección y análisis de datos de la encuesta para profundizar la investigación o revelar nuevas interrogantes en el proceso de interpretación. Este método consiste en la conformación de tres grupos focales con personal técnico del MAG y dos entrevistas a presidentes de asociaciones agropecuarias. La investigación cualitativa plantea informar con más claridad acerca de los limitantes de la asociatividad agro-productiva, procurando contextualizar los factores socio-económicos como sea posible.

## **5.2 Metodología de análisis e interpretación de datos.**

### ***5.2.1 Objetivo específico 1: Análisis exploratorio de los diferentes factores socioeconómicos que pueden limitar la cooperación productiva agrícola***

El análisis exploratorio se mostrará a través de la estadística descriptiva mediante tablas y gráficos con sus respectivas frecuencias y porcentajes que permiten una interpretación global, rápida y directa de la información más importante y general. A partir de sus características este análisis descriptivo busca desarrollar una imagen o fiel representación (descripción) del caso estudiado.

Según Grajales (2000) describir es medir variables o conceptos con el fin de especificar las propiedades importantes de comunidades, personas, grupos o fenómenos bajo análisis.

En varios estudios se señala que las investigaciones de tipo descriptivo, llamadas también investigaciones diagnósticas, consisten fundamentalmente en caracterizar un fenómeno o situación concreta indicando sus rasgos más peculiares o diferenciadores.

Una vez obtenidas las tablas y gráficos estadísticos, que precisó contar con cada una de las respuestas que aparecen en el cuestionario, distribuyéndolas de acuerdo a las categorías previamente definidas, se procedió a efectuar un análisis profundo de la información, identificando y verificando las respuestas, con el propósito de interpretar las relaciones encontradas en el marco teórico y los datos obtenidos, e intentar explicar por qué existe dicha relación, y entender de la mejor manera el caso analizado.

Este procedimiento, también permitió establecer nuevas interrogantes que dan lugar al análisis posterior de los datos para el método cualitativo. En definitiva, el fin fue construir con ellos cuadros estadísticos, promedios generales y gráficos ilustrativos, de tal modo que se resuman sus valores pudiendo extraer a partir de su análisis enunciados teóricos de alcance más general.

### 5.2.2 Objetivo específico 2: Examinar el rol que juega el capital social como uno de los principales factores que influyen en la asociatividad agrícola

El método de estimación sigue el trabajo realizado por Mendoza-Crespo y Ortiz-Velásquez (2020) que señalan la existencia de dos modelos de elección binaria para este tipo de estudios, que son el modelo Logit y el Probit.

El modelo logit es empleado cuando se desea comparar un grupo de variables independientes con una variable dependiente no métrica (dicotómica), por lo que su posible respuesta es 0 (Fracaso, Ausencia de ...) o 1 (Éxito, Presencia de ...), por este motivo no se puede usar un modelo lineal. El modelo probit fue incorporado como una alternativa log-lineal para manejar conjuntos de datos con variable respuesta categórica binaria. El análisis Probit es usado para analizar muchas clases de experimentos tipo dosis-respuesta (binaria) en una variedad de campos (Ucedo, 2013).

Nugusse (2013) opta por utilizar el modelo probit, ya que la muestra levantada asume una distribución normal (Mendoza-Crespo y Ortiz-Velásquez, 2020).

Para identificar los factores socio-económicos que pueden limitar la asociatividad de los productores agrícolas en la provincia de Loja se propone la siguiente estructura matemática:

$$\gamma_i = \beta_0 + \sum_{i=1}^n \beta_i \chi_i + \varepsilon_i \text{ donde } \varepsilon_i \approx N(0, \delta^2) \quad i = 1, 2, \dots, n \quad (1)$$

El vector  $X_i$  muestra las variables independientes. Como la variable dependiente posee dos opciones de respuesta, se asigna un valor de 1 para aquellas unidades productoras agropecuarias donde el productor agropecuario hace parte de una asociación; y 0 en caso contrario. Nugusse et al. (2013) muestran que la ecuación (1) se transforma de la siguiente manera (Mendoza-Crespo y Ortiz-Velásquez, 2020):

$$E\left(\gamma_i = \frac{1}{\chi_i}\right) = \beta_0 + \sum_{i=1}^n \beta_i \chi_i = \int_{-\infty}^{\chi_i} \Phi(X) dX = \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \int_{-\infty}^{\infty} e^{-\left(\frac{1}{2}\right)X^2} \quad (2)$$

Donde  $\Phi(X)$  es la función de distribución acumulada. Los coeficientes que contiene la ecuación 2 son usados para interpretar la dirección. A manera de ejemplo, la probabilidad de que el productor agropecuario se integre a una asociación incrementa con  $B_i$  mayor a 0 (mayor participación).

$$\frac{\partial P\left(\gamma_i = \frac{1}{\chi_i}\right)}{\partial \chi_i} = \frac{\partial\left(\frac{\gamma_i}{\chi_i \beta_i}\right)}{\partial \chi_i} = \frac{\partial(\beta_0 + \sum_{i=1}^n \beta_i \chi_i)}{\partial \chi_i} \quad (3)$$

La ecuación 3 se refiere a las elasticidades asociadas al modelo. Es decir, se puede observar cuántas unidades aumenta o disminuye la variable dependiente, respecto a un cambio en una variable independiente, manteniendo las demás variables independientes constantes (Mendoza-Crespo y Ortiz-Velásquez, 2020).

La investigación utiliza el efecto marginal de las variables para obtener la magnitud de cada coeficiente. El modelo se ejecuta incluyendo la opción de errores estándar robustos para arreglar posibles problemas de heterogeneidad. Posteriormente, se aplica una prueba de multicolinealidad (Mendoza-Crespo y Ortiz-Velásquez, 2020).

La estructura del modelo se detalla a continuación:

$$\begin{aligned} \text{Prob (Asociatividad} = 1 \mid X_i) &= \beta_0 + \beta_1 \text{Edad} + \beta_2 \text{Sexo} + \beta_3 \text{Hogar} + \beta_4 \text{Escolaridad} \\ &+ \beta_5 \text{Ingresos} + \beta_6 \text{Crédito} + \beta_7 \text{Comercio} + \beta_8 \text{Riego} + \beta_9 \text{Confianza} \\ &+ \beta_{10} \text{Honestidad} + \beta_{11} \text{Cooperar} \end{aligned}$$

Se plantean una variable dependiente para conocer si el agricultor o ganadero pertenece a una asociación agropecuaria. En las variables explicativas se encuentran los factores socioeconómicos y el capital social, agregando algunas adicionales que podrían afectar a la variable dependiente.

El conjunto de variables socioeconómicas define la variable EDAD como el número de años cumplidos por el individuo; SEXO que toma el valor de 1 si el individuo es hombre y 0 si es mujer; HOGAR, número de personas que viven en el hogar; ESCOLARIDAD como el número de años de escolaridad formal del individuo; INGRESOS como el nivel de ventas promedio anual del hogar; CRÉDITO si el productor agropecuario ha solicitado crédito en el año 2021; COMERCIALIZACIÓN si comercializa mediante un intermediario; RIEGO si dispone de sistema de riego.

Referente a las variables del capital social contempla la CONFIANZA cuando el productor confía en la mayoría de las personas; HONESTIDAD si el encuestado cree que la mayoría de la gente trata de ser honesta; y COOPERACIÓN si el individuo cree que la mayor parte del tiempo las personas son serviciales.

A continuación, en la Tabla 2 se observan las variables empleadas en la construcción del modelo:

Tabla 2. Variables de estudio

<i>Crterios</i>	<i>Variables</i>	<i>Descripción</i>
<i>Variable dependiente</i>		
Asociatividad	Asociarse	La variable toma el valor de 1 si el individuo pertenece a alguna asociación agropecuaria, y toma el valor de 0 en caso contrario
<i>Variables independientes</i>		
Social	Edad	Variable continua que muestra la edad del productor agropecuario.
	Sexo	La variable toma el valor de 1 si el individuo tiene género masculino, y toma el valor de 0 para género femenino
	Tamaño del hogar	Variable continua que muestra el número total de miembros del hogar
	Escolaridad	Variable continua que muestra el número total de años de escolaridad
Económico	Ingresos del hogar	Variable continua que muestra el ingreso promedio por ventas en el año
	Crédito	Toma el valor de 1 si el productor agropecuario ha solicitado crédito en el año 2021 de la encuesta, y 0 en caso contrario
	Comercialización	Variable dummie que toma el valor de 1 si comercializa con un intermediario, y 0 en caso contrario
	Riego	Toma el valor de 1 si posee sistema de riego, y 0 en caso contrario
Capital Social	Confianza	Toma el valor de 1 si los productores agropecuarios confían en las demás personas, y 0 en caso contrario
	Honestidad	Toma el valor de 1 si los productores agropecuarios consideran que las demás personas son honestas, y 0 en caso contrario
	Cooperación	Toma el valor de 1 si los productores agropecuarios consideran que las demás personas son serviciales, y 0 en caso contrario

**5.2.3 Objetivo específico 3: Realizar un análisis de grupos focales y entrevistas para determinar las principales problemáticas que influyen en la cooperación productiva agrícola y proponer acciones para fortalecerla**

El método cualitativo abarca enfoques que por definición no se basan en medidas numéricas. Por esta razón, para cumplir con este objetivo nos vamos a servir del desarrollo de grupos focales y entrevistas, procurando obtener múltiples realidades subjetivas y planteamientos más abiertos. En el Anexo 3 podemos observar las personas participantes.

**5.2.3.1 Grupo focal.**

El grupo focal o focus group es un enfoque cualitativo de investigación sobre opiniones, actitudes, experiencias de un grupo específico o población determinada. El grupo focal da paso a preguntas abiertas, donde los participantes pueden ampliar sus respuestas e interactuar entre ellos. Algunos autores los consideran como una especie de entrevistas grupales, las cuales consisten en reuniones de grupos pequeños o medianos (tres a 10 personas), en los cuales los participantes conversan a profundidad en torno a uno o varios temas en un ambiente relajado e informal bajo la conducción de un especialista en dinámicas grupales o moderador (Hernández-Sampieri et al., 2014).

Esta técnica fue aplicada con los ingenieros agrónomos y veterinarios que laboran en el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG). El objetivo es obtener información oportuna y real desde un diagnóstico técnico adecuado que nos sirvan para idear políticas públicas que fomenten la asociatividad agro-productiva. Para este proceso se contó con una guía cuyos elementos principales se detallan en la Tabla 3 a continuación:

Tabla 3. Guía Grupo focal

<i>Participantes</i>	<i>Nro. Participantes</i>	<i>Preguntas</i>
MAG-Innovación Agropecuaria	8	¿Cuáles son los beneficios y ventajas de la asociatividad agropecuaria?
MAG-Desarrollo Rural	8	¿Cuáles considera que son las debilidades que tienen las asociaciones agropecuarias? ¿Por qué no funcionan las asociaciones agropecuarias en la provincia de Loja?
MAG-Desarrollo Productivo	8	¿Cuáles son los factores limitantes para el desarrollo de la asociatividad agropecuaria? ¿Qué política pública se requiere para mejorar la situación de las asociaciones?

### 5.2.3.2 Entrevista.

Según Hernández-Sampieri et al., (2014) la entrevista cualitativa es más íntima, flexible y abierta. Se define como una reunión para conversar e intercambiar información entre una persona (el entrevistador) y otra (el entrevistado). En la entrevista a través de las preguntas y respuestas se logra una comunicación y la construcción conjunta de significados respecto a un tema.

Se seleccionan dos asociaciones de pequeños productores ubicadas en la provincia de Loja. Estas son la Asociación ECOVIDA y la Asociación ASPROAVISMA.

Se realizaron entrevistas diferenciadas a los presidentes de estas dos asociaciones, permitiendo obtener información de forma oral y personalizada sobre diferentes aspectos. Como instrumento se empleó un cuestionario que constó de 8 preguntas, las cuales podemos observar en la Tabla 4.

Tabla 4. Detalle entrevista

<i>Asociaciones</i>	<i>Dimensión</i>	<i>Preguntas</i>
Asociación de Productores Agroecológicos ECOVIDA.	Conocimientos	¿Conoce cuáles son los beneficios de integrar una asociatividad con otros agricultores? ¿Existe cooperación entre los productores de su asociación?
Asociación de Producción Agropecuaria Vida Sana de Malacatos ASPROAVISMA.	Asociación	¿Existe una buena relación entre usted y los demás agricultores de su entorno? ¿Cree usted que existen grandes diferencias en los objetivos personales de los agricultores? ¿Cuál considera usted que es principal problema en su asociación? ¿Usted cuáles considera que deben ser los pilares básicos para el buen funcionamiento de las asociaciones?
	Apoyo del Estado	¿Cree usted que existe fomento de asociatividad por parte del estado? ¿Qué políticas públicas considera que debe implementar el estado para fomentar la asociación agropecuaria?



## 6. Resultados

### 6.1 Objetivo específico 1: Análisis exploratorio de los diferentes factores socioeconómicos que pueden limitar la cooperación productiva agrícola.

A continuación, se describe los resultados obtenidos en cuanto a los principales elementos socioeconómicos de los agricultores y ganaderos encuestados.

Primeramente, se inicia con el análisis de los factores sociales entre los que se tiene el sexo, la edad, la educación, el tamaño familiar y la propiedad. Seguidamente con los factores económicos representados por los ingresos obtenidos en las ventas de su producción agropecuaria, la solicitud de crédito, el canal de comercialización y el sistema de riego. Se termina con el análisis de la asociatividad y el capital social.

#### 6.1.1 Factores sociales: Sexo, edad, educación, tamaño de hogar y tenencia de la tierra

##### Sexo:

Con respecto al género, en la Tabla 5 se observa que 124 productores encuestados son de sexo femenino y 244 son de sexo masculino. Esto significa que los productores están conformados más por el sexo masculino con un 66% y el restante 34% por mujeres (Figura 1).

Tabla 5. Género del encuestado

Rangos	frecuencia	%
Masculino	244	66,00
Femenino	124	34,00
Total	368	100

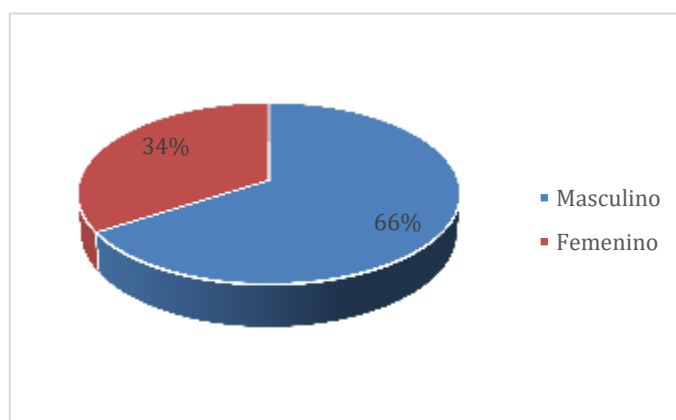


Figura 1. Porcentaje por género

### **Estadísticos edad, escolaridad y tamaño de hogar:**

A continuación, en la Tabla 6 se presenta el promedio de la edad de los productores encuestados que está alrededor de 49 años, todos adultos, siendo 20 años la edad mínima y 84 años la máxima. El número de años de estudio aprobados se conoce como escolaridad que se encuentra entorno a los 10 años de educación y la media del tamaño familiar con 4 integrantes.

Tabla 6. Estadísticos edad, escolaridad y tamaño de hogar

<i>Factores</i>	<i>Observaciones</i>	<i>Media</i>	<i>Dev. Std.</i>	<i>Min</i>	<i>Max</i>
Edad	368	48,75	13,62	20	84
Escolaridad	368	10,07	4,29	0	18
Hogar	368	3,86	1,47	1	12

### **Edad:**

En la Tabla 7 se presenta los resultados por edades. El 8% de los encuestados tienen edades comprendidas entre los 18 a 30 años, el 21% tienen edades entre 31 y 40 años, el 26% oscilan en un intervalo entre 41 a 50 años, 24% entre 51 a 60 años, y el restante el 21%. En este caso podemos apreciar que la mayoría de productores se encuentran en un rango entre 31 a 60 años, lo que representa el 71% del total (Figura 2).

Tabla 7. Edad del encuestado

<i>Rangos</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>%</i>
18 a 30 años	29	8,00
31 a 40 años	79	21,00
41 a 50 años	95	26,00
51 a 60 años	89	24,00
61 a 70 años	55	15,00
71 a más	21	6,00
Total	368	100

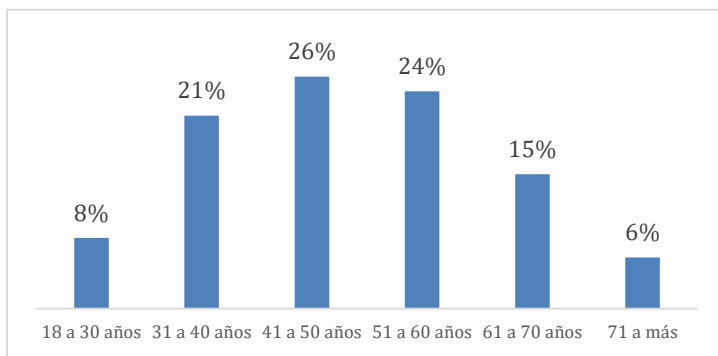


Figura 2. Edad

### Educación:

En cuanto al nivel educativo se tiene que el 1% de los productores estudios, el 43% tienen nivel de instrucción primaria, el 42% ha culminado la educación secundaria y sólo un 15% tienen estudios superiores (Tabla 8 y Figura 3).

Tabla 8. Grado de instrucción

<i>Rangos</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>%</i>
Sin nivel	2	1,00
Primaria	158	43,00
Secundaria	154	42,00
Superior	54	15,00
<b>Total</b>	<b>368</b>	<b>100</b>

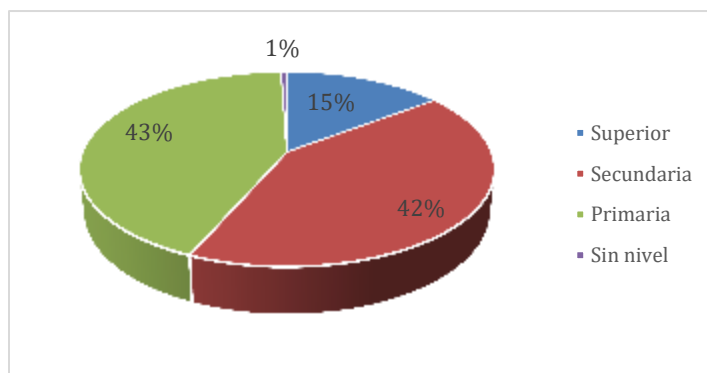


Figura 3. Nivel de instrucción

Los datos anteriores muestran que el 84% de los individuos no tienen formación universitaria, componente fundamental para el desarrollo de la producción, lo que puede producir carencias a la hora de mejorar la productividad, aunque cabe señalar que la formación académica de alto nivel, no asegura por sí mismas que las personas se asocien y, que además lo hagan de un modo efectivo.

**Tamaño de hogar:**

En la Tabla 9 se presenta el tamaño del hogar, la misma muestra que el 28% de productores poseen familias de cuatro integrantes. Le sigue con el 23% el tamaño familiar de tres integrantes y muy de cerca con el 21% el tamaño familiar de cinco habitantes (Figura 4).

Tabla 9. Tamaño Familiar

<i>Rango</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>%</i>
1	13	4,00
2	51	14,00
3	86	23,00
4	104	28,00
5	78	21,00
6 o mas	36	10,00
<b>Total</b>	<b>368</b>	<b>100</b>

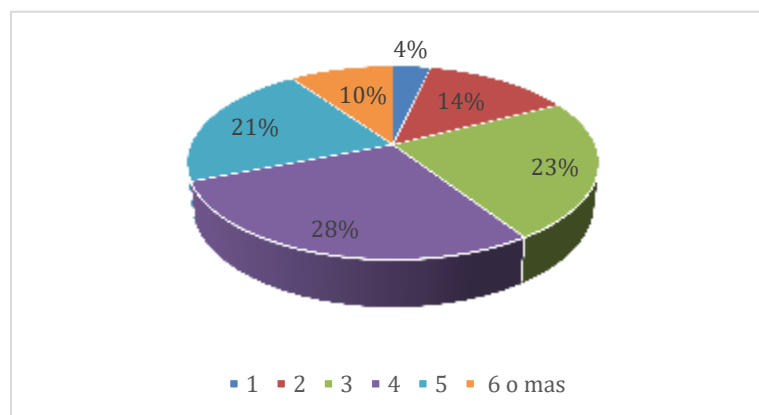


Figura 4. Tamaño familiar

Citando la información anterior, considerando que a partir de cuatro miembros la familia es numerosa, casi el 60% de los encuestados viven con más de 4 personas en su hogar, lo que supone que el productor tenga que necesitar de más ingresos para la subsistencia y distribución de recursos familiares.

En la Figura 5 se puede apreciar el tiempo que los encuestados dedican a la actividad agropecuaria durante la semana. El 40% de los productores agrarios trabaja más de 40 horas/semana, seguido con el 29% los que le dedican entre 21 a 30 horas/semana, el 20% entre 31 a 40 horas/semana, y finalmente el 11% de los encuestados respondieron que le dedican menos de 20 horas/semana de su tiempo al agro.

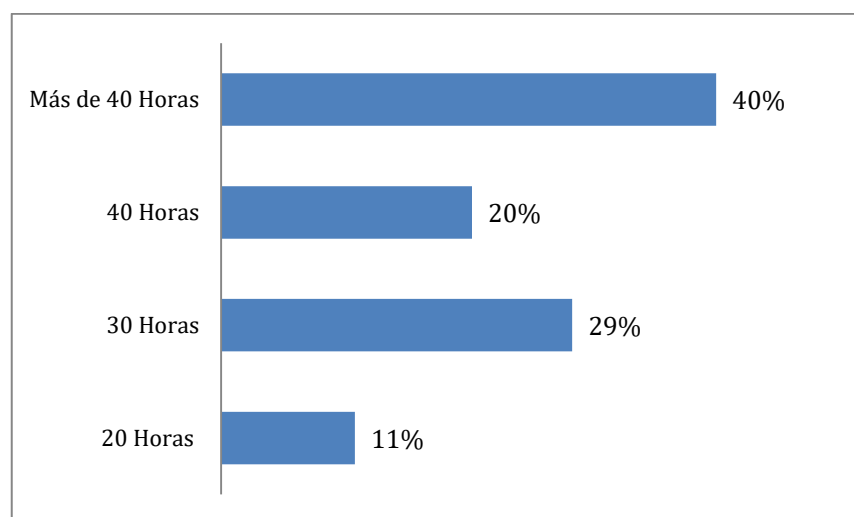


Figura 5. Dedicación a la actividad laboral

### **Tenencia de la tierra:**

El título de propiedad del factor tierra puede influenciar en el desarrollo económico. Según la Tabla 10, la mayoría de los individuos encuestados posee tierras propias, representado por un 75% y un 27% son tierras arrendadas, comuna o sin escritura de propiedad.

Esta característica de propiedad tiene su implicancia en el uso de la tierra, porque se sabe que los que alquilan una parcela intentarán explotar al máximo la tierra para recuperar el costo que significa, y no harán mejoras de la misma manera que siendo propietarios. De igual modo el desarrollo social se refiere al mejoramiento de la calidad de vida de las personas y disminución de la pobreza que sienten como efecto, en este caso, del hecho de poseer un título de propiedad de la tierra.

Tabla 10. Tenencia de la tierra

<i>Rangos</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>%</i>
Propia	99	27,00
Arrendada	269	73,00
Total	368	100

### **6.1.2 Factores económicos: Ingresos, crédito, comercialización y riego**

#### **Ingresos:**

Una variable recurrentemente usada por la literatura al estudiar la asociativa son los ingresos. A continuación, se presenta en el Tabla 11 las estadísticas descriptivas de los ingresos por ventas reportados por los encuestados.

Tabla 11. Estadísticos ingresos

<i>Factor</i>	<i>Observaciones</i>	<i>Media</i>	<i>Dev. Std.</i>	<i>Min</i>	<i>Max</i>
Ingresos	368	6.143,07	15.349,02	100	250.000

Los resultados indican que, en promedio los ingresos del hogar del productor en el año 2021 por cuenta de actividades agrícolas ascienden a \$ 6.413,07 dólares, lo cual muestra una baja capacidad de generación de recursos. En los datos anteriores se puede observar valores entre un mínimo de \$ 100 que pertenecen a ciertas personas que siembran, pero no para actividades comerciales hasta un máximo de \$250.000 que corresponden a productores de grandes extensiones de cultivos.

Los datos levantados de los ingresos están ligados a la producción en general. En el año 2021 en promedio las ventas anuales para el 34% de los encuestados ascienden a menos de \$ 2.000 seguido por el 32% que corresponde a ventas anuales entre \$ 2.000 a \$ 5.000, asimismo el 14% de los productores oscilan entre \$ 5.000 a \$ 8.000, así como para el 13% ingresos entre \$ 8.000 y \$ 16.000 (Tabla 12).

Tabla 12. Ingresos

<i>Rangos</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>%</i>
100 - 2.000	106	34,00
2.001 - 5.000	102	32,00
5.001- 8.000	45	14,00
8.001 -16.000	39	13,00
16.001 - 24.000	10	3,00
24.001 o más	9	3,00
Total	311	100

Es preciso indicar que el agricultor de la provincia de Loja no le dedica los 12 meses del año al cultivo puesto que la actividad se la realiza en la mayoría de los casos en la temporada invernal, entre los meses de diciembre hasta abril del siguiente año. Esto explica los bajos ingresos, además de no contar con infraestructura de riego para producir todo el año. En este sentido, muchos de ellos tienen otras actividades complementarias o dedican su cosecha para el autoconsumo.

#### **Crédito:**

En cuanto al financiamiento con alguna entidad bancaria, la Tabla 13 revela que el 41% si solicitó un crédito en el año 2021, esto significa que el 59% de los productores no accedió al crédito, considerado un factor importante para la producción.

Tabla 13. Crédito

<i>Rangos</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>%</i>
Si	148	40,00
No	220	60,00
Total	368	100

#### **Comercialización:**

En lo que se refiere a la comercialización, el 59% de los productores afirmaron que venden sus productos a un intermediario comercial, mientras que el 41% vende directamente al consumidor final (Tabla 14).

Tabla 14. Intermediación

<i>Rangos</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>%</i>
Si	216	59,00
No	152	41,00
Total	368	100

Este factor es muy importante dado que si los agricultores y ganaderos deciden asociarse pueden obtener mejores precios que el que ofrece un intermediario. En lo referente al 40% que venden directamente al consumidor, se trata de pequeños agricultores que basan su producción en pequeñas extensiones de sembríos o ganado.

**Riego:**

En la Tabla 15 se muestra el número de encuestados que poseen un sistema de riego de cultivo. Los datos revelan que el 54% de los encuestados poseen tierras cultivadas bajo riego y el 46% afirma que no dispone. Otro dato relevante es que de las 197 personas que poseen riego el 85% son propietarios de sus tierras (Figura 6).

Tabla 15. Riego

<i>Rangos</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>%</i>
Si	197	54,00
No	171	46,00
Total	368	100

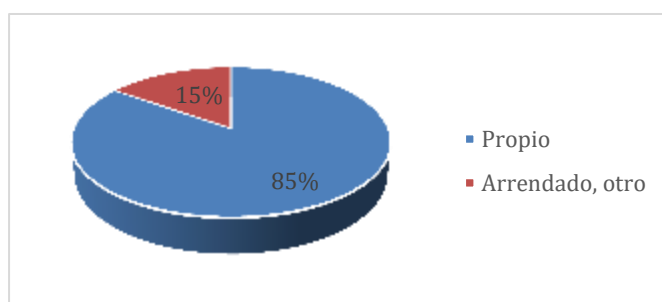


Figura 6. Tierras propias con sistema de riego



### 6.1.3 Asociaciones: Asociatividad, capital social y asociados

#### Asociatividad:

En la provincia de Loja, el 33% de los productores agropecuarios encuestados, equivalentes a 122 individuos están asociados a una organización agropecuaria, mientras que el 67%, la mayoría, asciende a 246 personas que reportan no pertenecer a ninguna asociación (Tabla 16).

Tabla 16. Asociados

<i>Rangos</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>%</i>
Si	122	33,00
No	246	67,00
Total	368	100

Adicionalmente en la Figura 7, los datos levantados muestran que el mayor porcentaje de productores, sean asociados o no asociados, señalan como el mayor beneficio que debe tener una asociación agropecuaria el acceso a mercados locales (el 62% eligió esta opción). Muy cerca, entorno al 58% y 57% consideran respectivamente como beneficios a la asistencia técnica, compra de insumos agrícolas y el acceso a crédito. Luego con el 32% el abastecimiento de agua y con el 3% respondieron que otro beneficio.

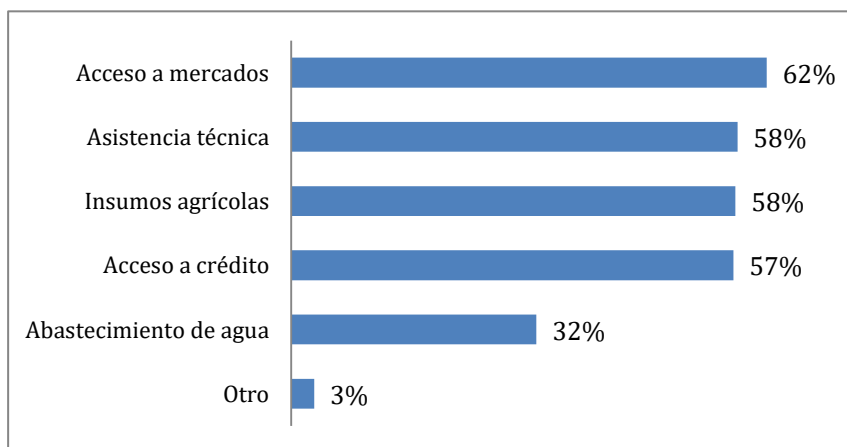


Figura 7. Beneficios asociaciones.

A continuación, en la Tabla 17 es importante notar que el 70% de los productores asociados señala como mayor beneficio la asistencia técnica, lo que puede reflejar la necesidad de capacitación en temas asociativos. En el caso de los no asociados, un mayor porcentaje señala como el mayor beneficio que debería tener una organización el acceso a crédito (60%).

Tabla 17. Beneficios de una asociación agropecuaria

<i>Beneficios</i>	<i>No asociados</i>	<i>%</i>	<i>Asociados</i>	<i>%</i>	<i>Total</i>	<i>%</i>
Acceso a mercados	144	58,54	83	68,03	227	61,70
Asistencia técnica	127	51,63	86	70,49	213	57,90
Insumos agrícolas	146	59,35	66	54,10	212	57,60
Acceso a crédito	147	59,76	64	52,46	211	57,30
Abastecimiento de agua	73	29,67	44	36,07	117	31,80
Otro	10	4,07	1	0,82	11	3,01

### **Capital social:**

Con relación a los indicadores del capital social, la Tabla 18 muestra que sólo el 38,32% de la totalidad de los productores declara confiar en la mayoría de personas, lo que supone que un 61,68% de los encuestados no confía en los demás. Por género en este factor, son los hombres los que menos confían con un porcentaje de casi el 66%.

El 56,52% de los encuestados cree que la mayoría de la gente trata de ser honesta. Las mujeres con un casi 60% son las que más perciben la honestidad en el resto de personas.

Finalmente, el 60,33 % del total de los productores agropecuarios considera que la mayor parte del tiempo las personas intentan ser serviciales (cooperar). Aquí también las mujeres con un 64,52% son las que creen que la gente sí colabora.

Tabla 18. Capital social

<i>Sexo</i>	<i>Capital Social</i>					
	<i>SI</i>	<i>%</i>	<i>NO</i>	<i>%</i>	<i>Total</i>	<i>%</i>
<b><i>Mujer</i></b>						
Confianza	57	45,97	67	54,03	124	100
Honestidad	74	59,68	50	40,32	124	100
Cooperación	80	64,52	44	35,48	124	100
<b><i>Hombre</i></b>						
Confianza	84	34,43	160	65,57	244	100
Honestidad	134	54,92	110	45,08	244	100
Cooperación	142	58,2	102	41,8	244	100
<b><i>Totales</i></b>						
Confianza	141	38,32	227	61,68	368	100
Honestidad	208	56,52	160	43,48	368	100
Cooperación	222	60,33	146	39,67	368	100

**Asociados:**

En este apartado se considera para el análisis únicamente los 122 productores agropecuarios encuestados que manifestaron pertenecer a alguna asociación agropecuaria. El 75% tiene género masculino y en el caso de las mujeres, el restante 25% se encuentra por debajo del 34% del total general del estudio de las que se dedican a la actividad agrícola (Tabla 19).

Otro dato relevante de las personas que han decidido asociarse estriba en que casi la totalidad, el 91% de los encuestados asociados manifiesta poseer conocimientos socio-organizativos y solamente el 9% respondió lo contrario (Figura 8).

Tabla 19. Género del asociado

<i>Rangos</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>%</i>
Masculino	92	75,00
Femenino	30	25,00
Total	122	100

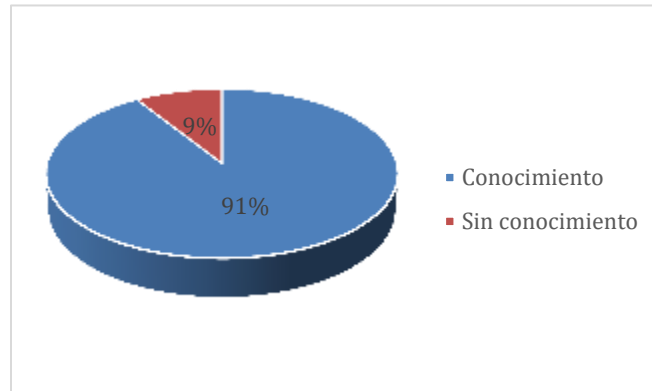


Figura 8. Conocimientos asociaciones

En la Figura 9 se observa los resultados en el cual los productores asociados sostuvieron los motivos por los cuales se registraron en una asociación Agropecuaria. Se destaca con el 49% las veces en que respondieron que pertenecen a una asociación por las ayudas que brinda el gobierno de turno. Subrayar también, el 28% de los que decidieron integrarse a una organización agropecuaria para la obtención de crédito.

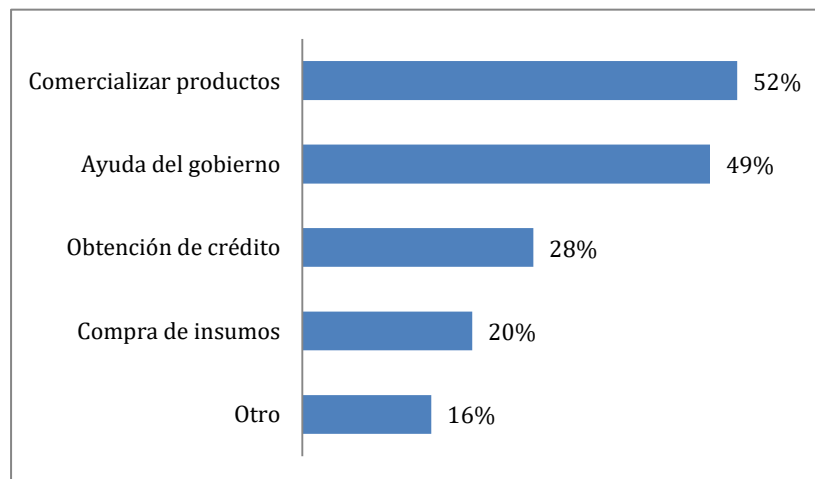


Figura 9. Motivos de pertenecer a una asociación

En lo referente al capital social dentro de las asociaciones agropecuarias sigue prevaleciendo con un 61% la falta de confianza en las personas siguiendo la línea general de la totalidad de los encuestados (Tabla 20).

Tabla 20. Percepción de los asociados

<i>Capital social</i>	<i>Confianza</i>		<i>Honestidad</i>		<i>Cooperación</i>	
	<i>N°</i>	<i>%</i>	<i>N°</i>	<i>%</i>	<i>N°</i>	<i>%</i>
SI	47	39,00	69	57,00	68	56,00
NO	75	61,00	53	43,00	54	44,00
Total	122	100	122	100	122	100

Otro aspecto importante a tener en cuenta en los productores incorporados en las asociaciones agropecuarias es el factor económico.

En la Tabla 21 se aprecia el porcentaje de respuestas sobre el riego, el crédito y la comercialización de los individuos asociados. En base a los datos arrojados en la encuesta, el 69,39% de los asociados manifiesta tener sistema de riego, únicamente el 34,43% solicitó crédito en el año 2021, es decir el 65,57% cultiva con sus propios recursos, y el 43,44 % de los productores de la muestra en mención comercializan directamente su producto frente al 56,56 % que lo comercializa a través de intermediario.

Tabla 21. Riego, crédito y comercialización

	<i>SI</i>	<i>%</i>	<i>NO</i>	<i>%</i>	<i>Total</i>	<i>%</i>
Sistema de riego	81	69,39	41	33,61	122	100
Acceso a crédito	42	34,43	80	65,57	122	100
Intermediarios	69	56,56	53	43,44	122	100

Al comercializarlo directamente con el cliente ellos obtienen mejores pagos por su cosecha, sin imposición de precios consiguiendo así acrecentar su margen de utilidad lo que genera mayores ingresos, pero lamentablemente la mayoría de agricultores se ven prácticamente obligados a comercializarlos a los intermediarios mermando considerablemente su poder adquisitivo, ya que de no hacerlo no venderían su producto y la pérdida sería mayor.

## 6.2 Objetivo específico 2: Examinar el rol que juega el capital social como uno de los principales factores que influyen en la asociatividad agrícola.

En esta sección se presentan los resultados econométricos del modelo planteado usando el modelo probit. Para facilitar la interpretación los mismos se reportan en términos de efectos marginales, donde los coeficientes permiten conocer la forma que inciden el capital social y los factores socioeconómicos seleccionados en la probabilidad de que los productores agrícolas de la provincia de Loja pertenezcan a una asociación agropecuaria.

En este trabajo, además se considera a la asociatividad como un indicador de capital social. Por consiguiente, se generó la variable denominada “asociado” que toma el valor de 1 cuando el encuestado reporta que pertenece a una asociación agropecuaria, y 0 en caso contrario.

Con el propósito de conocer el grado de asociación entre cada uno de los factores del modelo con la variable dependiente, se genera una matriz de correlación.

En la primera columna de la matriz de correlación presentada en la Tabla 22 se observa que la variable explicada asociado tiene una relación negativa con las variables crédito, intermediario y cooperación, y una relación positiva con el resto de variables.

Tabla 22. Matriz de correlación

Variables	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)
(1) asociado	1.000											
(2) edad	0.130	1.000										
(2) sexo	0.136	0.159	1.000									
(2) hogar	0.046	-0.065	0.122	1.000								
(2) escolaridad	0.100	-0.265	0.078	0.035	1.000							
(2) ingresos	0.024	-0.003	0.230	-0.011	0.138	1.000						
(2) credito	-0.083	-0.130	-0.084	0.09	-0.105	0.276	1.000					
(8) Intermediario	-0.031	-0.027	0.091	0.061	-0.093	0.290	0.238	1.000				
(9) riego	0.182	0.111	0.085	0.024	0.184	0.136	-0.058	0.004	1.000			
(10) confianza	0.003	0.031	-0.112	0.074	-0.103	-0.011	0.095	0.003	-0.073	1.000		
(11) honestidad	0.001	-0.082	-0.045	-0.015	-0.016	0.038	0.172	-0.090	-0.092	0.364	1.000	
(12) cooperacion	-0.066	-0.033	-0.061	-0.015	-0.070	-0.049	0.065	-0.049	-0.221	0.376	0.521	1.000

En la Tabla 22, a partir de la segunda columna también se puede detectar problemas de multicolinealidad entre un par de variables explicativas lo que llevaría a elegir un solo determinante, puesto que las dos variables ofrecen la misma información que no contribuyen al modelo. Los valores aproximados a 1 o -1 se traducen en una fuerte correlación, mientras que los valores cercanos a 0 indican que la correlación es débil.

Se observa que las correlaciones son bastante bajas en todas las variables excepto entre la variable honestidad y cooperación con un valor de 0,521. Sin embargo, para profundizar en el análisis se procede a validar si existe multicolinealidad por medio de la prueba del Factor de Inflación de la Varianza (VIF) para todas las variables.

En la Tabla 23 se puede observar los valores VIF, el cual utiliza como criterios de evaluación  $VIF > 10$  para la existencia de multicolinealidad. En este sentido, dado que los valores se encuentran por debajo del criterio antes mencionado, todas las variables socioeconómicas y de capital social son válidas para ser utilizadas en el modelo de regresión econométrica.

Tabla 23. Prueba VIF

Variables	VIF	SQRT VIF	Tolerance	R-Squared
sexo	1.15	1.07	0.8664	0.1336
hogar	1.04	1.02	0.9572	0.0428
escolaridad	1.11	1.05	0.9020	0.0980
lingresos	1.30	1.14	0.7703	0.2297
credito	1.23	1.11	0.8142	0.1858
intermediario	1.17	1.08	0.8521	0.1479
riego	1.11	1.05	0.9005	0.0995
conocimiento	1.11	1.06	0.8974	0.1026
confianza	1.26	1.12	0.7967	0.2033
honestidad	1.50	1.23	0.6650	0.3350
cooperacion	1.52	1.23	0.6574	0.3426
Mean VIF	1.23			

Para la regresión econométrica se plantea cinco modelos probit a partir de un modelo simple en el cual se inserta cuatro variables: asociado, confianza, honestidad y cooperación. En el segundo modelo se añade las variables: edad, sexo, tamaño de hogar y escolaridad. Para el tercer modelo se adiciona el logaritmo de los ingresos en términos monetarios. En el cuarto modelo se

añade la variable crédito. En el último modelo se inserta la clasificación de la categoría de características agrícolas que representa a las variables: intermediación y sistema de riego.

La finalidad de estos cinco modelos es observar los cambios que se genera al introducir parámetros adicionales y tener una primera aproximación a fuentes de sesgo por variable omitida dentro del modelo.

A tal efecto, el análisis se realizará con las variables que cuenten con un nivel de confianza del 90%, 95% y 99%.

En la Tabla 24 se pueden observar los resultados marginales de las regresiones para la provincia de Loja. Los datos que tienen símbolo (\*) son significativos, y el resto son variables que presentan problemas de multicolinealidad perfecta; por lo tanto, no tienen interpretación matemática en el análisis. Si dicho valor es mayor a 10, significa que la variable genera problemas de multicolinealidad aproximada en el modelo (Kutner et al., 2004).

Tabla 24. Probit-efectos marginales

	<b>Model 1</b> margins_b/m argins_se	<b>Model 2</b> margins_b/m argins_se	<b>Model 3</b> margins_b/m argins_se	<b>Model 4</b> margins_b/m argins_se	<b>Model 5</b> margins_b/m argins_se
asociado					
confianza=1	0.024 (0.056)	0.031 (0.055)	0.032 (0.055)	0.034 (0.055)	0.032 (0.055)
honestidad=1	0.042 (0.059)	0.052 (0.057)	0.054 (0.057)	0.062 (0.058)	0.053 (0.058)
cooperacion=1	-0.095 (0.061)	-0.083 (0.060)	-0.086 (0.060)	-0.088 (0.060)	-0.059 (0.060)
edad		0.005*** (0.002)	0.005*** (0.002)	0.005** (0.002)	0.004** (0.002)
sexo=1		0.099* (0.051)	0.106* (0.053)	0.101* (0.053)	0.101* (0.053)
hogar		0.012 (0.016)	0.012 (0.016)	0.012 (0.016)	0.011 (0.016)
escolaridad		0.014** (0.006)	0.014** (0.006)	0.013** (0.006)	0.010* (0.006)
lingresos			-0.011 (0.020)	-0.004 (0.021)	-0.009 (0.021)
credito=1				-0.049 (0.054)	-0.042 (0.054)
intermediario=1					-0.013 (0.052)
riego =1					0.129** (0.051)
Observations	368	368	368	368	368
AIC	473.12	463.56	465.27	466.45	464.04
BIC	488.76	494.82	500.44	505.53	510.94
r2_p	0.005	0.043	0.043	0.045	0.059
F					
chi2	2.420	19.989	20.280	21.094	27.502
ll	-232.562	-223.778	-223.633	-223.225	-220.021



De igual manera en la precedente Tabla 24, se evalúa la significatividad individual y conjunta de los estimadores a través de sus respectivos contrastes.

Teniendo en cuenta los criterios en los que fue agrupada cada variable, la investigación muestra que las variables explicativas edad, sexo, escolaridad y poseer un sistema de riego son significativas, por lo que se puede afirmar que inciden significativamente en la decisión de asociarse a nivel del sector agropecuario en la provincia de Loja.

El coeficiente con mayor impacto fue el disponer de un sistema de riego con una probabilidad de 12,90% en asociarse.

Las estimaciones más relevantes se las tiene en el modelo (3) y (5). Para el modelo (3) los principales resultados residen en el sexo, seguido de la escolaridad y la edad del productor.

Los resultados muestran que la condición masculina incrementa la probabilidad de participar en una asociación en un 10,6% con respecto al sexo femenino. Esto se explica considerando que la labor agrícola es una actividad desarrollada fundamentalmente por hombres. Sobre este aspecto social se establece evidencia significativa respecto de que la condición de mujer agricultora reduce la probabilidad de involucrarse mayormente en una organización, lo que podría ser explicado a que las actividades realizadas dentro del hogar recaen mayormente en las mujeres, lo cual disminuye el tiempo que pueden dedicar a actividades asociativas fuera del hogar, sin embargo, algunos estudios corroboran que la incursión de la mujer al mercado laboral cada vez es más fluida dado que se encuentra con menos barreras sociales.

Otro resultado importante es que a mayor nivel educativo incrementa la probabilidad de ser miembro de una asociación. El efecto marginal indica que a medida que aumenta en un año de educación con respecto a su media (10,70 años), manteniendo las demás variables constantes, la probabilidad de pertenecer a una asociación aumenta en 1,4% y es estadísticamente significativo al 5%, es decir, con un nivel de confianza de 95%.

La variable educación es utilizada dentro de la literatura para observar si cuenta con algún tipo de impacto en distintos campos. Varios autores identifican que un nivel educativo más alto del productor, al recibir información sobre su proceso productivo y considerarse no pobre, impacta de manera positiva en la propensión de asociarse, es decir tienen conocimiento de los beneficios que brinda la asociación, y la importancia de ello para la mejora de su productividad.

Así la educación, elemento claramente congruente con el capital humano de los productores, se relacionan directa y significativamente con la asociatividad agropecuaria. En definitiva, de acuerdo con el modelo estimado, un año adicional de educación aumenta significativamente la probabilidad marginal de asociarse.

Referente a la edad podemos observar que se asocia positivamente con la probabilidad de asociación. El modelo (3) indica que la variable edad presenta una relación directa (Coeficiente positivo); por lo tanto, al adicionar un año en la edad del productor generaría un aumento de 0,5% en la razón de probabilidad de pertenecer a una asociación agropecuaria.

Por consiguiente, la lógica difiere para los más jóvenes. A menor edad disminuye la probabilidad marginal de considerar oportuno pertenecer a una asociación. Estos resultados son consistentes porque son las personas mayores las que encuentran más adecuado a sus expectativas el trabajo en asociación con otros productores. Respecto a la literatura analizada en los antecedentes, se puede confirmar la relación positiva entre la variable edad y la propensión a asociarse.

En el modelo (5) los productores que poseen un sistema de riego tienden a asociarse, ya que al asociarse les permite diversificar sus sembríos. Por lo tanto, el acceso a un sistema de riego tuvo un efecto positivo y significativo, es decir aumenta la probabilidad de asociarse en un 12,9% y es estadísticamente significativo al 5% y un grado de confianza de 95%.

El resto de variables consideradas en la metodología han resultado ser no significativas a la hora de explicar la relación con el hecho asociativo. Particular interés reviste la no relación con el capital social que contrastan con el marco teórico que detectan una relación directa entre el hecho asociativo, y la confianza, la honestidad y la cooperación.

El tamaño medio del hogar no incide significativamente sobre la asociatividad. Por ende, la adición de una persona en el número de integrantes de la familia del productor no generaría un aumento de la probabilidad de pertenencia a una asociación agropecuaria. Estos resultados apoyan el supuesto de que no es más costoso satisfacer las necesidades básicas en un hogar con un mayor número de personas, por el hecho de estar asociado o no, lo cual no incide en la posibilidad de asociarse a una organización. En resumen, el hecho de contar con mayor número de miembros en el hogar no aumenta la propensión a pertenecer a una asociación.

De igual manera en el año 2021, los factores económicos crédito, intermediación comercial e ingresos por ventas resultaron factores no significativos.

En el desarrollo económico en el sector rural y sobre todo en los pequeños agricultores se torna difícil medir en términos de ingresos, debido a que la información que se puede obtener supone ser más especulativa que objetiva. En este estudio se encontró que la asociatividad no tiene un efecto positivo en los ingresos de los agentes. El coeficiente del efecto marginal estadísticamente no es significativo. De esta forma, la pertenencia en una asociación agropecuaria no influye en un incremento en las ventas con relación a los agro-productores que no poseen ninguna relación de asociatividad.

La pertenencia a este tipo de organizaciones podría ayudar al sector rural a ampliar las oportunidades para la generación de ingresos. Sin embargo, dado que la participación en organizaciones de este tipo se encuentra limitada por los niveles de ingreso, se tienen restricciones para que las familias más pobres puedan tener acceso a aquellas instancias donde puedan obtener retornos económicos más altos.

Por otra parte, la obtención de crédito no parece afectar la probabilidad de asociarse (el coeficiente no es significativo); lo que sugiere para el caso de esta investigación, que las asociaciones agropecuarias no están siendo pieza clave en el acceso a créditos bancarios, dado que al interior de estas organizaciones existen flujos de información adicionales que reducen las asimetrías de información entre prestatario y prestamista, y generan sistemas de garantías y monitoreo distintos a los convencionales.

Igualmente, el efecto de la intermediación comercial sobre la asociatividad no es estadísticamente significativo. El estudio muestra que los niveles de riesgos asociados a la producción, los costos operacionales y contar con cultivos comerciales no aumentan la propensión a asociarse. Es decir, los socios no están negociando por medio de sus organizaciones, que les beneficiaría vender su producto a un precio mayor respecto a los que no son asociados. La asociatividad es una herramienta para eliminar las cadenas de intermediación.

Los coeficientes del capital social sobre la asociatividad no son concluyentes. En estas circunstancias, las políticas públicas para incrementar la asociatividad pasan necesariamente por el fomento de la honestidad, la confianza y sobre todo de la cooperación.

### **6.3 Objetivo específico 3: Realizar un análisis de grupos focales y entrevistas para determinar las principales problemáticas que influyen en la cooperación productiva agrícola y proponer acciones para fortalecerla.**

Tomando como base la guía de preguntas presentadas en la sección de la metodología, en el Anexo 4 se encuentran los aportes recibidos de los participantes. De los resultados obtenidos se pudo apreciar una tendencia en los tres grupos focales.

El primer grupo focal en general admitió que las asociaciones se estructuran únicamente de manera momentánea, no conociendo que deben existir fines de comercialización, de producción, de gestión de recursos para la misma asociación. En este sentido, el segundo grupo indicó que las asociaciones no tienen el mismo objetivo, no tienen el mismo fin común, que las asociaciones cuando se crearon nunca vieron a dónde iban a llegar, cuál era su misión, cuáles son los objetivos, a dónde quieren llegar como organización. Y el grupo focal tres lo reafirma señalando que hay personas que han creado una organización, pero la conforman sin saber para qué, no se proponen un fin común.

Otro dato interesante es lo referente a los subsidios y ayudas entregadas por el Gobierno. El grupo uno sostiene que la mayoría de asociaciones en sus inicios se organizaron con el fin de recibir subvenciones por parte del estado. Una vez terminando las ayudas se fueron desintegrando. El grupo focal dos lo describe como el paternalismo institucional que ha existido: “cuando la gente se asocia lo hacen porque conocen que les van a entregar algo”, una vez obtenido las ayudas, los socios se retiran. El grupo focal tres también alude al paternalismo: “A las asociaciones les gusta que les estén regalando, les gusta el paternalismo”. Este último grupo sobre el tema de las ayudas señala que las asociaciones a partir del año 2012 se crearon con el fin de salir beneficiados con la entrega de la urea o de un fertilizante en común, y no se asociaron con otros fines de productividad, sino más bien con fines de recibir subsidios o beneficios por parte del estado.

La falta de compromiso es otra problemática encontrada. El grupo focal uno entiende que los socios no desean afrontar un compromiso. Por ejemplo, el compromiso de entregar una cuota económica o de asistir a reuniones. El grupo focal dos percibe la falta de compromiso en la inexistencia de seriedad en la negociación y en el no cumplimiento de los acuerdos que estaban adquiridos con los clientes. El grupo tres remacha en que algunas asociaciones no querían saber

nada de los bienes donados por las instituciones públicas porque era una responsabilidad y compromiso de hacerse cargo.

También se extrajeron temas subjetivos de esta metodología cualitativa. El grupo focal uno abordó el individualismo de los productores, a los que no les gusta trabajar en equipo y en el que algunos dirigentes, a veces, buscan el beneficio propio. El segundo grupo focal afirma que los productores asumen obligaciones de pago y responden por su trabajo de forma individual para no depender de otra persona. Y el tercer grupo focal insiste que no tener la costumbre de trabajar conjuntamente, conlleva a que todo fluya en favor de una persona. Se asocian, pero comercializan y entregan a los mercados de forma individual.

Por otro lado, en lo relacionado al aspecto organizativo, el primer grupo reporta que el mal manejo de las asociaciones desmotiva a la gente. Dirigentes que no trabajan, o no buscan un fin para sacar adelante a los socios. El segundo grupo focal indica que los beneficios económicos que recibe la asociación, muchas veces no se cumplen para el objetivo que fueron otorgados. Y el tercer grupo focal, en síntesis, comenta que en algunos sitios los agricultores se separan de las asociaciones porque encabezan la organización gente que busca el fin sólo para ellos. Dicho de otro modo, que cuando hay algún apoyo institucional, los dirigentes son los únicos que acaparan todo.

También existen problemas en el aspecto burocrático, por ejemplo el primer grupo focal comentó que hay asociaciones que existen en el papel. Declaran facturas, actualizan directivas, pero como trámite burocrático más no por el real funcionamiento de la organización. El grupo dos sostiene que algunas asociaciones cierran porque deben pagar el RUC, a la contadora para las declaraciones, y muchas veces no se encuentran operativas. El grupo focal tres cuenta que muchas asociaciones tienen acumulado deudas, sin actualización de directivas y no se liquidan.

A continuación, a en la figura 10 en base a los aportes recibidos se presenta las fases de asociación agropecuaria en la provincia de Loja del análisis realizado, desde la decisión grupal de asociarse, pasando por la creación legal de la asociación y la marcha de la organización.

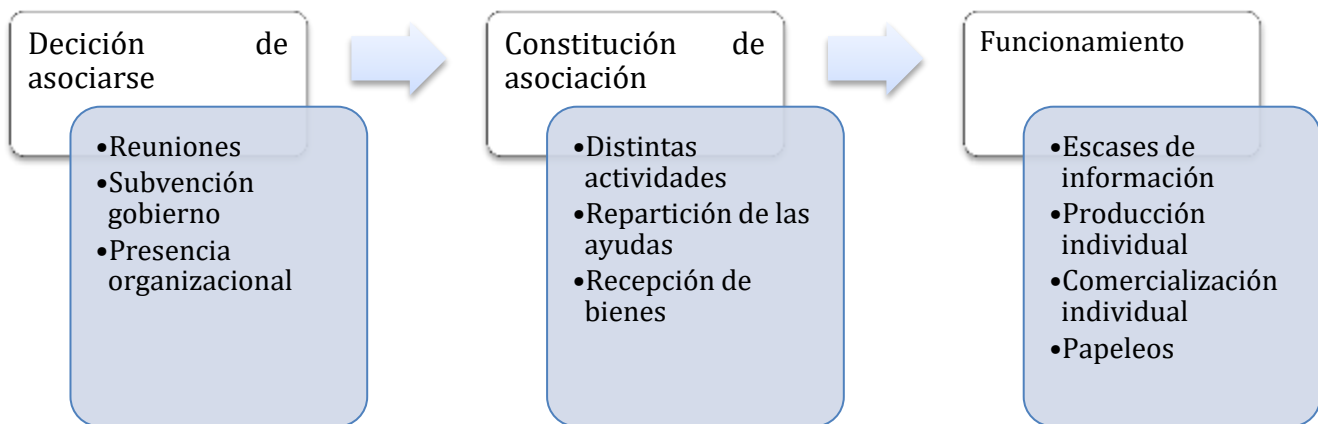


Figura 10. Fases de asociación agropecuaria

En cuanto a los productores que no están asociados el primer grupo focal considera que hay gente que piensan que no es necesario asociarse porque no ven beneficios y tienen que asistir a reuniones o eventos por lo que terminan decidiendo no incorporarse. De igual manera el segundo grupo señala que a los productores no les representa ninguna ventaja asociarse. Es decir, tienen reuniones permanentes sin obtener ningún beneficio para los socios, según detallan en el grupo focal tercero.

Después de depurar la información para identificar las causas y efectos de la problemática en el funcionamiento de las asociaciones agropecuarias, se considera de manera agrupada los siguientes elementos:

- Objetivos comunes.
- Subsidios o ayudas.
- Compromiso.
- Organización.
- Individualismo.

De la misma manera, de los datos socioeconómicos y capital social utilizados en la presente investigación, en la Tabla 25 se presenta la tendencia de los resultados extraídos de los grupos focales adaptados a los factores objetos de estudio.

Tabla 25. Tendencias focus group

<i><b>Tendencia</b></i>	<i><b>Factor</b></i>
Sin objetivos comunes	Capital social
Falta de compromiso	Capital social
Individualismo	Capital social
Falta de Liderazgo	Social
Intereses particulares	Social
Cultura	Social
Desconocimiento	Social
Paternalismo	Social
Avanzada edad	Social
Mala administración	Económico
Inactividad de las Asociaciones	Económico
No ven beneficios	Económico
Subsidios o ayudas	Económico
Falta de gestión	Económico
Distintas Actividades	Económico

Respecto a la Tabla 25 es importante resaltar, según lo señalado por los grupos focales, que los mismos socios que conforman una asociación agropecuaria se dedican a distintas actividades como la ganadería, otros a la siembra de diversos rubros, además, a trabajos externos como la docencia educativa, construcción, entre otros.

Otro factor importante se trata del desconocimiento, especialmente en lo relacionado a los procesos de comercialización asociada, el rol de los acuerdos en las negociaciones y la planificación de la producción. A parte, existen miembros de avanzada edad que llevan años asociados y no conocen sobre temas administrativos. Existen dirigentes que quieren trabajar, que quieren fomentar la asociatividad, pero la condición física por la tercera edad les impide efectuarlo.

Añadiendo en lo referente a la mala administración, los tres grupos focales expresaron la falta de liderazgo, de iniciativas o de ideas de los dirigentes. Consideran que las asociaciones pueden crear vínculos con empresas privadas u ONGs para lograr beneficios y no solo depender del estado. Esta falta de capacidad de gestión y de liderazgo produce la desintegración. Los grupos focales también sostuvieron que los pocos líderes que aparecen en la actualidad son para otros fines personales. Personas que ven en las asociaciones una plataforma política, y la posibilidad de lanzarse de candidatos.

No se puede dejar de mencionar el tema cultural. El problema en la provincia de Loja es que nunca se ha edificado la cultura de asociación o de agrupación de productores o de cualquier otro tipo. De poder crecer y no solamente hablar de un tema particular, sino también de un tema colectivo. Es un tema de idiosincrasia que dentro de la parte cultural, se solventa no trabajando en colectividad.

Al analizar la problemática se realizó el árbol de problemas obteniendo un análisis de causalidad donde se resalta el problema más crítico, problemas relacionados, y problemas consecuenciales o efectos.

En la Figura 11 se puede observar que el problema central encontrado es la inactividad de las asociaciones agropecuarias en la provincia de Loja, entre las que se detectan las siguientes causas:

Según Cruz y Chachapoyas, (2016) los factores limitantes de la asociatividad surgen a partir de paradigmas que existen entre los productores y que se transmiten muchas veces de generación en generación, asumiendo que aquellas creencias y costumbres son del todo ciertas. En este sentido en la provincia de Loja hace falta una nueva generación de agro productores, dada que la actual en su mayoría tienen un desconocimiento de manejo empresarial lo que lleva a la deficiente administración, añadida los excesivos trámites burocráticos que dificultan aún más la actividad de las asociaciones por las cuales fueron constituidas.

Los intereses particulares, creer que dentro de una asociación aquel que obtiene mayores beneficios son los directivos y sumado a la falta de liderazgo han contribuido a la mala gestión de las asociaciones.

La realización de distintas actividades, muchas veces sembrando variedad de cultivos y dedicándose a otras actividades no relacionadas al sector agrario como por ejemplo albañiles o profesores, esto añadido a lo no planificación de su producción origina un desinterés en trabajar en equipo que conjuntamente con la tendencia de las personas al considerar que es mejor trabajar individualmente, porque de esta manera los ingresos son mayores y de absoluta propiedad del productor agrícola, cada integrante busca acaparar beneficios y solo se preocupa por vender y mejorar lo que es suyo, lo que conlleva a que las asociaciones no tengan un objetivo común.

Las personas que integran una asociación no son participativas dado que a lo largo del funcionamiento van concibiendo que no les representa ninguna ventaja asociarse. Suponer que la



obtención de ganancias es mínima producto de la falta de cultura de cooperación y la desconfianza en los demás origina una falta de compromiso dentro la organización. En definitiva, la manifestación de desconfianza en los demás, desincentiva la participación, reduciéndola a un estado de pasividad, lo que ocasiona menores niveles de compromiso y responsabilidad de sus miembros.

Por otro lado, las ayudas y subvenciones del estado entregadas gratuitamente a los productores sin ninguna contraparte y cuyo requisito establecían estar asociados, llevó a que las asociaciones tengan la esperanza de que siempre les regalen algo, lo que ocasiona que en el sector rural no se valore las ayudas, por lo que no existe la creación de relaciones y alianzas interpersonales con organizaciones gubernamentales y no gubernamentales.

Entre los efectos se tiene: por una parte, la inexistencia de utilidades o beneficios hace que las asociaciones existan solo en papel lo que provoca gastos administrativos para mantenerse activa ante los entes estatales que luego se transforma en una acumulación de obligaciones que lleva a los asociados a cerrar la organización, en repetidas ocasiones no las liquidan oficialmente por las exigencias normativas.

Por otra parte, la producción individual genera mayores costos y la venta a intermediarios implica recibir un precio bajo por los cultivos El mayor costo y los altos precios evita el acceso a los mercados.

La obtención de crédito de manera individual a tasas de interés no productivas que si lo hicieran de manera conjunta hace que las fuentes de financiamiento para los asociados sean escasas.

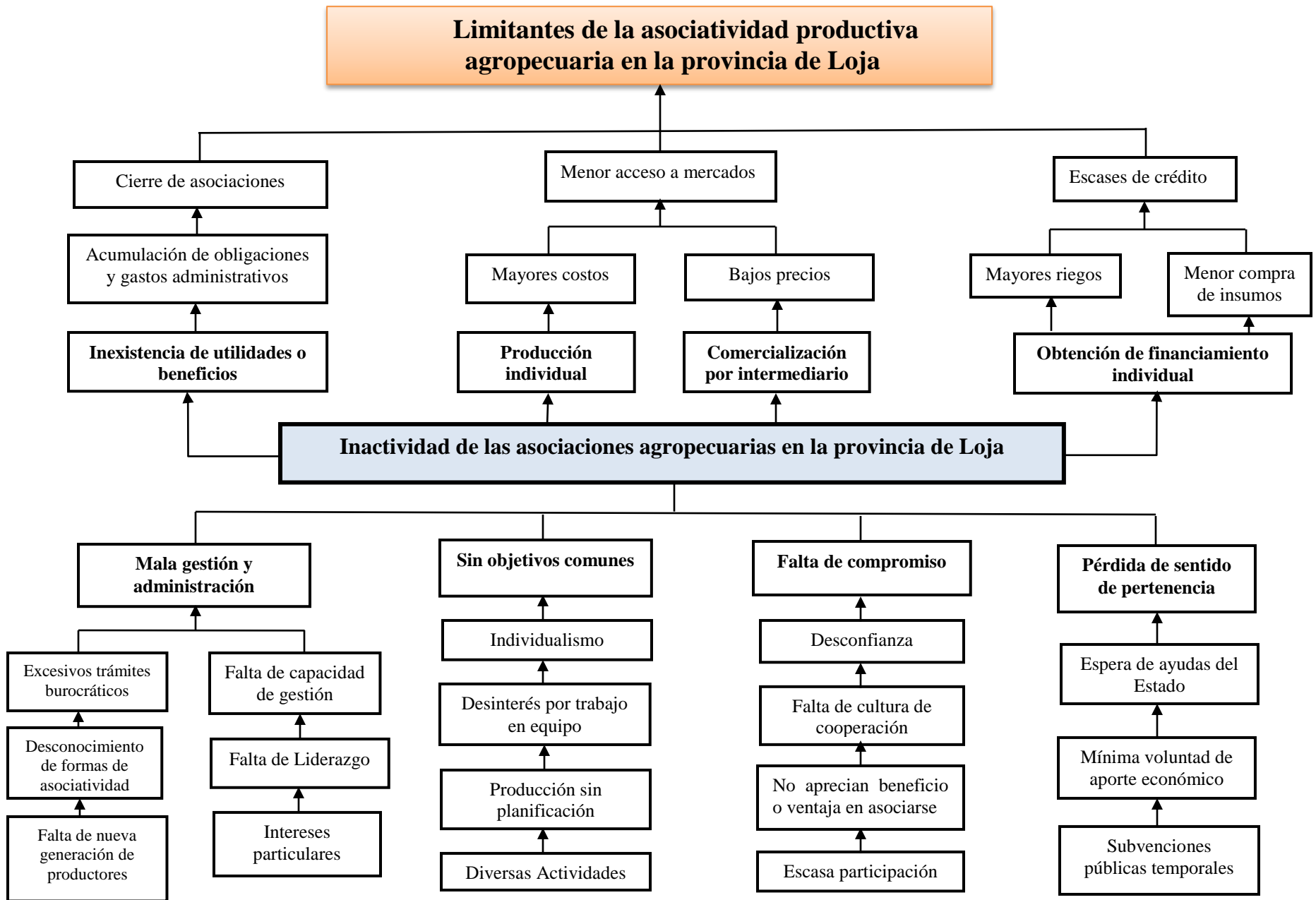


Figura 11. Árbol de Problemas

Tomando la información recogida del árbol de problemas, se propone en forma positiva cómo solucionar los problemas planteados.

El árbol de soluciones obtenido se presenta en el Figura 12, que en conjunto con el árbol de objetivos mostrados en la Figura 13 se plantea las siguientes propuestas de políticas públicas en general:

El Estado debería diseñar programas de capacitación y formación de asociaciones vinculados a la producción primaria teniendo en cuenta la disponibilidad de tiempo de los productores agropecuarios. En este escenario, hay que fortalecer acciones para desarrollar las capacidades, dado que la dinámica del campo es distinta, el tiempo es muy valioso en el sector rural.

Impulso de una nueva generación de productores agropecuarios con conocimientos administrativos y nuevas tecnologías de la información llevaría a una capacidad gestión y administrativa que haga de las asociaciones un negocio rentable y las mantenga activas y sostenibles.

Reformas administrativas eficientes, con seguridad legal, menos trabas burocráticas, mayores incentivos tributarios. Para Zabala (2016) se deben establecer políticas e instrumentos legales que estimulen la asociatividad como desarrollo empresarial promocionando la formalidad en el sector agropecuario. Mejorar las posibilidades de movilización de los productos agropecuarios, con menos trámites administrativos, y menor regulación que condicionan el buen desempeño, especialmente de los pequeños agricultores.

El crédito ha sido un instrumento imprescindible de políticas públicas en muchos países dirigidas a bajar las tasas de interés particularmente para aquellos proyectos que tengan como objetivo la asociatividad agro productiva.

Programas que impulsen a los productores a especializarse en un solo rubro, como es el caso del café, con pretensión de congregar a todos los agricultores en una determinada área geográfica de la provincia para lograr cumplir con los requisitos o exigencias del mercado.

En Alemania se constituyeron entidades con fines asociativos que tienen excelente historia de realizaciones. En ese país, igual que en Italia, las empresas se asocian para el comercio, especializándose preferentemente en nichos de mercado donde su producto presenta ventajas comparativas. El objetivo perseguido con este tipo de asociaciones es incrementar su participación y control en determinados mercados internacionales (Liendo y Martínez, 2001).

Las subvenciones públicas han favorecido la creación de organizaciones con escasas posibilidades de consolidación. Se propone generar un fondo de reserva obligatorio de continuidad. El fondo es un porcentaje de un excedente que puede destinarse a la formación y capacitación. Cuando el socio sale no recibe prestación alguna.

Para el buen funcionamiento de una asociación, es importante que exista mutua confianza entre los socios, y para que ello ocurra, cada uno debe respetar los derechos que tienen los otros, así como cumplir con las obligaciones establecidas por la asociación.

Haddad y Maluccio (2003) plantean que la confianza en agentes locales puede constituirse en un importante determinante de la afiliación en organizaciones lo que exige perfeccionar los canales de comunicación entre los dirigentes y las instituciones gubernamentales en la difusión y definición de las políticas que afectan al sector

Sin bien el capital social se puede fomentar con diferentes políticas, se estima que ofreciendo programas asociativos crediticios con bajas tasas de interés del financiamiento y el ofrecimiento de mercado, sin duda alguna será alicientes suficientes para el trabajo en conjunto y la motivación para generar mayor compromiso.

Los programas de subvenciones a mediano o largo plazo, con una asistencia técnica permanente de 4 a 5 años en proyectos productivos daría la preparación necesaria para que los productores puedan seguir solos y con beneficios. Por la experiencia se debe fomentar proyectos atractivos que tenga una contrapartida asumible por el agro productor que evitaría esa pérdida de sentido de pertenencia y una mayor valoración de los bienes, ayudas o subvenciones concedidas por el Gobierno.

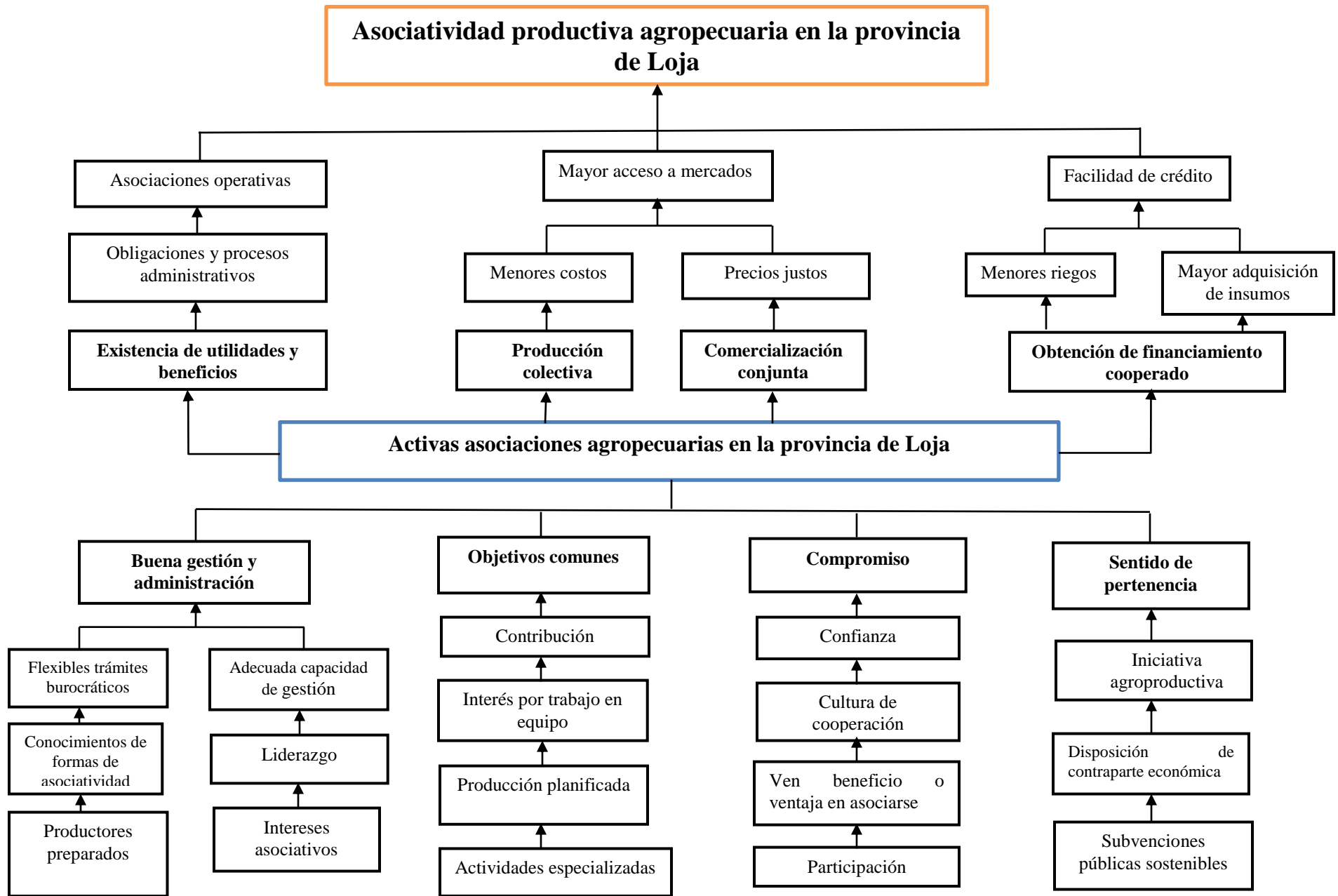


Figura 12. Árbol de objetivos

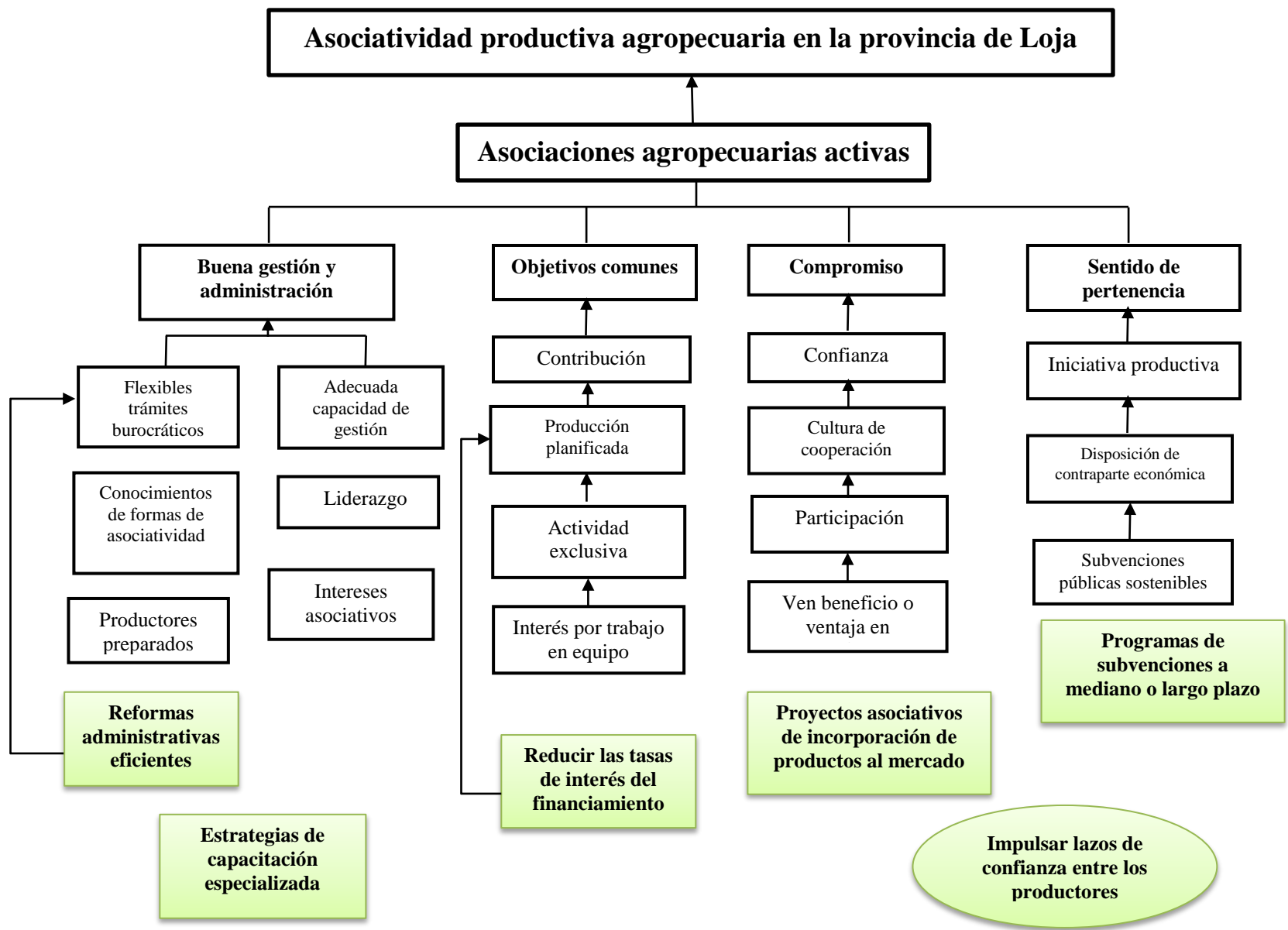


Figura 13 Árbol de soluciones

En lo que respecta a las entrevistas, en el Anexo 5 se pueden apreciar los aportes recibidos por el presidente de la Asociación de Productores Agroecológicos (ECOVIDA) y por la presidenta de la Asociación de Producción Agropecuaria Vida Sana de Malacatos (ASPROAVISMA).

Los entrevistados aseguran que la problemática de las asociaciones agropecuarias reside en la comercialización, en el no poder vender sus productos a precios justos, que en su opinión, el consumidor, en este caso lojano, no valora el trabajo del agricultor buscando en el mercado lo más barato, a pesar de que las asociaciones que representan se dedican a la producción de cultivos limpios, orgánicos, libres de químicos, recomendables para la salud.

Sostienen que la dinámica del campo es muy duro, el tiempo es lo más valioso para ellos. Se tienen que levantar de madrugada, estar pendientes de que no llueva, del sofocante sol. En el sector rural todo es precipitado, tienen que ganar tiempo, porque si pierden media hora o una hora deben quedarse hasta la noche para cumplir la jornada agrícola. Por tanto, consideran que la gente debe pagar por el esfuerzo. Muchas veces los agricultores sacan sus productos al mercado y no obtienen lo que realmente cuesta.

La asociación ECOVIDA nace como un proyecto de seguridad alimentaria de pequeños agricultores de siembra de mora y huertos familiares con propiedades que poseen riego no mayor a 2.000 m<sup>2</sup> por su ubicación cerca del sector urbano de la ciudad de Loja (Motupe, Carigan).

Esta asociación está conformada por 22 miembros, no obstante, actualmente están activos 11 socios. Al inicio todos producen y cooperan, pero con el transcurso del tiempo la gente se ha ido desanimando por la falta de comercialización de sus productos y deciden no llegar a la asociación, no asistiendo a las reuniones, en parte porque realizan otras actividades laborales.

En su caso, con sus cultivos empezaron a armar canastas para entregas a los Centros Infantiles del Buen Vivir (CIBV) del municipio en una anterior administración. Luego del cambio de alcaldía la situación cambió, empezaron a deberles dinero y a no solicitarles sus productos. A partir de ahí los socios empezaron a desanimarse porque no tenían a quien vender y poco a poco dejaron de participar. Actualmente continúa la asociación, pero hay algunas cosas que no se producen (naranja, guinesso, etc) por tanto la asociación ya no es productora, sino comerciante.

Consideran que los compañeros son bien capaces, hacen bioles, trabajan con bocashi, preparan insecticidas, manejan los terrenos, conservación de suelos, riego por goteo. Existió mucha capacitación, pero lamentablemente no hay comercialización. Para producir tienen, el

problema es la venta. La asociación tiene centros de acopio con ganancias, pero no como se quisiera. Hubo un tiempo que solo había para pagar a la contadora. Tienen que pagar mucho las asociaciones a las entidades reguladoras para sostenerse, y eso no les conviene sumados a los costos altos de producción.

Cree que el consumidor ve la presentación del producto, dado que consumen en los supermercados, en cambio a los socios productores les piden rebaja cuando sacan sus productos al mercado. Entonces, asumen que les afecta la cultura de consumir productos orgánicos que no tiene la gente.

Para el caso de la asociación ASPROAVISMA la motivación de asociarse fue fruto de la capacitación de las instituciones (Municipio, UNL, ONGs, GAD parroquial, etc.) con talleres sobre agricultura limpia consistente al trabajo agrícola para alimentar a la propia familia con cultivos sanos y el excedente venderlo al consumidor. Se resolvió formar la asociación en el sentido de que la gente ya no solo busca un producto barato, sino que la tendencia es consumir cultivos sanos, con menos químicos, sin embargo desconocían el funcionamiento asociativo que ameritaba.

Una de las dificultades de las asociadas ha sido la transición de una agricultura tradicional - mal uso del suelo y exceso de los productos químicos, etc. – a una agricultura limpia. Ha sido muy complejo cambiar la mentalidad de todas las personas de la asociación combinado con el deseo de las asociadas de obtener ganancias de inmediato cuando se necesita de un proceso.

Algunas socias se han ido retirando de la asociación, entre otras razones, porque implica asistir a reuniones, pagar cuotas, edad avanzada y sobre todo porque realizan otras labores puesto que es duro vivir de la agricultura. Esa falta de participación, de unidad, también afecta a la asociación. Afirma que las socias si tienen conocimiento, hacen bioles, abonos, no obstante, pero aún es importante contar con un asesoramiento técnico que les vayan guiando.

En cuanto a las políticas públicas que deben implementar las instituciones estatales, los entrevistados creen que deben centrarse en ofrecer a las asociaciones acuerdos comerciales para poder vender sus productos a precios razonables.

Otro problema, es el exceso de trámites por ejemplo pagar facturas, multas, el tiempo perdido en obtener permisos, certificados. Tienen que dar facilidades a los productores rurales porque para ellos el tiempo es lo más importante para poder producir.



Mayor articulación entre las instituciones ejecutivas y gobiernos parroquiales, que no se excusen con que la competencia no les pertenece, que trabajen juntos ya que para cultivar se necesita de la confluencia de todos.

Regulación por parte del estado en el área agropecuaria para que no exista exceso de producción con censos actualizados, acceso a la información. Falta esa guía, incluso para poder mantener precios.

El agricultor necesita garantías ante la exposición a riesgos naturales o desastres por lo que merece que se tenga un fondo o seguro de actuación o incluso condonación de deudas.

El acceso a crédito ágil, con menos trabas burocráticas y naturalmente con bajas tasas de interés.

Se puede cambiar la mentalidad del agricultor con parcelas demostrativas, con técnicos con mayor presencia en el territorio unido con la transferencia de tecnología

Se capacite a los jóvenes y se forme nuevos líderes.

Se fomente las relaciones interpersonales de los socios. Que los agroproductores estén pendientes los unos de los otros, el compartir experiencias, el saber cómo les va, como lo siembran, ese tiempo compartido une a la asociación. Seguir fortaleciendo, creando lazos de unidad. El compartir conjuntamente.

## 7. Discusión

Con el objetivo general de proponer una política pública asociativa agropecuaria, a través del análisis de factores socioeconómicos que limitan su desarrollo, el presente trabajo de investigación emplea la base de datos del Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG), la misma que se encuentra sujeta al reporte del personal que trabaja en dicha Institución, por lo que la información levantada mediante encuesta puede presentar los respectivos sesgos asociados a los análisis estadísticos y econométricos. Ante esta perspectiva, se buscó reforzar mediante la aplicación de métodos cualitativos extrayendo conclusiones de los grupos focales y entrevistas acordes a la información secundaria revisada.

El primer objetivo específico fue realizar un análisis exploratorio de los factores socioeconómicos seleccionados mediante el método estadístico descriptivo.

La información levantada de productores agropecuarios corresponde al 66% de sexo masculino y 34% de sexo femenino, cuyos datos difieren de los publicados por el INEC (2018) donde el 76% de los hombres y el 24% de las mujeres se dedican a actividades dentro de la agricultura y ganadería. Con relación al INEC se observa en esta investigación la existencia de una mayor participación de la mujer en actividades agropecuarias debido a que en el año 2021 el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG) le dio énfasis al género femenino con programas como el crédito “Súper Mujer Rural”.

La edad promedio de los agricultores encuestados se encuentra en torno a los 50 años. El resultado concuerda con el estudio de Gonzalez (2017) para el cantón con mayor población rural de la provincia de Loja donde señala que cerca de la mitad de los agricultores tienen edades superiores a los 50 años, que lo confirma citando a Martinez (2013) al indicar que la agricultura tradicional se encuentra normalmente en manos de personas de mayor edad. Además, hace notar la tendencia de los jóvenes menores de 30 años a no practicar la mencionada agricultura.

De los niveles de escolaridad el 43% de los productores encuestados tienen educación primaria, 42% secundaria, 15% superior y 1% sin nivel, cifras mejores comparadas con las facilitadas por el INEC (2019) que señala que el 57,9% de los que se dedican a las actividades de agricultura y ganadería tienen educación primaria, 9,4% secundaria, 5,7% superior y 24,7% sin ninguna educación. Estas características son consistentes con Köbrich y Dirven (2007) quienes distinguen brechas de educación en el medio rural entre distintos rangos etéreos en América latina.

Con respecto al tamaño familiar los datos extraídos muestran que el mayor número de familiares dentro del hogar del agricultor supera los 4 integrantes equivalente al 59% del total. Estas características son consistentes con el censo de población y vivienda del año 2010 realizado por el INEC, que en la provincia de Loja equivale alrededor del 52% sumados la zona urbana y rural (INEC, 2019).

Del análisis descriptivo de los factores económicos podemos mencionar sobre los ingresos agrarios investigados que el 80,0% de los productores obtienen ventas menores a los 8.000,0 \$ y en promedio 6.143,0 \$, datos superiores a lo emitido por Ministerio de Trabajo (2021) que establece un salario básico unificado en el Ecuador de \$ 400 para el año 2021, que anualizado equivale a 4.800 \$. No obstante, no están dentro de los niveles adecuados en línea con lo que afirman Jaime et al. (2010) que sostiene que este sector muestra una baja capacidad de generación de ingresos.

También, el 59% de los encuestados sostuvieron que las ventas de sus cultivos agropecuarios la realizan a un intermediario. Es decir, en este estudio la mayoría de productores dependen del intermediario, no coincidiendo con Mendoza-Crespo y Ortiz-Velásquez (2020) donde señala que varias investigaciones muestran que contar con cultivos comerciales aumenta la propensión a asociarse y que los miembros que negocian con sus asociaciones pueden vender su producto a un precio mayor respecto a los que no son cooperados.

En el año 2021, la demanda de créditos en el sector agrario de la provincia se mantiene en un nivel bajo a pesar de un incremento de los programas de accesibilidad al crédito por parte del estado. El 40% de los individuos señaló haber solicitado financiamiento en una entidad bancaria, que concuerda con Abromovay (2017) que afirma que el crédito es un factor escaso en el medio rural, y que la gran mayoría de unidades familiares no tienen acceso a recursos financieros.

Respecto a la confianza, el 61,68% de los encuestados no confía en las personas, muy por encima de lo indicado por Jaime et al. (2010) que con relación a los indicadores de confianza sostiene en su estudio que el 51% de los productores declara no confiar en los demás y que la participación de los campesinos en las asociaciones está muy condicionada a la confianza que inspiraran sus dirigentes.

En el segundo objetivo específico se examinó el rol que juega el capital social como uno de los principales factores que influyen en la asociatividad agrícola determinando el modelo

econométrico, cuyos factores sociales con excepción del tamaño de hogar, y el factor económico sistema de riego son las variables encontradas que resultaron significativas para la asociatividad.

Existe una probabilidad directa y significativa entre la asociatividad agraria y el sexo masculino, el cual no guarda relación con el trabajo de Araya et al. (2009) que encontró evidencia significativa respecto de que la condición de hombre de un agricultor reduce la probabilidad de involucrarse mayormente con la organización, explicado por el mayor tiempo invertido por los hombres en las actividades agrícolas, lo cual motiva que soliciten a sus mujeres que acudan a las reuniones en su representación.

Respecto a la edad, según los resultados expresados se tiene que existe relación directa y significativa con la asociatividad, el estudio concuerda con Jaime y Salazar (2009) que encontraron en la edad una fuerte incidencia en la probabilidad de participar en asociaciones. Montero et al. (2006) también indican que la relación entre edad y la asociatividad tiene una forma de “u” invertida, de manera que las personas mayores en edad adulta presentan mayores niveles de participación que los más jóvenes.

Otra variable que es usada en la literatura para la asociatividad es el nivel de escolaridad. En esta investigación el mayor nivel educativo aumenta la probabilidad de ser miembro de una asociación, que coincide con Tineo y Vásquez (2020) donde encontraron que los factores grado de instrucción secundaria completa son claves en la asociatividad productiva.

Por su parte la variable social tamaño de hogar en este modelo resultó no significativa, el mismo que concuerda con el documento analizado de Parnás (2012) donde visualiza que el coeficiente núcleo familiar estimado no resulta significativo, optando en su modelo por omitirlo.

En relación con los factores económicos se puede establecer que los resultados obtenidos en la provincia de Loja para el año 2021 no son los inicialmente esperados de acuerdo con la revisión bibliográfica presentada en este documento.

Partiendo de que los ingresos es un factor clave en la asociatividad de los productores, la misma se hubiera contrastado en el presente estudio con un efecto positivo y significativo del logaritmo del ingreso sobre la pertenencia a una asociación agropecuaria. Confirmado que no se cumple, no concuerda con lo encontrado por Burgos y Falconí (2017) que evidencia que la asociatividad tiene impactos positivos en los ingresos, en este caso en particular, las ventas anuales de las unidades productivas llegaron a influir en este trabajo en un incremento del 10%

de ventas entre los agentes que se encuentran bajo un estado de asociación. De la misma manera, Jaime y Salazar (2009) encontraron relación positiva entre ingreso y asociatividad económica.

En relación al crédito para nuestro caso no aumenta la probabilidad de asociarse y no es estadísticamente significativo respecto a los que no son asociados. Igualmente, no guarda relación con el estudio de Mendoza-Crespo y Ortiz-Velásquez (2020) de modo que el acceso a crédito tuvo un efecto positivo y significativo similar al encontrado por Ofuoku y Urang (2009) para una investigación en Nigeria. No obstante, estos mismos autores también encuentra no significancia, respaldándose en Mensah et al. (2012) que encontró que los productores agrícolas no se encontraban interesados en el hecho de obtener créditos comerciales explicado por el hecho de que las asociaciones no pueden facilitar el acceso a créditos en algunos territorios, como puede ser el caso del sector agropecuario de la provincia de Loja. Otros autores como Tineo y Vásquez (2020) encontraron que el financiamiento de alguna entidad bancaria es clave en la asociatividad productiva, siendo el coeficiente de mayor impacto de su investigación. Igualmente, Paredes (2020) en su artículo muestra que aquellos caficultores asociados incrementan la probabilidad de solicitar un crédito comparado con aquellos que no lo están.

Sobre el comercio, no existe una relación directa y significativa entre la asociatividad agraria y la intermediación. Coincide con Salas (2016) cuando señala en su estudio que sólo el 3,6% indica que se benefician con acceso a mercados locales, es decir, las asociaciones no estarían sirviendo como un puente para comercializar.

En cuanto a los coeficientes del capital social dentro de la asociatividad productiva agropecuaria no son concluyentes. No se coincide con Haddad y Maluccio (2003) que plantean que la confianza en agentes locales puede constituirse en un importante determinante de la afiliación en organizaciones. Asimismo, Jaime y Salazar (2009) sobre las variables asociadas a la confianza, encontró una relación directa entre la confianza manifiesta por el agricultor y la probabilidad de asumir mayor compromiso con la organización.

Salazar y Jaime (2009) también coinciden con este estudio donde las variables de capital social no son significativas cuando encuentran que la desconfianza en los demás desincentiva la participación reduciéndola a un estado de pasividad que podría generar algún grado de pérdida en la generación de redes y contactos, lo cual dificulta la consolidación de relaciones de confianza más duraderas, condición necesaria para emprender iniciativas de participación que involucren un mayor nivel de compromiso.

Knack y Keefer (1997) encuentran que tanto la confianza como las normas de cooperación cívica han tenido un impacto positivo en el crecimiento económico en un amplio grupo de países, y que estos componentes del capital social son mayores en sociedades que exhiben menores diferencias en términos de ingreso.

El tercer objetivo específico se trata de información primaria obtenida de manera cualitativa para determinar las principales problemáticas que influyen en la cooperación productiva agrícola en la provincia.

Los datos encontrados coinciden con Perea (2015) donde aprecia que los factores que dificultan la asociatividad de los pequeños productores agrícolas son: desconfianza, desconocimiento de formas de asociatividad, esperanza de ayuda del Estado y rechazo de la asociatividad. Aquí resalta como calificación significativa el rechazo de la asociatividad y desconfianza.

Los factores que favorecen la asociatividad analizados en el estudio no son factores fáciles de conseguir y por lo tanto la probabilidad de éxito de una organización asociativa resulta ser muy reducida. En esta perspectiva Tenorio (2010) sostiene que la pequeña agricultura sí es rentable, que los pequeños agricultores sí pueden incorporar tecnologías con insumos de bajo costo, y que para bajar sus costos de producción y acceder a mercados dinámicos y rentables lo único que tienen que hacer es asociarse.

## 8. Conclusiones

En cuanto al período de análisis año 2021 es importante mencionar que la situación acontecida por la pandemia del Covid-19 puso a prueba la actividad económica del sector agropecuario, el cual de forma activa supo adaptarse a la nueva normalidad, por lo que los datos generados en esta investigación son sólidos conforme con la literatura y revisión bibliográfica.

Con el levantamiento de información realizado se determinó que los hombres son los que más se dedican a la actividad agropecuaria, que la edad del agricultor oscila entre los 50 años, que el nivel de escolaridad primaria y secundaria prevalece en el sector, y que el tamaño familiar está alrededor de 4 integrantes.

En la provincia de Loja el 33% de los productores encuestados están asociados a una asociación agropecuaria, los mismos que un 49% lo hacen por recibir ayudas del gobierno, el 57% venden sus cultivos a un intermediario y un 61% no confía en las demás personas, lo que dificulta la asociatividad productiva agrícola en la provincia.

De acuerdo a la metodología empleada en la presente investigación se puede concluir que los factores que limitan la asociatividad productiva agropecuaria son: edad, ingresos, intermediarios, crédito, desconfianza, falta de cooperación y no creer en la honestidad de los demás.

Dentro de los factores socioeconómicos que dificultan la asociatividad la edad tuvo una significancia estadística positiva, no obstante, la falta de relevo generacional, la migración rural-urbano, el avance tecnológico ocasiona que las personas de mayor edad desconozcan las formas de asociatividad de tipo empresarial, y no sólo social.

La relación entre ingreso y asociatividad no tuvieron la significancia estadística positiva esperada, lo que supone que al productor agrario lojano no le suscita una ventaja el adherirse a una asociación agropecuaria para incrementar sus ingresos.

En el mismo sentido podemos decir del crédito. Los resultados no fueron significativos lo que expresa que las asociaciones no ofrecen el servicio de acceso a crédito colectivo que serviría mucho para compartir riesgos.

Por su parte la intermediación, tiene otra interpretación econométrica distinta por el levantamiento de la encuesta de manera individual. De haber resultado positivo y significativo equivaldría a que al vender al intermediario generaría un aumento en la probabilidad de asociarse, sin embargo, lo que se busca es que el intermediario sea la propia asociación

agropecuaria. Por lo tanto, en el caso de la provincia de Loja da igual estar o no asociado, ya que continuarán vendiendo al intermediario.

Sobre el capital social, de acuerdo al modelo empleado las variables explicativas confianza, cooperación y honestidad tendrían que haber sido significativas, no obstante, no se cumple en este estudio, factores que según la revisión literaria son claves para el crecimiento productivo de toda organización.

En la provincia de Loja se incrementó la constitución de asociaciones agropecuarias por las subvenciones del estado. Es así que en los últimos años el deseo de asociarse nació a raíz de la entrega de ayudas por parte del gobierno, lo que produjo que una vez finalizado los beneficios muchas asociaciones dejaran de operar.

La mayoría de productores agropecuarios que pertenecen a una asociación agropecuaria no comparte objetivos comunes especialmente en lo relativo a la producción, comercialización o gestión de recursos. Si no conocen su misión, difícilmente puede funcionar una organización o empresa en particular.

La falta de compromiso existente entre los miembros de las asociaciones agropecuarias, que no quiere asumir responsabilidades sobre la estructura organizativa o de negociación con los clientes y de aportes económicos, asistencia a reuniones ha llevado a que los agricultores no participen en las organizaciones.

La problemática que mayor se evidencia en el sistema asociativo agropecuario de la provincia de Loja es la falta de mercados para vender sus productos, que se ven afectados por los canales convencionales de comercialización. Los mayoristas, minorista, o supermercados al controlar el acceso al mercado la distribución comercial tienen poder para imponer bajos precios, por tanto los pequeños agricultores y ganaderos quedan sujetos a la necesidad de al menos cubrir los costes de su labor, sin obtener beneficios que por consiguiente los lleva a abandonar la producción.



## 9. Recomendaciones

Extrayendo del presente trabajo que las asociaciones agropecuarias en la provincia de Loja son organizaciones de funcionamiento transitorio, existen efectos propios de cualquier agrupación de corta existencia que imposibilita el análisis del desarrollo productivo de las mismas. Por lo cual, se deben buscar alternativas para la consecución de información más profunda y disponible.

Diversos son los temas que se pueden investigar con base al presente estudio. El mismo, constituye un ejercicio cuantitativo y cualitativo que se enfoca a nivel provincial en el ámbito de las asociaciones agropecuarias. En ese aspecto, una extensión del presente estudio sería realizar el mismo ejercicio con otras organizaciones ya sean sociales, ambientales, turísticas, permitiendo comparar y consentir resultados, especialmente a lo que el capital social se refiere. El capital social permite construir relaciones basadas en la reciprocidad, cooperación y como punto clave en la confianza, permitirá contribuir a la reducción de costos, producir bienes públicos, fortaleciendo y mejorando las organizaciones.

A futuras investigaciones profundizar en la estructura interna de cada una de las asociaciones, donde se pueda buscar soluciones a los problemas de capital social y su desarrollo productivo, ya que existe la tendencia de identificar al sector desde una visión amplia, en el sentido de que la gran mayoría de trabajos académicos locales poco se enfocan en la organización interna y no hacen mención de su relación crítica con los diversos factores que pueden limitar la asociativa en la producción en general.

De igual manera, en vista de potenciales análisis cuantitativos, se manifiesta el problema de que las asociaciones agropecuarias en la actualidad no cuentan con una base de información archivada, lo que conlleva para el análisis el levantamiento de información in situ y muchas veces inexistente y costosa.

A la academia, promover la realización de proyectos de investigación provenientes de otros sectores productivos, especialmente de los potenciales para que su reproducción cultural en el campo asociativo a nivel provincial aporte conocimientos de sustentaciones de trabajo monográficos. El capital social fortalece las redes existentes o relaciones humanas basadas en la confianza, es por ello que las organizaciones con mayor capacidad de desarrollo sostenible son aquellas que sitúan su cultura y acción en el conjunto de la red empresarial y social en la que

interactúan (Ayerbe et al, 2005). Las universidades desde su malla curricular pueden alinearse al desarrollo y consolidación de este recurso.

A las asociaciones agropecuarias de la provincia de Loja a generar espacios de reflexión acerca de la sostenibilidad de las organizaciones con fines agropecuarios en cuanto al análisis de relaciones interpersonales donde encuentren objetivos comunes para aunar esfuerzos a partir del contexto económico-productivo y la confluencia de los intereses de cada uno de los socios.

De los resultados expuestos, al Estado se sugiere como estrategia la formación y capacitación en asociatividad teniendo en cuenta la disponibilidad de tiempo del agricultor, que permitan a los productores recibir información de cómo llevar a cabo su proceso productivo y acceder a nuevas tecnologías y maquinarias.

También es necesario que el Estado tome medidas que permitan cambiar las concepciones con respecto a la creación de una asociación agropecuaria, dirigidas principalmente a los jóvenes campesinos. Hay que dotar a los jóvenes de incentivos poderosos para que una vez que culminen sus carreras o forjen habilidades y destrezas se puedan quedar en el campo y fortalecerlo.

Y sobre todo el estado debe impulsar los mercados alternativos como un medio de apoyo al pequeño productor en la comercialización, aprovechando la región y clima, la revalorización de los saberes y manejos ancestrales, agroecológicos y orgánicos frente a la desafección alimentaria protagonizada por el consumidor ante la amenaza material que representan unos alimentos nocivos o tóxicos para la salud, mediante los calificados canales cortos de comercialización alimentaria donde el productor agropecuario le vende directamente al consumidor final a través de plataformas digitales, tiendas especializadas, ferias y grupos de consumo.

## 10. Bibliografía

- Álvarez, A. (2020). Análisis socioeconómico del sector turístico del cantón La Maná, provincia de Cotopaxi. Periodo 2019-2020. [Tesis de grado, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Guayaquil]. Repositorio institucional-UG.
- Araya, S., Vergara, J., Salazar, C. y Jaime, M. (2009). Análisis de los determinantes del nivel de participación en organizaciones en la agricultura familiar campesina. ENEFA Proceedings - Vol. (2). 851-869.
- Araya, S., Vergara, J., Salazar, C. y Jaime, M. (2009). Niveles de participación en la pequeña agricultura ¿si decidimos organizarnos, por qué no asumimos un rol activo?. ENEFA Proceedings - Vol. (2). 930-944.
- Ayerbe, M., Ayerbe, O., Barandiaran, X., Lazkano, A., Mujika, A., Plazaola, A., (2005). *Ekonomiaz*, 59 (2). 14-47. <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/2009004.pdf>
- Bernal, A. (2005). La familia como ámbito Educativo. Madrid: Instituto de Ciencias para la Familia, Ediciones Rialp, 198 pp.
- Bravo, C. y Castañeda, G. (2017). Propuesta de políticas gubernamentales que fomenten la participación comunitaria en el Ecuador, a partir de un modelo econométrico que identifique sus determinantes. [Tesis de grado, Facultad de Ciencias, Escuela Politécnica Nacional]. Repositorio institucional-EPN.
- Brasier, K., Goetz, S., Smith, L., Ames, M., Green, J., Kelsey, T., Rangarajan, A., Whitmer, W. (2007). Small farm clusters and pathways to rural community sustainability. *Journals of Community Development*, 38(3), 7-22. <https://doi.org/10.1080/1557533070948982>.
- Burgos-Cañas, D., y Fonseca-Pinto, D. (2020). Asociatividad empresarial: una estrategia para las organizaciones del sector cacaoero del municipio de Fortul Arauca. *Aibi Revista De investigación, administración E ingeniería*, 8(1), 91-100.
- Burgos, S. y Falconí, G. (2017). Asociatividad y ventas: una mirada de las unidades de economía popular y solidaria en el Ecuador. *Revista Económica Universidad Central del Ecuador*, 69 (109), 149-159. <https://revistadigital.uce.edu.ec/index.php/ECONOMIA/article/download/2035/1900/7809>.
- Carrasco Alvarado, D., y Reyes Llor, A. (2016). Análisis de la cadena productiva del arroz y su incidencia socioeconómica en los pequeños productores del cantón Palestina, provincia del

Guayas. . [Tesis de grado, Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, Universidad Católica de Santiago de Guayaquil]. Repositorio institucional-UCSG.

Carvajal Pérez, L. (2020). La asociatividad en el sector agropecuario del Carchi y su potencial de producir y comercializar semielaborados de papa y leche. SATHIRI, (7), 153-163. <https://doi.org/10.32645/13906925.348>.

Cruz, B. y Chachapoyas, F. (2016). Factores en la cadena de valor que limitan el proceso de comercialización internacional de la palta Hass en la asociación augusta López arenas de Pitipo – Lambayeque en el 2014. [Tesis de grado, Universidad Privada Juan Mejía Baca]. Repositorio institucional-UMB.

Espinoza, A. y Oré, E. (2017). Principales factores socio-económicos que influyen en la calidad de vida de los jóvenes venezolanos inmigrantes de 18-25 años de la organización No Gubernamental Unión Venezolana en la Ciudad de Lima–Perú, 2017. [Tesis de grado, Facultad de Ciencias Histórico Sociales, Universidad Nacional de San Agustín de Arequipa]. Repositorio institucional-UNSA.

Galán, B. (1994). Participación Campesina para una Agricultura Sostenible en Países de América Latina. Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO). <https://www.fao.org/3/t3666s/t3666s00.htm#contents>.

Garzón, A., Guataquira, Y., y Pascagaza, J. (2020). La Asociatividad Vía Alternativa Para el Fortalecimiento del Pequeño Agricultor Colombiano. [Tesis de maestría, Universidad Cooperativa de Colombia]. Repositorio institucional-UCC.

González, M. (2017). Análisis económico de la agricultura de subsistencia en el cantón Loja, año 2016. [Tesis de grado, Área Administrativa, Universidad Técnica Particular de Loja]. Repositorio institucional-UTPL.

Grajales, T. (2000). Población y selección de la muestra. Recuperado en, 18(06), 2014.

Gutiérrez, D. (2017). Factores que limitan la asociatividad para exportar Palta Hass en el Centro Poblado Buena Vista-Chao, La Libertad 2017. [Tesis de grado, Facultad de Ciencias Empresariales, Universidad César Vallejo]. Repositorio institucional-UCV.

Chase, C. (2008). Análisis socioeconómicos globales siglo XXI. México: Virtin.

Gutiérrez, L. (2012). Los procesos de asociatividad como fuente de construcción de conceptos y modelos de gerencia en Colombia. [Tesis de doctorado, Universidad Andina Simón Bolívar]. Repositorio institucional-UASB.

Haddad, L. y Maluccio, J. (2003). Trust, membership in groups, and household welfare: evidence from KwaZulu-Natal, South Africa. *Economic Development and Cultural Change*, 51 (3): 573-601.

Hernández-Sampieri, R., Fernández, C., Baptista, M. (2014). *Metodología de la Investigación*. Sexta edición. McGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.

INEC (2018). Encuesta Nacional De Empleo, Desempleo Y Subempleo (ENEMDU). Indicadores de Pobreza y Desigualdad. Diciembre 2018.

INEC (2019). Encuesta Nacional De Empleo, Desempleo Y Subempleo (ENEMDU). Indicadores de Pobreza y Desigualdad. Diciembre 2019.

INEC (2020). Encuesta Nacional De Empleo, Desempleo Y Subempleo (ENEMDU). Indicadores de Pobreza y Desigualdad. Diciembre 2020.

Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA) (2004). Visiones y enfoques necesarios para desarrollar la Microempresa Asociativa Rural (M.A.R.) Alcances e importancia para los campesinos. Paradigma necesario para el éxito empresario. Módulo 1. Paraguay.

Jaime, M., Salazar, C., Araya, S., y Vergara, J. (2010). Niveles de participación en la pequeña agricultura ¿De qué depende que los productores se involucren en sus organizaciones?. *Revista Economía Agraria*, 14(313-2016-5866), 9-21.

Knack, S. y Keefer, P. (1997). Does social capital have an economic pay-off? A cross-country investigation. *Quarterly Journal of Economics* 112 (4): 1251-1288.

Köbrich, C. y Dirven, M. (2007). Características del empleo rural no agrícola en América Latina con énfasis en los servicios. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Serie Desarrollo Productivo No. 174. <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/4568>.

Liendo, M., y Martínez, A. (2001). Asociatividad. Una alternativa para el desarrollo y crecimiento de las PYMES. [Sextas Jornadas "Investigaciones en la Facultad" de Ciencias Económicas y Estadística]. UNR.

Lozano, M. (2010). Modelos de asociatividad: estrategias efectivas para el desarrollo de las pymes. *Revista Escuela de Administración de Negocios*, (68), 175-178. <https://journal.universidadean.edu.co/index.php/Revista/article/view/505>.

MAGAP. (2016). La política agropecuaria ecuatoriana: hacia el desarrollo territorial rural sostenible 2015-2025. <http://www2.competencias.gob.ec/wp-content/uploads/2021/03/01-06PPP2015-POLITICA01.pdf>

MAG (2020). Diagnóstico Territorial del Sector Agropecuario de la Provincia de Loja. Dirección de Planificación e Inversión. Coordinación general de planificación y gestión.

Mamani, I. (2017). Experiencias exitosas de asociatividad de la agricultura familiar en los sistemas agroalimentarios. Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO). <http://www.fao.org/3/a-i6850s.pdf>.

Mendoza-Crespo, H. y Ortiz-Velásquez, M. (2020). Determinantes de la asociación productiva del cultivo de ñame en el caribe colombiano. *Sociedad y economía*, (41), 88-108. <https://doi.org/10.25100/sye.v0i41.8932>.

Mensah, E. R., Karantininis, K., Okello, J. J. y Karantininis, K. (2012). Determinants of Commitment to Agricultural Cooperatives: Cashew Nuts Farmers in Benin. International Association of Agricultural Economists (IAAE) Triennial Conference, Foz do Iguacu, Brazil.

Mehra, A., Kilduff, M. y Brass, D. (1998). At the margins: A distinctiveness approach to the social identity and social networks of underrepresented groups, *Academy of Management Journal*, Vol. 41, No.4, 441-452.

Montero, J., Font, f. y Torcal, M. (2006). Ciudadanos, asociaciones y participación en España. Madrid: CIS.

Nugusse, W. Z., Van Huylenbroeck, G. y Buysse, J. (2013). Determinants of rural people to join cooperatives in Northern Ethiopia. *International Journal of Social Economics*, 40(12), 1094-1107. <https://doi.org/10.1108/IJSE-07-2012-0138>.

Paredes, E. (2020). Efecto de la asociatividad en la solicitud de créditos en los pequeños caficultores del Perú. [Tesis de grado, Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, Universidad ESAN]. Repositorio institucional-ESAN.

Parnás, M. J. (2020). Un modelo econométrico del ingreso monetario de los núcleos de agricultura familiar en el Departamento Figueroa, Santiago del Estero, durante el año 2012. *Revista Estado y Sociedad*. (X).1-19. <https://fhu.unse.edu.ar/images/comunicacion/revista-estado-sociedad/MarianoParn%C3%A1s.pdf>.

Perea, (2015). Asociatividad para mejora de la competitividad de pequeños productores agrícolas. Universidad Nacional Agraria La Molina. *Anales Científicos*, 76 (1), 177-185.

Planas, J., y Valls-Junyent, F. (2011). ¿Por qué fracasaban las cooperativas agrícolas? Una respuesta a partir del análisis de un núcleo de la Cataluña rabassaire. *Investigaciones de Historia Económica*, 7(2), 310-321.

- Putnam, R. (1995). Bowling alone: America's declining social capital". *Journal of Democracy*, vol.6, n°1 (1995a): 65-78.
- Reyes Fonseca, S. (2017). Los factores socioeconómicos y su relación con la motivación laboral en el área de producción de una empresa carrocera de la ciudad de Ambato. [Tesis de grado, Escuela de Psicología, Pontificia Universidad Católica del Ecuador sede Ambato]. Repositorio institucional-PUCESA.
- Ricaurte Angulo, M. (2016). La empresa comunitaria agrícola como alternativa de gestión territorial sostenible. [Tesis de maestría, El Colegio de la Frontera Norte]. Repositorio institucional-COLEF.
- Rómulo, A. (2017). Determinantes del cooperativismo agrícola en la región Caribe. [Tesis de grado, Fundación Universidad del Norte, Barranquilla, Colombia.]. Repositorio institucional-UNINORTE.
- Rosales, R. (1997). La asociatividad como estrategia de fortalecimiento de las Pymes. *Revista Universidad de Texas*, 85-97.
- Salas, V. (2016). El Rol de la Asociatividad en la Participación Comercial de los Productores Agrarios: El Caso de Piura. Consorcio de Investigación Económica y Social (CIES). Universidad San Martín de Porres (USMP). [https://cies.org.pe/sites/default/files/investigaciones/-el\\_rol\\_de\\_asociatividad\\_-\\_vania\\_bitia.pdf](https://cies.org.pe/sites/default/files/investigaciones/-el_rol_de_asociatividad_-_vania_bitia.pdf).
- Salazar, C. y Jaime, M. (2009). Participación en Organizaciones Sociales en Chile. ¿Una Alternativa para Mejorar el Bienestar Económico de los Hogares?. *Estudios de Economía*. Volumen 36 (2). 191-215.
- Tenorio, F. (2010). No es cierto que la agricultura a gran escala es la única que tiene una opción de éxito. *La Revista Agraria*, (119), 10-11.
- Tineo, H. y Vásquez, L. (2020). Factores que influyen en la asociatividad de los productores de panela granulada en el distrito de Huarmaca-Piura período 2020. [Tesis de grado, Facultad de Ciencias de Ingeniería, Universidad de Lambayeque]. Repositorio institucional-UDL.
- Torres Montaña, J. (2015). Modelo de gestión asociativa para los productores de yuca de la parroquia San Jacinto del Búa en la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas. [Tesis de maestría, Universidad Andina Simón Bolívar]. Repositorio institucional-UASB.
- Travadelo, M., Suero, M., Maina, M., Brizi, M. C., Rossler, N., Ulmer, J., y Caporgno, J. (2014). Las cooperativas apícolas en la provincia de Santa Fe y Este de Córdoba. Argentina: II-

Financiación, innovación, decisiones, relaciones, visión estratégica y percepción en las agrupaciones. *Revista de Investigaciones de la Facultad de Ciencias Agrarias-UNR*, 0(21), 013-018.

Ucedo Silva, V. (2013). Comparación de los modelos logit y probit del análisis multinivel, en el estudio del rendimiento escolar. [Tesis de grado, Escuela de Posgrado, Universidad Nacional Mayor de San Marcos]. Repositorio institucional-UNMSM.

Wiese Gutierrez, L. (2019). Factores socioeconómicos que influyen en la calidad de vida de inmigrantes venezolanos en una Institución Migratoria, Lima, 2018. [Tesis de grado, Escuela de Posgrado, Universidad Cesar Vallejo]. Repositorio institucional-UCV.

Zabala Salazar, H. (2016). Economía agraria y asociatividad cooperativa en Colombia. Primera Edición. Editorial Fundación Universitaria Luis Amigo. [https://base.socioeco.org/docs/230\\_economia\\_agraria\\_y\\_asociatividad\\_cooperativa\\_en\\_colombia.pdf](https://base.socioeco.org/docs/230_economia_agraria_y_asociatividad_cooperativa_en_colombia.pdf)

Zheng, S., Wang, Z. y Awokuse, T. O. (2012). Determinants of Producers' Participation in Agricultural Cooperatives: Evidence from Northern China. *Applied Economic Perspectives and Policy*, 34(1), 167-186. <https://doi.org/10.1093/aapp/>



## 11. Anexos

### Anexo 1. Tamaño de la muestra

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

Variable	Descripción	Valor
$\sigma$	Desviación estándar de la población	0,5
$N$	Tamaño de la población	7.487
$Z$	Valor obtenido de la distribución normal para un nivel de confianza del 95%	1,96
$e$	Límite aceptable del error muestral	0,05
$n$ esperado	Tamaño mínimo de la población objetivo esperado para un nivel de confianza del 95%	365,45

$$n = \frac{7.487 * 0,5^2 * 1,96^2}{(7.487 - 1) * 0,05^2 + 0,5^2 * 1,96^2}$$

$$n = 365,4571$$

Al calcular el tamaño de la muestra el resultado da como mínimo 365,45. En la presente investigación se levantaron 368 encuestas por lo que se utiliza el siguiente tamaño de muestra:

$$n = 368$$

Anexo 2. Encuesta

ENCUESTA	
Parroquia:	Barrio / Sector:

INFORMACIÓN SOCIAL			
<b>a. Datos generales</b>	<b>b. ¿Nivel de estudios?</b>	<b>c. ¿Las tierras donde usted siembra, poseen título de propiedad?</b>	
Edad:	Analfabeto <input type="checkbox"/>	Si <input type="checkbox"/>	d. Superficie agrícola o pecuaria
.....	Primaria <input type="checkbox"/>	Arrendado <input type="checkbox"/>	
Sexo: M <input type="checkbox"/> F <input type="checkbox"/>	Secundaria <input type="checkbox"/>	No <input type="checkbox"/>	¿Cuál es la extensión de su predio? .....Ha.
¿Número de personas que habitan en su hogar?:	Superior <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> →	
.....	Año de escolaridad: (Ejm. 3er grado; 4to curso) .....	-En trámite_ -Cuidado_ -Comuna_ -Ninguna_	¿De su predio actualmente, cuanto es la superficie que usted destina a los cultivos y/o siembra pastos y forrajes? .....Ha.

INFORMACIÓN ECONÓMICA	
1. En el año 2021 estimado en dólares ¿cuánto ingresó por la venta de sus cultivos o/y animales?	.....USD
2. ¿Lo que usted produce, vende, y en qué cantidad? La totalidad <input type="checkbox"/> Destina un % para el auto consumo <input type="checkbox"/>	¿Cuánto % Autoconsumo? .....%
3. ¿En el año 2021, tuvo financiamiento de alguna entidad crediticia?	SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>
4. ¿Cuántas horas en la semana dedica a la actividad agrícola o/y pecuaria? Menos de 20 horas <input type="checkbox"/> 21 a 30 horas <input type="checkbox"/> 31 a 40 horas <input type="checkbox"/> Más de 40 horas <input type="checkbox"/>	Actividad complementaria ..... .....
5. ¿Comercializa sus productos con un intermediario?	SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>
Si su respuesta es <b>NO</b> , especifique ¿dónde comercializa? Local <input type="checkbox"/> Minorista <input type="checkbox"/> Mayorista Loja <input type="checkbox"/> Nacional <input type="checkbox"/> Exporta <input type="checkbox"/>	CIALCO MAG <input type="checkbox"/>

SISTEMA DE RIEGO	
6. ¿Cuenta con un sistema de riego de cultivos?	SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>
Si su respuesta es <b>SÍ</b> , especifique el sistema y las hectáreas bajo riego. → Gravedad <input type="checkbox"/> Goteo <input type="checkbox"/> Aspersión <input type="checkbox"/> otro <input type="checkbox"/>	Hectáreas bajo riego: .....Ha.

<b>INFORMACIÓN ASOCIATIVA</b>	
7. ¿Pertenece a alguna asociación agropecuaria?	SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>
Si su respuesta es <b>SI</b> , ¿Por qué se inscribió a una asociación Agropecuaria? (opción múltiple)	
Ayuda del gobierno <input type="checkbox"/> Para comercializar sus productos <input type="checkbox"/> Obtención de crédito <input type="checkbox"/> Compra de insumos <input type="checkbox"/> otro <input type="checkbox"/>	

<b>INFORMACIÓN GENERAL SOBRE ASOCIATIVIDAD</b>	
8. ¿Cuál cree que son los beneficios que debe tener una asociación agropecuaria? (opción múltiple)	Otro <input type="checkbox"/>
Abastecimiento de insumos agrícolas <input type="checkbox"/> Acceso a mercados locales <input type="checkbox"/>	Ninguno <input type="checkbox"/>
Obtener asistencia técnica <input type="checkbox"/> Acceso a crédito <input type="checkbox"/> Abastecimiento de agua <input type="checkbox"/>	
9. ¿Posee conocimientos socio-organizativos?	SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>
10. ¿En general, se puede confiar en la mayoría de las personas?	SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>
11. ¿Usted cree que la mayoría de la gente trata de ser honesta?	SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>
12. ¿Usted cree que la mayor parte del tiempo las personas son serviciales (hacen favores)?	SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>

### Anexo 3. Participantes grupos focales y entrevistas

<b>Entrevistas</b>			
<b>Nro.</b>	<b>Nombre</b>	<b>Cargo</b>	<b>Asociación</b>
1	Victor Cuenca	Presidente	Asociación ECOVIDA
2	Rosa Margarita Quinde	Presidente	Asociación ASPROAVISMA

<b>Grupo focal 1</b>			
<b>Nro.</b>	<b>Nombre</b>	<b>Edad</b>	<b>Formación</b>
1	Gordillo Villa Carmen Victoria	45	Ingeniera agrónomo
2	Sanchez Oviedo Sayda Paola	37	Ingeniera agrónomo
3	Chamba Uchuari Franklin Eduardo	43	Ingeniero agrónomo
4	Sanmartin Chimbo Servio Hipólito	37	Ingeniero agrónomo
5	Marin Arrobo Ricardo Vicente	41	Ingeniero agrónomo
6	Quezada Zapata Cristian Ramiro	38	Ingeniero agrónomo
7	Martinez Lalangui Hector David	39	Ingeniero agrónomo
8	Malla Granda Jorge Luis	39	Ingeniero agropecuario

<b>Grupo focal 2</b>			
<b>Nro.</b>	<b>Nombre</b>	<b>Edad</b>	<b>Formación</b>
1	García Salas Michel Fiorela	35	Ingeniera agrónomo
2	Rivas Solorzano Veronica María	40	Ingeniera agrónomo
3	Pazmiño Pineda Eddie Michael	53	Ingeniero agrónomo
4	Flores Rosas Danny Paul	43	Ingeniero agrónomo
5	Herrera Torres Alexander Paul	30	Ingeniero agrícola
6	Gonzalez Sarango Jorge Luis	33	Ingeniero agrícola
7	Trelles Agurto Walter Leonardo	33	Ingeniero agrícola
8	Chininin Campoverde Angel Vicente	65	Ingeniero agrícola

<b>Grupo focal 3</b>			
<b>Nro.</b>	<b>Nombre</b>	<b>Edad</b>	<b>Formación</b>
1	Sisalima Romero Yadira Elena	38	Médico veterinaria zootecnista
2	Jara Ruiz Hartman Wuillan	45	Doctor en medicina veterinaria y zootecnia
3	Sarango Vacacela Jose Luis	39	Médico veterinario zootecnista
4	Balcazar Cumbicus Luis Geovanny	48	Doctor en medicina veterinaria y zootecnia
5	Escudero Briceño Judith Gabriela	52	Ingeniera agrónomo
6	Salas Paucar Patricia Ximena	39	Ingeniera agrónomo
7	Coronel Jaramillo Jose Andrés	34	Ingeniero en adminit. y producción agropecuaria
8	Colimba Fuentes Carlos Mauricio	39	Ingeniero agropecuario

#### Anexo 4. Principales aportes grupos focales

<b>Tendencia:</b>	<b>Sin objetivos comunes</b>	<b>Capital Social</b>
<b>Grupo focal 1</b>	<b>Grupo focal 2</b>	<b>Grupo focal 3</b>
Falta de fines claros. Se estructuran de manera momentánea, no sabiendo que debe haber unos fines de comercialización, de producción, de gestión de recursos. No tener objetivos claros porque están estructurados.	No tienen el mismo objetivo, no tienen el mismo fin común. No tienen el mismo fin, no tienen el mismo objetivo de lo que van a hacer. Las asociaciones cuando se crearon nunca vieron a dónde iban a llegar.Cuál era su misión, cuales son los objetivos, a dónde quiero llegar como organización. No tienen un objetivo común.	No tienen un fin común. No todos están centrados en lo mismo. No se asociación con el mismo fin, con el mismo objetivo. Teniendo claro hacia dónde quieren llegar, se logra muchas cosas. Hay personas que crean una organización, pero la forman sin saber para qué. No se ponen un fin común.
<b>Tendencia:</b>	<b>Falta de compromiso</b>	<b>Capital Social</b>
<b>Grupo focal 1</b>	<b>Grupo focal 2</b>	<b>Grupo focal 3</b>
No quiere afrontar un compromiso, por ejemplo, el compromiso de poner una cuota, de asistir a las reuniones. A veces, al que quieren designarlo como presidente no quiere afrontar ese compromiso	Falta de un compromiso. Primero es compromiso, sino hay compromiso no resulta la asociatividad. Siempre, el principio de compromiso. No hay seriedad en la negociación Hay asociaciones que han gestionado algún proyecto, sin embargo a la hora de recibir ponen reparos. No cumplen los compromisos que ya estaban adquiridos.	Algunas asociaciones no querían saber nada de bienes. Absolutamente nada de bienes porque era un compromiso. Unos ni lo utilizaban, otros ni los conocían a los bienes., no le daban mantenimiento porque nadie quiere responsabilizarse de eso.
<b>Tendencia:</b>	<b>Individualismo</b>	<b>Capital Social</b>
<b>Grupo focal 1</b>	<b>Grupo focal 2</b>	<b>Grupo focal 3</b>
Existen asociaciones donde únicamente se han visto beneficiados 2 o 3 personas, los que son parte de la directiva. En un inicio los productores se entusiasman, desean pertenecer a una asociación y obtener beneficios para ellos y para el grupo. Pero en realidad en el transcurso del tiempo por el mismo individualismo, por la falta de capacitación, o la falta de beneficios por ser asociados, el productor se va retirando.	Cada uno por su cuenta, Como dice el dicho en sociedad ni con mi hermano. El individualismo. Yo mismo veré como pago, cómo respondo como trabajo, pero si ya depende de la otra persona. Ahí si ya no lo hacen. Hubo una asociación que supuestamente empezó a comercializar, pero finalmente esta asociación termina siendo un grupo familiar. Entonces termina haciendo ellos todo y se toman el nombre de la asociación para conseguir sus intereses.	El no tener la costumbre de trabajar conjuntamente, conlleva a que todo fluya en favor de uno. Son individualistas, cada quien por su lado. Cada quien busca sus intereses y no son responsables. Se asocian, pero de lo que se entiende, comercializan de forma individual. Venden o lo sacan al mercado de forma individual, y no en forma asociativa como debería ser. Cuando hay mercado se asocian y trabajan, pero al final Hay asociaciones que se han hecho familiares. Toda la asociación una sola familia va acaparando. Y así sucede en todas las asociaciones.
<b>Tendencia:</b>	<b>Falta de Liderazgo</b>	<b>Social</b>
<b>Grupo focal 1</b>	<b>Grupo focal 2</b>	<b>Grupo focal 3</b>
Una verdadera formación de líderes puesto que, en la actualidad, algunos dirigentes a veces buscan el beneficio propio. Esta fase qué se asociaron y que ahora no se están asociando también va de la mano por la falta de líderes o lideresas.	El objetivo es únicamente de la persona que está al frente de esa organización, que a veces son objetivos ajenos a la asociación.	Se crearon con el fin de salir beneficiados con la entrega de la urea o de un fertilizante en común y No se asociaron con otros fines de productividad, sino más bien con fines de recibir subsidios o beneficios por parte del estado. Y cuando se acabaron los subsidios, las ayudas benéficas del Ministerio comenzaron prácticamente a dejar de funcionar.

<b>Tendencia:</b>	<b>Intereses particulares</b>	<b>Social</b>
<b>Grupo focal 1</b>	<b>Grupo focal 2</b>	<b>Grupo focal 3</b>
La formación de líderes ha quedado en el aire porque si bien los pocos que salen ahora de líderes son para fines personales o para otros fines políticos y no hay ese trabajo integró en formar jóvenes para que vayan a tomar las riendas de cada asociación.	Hay gente que está buscando el beneficio propio. Por ejemplo ingresa a la asociación como una plataforma política, y la posibilidad de lanzarse de candidato. Hay asociaciones en la que eran administradores, han salido, y ahora son presidentes de juntas parroquiales, alcaldes.	Falta de interés. Una familia va arrastrando toda la asociación y se la va apropiando porque el resto van perdiendo interés.
<b>Tendencia:</b>	<b>Cultura</b>	<b>Social</b>
<b>Grupo focal 1</b>	<b>Grupo focal 2</b>	<b>Grupo focal 3</b>
Muchos productores son de edades avanzadas y por tanto no existe una regeneración que vayan teniendo otra mentalidad, de ir pensando o ir cambiando, por ejemplo, sus objetivos, de lo que significa la asociatividad.	El problema de la provincia de Loja es que nunca hemos tenido una cultura de asociación o de agrupación de productores o de cualquier otro tipo. De poder crecer y no solo hablar de un tema particular sino también de un tema colectivo.	Es un tema de idiosincrasia. Dentro de la parte cultural no nos gusta trabajar en conjunto. No hay equidad. Solamente participan algunos, y los demás solo el momento que les conviene estar.
<b>Tendencia:</b>	<b>Desconocimiento</b>	<b>Social</b>
<b>Grupo focal 1</b>	<b>Grupo focal 2</b>	<b>Grupo focal 3</b>
Gran parte de los productores desconocen los beneficios de la asociatividad, y los que conocen se desmotivan o se desvinculan.	Desconocen el rol de los acuerdos de comercialización. No obstante, cuando de repente sube el precio, el productor cree que no le conviene y rompe el acuerdo. Por tanto pierde mercado. Conociendo los costos de producción eres consiente la ventaja de vender a un solo mercado. Le falta un poco más de planificación al productor, conscientes de que tienen asegurado el mercado, Sembrar un excedente para vender cuando este mayor el precio.	No existe una enseñanza de vender en conjunto, de comercializar en conjunto. Falta conocimiento. Falta en apoyar en Conocimiento Financiero No tienen una educación financiera para analizar la conveniencia o no de vender un productor. No tenemos en general una educación financiera. La gente desconoce la gestión que tienen que hacer para obtener algún beneficio.
<b>Tendencia:</b>	<b>Paternalismo</b>	<b>Social</b>
<b>Grupo focal 1</b>	<b>Grupo focal 2</b>	<b>Grupo focal 3</b>
Al inicio las asociaciones fueron creadas por el beneficio de la urea, sin embargo, actualmente casi la totalidad están realmente desintegradas. Cómo papel la asociación existe, pero los socios están cada quien por su lado y constan como asociación en cualquier institución pública.	El problema principal es el paternalismo institucional que hay. Se asocian, se organizan para recibir beneficios de las instituciones. No tienen un proyecto a futuro. Los agricultores siembran, cosechan, tienen su producto pero cada uno por su cuenta, y esperan que el gobierno les pueda entregar algo.	Las asociaciones no funcionan porque les gusta que les estén regalando. Le gusta el paternalismo. Y cuando ya tienen que poner algo, tienen que trabajar algo, se desintegran totalmente las asociaciones.
<b>Tendencia:</b>	<b>Avanzada edad</b>	<b>Social</b>
<b>Grupo focal 1</b>	<b>Grupo focal 2</b>	<b>Grupo focal 3</b>
Muchos productores son de edades avanzadas y por tanto no existe una regeneración que vayan teniendo otra mentalidad, de ir pensando o ir cambiando, por ejemplo, sus objetivos, de lo que significa la asociatividad.	Existen miembros que son mayores de 60 años, que llevan años asociados y no conocen sobre administración. Actualmente se usan nuevas tecnologías. Existen miembros con avanzada edad que no se adaptan a las avances, especialmente en lo tecnológico, por lo que siguen con que pensamiento de que el estado debe darles, que el estado de estar ahí atrás apoyándolos.	Muchos de los socios son de la tercera edad y les falta conocimiento. Por ejemplo que mientras más volumen venda más ganancia obtengo, y mientras menos me traslade, ahorro transporte y me centro únicamente en los son costos. A las personas mayores se las debe apoyar en conocimiento Financiero.

<b>Tendencia:</b>	<b>Subsidios o ayudas</b>	<b>Económico</b>
<b>Grupo focal 1</b>	<b>Grupo focal 2</b>	<b>Grupo focal 3</b>
<p>La mayoría de asociaciones se conformaron en sus inicios con el fin de recibir la urea por parte del estado. Una vez que terminaron estos apoyos y todo eso se fueron desintegrando porque ya no vieron beneficios. Partes de las organizaciones que viven en el área rural, generalmente se reúnen únicamente para esperar un bien. Tienen la idea, que si me pongo una asociación es para obtener beneficios del estado: tienen que entregarles semillas, abono, mangueras de riego, etc.</p> <p>Los que no pertenecen: se unen a una asociación y ven que en un mes o dos meses ya no les dieron algo, lo dejan.</p> <p>Se asocian porque piensan que como organización van a recibir alguna ayuda.</p>	<p>Cuando se asocian lo hacen es porque conocen que les van a entregar algo. Una vez obtenido la ayuda, se retiran.</p> <p>Están esperando siempre recibir subvenciones del MAG de alguna entidad del estado.</p> <p>Productores quieren asociarse, ser jurídicos, porque han escuchado que dan crédito a las asociaciones. Que deben estar asociados y que les interesaba.</p> <p>El problema de las ayudas es que después no se pueden sostener y fortalecer la asociatividad, dado que no hay un seguimiento a las asociaciones, que simplemente se formaron para recibir y se acabó.</p> <p>Los agricultores siembran, cosechan, pero no de forma asociativa, y esperan que el gobierno les pueda entregar algo.</p> <p>Conoces de proyectos que van a brindar apoyo, y se asocian, se organizan únicamente para recibir beneficios.</p>	<p>Lamentablemente las asociaciones se conformaron porque había subvenciones del gobierno, te regalaban cosas, te regalaban abono, para la ganadería melazas, y variedad de beneficios.</p> <p>Se forman por el hecho de que van a recibir algo, más no por el bien común. ni como sociedad, ni como persona, ni como los de su entorno</p> <p>la mayoría quieren formar una asociación porque el estado les da cosas.</p> <p>desean formar una asociación para pedir algún beneficio. Si no hay ayudas, se desilusionan y no conforman nada.</p> <p>Muchas asociaciones se organizaron por un único interés, que era el beneficio de la urea. A muchas de estas organizaciones como se les ofreció entregar urea, entonces todos se integraron. No obstante, después estas asociaciones acumularon deudas, no se liquidan. Es decir, se mantienen con deudas y las directivas siguen siendo las mismas, cuando tenía que actualizarlas cada año.</p>
<b>Tendencia:</b>	<b>Falta de gestión</b>	<b>Económico</b>
<b>Grupo focal 1</b>	<b>Grupo focal 2</b>	<b>Grupo focal 3</b>
<p>Las asociaciones no pueden esperar sólo las ayudas del Estado, sino como asociaciones pueden crear vínculos con empresas privadas u ONG para que pueda sacar beneficios, porque no sólo del Estado se puede sacar. También hay organizaciones a nivel nacional con las cuales se puede tener contacto y obtener beneficios más de lo que se puede sacar adicional aquí, en nuestro país. En generalidad hay muchos grupos que están asociados pero no han sido sustentables en el tiempo</p>	<p>Por parte de los socios, especialmente los directivos no tienen una capacidad de gestión.</p> <p>Falta de gestión. En la compra de herramientas, por ejemplo una moto guadaña. Conocer su costo, cuanto deben aportar para comprarla, plazos 3 o 4 meses para la compra. Eso no existe</p>	<p>No tienen ningún beneficio por falta de gestión. La gente desconoce la gestión que tienen que hacer para obtener algún beneficio.</p> <p>Les falta fortalecimiento, les falta dirección en lo que respecta a la parte administrativa., asociativa. Les falta capacitación.</p> <p>Les falta fortalecimiento para que actúen como una asociación, como una verdadera empresa</p>
<b>Tendencia:</b>	<b>Distintas Actividades</b>	<b>Económico</b>
<b>Grupo focal 1</b>	<b>Grupo focal 2</b>	<b>Grupo focal 3</b>
<p>Porque tienen que asistir a reuniones, estar en eventos, etc. Y a la gente del campo generalmente no le gusta porque piensan que un día perdido, es un día de comida.</p>	<p>Muchos de los créditos otorgados por el estado al sector agrícola fueron para otras actividades ajenas al área rural. Algunos obtuvieron créditos para comprar automóviles del año, o para hacer de prestamista y vivir de los intereses (chulco).</p>	<p>Las cosas no funcionan porque las personas que conformar la asociación se dedican a distintas actividades. A la ganadería, el otro se dedica a los cultivos, el otro es profesor, etc.</p> <p>En las asociaciones siembran de todo, son como especie de huertos familiares. Entonces cada quien siembra distintos productos: Hortalizas, maíz blanco, bueno una infinidad de productos, pero no se enfocan en un solo rubro.</p>

<b>Tendencia:</b>	<b>Mala administración</b>	<b>Económico</b>
<b>Grupo focal 1</b>	<b>Grupo focal 2</b>	<b>Grupo focal 3</b>
Al inicio existe buena asociatividad, pero lamentablemente el mal manejo de las asociaciones, desmotiva a la gente y causa que se desintegren. Por situaciones donde las anteriores direcciones han llevado mal manejo, Los productores no son activos. Existen asociaciones que ya se han conformado con años anteriores para un fin, pero por la mala administración o los malos directivos han perdido el interés.	El crédito es para beneficio de la asociación, pero que lo repartan eficientemente es responsabilidad de los dirigentes, que muchas veces no se cumple. Carecen de ideas. Falta de liderazgo, falta de iniciativa, de darles ideas. No solo de problemas sino de ideas. Hay asociaciones donde has sido verdaderas plataformas políticas. Entonces la gente dice que los utilizaron y terminan abandonando la asociación.	En muchos lugares se separan de las asociaciones porque encabezan la organización gente que busca el fin solo para ellos. Dicho de otro modo, hay algún beneficio, y aquellos dirigentes son los únicos que acaparan todo.
<b>Tendencia:</b>	<b>Inactividad de las Asociaciones</b>	<b>Económico</b>
<b>Grupo focal 1</b>	<b>Grupo focal 2</b>	<b>Grupo focal 3</b>
La asociación solo es un nombre, y van entregando facturas, van entregando cambios de directiva, pero solo es un trámite burocrático más que el hecho de hacer funcionar la organización. Escasa participación, no hay directivas establecidas. A veces, al que quieren designarlo no quiere afrontar ese compromiso Forman una asociación, y en algunos casos, después de 2, 3, 6 meses, de inaugurada una organización bonita, con evento y todo, después de esos 6 meses esa organización, o no funcionó o ya deshizo por sí sola.	Algunos no ven el beneficio para nada de la organización. Tienen la idea de que hay que asociarse porque solamente asociados les entregan las distintas subvenciones. Entonces ellos se asocian solo con ese fin, y en el camino, o luego de que les entregan o no les entregan las subvenciones se desintegran, o paulatinamente dejan de funcionar. El modelo de las ONG también ha sido vamos a apoyar a las organizaciones. Entonces mientras dura la intervención de esta ONG todo está bien. Sale esa ONG o sale la institución pública que ha venido apoyando y vienen los conflictos	Y todos los socios, y todos los que están, tienen que empujar hacia el mismo lugar. Algunos no les parece bien ciertos asuntos y en lugar de aportar, empiezan a poner trabas. Existen personas que si realmente le echan el hombro para sacar adelante lo que se propusieron, pero hay otras personas que no. Si yo trabajo porque él no hace lo mismo que yo.
<b>Tendencia:</b>	<b>No ven beneficios</b>	<b>Económico</b>
<b>Grupo focal 1</b>	<b>Grupo focal 2</b>	<b>Grupo focal 3</b>
En las asociaciones no hay un real beneficio que aprecien los productores, por lo que terminan deslindándose. Las asociaciones no están cumpliendo para lo que fueron creadas y con esto la gente ha perdido el interés por continuar en la asociación. Para que asociarme si voy a vender producto al mismo precio. Ven que tienen los mismos beneficios no estando asociados y les ayudan igual las instituciones, por tanto, no es necesario.	Ven que la asociación está organizada pero nunca reciben apoyo de las instituciones. Cómo no les ofrecen nada, mejor no se asocian. No hay una ventaja en asociarse, que ganó con eso. No les representa ninguna ventaja asociarse. Lo que pasa es que ellos siempre están buscando un tipo de apoyo, incentivos y eso. Y ellos no ven un tema de colectividad, de fortalecerse socialmente, de que tenga representación ante alguna institución. Siempre se reúnen es por algún beneficio. Y si no hay ese beneficio cada uno se va por su lado	Los productores no se asocian porque no sacan ningún beneficio. No tienen ningún beneficio. No tienen ningún beneficio por falta de gestión. La gente desconoce la gestión que tienen que hacer para obtener algún beneficio. Pasan las asociaciones en reunión tras reunión y no sacan ningún beneficio para los socios.



## Anexo 5. Principales aportes entrevistas

<i>Preguntas</i>	<i>Entrevistado 1 (Victor Cuenca)</i>	<i>Entrevistado 2 (Rosa Margarita Quinde)</i>
¿Conoce usted sobre la asociatividad en la actividad agropecuaria?	La asociación nace como un proyecto de seguridad alimentaria de pequeños agricultores de riego, siembra de mora y huertos familiares con propiedades no mayor a 2.000 m	Se decidió formar la asociación por la motivación de las instituciones (Municipio, UNL, GAD) con talleres sobre agricultura limpia.
¿Conoce cuáles son los beneficios de integrar una asociatividad con otros agricultores?	La venta. La asociación entregaba a las guarderías SI BEBES del municipio. Luego del cambio de Administración la situación cambió, empezaron a deberles les debían dinero. A partir de ahí los socios empezaron a desanimarse porque no tenían a quien vender.	Fruto del trabajo agrícola alimentar a nuestro hijos y familia con cultivos sanos y el excedente venderlo al consumidor
¿Existe cooperación entre los productores de su asociación?	Los compañeros son bien capaces. Hacen violes. Trabajan con bocashi, preparan insecticidas todos, conservación de suelos, riego por goteo.	Se tiene conocimiento, hacen violes, abonos, pero hace falta mayor acompañamiento técnico., que impuse los lazos asociativos.
¿Existe una buena relación entre usted y los demás agricultores de su entorno?	Si hay relación, el problema es el tiempo. En el campo el tiempo es lo más valioso y no lo tienen para estarse reuniendo, porque se prioriza el trabajo rural individual.	Si existe, no obstante, algunas han salido porque una asociación implica, cuotas, ir a reuniones. Otros son mayores edad.
¿Cree usted que existen grandes diferencias en los objetivos personales de los agricultores?	No se dedican completamente a la agricultura. Se dedican a otras actividades y quedan muy pocos produciendo,	Es duro vivir de la agricultura, por eso algunas se dedican a otras actividades.
¿Cuál considera usted que es principal problema en su asociación?	Lamentablemente no hay comercialización. La gente no desea pagar un precio justo por los productos orgánicos, no pagan lo que vale.	El proceso de transición de un cultivo tradicional, libre de productos químicos, a cultivos sanos, combinado con el deseo de los asociados de obtener ganancias inmediatamente cuando se necesita de un proceso.
¿Usted cuáles considera que deben ser los pilares básicos para el buen funcionamiento de las asociaciones?	Cooperación. Al inicio todos producen y cooperan, pero con el transcurso del tiempo la gente se desanima por los escasos de comercialización de sus productos y deciden alejarse a otras actividades laborales.	Lazos de unidad. Son pocas las personas constantes. Es muy duro cuando no hay unidad.
¿Cree usted que existe fomento de asociatividad por parte del estado?	Falta impulsar a que los jóvenes se dediquen al campo.	Falta articulación institucional, trabajar juntos.
¿Qué políticas públicas considera que debe implementar el estado para fomentar la asociación agropecuaria?	Implementación de parcelas demostrativas. Menos trámites burocráticos. Créditos ágiles y con bajas tasa de interés.	Fomentar la interacción de los socios donde encuentren espacio de compartir, de estar pendientes del compañero, de transferencia de conocimiento y experiencia.