

Editorial
CICI

CENTRO DE INVESTIGACIONES
Y CAPACITACIONES INTERDISCIPLINARES

● ● ●

FORMALIZACIÓN Y ASOCIATIVIDAD AGRÍCOLA

EN PEQUEÑOS PRODUCTORES:
BARRERAS Y OPORTUNIDADES
EN LA COMUNIDAD LAS VEGAS,
PIURA



FORMALIZACIÓN
AGRÍCOLA



ASOCIATIVIDAD
Y COOPERACIÓN



BARRERAS
Y DESAFÍOS



OPORTUNIDADES
Y DESARROLLO



AUTORES

- Dante Fermín Calderón Huamaní
- Cleidy Sofía Farfán Ruíz
- Erika Giannina Alvarez Angulo
- Yeison Yno Cabezas Hernandez

ISBN 978-628-97718-1-7

Autores

Dante Fermin Calderón Huamaní Doctor en Gestión Ambiental Rector de la Universidad Nacional San Luis Gonzaga Ica – Perú rector@unica.edu.pe dante.calderon@unica.edu.pe ORCID: https://orcid.org/0000-0002-8547-8972	Cleidy Sofía Farfán Ruíz Doctora en Ciencias Empresariales Docente de la Universidad Nacional San Luis Gonzaga Ica- Perú cleidy.farfan@unica.edu.pe cleidyfarfan@gmail.com ORCID: https://orcid.org/0000-0003-0254-5920
Erika Giannina Alvarez Angulo Doctora en Derecho y Ciencia Política Docente de la Universidad Nacional San Luis Gonzaga Ica – Perú erika.alvarez@unica.edu.pe ORCID: https://orcid.org/0000-0001-6135-1785	Yeison Yno Cabezas Hernandez Magister en Economía Mención Finanzas Docente de la Universidad Nacional San Luis Gonzaga Ica – Perú yeison.cabezas@unica.edu.pe ORCID: https://orcid.org/0009-0002-6856-2301

Editor: Alain Fitzgerald Castro Alfaro

Título:

Formalización y asociatividad agrícola en pequeños productores: barreras y oportunidades en la comunidad Las Vegas, Piura

Autores: Dante Fermin Calderón Huamaní, Cleidy Sofía Farfán Ruíz, Erika Giannina Alvarez Angulo, Yeison Yno Cabezas Hernandez.

ISBN Versión Digital: 978-628-97718-1-7

Sello Editorial:

Editorial Centro de Investigaciones y Capacitaciones Interdisciplinares SAS – CICI

Coordinadora: Nora González Pérez

Portada: Linda Castro González

Diagramación: Alain Castro González

Prohibida la reproducción total o parcial por cualquier medio sin la autorización escrita del titular de los derechos patrimoniales

Esta obra está bajo una licencia Creative Commons – Atribución – No comercial – Sin Derivar 4.0 internacional

https://co.creativecommons.org/?page_id=13



Cartagena –Colombia, Junio de 2026

***FORMALIZACIÓN Y ASOCIATIVIDAD AGRÍCOLA EN
PEQUEÑOS PRODUCTORES: BARRERAS Y
OPORTUNIDADES EN LA COMUNIDAD LAS VEGAS,
PIURA***

Dante Fermin Calderón Huamaní

Cleidy Sofía Farfán Ruíz

Erika Giannina Alvarez Angulo

Yeison Yno Cabezas Hernandez

Colombia

Latinoamérica

2026

Contenido

RESUMEN.....	8
CAPITULO I: INTRODUCCIÓN	11
1.1. Antecedentes de la investigación	13
1.2. Formulación del Problema	15
1.3. Justificación e importancia de la investigación	16
1.4. Objetivos	19
1.5. Hipótesis y Variables de la investigación	20
1.6. Variable de la investigación	21
1.7. Base teorica de la investigación	25
CAPÍTULO II: METODOLOGÍA.....	29
2.1. Tipo, nivel y diseño de la investigación	29
2.2. Población y muestra.....	29
2.3. Técnica e instrumento de recolección de datos	30
2.4. Procedimiento de recolección de datos	30
2.5. Análisis e interpretación de resultados	32
2.6. Aspectos éticos	32
CAPÍTULO II: RESULTADOS	34
3.1. Datos Generales de los productores	34
3.2. Variable Independiente: Barreras para la Formalización y Asociatividad.....	36
3.3. Variable Dependiente: Formalización y Asociatividad Agrícola	42
3.4. Variable Interviniente: Oportunidades del Entorno	46
3.5. Correlación de Barreras, formalización, asociatividad y oportunidad	47

3.6. Prueba Chi-Cuadrado de Pearson: Contrastación de Independencia.....	49
3.7. Contrastación de Hipótesis	50
3.8. Síntesis de Resultados: Cuadro Resumen	52
4.CAPITULO IV: DISCUSIÓN	55
CAPITULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	60
5.1. Conclusiones	60
5.2. Recomendaciones	61
Referencias bibliográficas	65
ANEXOS	68

Declaración de originalidad y procedencia

En la presente obra titulada “Formalización y asociatividad agrícola en pequeños productores: barreras y oportunidades en la comunidad Las Vegas, Piura”, se establecen de manera explícita las contribuciones de autoría, en cumplimiento de los principios de transparencia académica y reconocimiento de la participación intelectual en la investigación científica.

El desarrollo integral de la investigación fue liderado por el Mtro. Cleidy Sofía Farfán Ruíz, quien estuvo a cargo de la concepción del estudio, la formulación del problema de investigación y la definición de los objetivos. De igual forma, asumió la responsabilidad de la construcción, depuración y estructuración de la base de datos correspondiente al tema investigado, utilizando información proveniente de fuentes oficiales.

En el plano técnico, el autor principal realizó la estadística descriptiva e inferencial, incluyendo la aplicación en el software SPSS 25. Asimismo, desarrolló el análisis e interpretación de los resultados desde una perspectiva económica, integrando los hallazgos dentro de un enfoque sistémico y dinámico de la producción agrícola en el caserío Las Vegas en el valle Cieneguillo – Piura- Perú. Finalmente, estuvo a cargo de la redacción integral del manuscrito y de la revisión final del documento, garantizando la coherencia académica y la rigurosidad científica de la obra.

Por su parte, el Dr. Dante Fermín Calderón Huamaní contribuyó en la revisión y fortalecimiento del marco teórico, apoyando en la sistematización de antecedentes y en la validación conceptual del enfoque de investigación. Su participación permitió consolidar la base teórica del estudio y asegurar su coherencia con la literatura científica especializada.

La Dra. Erika Giannina Alvarez Angulo participó en el desarrollo metodológico, brindando apoyo en la validación de la consistencia a la investigación y en la revisión de los procedimientos estadísticos aplicados. Asimismo, colaboró en la evaluación de la

robustez de los resultados, contribuyendo a garantizar la solidez técnica del análisis realizado.

El Mtro. Yeison Yno Cabezas Hernandez aportó en el análisis aplicado del sector agrícola, contribuyendo a contextualizar los resultados dentro de la realidad productiva de la región Piura. Su participación se orientó a la revisión de la coherencia entre los resultados estadísticos y su interpretación económica, fortaleciendo la aplicabilidad del estudio.

En conjunto, todos los autores han participado de manera significativa en el desarrollo de la investigación, han revisado críticamente el contenido del manuscrito y aprueban su versión final para publicación, declarando que sus aportes han sido realizados en estricto cumplimiento de los principios de ética e integridad científica.

La presente declaración tiene como finalidad garantizar la transparencia académica, reconocer expresamente el proceso de ampliación científica efectuado y dejar constancia de la autoría legítima y original de las contribuciones intelectuales que integran esta publicación.

Los autores.

RESUMEN

La presente investigación analiza las principales barreras y oportunidades que enfrentan los pequeños productores agrícolas del caserío Las Vegas, Cieneguilla – Piura, para lograr su formalización empresarial y asociatividad como estrategia de integración a la cadena de valor de exportación de cítricos. La comunidad estudiada comprende 205 familias productoras que cultivan aproximadamente 400 hectáreas con limón sutil, mango y tamarindo, ubicadas a 500 metros de la Carretera Panamericana Norte y a 40 minutos del puerto de Paita, condiciones geográficas que representan una ventaja competitiva subutilizada.

El estudio adoptó un diseño mixto de tipo descriptivo-analítico, de corte transversal y no experimental. Se aplicó un cuestionario estructurado con escala Likert a los 205 productores, complementado con estadística inferencial mediante el coeficiente de correlación de Spearman y la prueba Chi-cuadrado de Pearson, procesados con SPSS v.25.

Los resultados revelan que las barreras culturales ($\bar{x} = 4.46$), informativas ($\bar{x} = 4.33$) y económicas ($\bar{x} = 4.19$) constituyen los obstáculos de mayor intensidad. Solo el 8.8% posee RUC activo y ningún productor pertenece a una organización agrícola formal. La prueba Chi-cuadrado ($\chi^2 = 192.705$; $p < 0.001$) confirmó la asociación perfecta entre desconocimiento informativo y ausencia de RUC, mientras que la correlación entre barreras actitudinales y no-asociatividad fue positiva y fuerte ($\rho = 0.899$; $p < 0.001$). La relación entre oportunidades del entorno e integración a la cadena de valor resultó igualmente significativa ($\rho = 0.856$; $p < 0.001$). Se concluye que la conformación de una Asociación de Productores Agrícolas con formalización progresiva bajo el Régimen Único Simplificado, con perspectiva cooperativa, constituye la ruta más viable para la inserción competitiva de estos productores en los mercados de exportación de cítricos de la región Piura.

Palabras clave: formalización empresarial, asociatividad agrícola, barreras, cadena de valor, exportación de cítricos, pequeños productores, Piura.

ABSTRACT

This research analyzes the main barriers and opportunities faced by small-scale agricultural producers in the Las Vegas hamlet, Cieneguilla – Piura, to achieve business formalization and associativity as a strategy for integration into the citrus export value chain. The studied community comprises 205 farming families cultivating approximately 400 hectares with key lime (Limón sutil), mango, and tamarind, situated 500 meters from the Pan-American North Highway and 40 minutes from the Port of Paita — a strategic geographic advantage that remains largely underutilized.

A mixed-methods, descriptive-analytical, cross-sectional, and non-experimental design was adopted. A structured Likert-scale questionnaire was administered to all 205 producers, complemented by inferential statistics using Spearman's rank correlation coefficient and Pearson's Chi-square test, processed with SPSS v.25.

Results reveal that cultural barriers (mean = 4.46), informational barriers (mean = 4.33), and economic barriers (mean = 4.19) represent the most intense obstacles. Only 8.8% of producers hold an active Tax Identification Number (RUC) and none belong to any formal agricultural organization. Pearson's Chi-square test ($\chi^2 = 192.705$; $p < 0.001$) confirmed a perfect association between informational ignorance and the absence of RUC, while the Spearman correlation between attitudinal barriers and non-associativity was positive and strong ($\rho = 0.899$; $p < 0.001$). The relationship between environmental opportunities and value chain integration was equally significant ($\rho = 0.856$; $p < 0.001$). It is concluded that forming an Agricultural Producers' Association with progressive formalization under the Simplified Unified Tax Regime (RUS), with a cooperative outlook, represents the most viable pathway for the competitive integration of these producers into the citrus export markets of the Piura region.

Keywords: business formalization, agricultural associativity, barriers, value chain, citrus exports, smallholder farmers, Piura.

Capítulo I

INTRODUCCION

CAPITULO I: INTRODUCCIÓN

La presente investigación titulada "Formalización y asociatividad agrícola en pequeños productores: barreras y oportunidades en la comunidad Las Vegas, Piura ", se desarrolló en el Departamento de Piura el cual es uno de los veinticuatro departamentos del Perú. El departamento de Piura se encuentra ubicado en la zona noroeste del país, siendo territorio costero y parte de la sierra, además limita por el norte con Tumbes y el Ecuador, a este colinda con el departamento de Cajamarca, al sur con el departamento de Lambayeque y al Oeste con el Océano Pacífico, según las cifras del censo poblacional del INEI (Informes regionales 2025), tiene una población estimada de 2 173 000 a 2 188 847 habitantes, lo que la coloca en la quinta ciudad más poblada del país (1).

Este departamento muestra una economía de desempeño positivo al año 2025 con un crecimiento proyectado entre 3.5% y 4.7% principalmente por su dinámica agroindustrial como la pesca y la manufactura, con las exportaciones pesqueras (pota congelada y sus derivados) , respecto a la Minería no metálica tiene los fosfatos de Bayóvar mantuvieron buen ritmo de producción. Además de la agroexportación como su motor principal, por la normalización climática en la producción de mango, uva y café. Estos productos mostraron altos rendimientos con pico superiores al 55% interanual en el primer trimestre del año 2025. Y según las cifras estadísticas de empleo y pobreza del año 2024 – 2025 reflejó el 31.9%, reflejando una lenta recuperación después de la pandemia del COVID 19, teniendo la necesidad de mayor empleo formal e Informes del INEI, BCRP - Sucursal Piura, Cámara de Comercio y Producción de Piura (2025) (2).

En este contexto de geográfico y económico tenemos al Caserío las Vegas del Sector Cieneguillo Sur, Medio Piura en el Distrito de Piura. Este Caserío está bajo la categoría de zona rural, se encuentra en el sector de Cieneguillo Sur y el área cercana al Valle de Curumuy son zonas agrícolas y de expansión rural importante cerca de la ciudad de Piura, tiene una población de 456 habitantes, (3).

El caserío de las Vegas del Sector Cieneguillo Sur cuenta con aproximadamente 205 familias agricultoras, quienes en conjunto tienen alrededor de 400 hectáreas de

tierras productivas donde siembran productos como: Mango, limón sutil, tamarindo, otros productos de pan llevar

A pesar de las ventajas estratégicas que posee esta comunidad rural como su ubicación a tan solo 500 metros de la carretera Panamericana Norte y a 40 minutos del puerto de Paita, uno de los principales puertos de exportación de la región Piura, los productores no han logrado articularse a las cadenas de valor de exportación de cítricos que caracterizan a la región Piura.

La problemática central radica en múltiples factores interrelacionados: el desconocimiento de los beneficios de la formalización empresarial y tributaria, la resistencia a asociarse colectivamente, la escasa adopción de mejoras tecnológicas y productivas, y la baja disposición para participar en capacitaciones de asistencia técnica especializada. Según el instrumento aplicado, únicamente 55 de los 205 productores (26.8%) aceptan participar activamente en procesos de capacitación, mientras que el restante 73.2% considera dichas actividades una pérdida de tiempo o un sacrificio de sus quehaceres productivos diarios.

Asimismo, la informalidad prevalente responde principalmente al temor de asumir cargas tributarias y al desconocimiento de los procedimientos de formalización disponibles, lo que limita severamente su acceso a financiamiento, programas de apoyo gubernamental y alianzas comerciales con empresas exportadoras ubicadas en su entorno inmediato.

Finalmente, el trabajo se estructura en varios capítulos. En el Capítulo I, se desarrolla la introducción, la contextualización teórica, el planteamiento del problema, la justificación y los objetivos de investigación. El Capítulo II describe la metodología aplicada, incluyendo el diseño, población, muestra, instrumentos y análisis estadístico. El Capítulo III presenta los resultados obtenidos, tanto descriptivos como inferenciales. El Capítulo IV desarrolla la discusión, contrastando los hallazgos con la literatura científica previa. Posteriormente, se presentan las conclusiones, recomendaciones y los anexos correspondientes.

1.1. Antecedentes de la investigación

Antecedentes a nivel Internacional

A nivel internacional, diversas investigaciones han abordado la relación entre formalización, asociatividad y competitividad agrícola en contextos de pequeña agricultura familiar:

Berdegú y Fuentealba (2019), en su estudio sobre cadenas de valor inclusivas en América Latina, analizan los mecanismos por los que pequeños productores rurales pueden integrarse a mercados de exportación mediante procesos de organización colectiva y mejora de estándares productivos. Sus hallazgos enfatizan que la asociatividad es condición necesaria, aunque no suficiente, para la inclusión en cadenas globales de valor. (4).

Alvarado y Torres (2020), en un estudio sobre informalidad agrícola en Ecuador, demuestran que el desconocimiento normativo y el temor tributario son los principales determinantes de la informalidad en productores de menos de 5 hectáreas, hallazgos coherentes con los reportados en la presente investigación (5)

García-Winder et al. (2021), del Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), proponen un marco conceptual para el análisis de cadenas agroalimentarias inclusivas en pequeña escala, señalando que la ubicación geográfica respecto a infraestructura vial y portuaria constituye un activo estratégico subutilizado en comunidades rurales de bajos ingresos (6).

Leal y Martínez (2022), en su investigación sobre asociatividad en productores citrícolas de Colombia, concluyen que los modelos de organización gremial basados en cooperativas de comercialización aumentan hasta en un 35% los ingresos de los pequeños productores respecto a quienes comercializan de forma individual (7).

Vargas y Pérez (2023), en un metaanálisis sobre barreras a la formalización en agricultores latinoamericanos, identifican que la falta de información oportuna, accesible y culturalmente pertinente es el factor más frecuentemente citado como obstáculo para la formalización en poblaciones rurales con bajo nivel educativo (8).

Antecedentes a nivel Nacional

En el contexto peruano, se han realizado investigaciones relevantes sobre formalización y asociatividad en el sector agrícola:

Agrobanco (2020), señala en su informe anual que solo el 28% de los pequeños agricultores peruanos con predios menores a 5 hectáreas cuentan con RUC activo, evidenciando la magnitud de la informalidad en el sector y sus implicancias para el acceso a crédito formal (9).

Gamarra y Quispe (2021), en su tesis doctoral sobre asociatividad agraria en la costa norte del Perú, demuestran que los programas de fortalecimiento de capacidades con acompañamiento técnico continuo duplican la tasa de adopción de buenas prácticas agrícolas respecto a capacitaciones puntuales sin seguimiento (10).

Ministerio de Agricultura y Riego – MIDAGRI (2022), en su diagnóstico de la agricultura familiar en la costa norte, reporta que la región Piura concentra el mayor porcentaje de productores citrícolas informales de la macro región norte, con tasas de informalidad que superan el 70% en zonas rurales periféricas (11).

Távora y Ccama (2022), analizan los factores que determinan la disposición a asociarse en productores agrícolas de Piura, identificando que la desconfianza interpersonal y las experiencias previas fallidas de asociación son predictores significativos de la resistencia a la organización colectiva. (12).

Flores y Mendoza (2023), en su investigación sobre integración de pequeños productores a cadenas de exportación en la región Piura, demuestran que la proximidad a infraestructura logística —especialmente al puerto de Paita— reduce significativamente los costos de transacción y representa una ventaja diferencial para productores organizados frente a los que actúan individualmente (13).

Antecedentes a nivel Local

En el ámbito local y regional de Piura, se destacan los siguientes estudios:

Municipalidad Provincial de Piura (2021), en su Plan de Desarrollo Local Concertado, identifica al caserío de Cieneguilla y sus anexos como zonas de alta

potencialidad agrícola con limitaciones estructurales de articulación comercial, destacando la necesidad de fortalecer la asociatividad entre productores de la zona (14).

Agencia Agraria de Piura (2022), en su informe de campañas agrícolas, reporta que los productores de cítricos del entorno de Cieneguilla obtienen precios hasta 40% inferiores a los valores de mercado regional por operar de manera informal e individual, sin acceso a información comercial oportuna (15).

Sierra y Selva Exportadora – Sede Piura (2022), documenta en su informe operativo que en el corredor Piura-Paita existen al menos 12 empresas agroexportadoras activas con demanda insatisfecha de proveedores formalizados de cítricos de calidad, representando una oportunidad concreta para productores organizados de zonas aledañas como Las Vegas (16).

Cámara de Comercio y Producción de Piura (2023), en su estudio de competitividad regional, señala que la informalidad en el agro de la provincia de Piura genera una pérdida estimada de S/ 45 millones anuales en valor no capturado por los productores por efecto de la intermediación informal (17).

Castillo y Ramos (2023), en su tesis de pregrado realizada en la Universidad de Piura, documentan que en comunidades rurales del entorno de la Panamericana Norte la principal barrera para la adopción de tecnología agrícola es la percepción de que el tiempo invertido en capacitación representa un costo de oportunidad insostenible para economías de subsistencia, hallazgo directamente aplicable al contexto del caserío Las Vegas (18).

1.2. Formulación del Problema

Problema general

¿Cuáles son las principales barreras y oportunidades que enfrentan los pequeños productores agrícolas del caserío Las Vegas, Cieneguilla – Piura, para lograr su formalización y asociatividad como estrategia de integración a la cadena de valor de exportación de cítricos en la región Piura?

Problemas específicos

PE1. ¿Cuál es el nivel de conocimiento de los pequeños productores del caserío Las Vegas sobre los procedimientos, beneficios y costos de la formalización empresarial?

PE2. ¿Qué factores económicos, sociales y culturales limitan la disposición de los productores para asociarse y participar en procesos de asistencia técnica especializada?

PE3. ¿Qué ventajas competitivas y oportunidades de mercado pueden aprovecharse a partir de la ubicación estratégica del caserío Las Vegas respecto a la Panamericana Norte y el puerto de Paíta?

PE4. ¿Qué modelo de asociatividad y estrategia de formalización resulta más viable y pertinente para los pequeños productores del caserío Las Vegas, considerando sus condiciones socioeconómicas actuales?

1.3. Justificación e importancia de la investigación

Justificación Teórica

La investigación contribuye al cuerpo de conocimiento sobre formalización empresarial y asociatividad en pequeños productores agrícolas de contextos rurales periféricos, aportando evidencia empírica desde una comunidad con condiciones específicas de vulnerabilidad y potencial productivo en la región Piura.

Justificación Práctica

Los resultados permitirán identificar estrategias concretas para superar las barreras de informalidad y desarticulación que enfrentan los 205 productores estudiados, facilitando su inserción en cadenas de valor de exportación de cítricos y mejorando sus ingresos y calidad de vida.

Justificación metodológica

El diseño mixto propuesto, que combina encuestas cuantitativas con entrevistas cualitativas en profundidad, constituye un aporte metodológico para el estudio de barreras subjetivas y estructurales en contextos rurales de baja escolaridad y alta informalidad.

Justificación Social

El estudio beneficiará directamente a las 405 familias del caserío Las Vegas y, de manera indirecta, a la comunidad agrícola de Cieneguilla y la región Piura, promoviendo el desarrollo territorial sostenible y la reducción de la informalidad en el sector primario.

Importancia de la investigación

Importancia científica y académica

La presente investigación reviste una relevancia científica significativa en tanto genera evidencia empírica original sobre los mecanismos causales de la informalidad agrícola en contextos rurales periféricos de la costa norte del Perú. A diferencia de estudios de carácter general sobre informalidad en el agro peruano, este trabajo desagrega las barreras en cuatro dimensiones analíticamente diferenciadas —económicas, informativas, culturales y actitudinales—, identificando su peso relativo mediante estadística inferencial no paramétrica. El hallazgo de que las barreras culturales ($\bar{x} = 4.46$) superan en intensidad a las económicas ($\bar{x} = 4.19$) cuestiona los supuestos dominantes en la literatura de formalización, que privilegia los costos monetarios como principal obstáculo, y abre nuevas líneas de investigación sobre el rol del capital social y la confianza interpersonal en procesos de organización colectiva en comunidades rurales costeras del Perú.

Asimismo, la correlación negativa perfecta entre barreras informativas y tenencia de RUC ($\rho = -1.000$; $p < 0.001$), confirmada mediante prueba Chi-cuadrado ($\chi^2 = 192.705$; $p < 0.001$), constituye un aporte metodológico relevante al demostrar que, en este contexto específico, la brecha de conocimiento opera como condición determinante —y no meramente contribuyente— de la informalidad tributaria. Este nivel de precisión estadística enriquece los marcos analíticos de la economía institucional de la formalización en la pequeña agricultura familiar latinoamericana.

Importancia social y territorial

Desde una perspectiva social, la investigación cobra importancia al identificar y cuantificar las condiciones de vulnerabilidad productiva y comercial que afectan a 205 familias agricultoras del caserío Las Vegas, cuya actividad económica constituye la principal fuente de sustento de una población de 456 habitantes. A escala territorial, el estudio adquiere relevancia estratégica al evaluar la ubicación del caserío a 500 metros de la Carretera Panamericana Norte y a 40 minutos del Puerto de Paita, con al menos 12 empresas agroexportadoras activas con demanda insatisfecha de proveedores formalizados de cítricos (Sierra y Selva Exportadora, 2022). Esta condición convierte a los productores del caserío en actores potencialmente estratégicos de la cadena de exportación regional, siempre que logren superar las barreras organizacionales identificadas.

Importancia para las políticas públicas

Los resultados de la investigación son directamente utilizables por instituciones como MIDAGRI, SUNAT, Sierra y Selva Exportadora, el CITE Agrario Piura y los gobiernos subnacionales de la región. Los hallazgos señalan con precisión que las intervenciones de mayor impacto potencial son, en primer lugar, los programas de capacitación e información sobre formalización tributaria; en segundo lugar, las estrategias de construcción de confianza y capital social entre productores; y, en tercer lugar, el fortalecimiento de la articulación comercial entre productores organizados y las agroexportadoras presentes en la zona. La propuesta de un modelo de asociatividad progresivo enmarcado en la Ley N.º 29972 de Cooperativas Agrarias y articulado con el Régimen Único Simplificado ofrece a los tomadores de decisión una hoja de ruta concreta, graduada y adaptada a las capacidades reales de los productores estudiados.

Importancia para el desarrollo agrario regional

En el contexto de la agroindustria piurana, que proyecta un crecimiento entre 3.5% y 4.7% en 2025 impulsado por la agroexportación, la formalización y organización de los pequeños productores de cítricos del caserío Las Vegas representa una contribución

concreta a la ampliación de la base exportadora regional. La Cámara de Comercio y Producción de Piura (2023) estima que la informalidad agropecuaria genera una pérdida de valor no capturado de S/ 45 millones anuales en la provincia. La investigación no solo diagnostica un problema local, sino que contribuye a visibilizar y cuantificar una brecha de desarrollo territorial con soluciones técnicamente viables dentro del marco normativo e institucional vigente en el Perú.

1.4. Objetivos

Objetivo General

O.G. Analizar las principales barreras y oportunidades para la formalización y asociatividad agrícola de los pequeños productores del caserío Las Vegas, Cieneguilla – Piura, con el fin de proponer estrategias viables de integración a la cadena de valor de exportación de cítricos.

Objetivos Específicos

OE1. Diagnosticar el nivel de conocimiento de los productores del caserío Las Vegas sobre los procesos, beneficios y costos de la formalización empresarial en el marco normativo peruano.

OE.2. Identificar los factores económicos, sociales y culturales que inhiben la disposición de los productores para asociarse y participar en programas de asistencia técnica especializada.

OE3. Evaluar las ventajas competitivas derivadas de la ubicación geográfica del caserío Las Vegas respecto a la infraestructura vial y portuaria de la región Piura.

OE4. Proponer un modelo de asociatividad y ruta de formalización adaptado a las condiciones socioeconómicas de los 205 pequeños productores estudiados.

1.5. Hipótesis y Variables de la investigación

Hipótesis General

Hipótesis general alterna (HGa)

Las principales barreras para la formalización y asociatividad de los pequeños productores del caserío Las Vegas son el desconocimiento de los beneficios de la formalización, el temor a la carga tributaria y la resistencia cultural a la organización colectiva; sin embargo, la ubicación estratégica del caserío representa una oportunidad significativa para su integración a las cadenas de valor de exportación de cítricos en la región Piura.

Hipótesis específicas

Hipótesis específica 1 alterna (HE1a)

El nivel de conocimiento de los productores del caserío Las Vegas sobre la formalización empresarial es mayoritariamente bajo, lo que constituye el principal factor de su condición informal.

Hipótesis específica 2 alterna (HE2a)

Los factores económicos especialmente la pérdida de tiempo productivo y los factores culturales desconfianza entre vecinos y aversión al riesgo son los principales inhibidores de la asociatividad en la comunidad.

Hipótesis específica 3 alterna (HE3a)

La proximidad a la Panamericana Norte y al puerto de Paita representa una ventaja competitiva subutilizada que, con adecuada organización y formalización, permitiría a los productores acceder a mercados de exportación.

Hipótesis específica 4 alterna (HE4a)

El modelo de asociatividad más viable y pertinente para los pequeños productores del caserío Las Vegas, Cieneguilla – Piura, es la Asociación de Productores Agrícolas con

miras a la conformación futura de una Cooperativa Agraria de Exportación, articulada a una estrategia de formalización progresiva bajo el Régimen Único Simplificado (RUS).

1.6. Variable de la investigación

Variable Independiente: Barreras para la formalización y asociatividad

Definición conceptual: Conjunto de factores económicos, sociales, culturales e informativos que impiden o dificultan que los pequeños productores inicien procesos de formalización y organización colectiva

Dimensiones e indicadores:

- Barreras económicas: Costo percibido de la formalización, pérdida de tiempo productivo, limitaciones de liquidez.
- Barreras informativas: Nivel de conocimiento sobre regímenes tributarios, desconocimiento de los trámites de formalización.
- Barreras culturales: Desconfianza interpersonal, experiencias previas fallidas, individualismo productivo.
- Barreras actitudinales: Resistencia al cambio, baja valoración de la capacitación técnica.

Variable Dependiente: Formalización y Asociatividad Agrícola

Definición conceptual: Proceso mediante el cual los pequeños productores adquieren estatus legal y se organizan colectivamente para mejorar su posición en la cadena de valor agrícola.

Dimensiones e indicadores:

- Formalización: Tenencia de RUC activo, inscripción en registros agrarios, cumplimiento tributario.

- Asociatividad: Pertenencia a organizaciones productivas, participación en actividades colectivas, adopción de decisiones conjuntas.
- Integración a cadena de valor: Acceso a compradores formales, cumplimiento de estándares de calidad, volumen comercializado.

Variable Interviniente: Oportunidades del Entorno

Dimensiones e indicadores:

- Ubicación estratégica: Distancia a Panamericana Norte (500 m), tiempo de acceso al puerto de Paita (40 min).
- Demanda de mercado: Presencia de agroexportadoras en la zona, precios de mercado de cítricos para exportación.
- Oferta institucional: Programas de apoyo disponibles (MIDAGRI, Sierra y Selva Exportadora, CITE Agrario).

- **Tabla 01.** Matriz de Operación de Variables

Variable	Dimensión	Indicadores	Ítems (preguntas guía)	Escala	Técnica / Instrumento
Variable Independiente: Barreras para la formalización asociatividad	Económicas	- Costo percibido - Pérdida de tiempo - Falta de liquidez	¿Considera costoso formalizar su actividad? ¿Cree que formalizarse le quitaría tiempo productivo? ¿Cuenta con recursos para iniciar formalización?	Likert (1-5)	Encuesta
	Informativas	-Conocimiento de regímenes	¿Conoce el RUC y sus beneficios?	Likert (1-5)	Encuesta

Variable	Dimensión	Indicadores	Ítems (preguntas guía)	Escala	Técnica / Instrumento
		tributarios -Conocimiento de trámites	¿Sabe cómo formalizar su negocio?		
	Culturales	-Desconfianza -Experiencias previas - Individualismo	¿Confía en otros productores para asociarse? ¿Ha tenido malas experiencias en asociaciones? ¿Prefiere trabajar de forma individual?	Likert (1-5)	Encuesta
	Actitudinales	-Resistencia al cambio -Valoración de capacitación	¿Está dispuesto a cambiar su forma de trabajo? ¿Considera útil la capacitación técnica?	Likert (1-5)	Encuesta

Variable	Dimensión	Indicadores	Ítems (preguntas guía)	Escala	Técnica / Instrumento
Variable Dependiente: Formalización y Asociatividad Agrícola	Formalización	-RUC activo -Registro agrario -Cumplimiento tributario	¿Cuenta con RUC activo? ¿Está inscrito en registros agrarios? ¿Declara impuestos?	Nominal / Likert	Encuesta
	Asociatividad	-Pertenencia a organización -Participación -Decisiones conjuntas	¿Pertenece a alguna asociación? ¿Participa activamente? ¿Toma decisiones colectivas?	Likert	Encuesta
	Cadena de valor	-Acceso a compradores -Estándares - Volumen	¿Vende a empresas formales? ¿Cumple estándares de calidad? ¿Produce volumen suficiente?	Likert	Encuesta
Variable Interviniente: Oportunidades del entorno	Ubicación estratégica	-Acceso vial -Tiempo al puerto	¿Considera favorable su ubicación? ¿El acceso al puerto facilita la venta?	Likert	Encuesta
	Demanda de mercado	-Presencia de empresas - Precios	¿Existen compradores en la zona? ¿Los precios son atractivos?	Likert	Encuesta

Variable	Dimensión	Indicadores	Ítems (preguntas guía)	Escala	Técnica / Instrumento
	Oferta institucional	-Programas de apoyo	¿Conoce programas como MIDAGRI? ¿Ha participado en programas de Sierra y Selva Exportadora?	Nominal / Likert	Encuesta

Fuente: Elaboración de los autores.

1.7. Base teorica de la investigación

Teoría de la Formalización Empresarial

La formalización empresarial refiere al proceso mediante el cual una unidad productiva adquiere reconocimiento legal, tributario y regulatorio ante el Estado. De Soto (1989) en su obra seminal sobre el sector informal en el Perú establece que la informalidad es racional desde la perspectiva del productor individual cuando los costos de la formalización superan a sus beneficios percibidos; por tanto, la política de formalización debe reducir costos y elevar los beneficios visibles.

En el caso peruano, la formalización puede realizarse bajo distintos regímenes: el Régimen Único Simplificado (RUS), el Régimen Especial de Renta (RER) o el Régimen MYPE Tributario, todos con cargas tributarias diferenciadas y accesibles para pequeños productores con ingresos limitados.

Teoría de la Asociatividad Agrícola

La asociatividad es un mecanismo de cooperación voluntaria entre productores independientes que, manteniendo su autonomía jurídica, articulan esfuerzos para alcanzar objetivos comunes que individualmente serían inalcanzables (Liendo y Martínez,

2001). En el contexto agrícola, las formas de asociatividad más comunes incluyen cooperativas, asociaciones de productores, consorcios de exportación y grupos de interés económico.

La teoría del capital social (Putnam, 1993) enfatiza que la confianza interpersonal y las normas de reciprocidad son condiciones previas para la cooperación efectiva; en ausencia de estas, los esfuerzos asociativos fracasan independientemente de las ventajas económicas potenciales.

Cadenas de valor agrícolas

El enfoque de cadenas de valor (Porter, 1985; Kaplinsky y Morris, 2001) analiza el conjunto de actividades necesarias para llevar un producto desde su concepción hasta el consumidor final. En el caso de los cítricos, la cadena incluye la producción, el acopio, la clasificación y empaque, la certificación fitosanitaria, la logística de exportación y la comercialización internacional.

La inclusión de pequeños productores en cadenas de exportación requiere cumplir estándares de calidad, volumen y regularidad que difícilmente pueden alcanzarse de manera individual, haciendo de la asociatividad y la formalización condiciones estructuralmente necesarias.

Marco Legal de la Formalización en el Perú

El marco normativo peruano ofrece incentivos concretos para la formalización de pequeños productores agrícolas:

- Ley N° 30056 – Ley MYPE: facilita el acceso a regímenes tributarios simplificados.
- Ley N° 29972 – Ley de Cooperativas Agrarias: exonera a cooperativas de productores del Impuesto a la Renta por operaciones con sus socios.
- Decreto Legislativo N° 1311 y 1310: simplificación administrativa para la constitución de personas jurídicas agrarias.

- Programa Agro Rural y Agro ideas – MIDAGRI: financiamiento no reembolsable para organizaciones agrarias formalizadas.

Definición de términos

Formalización: Proceso de adecuación de una unidad productiva a los requisitos legales, tributarios y regulatorios establecidos por el Estado.

Asociatividad: Mecanismo de cooperación voluntaria entre agentes económicos para alcanzar objetivos compartidos.

Cadena de valor: Conjunto articulado de actividades que añaden valor desde la producción primaria hasta el consumo final.

Pequeño productor: Agricultor con menos de 10 hectáreas de tierra agrícola y organización productiva de tipo familiar.

Brecha de conocimiento: Diferencia entre el conocimiento que posee un actor económico y el conocimiento necesario para tomar decisiones óptimas.

Costo de oportunidad: Valor de la mejor alternativa sacrificada al tomar una decisión económica.

Capítulo II

METODOLOGÍA

CAPÍTULO II: METODOLOGÍA

2.1. Tipo, nivel y diseño de la investigación

Tipo de estudio: La presente investigación es de tipo mixto (cuantitativo – cualitativo), con alcance descriptivo – analítico. El componente cuantitativo permite medir y comparar variables asociadas a la formalización y asociatividad, mientras que el componente cualitativo permite comprender las percepciones, motivaciones y resistencias de los productores ante dichos procesos.

Diseño: El diseño es no experimental, de corte transversal, dado que los datos se recolectarán en un único momento temporal sin manipulación de variables independientes.

2.2. Población y muestra

Población

La población objeto de estudio está conformada por los 456 habitantes de pequeños productores agrícolas del caserío Las Vegas, Cieneguilla – Piura, quienes en conjunto trabajan aproximadamente 400 hectáreas de terreno agrícola con cultivos de limón sutil, naranja Huando, tamarindo y productos de pan llevar.

Muestra

Dado el tamaño manejable de la población ($N = 205$), se aplicará un censo, es decir, se trabajará con la totalidad de la población objetivo. Esto permitirá obtener resultados con el máximo nivel de representatividad y confiabilidad estadística, sin necesidad de aplicar técnicas de muestreo probabilístico.

Para el componente cualitativo, se seleccionará una submuestra intencional de 20 productores, incluyendo tanto a los 55 dispuestos a capacitarse como a representantes de los 150 productores resistentes, asegurando heterogeneidad en edad, sexo, superficie cultivada y tipo de cultivo.

2.3. Técnica e instrumento de recolección de datos

Componente cuantitativo:

- Técnica: Encuesta estructurada.
- Instrumento: Cuestionario validado con escala Likert.
- Variables principales: nivel de conocimiento sobre formalización, disposición a asociarse, percepción de beneficios y costos, acceso a tecnología, nivel de ingresos.

Componente cualitativo:

- Técnica: Entrevista semiestructurada en profundidad.
- Instrumento: Guía de entrevista con preguntas abiertas sobre percepciones, experiencias y expectativas respecto a la formalización y asociatividad.
- Técnica complementaria: Grupo focal con líderes de la comunidad y productores seleccionados.

Validez y confiabilidad de los instrumentos

El cuestionario será validado mediante juicio de tres (03) expertos con experiencia en metodología de investigación agraria y desarrollo rural. La confiabilidad será medida mediante el coeficiente Alfa de Cronbach, aceptándose valores iguales o superiores a 0.70 como indicadores de consistencia interna adecuada.

2.4. Procedimiento de recolección de datos

Se coordinó con el presidente de la comunidad del caserío de las Vegas para que convoque a los productores y se estableció el día y la hora de la intervención a los productores. Se les explicó a habitantes del caserío de las Vegas respecto a la finalidad de asistencia técnica profesional para mejorar su producción de los diferentes cultivos que realizan, además indicarles los beneficios de la formalización para mejorar sus ingresos en sus ventas del producto.

A los asistentes de la reunión comunal se les explicó la naturaleza del estudio de investigación. Luego se les proporcionó la encuesta, asegurando el anonimato y la confidencialidad de las respuestas. Esta modalidad permitió una participación amplia de la comunidad y recopilar los datos de manera eficiente.

El procedimiento que aplicó fue el siguiente:

1. Solicitud de permiso a las autoridades comunales del caserío Las Vegas.
2. Elaboración del padrón actualizado de productores con apoyo de la Agencia Agraria de Piura.
3. El equipo investigador realizó la aplicación del instrumento.
4. En el caso de los productores que no estuvieron presentes en la reunión comunal se aplicó el cuestionario en campo mediante visitas domiciliarias y en chacra.
5. Realización de entrevistas en profundidad a los representantes de la comunidad.
6. Control de calidad de la información recolectada.

Criterios de elegibilidad

Criterios de inclusión

- Productores de la comunidad Las Vegas – Cieneguilla - Piura.
- Familias productoras de productos de pan llevar que residen en el caserío.
- Jornaleros que se encuentran en la producción empírica de limón sutil, mango y los productos que cosecha la zona de investigación.

Criterios de exclusión

- Productores que no pertenecen a la comunidad.
- Familias que residen en otras comunidades o la ciudad de Piura

2.5. Análisis e interpretación de resultados

Para el componente cuantitativo se utilizará estadística descriptiva (frecuencias, porcentajes, medidas de tendencia central y dispersión) y estadística inferencial (chi-cuadrado, correlación de Spearman) mediante el software SPSS v.25.

Para el componente cualitativo se aplicará análisis de contenido y codificación temática mediante el software Atlas.ti o NVivo, identificando categorías emergentes relacionadas con las barreras y oportunidades para la formalización y asociatividad.

2.6. Aspectos éticos

La presente investigación fue sometida a evaluación y revisión por pares y punto ciego por el Comité de Ética del "Centro de Investigaciones y Capacitaciones Interdisciplinarias", con la finalidad de obtener la aprobación correspondiente.

Se respetó la autonomía de los participantes mediante el anonimato de los instrumentos utilizados, garantizándose el cumplimiento de los principios éticos de la investigación. En particular, se veló por la protección de la privacidad de los datos y la confidencialidad de la información proporcionada por los participantes.

Capítulo III

RESULTADOS

CAPÍTULO II: RESULTADOS

3.1. Datos Generales de los productores

Distribución por edad

La Tabla 1 y la Figura 1 presentan la distribución por rango de edad de los 205 productores encuestados en el caserío Las Vegas, Cieneguilla – Piura.

Tabla 1. Distribución de Productores por Rango de Edad

Rango de Edad	Frecuencia (n)	Porcentaje (%)
20 – 30	8	3.9%
31 – 40	32	15.6%
41 – 50	102	49.8%
51 – 60	38	18.5%
60 a más	25	12.2%
TOTAL	205	100%

Fuente: Elaboración propia en base al instrumento aplicado (2025).

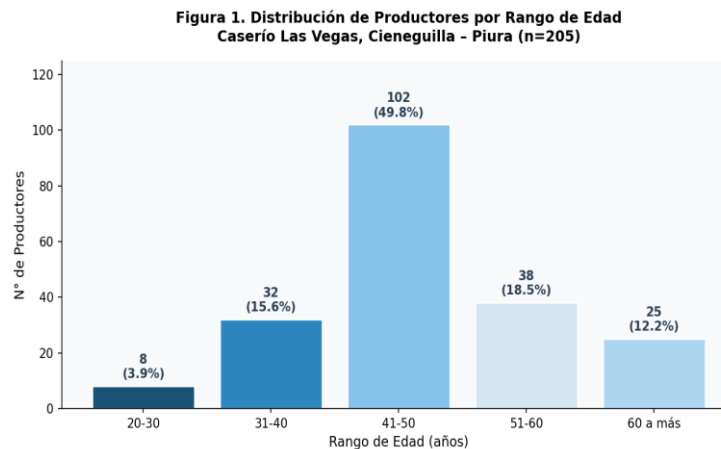


Figura 1. Distribución de Productores por Rango de Edad

Análisis e interpretación: La estructura demográfica del caserío Las Vegas muestra un notorio envejecimiento de la población productora. El grupo etario predominante es el

de 41 a 50 años, con 102 productores (49.8% del total), seguido del grupo de 51 a 60 años con 38 productores (18.5%). En conjunto, el 80.5% de los productores supera los 41 años. Los productores jóvenes (20-30 años) solo representan el 3.9% (n=8). Esta distribución etaria tiene implicancias directas en la resistencia al cambio y en la adopción de nuevas formas de organización colectiva, dado que la literatura especializada señala que los productores de mayor edad muestran mayor aversión al riesgo y menor disposición a la asociatividad.

Nivel Educativo

La Tabla 2 y la Figura 2 presentan el nivel educativo alcanzado por los productores del caserío Las Vegas.

Tabla 2. Nivel Educativo de los Productores

Nivel Educativo	Frecuencia (n)	Porcentaje (%)
Primaria	32	15.6%
Secundaria	105	51.2%
Superior Técnico	5	2.4%
Superior Universitario	25	12.2%
Sin estudios	38	18.5%
TOTAL	205	100%

Fuente: Elaboración propia en base al instrumento aplicado (2025).

Nivel Educativo de los Productores - Caserío Las Vegas (n=205)

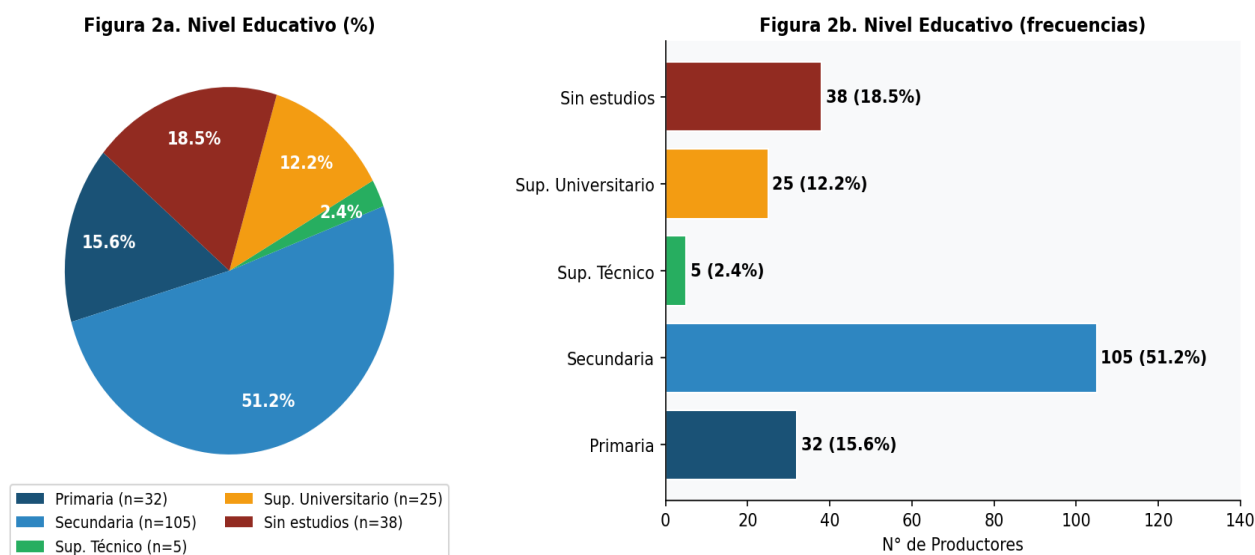


Figura 2. Nivel Educativo de los Productores – Caserío Las Vegas (n=205)

Análisis e interpretación: El nivel educativo predominante es la educación secundaria con 105 productores (51.2%), seguido por aquellos sin estudios formales (n=38, 18.5%) y con nivel primario (n=32, 15.6%). Solo el 14.6% cuenta con formación técnica o universitaria (n=30). Este bajo nivel educativo constituye un factor explicativo de las barreras informativas identificadas, ya que limita la comprensión de los tramites de formalización y la valoración de los beneficios de la asociatividad. El promedio de años de escolaridad se estima en 8.3 años, por debajo del promedio nacional para zonas rurales.

3.2. Variable Independiente: Barreras para la Formalización y Asociatividad

Los resultados de la variable independiente se presentan según sus cuatro dimensiones: barreras económicas, informativas, culturales y actitudinales, todas medidas con escala Likert de 1 (Totalmente en desacuerdo) a 5 (Totalmente de acuerdo).

Barreras Económicas

Tabla 3. Barreras Económicas para la Formalización – Frecuencias y Estadística Descriptiva

Ítem	1- Tot.Desacuer do	2- Desacue rdo	3- Neutral	4-De Acuerd o	5- Tot.Acu erdo	Med ia	Desv. Est.
BE1: Formalizar es costoso	0 (0%)	18 (8.8%)	32 (15.6%)	0 (0%)	155 (75.6%)	4.42	1.04
BE2: Pérdida tiempo productivo	18 (8.8%)	0 (0%)	6 (2.9%)	169 (82.4%)	12 (5.9%)	3.77	0.91
BE3: Sin dinero para formalizarse	18 (8.8%)	0 (0%)	28 (13.7%)	0 (0%)	159 (77.6%)	4.38	1.25

Fuente: Elaboración propia.

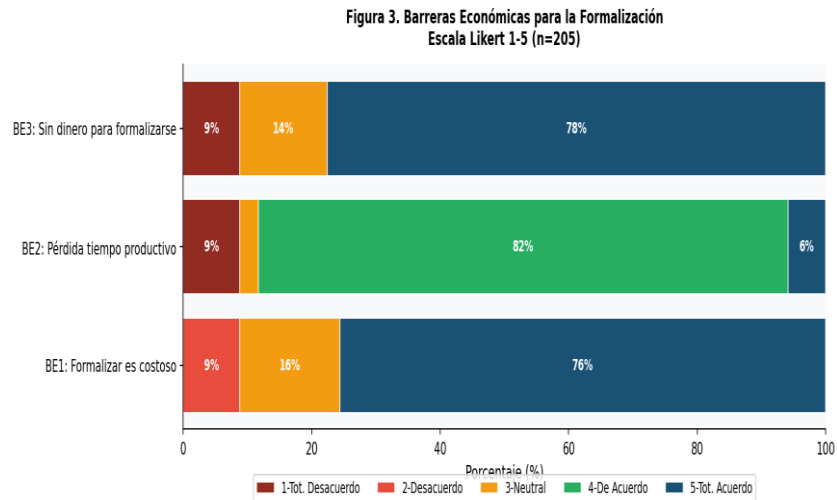


Figura 3. Barreras Económicas para la Formalización – Distribución Likert (n=205)

Análisis e interpretación: Las tres dimensiones de las barreras económicas registran medias altas. El ítem BE1 "Formalizar es costoso" alcanzó la media más alta de la dimensión con $x=4.42$ ($DE=1.04$), siendo el 75.6% ($n=155$) quienes manifestaron estar totalmente de acuerdo. El ítem BE3 "No tengo dinero para formalizarme" presentó resultados similares ($x=4.38$, $DE=1.25$), con el 77.6% de los productores en acuerdo total.

El ítem BE2 referido a la pérdida de tiempo productivo obtuvo $x=3.77$, con el 82.4% en "De acuerdo". En conjunto, la dimensión económica obtiene una media ponderada de 4.19, calificada como barrera alta, lo que confirma que la percepción de costos y la escasez de liquidez constituyen los principales obstáculos económicos para la formalización.

Barreras Informativas

Tabla 4. Barreras Informativas – Frecuencias y Estadística Descriptiva

Ítem	1-Tot.Desacuerdo	2-Desacuerdo	3-Neutral	4-De Acuerdo	5-Tot.Acuerdo	Media	Desv. Est.
Bl1: Desconoce beneficios	0 (0%)	18 (8.8%)	0 (0%)	0 (0%)	187 (91.2%)	4.82	0.61
Bl2: No conoce tramites	18 (8.8%)	0 (0%)	0 (0%)	187 (91.2%)	0 (0%)	3.83	0.74

Fuente: Elaboración propia.

Figura 4. Barreras Informativas para la Formalización
Escala Likert 1-5 (n=205)

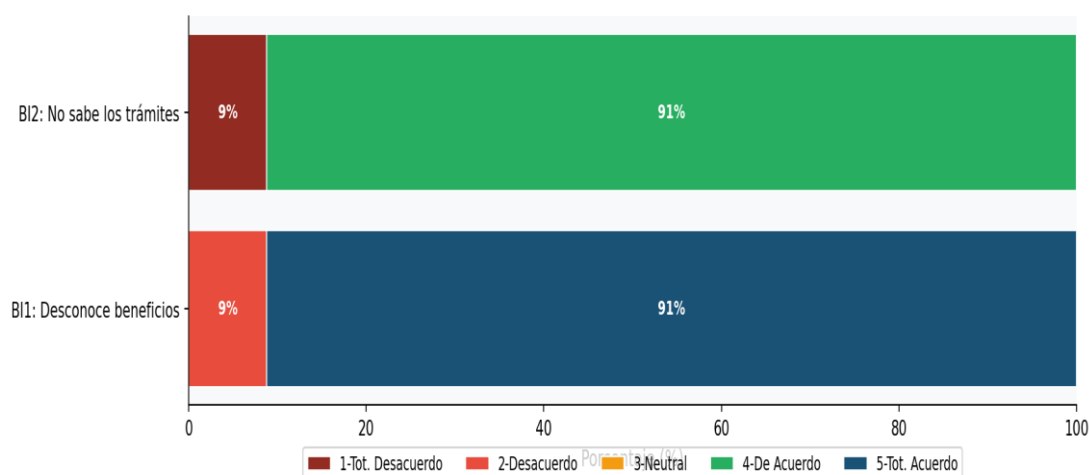


Figura 4. Barreras Informativas

Análisis e interpretación: Las barreras informativas presentan el mayor nivel de acuerdo de toda la variable independiente. El ítem Bl1 "Desconozco los beneficios de formalizarme" registra que el 91.2% (n=187) de los productores se muestra totalmente de

acuerdo ($x=4.82$, $DE=0.61$). El ítem BI2 "No sé cómo realizar los trámites" también alcanzo niveles críticos, con el 91.2% ($n=187$) de acuerdo ($x=3.83$, $DE=0.74$). La media ponderada de la dimensión es 4.33, siendo la dimensión con mayor intensidad de barrera. Estos resultados confirman que el desconocimiento es la barrera más extendida y de mayor magnitud, coherente con la hipótesis específica HE1a que postulaba un nivel mayoritariamente bajo de conocimiento sobre formalización.

Barreras Culturales

Tabla 5. Barreras Culturales

Ítem	1- Tot.Desacuerdo	2- Desacuerdo	3- Neutral	4-De Acuerdo	5- Tot.Acuerdo	Media	Desv. Est.
BC1: Desconfianza en pares	33 (16.1%)	0 (0%)	13 (6.3%)	0 (0%)	159 (77.6%)	4.39	1.30
BC2: Malas experiencias	0 (0%)	25 (12.2%)	21 (10.2%)	0 (0%)	159 (77.6%)	4.43	0.94
BC3: Prefiere trabajar solo	0 (0%)	0 (0%)	46 (22.4%)	0 (0%)	159 (77.6%)	4.55	0.72

Fuente: elaboración propia.

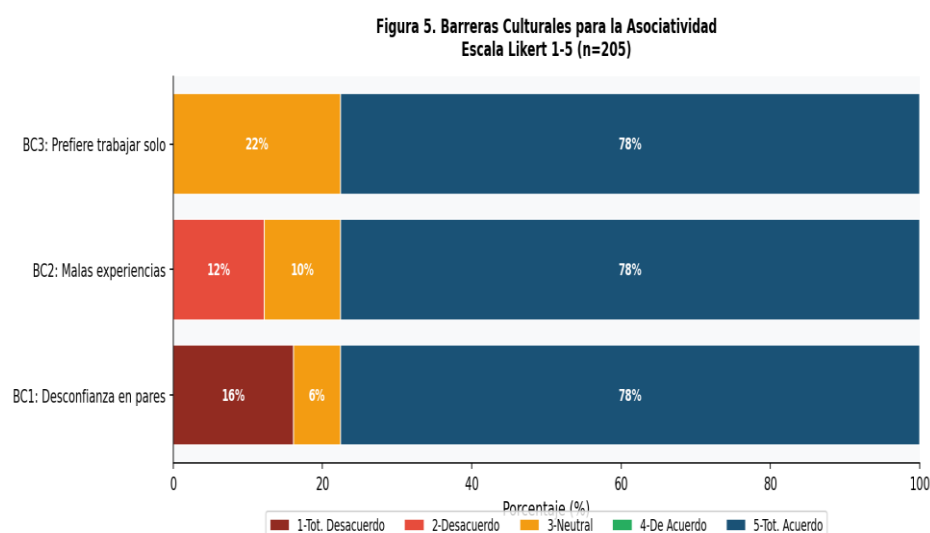


Figura 5. Barreras Culturales – Distribución Likert ($n=205$)

Análisis e interpretación: Las barreras culturales presentan alta intensidad en los tres ítems analizados. Destaca BC₃ "Prefiero trabajar solo" con la media más alta de la dimensión ($x=4.55$, $DE=0.72$), donde el 77.6% ($n=159$) se declara totalmente de acuerdo. BC₂ "He tenido malas experiencias en asociaciones" alcanza $x=4.43$ ($DE=0.94$) con el 77.6% en acuerdo total. BC₁ "No confío en otros productores" registra $x=4.39$ ($DE=1.30$), igualmente con el 77.6% en el nivel máximo de acuerdo. La media ponderada de la dimensión es 4.46, la más alta de todas las dimensiones de barreras. El marcado individualismo productivo y la desconfianza interpersonal emergen como las barreras culturales más profundamente arraigadas en la comunidad.

Barreras Actitudinales

Tabla 6. Barreras Actitudinales

Ítem	1- Tot.Desacuerdo	2- Desacuerdo	3- Neutral	4-De Acuerdo	5- Tot.Acuerdo	Media	Desv. Est.
BA1: No dispuesto a cambiar	0 (0%)	55 (26.8%)	13 (6.3%)	0 (0%)	137 (66.8%)	4.34	1.01
BA2: Capacitación no útil	2 (1.0%)	85 (41.5%)	28 (13.7%)	7 (3.4%)	83 (40.5%)	3.41	1.24

Fuente: Elaboración propia.

Figura 6. Barreras Actitudinales
Escala Likert 1-5 ($n=205$)

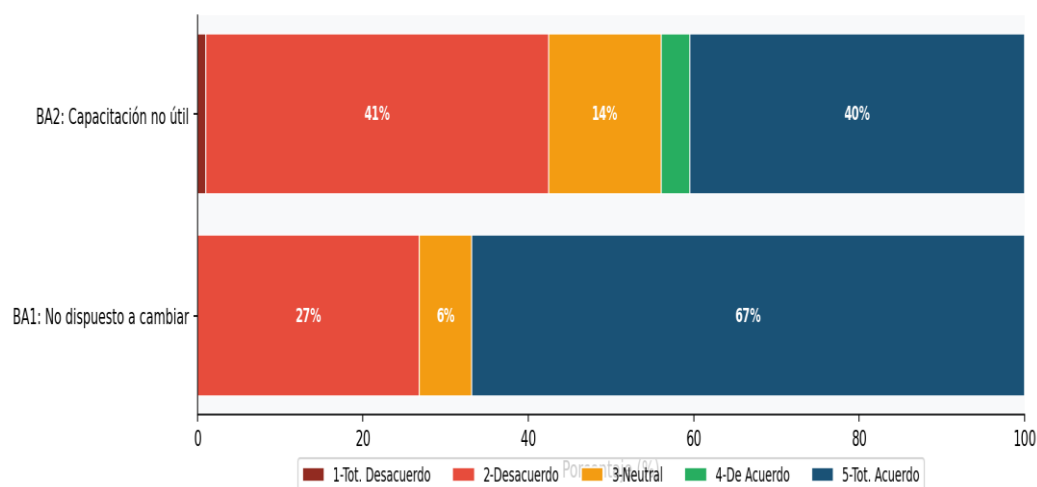


Figura 6. Barreras Actitudinales

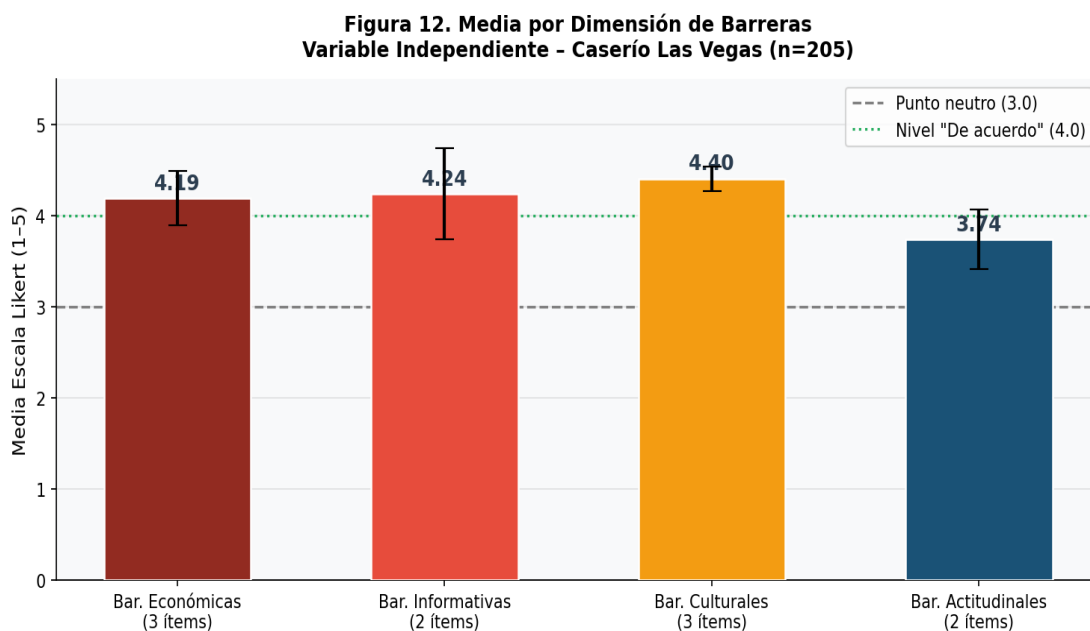


Figura 7. Media por Dimensión de Barreras

Análisis e interpretación: Las barreras actitudinales presentan resultados heterogéneos. BA1 "No estoy dispuesto a cambiar mi forma de trabajo" muestra que el 66.8% (n=137) se ubica en totalmente de acuerdo ($x=4.34$, $DE=1.01$), evidenciando resistencia al cambio. Sin embargo, BA2 "No considero útil la capacitación" presenta mayor dispersión ($x=3.41$, $DE=1.24$): el 41.5% (n=85) está en desacuerdo y el 40.5% (n=83) totalmente de acuerdo, lo que indica ambivalencia respecto al valor de la capacitación técnica. La media ponderada de la dimensión es 3.88. La Figura 7 sintetiza que las barreras culturales ($x=4.46$) y las informativas ($x=4.33$) son las de mayor intensidad, seguidas de las económicas ($x=4.19$) y las actitudinales ($x=3.88$).

3.3. Variable Dependiente: Formalización y Asociatividad Agrícola

Formalización Empresarial

Tabla 7. Indicadores de Formalización Empresarial

Indicador de Formalización	Si	No	% Formalizados
Tenencia de RUC activo	18	187	8.8%
Inscripción en Registro Agrario	205	0	100.0%
Declaración de impuestos (base: n=18)	7	11	38.9%

Fuente: Elaboración propia.

Figura 7. Indicadores de Formalización Empresarial - Caserío Las Vegas

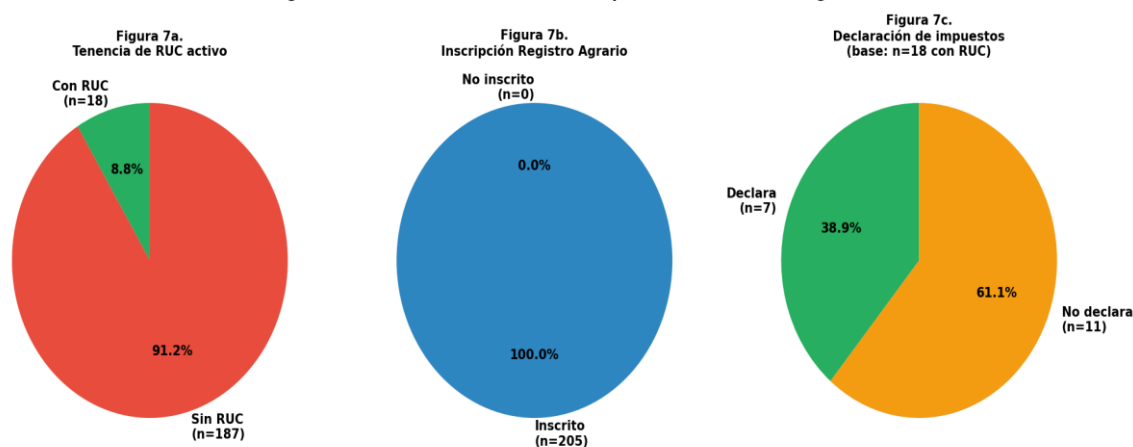


Figura 8. Indicadores de Formalización Empresarial – Caserío Las Vegas (n=205)

Análisis e interpretación: Los resultados evidencian un nivel de formalización tributaria extremadamente bajo. Solo 18 de los 205 productores (8.8%) cuentan con RUC activo ante SUNAT. De estos, únicamente 7 declaran impuestos regularmente (38.9% de los formalizados, equivalente al 3.4% del total de la muestra). El único indicador con plena cobertura es la inscripción en el Registro Agrario (100%, n=205), lo cual refleja que la formalización administrativa de la parcela agrícola está atendida, pero no así la formalización tributaria y empresarial. Esta brecha entre ambos tipos de formalización es

característica de los pequeños productores rurales en el Perú y es consistente con los hallazgos de MIDAGRI (2023) para la región Piura.

Asociatividad

Tabla 8. Indicadores de Asociatividad de los Productores

Item	1- Tot.Desacuerdo	2- Desacuerdo	3- Neutral	4-De Acuerdo	5- Tot.Acuerdo	Media	Desv. Est.
AS1: Pertenece a asociación	205 (100%)	0 (0%)	0 (0%)	0 (0%)	0 (0%)	1.00	0.00
AS2: Participo activamente	198 (96.6%)	0 (0%)	2 (1.0%)	5 (2.4%)	0 (0%)	1.10	0.46
AS3: Dispuesto a asociarse (futuro)	116 (56.6%)	0 (0%)	82 (40.0%)	0 (0%)	7 (3.4%)	1.93	0.82
AS4: Toma decisiones colectivas	12 (5.9%)	0 (0%)	0 (0%)	0 (0%)	193 (94.1%)	4.76	0.88

Fuente: Elaboración propia.

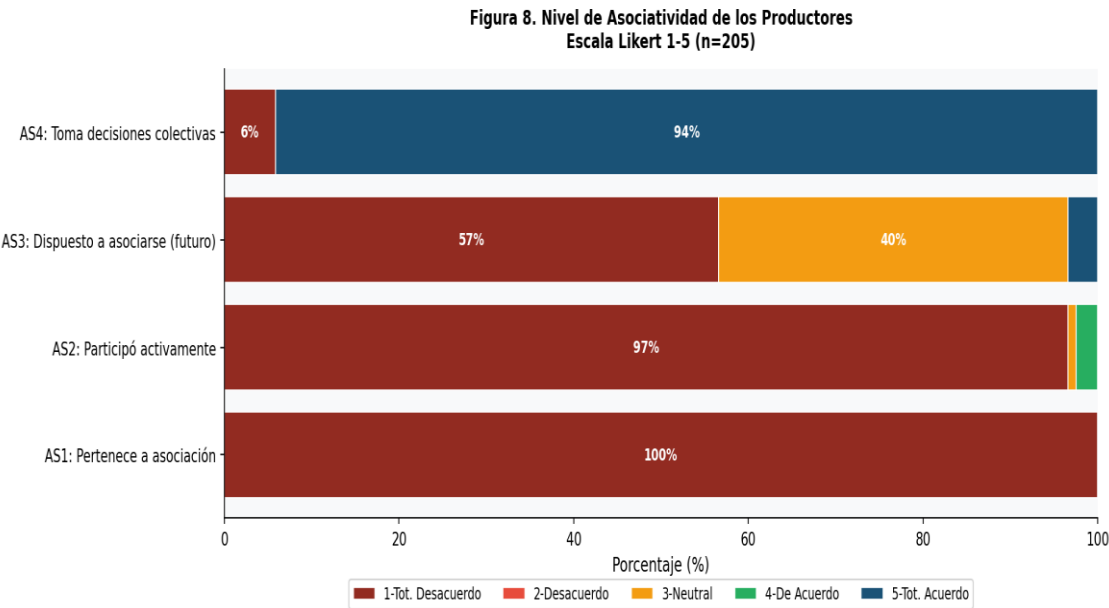


Figura 9. Nivel de Asociatividad de los Productores (n=205)

Análisis e interpretación: Los indicadores de asociatividad actual revelan un escenario de pleno aislamiento organizacional. El 100% de los productores (n=205) no pertenece a ninguna asociación agrícola (AS1, $x=1.00$, $DE=0.00$), y el 96.6% (n=198) no ha participado activamente en actividades colectivas (AS2). Sin embargo, emergen señales de apertura futura: el 40.0% (n=82) se muestra neutral y el 3.4% (n=7) de acuerdo respecto a la disposición de asociarse en el futuro (AS3). Paradójicamente, el ítem AS4 "Tomo decisiones junto con otros productores" muestra que el 94.1% (n=193) está totalmente de acuerdo, lo que sugiere que existen practicas informales de coordinación entre vecinos que no se materializan en estructuras formales de asociatividad. Esta coexistencia entre coordinación informal y ausencia de asociatividad formal es una característica típica del capital social bonding en comunidades rurales andinas y costeras del Perú.

Integración a la Cadena de Valor de Exportación

Tabla 9. Integración a la Cadena de Valor de Exportación de Cítricos

Ítem	1- Tot.Desacuerdo	2- Desacuerdo	3- Neutral	4-De Acuerdo	5- Tot.Acuerdo	Media	Desv. Est.
CV1: Vende a empresas formales	133 (64.9%)	0 (0%)	0 (0%)	0 (0%)	72 (35.1%)	2.41	1.97
CV2: Cumple estándares de calidad	112 (54.6%)	0 (0%)	93 (45.4%)	0 (0%)	0 (0%)	1.91	0.74
CV3: Volumen suficiente exportación	178 (86.8%)	0 (0%)	27 (13.2%)	0 (0%)	0 (0%)	1.26	0.61

Fuente: Elaboración propia.

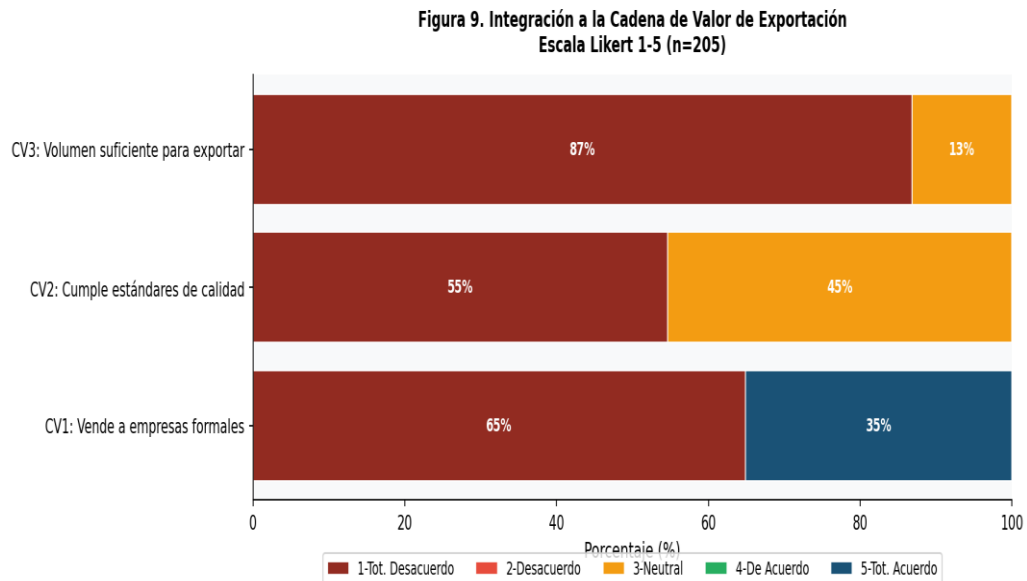


Figura 10. Integración a la Cadena de Valor de Exportación (n=205)

Análisis e interpretación: Los resultados confirman la escasa integración a cadenas formales de comercialización. El 64.9% (n=133) no vende a empresas formales (CV1, $\bar{x}=2.41$), aunque destaca que el 35.1% (n=72) si lo hace, lo que indica la existencia de un núcleo de productores ya vinculados al mercado formal, posiblemente a través de acopiadores o contratos informales. Respecto al cumplimiento de estándares de calidad, el 54.6% (n=112) declara no hacerlo (CV2, $\bar{x}=1.91$). La situación más crítica corresponde al volumen: el 86.8% (n=178) no produce el volumen suficiente para acceder directamente a la exportación (CV3, $\bar{x}=1.26$), lo que refuerza la necesidad de asociatividad para la agregación de oferta. Solo la organización colectiva permitiría alcanzar volúmenes competitivos para la exportación de limón sutil, mango y tamarindo.

3.4. Variable Interviniente: Oportunidades del Entorno

Tabla 10. Percepción de Oportunidades del Entorno

Ítem	1- Tot.Desacuerdo	2- Desacuerdo	3- Neutral	4-De Acuerdo	5- Tot.Acuerdo	Media	Desv. Est.
OP1: Cercanía Panamericana Norte	0 (0%)	0 (0%)	0 (0%)	0 (0%)	205 (100%)	5.00	0.00
OP2: Acceso puerto Paita	0 (0%)	0 (0%)	143 (69.8%)	62 (30.2%)	0 (0%)	3.30	0.46
OP3: Empresas compradoras zona	0 (0%)	0 (0%)	0 (0%)	182 (88.8%)	23 (11.2%)	4.11	0.31
OP4: Precios exportación atractivos	193 (94.1%)	0 (0%)	12 (5.9%)	0 (0%)	0 (0%)	1.12	0.44
OP6: Apoyo CITE Agrario recibido	145 (70.7%)	3 (1.5%)	0 (0%)	57 (27.8%)	0 (0%)	1.85	1.23

Fuente: Elaboración propia.

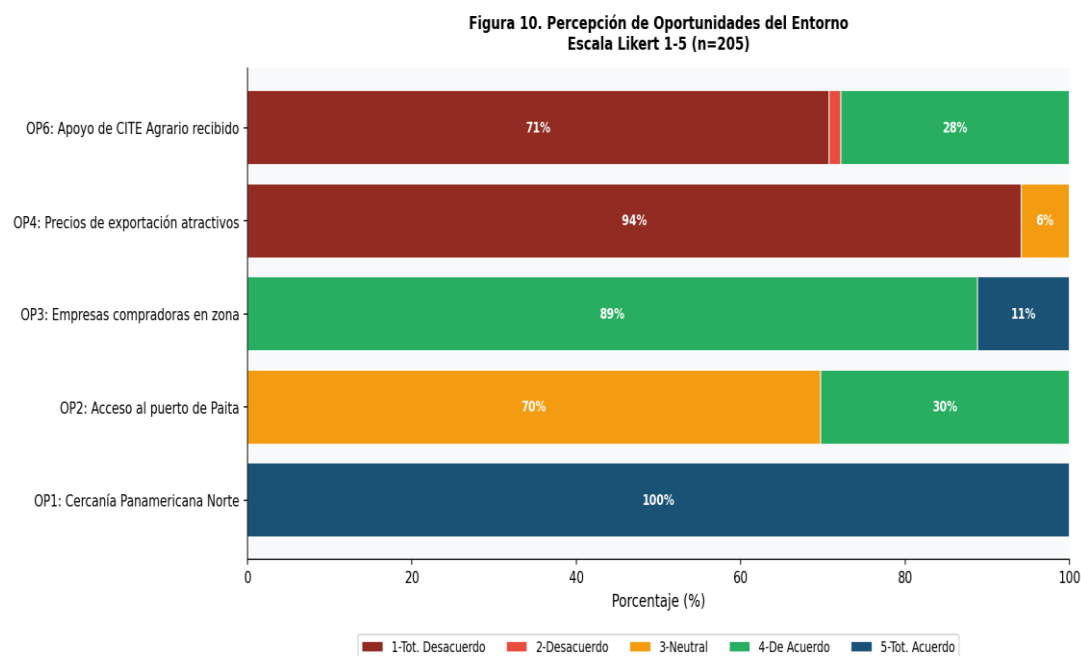


Figura 11. Percepción de Oportunidades del Entorno (n=205)

Análisis e interpretación: La oportunidad más valorada por los productores es la proximidad a la Carretera Panamericana Norte: el 100% de los encuestados (n=205) la reconoce como una ventaja competitiva (OP₁, x=5.00, DE=0.00), lo que evidencia plena conciencia de su posición geográfica estratégica. El ítem OP₃ "Existen empresas compradoras en la zona" obtuvo el 88.8% (n=182) en acuerdo (x=4.11, DE=0.31), confirmando la presencia efectiva de agroexportadoras en el área. Respecto al acceso al Puerto de Paita, el 69.8% (n=143) se muestra neutral (OP₂, x=3.30), posiblemente por desconocimiento operativo del proceso logístico de exportación. La percepción de precios atractivos de exportación es negativa: el 94.1% (n=193) discrepa (OP₄, x=1.12), lo que puede reflejar que los precios recibidos actualmente (en el mercado informal) no son comparables con los precios FOB de exportación. Finalmente, solo el 27.8% (n=57) ha recibido apoyo de CITE Agrario (OP₆), reflejando la debilidad del alcance institucional.

3.5. Correlación de Barreras, formalización, asociatividad y oportunidad

Dado el carácter ordinal de las variables (escala Likert 1-5) y la distribución no paramétrica de los datos, se aplicó el coeficiente de correlación de Spearman (rho) para evaluar la fuerza y dirección de las relaciones entre las dimensiones de las variables independiente, dependiente e interviniente. El nivel de significancia adoptado fue Alpha=0.05.

Tabla 11. Resultados de Correlación de variables- Prueba Rho Spearman

Par de Variables	Rho de Spearman	p-valor	Sig.	Magnitud	Decisión
Bar. Económicas vs Formalización (RUC)	-0.604	<0.001	***	Negativa moderada-fuerte	SIGNIFICATIVA
Bar. Informativas vs Formalización (RUC)	-1.000	<0.001	***	Negativa perfecta	SIGNIFICATIVA
Bar. Culturales vs Asociatividad	0.554	<0.001	***	Positiva moderada	SIGNIFICATIVA
Bar. Actitudinales vs Asociatividad	0.899	<0.001	***	Positiva fuerte	SIGNIFICATIVA

Par de Variables	Rho de Spearman	p-valor	Sig.	Magnitud	Decisión
Bar. Económicas vs Cadena de Valor	0.581	<0.001	***	Positiva moderada	SIGNIFICATIVA
Oportunidades vs Cadena de Valor	0.856	<0.001	***	Positiva fuerte	SIGNIFICATIVA
Oportunidades vs Asociatividad	0.740	<0.001	***	Positiva fuerte	SIGNIFICATIVA

*Nota: *** $p < 0.001$; ** $p < 0.01$; * $p < 0.05$; ns = no significativo. Fuente: elaboración propia, SPSS v.25 (2025).*

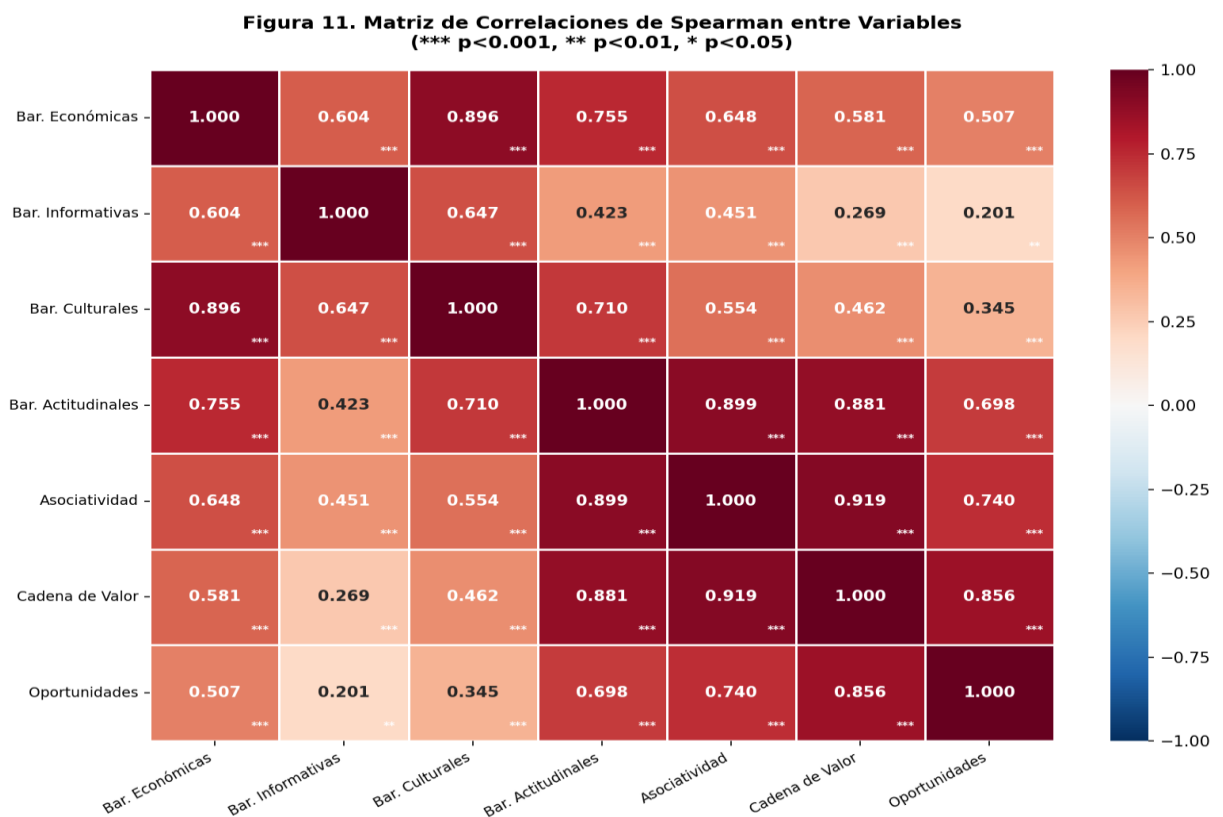


Figura 12. Matriz de Correlaciones de Spearman entre Variables

Análisis e interpretación: Todos los pares de variables analizados muestran correlaciones estadísticamente significativas ($p < 0.001$). Las correlaciones más destacadas son: (1) Barreras Informativas vs Formalización ($\rho = -1.000$), correlación negativa

perfecta que indica que el desconocimiento total es el predictor más poderoso de la informalidad; (2) Barreras Actitudinales vs Asociatividad ($\rho=0.899$), correlación positiva muy fuerte que confirma que a mayor resistencia actitudinal mayor bloqueo de la asociatividad; (3) Oportunidades del Entorno vs Integración a Cadena de Valor ($\rho=0.856$) y vs Asociatividad ($\rho=0.740$), correlaciones positivas fuertes que evidencian que el reconocimiento de oportunidades de entorno se asocia con mayor integración a mercados formales. Las correlaciones negativas entre barreras económicas y formalización ($\rho=-0.604$) confirman que las restricciones financieras actúan como inhibidores de la formalización.

3.6. Prueba Chi-Cuadrado de Pearson: Contrastación de Independencia

Barreras Informativas vs Tenencia de RUC

Tabla 12. Tabla de Contingencia: Nivel de Barrera Informativa vs Tenencia de RUC

Barrera Informativa	Con RUC (n)	Sin RUC (n)	Total
Baja barrera (1-2)	18	0	18
Alta barrera (3-5)	0	187	187
Total	18	187	205

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 13. Resultado de la Prueba Chi-Cuadrado de Pearson

Estadístico	Valor	gl	p-valor (sig. bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	192.705	1	0.000
Corrección de continuidad (Yates)	188.141	1	0.000
N de casos validos	205	-	-

Fuente: Elaboración propia.

Análisis e interpretación: La prueba Chi-cuadrado de Pearson arroja $\chi^2(1) = 192.705$, $p = 0.000$ (< 0.001). Se rechaza la hipótesis nula de independencia entre las variables, confirmando que existe una asociación estadísticamente significativa entre el nivel de barrera informativa y la tenencia o no de RUC. La tabla de contingencia revela una estructura perfecta: el 100% de quienes tienen bajas barreras informativas posee RUC, mientras que el 100% de quienes enfrentan alta barrera informativa carece de RUC. Este resultado es consistente con la hipótesis específica HE1a y sustenta la prioridad de las intervenciones de capacitación e información como estrategia central para impulsar la formalización.

3.7. Contrastación de Hipótesis

Hipótesis General

HGa: Las principales barreras para la formalización y asociatividad de los pequeños productores del caserío Las Vegas son el desconocimiento de los beneficios de la formalización, el temor a la carga tributaria y la resistencia cultural a la organización colectiva; sin embargo, la ubicación estratégica del caserío representa una oportunidad significativa para su integración a las cadenas de valor de exportación de cítricos en la región Piura.

Resultado: CONFIRMADA. Los datos empíricos respaldan integralmente la hipótesis general. Las barreras informativas ($x = 4.33$), económicas ($x = 4.19$) y culturales ($x = 4.46$) registran niveles altos en todos sus indicadores. Solo el 8.8% de los productores posee RUC y ninguno pertenece a una asociación agrícola. Simultáneamente, el 100% reconoce la ventaja de la Panamericana Norte y el 88.8% identifica empresas compradoras en la zona. La correlación Spearman entre oportunidades y cadena de valor ($\rho = 0.856$, $p < 0.001$) confirma la oportunidad latente subutilizada.

Hipótesis Específica 1 (HE1a)

HE1a: El nivel de conocimiento de los productores del caserío Las Vegas sobre la formalización empresarial es mayoritariamente bajo, lo que constituye el principal factor de su condición informal.

Resultado: CONFIRMADA. El 91.2% de los productores desconoce los beneficios de la formalización (BI1) e igual proporción no conoce los tramites (BI2). Solo 18 productores (8.8%) poseen RUC. La prueba Chi-cuadrado ($\chi^2=192.705$, $p<0.001$) y la correlación de Spearman ($\rho=-1.000$) confirman la asociación perfecta y significativa entre desconocimiento y ausencia de RUC.

Hipótesis Específica 2 (HE2a)

HE2a: Los factores económicos (pérdida de tiempo productivo) y culturales (desconfianza entre vecinos y aversión al riesgo) son los principales inhibidores de la asociatividad en la comunidad.

Resultado: PARCIALMENTE CONFIRMADA. Los factores culturales resultan ser los inhibidores de mayor intensidad ($x=4.46$), superando a los económicos ($x=4.19$) y actitudinales ($x=3.88$). El individualismo productivo (BC3, $x=4.55$) y la desconfianza (BC1, $x=4.39$) son los inhibidores predominantes. La correlación barrera culturales-asociatividad ($\rho=0.554$, $p<0.001$) y barreras actitudinales-asociatividad ($\rho=0.899$, $p<0.001$) son altamente significativas. La hipótesis se confirma en su componente cultural pero las barreras actitudinales superan en magnitud a las económicas como predictor de la no-asociatividad.

Hipótesis Específica 3 (HE3a)

HE3a: La proximidad a la Panamericana Norte y al puerto de Paita representa una ventaja competitiva subutilizada que, con adecuada organización y formalización, permitiría a los productores acceder a mercados de exportación.

Resultado: CONFIRMADA. El 100% de los productores reconoce la ventaja de la Panamericana Norte (OP₁, $x=5.00$). El 88.8% identifica empresas compradoras en la zona (OP₃). Sin embargo, el 64.9% no vende a empresas formales y el 86.8% no produce volumen suficiente para exportar individualmente. La correlación oportunidades-cadena de valor ($\rho=0.856$, $p<0.001$) confirma que el aprovechamiento de las oportunidades del entorno está condicionado a la superación de las barreras identificadas.

Hipótesis Específica 4 (HE_{4a})

HE_{4a}: El modelo de asociatividad más viable es la Asociación de Productores Agrícolas con miras a la conformación futura de una Cooperativa Agraria de Exportación, articulada a una estrategia de formalización progresiva bajo el Régimen Único Simplificado (RUS).

Resultado: SUSTENTADA por los datos. Aunque esta hipótesis es de carácter propositivo, los datos la respaldan: el 43.4% de los productores muestra disposición positiva o neutral a la asociatividad futura (AS₃). El 100% está inscrito en el Registro Agrario (base legal para una asociación). El bajo nivel de facturación actual es compatible con el RUS (facturación hasta S/ 96,000 anuales). La presencia de agroexportadoras en zona (88.8%) y la ventaja logística de la Panamericana Norte y el Puerto de Paita sustentan la viabilidad de una ruta exportadora vía cooperativa agraria.

3.8. Síntesis de Resultados: Cuadro Resumen

Tabla 14. Cuadro Resumen de Hipótesis, Estadístico Utilizado y Decisión

Hipótesis	Estadístico Utilizado	Valor	p-valor	Decisión
HGa: Barreras dominantes vs oportunidades subutilizadas	Spearman (oportunidades-cadena)	$\rho=0.856$	<0.001	CONFIRMADA
HE1a: Bajo conocimiento = informalidad	Chi-cuadrado + Spearman	$\chi^2=192.7 / \rho=-1.000$	<0.001	CONFIRMADA
HE2a: Factores económicos	Spearman	$\rho=0.899$	<0.001	PARC.

Hipótesis	Estadístico Utilizado	Valor	p-valor	Decisión
y culturales inhiben asociatividad	(barreras-asociatividad)	(actitudinal)		CONFIRMADA
HE3a: Ubicación estratégica subutilizada	Spearman (oportunidades-CV)	Rho=0.856	<0.001	CONFIRMADA
HE4a: Asociación + RUS como modelo viable	Estadística descriptiva	AS3=43.4% / 100% Reg.Agr.	-	SUSTENTADA

Fuente: Elaboración propia.

Capítulo IV

DISCUSIÓN

CAPITULO IV: DISCUSIÓN

El hallazgo más contundente de la investigación es la correlación negativa perfecta entre las barreras informativas y la tenencia de RUC activo ($\rho = -1.000$; $p < 0.001$), confirmada mediante la prueba Chi-cuadrado de Pearson ($\chi^2 = 192.705$; $gl = 1$; $p < 0.001$). Este resultado indica que, en el caserío Las Vegas, el desconocimiento sobre los procedimientos y beneficios de la formalización constituye la condición suficiente y necesaria de la informalidad tributaria: el 91.2% de los productores desconoce los beneficios de formalizarse e igual proporción ignora los trámites correspondientes, lo que se traduce en que únicamente el 8.8% ($n = 18$) posee RUC activo.

Estos resultados son coherentes con los reportados por Vargas y Pérez (2023), cuyo metaanálisis sobre 47 estudios empíricos en América Latina identifica la falta de información oportuna, accesible y culturalmente pertinente como el factor más frecuentemente citado como obstáculo para la formalización en poblaciones rurales con bajo nivel educativo. Asimismo, coinciden con los hallazgos de Alvarado y Torres (2020) en Ecuador, donde el desconocimiento normativo y el temor tributario explican la informalidad en productores con predios menores a 5 hectáreas. En el contexto nacional, Agrobanco (2020) reporta que el 28% de los pequeños agricultores peruanos posee RUC activo, cifra que supera con amplitud el 8.8% registrado en Las Vegas, lo que sugiere que las condiciones de acceso a información son particularmente deficitarias en esta comunidad incluso dentro del estándar nacional de informalidad.

Sin embargo, los hallazgos difieren parcialmente de los de Gamarra y Quispe (2021), quienes atribuyen la persistencia de la informalidad tanto al desconocimiento como a la ausencia de acompañamiento técnico continuo. En el caserío Las Vegas, la dimensión actitudinal —con una correlación de $\rho = 0.899$ con la ausencia de asociatividad— sugiere que, además del desconocimiento, existe una resistencia activa al cambio que opera como inhibidor autónomo, lo que justifica intervenciones diferenciadas para cada tipo de barrera.

Las barreras culturales constituyen la dimensión de mayor intensidad en la variable independiente ($\bar{x} = 4.46$), con una correlación positiva moderada con la ausencia de asociatividad ($\rho = 0.554$; $p < 0.001$). El individualismo productivo —evidenciado por el 77.6% que prefiere trabajar solo (BC3, $\bar{x} = 4.55$)— y la desconfianza interpersonal (BC1, $\bar{x} = 4.39$) emergen como los rasgos culturales más arraigados en la comunidad.

Estos hallazgos son plenamente consistentes con la teoría del capital social de Putnam (1993), que establece que la confianza interpersonal y las normas de reciprocidad son condiciones previas para la cooperación efectiva. En el caso de Las Vegas, el hecho de que el 77.6% de los productores haya tenido malas experiencias previas en asociaciones (BC2, $\bar{x} = 4.43$) indica que la desconfianza no es arbitraria, sino que responde a una historia organizacional fallida que refuerza el capital social negativo, en línea con lo que Távara y Ccama (2022) denominan "memoria asociativa adversa" en productores agrícolas de Piura.

El contraste más llamativo lo ofrece el ítem AS4, que muestra que el 94.1% afirma tomar decisiones junto con otros productores ($\bar{x} = 4.76$), a pesar de que el 100% no pertenece a ninguna asociación formal. Esta paradoja sugiere la existencia de coordinación informal y capital social latente que, si bien no se ha cristalizado en estructuras formales, representa un activo sobre el que pueden construirse intervenciones graduales de asociatividad. Este hallazgo es coherente con lo que Liendo y Martínez (2001) denominan "asociatividad espontánea", estadio previo a la conformación de organizaciones formales de productores.

Las barreras económicas registran una media ponderada de 4.19, con el 75.6% de los productores afirmando que la formalización es costosa y el 77.6% manifestando carecer de recursos suficientes para iniciarla. Sin embargo, la correlación entre barreras económicas y ausencia de formalización ($\rho = -0.604$; $p < 0.001$) es considerablemente inferior en magnitud a la de las barreras informativas ($\rho = -1.000$), lo que sugiere que los factores de conocimiento tienen mayor peso explicativo que los económicos en la informalidad del caserío.

Este hallazgo matiza el planteamiento de De Soto (1989), cuyo modelo de racionalidad del productor informal otorga preponderancia a los costos monetarios de la formalización. En el contexto de Las Vegas, donde los productores desconocen incluso la existencia del Régimen Único Simplificado —con cuotas de S/ 20 a S/ 50 mensuales—, los costos percibidos son sustancialmente superiores a los reales, lo que refuerza la hipótesis de que una intervención informativa sería suficiente para desactivar, al menos parcialmente, la barrera económica percibida.

Uno de los hallazgos de mayor significación práctica es el contraste entre el reconocimiento universal de las oportunidades geográficas y su subutilización efectiva. El 100% reconoce la ventaja de la Panamericana Norte (OP₁, $\bar{x} = 5.00$) y el 88.8% identifica la presencia de empresas compradoras en la zona (OP₃, $\bar{x} = 4.11$), pero el 64.9% no vende a empresas formales y el 86.8% no produce volumen exportable individualmente. La correlación entre oportunidades del entorno e integración a la cadena de valor ($\rho = 0.856$; $p < 0.001$) confirma que el aprovechamiento de dichas oportunidades está condicionado a la superación de las barreras internas.

Este patrón es coherente con el marco conceptual propuesto por García-Winder et al. (2021), que identifica la "brecha de capacidad organizacional" como el principal factor que impide a pequeños productores con ventajas logísticas traducirlas en acceso efectivo a mercados de exportación. Confirma además los hallazgos de Flores y Mendoza (2023), quienes demuestran que la proximidad al Puerto de Paita representa una ventaja diferencial únicamente para productores organizados. En Las Vegas, esta ventaja permanece latente mientras persista la ausencia de organización colectiva.

La percepción negativa respecto a los precios de exportación (OP₄, $\bar{x} = 1.12$) evidencia la desconexión entre los productores y el mercado exportador: los precios recibidos en el canal informal son hasta un 40% inferiores a los valores FOB de exportación (Agencia Agraria de Piura, 2022). Esta brecha de información de precios refuerza la necesidad de acciones de inteligencia de mercado como componente de las estrategias de fortalecimiento.

La hipótesis HE4a —que postula la Asociación de Productores Agrícolas con perspectiva cooperativa como modelo más viable— resulta sustentada por los datos, aunque con matices importantes. El 43.4% muestra disposición neutral o positiva a asociarse en el futuro (AS3), el 100% está inscrito en el Registro Agrario y el nivel de facturación actual es compatible con el RUS. Sin embargo, la alta resistencia actitudinal (BA1, 66.8% en desacuerdo con cambiar su forma de trabajo) y la desconfianza cultural generalizada advierten que la viabilidad del modelo está condicionada a procesos previos de construcción de confianza y demostración de beneficios tangibles.

Leal y Martínez (2022) demuestran que los modelos cooperativos de comercialización aumentan hasta un 35% los ingresos de los pequeños productores citrícolas en Colombia respecto a quienes comercializan individualmente. Si este diferencial fuera comunicado de manera oportuna y creíble a los productores de Las Vegas, podría operar como incentivo suficiente para superar las resistencias culturales, en línea con el enfoque de racionalidad económica propuesto por De Soto (1989). La estrategia de iniciar con funciones de beneficio inmediato —compra colectiva de insumos, negociación de precios— antes de avanzar hacia la exportación directa, contempla precisamente este proceso gradual de maduración organizacional.

Capítulo V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CAPITULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones

A partir del análisis estadístico descriptivo e inferencial de los datos recolectados a los 205 productores del caserío Las Vegas, y en coherencia con los objetivos e hipótesis de la investigación, se formulan las siguientes conclusiones:

Las barreras culturales ($\bar{x} = 4.46$), informativas ($\bar{x} = 4.33$) y económicas ($\bar{x} = 4.19$) constituyen los principales obstáculos para la formalización y asociatividad de los pequeños productores del caserío Las Vegas, con niveles de intensidad superiores al punto de acuerdo en la totalidad de los ítems analizados. Las barreras actitudinales ($\bar{x} = 3.88$), aunque de menor magnitud, reflejan una resistencia al cambio significativa en dos tercios de la población estudiada, confirmando integralmente la hipótesis general de la investigación.

El nivel de conocimiento sobre formalización empresarial es críticamente bajo: el 91.2% desconoce tanto los beneficios como los procedimientos de formalización, lo que se traduce en que únicamente el 8.8% ($n = 18$) posee RUC activo. La prueba Chi-cuadrado ($\chi^2 = 192.705$; $p < 0.001$) y la correlación de Spearman ($\rho = -1.000$) confirman que el desconocimiento informativo es el predictor perfecto de la informalidad tributaria, validando la hipótesis específica HE1a.

Los factores culturales —el individualismo productivo ($\bar{x} = 4.55$) y la desconfianza interpersonal ($\bar{x} = 4.39$)— constituyen los inhibidores de mayor intensidad de la asociatividad, mientras que las barreras actitudinales presentan la correlación más fuerte con la ausencia de asociatividad ($\rho = 0.899$; $p < 0.001$). Ninguno de los 205 productores pertenece a una organización agrícola formal, aunque el 43.4% muestra disposición neutral o positiva a asociarse en el futuro, lo que valida parcialmente la hipótesis HE2a con el matiz de que las barreras actitudinales superan en poder predictivo a las económicas.

La ubicación estratégica del caserío Las Vegas representa una ventaja competitiva real pero subutilizada: el 100% reconoce la cercanía a la Panamericana Norte ($\bar{x} = 5.00$) y el 88.8% identifica empresas compradoras en la zona, pero el 86.8% no produce volumen exportable individualmente y el 64.9% no comercializa con empresas formales. La correlación entre oportunidades del entorno e integración a la cadena de valor ($\rho = 0.856$; $p < 0.001$) confirma que el aprovechamiento de estas oportunidades está condicionado a superar las barreras organizacionales, validando la hipótesis HE3a.

El modelo de asociatividad más viable para los 205 productores es la conformación de una Asociación de Productores Agrícolas como primer estadio organizativo, con perspectiva de evolución hacia una Cooperativa Agraria de Exportación en el mediano plazo, articulada a una estrategia de formalización progresiva bajo el Régimen Único Simplificado (RUS). Este modelo es respaldado por el 100% de inscripción en el Registro Agrario, la compatibilidad del nivel de facturación con el RUS, la presencia de agroexportadoras en la zona y las ventajas logísticas del corredor Piura-Paita, sustentando la hipótesis HE4a.

La oferta institucional de apoyo alcanza de manera insuficiente a la comunidad: solo el 27.8% ha recibido apoyo del CITE Agrario, y la percepción negativa sobre los precios de exportación ($\bar{x} = 1.12$) evidencia una desconexión entre los productores y los mercados formales que requiere intervenciones específicas de articulación comercial e inteligencia de mercado.

5.2. Recomendaciones

Con base en los hallazgos y conclusiones de la investigación, se formulan las siguientes recomendaciones dirigidas a los diferentes actores vinculados al desarrollo agrario del caserío Las Vegas y la región Piura:

Recomendaciones para las Instituciones del Estado

SUNAT y MIDAGRI deben implementar, de manera coordinada, un programa itinerante de orientación tributaria y formalización diseñado para productores rurales con bajo nivel educativo del corredor Cieneguilla-Las Vegas. El programa debe priorizar la difusión del Régimen Único Simplificado (RUS) y sus beneficios concretos —acceso a crédito, participación en programas AGROIDEAS y Agro Rural— mediante metodologías participativas y materiales en lenguaje accesible. La correlación perfecta entre desconocimiento y ausencia de RUC ($\rho = -1.000$) justifica que esta intervención sea la de mayor prioridad y urgencia en la agenda pública para esta comunidad.

El CITE Agrario Piura debe ampliar significativamente su cobertura en el caserío Las Vegas, actualmente solo el 27.8% ha recibido algún apoyo institucional mediante un programa de acompañamiento técnico continuo con al menos doce visitas anuales por productor, centrado en el mejoramiento de estándares de calidad fitosanitaria, cosecha y post cosecha de limón sutil y mango. Los programas puntuales sin seguimiento han demostrado efectividad limitada, como documenta Gamarra y Quispe (2021) para la costa norte del Perú.

Sierra y Selva Exportadora, sede Piura, debe liderar la articulación comercial entre los productores del caserío Las Vegas y las agroexportadoras activas en el corredor Piura-Paita, facilitando ruedas de negocio, contratos de compra anticipada y programas de proveeduría formal. Esta intervención debe acompañarse de capacitación en inteligencia comercial precios FOB, estándares fitosanitarios de exportación, certificaciones SENASA para cerrar la brecha de información de precios evidenciada por la media de 1.12 en el ítem OP₄.

Recomienda iniciar un proceso de constitución formal de una Asociación de Productores Agrícolas de Las Vegas, con base en el 100% de inscripción en el Registro Agrario que ya poseen los productores. La asociación debe estructurarse en torno a funciones de beneficio inmediato y demostrable: compra colectiva de insumos, negociación conjunta de precios con intermediarios y acceso preferencial a programas de capacitación y crédito del Estado. Esta estrategia de "beneficios tempranos visibles" es la

modalidad más efectiva para superar la desconfianza inicial identificada como barrera cultural predominante.

Los líderes naturales de la comunidad identificables preferentemente entre los productores del rango etario 31-40 años (15.6% de la muestra) deben asumir un rol protagónico en el proceso de construcción de confianza y sensibilización sobre los beneficios de la asociatividad. El proceso de conformación de la asociación debe incorporar instancias de diálogo y consulta que respeten los ritmos culturales de la comunidad y eviten reproducir las experiencias previas fallidas referidas por el 77.6% de los productores.

Recomendaciones para Futuras Investigaciones

Se recomienda desarrollar un estudio longitudinal de seguimiento con mediciones a los 12 y 24 meses de implementadas las intervenciones propuestas para evaluar el impacto de los programas de capacitación informativa sobre las tasas de formalización (RUC) y de participación asociativa. Este diseño permitirá determinar si las mejoras en conocimiento se traducen efectivamente en cambios conductuales, o si persisten barreras actitudinales que requieren intervenciones complementarias.

Se sugiere ampliar el estudio al conjunto de comunidades del sector Cieneguillo Sur mediante un diseño comparativo entre caseríos con diferentes niveles de asociatividad y formalización, con el propósito de identificar factores explicativos adicionales liderazgo comunitario, historia organizacional, acceso diferencial a programas de apoyo que esta investigación, por su alcance descriptivo y su unidad de análisis única, no puede determinar con precisión.

Se recomienda replicar el instrumento en otras comunidades citrícolas informales de la costa norte peruana Lambayeque, La Libertad y Tumbes para construir una línea base regional comparativa sobre barreras a la formalización y asociatividad en la pequeña agricultura familiar, que sirva como insumo para el diseño de políticas de alcance macrorregional en el marco de la Estrategia Nacional de Agricultura Familiar 2025-2030 de MIDAGRI.

Finalmente, se propone incorporar el componente cualitativo previsto en el diseño mixto original entrevistas semiestructuradas y grupos focales en una segunda fase de investigación, dado que las narrativas subjetivas de los productores enriquecerían sustancialmente la comprensión de las barreras culturales y actitudinales identificadas mediante los datos cuantitativos, permitiendo un análisis más profundo de los mecanismos psicosociales que sustentan el individualismo productivo y la desconfianza interpersonal en la comunidad.

Referencias bibliográficas

- Distritos y provincias de Piura 2025: [https://www.gob.pe/34822-distritos-de-la-provincia-de-piura#:~:text=La%20poblaci%C3%B3n%20de%20la%20regi%C3%B3n,habitantes\)%20en%20la%20zona%20rural](https://www.gob.pe/34822-distritos-de-la-provincia-de-piura#:~:text=La%20poblaci%C3%B3n%20de%20la%20regi%C3%B3n,habitantes)%20en%20la%20zona%20rural).
- Síntesis de actividad económica del Perú 2025, BCRP [https://www.bcrp.gob.pe/docs/Sucursales/Piura/2025/presentacion-piura-12-2025.pdf#:~:text=Las%20exportaciones%20de%20Piura%20fueron%20de%20US\\$,derivados%20de%20petr%C3%B3leo%20\(US\\$%2023%2C4%20millones%20m%C3%A1s\)](https://www.bcrp.gob.pe/docs/Sucursales/Piura/2025/presentacion-piura-12-2025.pdf#:~:text=Las%20exportaciones%20de%20Piura%20fueron%20de%20US$,derivados%20de%20petr%C3%B3leo%20(US$%2023%2C4%20millones%20m%C3%A1s)).
- Diseño del sistema de alcantarillado para el Caserio Las Vegas del sector Cieneguillo Sur, Medio Piura, ubicado en el distrito de Piura, provincia de Piura, departamento de Piura, octubre 2020, autor: Ayasta Durand, William, fecha: 2021-02-22
- Alvarado, P. y Torres, M. (2020). Informalidad agrícola y barreras tributarias en pequeños productores del Ecuador: un análisis desde la economía institucional. *Revista de Economía Agraria y Recursos Naturales*, 15(2), 45-68.
- Berdegú, J. y Fuentealba, R. (2019). Cadenas de valor inclusivas en América Latina: condiciones, procesos y resultados para la pequeña agricultura. Centro Latinoamericano para el Desarrollo Rural (RIMISP).
- García-Winder, M., Riveros, H., Pavez, I., Rodríguez, D., Lam, F., Arias, J., y Herrera, D. (2021). Agrocadenas de valor y plataformas de innovación: herramientas para la competitividad y desarrollo agrícola. Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA).
- Leal, C. y Martínez, R. (2022). Asociatividad en productores citrícolas del Caribe colombiano: efectos sobre ingresos y acceso a mercados de exportación. *Cuadernos de Desarrollo Rural*, 19(93), 112-134.
- Vargas, A. y Pérez, J. (2023). Barreras a la formalización en agricultores latinoamericanos: un metaanálisis de estudios empíricos 2010-2022. *Revista Iberoamericana de Economía Agraria*, 8(1), 23-51.

- Agrobanco (2020). Informe anual de financiamiento agrario: situación de la pequeña agricultura y el crédito formal en el Perú. Banco Agropecuario del Perú.
- Flores, K. y Mendoza, R. (2023). Integración de pequeños productores a cadenas de exportación en la región Piura: el rol de la infraestructura logística. Tesis de maestría, Universidad Nacional de Piura. Repositorio UNP. <http://repositorio.unp.edu.pe>
- Gamarra, M. y Quispe, A. (2021). Asociatividad agraria y adopción de buenas prácticas en la costa norte del Perú: efectos del acompañamiento técnico continuo. Tesis doctoral, Universidad Nacional Agraria La Molina. Repositorio UNALM. <http://repositorio.lamolina.edu.pe>
- Ministerio de Agricultura y Riego – MIDAGRI. (2022). Diagnóstico de la agricultura familiar en la costa norte del Perú: informalidad, asociatividad y acceso a mercados. Dirección General de Agricultura Familiar y Agroecología. <https://www.midagri.gob.pe>
- Távora, G. y Ccama, F. (2022). Determinantes de la disposición a asociarse en productores agrícolas de Piura: confianza, capital social e historia organizacional. Apuntes: Revista de Ciencias Sociales, 49(91), 87-116.
- Agencia Agraria de Piura. (2022). Informe de campañas agrícolas 2021-2022: producción, precios y comercialización de cítricos en la provincia de Piura. Dirección Regional de Agricultura Piura.
- Cámara de Comercio y Producción de Piura. (2023). Informe de competitividad regional 2023: brecha de formalización en el sector agropecuario de Piura. Cámara de Comercio y Producción de Piura.
- Castillo, J. y Ramos, L. (2023). Percepción del costo de oportunidad como barrera para la adopción de tecnología agrícola en comunidades rurales de la Panamericana Norte, Piura. Tesis de pregrado, Universidad de Piura. Repositorio UDEP. <https://pirhua.udep.edu.pe>

Municipalidad Provincial de Piura. (2021). Plan de Desarrollo Local Concertado de Piura 2021-2030. Gerencia de Planificación y Presupuesto, Municipalidad Provincial de Piura.

Sierra y Selva Exportadora – Sede Piura. (2022). Informe operativo 2022: corredor exportador Piura-Paita y oportunidades para pequeños productores de cítricos. Ministerio de Comercio Exterior y Turismo del Perú.

ANEXOS

Anexo 1. HOJA DE RECOLECCIÓN DE DATOS

Reciban mis cordiales saludos, a continuación, se presentan una serie de preguntas relacionadas a la investigación: "Formalización y asociatividad agrícola en pequeños productores: barreras y oportunidades en la comunidad Las Vegas, Piura", sus respuestas son confidenciales y deberán ser respondidas con absoluta veracidad. Agradezco su valiosa colaboración que es muy importantes para el estudio que estamos realizando. **Recuerde que esta encuesta es absolutamente anónima.**

Este cuestionario obedece a un trabajo de investigación científica, que permitirá Recopilar información sobre formalización y asociatividad.

I. SECCIÓN I: DATOS GENERALES

1. Caserío Las Vegas: Marque con (x) según corresponde

SI ____ No ____

2. EDAD : ____

3. SEXO : ____

4. ESTADO CIVIL : ____

5. Área cultivada : ____

6. Producto Principal: Menciones

7. Nivel Educativo: Marque con (x) según corresponde:

Primaria		
Secundaria		
Superior Técnico		
Superior Universitario		
Sin estudios		

II. SECCIÓN II: PREGUNTAS POR DIMENSIONES

1. Formalización empresarial			
Nº	Escribe la letra que consideres que es la respuesta verdadera		
1.	¿Cuenta con RUC activo?	a) Si b) No	
2.	¿Está inscrito en algún registro agrario?	a) Si b) No	
3.	¿Declara impuestos regularmente?	a) Si b) No	
Barreras Económicas (Escala de Likert) : Marque según corresponda			
4.	Formalizar mi actividad es costoso.	1 = Totalmente en desacuerdo () 2 = En desacuerdo () 3 = Neutral () 4 = De acuerdo () 5 = Totalmente de acuerdo ()	
5.	Formalizarme me haría perder tiempo productivo	1 = Totalmente en desacuerdo () 2 = En desacuerdo () 3 = Neutral () 4 = De acuerdo () 5 = Totalmente de acuerdo ()	
6.	No tengo dinero para formalizarme	1 = Totalmente en desacuerdo () 2 = En desacuerdo () 3 = Neutral () 4 = De acuerdo () 5 = Totalmente de acuerdo ()	

	BARRERAS INFORMATIVAS		
7.	¿ Desconozco los beneficios de formalizarme?	1 = Totalmente en desacuerdo () 2 = En desacuerdo () 3 = Neutral () 4 = De acuerdo () 5 = Totalmente de acuerdo ()	
8.	No sé cómo realizar los trámites	1 = Totalmente en desacuerdo () 2 = En desacuerdo () 3 = Neutral () 4 = De acuerdo () 5 = Totalmente de acuerdo ()	
	BARRERAS CULTURALES		
9.	No confío en otros productores	1 = Totalmente en desacuerdo () 2 = En desacuerdo () 3 = Neutral () 4 = De acuerdo () 5 = Totalmente de acuerdo ()	
10.	He tenido malas experiencias en asociaciones	1 = Totalmente en desacuerdo () 2 = En desacuerdo () 3 = Neutral () 4 = De acuerdo () 5 = Totalmente de acuerdo ()	
11.	Prefiero trabajar solo	1 = Totalmente en desacuerdo () 2 = En desacuerdo () 3 = Neutral () 4 = De acuerdo () 5 = Totalmente de acuerdo ()	

	BARRERAS ACTITUDINALES		
12.	No estoy dispuesto a cambiar mi forma de trabajo	1 = Totalmente en desacuerdo () 2 = En desacuerdo () 3 = Neutral () 4 = De acuerdo () 5 = Totalmente de acuerdo ()	
13.	No considero útil la capacitación	1 = Totalmente en desacuerdo () 2 = En desacuerdo () 3 = Neutral () 4 = De acuerdo () 5 = Totalmente de acuerdo ()	
	ASOCIATIVIDAD		
14.	¿Pertenece a una asociación?	a) SI () b) NO ()	
15.	Participó activamente en actividades colectivas	a) SI () b) NO () c) A veces ()	
16.	Estoy dispuesto a asociarme en el futuro	a) SI () a) NO () b) Posiblemente ()	
17.	Tomo decisiones junto con otros productores	a) SI () a) NO () b) A veces ()	
	CADENAS DE VALOR		
18.	Vendo mis productos a empresas formales	a) SI () b) NO ()	
19.	Cumplo estándares de calidad	a) SI () b) NO ()	

20.	Produzco volumen suficiente para exportación	a) Si, Cumpló produciendo solo () b) No, cumpló () c) Cumpliría si nos uniéramos varios productores ()	
-----	--	---	--

OPORTUNIDADES			
Nº	Escribe la letra que consideres que es la respuesta verdadera		
21.	La cercanía a la carretera Panamericana Norte es una ventaja	1 = Totalmente en desacuerdo () 2 = En desacuerdo () 3 = Neutral () 4 = De acuerdo () 5 = Totalmente de acuerdo	
22.	El acceso al puerto de Paita facilita la exportación	1 = Totalmente en desacuerdo () 2 = En desacuerdo () 3 = Neutral () 4 = De acuerdo () 5 = Totalmente de acuerdo ()	
23.	Existen empresas compradoras en la zona	a). Si existen empresas exportadoras () b). No existen () c). Existen algunas, pero no conozco a nadie () d). Nunca me he contactado con ellos ()	
24.	Los precios de exportación son atractivos	1 = Totalmente en desacuerdo () 2 = En desacuerdo () 3 = Neutral () 4 = De acuerdo () 5 = Totalmente de acuerdo	
25.	¿Conoce programas de apoyo como	a) Sí () b) No ()	

	MIDAGRI?	c) No aplica ()	
26.	¿Ha recibido apoyo de CITE Agrario?	a) No () b) Si ()	

Anexo 2. Matriz de Consistencia

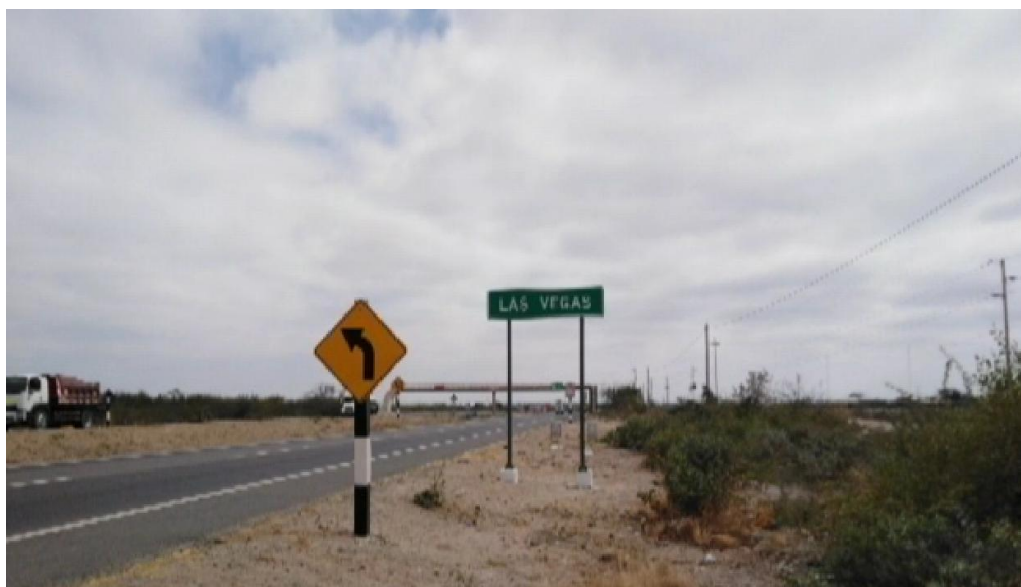
TÍTULO: “Formalización y asociatividad agrícola en pequeños productores: barreras y oportunidades en la comunidad Las Vegas, Piura .”					
PROBLEMA	OBJETIVO	HIPÓTESIS	VARIABLES	INDICADORES	METODOLOGÍA
¿Cuáles son las principales barreras y oportunidades que enfrentan los pequeños productores agrícolas del caserío Las Vegas, Cieneguilla – Piura, para lograr su formalización y asociatividad como estrategia de integración a la cadena de valor de exportación de cítricos en la región Piura?	Analizar las principales barreras y oportunidades para la formalización y asociatividad agrícola de los pequeños productores del caserío Las Vegas, Cieneguilla – Piura, con el fin de proponer estrategias viables de integración a la cadena de valor de exportación de cítricos	HIPOTESIS GENERAL HGa Las principales barreras para la formalización y asociatividad de los pequeños productores del caserío Las Vegas son el desconocimiento de los beneficios de la formalización, el temor a la carga tributaria y la resistencia cultural a la organización colectiva; sin embargo, la ubicación estratégica del caserío representa una oportunidad significativa para su integración a las cadenas de valor de exportación de cítricos en la región Piura.	VARIABLE INDEPENDIENTE Barreras para la formalización y asociatividad	Dimensiones e indicadores 1. <u>Barreras económicas</u> : Costo percibido de la formalización, pérdida de tiempo productivo, limitaciones de liquidez . 2. <u>Barreras informativas</u> : Nivel de conocimiento sobre regímenes tributarios, desconocimiento de los trámites de formalización. 3. <u>Barreras culturales</u> : Desconfianza interpersonal, experiencias previas fallidas, individualismo productivo. 4. <u>Barreras actitudinales</u> : Resistencia al cambio, baja valoración de la capacitación técnica	Tipo de estudio y Diseño: Tipo cuantitativo - cualitativo, con alcance descriptivo y analítico. Población: 456 habitantes del caserío las vegas. Muestra: Fue estimada mediante fórmula para población finita: $n = \frac{N \cdot Z^2 \cdot p(1-p)}{e^2 (N-1) + Z^2 \cdot p(1-p)}$ conformada por: 205 productores del caserío las Vegas. Técnicas de Instrumento de recolección de Datos:
PROBLEMAS ESPECÍFICOS	OBJETIVOS ESPECIFICOS	HIPÓTESIS ESPECÍFICAS			
1. ¿Cuál es el nivel de conocimiento de los pequeños productores del caserío Las Vegas sobre los procedimientos, beneficios y costos de la formalización empresarial? 2. ¿ Qué factores económicos, sociales y culturales limitan la disposición de los productores para asociarse y participar en procesos de asistencia técnica especializada?	1. Diagnosticar el nivel de conocimiento de los productores del caserío Las Vegas sobre los procesos, beneficios y costos de la formalización empresarial en el marco normativo peruano. 2. Identificar los factores económicos, sociales y culturales que inhiben la disposición de los productores para asociarse y participar en programas de asistencia técnica especializada .	Hipótesis (HE1a): El nivel de conocimiento de los productores del caserío Las Vegas sobre la formalización empresarial es mayoritariamente bajo, lo que constituye el principal factor de su condición informal. Hipótesis (HE2a): Los factores económicos especialmente la pérdida de tiempo productivo y los factores culturales desconfianza entre vecinos y aversión al riesgo son los principales inhibidores de la asociatividad en la comunidad.	VARIABLE DEPENDIENTE Formalización y Asociatividad Agrícola	1. <u>Formalización</u> : Tenencia de RUC activo, inscripción en registros agrarios, cumplimiento tributario. 2. <u>Asociatividad</u> : Pertenencia a organizaciones productivas, participación en actividades colectivas, adopción de decisiones conjuntas. 3. <u>Integración a cadena de valor</u> : Acceso a compradores formales, cumplimiento de estándares de calidad,	1. Encuesta estructurada. 2. Cuestionario

3. ¿Qué ventajas competitivas y oportunidades de mercado pueden aprovecharse a partir de la ubicación estratégica del caserío Las Vegas respecto a la Panamericana Norte y el puerto de Paita? 4. ¿Qué modelo de asociatividad y estrategia de formalización resulta más viable y pertinente para los pequeños productores del caserío Las Vegas, considerando sus condiciones socioeconómicas actuales?	3. Evaluar las ventajas competitivas derivadas de la ubicación geográfica del caserío Las Vegas respecto a la infraestructura vial y portuaria de la región Piura. 4. Proponer un modelo de asociatividad y ruta de formalización adaptado a las condiciones socioeconómicas de los 205 pequeños productores estudiados.	Hipótesis (HE3a): La proximidad a la Panamericana Norte y al puerto de Paita representa una ventaja competitiva subutilizada que, con adecuada organización y formalización, permitiría a los productores acceder a mercados de exportación Hipótesis (HE4a): El modelo de asociatividad más viable y pertinente para los pequeños productores del caserío Las Vegas, Cieneguilla – Piura, es la Asociación de Productores Agrícolas con miras a la conformación futura de una Cooperativa Agraria de Exportación, articulada a una estrategia de formalización progresiva bajo el Régimen Único Simplificado (RUS).	VARIABLE INTERVIENIENTE Oportunidades del Entorno	volumen comercializado. •Ubicación estratégica: Distancia a Panamericana Norte (500 m), tiempo de acceso al puerto de Paita (40 min). •Demanda de mercado: Presencia de agroexportadoras en la zona, precios de mercado de cítricos para exportación. •Oferta institucional: Programas de apoyo disponibles (MIDAGRI, Sierra y Selva Exportadora, CITE Agrario).	
--	--	--	--	---	--

Fuente: Elaboración propia de los autores.

Anexo 3: Evidencias Fotográficas de la aplicación del instrumento

Foto 01: Ingreso al caserío Las Vegas- Cieniguillo- Piura- Carretera Panamericana Norte (Piura- Sullana- Perú)



Fuente: Propia de los autores

Foto 02: Reunión con representantes del caserío las Vegas: Sr. Adriano Martínez (Presidente de la comunidad), Mario Litano (Secretario de la comunidad).



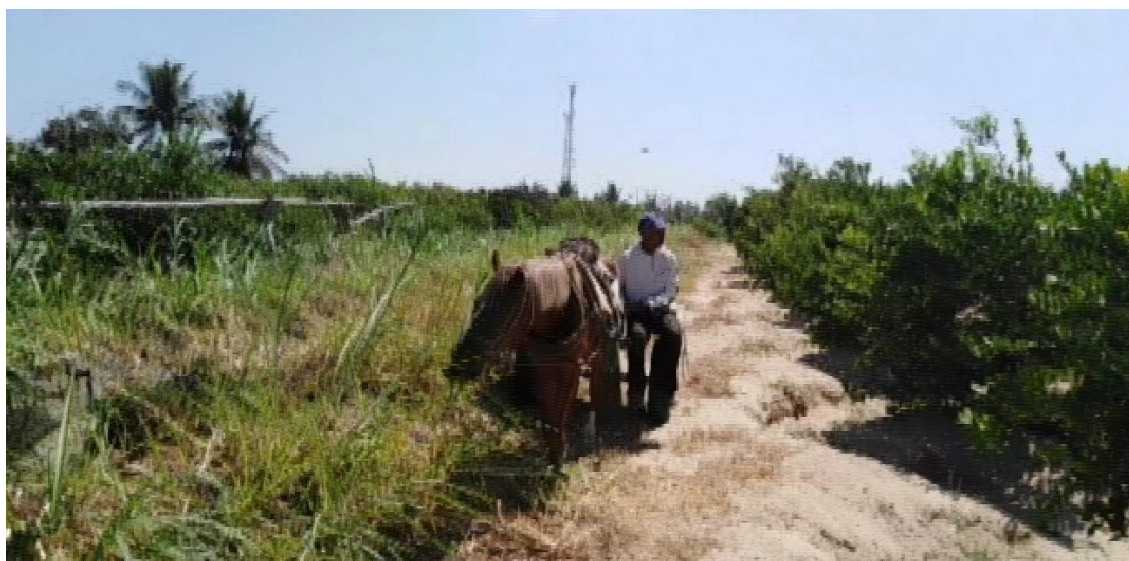
Fuente: Propia de los autores.

Foto 03: Reunión informativa de los productores del caserío de las Vegas-Cieneguillo - Piura



Fuente: Propia de los autores.

Foto 04: Aplicación del instrumento en la Parcela del Sr. Baudilio Abarca – Caserío las Vegas (07 Ha) de siembra de limón sutil



Fuente: Propia de los autores

Foto 05: Parcela de Sr. Baudilio Abarca – Caserío las Vegas (07 Ha) de siembra de Mango



Fuente: Propia de los autores.

Foto 06: Parcela de Sr. Baudilio Abarca – Caserío las Vegas (07 Ha) de siembra de Pimiento



Fuente: Propia de los autores

FORMALIZACIÓN Y ASOCIATIVIDAD AGRÍCOLA

EN PEQUEÑOS PRODUCTORES: BARRERAS Y OPORTUNIDADES EN LA COMUNIDAD LAS VEGAS, PIURA

Este libro analiza la formalización y la asociatividad agrícola en pequeños productores de la comunidad Las Vegas, Piura, identificando las principales barreras que limitan su desarrollo y las oportunidades que pueden impulsar su crecimiento sostenible. Los resultados ofrecen aportes académicos y prácticos para el fortalecimiento del sector agrícola y el bienestar de las comunidades rurales.



ASOCIATIVIDAD



DESARROLLO
SOSTENIBLE



CRECIMIENTO
RURAL



Promovemos la investigación interdisciplinaria y el desarrollo del conocimiento para impulsar soluciones innovadoras y sostenibles en beneficio de la sociedad.



AUTORES



Dante Fermín Calderón Huamaní

Doctor en Gestión Ambiental.
Rector de la Universidad
Nacional San Luis Gonzaga.



Cleidy Sofía Farfán Ruíz

Doctora en Ciencias
Empresariales.
Docente de la Universidad
Nacional San Luis Gonzaga.
Unidad de Posgrado.



Erika Giannina Álvarez Angulo

Doctora en Derecho
y Ciencia Política.
Docente de la Universidad
Nacional San Luis Gonzaga,
Facultad de Ciencias
Económicas y Negocios
Internacionales.



Yeison Yno Cabezas Hernandez

Magister en Economía
Mención Finanzas.
Docente de la Universidad
Nacional San Luis Gonzaga,
Facultad de Ciencias
Económicas y Negocios
Internacionales.

ISBN:

978-628-97718-1-7