

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

PROGRAMA PROFESIONAL DE INGENIERÍA COMERCIAL PROYECTO DE INVESTIGACION

NEGOCIOS INTERNACIONALES



“Análisis Estratégico de la Cadena Productiva de la Palta en la región Moquegua para determinar su nivel de Competitividad 2008-2012”

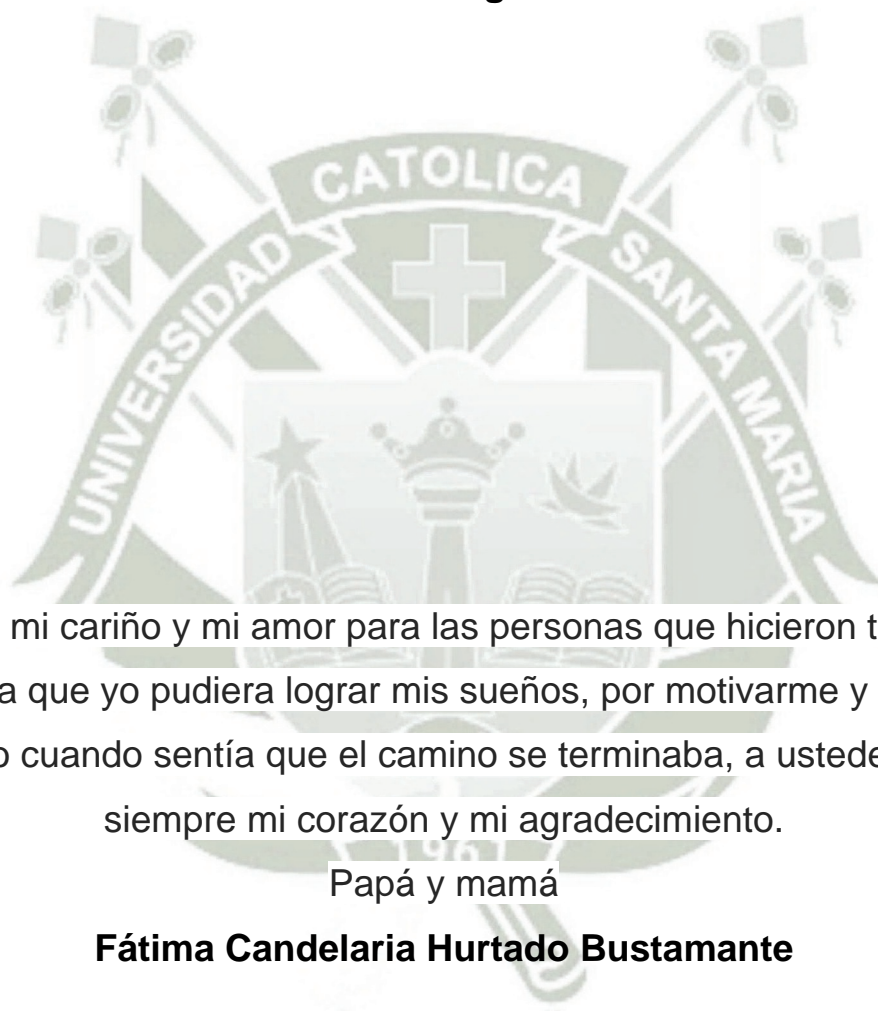
Tesis presentada por:
Barriga Cárdenas Luz Fabiola
Hurtado Bustamante Fátima Candelaria

**AREQUIPA – PERÚ
2013**

Con todo mi amor para mis padres Isabel y Marcos quienes siempre creyeron en mí y me apoyaron en todo momento; gracias a ustedes hoy puedo ver alcanzada mi meta.

Para mi hermano Marcos que siempre me brindó el ánimo necesario para seguir adelante.

Luz Fabiola Barriga Cárdenas



con todo mi cariño y mi amor para las personas que hicieron todo en la vida para que yo pudiera lograr mis sueños, por motivarme y darme la mano cuando sentía que el camino se terminaba, a ustedes por siempre mi corazón y mi agradecimiento.

Papá y mamá

Fátima Candelaria Hurtado Bustamante

Tabla de contenido

Introducción	14
Resumen	15
1.1. Propósitos de la investigación	11
1.1.1. Objetivo general	11
1.1.2. Objetivo específico	11
1.2. Descripción del Sector Productivo en la Región Moquegua	12
1.2.1. Ubicación geográfica	13
1.2.2. Clima	13
1.2.3. Demografía	13
1.2.4. Distribución de la superficie territorial	14
1.2.5. Recursos hídricos	14
1.2.6. Economía	16
1.3. Características generales de la palta	17
1.3.1. Atributos de la palta	18
1.3.2. Tipos de palta	19
1.3.3. Forma de cultivo	20
1.3.4. Enfermedades	29
1.4. Certificaciones	33
1.4.1. Certificados fitosanitarios	33
1.4.2. Certificado Sanitario	33
1.4.3. Certificado BPA	33
1.4.4. Certificado Haccap	37
1.4.5. Certification of OriginLabel: Norma COOL: Certificado de Origen	38
CAPITULO II: ANALISIS DE LA OFERTA	39
2.1. Oferta Internacional de la Palta	39
2.1.1. Producción Mundial de la Palta	39
2.1.2. Principales Países Exportadoras	42
2.2. Análisis de la Oferta Nacional	44
2.2.1. Producción Nacional	44

CAPITULO III: ANALISIS DE LA DEMANDA	51
3.1. Análisis de la Demanda Internacional	51
CAPITULO IV: RESULTADOS DE LA INVESTIGACION DE CAMPO	58
4.1. Metodología aplicada	58
4.1.1. Población	58
4.1.2. Muestra	58
4.1.3. Aspectos de análisis	60
4.1.4. Instrumento de Recolección	61
4.2. Resultados de la investigación de campo	62
4.2.1. Aspecto productivo	62
4.2.2. Infraestructura	66
4.2.3. Condiciones básicas	67
4.2.4. Precio	68
4.2.5. Aspecto comercial	69
4.2.6. Aspecto empresarial	71
4.2.7. Recursos financieros	74
4.2.8. Principales problemas del agricultor	76
CAPITULO V: CADENA PRODUCTIVA DE LA PALTA	78
5.1. Aspectos generales	78
5.1.1. Estructura de la cadena productiva	78
5.1.2. Eslabones de la cadena productiva	79
5.1.3. Diagnostico por eslabón de la cadena productiva	88
5.1.4. Financiamiento	91
5.1.5. Instituciones de apoyo a la cadena productiva	93
CAPITULO VI: ANLISIS DE COMPETITIVIDAD DE LA CADENA PRODUCTIVA DE LA PALTA	94
6.1. Análisis comparativo de la cadena productiva de la palta	94
6.1.1. Producción	94
6.1.2. Transformación	95

6.1.3. Comercialización (exportación)	96
6.2. Aplicación del diamante de Porter	98
6.2.1. Condiciones de los factores	98
6.2.2. Industrias relacionadas y de apoyo	100
6.2.3. Condiciones de la demanda	101
6.2.4. Estrategia estructura y rivalidad empresarial	102
6.2.5. El Gobierno	103
6.2.6. Factores del entorno no controlable	104
6.3. Matriz de Ponderación	106
6.4. Aplicación de la matriz FODA	112
6.4.1. Identificación Fortalezas	112
6.4.2. Identificación Debilidades	113
6.4.3. Identificación Oportunidades	114
6.4.4. Identificación Amenazas	115
6.4.5. Estrategias a partir de la matriz FODA	116
CONCLUSIONES	120
RECOMENDACIONES	123

INDICE DE TABLAS

Tabla 1 DISPONIBILIDAD DE AGUA EN RESERVORIOS 1/(MILLONES DE M3).....	16
Tabla 2 TABLA DE REQUERIMIENTOS BPA.....	34
Tabla 3 PRINCIPALES PAISES PRODUCTORES DE PALTA.....	39
Tabla 4 SUPERFICIE COSECHADA A NIVEL MUNDIAL.....	40
Tabla 5 RENDIMIENTO MUNDIAL	41
Tabla 6 VOLUMENES DE EXPORTACION	43
Tabla 7 PRECIO FOB (USD \$)	44
Tabla 8 PRODUCCION DE PALTA POR DEPARTAMENTO	45
Tabla 9 RENDIMIENTO DE PALTA DEPARTAMENTOS DEL PERU	47
Tabla 10 PRECIO PAGADO AL PRODUCTOR EN CHACRA S/. X KG	49
Tabla 11 PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS DE PALTA	50
Tabla 12 PRINCIPALES PAISES IMPORTADORES DE PALTA	51
Tabla 13 PRACTICAS DE MANEJO DEL CULTIVO DE LA PALTA	62
Tabla 14 TIPO DE PALTA PRODUCIDO EN MOQUEGUA	63
Tabla 15 RENDIMIENTO POR HECTAREA DEL PRODUCTO EN LA REGION	65
Tabla 16 BODEGA DE ALMACENAMIENTO.....	66
Tabla 17 CONDICIONES DE LA BODEGA	67
Tabla 18 PRECIO EN CHACRA DE LA PALTA DE MOQUEGUA	68
Tabla 19 PRIORIZACION PARA LA EXPORTACION	69
Tabla 20 EXPORTACION DIRECTA	70
Tabla 21 DISPONIBILIDAD DE CONFORMAR ALIANZAS ESTRATEGICAS CON LOS CLIENTES	71
Tabla 22 DESARROLLO DE ASOCIATIVIDAD CON PROVEEDORES	73
Tabla 23 ACCESO AL FINANCIAMIENTO.....	74
Tabla 24 DISPONIBILIDAD DE UTILIDADES.....	75
Tabla 25 PROBLEMATICA DEL SECTOR	76
Tabla 26 CODIFICACION DE CALIBRE.....	84
Tabla 27 VOLUMEN DE EXPORTACIONES DE PALTA FUERTE REGION MOQUEGUA 2012.....	87
Tabla 28 EXPORTACIONES DE PALTA FUERTE MOQUEGUA A CHILE 2007-2012.....	88
Tabla 29 PLANTA EMPACADORA MOQUEGUA	90

Tabla 30 PLANTA DE TRATAMIENTO MOQUEGUA	90
Tabla 31 PRODUCCION DE PALTA DEPARTAMENTOS DEL PERU	94
Tabla 32 ANALISIS DE COMPETITIVIDAD: TRANSFORMACION	95
Tabla 34 CUADRO DE CALIFICACIONES.....	106
Tabla 35 MATRIZ DE PONDERACION "CONDICION DE LOS FACTORES".....	107
Tabla 36 MATRIZ DE PONDERACION "SECTORES RELACIONADOS AL APOYO"	108
Tabla 37 MATRIZ DE PONDERACION " CONDICIONES DE LA DEMANDA"	109
Tabla 38 MATRIZ DE PONDERACION " ESTRATEGIA, ESTRUCTURA Y RIVALIDAD DE LA EMPRESA"	110
Tabla 39 MATRIZ DE PONDERACION "GOBIERNO"	111
Tabla 40 PERFIL COMPETITIVO DE LA CADENA PRODUCTIVA DE LA REGION MOQUEGUA 2012.....	112
Tabla 41 ANALISIS FODA.....	116

INDICE DE GRAFICOS

GRAFICO 1 FICHA TECNICA DE LA PALTA - REGION MOQUEGUA	17
GRAFICO 2 TIPOS DE PALTA PRODUCIDOS EN MOQUEGUA.....	19
GRAFICO 3 ANALISIS DE SUELO.....	21
GRAFICO 4 AGRICULTORES REALIZANDO INJERTOS	25
GRAFICO 5 CAPACITACION SOBRE LA COSECHA.....	28
GRAFICO 6 PALTA MARCHITA	29
GRAFICO 7 PALTA CON ATRACNOSIS.....	30
GRAFICO 8 FLUJO DEL PROCESO DE PRODUCCION DE LA PALTA	32
GRAFICO 9 PRINCIPALES PAISES EXPORTADORES.....	42
GRAFICO 10 SUPERFICIE COSECHADA POR DEPARTAMENTOS 2012	46
GRAFICO 11 RENDIMIENTO (KG/HA)	48
GRAFICO 12 RENDIMIENTO DE PALTA (KG/HA)	48
GRAFICO 13 ETIQUETA PARA EXPORTACION CHILE	54
GRAFICO 14 ESPECIFICACIONES PARA EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS	57
GRAFICO 15 ETIQUETA DE EXPORTACION USA.....	57

GRAFICO 16 PRACTICAS DE MANEJO DE CULTIVO DE LA PALTA.....	62
GRAFICO 17 TIPO DE PALTO PRODUCIDO EN MOQUEGUA.....	64
GRAFICO 18 RENDIMIENTO POR HECTAREA DEL PRODUCTO EN MOQUEGUA.....	65
GRAFICO 19 BODEGA DE ALMACENAMIENTO	66
GRAFICO 20 CONDICIONES DE LA BODEGA	67
GRAFICO 21 PRECIO EN CHACRA DE LA PALTA DE LA REGION MOQUEGUA	68
GRAFICO 22 PRIORIZACION PARA LA EXPORTACION	69
GRAFICO 23 EXPORTACION DIRECTA	70
GRAFICO 24 DISPONIBILIDAD DE CONFORMAR ALIANZAS ESTRATEGICAS CON LOS CLIENTES.....	71
GRAFICO 25 DESARROLLO DE ASOCIATIVIDAD CON LOS PROVEEDORES	73
GRAFICO 26 ACCESO AL FINANCIAMIENTO	74
GRAFICO 27 DISPONIBILIDAD DE UTILIDADES	75
GRAFICO 28 PROBLEMATICA DEL SECTOR	76
GRAFICO 29 ESTRUCTURA DE LA CADENA PRODUCTIVA DE LA PALTA ...	78
GRAFICO 30 PROCESO PRODUCTIVO DE LA PALTA.....	79
GRAFICO 31 CALENDARIO DE COSECHAS.....	80
GRAFICO 32 REQUISITOS PARA CERTIFICACION DE LUGARES DE PRODUCCION CON FINES DE EXPORTACION	82
GRAFICO 33 PROCESO DE TRANSFORMACION (POST COSECHA) DE LA PALTA MOQUEGUA.....	83
GRAFICO 34 EXPORTACION DE PALTA DE LA REGION MOQUEGUA	97

INTRODUCCION

En la actualidad, el sector productivo de la Palta en la región Moquegua, contempla diversos factores internos y externos algunos de los cuales limitan su desarrollo y justificarían una acción conjunta para superarlas. La existencia de bajos niveles de diversificación de productos (variedad del producto), relativos índices de productividad y el poco desarrollo tecnológico en la zona, son algunos de los principales problemas; es necesario avanzar en la eliminación de las principales distorsiones de la distribución en el mercado regional, nacional e internacional y desarrollar programas de mejora de la competitividad, con miras a fortalecer la especialización de los agricultores de la zona y complementación productiva de la palta, con base en la identificación de los requerimientos específicos y problemas claves del sector que requiere fortalecer su cadena productiva.

Para realizar el análisis de la capacidad competitiva de Moquegua como Región productora y comercializadora de Palta y definir las estrategias y las actividades de un panorama estratégico, se pretende la aplicación de metodologías que combinan tanto el diagnóstico situacional y prospectivo como las aspiraciones del grupo humano involucrado en la cadena. El uso de 3 instrumentos, el Diamante de Competitividad y el FODA, complementado con la matriz de perfil competitivo.

Para el desarrollo de la cadena productiva de la palta en Moquegua, se requieren estrategias y acciones que permitan pasar de la situación productiva, tecnológica, organizacional y comercial a un nivel de competitividad de acuerdo a las exigencias del mercado objetivo.

RESUMEN

En el capítulo inicial de marco teórico se definieron conceptos importantes que nos indican un perfil estructural de la palta, factores como el clima, recursos hídricos forma de cultivo son relevantes; de todas las variedades de palta, las más producidas en la región son la variedad HASS y Fuerte las cuales son tomadas como objeto de este estudio.

En el segundo capítulo se han identificado zonas productivas relevantes, producción y rendimiento por hectárea tanto nacional como internacional lo que nos llevó a tener un panorama más claro de la situación y asíal momento de comparar; demostrar que no somos competitivos pues comparado con otros departamentos Moquegua no presenta cifras relevantes. Por otro lado el Perú se encuentra en la lista de los 10 primeros exportadores de palta ocupando el puesto 5. Además en el cuadro n° encontramos las principales empresas exportadoras del país, liderando se encuentra Camposol seguido por consorcio de productores de fruta; la empresa representante de la región Moquegua no se encuentra dentro de ellas.

En el tercer capítulo se estudia acerca de la demanda, se determinó la partida arancelaria con la cual se exporta el producto 080440. Se pasó a identificar loa principales países importadores encabezando la lista Estados Unidos, se escogieron los países de destino más importantes para el caso de Moquegua (Chile y Estados Unidos) de los cuales determinamos los requisitos, estándares de calidad requeridos y acuerdos comerciales a los cuales nos acogemos en cada caso.

En el capítulo 4 de acuerdo a nuestra muestra de n° agricultores se diseñó un formato de encuesta y se realizó la investigación de campo con el fin de determinar el perfil del agricultor y la problemática que existe, forma de cultivo y almacenamiento; datos vitales que en un capitulo posterior serán utilizados para diagnosticar el nivel de competitividad de la cadena.

Dentro del capítulo 5 se diagnostica cada eslabón de la cadena productiva, encontrando que en el eslabón producción, el nivel de asociatividad es bajo, además de la falta de información por parte de los agricultores, pobre manejo técnico por

parte de los agricultores. En cuanto a la transformación (post cosecha) hay ausencia de plantas empacadora y de tratamiento entre otras cosas. Las deficiencias en comercialización son la ausencia de emprendimiento de conocimientos sobre comercio exterior, empresarios emprendedores, etc.

En el último capítulo, análisis de la competitividad de la cadena productiva pudimos determinar los resultado del estudio y proponer estrategias usando matriz FODA, diamante de Porter y matriz de perfil competitivo.



CAPITULO I: MARCO TEORICO

1.1. Propósitos de la investigación

1.1.1. Objetivo general

Diagnosticar el nivel de competitividad de la cadena productiva de la palta en la región Moquegua a través de un análisis estratégico.

1.1.2. Objetivo específico

- Describir la producción nacional y regional de la palta.
- Identificar las principales zonas dedicadas al cultivo de palta existentes actualmente en la región
- Describir la estacionalidad de la palta a nivel nacional y regional.
- Identificar el precio de exportación, el precio en chacra y el costo de producción de la palta.
- Determinar los principales productores y exportadores de palta a nivel mundial y nacional de la Palta.
- Identificar las principales empresas exportadoras de palta a nivel nacional y regional.
- Describir los principales países importadores de palta.
- Indicar qué tipo de certificaciones son necesarias para exportar palta.
- Diseñar el tipo de estrategias adecuadas que permitan alcanzar la competitividad de la cadena productiva de la palta en Moquegua

1.2. Descripción del Sector Productivo en la Región Moquegua

La Región Moquegua se ha constituido como uno de los principales productores de Palta a nivel nacional y cuenta con un enorme potencial agrícola por sus condiciones climáticas. Estas características le dan ventajas comparativas a la región para siembra de este producto, pero que deben de ser complementadas con otras capacidades que se potencien o desarrollen para que su oferta exportable sea competitiva y sostenible.

La palta es la fruta más representativa de Moquegua. Se presume que fue manejada por nuestros antepasados, los Incas, debido a que se encontraron semillas de palta en las tumbas precolombinas. Hasta hace medio siglo atrás, eran muy populares dos variedades, las llamadas Aguacate y la Corriente, que se producían casi exclusivamente en Samegua, las cuales formaban coposos y enormes árboles que alcanzaban los 15 metros de altura. A principios de la década de 1960 se introduce la variedad llamada Fuerte, injertada en los viejos plantones, la cual dio como resultados un árbol de menor tamaño que facilitó la cosecha y una producción durante todo el año, motivos por el cual terminó desplazando a las variedades antiguas, que solo producían en verano. La palta de Moquegua es reconocida en todo el territorio peruano, siendo de gran aceptación por los consumidores no solo por su exquisito sabor, sino también por las propiedades beneficiosas para la salud y la belleza, siendo recomendada para pacientes con problemas cardíacos, para deportistas, personas con estrés y con defensas bajas. Del total de hectáreas, el 20% son de la variedad Hass y el 80% restante de la variedad Fuerte.

1.2.1. Ubicación geográfica

Hacia el norte limita con Puno y Arequipa; hacia el sur con Tacna y el mar de Grau; hacia el este con los departamentos Puno y Tacna; hacia el oeste con Arequipa y el mar de Grau (océano Pacífico que corresponde al Perú). Situado en la región suroeste, tiene regiones de costa y sierra. Ubinas, su inquietante volcán, es el único en actividad en todo el Perú. En sus faldas, la tierra es fecunda, en contraste con la desolación de sus cumbres.

- Latitud sur: 15° 58´ 15".
- Longitud oeste: entre meridianos 70° 48´ 5" y 71° 29´ 18".

1.2.2. Clima

El clima del departamento es templado en la costa y se caracteriza por su uniformidad durante el año, variando la temperatura promedio entre 14°C (agosto) y 25°C (febrero); zona de la costa cercana a la cordillera, presenta un clima desértico y seco que se prolonga hasta la región Andina.

En la zona de la sierra el clima es templado en los valles interandinos, en las punas el clima es frío glacial llegando a varios grados bajo cero durante las noches. Las lluvias son escasas en la costa y en las partes bajas de la región andina; en las partes altas las precipitaciones no pasan de los 500 mm anuales.

1.2.3. Demografía

Según información estimada por el INEI al 2011 el número de habitantes fue de 172,995 habitantes, conformando el 0,6 por ciento de la población total del país. Según su distribución por

sexo, el 53,4 por ciento son varones y el 46,6 por ciento mujeres.

1.2.4. Distribución de la superficie territorial

Su superficie territorial es de 15, 733,97 Km², (1,2% del territorio nacional); el territorio abarca zonas de la costa y de la sierra con alturas que varían desde los 0 metros hasta más de 6 000 metros sobre el nivel del mar.

El departamento Moquegua está conformada por tres provincias: Mariscal Nieto, General Sánchez Cerro e Ilo los cuales integran 20 distritos. Tiene el Puerto de Ilo que es uno de los más importantes no sólo a nivel del sur sino también del país, cuyas aguas azuladas cuentan con gran cantidad de plancton, dándole una agradable vista para los visitantes que desean conocer el departamento de Moquegua.

Las provincias son Mariscal Nieto con una superficie de 8,671.58 Km²; General Sanchez Cerro con 5,681.71 Km²; Ilo con 1380.59 Km², equivalente al 1.22% del territorio nacional. Tiene una extensión de 15,733.97 Km², equivalente al 1.22% del territorio nacional.

La densidad poblacional de las provincias es: Mariscal Nieto con 7.55 hab/Km², General Sánchez Cerro con 3.50 hab/Km² y Ilo con 43.11 hab/Km².

1.2.5. Recursos hídricos

a. Cuenca del Río Moquegua

Pertenece al Sistema Hidrográfico del Pacífico, tiene una longitud máxima de recorrido de 139 km., sus principales afluentes son los ríos Tumilaca, Torata, Moquegua e Ilo.

b. Cuenca del Río Tambo

Nace en el Distrito de Yunga de la provincia de Sánchez Cerro, de la unión del río Paltiture e Ichuña, tiene un recorrido total de 276 km. y desemboca en el Océano Pacífico en la parte correspondiente al departamento de Arequipa. Sus principales afluentes son: Carumas, Coralaque, Ichuña, Paltiture, Ubinas, Omate, Puquina.

Los ríos de Moquegua son de poco recorrido y de poco caudal: El río Moquegua en su recorrer a lo largo del departamento toma los nombres de Osmores y de río Ilo; tiene sus orígenes en las quebradas de Huaracamé que se forma de la unión de los ríos Chujulay, Otorá y el Torata, su principal afluente es el Tumilaca. El río Tambo toma el nombre de Ichuña en su recorrido por el territorio moqueguano, siendo sus principales afluentes los ríos Molino, Fara, Quinistaquillas, Coralaque y Chingane, otro río importante es el Locumba.

Cabe mencionar la existencia de las Lagunas de Lariscota, Vizcachas y Pasto Grande. Asimismo son conocidas las fuentes termales de Omate, Ullucan, Ichuña, Cadenas y Putina. La región tiene el Puerto mayor de Ilo y la caleta de Pacocha.

El volumen de agua acumulada en la Represa de Pasto Grande, al último día del mes, fue de 175,0 millones de metros cúbicos, resultando mayor en 43,3 por ciento al embalse del período comparativo anual, lo que permite cubrir la demanda hídrica de la zona.

Tabla 1 DISPONIBILIDAD DE AGUA EN RESERVORIOS 1/(MILLONES DE M3)

	DICIEMBRE		Var. %
	2011	2012	
Pasto Grande			
. Presa Pasto Grande	122,1	175,0	43,4

1/ al último día del mes

Fuente: Dirección Regional de Agricultura-Moquegua.

Elaboración: BCRP Sucursal Arequipa – Dpto. de Estudios Económicos.

1.2.6. Economía

Las plantaciones de olivos de Ilo son el principal negocio de su agricultura, que es ocupación de la mayor parte de los moqueguanos. También resaltan los sembríos de palta de Samegua. Omate es el centro de producción de frutales, sobre todo de limón, lima y damascos. Por otra parte, el ganado vacuno e cría en casi la región serrana de esta región. y el pastoreo de ganado ovino también constituye una importante actividad. En cuanto a laminería, las riquezas cupríferas son numerosas en las minas de Quellaveco y Cuajone. La energía en general, proviene de la central térmica de Ilo, que tiene una gran área de influencia. Con respecto al comercio, éste es activo en el puerto de Ilo, donde se encuentra la fábrica de harina y aceite de pescado más grande del país. Además, se desarrolla una pequeña industria de vinos tipo oporto y borgoña.

1.3. Características generales de la palta

GRAFICO 1 FICHA TECNICA DE LA PALTA - REGION MOQUEGUA

PALTA - REGION MOQUEGUA	
Nombre Comercial:	Palta o Aguacate
Nombre Científico:	Persea Americana
Origen de la Especie:	México y Centroamérica
Clasificación:	Originalmente existían 3 razas: Raza Mexicana, Raza Guatemalteca y Raza Antillana. Estas tres razas de palta, desde la antigüedad se fueron mezclando y hoy tenemos las variedades: Lorena, méndez, trinidad, criollo, bacón, Monroe, hass, fuerte, entre otras.
Clima y Suelo:	La palta puede cultivarse desde el nivel del mar hasta los 2.500 m.s.n.m.: sin embargo, su cultivo se recomienda en altitudes entre 800 y 2.500 m, para evitar problemas con enfermedades, principalmente en las raíces.
Componentes Activos:	Los componentes activos de la palta son: Calorías 134,3; Grasas 13,8; Hidratos de carbono (g) 1,3; Fibra (g) 2,4; Potasio (mg) 320; Magnesio (mg) 18; Provitamina A (mcg) 119; Vitamina E (alfa-tocoferol) (mg) 2,3; Vitamina C (mg) 4; Acido fólico (mcg) 8; Piridoxina (mg) 0,3; mcg = microgramos
Usos:	<p>Uso Alimenticio: Respecto al uso alimenticio que se le da a la palta, además de utilizarse el fruto de forma natural en la alimentación, se consume también procesado como pulpa congelada, pasta y guacamole. La palta es una fruta muy versátil que se utiliza en variedad de formas: Desde refrescantes jugos y coloridos canapés, hasta picantes salsas, saludables ensaladas y ricos postres. Combina muy bien con cítricos, vegetales frescos y mariscos.</p> <p>Uso Cosmético: La palta también se emplea en la elaboración de productos de belleza: shampoos para cabello seco, jabones, máscaras de belleza y cremas que, por su efecto nutritivo dan elasticidad y mejoran la condición de la piel.</p> <p>Uso Medicinal: Algunos utilizan el fruto, las hojas y la semilla en medicina natural para combatir problemas del aparato digestivo; y las hojas como expectorante. La semilla se emplea en algunas partes de Sudamérica para marcar ropa por su calidad indeleble.</p>
Nivel de Desarrollo en Moquegua:	Nivel IV: con oferta exportable regional y demanda internacional.
Principales Zona de Producción en Moquegua:	Distritos de Omate, Moquegua, Samegua, Torata, Coalaque, Quinistaquillas, San Cristóbal, Cuchumbaya, La Capilla, Carumas y Puquina.
Producción y Rendimiento Agrícola en Moquegua:	La Región Moquegua registró el 2011 una producción de 3,144.3 TN, lo que representó un incremento del 0.97% respecto al año 2010. Dicho año (2010) registró un decremento en la producción regional de 0.30% respecto al 2009. El cultivo de palta en la Región Moquegua tiene un rendimiento promedio de 5,866.32 Kg/Há. (2011) 5,625 Kg/Há Región Tacna (2010)
Productores:	En la región se tiene registrada a 7 asociaciones que trabajan con este producto
Partida Arancelaria:	0804400000 - Paltas (Aguacates), Frescas o Secas
Oferta Actual y Potencial de Moquegua:	La oferta actual de la Región Moquegua de palta es de 3,144.3 TN, mientras que la oferta potencial es de 4,188.3 TN.
Envases de Exportación:	Los envases que se usa para transportar palta dependen del requerimiento que tenga el mercado al cual se dirige y del cliente. En el caso de Chile son cajas de cartón de primer uso con un peso de 4Kg., también se suele usar plástico y madera. Cualquiera que sea el material de envase usado, dichos envases tiene que ser transportados en contenedores con atmósfera controlada.
Empresas Procesadoras:	Solo se tiene registro de una empresa de la región que exporta, la misma es del Sr. Martín Yugra Sosa, quien exporta palta fuerte a Chile.
Principales Mercados de Exportación (Directas e Indirectas):	El mercado para la palta fuerte es Chile, respecto a la palta hass, no tenemos empresas que exporten directamente; estas exportaciones se dan indirectamente a través de empresas de Tacna, Arequipa e incluso Lima.



Fuente: Dirección de Agricultura, Catálogo de Oferta Exportable Elaboración: DIRECCION DE COMERCIO EXTERIOR-DIRCETUR

1.3.1. Atributos de la palta

La palta o persea americana es una especie originaria de México y Centroamérica perteneciente a la familia de las lauráceas. Antes de la llegada de los españoles su cultivo se extendía hasta lo que es ahora Colombia, Ecuador y Perú.

El nombre aguacate, con el que se le conoce en muchos países de habla hispana, es una adaptación de ahuacatl, vocablo de origen náhuatl, lengua Maya. Tanto su fruto, comestible, como el árbol, se conocen como aguacate, palta, cura, avocado o abacate, según las regiones.

Existen diversas variedades de palta, estas se dividen en tres variedades botánicas ó razas: raza Mexicana, raza guatemalteca y raza Antillana. Estas tres razas de palta, desde la antigüedad se fueron mezclando naturalmente entre ellas por medio de su propio sistema de reproducción.

Hoy tenemos las variedades: Lorena, Méndez, Trinidad, Criollo, Bacón, Monroe, Hass, Fuerte, entre otras.

La palta es un alimento saludable, a pesar de contener un porcentaje importante de agua, su principal nutriente es la grasa, 75% monoinsaturada del tipo oleico (omega 9) el mismo del aceite de olivo. Otro nutriente importante a destacar es su contenido es la vitamina E, esta vitamina nos protege de los radicales libres ya que neutraliza los procesos de oxidación dañinos, a los que nos exponemos con la contaminación ambiental, tabaquismo, frituras de los alimentos.

Respecto al uso que se le da a la palta, además de utilizarse el fruto de forma natural en la alimentación, se consume también procesado como pulpa congelada, pasta y guacamole.

También se emplea en la elaboración de productos de belleza y algunos utilizan el fruto, las hojas y la semilla en medicina natural

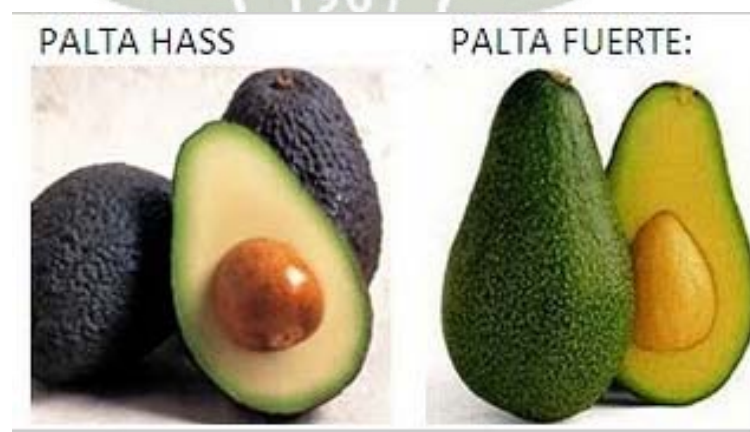
para combatir problemas del aparato digestivo; y las hojas como expectorante.

1.3.2. Tipos de palta

Los tipos de palta son: a) la fuerte, esta palta de color verde, proviene de la yema sacada de un árbol nativo de Atlixo. Los frutos presentan aspecto piriforme, de tamaño medio (180 a 400 gr.). Su largo medio es de 10 a 12 cm. y su ancho de 6 a 7 cm. b) la hass, originaria de California, sus frutos son de forma oval piriforme, tamaño medio (200 a 300 gr.) excelente calidad, piel gruesa, rugosa, se pela con facilidad y presenta color verde a oscuro violáceo cuando el fruto madura. c) la edranol, el árbol es de desarrollo medio, los frutos son piriformes, piel rugosa de color verde y tamaño medio (260 a 300 gr.) la pulpa tiene buen sabor y un contenido de aceite de 22% d) la bacon, originaria de California y con buena resistencia al frío, el fruto es de forma oval, de tamaño medio (250 a 300 gr.) piel fina y verde brillante. El árbol es vigoroso, erecto, muy precoz y cargador.

Los tipos de palta producidos en la región Moquegua son tipo HASS y Fuerte.

GRAFICO 2 TIPOS DE PALTA PRODUCIDOS EN MOQUEGUA



1.3.3. Forma de cultivo

La palta puede cultivarse desde el nivel del mar hasta los 2.500 msnm; sin embargo, su cultivo se recomienda en altitudes entre 800 y 2.500 m, para evitar problemas con enfermedades, principalmente de las raíces.

La temperatura y la precipitación son los dos factores de mayor incidencia en el desarrollo del cultivo.

En lo que respecta a la temperatura, las variedades tienen un comportamiento diferente de acuerdo a la raza. La raza antillana es poco resistente al frío, mientras que las variedades de la raza guatemalteca son más resistentes y las mejicanas las que presentan la mayor tolerancia al frío.

En cuanto a precipitación, se considera que 1.200 mm anuales bien distribuidos son suficientes. Sequías prolongadas provocan la caída de las hojas, lo que reduce el rendimiento; el exceso de precipitación durante la floración y la fructificación, reduce la producción y provoca la caída del fruto.

El terreno destinado al cultivo debe contar con buena protección natural contra el viento o en su ausencia, establecer una barrera cortavientos preferentemente un año antes del establecimiento de la plantación. El viento produce daño, rotura de ramas, caída del fruto, especialmente cuando están pequeños. También, cuando el viento es muy seco durante la floración, reduce el número de flores polinizadas y por consiguiente de frutos.

El exceso de humedad relativa puede ocasionar el desarrollo de algas o líquenes sobre el tallo, ramas y hojas o enfermedades fúngicas que afectan el follaje, la floración, la polinización y el desarrollo de los frutos. Un ambiente muy seco provoca la muerte del polen con efectos negativos sobre la fecundación y con ello la formación de menor número de frutos.

- **Preparación del suelo**

La preparación del terreno depende de la topografía y de la vegetación existente. Si el terreno es plano y ha sido cultivado previamente, no necesita preparación, sólo se marca y se hacen hoyos con 60 cm de diámetro y 50 a 60 cm de profundidad. Si es plano pero tiene malas hierbas, debe aplicar previamente algún herbicida y posteriormente arar y rastrear. Posteriormente se hace el marcaje que puede ser un cuadro real, tresbolillo y otros.

Es conveniente construir zanjas siguiendo las curvas de nivel para la protección del suelo. También se puede hacer el marcaje para siembra en curvas de nivel para aprovechar las líneas como obras de conservación de suelos.

GRAFICO 3 ANALISIS DE SUELO



- **Eliminación de malas hierbas**

Cuando se realiza el control de malas hierbas, debe evitarse el empleo de herramientas cortantes cerca de la base de los árboles, para no provocar heridas que pueden ser la entrada para el hongo causante de la marchitez del palta *Phytophthoracinnamomi*.

No es recomendable mantener el suelo desnudo, ya que en estas condiciones está sujeto a la erosión; es mejor tener un cultivo de cobertura de plantas leguminosas entre los árboles, que por su aporte de nitrógeno resultan las mejores, en muchos casos se utilizan cubiertas de gramíneas de fácil manejo y poco crecimiento.

El manejo del acolchado de gramíneas puede hacerse con cortadora rotativa antes que las malas hierbas de la cobertura entren en floración. Cuando la cobertura de gramíneas se infesta de malas hierbas es conveniente usar herbicidas en aplicaciones localizadas hacia éstas.

Lo más recomendable es usar los herbicidas cuando las malas hierbas rebrotan después de acolchar. Si tiene lugar la aparición de malas hierbas pertenecientes a las gramíneas, es conveniente aplicar un buen herbicida graminicida como el dalapon en dosis de 1,5 kg pc.Ha-1 dirigido a la maleza.

Para especies de hoja ancha y ciperáceas se puede usar 2-4 D en su formulación de sal, en dosis de 0,5 kg.Ha-1. Para malezas de difícil erradicación, se utiliza glifosato.

Cuando el acochado es de leguminosas y está infestada de gramíneas, se puede utilizar el herbicida fluazifop-butil (0,5 kg.Ha-1).

- **Poda**

El árbol de palta no requiere poda de formación. En los primeros tres años de desarrollo, los árboles de palta requieren poca atención en cuando a poda, pero luego se debe procurar mantenerlo bien formado, de manera que las labores culturales y la cosecha se faciliten.

Se deben podar las ramas de crecimiento vertical con altura excesiva, las ramas bajas o pegadas al suelo y los tallos débiles y enfermos.

- **Propagación**

La propagación por injerto es el método más apropiado para reproducir las variedades seleccionadas para cultivo comercial, ya que los árboles injertados son uniformes en cuanto a la calidad, forma y tamaño de la fruta.

Las semillas deben provenir de frutas sanas, de buen tamaño, cosechadas directamente del árbol. Su viabilidad dura hasta tres semanas después de extraída de la fruta. Es recomendable cortar la parte angosta de la semilla, en un tramo de una cuarta parte del largo total, para ayudar así a la salida del brote y para hacer una primera selección, ya que el corte permite eliminar las semillas que no presenten el color natural blanco amarillento, debido a podredumbre, lesiones o cualquier otro daño. Inmediatamente después de cortadas, se siembran en el semillero previamente preparado colocándolas sobre el

extremo ancho y plano de modo que la parte cortada quede hacia arriba. Las semillas empiezan a brotar aproximadamente treinta días después de sembradas. Generalmente las plantas están listas para ser trasplantadas al vivero, a los treinta días después de la germinación.

La operación puede realizarse en el vivero o en el sitio definitivo de plantación; sin embargo, lo recomendable es hacerla en el vivero.

El injerto se realiza cuando el tallo de la planta patrón tiene 1 cm de diámetro (aproximadamente 6 meses después de la siembra) y a 10 cm de la base. Debe realizarse en un lugar fresco y aireado para lograr una buena unión vascular entre el patrón y el injerto.

El método más difundido para injertar el palto es el de unión lateral aunque también da buenos resultados el injerto de púa terminal; sin embargo, también se practican otros como el injerto de escudete y el de hendidura, pero con menor éxito.

Las púas a injertar deberán provenir de árboles seleccionados y representativos de la variedad escogida, con buen vigor, sin enfermedades, de buena producción y calidad. Es conveniente que las púas tengan diferentes grosores para contar con material adaptable a los diferentes diámetros de los patrones.

El injerto de unión lateral se realiza aproximadamente a los 20 cm de altura del patrón.

Una vez que el injerto ha pegado, entre los veintidós y treinta días después de realizado, se empieza a eliminar la parte superior del patrón. Esto se va haciendo paulatinamente hasta llegar al injerto. El corte debe ser

hecho a bisel y cubierto con una pasta funguicida a base de cobre.

Cuando el injerto tiene entre 20 y 25 cm de alto se puede trasplantar al campo definitivo, siempre y cuando el corte haya sido cubierto por el callo del injerto.

GRAFICO 4 AGRICULTORES REALIZANDO INJERTOS



- **Marcos de plantación**

Los arbolitos están listos para el trasplante en la plantación entre los cuatro y seis meses después de que fue injertado.

Los marcos de plantación vendrán dados por el tipo de suelo y la topografía, la variedad o cultivar (debido al vigor, hábito de crecimiento) y por las condiciones ambientales imperantes. A menor altura o mayor fertilidad las distancias deben ser mayores.

En general, las distancias varían entre 7 m x 9 m a 10 m x 12 m; el espaciamiento de 10 m entre plantas y 10 m entre hileras, es el más empleado.

Existen varios sistemas de plantación utilizados: el cuadrado que puede ser 8 x 8 con 156 plantas en una hectárea, 9 x 9 m con 123 plantas.Ha-1 o 10 x 10 con 100 plantas.Ha-1; el tresbolillo que puede ser 8 x 8 con 180 plantas.Ha-1, 9 x 9 con 142 plantas.Ha-1 y el 10 x 10 con 115 plantas.Ha-1.

- **Fertilización**

Para definir la cantidad de abono que puede suministrarse a una plantación de palta, debe realizarse un análisis del suelo antes de establecerla y aproximadamente cada tres años, además del análisis foliar que es recomendable hacerlo cada año. Estos análisis indicarán si los niveles de nutrientes en el suelo y en la planta son satisfactorios.

En términos generales se pueden tomar como base para la fertilización de la palta las siguientes sugerencias:

Al trasplante: 250 g de un fertilizante rico en fósforo como el de la fórmula 10-30-10 o triple superfosfato, en el fondo del hoyo.

Por cada año de edad del árbol, un kilo de un fertilizante rico en nitrógeno y potasio como el de la fórmula 18-5-15-6-2, repartido en tres aplicaciones, una a la entrada de las lluvias y las otras dos cada dos meses. La cantidad máxima de fertilizante es de 12 kilos para árboles de 13 años en adelante. Esta cantidad se mantendrá si la

producción es constante. Si el análisis del suelo indica un pH bajo y un porcentaje de aluminio intercambiable.

Cuando el árbol entra en producción, la fertilización nitrogenada debe incrementarse, ya que en el período comprendido entre el inicio de la floración y la maduración del fruto, el árbol demanda la mayor cantidad de nitrógeno. Se recomienda un kilogramo de urea adicional, a la dosis de la fórmula completa, 40 días después de la floración, si hay riego; sino, debe adicionarse en el inicio de la estación lluviosa.

Es recomendable aplicar, por medio de fertilizantes foliares, microelementos como: cobre, zinc, manganeso y boro una o dos veces al año.

Los fertilizantes suministrados como fórmulas completas se deben aplicar en surcos u hoyos paralelos a la línea de plantación a 30 cm de profundidad y a 20 cm del gotero del árbol. Los fertilizantes nitrogenados se depositan en hoyos de menor profundidad o en la superficie siendo distribuidos en círculo, en la zona de goteo del árbol en círculo.

- **Riego**

Durante el primer año de los arbolitos, la plantación debe contar con suficiente agua para riego durante la estación seca, de manera que los árboles reciban la cantidad adecuada para que alcancen un buen desarrollo, que será determinante en el futuro de la plantación. Con frecuencia de 15 a 20 días

- **Cosecha**

Actualmente la recolección de la palta se realiza utilizando un criterio básicamente comercial, buscando cosechar en épocas en que su precio es favorable para el productor. Esto trae como consecuencia la venta de un producto de poco sabor y en estado inmaduro, más aún cuando los mejores precios se alcanzan al inicio de la temporada de cosecha.

La palta es un fruto que tiene la particularidad de acumular gran cantidad de aceite al madurar, proceso que no se detiene hasta una vez separada de la planta. De acuerdo a esto, el sentido común indicaría postergar la cosecha hasta que se alcancen adecuados niveles de aceite en busca de una mejor calidad organoléptica y mejores precios, sin embargo el dejar una carga frutal en exceso sobre la planta puede afectar los rendimientos para la temporada siguiente. Asimismo, contenidos muy altos de aceite puede generar rancidez.

GRAFICO 5 CAPACITACION SOBRE LA COSECHA



1.3.4. Enfermedades

- **Tristeza o Marchitamiento.**- Causada por el hongo del suelo (*Phytophthoracinnamomi*), es una de las enfermedades más devastadoras del cultivo de aguacate en el mundo. Las condiciones óptimas para el desarrollo del hongo son: Suelos arcillosos con mal drenaje interno exceso de humedad, temperatura del suelo alta y un Ph ligeramente ácido. El hongo se puede propagar por medio del agua de riego, maquinaria, herramienta de trabajo, calzado. El primer síntoma en árboles infectados es un marchitamiento de la planta por pudrición de raíces absorbentes y secundarias, disminuyendo la absorción de agua y de nutrientes, las hojas se tornan de color amarillento y las puntas de las mismas pierden rigidez como si necesitaran agua, gradualmente por marchites.

GRAFICO 6 PALTA MARCHITA



- **Atracnosis** .- Conocido también como Viruela, es ocasionada por el hongo (*Colletotrichumgloeosporioides*) en su fase asexual y por (*Glomerellacingulata*) en su fase sexual. Es la enfermedad que más pérdidas ocasiona

antes, durante y después de la cosecha, ya que los daños se registran en las flores, frutos pequeños y grandes, brotes tiernos, hojas y ramas. En el transporte y comercialización de los frutos se reporta como la enfermedad más importante. Síntomas: la enfermedad es favorecida por la alta humedad y climas templados, y por los cambios bruscos de climas; las panículas infectadas se ennegrecen o atizonan causando la caída de las flores o el aborto de los frutos, los brotes tiernos son infectados produciendo manchas café oscuro y ampollas.

GRAFICO 7 PALTA CON ATRACNOSIS



- **Roña** .- Es una enfermedad producida por el hongo (*Sphacelomapersea Jenkins*) en su fase asexual, daña principalmente el fruto, en los meses de Enero a Mayo es frecuente encontrarla dañando desde frutos recién cuajados hasta frutos de tamaño puede dañar hojas y ramas.
- **Polvillo**.- La enfermedad se presenta principalmente en épocas de poca lluvia. Inicialmente se manifiesta por la presencia del micelio blanco o grisáceo sobre las hojas y racimos de flores

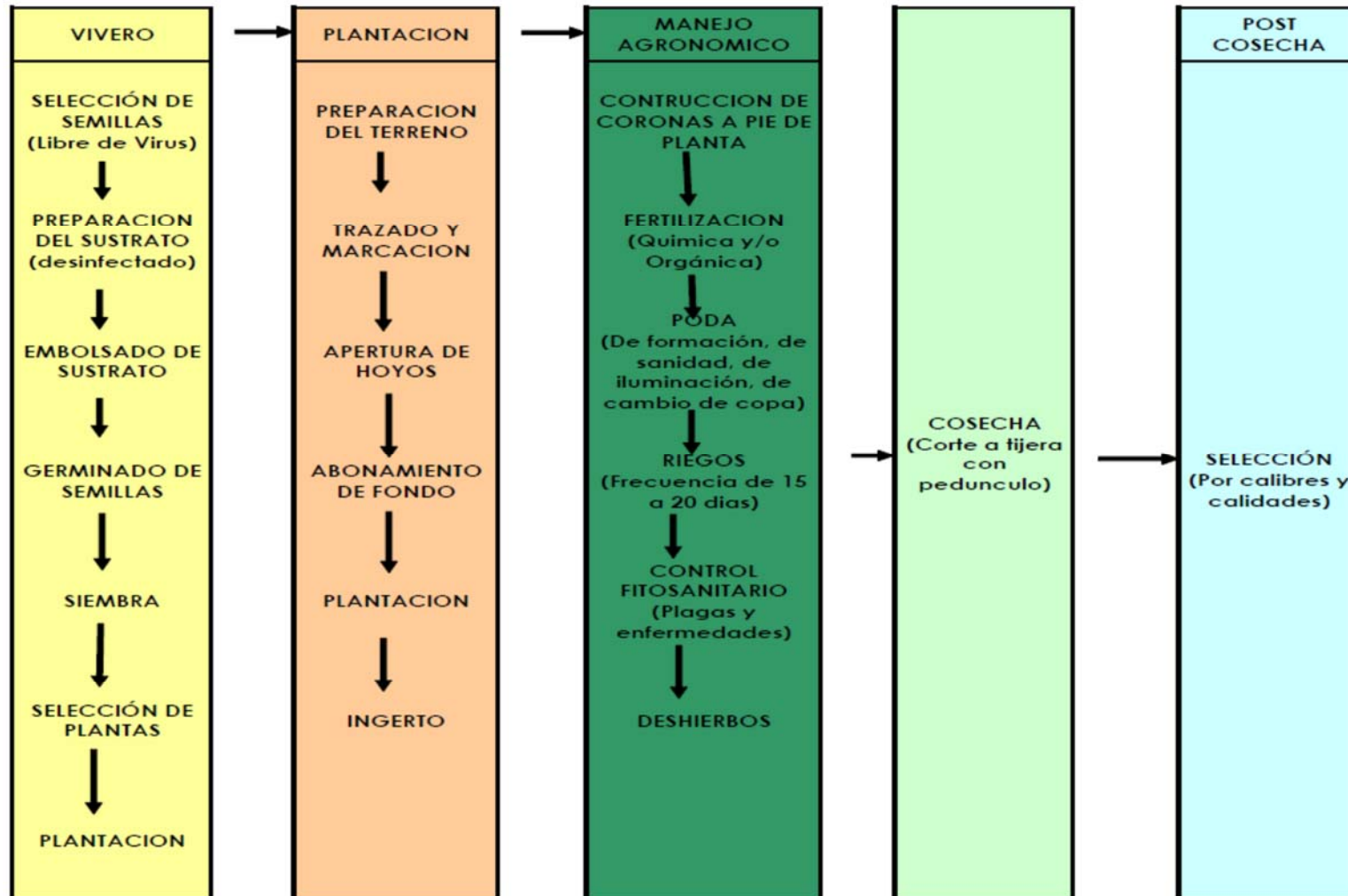
principalmente tiernas. Las hojas afectadas se deforman o arrugan y posteriormente aparecen en ellas manchas irregulares color negro grisáceo.

La enfermedad produce quema y caída de gran cantidad de flores y frutos pequeños. Algunas lesiones en hojas y frutos facilitan la entrada para otros organismos.

- **Maya.-** Estas enfermedades atacan el sistema radicular de los árboles en cualquier estado de desarrollo. Difiere de la pudrición de raíz en que el follaje se seca homogéneamente permaneciendo adherido por algún tiempo a las ramas.

Para combatirlo, es muy importante destruir troncos viejos en descomposición, evitar acumulación de tierra y materia orgánica sobre la base del tallo, evitar toda clase de heridas en tallos y raíces, eliminar árboles muertos y quemarlos en el mismo lugar, desinfectar los hoyos con PCNB 75% en una concentración de 40 g/4 l y proporcionar buen drenaje al terreno.

GRAFICO 8 FLUJO DEL PROCESO DE PRODUCCION DE LA PALTA



Fuente: Ministerio de Agricultura – Gerencia Regional de Agricultura - Moquegua

1.4. Certificaciones

1.4.1. Certificados fitosanitarios

Cada exportación de palta peruana debe estar acompañado de un certificado fitosanitario expedido por SENASA, también debe incluir una declaración jurada que garantice que las paltas comprendidas en dicho envío han sido cultivadas, empaquetadas, inspeccionadas y encontradas libres de plagas en cumplimiento con 7 CFR 319.58-50.

1.4.2. Certificado Sanitario

Es un documento oficial emitido por el SENASA, este certifica que las plantas y productos vegetales han sido inspeccionados acorde con procedimientos apropiados y son considerados libres de plagas cuarentenarias y prácticamente libres de otras plagas perjudiciales, teniendo en cuenta la actual regulación fitosanitaria del país importador. El Certificado Fitosanitario es un facilitador del comercio, pero no es un documento de negocio.

En el caso de la palta se usa este certificado emitido por SENASA MOQUEGUA, como documento validador de que nuestro producto está libre de plaga o enfermedades perjudiciales.

1.4.3. Certificado BPA

Programa de aseguramiento de calidad orientado a producir alimentos que no afecten la salud, respetando el medio ambiente y el bienestar de sus trabajadores.

Tabla 2 TABLA DE REQUERIMIENTOS BPA

PUNTOS CRÍTICOS	Código EUREP-GAP
1-Sistema de Trazabilidad	*Debe ser posible reconocer la historia del producto, hasta la parcela donde fue cultivada
2-Registros	*Guardarlos por lo menos dos años.
3-Varietades y Patrones (incluye semillas)	*Elección por Calidad, Resistencia y/o tolerancia a enfermedades. *Acordada con los clientes *Tratamiento en vivero acordado con los clientes *Justificar Tratamiento de semilla. *Certificado de Sanidad Vegetal *Registro de tratamientos *Información sobre el uso de OGM
4-Historial y manejo de la Explotación	*Sistema de registro de la historia del campo. *Referencia numérica en los lotes. *Evaluación de Riesgos para nuevas zonas productivas. *Acciones correctivas documentadas indicando las estrategias de mitigación de impactos *Rotación de cultivos
5-Gestión del suelo y de los sustratos	*Manejo del suelo: rotaciones y labranzas reducidas *Técnicas de reducción de la Erosión *Desinfectantes químicos para sustratos. *Utilización de productos químicos para la reutilización de sustratos
6-Fertilización	*Plan de cultivos para mantener fertilidad de los lotes. *Plan de Gestión de Nutrientes. *Registros y Capacitación. *Recomendaciones por asesores calificados. *Planes para evitar pérdidas. *Plan de Gestión del Nitrógeno. *Mantenimiento y calibración de la maquinaria. *Almacenamiento separado de productos fitosanitarios. *Condiciones de almacenamiento adecuado con respecto al depósito. *Almacenamiento separado de productos frescos ABONOS Y APORTES DE MATERIA ORGÁNICA *No usar lodos depurados.

	<ul style="list-style-type: none"> *Tratamientos de orgánicos separados de la zona de cultivos. *Análisis de abonos orgánicos. *Análisis de nutrientes, metales y otros contaminantes. *Inclusión del aporte de abonos y materias orgánica en la gestión de nutrientes
7-Riego	<ul style="list-style-type: none"> *Calidad de agua. Fuente. *Plan de Gestión de riego. *Registros y documentos. *Evaluar el riesgo del agua y el suelo utilizado. *Análisis de agua: bacteriológico, químico y metales pesados. *Medidas correctivas. *Sistemas de riego *Presencia de aguas residuales.
8-Protección de Cultivos	<ul style="list-style-type: none"> *Empleo mínimo de agroquímicos. *Manejo Integrado de Plagas. *Asesoramiento. *Productos selectivos que cuiden la flora y la fauna. *Estrategia anti-resistencia. *Productos adecuados para el control de plagas. *Uso de productos registrados en el país de origen y en el de destino. *Lista de actualización periódica de los productos permitidos. *Consulta de restricciones adicionales del cliente. *Recomendaciones por personal calificado. *Cálculo del caldo a emplear. *Registros de aplicación: cultivo, fecha, producto, lote, nombre del operario. *Registro del motivo aplicación, autorización técnica, cantidad de producto, dosis empleada. Fecha a la que se puede cosechar. *Capacitación del personal. *Instrucciones al personal. *Equipo a los trabajadores. *Plazos de seguridad entre aplicación y cosecha.

	<ul style="list-style-type: none"> *Mantenimiento, calibración y elección del equipo según el producto. *Gestión de excedentes. *Análisis de residuos. *Disponer los exportadores o productores de los análisis de Residuos. *Hacer los análisis en laboratorios acreditados (GLP) *Plan de acción si los vegetales superan los LMR. *Condiciones de almacenamiento adecuado con respecto al depósito. *Almacenamiento separado de productos frescos. *Manejo de envases vacíos (triple lavado). *Recolección de envases vacíos.
9-Cosecha	<ul style="list-style-type: none"> *Capacitación de los trabajadores. Aplicación de Buenas Prácticas de Manufactura (GMP). *Embalaje. *Riesgos de Higiene. *Establecer protocolo de higiene
10-Tratamiento Post-cosecha	<ul style="list-style-type: none"> *Minimizar tratamientos post-cosecha *Uso de tratamientos químicos post-cosechas (ceras, aditivos, funguicidas, etc.) aprobados por la UE *Lista actualizada de productos. *Registros de cultivos: cultivo, variedad y tipo, lugar, fecha, tipo de tratamiento, nombre comercial y la materia activa, cantidad de producto usado y nombre del operario. *Especificaciones de maquinaria *Agua para lavado cumple con los requisitos de potabilidad y con la normativa vigente en la UE. *Tratamiento de reutilización de agua. *Realización de análisis periódicos y sus registros de las fuentes de agua. *Acciones correctivas por posibles problemas de contaminación
11-Gestión de Residuos y Agentes Contaminantes	<ul style="list-style-type: none"> *Identificación de Residuos y agentes contaminantes. *Identificación de fuentes emisoras. *Plan para minimizar residuos y contaminantes. *Plan de Gestión de Residuos.

<p>12-Salud, Seguridad y Bienestar Laboral</p>	<ul style="list-style-type: none"> *Evaluación de riesgo de las condiciones de trabajo. *Capacitación *Registros. *Procedimientos escritos. *Instrucciones de Higiene. *Señalización. *Revisación Médica. *Ropas adecuadas. *Instalaciones. *Control de plagas en instalaciones. *Capacitación en Higiene (GMP) *Bienestar laboral. *Regulaciones vigentes. *Seguros
<p>13- Medioambiente</p>	<ul style="list-style-type: none"> *Evaluación de Impactos Ambientales *Plan de Gestión del Medioambiente y conservación de la fauna y flora. *Plan de acciones correctivas y medidas mitigadoras ante impactos detectados.
<p>14- Reclamos</p>	<ul style="list-style-type: none"> *Reclamos documentados y acciones correctivas.
<p>15- Auditorías Internas</p>	<ul style="list-style-type: none"> *Auditorías internas una vez al año según documento EUREPGAP. *Acciones correctivas tomadas. *Documentación

1.4.4. Certificado Haccap

El análisis de peligros y de puntos críticos de control es un sistema de gestión destinado a garantizar la inocuidad de los alimentos que gozan de gran aceptación

1.4.5. Certification of OriginLabel: Norma COOL: Certificado de Origen

A partir del 1 de febrero de 2010, el gobierno de Estados Unidos aprobó la exportación de la palta peruana, estrictamente para envíos comerciales, bajo el Título 7 del Código de Regulaciones Federales “7 CFR 319.56-50”. El Animal and PlantHealthInspectionService. (APHIS), es la encargada de velar los envíos se cumplan con las regulaciones federales sanitarias establecidas en dicho código. En este sentido, APHIS aprueba y supervisa el plan de trabajo desarrollado por el Servicio Nacional de Sanidad Agraria (SENASA), autoridad nacional y organismo oficial del Perú en materia de sanidad agraria. Los lugares de producción y empaque de la palta peruana deben estar registrados con el SENASA y cumplir los requerimientos de APHIS.

CAPITULO II: ANALISIS DE LA OFERTA

2.1. Oferta Internacional de la Palta

2.1.1. Producción Mundial de la Palta

A nivel mundial, la producción de palta ha tenido un crecimiento sostenible; la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), ubica a México como el mayor productor de paltas con 1.36 millones de toneladas en 2012 (43%), seguido por Chile representando el 11%, Indonesia (9%). Nuestro país tuvo una producción de 243652 toneladas en el 2012 representando 8% de la producción mundial de este fruto.

Tabla 3 PRINCIPALES PAISES PRODUCTORES DE PALTA

PRODUCCION MUNDIAL TONELADAS					
PRODUCTORES	2008	2009	2010	2011	2012
MEXICO	1162429	1230973	1107135	1264141	1365211
CHILE	331000	328000	330000	368568	358474
INDONESIA	244215	257642	224278	275953	285621
REPUBLICA DOMINICANA	188139	184357	288684	295081	298988
COLOMBIA	183968	189029	205443	215095	221402
BRASIL	147214	139089	153189	160376	175520
PERU	136303	157415	184370	212857	243652
ESTADOS UNIDOS	105230	270813	158150	238544	235118

Fuente: FAOSTAT

2.1.1.1. Superficie Cosechada

Tabla 4 SUPERFICIE COSECHADA A NIVEL MUNDIAL

SUPERFICIE COSECHADA MUNDIAL (Ha)					
PRODUCTORES	2008	2009	2010	2011	2012
MEXICO	114471	121491	123403	134213	134626
CHILE	33800	33500	34057	34102	33523
PERU	28477	32778	37740	41030	40970
COLOMBIA	18470	16901	30511	30122	30215
ESTADOS UNIDOS	29473	26819	24252	26781	26748
INDONESIA	19786	20000	17400	18324	17235
REPUBLICA DOMINICANA	1000	9546	10600	11254	11325
BRASIL	9453	8411	11637	10258	10478

Fuente: FAOSTAT

La superficie cosechada de la palta a nivel mundial ha presentado una tendencia creciente en los últimos años, sin embargo experimentó una breve caída de 6% en el año 2011 con respecto al 2010, recuperándose posteriormente en el año 2012 en 2%.

El Continente Americano, es la principal región con plantaciones de palta, constituyendo el 60% de la superficie mundial. Gran parte de esta superficie corresponde a México, Estados Unidos y Chile, quienes son grandes productores de esta fruta. En caso de nuestro país podemos ver que es cada vez mayor el área que se destina al cultivo de este fruto.

En Europa prácticamente la totalidad de la superficie plantada corresponde a España, país que está desarrollando fuertemente esta actividad, constituyéndose en uno de los más importantes abastecedores de este continente.

En Asia, Indonesia es el principal productor de palta, mientras que en África lo es Sudáfrica, estos continentes contribuyen con el 15% y 17% de la superficie cultivada respectivamente.

2.1.1.2. Rendimiento de la Producción

Tabla 5 RENDIMIENTO MUNDIAL

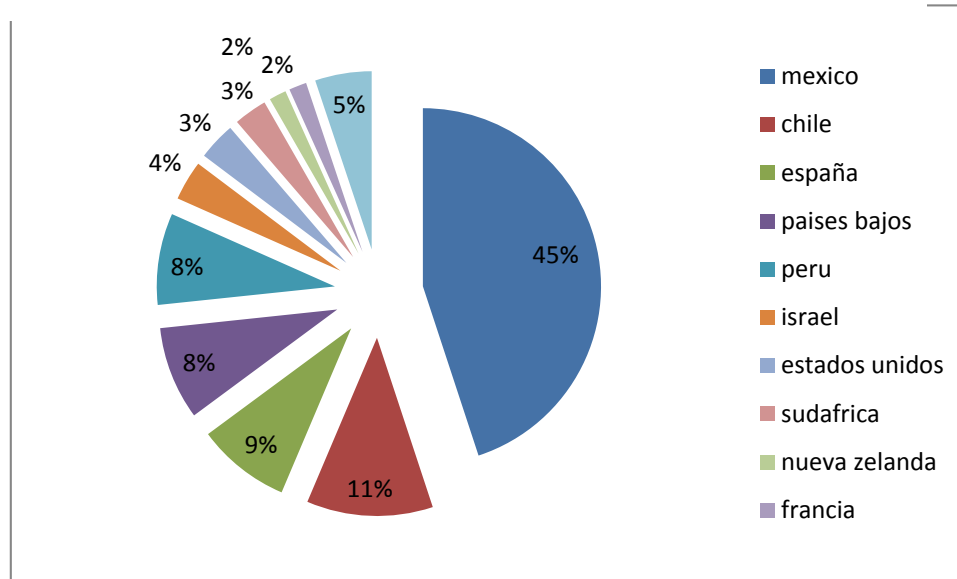
RENDIMIENTO MUNDIAL KGS / Ha					
PRODUCTORES	2008	2009	2010	2011	2012
REPUBLICA DOMINICANA	32260	25664	27343	27711	27812
BRASIL	15573	16537	13787	14915	14895
INDONESIA	12333	12896	10937	12744	12885
CHILE	9793	9791	9690	10129	11652
MEXICO	10335	10132	8972	9986	10586
PERU	9485	9662	10387	10421	10524
ESTADOS UNIDOS	3570	10098	6521	9832	10369
COLOMBIA	9960	9817	9515	8774	8789

Fuente: FAOSTAT

Podemos apreciar en el cuadro que en el tema de rendimientos (kg./ha) República Dominicana presenta el mayor rendimiento mundial por hectárea con 27,812 kilos en el 2012; como segundo país con mayor rendimiento esta Brasil con 14,895 kilos, seguido por Indonesia con 12885 kg/ha. Perú se ubica en el puesto seis entre los países con mayores rendimientos productivos, con rendimiento de 10524 kgs.

2.1.2. Principales Países Exportadoras

GRAFICO 9 PRINCIPALES PAISES EXPORTADORES



Fuente: FAOSTAT

El mayor exportador de palta en el 2012 fue México, cuyas exportaciones representaron el 42% del valor de las exportaciones mundiales de palta. Como segundo exportador aparece Chile, seguido por Países Bajos (Holanda), España y como quinto exportador mundial de paltas aparece el Perú, cuyas exportaciones de este producto representan el 6%, lo que representa un avance en las exportaciones peruanas de palta, ya que en el 2010 las exportaciones del Perú de este producto representaron el 5.81% del valor de las exportaciones mundiales de este producto.

2.1.2.1. Volumen de Exportación

El mercado internacional de las paltas ha experimentado durante los últimos años un crecimiento constante, el mismo que se vio interrumpido en el 2010, año en el que se registró un decremento en las exportaciones mundiales de este producto, pero; durante el 2011 se registró el mayor valor exportado de este producto a nivel mundial. Respecto a la cantidad exportada en el 2012 no se registró el mayor valor manteniéndose o en algunos casos resultado valores menores al registrado en el año 2011.

En valor se aprecia que desde el 2008 se venía experimentando un decremento en las exportaciones hasta el 2010, el 2011 se registró el mayor valor exportado. Por su parte el valor del 2012 es parcial.

Tabla 6 VOLUMENES DE EXPORTACION

AÑO	VALOR FOB (\$)	PESO (Kg.)
2006	16,151.20	80,756.00
2007	96,918.25	387,671.00
2008	109,684.50	365,629.00
2009	105,821.80	367,406.00
2010	76,369.20	259,974.00
2011	128,947.45	287,261.00
2012	119,994.90	308,412.00*

Fuente: Infotrade

2.1.2.2. Precio

El valor unitario FOB es la base para tener un precio referencial del comercio de la palta a nivel internacional. A continuación se presenta el precio por kilogramo de este producto durante el 2012.

Como podemos observar el precio más alto, de 8.48 dólares el kilogramo se da en el mes de Diciembre. Temporada en la cual son pocos los países que producen palta.

Tabla 7 PRECIO FOB (USD \$)

	Dic	Nov	Oct	Set	Ago	Jul	Jun	May	Abr	Mar	Feb	Ene
Kg	8.48	1.6	2.21	1.39	1.25	1.53	1.78	1.79	1.88	1.85	1.6	1.53

Fuente: SUNAT, 2012

2.2. Análisis de la Oferta Nacional

2.2.1. Producción Nacional

Nuestro país es uno de los principales exportadores de palta a nivel mundial, respecto a la producción nacional, las principales regiones productoras de palta son Lima, Lambayeque e Ica.

La Región Moquegua cada año incrementa su producción de palta logrando 5,214 tn. en el 2012 aporta a la producción nacional de este producto solo el 1.50%, uno de los principales problemas que tiene directa relación con la reducida oferta de palta de nuestra región es que la mayor parte de las hectáreas disponibles para cultivo se destinan a los pastizales (alfalfa), esto es algo por lo que tanto los distintos gobiernos locales (provinciales y distritales) han trabajado (o lo vienen haciendo en algunos casos) y también el Gobierno Regional de

Moquegua a través de la Dirección de Agricultura mediante la promoción de cultivos de agro exportación, entre los cuáles la DRA ha priorizado la palta y la uva de mesa.

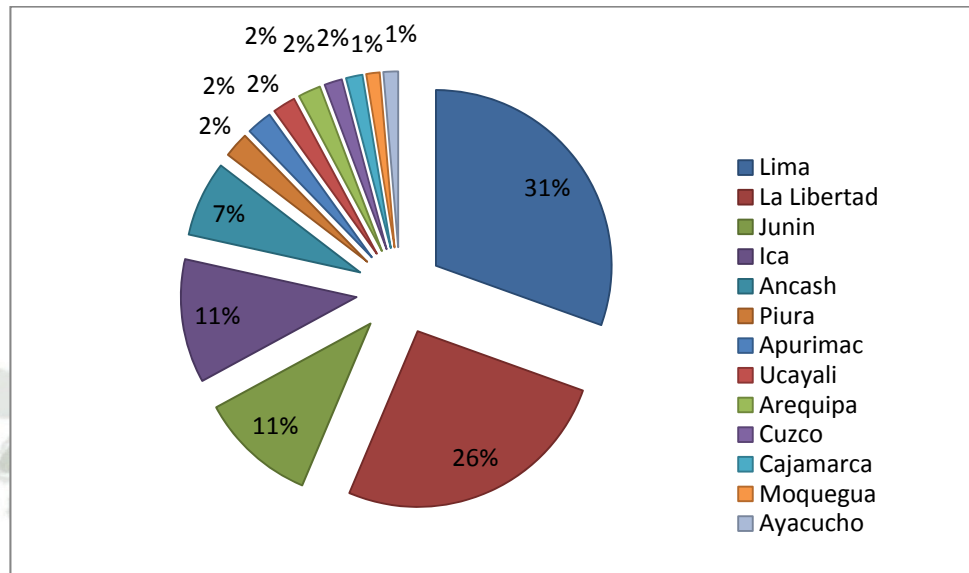
2.2.1.1. Superficie Cosechada

**Tabla 8 PRODUCCION DE PALTA POR
DEPARTAMENTO**

PRODUCCION DE PALTA POR DEPARTAMENTO (TONELADAS)					
Dpto	2008	2009	2010	2011	2012
Lima	77664.10	87196.00	92234.00	93884.00	99417.00
La Libertad	25983.20	29368.60	38830.70	52409.20	60678.00
Junin	19950.40	23734.20	27475.30	31339.70	33923.00
Ica	15739.00	19220.30	27020.10	30829.20	42537.00
Arequipa	2965.10	4065.70	4042.30	7920.10	9852.00
Ancash	5591.20	7724.40	7006.50	6813.30	8000.00
Cajamarca	4510.80	4854.10	4867.20	4769.30	5109.00
Cusco	4807.30	4808.50	4599.90	4702.50	5302.00
Ayacucho	2272.00	2657.00	4540.00	4638.00	5401.00
Piura	1097.00	1559.00	1898.00	3264.00	4140.00
Moquegua	2686.10	3123.60	3114.10	3144.00	5202.00
Pasco	1358.50	1661.10	1882.10	2582.00	2769.00
Huanuco	2011.00	2114.00	2486.00	2470.00	2600.00
Loreto	1210.00	1302.00	1387.00	2025.00	2390.00
Ucayali	886.60	1085.20	1376.80	1956.30	2470.00
Puno	1360.00	1728.00	1874.00	1915.00	2110.00
Apurimac	1387.00	1374.90	1692.10	1852.80	2220.00
Amazonas	1377.20	1235.60	1273.80	1277.00	1536.00
Lambayeque	635.00	547.00	836.00	916.00	1023.00
Huancavelica	393.50	438.50	596.70	765.20	871.00
Madre de Dios	322.90	325.40	318.70	324.80	325.00
Tacna	58.00	59.00	45.00	185.00	226.00
San Martin	12.00	12.50	12.00	12.00	13.00
	174277.90	200194.60	229408.30	259619.90	295837.00

Fuente: MINANG

GRAFICO 10 SUPERFICIE COSECHADA POR DEPARTAMENTOS 2012



Fuente: Ministerio de agricultura

En el año 2012 el Perú registro una superficie cosechada de 46,969 hectáreas de las cuales, Lima cuenta un 31% de área cosechada, seguido por La Libertad que representa el 26%, podemos observar que en el caso de Moquegua solo representa el 1% de área destinada al cultivo de palta.

Cada año se incrementa más el área cosechada de palta debido a su atractiva demanda por el mercado nacional y mercados internacionales, los departamentos de la Costa lideran en cuanto a hectáreas cosechadas.

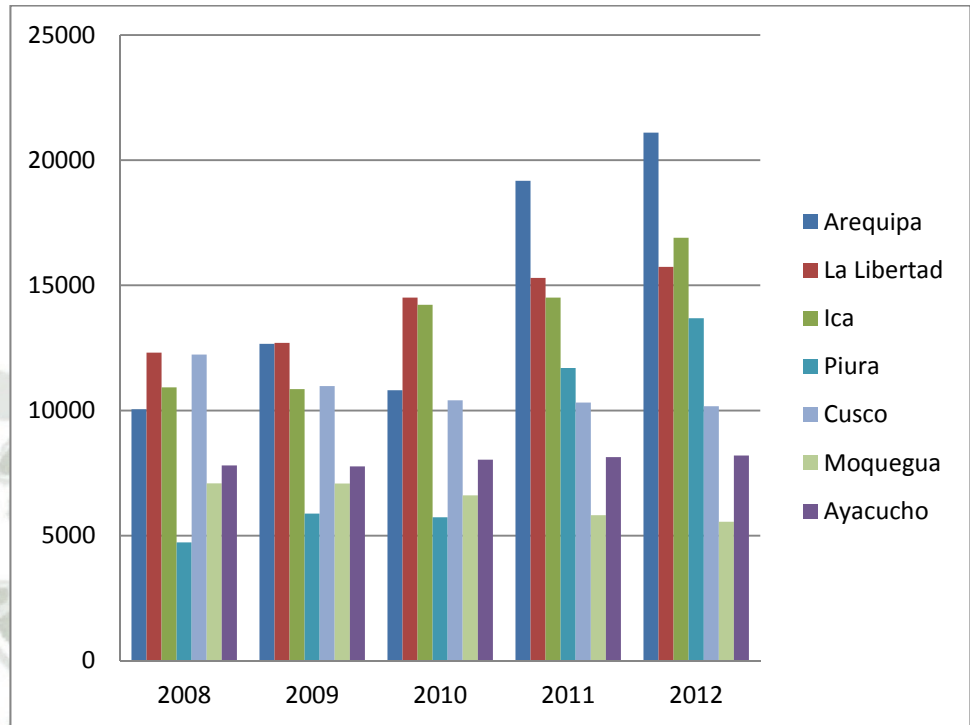
2.2.1.2. Rendimiento de Producción

Tabla 9 RENDIMIENTO DE PALTA DEPARTAMENTOS DEL PERU

RENDIMIENTO DE PALTA POR DEPARTAMENTO (KGS/ HECTAREAS)					
Dpto.	2008	2009	2010	2011	2012
Arequipa	10051	12666	10808	19177	21103
La Libertad	12311	12705	14508	15295	15738
Ica	10925	10852	14221	14514	16902
San Martín	12000	12500	12000	12000	11971
Piura	4728	5883	5734	11699	13689
Pasco	5590	6725	7439	11034	12121
Lima	11089	11440	11608	10671	10661
Amazonas	11671	10212	10528	10382	10451
Cusco	12232	10978	10407	10320	10168
Puno	8831	9241	9465	10241	10392
Ancash	18362	12469	10922	10071	10080
Huánuco	9599	9653	9730	9611	9475
Ucayali	10580	11521	9307	9052	9018
M. de Dios	7828	7889	8299	8910	9213
Huancavelica	6904	7433	9702	8745	9269
Cajamarca	10629	11252	9885	8745	8774
Ayacucho	7808	7769	8035	8137	8204
Junín	5977	5997	6784	8003	8400
Loreto	6685	6510	6451	7500	7243
Apurímac	7025	6693	6009	5987	6107
Moquegua	7087	7083	6612	6750	6792
Tacna	7250	7375	5925	5441	5233
Lambayeque	5619	4376	4750	4126	3972

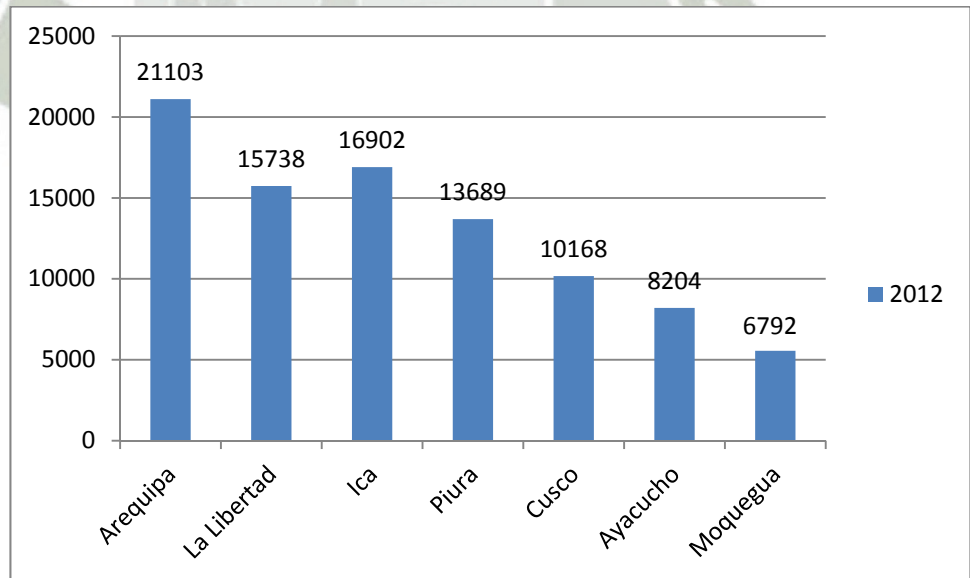
Fuente: MINANG

GRAFICO 11 RENDIMIENTO (KG/HA)



Fuente: Ministerio de agricultura

GRAFICO 12 RENDIMIENTO DE PALTA (KG/HA)



Fuente: Ministerio de agricultura

En el Perú el rendimiento promedio es de 11048 kilos por Ha, siendo las regiones que lideran los mayores rendimientos en nuestro país: Arequipa con 21103 kilos por Ha; seguido de los departamentos costeros La Libertad, 15738 kg/Ha; Ica, 16902 kg/Ha; Piura, 13689 kg/Ha. En cuanto a los departamentos de la sierra con excepción de Arequipa, presentan un menor rendimiento, Cusco con un rendimiento de 10168 kg/Ha; Ayacucho, 8204 kg/Ha; Moquegua 6792 kg/Ha.

2.2.1.3. Precio de la Palta en chacra

**Tabla 10 PRECIO PAGADO AL PRODUCTOR EN
CHACRA S/. X KG**

Dpto	2008	2009	2010	2011	2012
Arequipa	2.45	2.52	2.90	3.01	3.55
Ayacucho	1.34	1.79	1.94	2.05	2.34
Cajamarca	1.19	1.09	1.41	1.43	1.60
Cusco	1.33	1.09	1.36	1.47	1.69
Huancavelica	0.15	0.17	0.46	0.63	0.67
Junín	0.43	0.53	0.54	0.53	0.59
La Libertad	1.65	1.45	1.71	1.98	2.34
Lambayeque	1.09	1.06	1.73	1.52	1.47
Lima	1.90	1.97	1.97	2.12	2.28
Moquegua	2.47	2.50	2.27	2.52	2.66

Fuente: Ministerio de Agricultura

El precio en chacra por kilogramo de paltas considerando el promedio nacional fue de S/.1.60 en el año 2012.

Como se puede observar en el gráfico, en la región Arequipa el precio en chacra por kilo de palta fue de 3.55 en el año 2012, en todos los años esta región registra los precios más altos.

En Junín el precio estuvo muy por debajo del promedio con S/.0.59 el kilo de palta.

Podemos destacar que en el 2012 en la región Moquegua el precio por kilo estuvo muy por encima del promedio, acercándose al precio pagado en Arequipa.

2.2.1.4. Principales empresas Exportadoras

El comercio internacional de la palta en el Perú se registra en la subpartida nacional 0804400000 (Aguacates (Paltas), Frescas o Secas), la misma registra todas las variedades de palta. El año 2012 el comercio mundial de esta partida alcanzo el volumen de 786,147.00 TM con un valor FOB de US\$ 2, 005,621.00 (en miles de USD).

El siguiente cuadro muestra un las principales empresas peruanas exportadoras de palta, siendo que para el 2012 la que obtuvo mayor participación de mercado en volúmenes de palta es la empresa Camposol S.A. con un valor del 15%.

**Tabla 11 PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS DE
PALTA**

Empresa	%Var 12-11	%Part. 12
CAMPOSOL S.A.	-33%	15%
CONSORCIO DE PRODUCTORES DE FRUTA...	-18%	12%
SOCIEDAD AGRICOLA DROKASA S.A.	-23%	8%
AGROINDUSTRIAS SOLCACE SOCIEDAD A...	-8%	8%
AVO PERU SAC	-55%	5%
CORPORACION FRUTICOLA DE CHINCHA ...	70%	4%
AGROINDUSTRIAS VERDEFLO S.A.C.	-3%	4%
AGROPECUARIA LAS LOMAS DE CHILCA S.A	137%	4%
AGRICOLA AYACUCHO S.A.	1295%	3%
Otras Empresas (92)	--	30%

Fuente: SUNAT, 2012

CAPITULO III: ANALISIS DE LA DEMANDA

3.1. Análisis de la Demanda Internacional

Tabla 12 PRINCIPALES PAISES IMPORTADORES DE PALTA

Importadores	valor importada en 2008	valor importada en 2009	valor importada en 2010	valor importada en 2011	valor importada en 2012
Mundo	1516417	1692124	1656064	2176078	2158676
Estados Unidos de América	623271	774186	616536	962923	913732
Francia	224414	182616	186052	204279	200210
Países Bajos (Holanda)	128840	152334	153346	178367	188224
Japón	73390	82427	120702	131962	161804
Canadá	63558	65425	80187	109311	122514
Reino Unido	74790	65141	63509	73585	74550
España	54090	63091	63746	60677	67818
Alemania	44866	46568	58714	72234	67398
Suecia	31837	32203	33930	45123	46380
Australia	31742	29184	34223	57200	38282

Fuente: TRADEMAP

Como podemos apreciar los 3 principales importadores de palta en el mundo son Estados Unidos seguido por Francia, y en tercer lugar Holanda. Estados Unidos es el líder de importación con una participación del 43% del mercado mundial, sigue Francia con 9%, luego países bajos (Holanda) con 6%.

El consumo de paltas en Estados Unidos se estima que es de 1 kg por persona. El mayor consumo de este fruto se da en California, Texas, Arizona y Florida, correspondiéndoles más del 80% del consumo. Esto se explica en gran parte por la alta proporción de latinoamericanos en el país de destino más privilegiado de los países productores y exportadores.

Francia es abastecida durante todo el año por distintas variedades de diversos países exportadores. Los principales proveedores de esta fruta hacia Francia son Israel, España, Mexico, Peru, Sudafrica y Kenya.

En Francia, la variedad de palta más apetecida por los consumidores es la Hass, la cual disminuye notablemente su presencia en el mercado entre mediados de Agosto y finales de Octubre. Los calibre preferidos son 18 y 20, y a pesar del comportamiento estable del mercado durante el año, hay un aumento en el consumo en épocas de fiesta de fin de año.

A continuación se realizara un análisis histórico de importación de los países que tienen mayor relevancia para la región de Moquegua, así como sus características para la comercialización de palta. Para este análisis se tomaran en cuenta la variedad HASS y Fuerte.

3.1.1. Chile

- **Partida arancelaria**

La partida arancelaria NALADISA: 08044000

Descripción: paltas (aguacates)

- **Acuerdos comerciales**

El Acuerdo de Libre Comercio entre Perú y Chile fue suscrito el 22 de agosto de 2006, en la ciudad de Lima y se encuentra vigente desde el 1º de marzo de 2009. Dicho Acuerdo constituye una ampliación del Acuerdo de Complementación Económica N° 38 (ACE N° 38) vigente desde 1998 y desarrollado en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

El cronograma de desgravación contenido en el ACE N° 38 dispone la eliminación de los derechos aduaneros y cargas

equivalentes de carácter fiscal, monetario, cambiario o de cualquier otra naturaleza, para la formación de una Zona de Libre Comercio.

- **Estándares de calidad**

El envío de palta deberá deberán deberá cumplir con las siguientes medidas fitosanitarias que deberán ser verificadas por el inspector de SENASA antes de emitir el certificado fitosanitario, según las especificaciones establecidas en el “plan de trabajo para la exportación de frutos frescos para consumo de palto desde los departamentos de Moquegua, Tacna, Ica, Lima, La Libertad y Arequipa, de Perú a Chile”:¹

- El envío ha sido sometido a un tratamiento cuarentenario para el control de *ceratitiscapitata*.
- El envío procede de un área oficialmente muestreada y encontrada libre de *stenomacatenifer*.
- El envío se encuentra libre de *anastrephaspp*, y procede de un área donde oficialmente se ha realizado monitoreo y muestreo de fruta.
- El envío deberá encontrarse libre de suelo.
- Las paltas deberán haber sido cosechadas con un mínimo grado de madurez del 22 por ciento de materia seca.
- Las paltas deberán haber sido sometidas a n cepillado en la empacadora.

¹ “plan de trabajo para la exportación de frutos frescos para consumo de palto desde los departamentos de Moquegua, Tacna, Ica, Lima, La Libertad y Arequipa, de Perú a Chile” - SENASA.PAG2

- Cada fruta deberá contar con una etiqueta autoadhesiva en la cual se indique el código de la empacadora y la leyenda “producto del Perú”.
- El envío deberá venir en envases y material de acomodación de primer uso, no permitiéndose el reenvase. Los envases deberán llevarla siguiente leyenda ubicada en la cara frontal de la caja:

GRAFICO 13 ETIQUETA PARA EXPORTACION CHILE

PALTA DE EXPORTACIÓN A CHILE	
· Código/Nombre del LUGAR DE PRODUCCIÓN	: _____
· Código/Nombre de la EMPACADORA	: _____
· Código/Nombre del DEPARTAMENTO	: _____
· Código/Nombre del PRODUCTOR	: _____
· Campaña (Temporada) _____	
SENASA- PERÚ	

Fuente: Plan de trabajo Chile

- El material de embalaje debe permitir acciones de tratamiento cuarentenario de fumigación en el envío, en caso contrario este se rechazara.
- Los medios de transporte (camión frigorífico o encarpado, y contenedor) deberán venir sellados y/o precintados por la autoridad fitosanitaria competente. En el caso que el transporte sea vía aérea, los pallets deberán estar protegidos con malla tipo mosquitera o cubiertos por plásticos y contar con su sello o precinto en cada unidad. Los números de los sellos y/o precintos deberán indicarse en el certificado fitosanitario.
- La madera de los embalajes y pallets, como también la madera utilizada como material de acomodación, debe

estar libre de corteza; debiendo además cumplir con las regulaciones cuarentenarias para el ingreso de embalaje de madera.

- Los envíos serán inspeccionados a su arribo al país por los profesionales del servicio Agrícola y Ganadero destacados en el puerto de ingreso, quienes verificarán el cumplimiento de los requisitos y condiciones fitosanitarias, y con la documentación adjunta, resolverán su internación.²

3.1.2. Estado Unidos

- **Partida arancelaria**

La partida del sistema armonizado de la comisión de comercio internacional de los Estados Unidos (USITC):
0804.40.00

Descripción: avocados, fresh or dried.

- **Acuerdos comerciales**

Con Estados Unidos tenemos un tratado de libre comercio el cual entró en vigencia en febrero de 2009. Es un acuerdo comercial que contiene disciplinas que regulan y eliminan aranceles y restricciones al comercio de mercancías entre los EEUU y el Perú.³

Lo que significa que la palta tiene ingreso a este país sin ningún tipo de restricción ni pago de arancel.

² “plan de trabajo para la exportación de frutos frescos para consumo de palto desde los departamentos de Moquegua, Tacna, Ica, Lima, La Libertad y Arequipa, de Perú a Chile” - SENASA.PAG3. 4

³http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=55&Itemid=78

- **Estándares de calidad**

Las paltas enviadas deben estar sanas (sin podredumbre o deterioro), limpias y prácticamente exentas de material extraño, exentas de daños por plagas, sin daños causados por bajas temperaturas, con péndulo no superior a 10 mm, cortado limpiamente, exentas de humedad externa anormal, exenta de cualquier olor y/o sabor extraño.

Además las paltas no deben ser golpeadas, deben ser cosechadas en un punto correcto de madurez fisiológica que determine el color (verde oscuro) y textura (“dura”) adecuados.

No aceptan paltas en contacto con el suelo.

Las paltas deben tener péndulo, no mayor a 10 mm. El péndulo no debe estar dañado.

Los tamaños de palta para el mercado de Estados Unidos varían del 36 al 70, el rango en gramo varia de 148-320 gramos y el empaque se realiza en cajas de 11.34kg.⁴

⁴ “Procedimiento: certificación fitosanitaria de palta variedad HASS destinada a la exportación a Estados Unidos de América” - SENASA.PAG2

GRAFICO 14 ESPECIFICACIONES PARA EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS

Clasificación de la palta - Estados Unidos		
Tamaño	Rango en gramos	Rango en onzas
36	300-320	10.66-11.37
40	260-299	9.24-10.62
48	213-259	7.57-9.20
60	176-212	6.25-7.53
70	148-175	5.26-6.22

Especificaciones de empaque		
Peso neto	11.34 Kg.	25.00 Lbs.(promedio)
Medidas	43.0 cm X 32.6 cm X 17.5 cm	16.9onz X 12.8onz X 6.9onz

Elaboración: Mincetur

GRAFICO 15 ETIQUETA DE EXPORTACION USA

Información en las etiquetas de las cajas de frutas y vegetales frescos
✓ Datos del productor
✓ Lugar de origen
✓ Código de barras.
✓ Código de la empaedora
✓ Datos de la empaedora
✓ Fecha de empaquetado
✓ Datos de la empresa que vende el producto
✓ Código de la paleta.

Fuente: Senasa.

CAPITULO IV: RESULTADOS DE LA INVESTIGACION DE CAMPO

4.1. Metodología aplicada

4.1.1. Población

La población total de agricultores productores de palta en el departamento de Moquegua es un dato que no se cuenta con certeza, teniendo en cuenta que hay productores formales e informales, sin embargo mediante una búsqueda realizada con las autoridades competentes del sector obtuvimos el dato existente para el 2012 de 84 agricultores formales inscritos en registro público cuyo listado adjuntamos en el Anexo N° 01.

4.1.2. Muestra

El tamaño de la muestra se determina utilizando la fórmula para estimar proporciones (Técnicas de Muestreo, William Cochran)

La estrategia para la determinación del tamaño de la muestra es probabilística y de poblaciones finitas.

El tamaño de la muestra está dada por:

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

Donde:

Z= Límite de confianza (valor de distribución normal)

p= Probabilidad de aciertos

q= Probabilidad de fracasos (1 - p)

E= Nivel de precisión ó error

N= Tamaño de la población

Se seleccionó una muestra aleatoria por conveniencia de la población objetivo, siendo dicha muestra representativa, ya que la proporción de los pobladores escogidos, es la misma proporción de la del subgrupo (sector agrícola) en relación al total de la población.

Los valores empleados son los comúnmente utilizados como estándar en la mayoría de investigaciones de este tipo. De esta manera, los valores previamente descritos quedan de la siguiente forma:

N: 84

P: 50% (0.5)

Q: 50% (0.5)

e: 5% (0.05)

z²: 95% (1.96)

$$n = \frac{(1.96)^2 (0.5) (0.5) (84)}{(0.05)^2 (84 - 1) + (1.96)^2 (0.5) (0.5)}$$

n = 61 agricultores

Teniendo en cuenta que la diferencia es poca se decidió aplicar el instrumento (cuestionario) a los 84 agricultores teniendo en cuenta que se tenía la identificación y ubicación de todos.

4.1.3. Aspectos de análisis

A. Productivos

- Prácticas de manejo de cultivo
- Tipo de producto
- Rendimiento

B. Infraestructura

- Almacén

C. Condiciones básicas

- Servicios

D. Precio

- Precio unitario

E. Aspecto comercial

- Venta
- Exportación

F. Aspecto empresarial

- Alianzas Estratégicas con Clientes
- Asociatividad con Clientes

G. Recursos financieros

- Acceso al financiamiento
- Disponibilidad de utilidades

H. Principales problemas del agricultor

- Problemática del sector

4.1.4. Instrumento de Recolección

- **Nivel Cuantitativo**

Para la presente investigación se utilizó como instrumento un cuestionario (VER ANEXO N° 02).

Esta encuesta estuvo conformada por 13 preguntas cerradas que nos llevaron a obtener los resultados buscados. Dicho cuestionario antes de ser aplicado fue validado a fin de mejorar y corregir errores que se pudieron presentar en la conceptualización o formulación de las preguntas, con el objetivo que sean entendibles por la persona consultada.

El lenguaje utilizado fue el apropiado para todos los respondientes, usando palabras directas y simples que sean familiares a todos, evitando el tecnicismo, asegurando que las preguntas sean claras y no demasiado generales, complejas o ambiguas.

- **Nivel Cualitativo**

Se realizó mediante la aplicación de otras técnicas como registro de observación a profundidad a fin de

complementar y profundizar la información recogida a nivel cuantitativo.

4.2. Resultados de la investigación de campo

4.2.1. Aspecto productivo

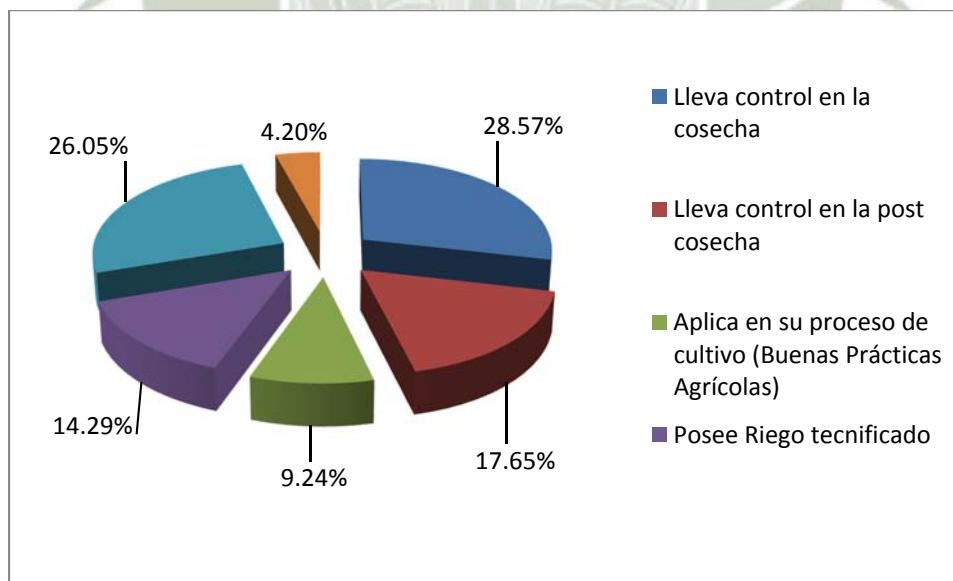
¿Qué prácticas aplica en el manejo del cultivo de la palta?

Tabla 13 PRACTICAS DE MANEJO DEL CULTIVO DE LA PALTA

	f	%
Lleva control en la cosecha	34	28.57%
Lleva control en la post cosecha	21	17.65%
Aplica en su proceso de cultivo (Buenas Prácticas Agrícolas)	11	9.24%
Posee Riego tecnificado	17	14.29%
Maneja sus costos de producción	31	26.05%
Maneja viveros para la propagación	5	4.20%
TOTAL	119	100.00%

Fuente: Elaboración Propia

GRAFICO 16 PRACTICAS DE MANEJO DE CULTIVO DE LA PALTA



Fuente: Elaboración Propia

Las buenas prácticas de siembra, cultivo y cosecha para la palta del departamento de Moquegua, puede contribuir en el desarrollo del sector comprometiendo sus objetivos de manera grupal o individual. El mercado de consumidos de productos alimenticios nacionales e internacionales, contemplan normas que generan oportunidad de mejorar su sector agroalimentario. Uno de los principios fundamentales de ello, es el tema de sanidad, la cual debe garantizar que los productos que se están comercializando no le hagan daño a la salud humana y al medio ambiente.

Ante la consulta realizada a los agricultores, se ha considerado una o varias alternativas por lo tanto el análisis está en función al número de respuestas, siendo las más resaltantes que ellos si llevan control de la cosecha (28.57%) y aplican el manejo de los costos de producción (26.05%)

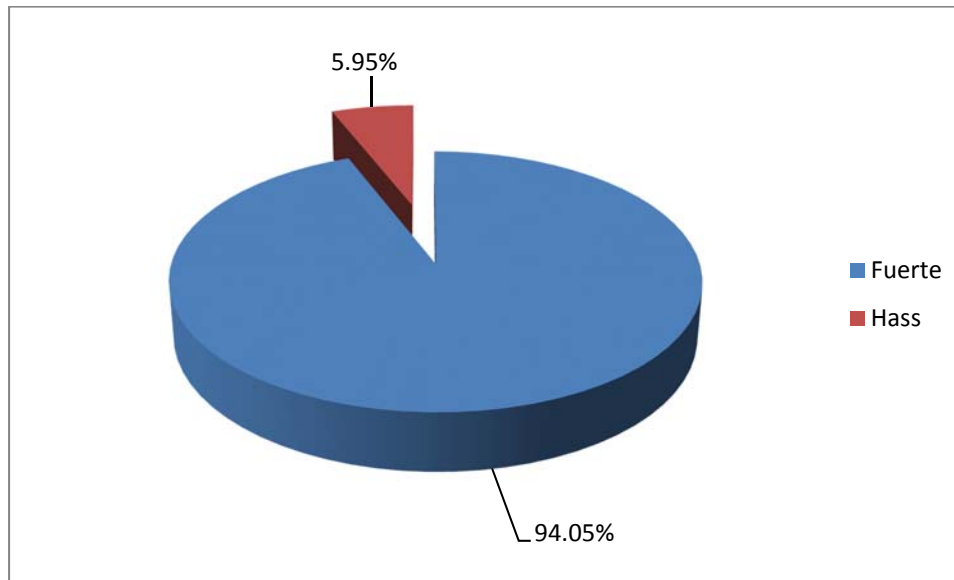
¿Qué tipo de palta produce?

Tabla 14 TIPO DE PALTA PRODUCIDO EN MOQUEGUA

	f	%
Fuerte	79	94.05%
Hass	5	05.95%
TOTAL	84	100.00%

Fuente: Elaboración Propia

GRAFICO 17 TIPO DE PALTO PRODUCIDO EN MOQUEGUA



Fuente: Elaboración Propia

Son dos tipos de palta que se producen en el departamento de Moquegua, las cuales son: a) la palta Hass, la cual tiene una mayor acogida en el mercado internacional; y b) la palta Fuerte, que es la que se produce en mayor proporción que la palta Hass (95% aproximadamente), sin embargo solo se tiene registro de una empresa de la región que produce y exporta, la misma es del Sr. Martín Yugra Sosa, quien exporta palta fuerte a Chile.

Debemos indicar que la palta Hass tiene mejor estado de madurez (vida post cosecha más larga), está apta para el consumo las 22 semanas del año, a diferencia de la palta Fuerte, por eso puede llegar a diferentes mercados.

Para el caso de la consulta aplicada a los agricultores de la zona, refirieron en un 94.05% produce palta del tipo Fuerte.

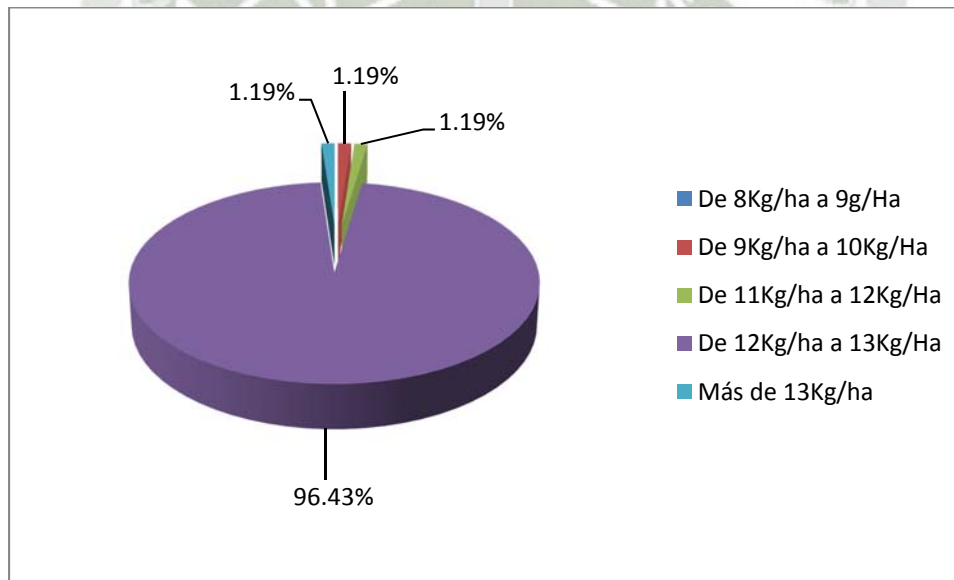
¿Cuánto es el rendimiento por hectárea de la palta que Usted produce?

Tabla 15 RENDIMIENTO POR HECTAREA DEL PRODUCTO EN LA REGION

	f	%
De 8Kg/ha a 9g/Ha	0	0.00%
De 9Kg/ha a 10Kg/Ha	1	1.19%
De 11Kg/ha a 12Kg/Ha	1	1.19%
De 12Kg/ha a 13Kg/Ha	81	96.43%
Más de 13Kg/ha	1	1.19%
TOTAL	84	100.00%

Fuente: Elaboración Propia

GRAFICO 18 RENDIMIENTO POR HECTAREA DEL PRODUCTO EN MOQUEGUA



Fuente: Elaboración Propia

Para el caso del rendimiento que produce la cosecha de palta en la región Moquegua, los agricultores refirieron en 96.43% que sus productos dan entre 12 y 13 Kilogramos por hectárea, lo que implica que es mínima la diferencia de productores quienes se encuentran fuera de la escala teórica de rendimientos.

4.2.2. Infraestructura

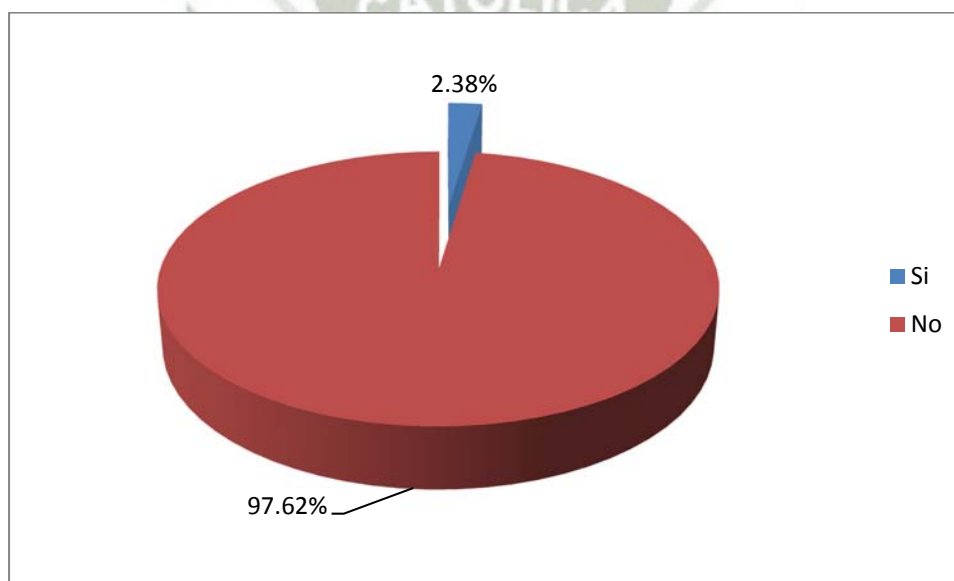
¿Posee bodega en su chacra?

Tabla 16 BODEGA DE ALMACENAMIENTO

	f	%
Si	2	2.38%
No	82	97.62%
TOTAL	84	100.00%

Fuente: Elaboración Propia

GRAFICO 19 BODEGA DE ALMACENAMIENTO



Fuente: Elaboración Propia

En mayor composición de los consulados (97.62%) refieren no contar con espacios de almacenamiento (bodegas) o similares, teniendo en cuenta que el producto debe ser sacado lo más pronto posible de la chacra al mercado regional o nacional. Solo el 2.38% de los agricultores consultados cuenta con un área de bodega.

4.2.3. Condiciones básicas

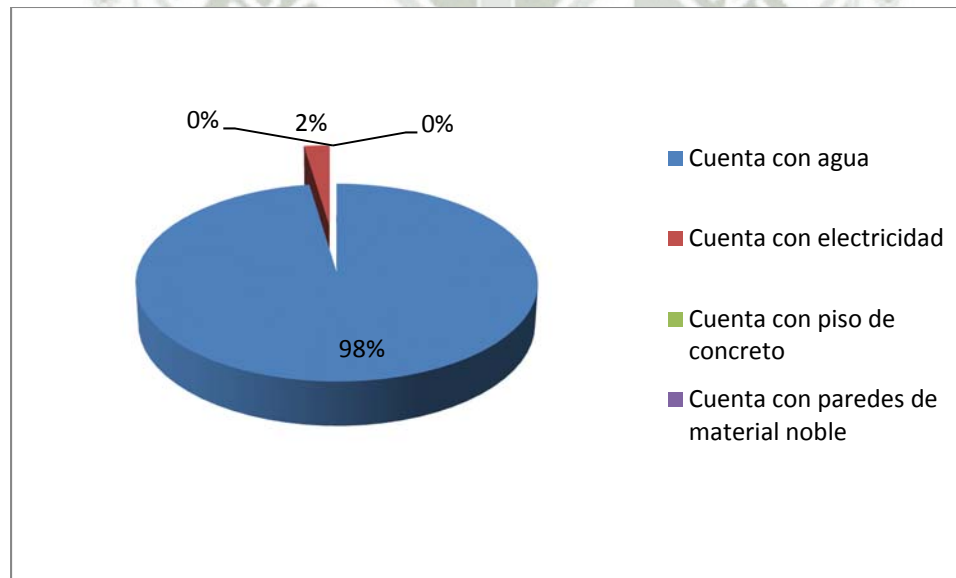
Con respecto a la condición de su bodega

Tabla 17 CONDICIONES DE LA BODEGA

	f	%
Cuenta con agua	82	98.00%
Cuenta con electricidad	2	2.00%
Cuenta con piso de concreto	0	0.00%
Cuenta con paredes de material noble	0	0.00%
TOTAL	84	100.00%

Fuente: Elaboración Propia

GRAFICO 20 CONDICIONES DE LA BODEGA



Fuente: Elaboración Propia

Del 2.00% que refirieron contar con espacio de almacenamiento (bodega) indicaron en su totalidad (100%) que dicho espacio cuenta con suministro de agua lo que es captado en una poza al costado de la bodega; De este 100% solo 2% también cuentan con electricidad.

Precio

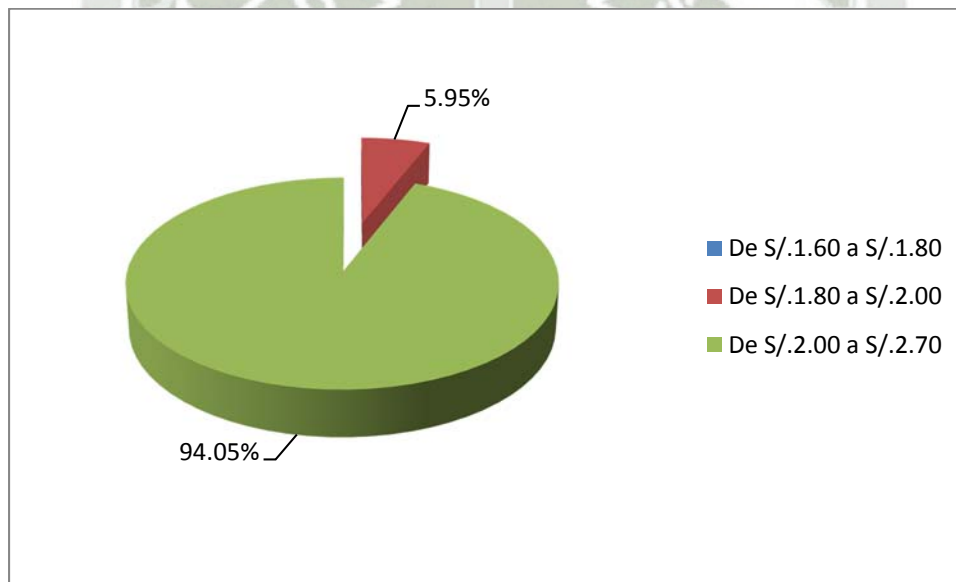
¿Cuál es el precio por Kg de su producto en chacra?

Tabla 18 PRECIO EN CHACRA DE LA PALTA DE MOQUEGUA

	f	%
De S/.1.60 a S/.1.80	0	0.00%
De S/.1.80 a S/.2.00	5	5.95%
De S/.2.00 a S/.2.70	79	94.05%
TOTAL	84	100.00%

Fuente: Elaboración Propia

GRAFICO 21 PRECIO EN CHACRA DE LA PALTA DE LA REGION MOQUEGUA



Fuente: Elaboración Propia

El precio del producto en chacra va desde S/.2.00 a S/.2.70 en la actualidad, depende mucho de la cantidad que se va a distribuir, el lugar destino del producto y el trato con el cliente, en su mayoría (94.05%) refirieron tener sus precios en este rango.

4.2.4. Aspecto comercial

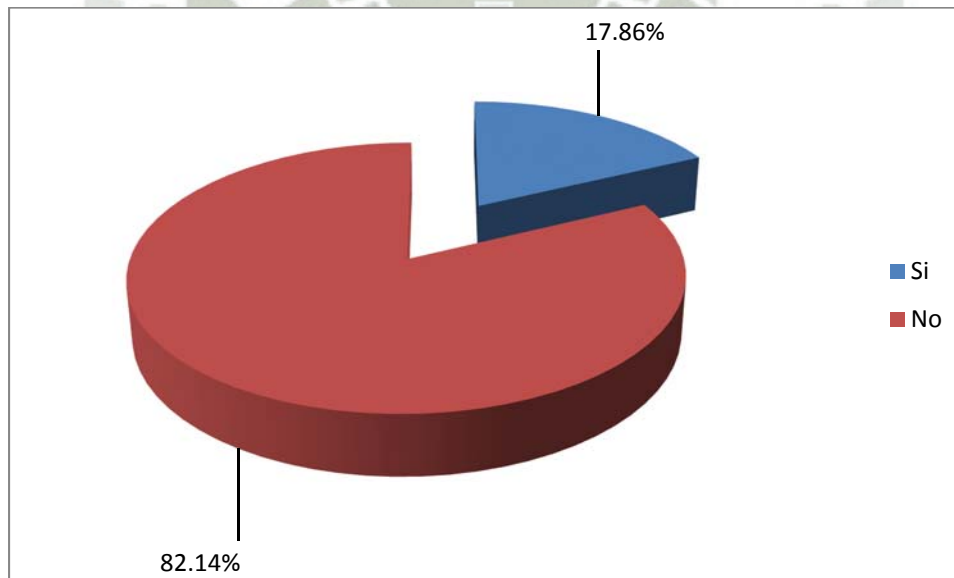
¿Prioriza su producción para ser comercializada en el mercado exterior mediante empresas exportadoras?

Tabla 19 PRIORIZACION PARA LA EXPORTACION

	f	%
Si	15	17.86%
No	69	82.14%
TOTAL	84	100.00%

Fuente: Elaboración Propia

GRAFICO 22 PRIORIZACION PARA LA EXPORTACION



Fuente: Elaboración Propia

Casi igualmente es destinado el producto para el mercado regional y nacional (82.14%), así como para el mercado internacional (17.86%), es importante mencionar que en la actualidad que desde la región solo se cuenta con el dato de exportación a un solo mercado internacional el cual es el de Chile.

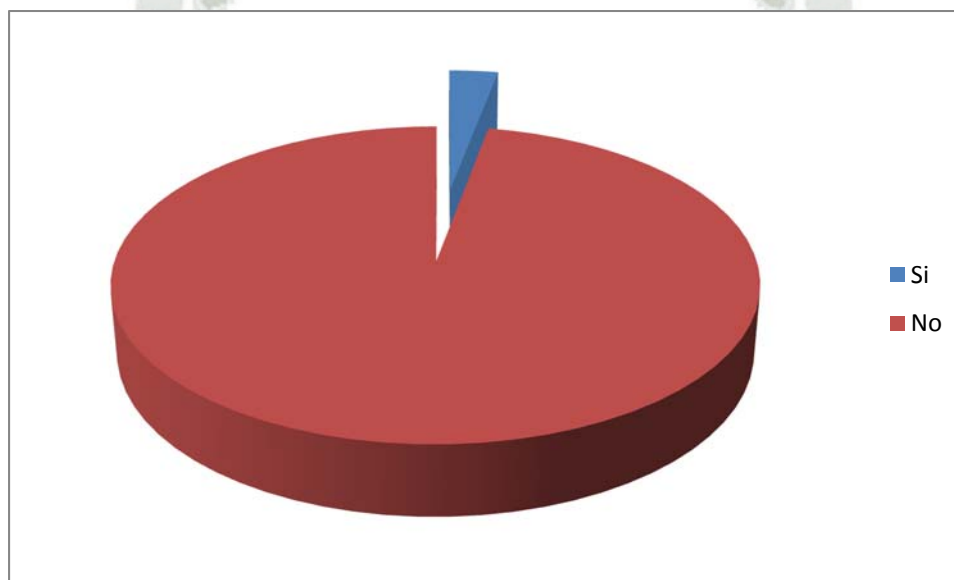
¿Realiza exportación de su producto de manera directa?

Tabla 20 EXPORTACION DIRECTA

	f	%
Si	1	2.94%
No	83	97.06%
TOTAL	84	100.00%

Fuente: Elaboración Propia

GRAFICO 23 EXPORTACION DIRECTA



Fuente: Elaboración Propia

Tal como lo mencionamos anteriormente solo existe un solo exportador registrado, es por ello 97.06% de los consultados refirieron no exportar de manera directa.

4.2.5. Aspecto empresarial

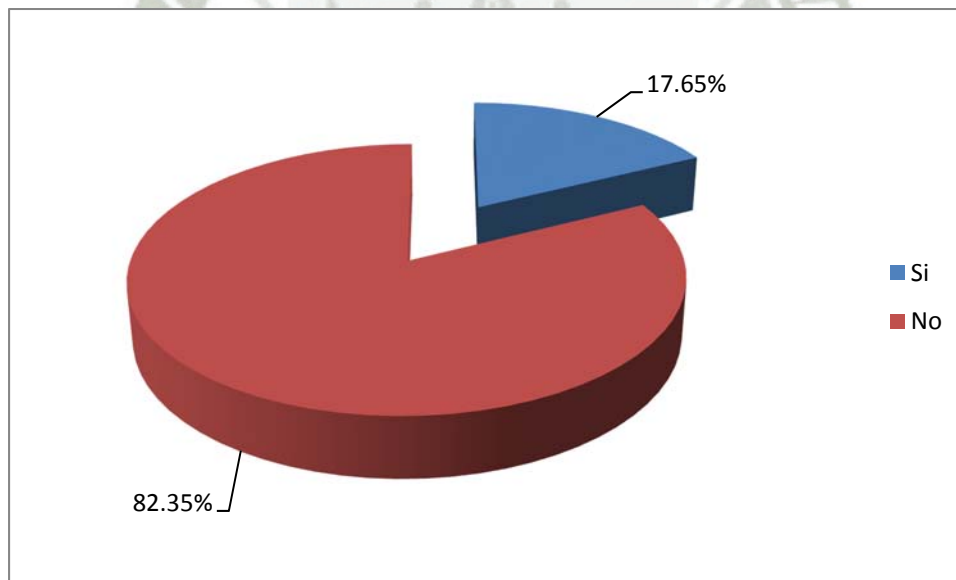
¿Tiene disponibilidad para que en el mediano plazo pueda desarrollar alianzas estratégicas con sus clientes en beneficio de alcanzar un mayor crecimiento de su producción?

Tabla 21 DISPONIBILIDAD DE CONFORMAR ALIANZAS ESTRATEGICAS CON LOS CLIENTES

	f	%
Si	6	17.65%
No	78	82.35%
TOTAL	84	100.00%

Fuente: Elaboración Propia

GRAFICO 24 DISPONIBILIDAD DE CONFORMAR ALIANZAS ESTRATEGICAS CON LOS CLIENTES



Fuente: Elaboración Propia

Actualmente la mayoría de los agricultores de Moquegua son conscientes de la necesidad de competir, a pesar de ello, muchos han tenido que batallar la subsistencia en el mercado. La

problemática del sector hace que las condiciones competitivas relacionen las personas, las regiones y los mercados, donde requieren de mecanismos de integración activos que intensifican y cambian la vida económica para el sector. La apertura comercial que hoy en día existe, permite al consumidor tener acceso al mejor producto para cada necesidad, a precio razonable y obliga a los agricultores a abrir nuevos mercados, obtener mayores utilidades, adquirir insumos alternativos de bajos costos, competir con calidad.

Con el fin de suministrar soluciones a los clientes, una de las manifestaciones son las alianzas estratégicas, las cuales incluyen las competencias centrales, que son un enfoque estratégico que integran las externalidades del cliente y las internalidades de los agricultores; es decir, que la competencia central es la estrategia inicial, de este modo vamos de una situación donde tenemos competencias centrales, para aumentar nuestras competencias particulares o para adquirir la idoneidad que el sector requiere.

Ante la consulta de la disponibilidad que tienen los agricultores por conformar alianzas estratégicas con su clientes refirieron en menor composición (17.65%) que sí podrían formar alianzas, sin embargo cabe resaltar que el mayor segmento lo conforman los que no están de acuerdo por formar alianzas (82.35%) teniendo en cuenta que no tienen la capacidad de gestión y no cuentan con las herramientas técnicas de negociación.

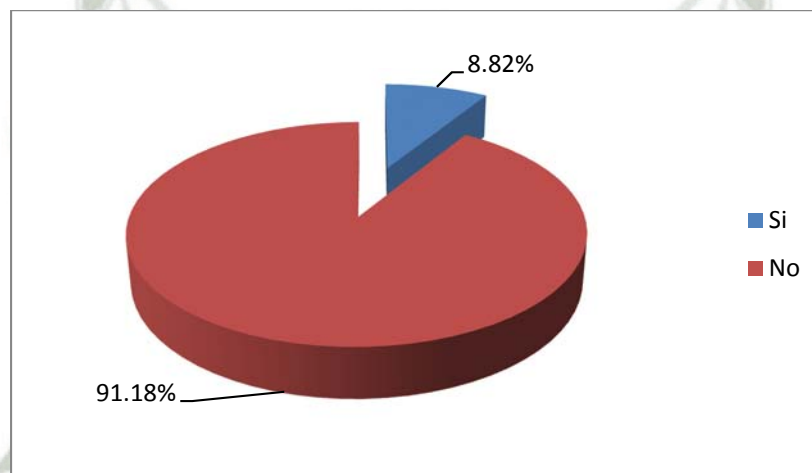
¿Desarrolla algún tipo de asociatividad con sus proveedores de insumos agrícolas?

Tabla 22 DESARROLLO DE ASOCIATIVIDAD CON PROVEEDORES

	f	%
Si	3	8.82%
No	81	91.18%
TOTAL	84	100.00%

Fuente: Elaboración Propia

GRAFICO 25 DESARROLLO DE ASOCIATIVIDAD CON LOS PROVEEDORES



Fuente: Elaboración Propia

Por otro lado cabe destacar que si cuentan con disposición para conformar algún tipo de asociatividad comercial con sus proveedores teniendo en cuenta que son los que entregan los insumos agrícolas para la producción de la palta, esto debido fundamentalmente a la necesidad de financiamiento directo (crédito por la compra de los insumos) pagos a fin de cosecha.

En tanto a la pregunta si es que en la actualidad desarrolla algún tipo de asociatividad comercial con los proveedores en su mayor composición (91.18%) refieren no contar con ello.

Es propio aclarar que la asociatividad permitiría a los agricultores de la zona desarrollar diversas potencialidades tales como:

construir confianza, trabajar en equipo, identificar propósitos, objetivos, metas y hasta intereses comunes, participación en cadena, integración local, cambiar cultura empresarial, construir nuevas formas de organización empresarial (consorcios, uniones temporales).

4.2.6. Recursos financieros

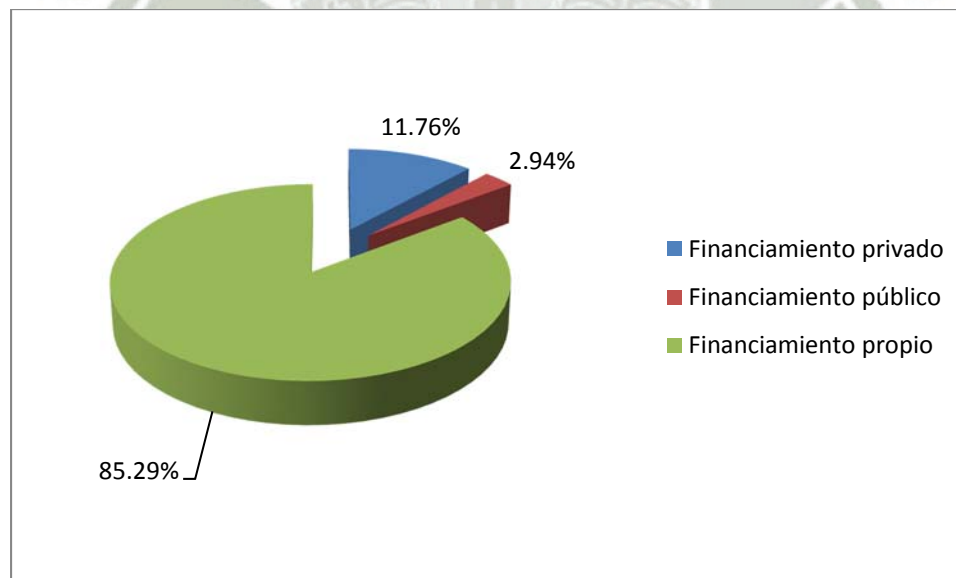
¿Con que tipo de financiamiento trabaja Usted para el desarrollo de su producción?

Tabla23 ACCESO AL FINANCIAMIENTO

	f	%
Financiamiento privado	4	11.76%
Financiamiento público	1	2.94%
Financiamiento propio	79	85.29%
TOTAL	84	100.00%

Fuente: Elaboración Propia

GRAFICO 26 ACCESO AL FINANCIAMIENTO



Fuente: Elaboración Propia

Son pocos los que tiene acceso al sistema de financiamiento privado (11.76%), sin embargo en su mayor composición desarrollan su producción con recursos económicos propios (85.29%) y solo el 2.94% de la población consultada refiere tener algún tipo de apoyo de alguna institución del estado o fondo público.

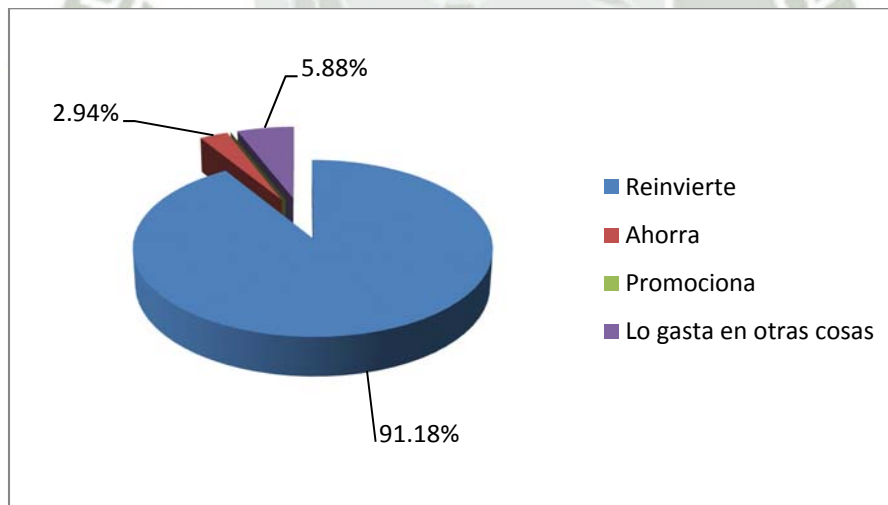
¿Cuál es la disposición final de sus utilidades?

Tabla 24 DISPONIBILIDAD DE UTILIDADES

	f	%
Reinvierte	81	91.18%
Ahorra	1	2.94%
Promociona	0	0.00%
Lo gasta en otras cosas	2	5.88%
TOTAL	84	100.00%

Fuente: Elaboración Propia

GRAFICO 27 DISPONIBILIDAD DE UTILIDADES



Fuente: Elaboración Propia

El 91.18% de los consultados refiere reinvertir sus utilidades con la esperanza de alcanzar el tan anhelado desarrollo sostenible de su actividad agrícola.

4.2.7. Principales problemas del agricultor

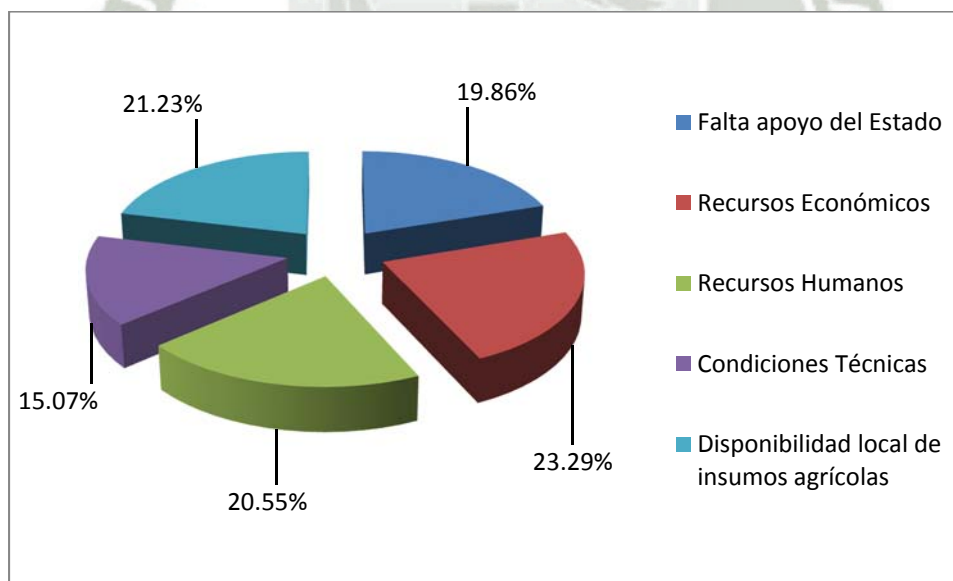
¿Cuál considera Usted sea la principal problemática del agricultor de palta en la región?

Tabla 25 PROBLEMÁTICA DEL SECTOR

	f	%
Falta apoyo del Estado	29	19.86%
Falta de Recursos Económicos	34	23.29%
Falta de Recursos Humanos	30	20.55%
Deficiencias en las condiciones Técnicas	22	15.07%
Poca disponibilidad local de insumos agrícolas	31	21.23%
TOTAL	146	100.00%

Fuente: Elaboración Propia

GRAFICO 28 PROBLEMÁTICA DEL SECTOR



Fuente: Elaboración Propia

Dentro de los principales factores que influyen en la problemática del sector refieren los mismos agricultores como más relevantes

a la: falta apoyo del Estado, falta de recursos económicos, falta de recursos humanos, deficiencias en las condiciones técnicas de producción y poca disponibilidad local de insumos agrícolas. Siendo el más resaltante entre todos ellos el de la falta de recursos económicos para el sector (23.29%)

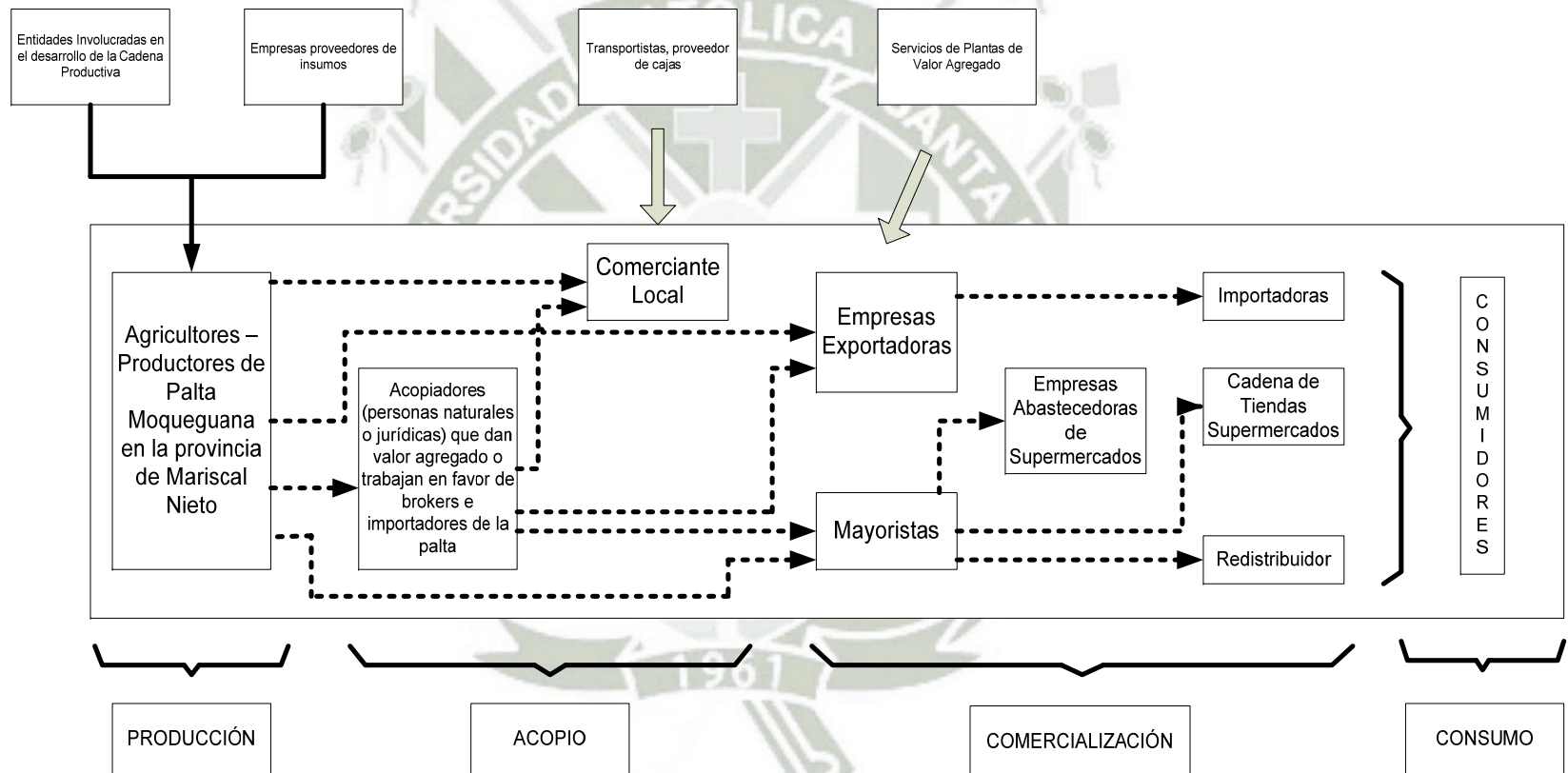


CAPITULO V: CADENA PRODUCTIVA DE LA PALTA

5.1. Aspectos generales

5.1.1. Estructura de la cadena productiva

GRAFICO 29 ESTRUCTURA DE LA CADENA PRODUCTIVA DE LA PALTA

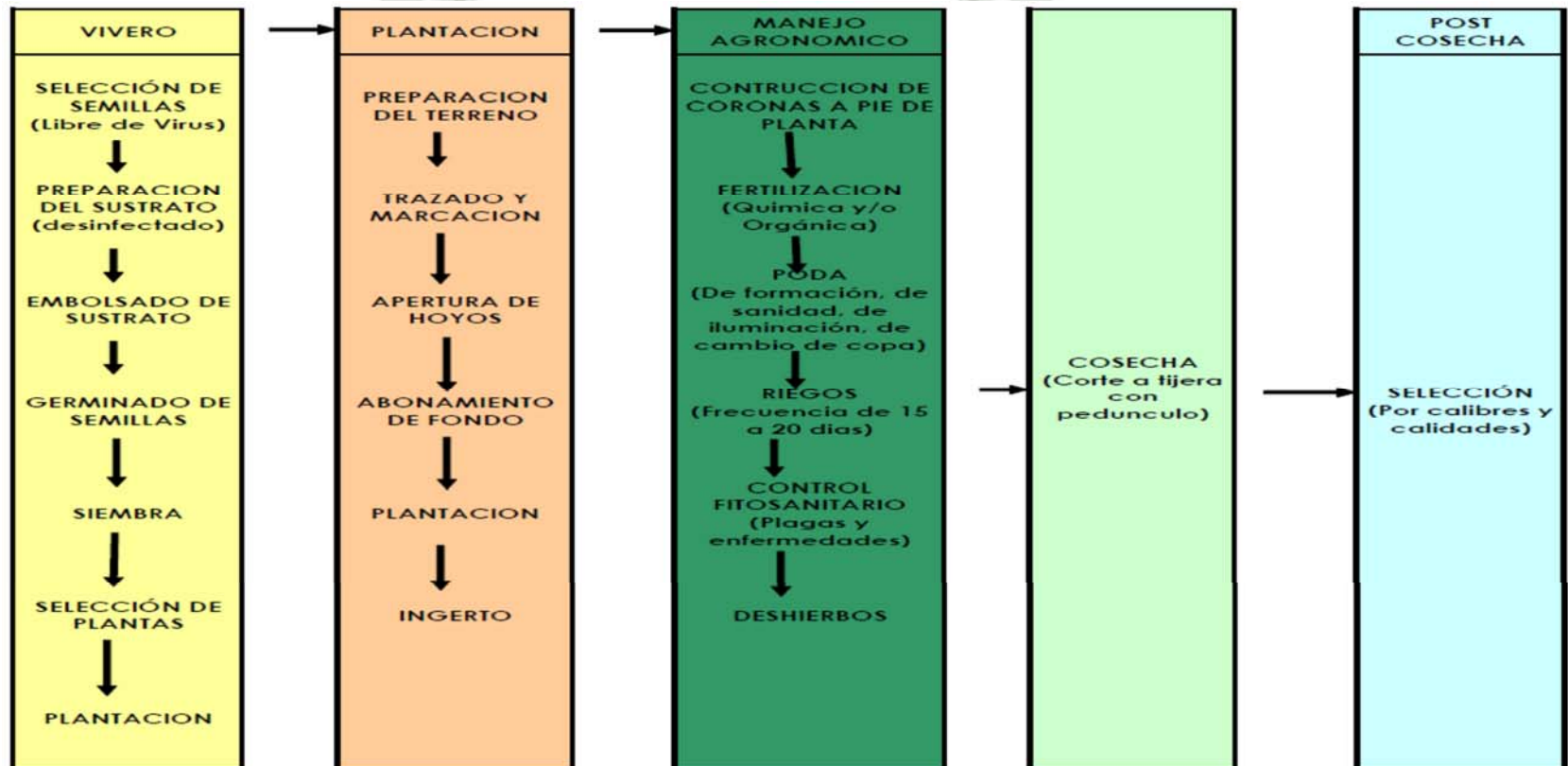


Fuente: Elaboración Propia

5.1.2. Eslabones de la cadena productiva

5.1.2.1. Producción

GRAFICO 30 PROCESO PRODUCTIVO DE LA PALTA



Fuente: MINAG Moquegua

En los últimos años con el auge del boom agroexportador por el flujo de mayor inversión en las áreas agrícolas, el Perú se ha convertido en los últimos tiempos en el quinto exportador mundial de palta por la calidad y sabor de este fruto.⁵ Dentro de esta perspectiva encontramos a la región Moquegua como uno de los productores a nivel nacional con menor participación para el sector agrícola en el caso de la palta, a pesar de contar con condiciones climatológicas adecuadas para su cultivo. Este producto se cultiva en las provincias de Mariscal Nieto (en sus 6 distritos) y en la provincia de General Sánchez Cerro (en 6 distritos). En la Región de Moquegua este fruto está considerado como un producto priorizado en el Catálogo de Oferta Exportable de la región, dentro de las variedades con alto potencial de exportación se encuentran la palta fuerte y hass. ⁶

GRAFICO 31 CALENDARIO DE COSECHAS

Descripción	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
Nacional	7%	8%	11%	11%	12%	13%	9%	8%	6%	6%	5%	4%
Lima	3%	5%	8%	9%	10%	14%	16%	15%	10%	6%	3%	1%
La Libertad	4%	5%	14%	11%	11%	16%	9%	8%	7%	5%	5%	5%
Junín	12%	11%	12%	11%	9%	8%	3%	2%	3%	9%	10%	10%
Ica				9%	31%	28%	19%	12%	1%			
Moquegua	7%	13%	18%	19%	13%	10%	6%	4%	3%	1%	2%	4%

Fuente: Ministerio de Agricultura. Elaboración: Dirección de Comercio Exterior

⁵<http://www.minag.gob.pe/portal/descentralizacion>.

⁶<http://www.ceticosilo.com/articulos/PLANOPERTATIVODELAPALTA-Pag 8.pdf>


Como podemos observar en el cuadro anterior la producción de palta fuerte tiene una estacionalidad en la región; se cosecha entre los meses de Febrero a Julio, con una fuerte concentración en los meses de Marzo a Mayo.

En la región Moquegua, la variedad predominante es la palta fuerte, sin embargo se están realizando trabajos por parte de las entidades públicas, para reorientar parte de la producción de palta fuerte a Hass y aprovechar las oportunidades que brinda el mercado internacional. Por ello se espera que en el mediano plazo se ingrese a la producción a escala e esta variedad.⁷

Los agricultores que deseen destinar su producción para la exportación deberán cumplir los siguientes requisitos, estipulados por SENASA.

⁷ Plan operativo de palta Moquegua 2012

GRAFICO 32 REQUISITOS PARA CERTIFICACION DE LUGARES DE PRODUCCION CON FINES DE EXPORTACION



**REQUISITOS PARA CERTIFICACIÓN DE LOS LUGARES
DE PRODUCCIÓN CON FINES DE EXPORTACIÓN
(PALTA)**

EL USUARIO:

- Debe llenar una Declaración Jurada previo a la campaña de exportación de palta, para actualizar anualmente su Registro de Productor, según formato.
- Una vez registrado y o actualizado el código del Lugar de Producción presentará una SOLICITUD para la evaluación y certificación del lugar de producción en el SENASA local, según formato.
- Copia simple de D.N.I del titular y/o representante.
- Planos o croquis de ubicación incluyendo caminos y vías de comunicación existentes
- Descripción de las prácticas fitosanitarias que se realizan habitualmente en el campo.
- Boleta de Depósito por concepto de Certificación de Lugares de Producción, efectuada en el Banco de la Nación a la Cta. Cte. del SENASA N° 0-000-282499 (S/ 20.20 / há. o fracción)

INSPECCIÓN FITOSANITARIA DEL LUGAR DE PRODUCCIÓN:

- Que el lugar de producción no cuente con notificación en trámite o por subsanar expedida por la SMFFP, debido al incumplimiento de las normas vigentes.
- Que se realice un manejo fitosanitario para el control de moscas de la fruta y otras plagas en el cultivo
- Que las acciones de manejo fitosanitario estén respaldados por un calendario de control fitosanitario
- Evaluará el rendimiento TM/Há, estimando el volumen de fruta destinado a la exportación.

Fuente: SENASA Moquegua

5.1.2.2. Transformación

**GRAFICO 33 PROCESO DE TRANSFORMACION
(POST COSECHA) DE LA PALTA MOQUEGUA**



Fuente: Catálogo de exportaciones Moquegua
Elaboración: PROMPERU

Luego de la cosecha, la fruta se acumula para su transporte a la planta empacadora en recipientes de plástico. No debe ser expuesta a los rayos del sol, pues el incremento de temperatura interna acelera el proceso de maduración.

Una vez en la planta de empaque la palta es lavada en fajas transportadoras para eliminar impurezas y prevenir el desarrollo de enfermedades.

Sigue un secado del fruto y una ligera cepillada, con lo que adquiere una apariencia brillante.⁸

⁸<http://dirceturmoquegua.gob.pe/wp-content/uploads/2013/07/catalogo%20de%20oferta%20exportable%20completo.pdf>

Selección

En seguida es sometida a una primera selección, donde se separan los frutos que no reúnen los requisitos que la empacadora ha fijado como mínimos. Estos requisitos son dados por SENASA, dependiendo del mercado al que se destinara; internacional o doméstico

Clasificación por calibre

El tamaño de las paltas dependerá de su destino, por lo cual se deberán respetar los calibres establecidos en la correspondiente normativa.

Tabla 26 CODIFICACION DE CALIBRE

CODIGO DE CALIBRE	PESO MINIMO	PESO MAXIMO
4	781	1220
6	576	780
8	461	575
10	381	475
12	329	380
14	277	328
16	250	276
18	219	235
20	210	218
22	177	200
24	161	176
26	151	160
28	138	150
30	125	137
32	80	124

Fuente: Oferta exportable- MINCETUR

Empacado

De ahí se pasa al empacado propiamente dicho, donde simultáneamente se efectuara una segunda selección de cálida por la apariencia del fruto. Las cajas individuales pasan al proceso de paletizado, llamado así porque se estiban y se amarran con cinchos bases de madera y esquineros también de madera o de fibra de vidrio en conjuntos conocidos internacionalmente como pallets, los cuales se consideran como la unidad de embalaje para el transporte; dichos pallets deben sujetarse a ciertas medidas que están determinadas por los contenedores en que se transportan. El número de cajas por pallets es variable entre empacadores, pero generalmente está constituido por un poco más de 200 cajas de 4 kilos y de un número menor cuando se trata de caja de 6 kilos.

En el caso de la exportación a Chile, los envases que se utilizan para transportar palta son cajas de cartón de primer uso con un peso de 4 kgs.

Para el caso de Estados Unidos el empacado consiste en colocarles cintas adhesivas o stickers que indiquen el tamaño en cada caja de cartón corrugado de 50 x 30 x 18 cm (largo x ancho x alto) conteniendo 4 kgs de palta. Y cada caja debe indicar nombre común del producto, peso neto, número de unidades y o volumen, nombre de la marca así como nombre y dirección del productor, empacador o exportador, país de origen, tamaño y clasificación; temperatura de almacenamiento recomendada, instrucciones de manejo, nombre de los fungicidas o bactericidas usadas durante la selección y empaque.

Refrigeración

Cada palta debe ser envuelta en papel manteca estas son colocadas en pallets de 1m x 1.2 m, cada una contando con 80 cajas selladas.

Los pallets deben pasar en seguida a recintos refrigerados donde primeramente pasaran al proceso de pre-enfriado por un periodo de 8 a 12 horas a temperatura de 4.5 a 5.5 grados centígrados. Después del pre-enfriado, pasan a la cámara de conservación donde permanecerán hasta que sean cargados al medio de transporte⁹

Embalaje

Las cajas de los pallets condicionados pasan por el proceso de embalaje, y cuando finalmente tienen la temperatura correcta y tamaño de lote adecuado para el embarque, son puestas cuidadosamente sobre un montacarga, para luego introducirlas a un camión frigorífico. Cabe mencionar que los contenedores en las cuales las paltas fueron traídas pasan por un proceso de esterilización.

5.1.2.3. Comercialización (exportación)

En la actualidad la Región Moquegua destina el 90.86\$ (2012) de la producción de palta al mercado nacional (Moquegua y otras regiones) y solo el 9.41% de su producción hacia el mercado internacional (de manera directa).

⁹ Catálogo de oferta exportable Moquegua

Respecto a los destinos en el mercado nacional, la producción se dirige principalmente a las regiones de Moquegua, Arequipa, Tacna, Puno y Lima, quienes adquieren nuestro producto a través de acopiadores o empresarios para comercializarlo en sus regiones a los consumidores finales o para ofertarlos al mercado internacional.

Chile es el único mercado al cual se exporta actualmente, tiene autorizado el ingreso de palta de la región Moquegua en la variedad fuerte y HASS. Solo se registra una empresa exportadora a nombre Sr. Mario Martín Yugra Sosa.¹⁰

Tabla 27 VOLUMEN DE EXPORTACIONES DE PALTA FUERTE REGION MOQUEGUA 2012

PRODUCTO	VOLUMEN (TM)												TOTAL	DESTINO
	Meses													
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre		
Palta fuerte			44.98	85.76	73.88	65.70	38.09						308.41	Chile
TOTAL	0.00	0.00	44.98	85.76	73.88	65.70	38.09	0.00	0.00	0.00	0.00	0.000	308.41	

Fuente: Gobierno regional de Moquegua

¹⁰ Plan operativo regional de la palta Moquegua

**Tabla 28 EXPORTACIONES DE PALTA FUERTE MOQUEGUA
A CHILE 2007-2012**

Año	Tm
2007	387.671
2008	365.62
2009	367.406
2010	259.974
2011	302.211
2012	308.412

Fuente: SENASA MOQUEGUA

Sin embargo también se cuenta con un plan de trabajo expedido por SENASA para exportación de palta HASS al mercado de Estados Unidos, donde detalla los requisitos y estándares a cumplir por los agricultores y exportadores.

El proceso de comercialización hacia Chile es el siguiente: una vez empacado el producto es transportado vía terrestre por vehículos de carga pesada con los documentos requeridos (carta porte, certificado de origen, packing list, factura comercial) hasta llegar a su destino.

5.1.3. Diagnostico por eslabón de la cadena productiva

5.1.3.1. Producción

La producción de palta en la provincia es generada por pequeñas unidades de agricultores independientes y asociaciones de agricultores.

Las limitantes fundamentales son:

- Falta de visión empresarial de las organizaciones productivas.

- Falta de personería jurídica de las asociaciones de palta, lo que les impide poder acceder a fuentes de financiamiento.
- Poco compromiso de los productores en la implementación de nuevas tecnologías que puedan mejorar la producción y productividad del cultivo de palta.
- Falta de investigación, desarrollo e innovación en el cultivo.
- Uso ineficiente del agua que ocasiona grandes pérdidas de este recurso.
- En cuanto al precio que se paga por la palta en chacra brinda al productor un ingreso limitado, pero; suficiente para subsistir, pero limita su capacidad de ahorro y por ende la capacidad de realizar algunas inversión para poder tecnificar su producción.

5.1.3.2. Transformación

Las limitantes faltantes en este eslabón son las siguientes:

- Escasez de centros de acopio y empaque para la comercialización de la palta.

Solo se cuenta con una planta empacadora y una planta procesadora a nombre del Sr Mario Martin Yugra Sosa, único exportador de la región Moquegua.

Tabla 29 PLANTA EMPACADORA MOQUEGUA

PLANTA EMPACADORA				
EMPRESA	Representante Legal	RUC	Producto a empacar	País de destino
GUADALCAZAR S.A.	José Domingo Valdivia Valdivia	20405109159	Palta	Chile

Fuente: SENASA MOQUEGUA

Tabla 30 PLANTA DE TRATAMIENTO MOQUEGUA

EMPRESA	Representante Legal	RUC	Producto a tratar	Pais de destino
MARIO MARTÍN YUGRA SOSA	-	10044215859	Palta	Chile

Fuente: SENASA MOQUEGUA

- Ausencia de servicios de investigación sobre estudios de mercado y planes de negocio para exportación.
- Falta de servicios logísticos para la exportación.
- Ausencia de servicios de asesoría empresarial y negociación comercial.

5.1.3.3. Comercialización

En cuanto a las exportaciones directas al mercado Chileno de la variedad Fuerte podemos observar que, el volumen exportado de 308.42 tm, con referencia a la superficie cosechada de palta, es un porcentaje muy bajo.

En el caso de las exportaciones de la variedad HASS se dan indirectamente a través de exportadores de las regiones de Arequipa y Tacna, con lo cual podemos diagnosticar que no se está explotando el potencial exportador de la palta.

La débil organización y poca disponibilidad de conocimientos sobre como incursionar en el mercado internacional no permite que una mayor cantidad de empresas, asociaciones de productores o productores de palta puedan acceder a realizar operaciones de comercio exterior. El hecho de que los empresarios de Moquegua accedan limitadamente a realizar operaciones de exportación de palta o en su mayoría solo accedan indirectamente (a través de empresarios de otras regiones) origina que no puedan acceder a tener mayores ingresos que los que tienen por vender sus productos solo a empresarios de otra regiones o acopiadores, por otro lado, la importación de Chile de este producto para su posterior venta a otro mercado también limita los ingresos de los empresarios, acopiadores o agricultores de nuestra región, quienes si dirigiesen su producto al mercado final podrían acceder a mayores ingresos.

5.1.4. Financiamiento

El sector agrario es considerado como una actividad de alto riesgo, por la existencia de diversos factores que afectan a la producción (clima, agua, infraestructura, servicios públicos, entre otros) y comercialización (transporte, almacenaje, mercado) Estos problemas asociados a la baja rentabilidad de la mayor

parte del sector agrario, lo convierten en poco atractivo para su financiamiento por las Instituciones financieras. Este hecho se puede apreciar en el bajo nivel de colocaciones de las entidades del sistema financiero al sector agropecuario, donde se exhibe una gran brecha entre la oferta actual y las necesidades de financiamiento existentes, predominando por consiguiente, el financiamiento informal ó fuera del sistema financiero, dentro del cual destacan los molinos, desmotadoras, acopiadores y comerciantes en general.

El año 2011 accedieron al mercado financiero solo el 5.2% del total productores agrícolas de la región.

Los recursos colocados al sector por el sistema financiero privado es muy reducido (2.7% de las colocaciones totales), el Banco Agropecuario-AGROBANCO ofrece un alivio a las necesidades de financiamiento (8% de las colocaciones totales).

De otra parte, la administración y gestión del riesgo para la agricultura ha estado ausente, de un lado para mitigar el riesgo crediticio, se tienen los fondos de garantía encontrándose a la fecha desarticulada y con limitaciones para que los Gobiernos Regionales puedan constituirlos; de otro lado se tiene el riesgo climatológico (seguro agrario), en comparación a otros países que han dado un gran salto en la implementación de mecanismos de transferencia de riesgos.

5.1.5. Instituciones de apoyo a la cadena productiva

Diferentes instituciones vienen asistiendo a los agricultores de palta en el proceso productivo mediante capacitación y asistencia técnica, mejoramiento de infraestructura de riego, entre otros, canalizadas especialmente a través de los productores organizados (asociaciones), buscando lograr la articulación de todos los eslabones de la cadena productiva. Entre las instituciones vinculadas directamente podemos encontrar:

- Sierra exportadora
- Dirección regional Agraria
- Municipalidades distritales de Torata, Samegua, Municipalidad Provincia de Mariscal Nieto, vienen desarrollando proyectos de inversión destinados a mejorar la producción de la palta.

Uno de los proyectos más relevantes es el de reconversión, iniciativa de y el Gobierno Regional Moquegua, el cual tiene como objetivo el fomento de la actividad agroexportable; mediante la reconversión de cultivos forrajeros, tales como la alfalfa entre otros cultivos transitorios de baja rentabilidad, con cultivos de palto Hass y Uva de mesa que son de mayor rentabilidad. En los distritos de Moquegua y Samegua, provincia de Mariscal Nieto, región Moquegua.¹¹

Los productores vienen siendo beneficiados por programas de financiamiento agrícola ofrecidos por Agroideas y Apropalto, que han venido aprobando planes de negocio a múltiples asociaciones de productores de palta, en la región Moquegua.

¹¹ Plan operativo de la palta región Moquegua

CAPITULO VI: ANLISIS DE COMPETITIVIDAD DE LA CADENA PRODUCTIVA DE LA PALTA

6.1. Análisis comparativo de la cadena productiva de la palta

6.1.1. Producción

Tabla 31 PRODUCCION DE PALTA DEPARTAMENTOS DEL PERU

DESCRIPCION	LA LIBERTAD	ICA	AREQUIPA	AYACUCHO	MOQUEGUA
Producción TN	60678	42537	9852	5401	5202
Rendimiento Kg/HA	15738	16902	21103	8204	6792
Superficie (Has)	11605.3	5108.7	927.3	8204	554.6
Precio en Chara	2.34	2.49	3.55	2.34	2.66

La producción nacional de palta se centraliza en las regiones de la Costa principalmente en Lima, La Libertad, Junín. En el año 2012 se presentó una producción de 295, 837 toneladas; de las cuales el primer productor fue Lima con 99,417 toneladas, seguido por La Libertad con una producción de 60,678 toneladas. Como podemos apreciar la región de Moquegua cada año incrementa su producción de palta logrando 5,202tn. en el 2012 , superando a Piura en este año. Sin embargo aún no tiene una producción relevante con respecto a los demás departamentos.

Uno de los principales problemas que tiene directa relación con la reducida oferta de palta de nuestra región es que la mayor parte de las hectáreas disponibles para cultivo se destinan a los pastizales (alfalfa), esto es algo por lo que tanto los distintos gobiernos locales (provinciales y distritales) han trabajado (o lo vienen haciendo en algunos casos) y también el Gobierno Regional de Moquegua a través de la Dirección de Agricultura

mediante la promoción de cultivos de agro exportación, entre los cuáles la DRA ha priorizado la palta.¹²

En Perú el rendimiento promedio es de 11.048 kilos por Ha, siendo las regiones que lideran los mayores rendimientos en nuestro país: Arequipa con 21.103 kilos por Ha; La Libertad, 15.738 kg/Ha; Ica, 16.902 kg/Ha.

En el caso de Moquegua presenta un rendimiento por debajo del promedio, para este caso uno de los factores podría ser la falta de tecnología, buenas prácticas agrícolas y adecuada alimentación que requiere el fruto.

6.1.2. Transformación

Tabla 32 ANALISIS DE COMPETITIVIDAD: TRANSFORMACION

DESCRIPCION	LA LIBERTAD	ICA	AREQUIPA	AYACUCHO	MOQUEGUA
Acopio	X	X	X	X	X
Bodega rustica	X	X	X	X	X
Bodega moderna	X	X	X	X	
Personal permanente	X		X	X	
Palta	X	X	X	X	X
palta orgánica	X			X	

Fuente: Elaboración propia

En este aspecto es difícil establecer diferencias debido a que todos los departamentos de la Sierra y Costa realizan el mismo procedimiento (acopio, lavado, secado, pulido, empaque, enfriamiento); la diferencia entre estos departamentos radica en

¹²[http://www.ceticosilo.com/articulos/PLANOPERTATIVODELAPALTA-Pag 7.pdf](http://www.ceticosilo.com/articulos/PLANOPERTATIVODELAPALTA-Pag%207.pdf)

las condiciones de almacenamiento y a la retención de mano de obra; en el caso de nuestra región la mano de obra esta mas dirigida al sector minero.

En este eslabón podemos resaltar que la Región Moquegua tiene escasez de plantas empacadoras y de tratamiento para este producto.

Moquegua cuenta con la certificación orgánica pero aun no se exporta este tipo de palta.

6.1.3. Comercialización (exportación)

DESCRIPCION	LA LIBERTAD	ICA	AREQUIPA	AYACUCHO	MOQUEGUA
Volumen exportado de palta TM	82,495	45,871	15,236	22,145	308
Valor FOB exportado(dólares)	1002810.5	601686.3	200562.1	180505.8	100281.05
Países de Destino, palta	EE.UU., Francia, Holanda, Canada	EE.UU., Francia, Japon , Alemania	Holanda, Canada, Chile, EE.UU.	EE.UU., Francia, países bajos, Canada	Chile

En comparación con los demás departamentos, consideramos que la Región Moquegua tiene un nivel de competitividad bajo ya que de su producción es un porcentaje mínimo el que se destina a la exportación directa; además de solo contar con una empresa exportadora. Por otro lado creemos que las tendencias

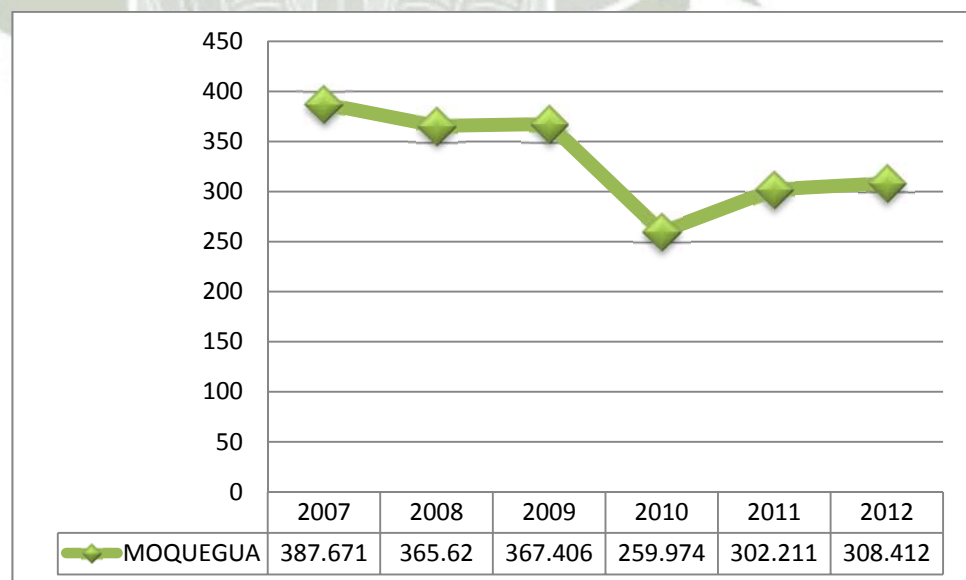
del mercado internacional se inclinan por la palta HASS, cuando en la región se produce en mayor cantidad la variedad Fuerte.

La empresa exportadora representante de la región Moquegua no destaca puesto que el volumen exportado es aún muy bajo en comparación con las empresas correspondientes a otros departamentos del país, representando solo el 5% del volumen exportado en el Perú.

Cabe resaltar que la palta HASS es la variedad que tiene más demanda en el mercado internacional, a comparación de la variedad fuerte la cual tiene mayor aceptación en el mercado nacional y como destino internacional el país de Chile.

Moquegua es una región cuya exportación es solo de la variedad FUERTE, hacia el mercado chileno en su totalidad.

GRAFICO 34 EXPORTACION DE PALTA DE LA REGION MOQUEGUA



Fuente: Plan operativo de la palta Moquegua

Se aprecia en la evolución de las exportaciones de la Región Moquegua, que el año 2007 es el año en el que se exportó una mayor cantidad de este producto desde la región Moquegua, por su parte, con la cantidad registrada hasta el 2012 se registran 2 años de crecimiento constante, luego del decremento registrado en el 2009.

6.2. Aplicación del diamante de Porter

6.2.1. Condiciones de los factores

6.2.1.1. Básicos

- Los aspectos agroclimáticos de la región son favorables para la producción de palta ya que se puede cultivar desde el nivel del mar hasta los 2.500 msnm; sin embargo, su cultivo se recomienda en altitudes entre 800 y 2.500 m, para evitar problemas con enfermedades, principalmente de las raíces. La temperatura y la precipitación son dos factores de mayor incidencia en el desarrollo del cultivo el cual juegan a nuestro favor ya que la región presenta un clima seco como húmedo.
- Disponibilidad de recursos hídricos no adecuados ya que aún no se cuenta con la cantidad de represas adecuadas para el sector agrícola.
- La región cuenta con gran un gran número de hectáreas destinadas a productos agrícolas, pero aun así la disponibilidad de tierras no es tan favorable ya que los agricultores muchas veces optan cultivar otros productos como alfalfa.

- Se cuenta con infraestructura vial adecuada, ya que las carreteras de acceso y salida de la región se encuentran en buen estado. También se cuenta con puertos de tráfico cercanos como Ilo y Tacna.

6.2.1.2. Avanzados

- El sector agrícola en nuestra región consume el 80% del agua de afluentes naturales, como deshielos y ríos y los utiliza sólo con un 35% de eficiencia en promedio, significando un uso desmedido del agua básicamente en el riego por gravedad.

Con respecto a la infraestructura de riego, de acuerdo a un inventario realizado por el INRENA en el año 2011, se ha determinado que de un total de 44,607 kilómetros de canales evaluados, casi el 83% (36,833 km.) se encontraban sin revestir y solo el 17% se hallaban revestidos. Esta situación, ocasiona pérdidas de distribución del agua del orden del 15% al 20%; asimismo, impide conocer con certeza los caudales y volúmenes de agua que se distribuyen a usuarios de riego, generando conflicto entre usuarios e insatisfacción por el servicio. De otra parte, se registran tarifas de agua muy bajas que no cubren los costos de operación y mantenimiento de los sistemas de riego, afectando el funcionamiento del riego regulado, situación que se refleja en el limitado avance en materia de mantenimiento de la infraestructura de

riego que presentan algunos valles administrados por las organizaciones de usuarios del agua.

- La certificación orgánica para el cultivo de palta aún no se está dando en la región, limitándonos a ser menos atractivos para ciertos mercados internacionales sobre todo mercados Europeos.
- Existencia de proyectos de desarrollo para el cultivo tales como el Proyecto de Reconversión de Pastizales por frutales de exportación. por el cual se está logrando la conformación de asociaciones.
- El departamento de promoción agrícola de la región ha logrado para el 2011 proporcionar a ciertas asociaciones de agricultores el riego tecnificado a goteo, siendo aún este limitado para algunos agricultores.
- Para el 2011 y 2012 la Universidad José Carlos Mariátegui bien desarrollando programas de mejoras de cultivo, mediante sus centros de investigación de las carreras profesionales de ingeniería agroindustrial e ingeniería agronómica.

6.2.2. Industrias relacionadas y de apoyo

- No contamos con el número de proveedores adecuado de insumos como abonos, fertilizantes, insecticidas, herramientas de cultivo, haciendo que los insumos tengan un costo más elevado.

- Los proveedores de envases y/o embalajes no tienen presencia en la región, limitando a los agricultores cuando obtén por exportar.
- La prestación de servicios de transporte se considera que está en un nivel no muy bueno ya que no se cuenta con un buen número de empresas transportistas de carga pesada
- A partir del 2011 se ha incrementado la oferta de servicios financieros pero este aún es limitado para el sector agrario de la región Moquegua ya que presentan un elevado riesgo crediticio por ser pequeños agricultores y por la informalidad de los mismos.
- Limitado acceso a inteligencia de mercados debido al poco conocimiento de los productores.
- En los últimos años ha habido una mejor presencia de las instituciones públicas y privadas para el apoyo al desarrollo del sector agro exportador, mediante capacitaciones y programas gratuitos como Sierra Exportadora.

6.2.3. Condiciones de la demanda

- La exigencia de palta de calidad depende según sea el país de destino a exportar. Por ejemplo para el caso de Chile las exigencias no son muchas solo se exporta mediante un certificado de SENASA liberando al producto de cualquier plaga peligrosa, caso contrario de Estados Unidos que exige una serie de requisitos para un producto de mayor

calidad. En ambos países para que el producto se exporta tiene que haber estado en tratamiento cuarentenario.

- La capacidad de negociación de los productores en cuanto al precio es baja, ya que la mayoría de veces el que determina el precio es el importador debido a que no somos los mayores productores de palta.
- Mercados potenciales para la exportación de palta hacia países Europeos debido a que su índice de consumo per cápita de palta peruana ha incrementado en un 50 % respecto a

6.2.4. Estrategia estructura y rivalidad empresarial

- Aún no existe un grado considerable de asociatividad en la región entre productores, a pesar de que La dirección Agraria ha promovido mediante capacitaciones y proyectos esta práctica. La falta de integración se debe a la rígida actitud ante el cambio e informalidad de estos.
- El manejo administrativo de los productores aún es empírico ya que estos no llevan un control adecuado de sus costos de producción, gastos operativos e inversión misma que realizan, lo cual no les permite conocer el costo real de su producto y por tal motivo se dejan llevar por la especulación de precios que entre ellos mismos generan.
- La gran existencia de informalidad para el procesamiento del cultivo, transformación y comercialización perjudica al productor ya que no usa los medios adecuados para

obtener un mejor producto de calidad y así obtener mayores rendimientos económicos. Esto también distorsiona la homogenización de la calidad entre miembros de la misma asociación.

- La ausencia de una Marca de palta de la región Moquegua nos quita posicionamiento en el mercado internacional.
- La concentración de exportación a nivel de empresa aún es reducida ya que la mayoría de productores prefieren venderlo a un solo acopiador para que este se encargue de la comercialización internacional del producto.

6.2.5. **El Gobierno**

- Gran presencia del Gobierno regional en los últimos años en el ámbito agrícola debido a que el presupuesto de las provincias es más elevado por el aporte de la industria privada. En conjunto vienen promoviendo proyectos para las exportaciones y los productos agroexportables.
- Apoyo del departamento de promoción agrícola a las cadenas productivas mediante proyectos e integración con otros programas como Sierra exportadora para el desarrollo de inteligencia de mercados del producto.
- Una fuerte presencia de SENASA que apoya a combatir la mosca de la fruta en la región. Siendo Moquegua área libre de Mosca de fruta.

- Intervención del estado por la creación de acuerdos comerciales a favor de la agro exportación y de las buenas prácticas agrícolas

6.2.6. Factores del entorno no controlable

- Cambios climáticos como inundaciones y huaycos que pueden generar situaciones adversas para la producción de la palta.
- Crisis internacional que desacelere el consumo de la palta a nivel mundial, perdiendo presencia en mercados principales para la exportación.
- Una inestabilidad del tipo de cambio afectaría directamente al productor exportador.
- La aparición de plagas y enfermedades que afecten la producción
- La variabilidad de precios debido al incremento o decremento de producción ya sea dentro o fuera del país.

DIAMANTE DE COMPETITIVIDAD

GOBIERNO

- + Promoción de las Exportaciones mediante proyectos.
- + Vías de Comunicación.
- + Formulación de Planes de Desarrollo.
- ++ Entidades del estado dedicadas a la erradicación de Plagas.
- ++ Acuerdos comerciales vigentes.

CONDICIONES DE LOS FACTORES

Básicos

- + Adecuado Clima
- + Acceso a puertos.
- + Recursos Hídricos
- + Existencia de Mano de obra
- + Suelo para producción.

Avanzados

- Existencia de personal calificado.
- + Centro de investigación.
- + Buena tecnificación.
- + Centros de investigación.

ESTRATEGIA, ESTRUCTURA Y RIVALIDAD DE LA EMPRESA

- Asociatividad de los productores.
- Formalidad en la Cadena productiva.
- Actitud al cambio.
- + Articulación de la cadena productiva.
- Valor agregado.
- + Rivalidad entre empresas.

CONDICIONES DE LA DEMANDA

- Internacionalización de la demanda por incremento de turismo.
- + Cambio en los patrones de consumo a nivel mundial.
- + Mercados potenciales.
- Bajo poder de negociación respecto al precio con el importador.

**“DIAMANTE DE LA
COMPETITIVIDAD DE LA
CADENA PRODUCTIVA
DE LA PALTA DE LA
REGION MOQUEGUA
2012”**

AZAR

- + Aparición de plagas y enfermedades.
- Cambios Climatológicos.
- + Inestabilidad del tipo de cambio.
- + Crisis Internacional.
- Movimientos Sísmicos.

SECTORES RELACIONADOS AL APOYO

- + Certificados de Origen.
- + Proveedores de Insumos.
- + Acceso a inteligencia de mercados.
- + Servicios logísticos para la exportación.
- Acciones y proyectos de promoción al desarrollo productivo y empresarial.

6.3. Matriz de Ponderación

Para la matriz de ponderación se utilizó la Matriz de Perfil Competitivo (David 2012). Se encuentra integrado por cinco determinantes las cuales se encuentran reflejadas en el cuadro Nro. – que se encuentran al final de este análisis. Para realizar esta matriz se lleva el siguiente procedimiento.

En la primera columna se mencionan los factores más relevantes para cada uno de los determinantes del diamante de Moquegua. En la segunda columna se tiene la ponderación o peso relativo que tiene el factor en particular respecto al total de cada determinante. La sumatoria de los factores de cada uno de los determinantes debe ser igual a uno. En la tercera columna se tiene la calificación que se le da a cada factor, esta puede ser del 1 al 4.

Tabla 33 CUADRO DE CALIFICACIONES

Calificación	Interpretación
0	No tiene el factor o sub factor (--).
1	Bajo (-)
2	Regular (++)
3	Bueno (+)
4	Excelente (+++)

- **Condición de los factores**

En la condición de los factores se muestra una competitividad de 1.7, lo cual nos indica que tanto en las condiciones básicas como en las condiciones avanzadas se acerca a una ponderación relativamente regular, sin embargo necesita de mayor inversión en este sector tanto del sector público como privado.

Tabla 34 MATRIZ DE PONDERACION "CONDICION DE LOS FACTORES"

Factor	Ponderación del Sector	Competitividad			
		Moquegua		Ideal	
		Calificación	Evaluación	Calificación	Evaluación
Adecuado Clima.	0.14	4	0.56	4	0.56
Acceso a puertos.	0.1	1	0.1	4	0.4
Recursos Hídricos.	0.14	2	0.28	4	0.56
Mano de obra.	0.08	2	0.16	4	0.32
Suelo para producción.	0.14	2	0.28	4	0.56
Personal calificado.	0.08	0	0	4	0.32
Centros de investigación.	0.08	1	0.08	4	0.32
Tecnificación.	0.14	1	0.14	4	0.56
Capital propio.	0.1	1	0.1	4	0.4
Suma	1		1.7		4

Elaboración Propia

- **Sectores relacionados al apoyo**

En este sector tenemos una competitividad de 1,72 lo cual nos muestra una ponderación relativamente regular, este sector se tiene que potenciar y lograr una mayor ponderación ya que estos factores son un buen complemento para el desarrollo de la cadena productiva de la palta.

Tabla 35 MATRIZ DE PONDERACION "SECTORES RELACIONADOS AL APOYO"

Factor	Ponderación del Sector	Competitividad			
		Moquegua		Ideal	
		Calificación	Evaluación	Calificación	Evaluación
Facilidades del sector financiero.	0.24	1	0.24	4	0.96
Proveedores de insumos.	0.24	1	0.24	4	0.96
Acceso a inteligencia de mercados.	0.12	2	0.24	4	0.48
Servicios logísticos.	0.2	2	0.4	4	0.8
Presencia de instituciones que apoyan la cadena productiva.	0.2	3	0.6	4	0.8
Suma	1		1.72		4

Elaboración Propia.

- **Condiciones de la demanda**

En este sector podemos percibir que Moquegua posee una competitividad de 1,9, siendo esta una ponderación regular, esto se debe a que en la actualidad Moquegua no aprovecha totalmente la demanda creciente de la palta, ya que aún no se puede llegar a los volúmenes de exportaciones requeridos en el mercado internacional, así mismo se está dejando de aprovechar la entrada a nuevos mercados por el mismo motivo.

Tabla 36 MATRIZ DE PONDERACION " CONDICIONES DE LA DEMANDA "

Factor	Ponderación del Sector	Competitividad			
		Moquegua		Ideal	
		Calificación	Evaluación	Calificación	Evaluación
Internacionalización de la demanda.	0.18	1	0.18	4	0.72
Cambio en los patrones de consumo.	0.3	2	0.6	4	1.2
Mercados potenciales.	0.3	3	0.9	4	1.2
Poder de negociación respecto al precio.	0.22	1	0.22	4	0.88
Suma	1		1.9		4

Elaboración propia

- **Estrategia, estructura y rivalidad de la empresa**

En este sector tenemos una competitividad de 0,94 lo cual nos muestra una ponderación baja, en este sector si se muestra una clara deficiencia de sus factores , a pesar de tener cierto apoyo por instituciones públicas aún no se ve una mejora clara en este sector.

Tabla 37 MATRIZ DE PONDERACION " ESTRATEGIA, ESTRUCTURA Y RIVALIDAD DE LA EMPRESA "

Factor	Ponderación del Sector	Competitividad			
		Moquegua		Ideal	
		Calificación	Evaluación	Calificación	Evaluación
Asociatividad entre productores.	0.18	1	0.18	4	0.72
Formalidad de la cadena.	0.18	1	0.18	4	0.72
Actitud al cambio.	0.14	1	0.14	4	0.56
Articulación de la cadena.	0.22	2	0.44	4	0.88
Valor agregado.	0.18	0	0	4	0.72
Rivalidad entre empresas	0.1	2	0.2	4	0.4
Suma	1		0.94		3.6

Elaboración Propia

- **Gobierno**

En este sector del gobierno la tabla nos muestra que el nivel de competitividad fue de 3,14 una ponderación buena ya que en el transcurso de los años y la actualidad en Moquegua han surgido organismos gubernamentales dedicados al apoyo del sector agrícola y por ende de la cadena productiva. Otro factor determinante fue los acuerdos comerciales que actualmente el Perú tiene ya que son muchos y en su mayoría son beneficiosos para las exportaciones agrícolas.

Tabla 38 MATRIZ DE PONDERACION "GOBIERNO"

Factor	Ponderación del Sector	Competitividad			
		Moquegua		Ideal	
		Calificación	Evaluación	Calificación	Evaluación
Promoción de las exportaciones.	0.24	2	0.48	4	0.96
Infraestructura de vías de comunicación.	0.18	3	0.54	4	0.72
Formulación de planes de desarrollo.	0.2	3	0.6	4	0.8
Entidades del estado dedicadas a la erradicación de plagas.	0.18	4	0.72	4	0.72
Acuerdos comerciales.	0.2	4	0.8	4	0.8
Suma	1		3.14		4

Elaboración propia.

- **Perfil competitivo de la cadena productiva de la palta en Moquegua**

Una vez hecho el análisis competitivo podemos determinar el nivel de competitividad general de Moquegua que presenta un índice de 1.92 esto nos ubica en un nivel relativamente regular – bajo, identificando como principal determinante a la “estrategia, estructura y rivalidad” que nos ha colocado en este índice, ya que limita la competitividad de la cadena productiva, esto se da principalmente porque la región Moquegua no cuenta con una buena organización entre los miembros de las asociaciones productoras y aún falta que se incorporen nuevas asociaciones

por su resistencia al cambio para lograr una mejor gestión de las mismas

Tabla 39 PERFIL COMPETITIVO DE LA CADENA PRODUCTIVA DE LA REGION MOQUEGUA 2012

Determinante	Evaluación
Condición de los factores	1.7
Sectores relacionados al apoyo	1.72
Condiciones de la demanda	1.9
Estrategia, estructura y rivalidad	0.94
Gobierno	3.14
Promedio	1.92

Elaboración propia

6.4. Aplicación de la matriz FODA

6.4.1. Identificación Fortalezas

- Desarrollo del proyecto de reconversión.
- Identificación de la región de Moquegua como zona libre de mosca de fruta.
- Condiciones del agroclimáticas y del suelo favorable para la producción de palta.
- Cultivo reconocido por sus amplios beneficios.
- Ubicación geográfica propicia para la exportación.
- Existencia de Mano de obra barata.

- Asistencia técnica proporcionada por SENASA.
- Existencia de suelos propicios para el cultivo de la palta.
- Gran número de área no urbanizada.
- Desarrollo del proyecto Sierra exportadora.

6.4.2. Identificación Debilidades

- Conflictos internos entre agricultores por ser grupos de familias.
- Falta de capital para invertir en sus predios impide una mejora más acelerada.
- Informalidad de los productores para la producción de palta.
- Falta de asociatividad de los productores de palta.
- Inadecuado manejo técnico de los agricultores para el cultivo de la palta.
- El sector de palta en Moquegua carece de tecnología y métodos de trabajo especializados que permitan la conformación de una oferta exportable capaz de competir en el mercado internacional.
- Algunos productores de la palta en la provincia de Mariscal Nieto tienen baja productividad.
- Predominio de pequeñas parcelas.

- Falta de infraestructura de procesamiento.
- Falta consolidar marcas colectivas y alianzas estratégicas entre sí.
- Limitado acceso a capital de trabajo y financiamiento.
- Poco conocimiento sobre investigaciones e inteligencia de mercados del producto.
- Sector agrícola poco atractivo para inversionistas.

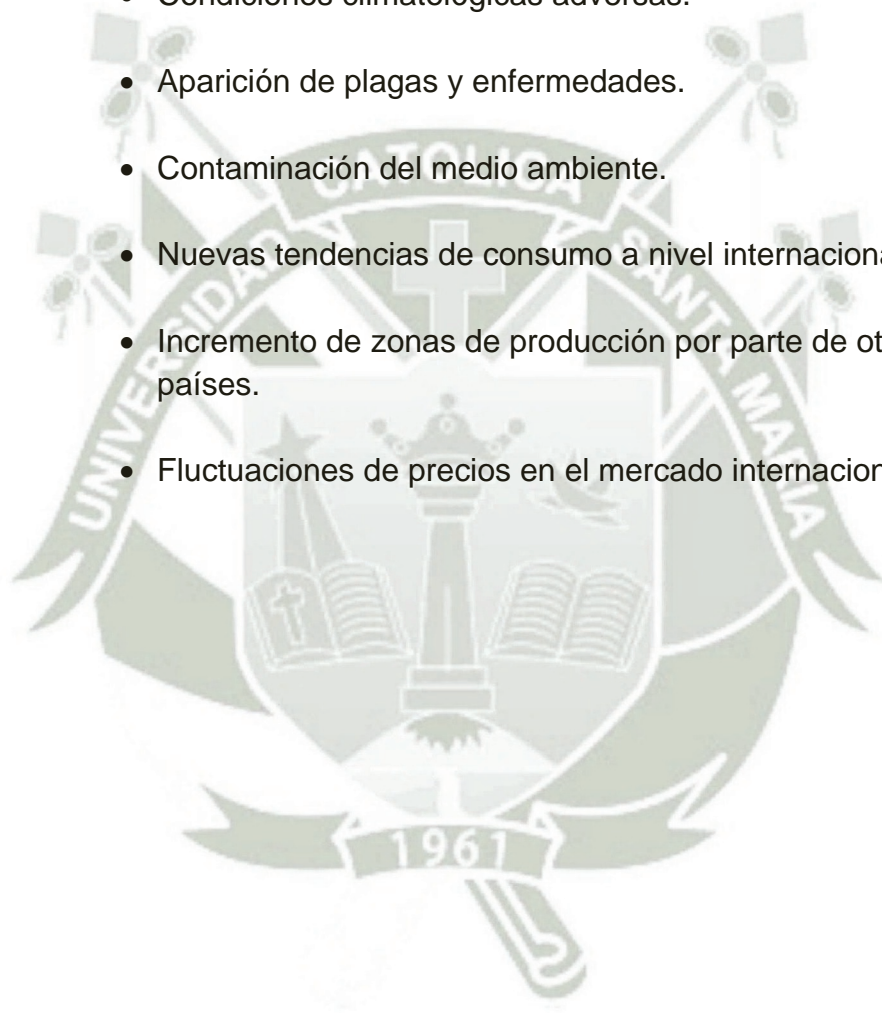
6.4.3. **Identificación Oportunidades**

- Existencia de programas y proyectos del Estado para el desarrollo productivo de la agricultura. (Reconversión).
- Existencia de ferias internacionales para la promoción de productos naturales
- Política monetaria estable.
- Tratados de Libre Comercio que impulsan el desarrollo agrícola nacional.
- Programas mundiales de desarrollo sostenible que viabilizan proyectos de agro ecología a través de fuentes de financiamiento.
- Incremento de las exportaciones agrarias, por tendencias de consumo internacionales.
- Crecimiento del mercado financiero.
- Marca país.

- Creación de nuevos tratados de libre comercio por parte del estado.
- Desarrollo del sector académico superior.

6.4.4. Identificación Amenazas

- Condiciones climatológicas adversas.
- Aparición de plagas y enfermedades.
- Contaminación del medio ambiente.
- Nuevas tendencias de consumo a nivel internacional.
- Incremento de zonas de producción por parte de otros países.
- Fluctuaciones de precios en el mercado internacional.



6.4.5. Estrategias a partir de la matriz FODA

De acuerdo a la siguiente investigación y para su correcto análisis es necesario la aplicación de una matriz FODA, la cual es una herramienta de análisis que nos permitirá conformar un cuadro de la situación actual de la cadena productiva de la palta en región Moquegua, permitiéndonos obtener un diagnóstico preciso y en función a ello tomar decisiones precisas de acuerdo a la situación actual. Esta matriz tiene como objetivo determinar las fortalezas y debilidades de la cadena productiva de la palta y las oportunidades y amenazas del entorno para en función a ello crear estrategias.

Tabla 40 ANALISIS FODA

MATRIZ FODA	FORTALEZAS
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Identificación de la región de Moquegua como zona libre de mosca de fruta. 2. Condiciones del agroclimáticas y del suelo favorable para la producción de palta. 3. Cultivo reconocido por sus amplios beneficios. 4. Ubicación geográfica propicia para la exportación. 5. Existencia de Mano de obra barata. 6. Asistencia técnica proporcionada por SENASA. 7. Existencia de suelos propicios para el cultivo de la palta. 8. Gran número de área no urbanizada.
OPORTUNIDADES	ESTRATEGIAS FO
<ol style="list-style-type: none"> 1. Existencia de programas y proyectos del Estado para el desarrollo productivo de la agricultura. (Reconversión). 2. Desarrollo de proyectos por parte de sierra exportadora 3. Ferias internacionales para la promoción de productos naturales 4. Política monetaria estable.(Regalías y Canon) 5. Tratados de Libre Comercio que impulsan el desarrollo agrícola nacional. 6. Programas mundiales de desarrollo sostenible que viabilizan proyectos de agro ecología a través de fuentes de financiamiento. 7. Incremento de las exportaciones agrarias, por tendencias de consumo internacionales. 8. Crecimiento del mercado financiero. 9. Fortalecimiento de la Marca país. 10. Desarrollo del sector académico superior. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Hacer un plan de exportación de la palta con datos actualizados al 2013 para la exportación al mercado estadounidense. (O1, F2, O10, O2). 2. Crear una comisión conformada por agricultores y representantes del Gobierno Regional para su participación en eventos agrícolas y alimentarios ya sea nacionales e internacionales. (O3, O5, O8, O2,F2) 3. Alianza estratégica en la cual las entidades financieras y el gobierno regional trabajen de la mano para la promoción de créditos hipotecarios.(O7, O3, F8,O2)

MATRIZ FODA	FORTALEZAS
AMENAZAS	<ol style="list-style-type: none"> 1. Identificación de la región de Moquegua como zona libre de mosca de fruta. 2. Condiciones del agroclimáticas y del suelo favorable para la producción de palta. 3. Cultivo reconocido por sus amplios beneficios. 4. Ubicación geográfica propicia para la exportación. 5. Existencia de Mano de obra barata. 6. Asistencia técnica proporcionada por SENASA. 7. Existencia de suelos propicios para el cultivo de la palta. 8. Gran número de área no urbanizada.
<ol style="list-style-type: none"> 1. Desastres naturales. 2. Aparición de plagas y enfermedades. 3. Contaminación del medio ambiente. 4. Nuevas tendencias de consumo a nivel internacional. 5. Incremento de zonas de producción por parte de otros países. 6. Fluctuaciones de precios en el mercado internacional. 	ESTRATEGIAS FA

1. Hacer un proyecto sobre los beneficios, rentabilidad del cultivo orgánico en productos como la palta. (F3, F4, F7, F8, F10, A2, A3, A4).
2. Crear y fomentar la participación en concursos de ideas de negocios para la exportación de palta y derivados. Fomentando de esta manera el valor agregado en el producto. (F3, F6, F7, A4, A5, A6, F10).

MATRIZ FODA

OPORTUNIDADES	DEBILIDADES
<ol style="list-style-type: none"> 1. Existencia de programas y proyectos del Estado para el desarrollo productivo de la agricultura. (Reconversión). 2. Desarrollo de proyectos por parte de sierra exportadora 3. Ferias internacionales para la promoción de productos naturales 4. Política monetaria estable.(Regalías y Canon) 5. Tratados de Libre Comercio que impulsan el desarrollo agrícola nacional. 6. Programas mundiales de desarrollo sostenible que viabilizan proyectos de agro ecología a través de fuentes de financiamiento. 7. Incremento de las exportaciones agrarias, por tendencias de consumo internacionales. 8. Crecimiento del mercado financiero. 9. Fortalecimiento de la Marca país. 10. Desarrollo del sector académico superior. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Conflictos internos entre agricultores por ser grupos de familias. 2. Falta de capital para invertir en sus predios impide una mejora más acelerada. 3. Informalidad de los productores para la producción de palta. 4. Falta de asociatividad de los productores de palta. 5. Inadecuado manejo técnico de los agricultores para el cultivo de la palta. 6. El sector de palta en la región Moquegua carece de tecnología y métodos de trabajo especializados que permitan la conformación de una oferta exportable capaz de competir en el mercado internacional. 7. Algunos productores de la palta en Moquegua tienen baja productividad. 8. Predominio de pequeñas parcelas. 9. Falta de infraestructura de procesamiento. 10. Falta consolidar marcas colectivas y alianzas estratégicas entre sí. 11. Limitado acceso a capital de trabajo y financiamiento. 12. Poco conocimiento sobre investigaciones e inteligencia de mercados del producto
ESTRATEGIAS DO	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Crear una alianza estratégica entre asociaciones productoras de palta y proveedores de insumos. (D1, D2, O1, O3, O4). 2. Crear y difundir centros de investigación mediante alianzas estratégicas con universidades e institutos superiores. (O10, D3, D4, D6, D7, D9). 3. Construcción de una planta procesadora y empacadora (O1, O3, O5, D1, D12, D11, D5) 	

MATRIZ FODA	DEBILIDADES
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Conflictos internos entre agricultores por ser grupos de familias. 2. Falta de capital para invertir en sus predios impide una mejora más acelerada. 3. Informalidad de los productores para la producción de palta. 4. Falta de asociatividad de los productores de palta. 5. Inadecuado manejo técnico de los agricultores para el cultivo de la palta. 6. El sector de palta en la región Moquegua carece de tecnología y métodos de trabajo especializados que permitan la conformación de una oferta exportable capaz de competir en el mercado internacional. 7. Algunos productores de la palta en Moquegua tienen baja productividad. 8. Predominio de pequeñas parcelas. 9. Falta de infraestructura de procesamiento. 10. Falta consolidar marcas colectivas y alianzas estratégicas entre sí. 11. Limitado acceso a capital de trabajo y financiamiento. 12. Poco conocimiento sobre investigaciones e inteligencia de mercados del producto
AMENAZAS	ESTRATEGIAS DA
<ol style="list-style-type: none"> 1. Desastres naturales. 2. Aparición de plagas y enfermedades. 3. Contaminación del medio ambiente. 4. Nuevas tendencias de consumo a nivel internacional. 5. Incremento de zonas de producción por parte de otros países. 6. Fluctuaciones de precios en el mercado internacional. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Incentivar a los agricultores a la exportación de productos con valor agregado, como la pasta de palta, productos orgánicos etc. mediante bonificaciones y promociones(A4, A6, D5, A3, D11, D10) 2. Diversificar nuestra cartera de clientes, desarrollando inteligencia de mercados para ingresar a nuevos mercados de destino internacional. (A5, D7,D4,D5)

CONCLUSIONES

- PRIMERA:** A partir de nuestro análisis podemos concluir que el nivel de competitividad de la cadena productiva de la región Moquegua respecto a la palta es baja debido a varios factores ya analizados, uno de ellos por ejemplo radica en el rendimiento por hectárea que nos ubica en uno de los puestos más bajos a nivel nacional, en cuestión de tenencia de tierras nuestra superficie cosechada representa solo el 1% del área destinada a cultivo de palta comparado con otros departamentos, falta de incorporación de tecnologías en el manejo de cultivos, desempeño comercial deficiente.
- SEGUNDA:** El Perú se encuentra dentro de los diez principales productores mundiales de palta, alcanzando en promedio 220 mil toneladas anuales. Habiendo mejorado en los últimos años sobre todo para el año 2012 la producción de palta en la región Moquegua asciende a la cantidad de 5.215 miles de TM.
- TERCERA:** Las principales zonas dedicadas al cultivo de palta existentes actualmente en la región Moquegua son: Distritos de Omate, Moquegua, Samegua, Torata, Coalaque, Quinistaquillas, San Cristóbal, Cuchumbaya, La Capilla, Carumas y Puquina.
- CUARTA:** Perú, a diferencia de los anteriores, aprovecha la ventana comercial, es decir que exporta cuando los demás proveedores están en declive, esta acción básicamente se inicia en el mes de mayo y dura hasta septiembre. Esta estrategia permite a la palta peruana obtener mejores precios a diferencia de la competencia. Moquegua, cuenta con producción de Palta (variedad fuerte y

hass) durante todo el año, pero con una mayor proporción entre Febrero y Junio

QUINTA: El valor unitario FOB es la base para tener un precio referencial del comercio de la palta a nivel internacional y este se encontró en promedio para el año 2012 en un valor de US\$ 2.24. El valor estimado del precio en chacra por Kilogramo de Palta en la región Moquegua es de S/.2.66¹³ en el año 2012 y para el caso específico del costo unitario de producción del kilogramo de Palta es de S/.0.96

SEXTA: El mayor productor de palta en el 2012 fue México, cuyas exportaciones representaron el 42% del valor de las exportaciones mundiales de palta. Como segundo exportador aparece Chile, seguido por Países Bajos (Holanda), España y como quinto exportador mundial de paltas aparece el Perú, cuyas exportaciones de este producto representan el 6%. En el Perú, las zonas más importantes de la palta para exportación actualmente corresponden a los valles costeros de los Departamentos de la Libertad (46% del volumen exportado) cuya zona de producción por excelencia es Chavimochic, Lima (33%) e Ica (17%), quedando un resto de 4% para otros departamentos, en el que está Moquegua.

SETIMA: Los principales exportadores de palta en el Perú son: CAMPOSOL S.A. (15%), CONSORCIO DE PRODUCTORES DE FRUTA (12%), SOCIEDAD AGRICOLA DROKASA S.A. (8%), y en la región Moquegua se encuentra el Sr. Martín Yugra Sosa, quien exporta palta fuerte a Chile.

OCTAVA: Los principales países importadores de palta en para el año 2012 fueron los Países Bajos (43%), España (25%) y Estados Unidos (19%). En general se aprecia que de los 9 principales destinos

¹³ Región Moquegua. PLAN OPERATIVO DE LA PALTA. Cuadro N° 1. Moquegua. 2012. p. 7.

internacionales de la palta 5 son países que pertenecen a la Unión Europea.

NOVENA: Los dos tipos de certificaciones de prioridad que se requieren alcanzar para exportar palta son: Certificados fitosanitarios y Certification of Origin Label: Norma COOL: Certificado de Origen.

DECIMA: Concluimos que para alcanzar la competitividad de la cadena productiva de la palta en la Provincia de Mariscal Nieto se deberá aplicar las estrategias diseñadas referente a desarrollo de producto y desarrollo de mercado.



RECOMENDACIONES

- PRIMERA:** Hacer alianzas estratégicas entre el sector público y privado para incentivar la exportación; mediante programas que no solo faciliten el financiamiento para maquinaria y equipos, sino también para el procesamiento y temas logísticos de la exportación.
- SEGUNDA:** Fomentar la participación de los agricultores moqueguanos en concursos nacionales para hacerse conocer como potenciales productores del Perú y de esta manera a mostrarse como futuros potenciales exportadores.
- TERCERA:** Realizar programas de capacitación dirigidas a los productores de palta para que tengan un mejor manejo de la cosecha y post cosecha, así como facilitar asesores que los apoyen en temas de gestión empresarial.
- CUARTA:** Desarrollar programas de marketing sobre la exportación de palta para atraer inversión directa; así como también promover el desarrollo de asociaciones de agricultores de palta.
- QUINTA:** Poner a disposición cursos sobre tendencias de consumo e inteligencia de mercados referentes a la Unión Europea por ser este un mercado potencial para nuestro producto.

BIBLIOGRAFÍA

- Sierra Bravo, Restituto. “Técnicas de Investigación Social” (Segunda Edición), Madrid: Editorial PARANINFO S.A., 1979.
- Hernández, Roberto; Fernández, Carlos y Baptista, Pilar. “Metodología de la Investigación” (Quinta Edición). México DF: Mc Graw-Hill Interamericana Editores S.A., 2006.
- Sánchez Hugo – Carlos Reyes M.; “Metodología y diseños en la Investigación Científica”
- Sánchez Yábar, Guido; “Como preparar planes de negocios y perfiles de inversión”
- Munch Galindo, Lourdes, Angeles Mejía, Ernesto Arturo; “Métodos y Técnicas de Investigación para administración e Ingeniería”, Editorial Trillas, 1995

Informatografía

- Trade Statistics for International Business Development www.trademap.org
- Ministerio de Agricultura - www.minag.gob.pe
- SUNAT - www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/exportacion
- Sistema integrado de comercio exterior www.sicex.com.pe

ANEXO N° 01: PLAN DE TESIS

1. PLANEAMIENTO TEÓRICO

1.1. PROBLEMA¹⁴

“Análisis Estratégico de la Cadena Productiva de la Palta en la región Moquegua para determinar su nivel de Competitividad 2008-2012”

1.2. DESCRIPCION DEL PROBLEMA

En los últimos años con el auge del boom agroexportador por el flujo de mayor inversión en las áreas agrícolas, el Perú se ha convertido en los últimos tiempos en el quinto exportador mundial de palta por la calidad y sabor de este fruto.¹⁵ Dentro de esta perspectiva encontramos a la región Moquegua como uno de los productores a nivel nacional con menor participación para el sector agrícola en el caso de la palta, a pesar de contar con condiciones climatológicas adecuadas para su cultivo. Este producto se cultiva en las provincias de Mariscal Nieto (en sus 6 distritos) y en la provincia de General Sánchez Cerro (en 6 distritos). En la Región de Moquegua este fruto está considerado como un producto priorizado en el Catálogo de Oferta Exportable de la región, dentro de las variedades con alto potencial de exportación se encuentran la palta fuerte y hass.¹⁶

Uno de los principales problemas que tiene directa relación con la reducida oferta de palta de nuestra región es que la mayor parte de las hectáreas disponibles para cultivo se destinan a los pastizales (alfalfa), esto es algo por lo que tanto los distintos gobiernos locales (provinciales y distritales) han trabajado (o lo vienen haciendo en algunos casos) y también el Gobierno Regional de Moquegua a través

¹⁴Hernández Sampieri, Roberto; Fernández Collado, Carlos; Baptista Lucio, Pilar: “Metodología de la Investigación”, Editorial Mc Graw Hill, Quinta Edición 2010, México, página 36- “Criterios para plantear el problema según Kerlinger y Lee (2002): El problema debe expresar una relación entre dos o más conceptos o variables, el planteamiento del problema debe indicar la posibilidad de realizar una prueba empírica”.

¹⁵<http://www.minag.gob.pe/portal/descentralizacion>.

¹⁶<http://www.ceticosilo.com/articulos/PLANOPERTATIVODELAPALTA-Pag 8.pdf>

de la Dirección de Agricultura mediante la promoción de cultivos de agro exportación, entre los cuáles la DRA ha priorizado la palta.¹⁷

También se considera que la organización es uno de los problemas que los productores tienen que superar pues a pesar de estar asociados no logran ponerse de acuerdo para vender grandes volúmenes, por otra parte el proceso de producción del producto en la mayoría de los caso presenta deficiencias por no contar con la información necesaria.¹⁸ Por otro lado los productores poseen poco conocimiento sobre los mercados actuales de destino, si bien es cierto existen mercados actuales como Estados Unidos, Chile, entre otros que abarcan la mayor parte de las importaciones de palta. Sin embargo sus exigencias y estándares de calidad son elevados.

Es por eso que percibimos la necesidad de elaborar un análisis estratégico de la cadena productiva de la palta en región Moquegua de tal manera que se analice la situación actual y poder establecer soluciones y recomendaciones que con lleven a una mejora y un mayor grado de competitividad.

1.2.1 CAMPO, AREA Y LINEA DE INVESTIGACION

Campo: Ciencias Económico Administrativas

Área: Ingeniería Comercial

Línea: Negocios Internacionales

1.2.2 TIPO DE PROBLEMA¹⁹

El problema de dicha investigación es de tipo explicativo pues el presente trabajo expondrá los diferentes eventos que juegan un papel importante para determinar la situación competitiva de la palta, mediante un análisis estratégico

¹⁷<http://www.ceticosilo.com/articulos/PLANOPERTATIVODELAPALTA-Pag7.pdf>

¹⁸<http://www.regionmoquegua.gob.pe/transparencia/PlanCompetitividaRegionMoquegua2012-2021>

¹⁹Hernández Sampieri, Roberto; Fernández Collado, Carlos; Baptista Lucio, Pilar: “Metodología de la Investigación”, Editorial Mc Graw Hill, Quinta Edición 2010, México, páginas83-84- “Investigación explicativa: Pretende establecer las causas de los eventos, sucesos o fenómenos que se estudien”.

de su cadena productiva el cual se determinará mediante observación de datos y recopilación de información.

1.2.3 VARIABLES²⁰

VARIABLES	SUBVARIABLES	INDICADORES
Variable Dependiente: Nivel de competitividad Internacional	Producción	<ul style="list-style-type: none"> • Producción anual (tm) • Rendimiento productivo promedio (kg/ha) • Superficie cosechada (ha) • Zonas dedicadas al cultivo de palta(N°) • Estacionalidad de la palta.
	Ingresos	<ul style="list-style-type: none"> • Ventas (US\$) • Precio de la palta en chacra (US\$) • Precio (Fob US\$) • Volumen de exportación (tn)
Variable Independiente: Análisis estratégico	Aspecto Comercial	<ul style="list-style-type: none"> • PBI de la provincia de Mariscal Nieto • Competidores (N°) • Productores de palta (N°) • Importadores (N°) • Estándares de calidad internacional. • Canales de distribución.

²⁰Sierra Bravo, Restituto. “Técnicas de Investigación Social”, Editorial PARANINFO, Segunda Edición 1979, Madrid, página 93- “Las variables se pueden clasificar según su naturaleza, la amplitud de las unidades de observación a que se refieren, su nivel de abstracción, el carácter de los elementos de variación que comprenden y sus posición en la relación que une a dos o más variables entre sí”.

		<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad instalada (tecnologías).
	<p>Aspecto Político – legal</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Barreras Arancelarias (N°) • Barreras no Arancelarias (N°) • Acuerdos Comerciales (N°) • Licencias y permisos • Instituciones de apoyo (N°) • Certificaciones internacionales
	<p>Aspecto Cultural</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Nivel de cultura empresarial
	<p>Aspecto Ambiental</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Regulación de uso de pesticidas

1.2.3.1 Análisis de Variables

• **Variable Independiente:** “Análisis estratégico de la cadena productiva”

• **Variable Dependiente:** “Nivel de competitividad”

1.2.3.2 Operacionalización de Variables²¹

1.2.4 INTERROGANTES BASICAS ²²

- ¿Cuál es el volumen de producción anual de la palta a nivel nacional y regional?
- ¿Cuántas zonas dedicadas al cultivo de palta existen actualmente en la región Moquegua?
- ¿En qué meses del año se produce la palta en Moquegua?
- ¿Cuáles serán los costos de producción de la palta en la región?
- ¿Cuál es el precio que se paga en chacra por la palta en la región?
- ¿Cuál es el precio de exportación de la palta moqueguana?
- ¿Cuáles son los principales productores de palta a nivel nacional e internacional?
- ¿Cuáles son los principales exportadores de palta a nivel nacional?
- ¿Cuáles son los principales países importadores de Palta?
- ¿Qué tipo de certificaciones son necesarias para exportar palta?
- ¿Cuál es el tipo de estrategia requerida para alcanzar la competitividad de la cadena productiva de la palta en la región?

1.3. JUSTIFICACION ²³

La presente investigación pretende efectuar un análisis estratégico de la Cadena Productiva de la palta en la región Moquegua, debido a que existen diferentes

²¹Sierra Bravo, Restituto. “Técnicas de Investigación Social”, Editorial PARANINFO, Segunda Edición 1979, Madrid, página 89- “Las variables y su operacionalización se opera con las variables en todas las fases principales de la investigación. En la observación se las descubre y mide en su caso. En el análisis se las estudia e interpreta”.

²²Hernández Sampieri, Roberto; Fernández Collado, Carlos; Baptista Lucio, Pilar: “Metodología de la Investigación”, Editorial Mc Graw Hill, Quinta Edición 2010, México, páginas83-84- “Preguntas de Investigación: Orientan hacia las preguntas que se buscan con la investigación. Las preguntas no deben utilizar términos ambiguos ni abstractos”

²³Hernández Sampieri, Roberto; Fernández Collado, Carlos; Baptista Lucio, Pilar: “Metodología de la Investigación”, Editorial Mc Graw Hill, Quinta Edición 2010, México, páginas83-84- “Justificación de la investigación: Indica el porqué de la investigación exponiendo sus razones. Por medio de la justificación debemos demostrar que el estudio es necesario e importante”.

factores que impiden que se dé una mejora en el nivel de competitividad, estos podrían ser tales como método utilizado para la cosecha de la palta, el nivel asociativo de los productores, el tipo y nivel de conocimientos tecnológicos por parte de los agricultores, técnicas de comercialización del producto, ente otros, debido a estos factores es que nos vemos en la necesidad de realizar un análisis estratégico para concluir las causas existentes y desarrollar alternativas de mejora que ayuden de forma positiva a la cadena productiva de la palta.

Con los resultados de esta investigación se espera saber cómo se da el comportamiento de la variable dependiente con respecto a la independiente, es decir si al realizar el análisis de la variable dependiente esta muestra cierto comportamiento de variación, movida por la otra variable.

Se considera que este proyecto podrá servir de apoyo para las posibles investigaciones futuras relacionadas al tema o alguna rama de este. También servirá de apoyo académico ya sea para universitarios, docentes, etc. Lo cual podrá ser utilizado como una guía de investigación.

1.4. OBJETIVOS²⁴

1.4.1. Objetivo General

Diagnosticar el nivel de competitividad de la cadena productiva de la palta en la región Moquegua a través de un análisis estratégico.

1.4.2. Objetivos Específicos

- Describir la producción nacional y regional de la palta.
- Identificar las principales zonas dedicadas al cultivo de palta existentes actualmente en la región.
- Describir la estacionalidad de la palta a nivel nacional y regional.
- Identificar el precio de exportación, el precio en chacra y el costo de producción de la palta.

²⁴Hernández Sampieri, Roberto; Fernández Collado, Carlos; Baptista Lucio, Pilar: “Metodología de la Investigación”, Editorial Mc Graw Hill, Quinta Edición 2010, México, página 37- “Objetivos de investigación: Señalan a lo que se aspira en la investigación y deben expresarse con claridad, pues son las guías del estudio”.

- Determinar los principales productores y exportadores de palta a nivel mundial y nacional de la Palta.
- Identificar las principales empresas exportadoras de palta a nivel nacional y regional.
- Describir los principales países importadores de palta.
- Indicar qué tipo de certificaciones son necesarias para exportar palta.
- Diseñar el tipo de estrategias adecuadas que permitan alcanzar la competitividad de la cadena productiva de la palta en la región Moquegua.

1.5. MARCO TEORICO²⁵

1.5.1. Conceptos básicos

Cadena productiva: "Conjunto de agentes económicos que participan directamente en la producción, en la transformación y en el traslado hacia el mercado de un mismo producto agropecuario".

Sistema que agrupa a los agentes económicos - interrelacionados por el mercado - y que participan articuladamente en un mismo proceso, desde la provisión de insumos, producción, transformación, industrialización, comercialización hasta el consumo final, de un producto agrícola ó pecuario, en forma sostenida y rentable, basados en principios de confianza y equidad. ²⁶

Instrumentos de desarrollo de cadenas productivas:

- **Alianzas Productivas**

Acuerdos, vínculos y/o compromisos entre dos ó más agentes para coordinar recursos, esfuerzos y habilidades, con un objetivo estratégico común y a fin de lograr beneficios mutuos.

²⁵Hernández Sampieri, Roberto; Fernández Collado, Carlos; Baptista Lucio, Pilar: "Metodología de la Investigación", Editorial Mc Graw Hill, Quinta Edición 2010, México, página 52- "Desarrollo de la perspectiva teórica: Sustentar teóricamente el estudio, una vez que ya se ha planteado el problema de investigación".

²⁶<http://www.ceticosilo.com/articulos/PLANOPERTATIVODELAPALTA-Pag5.pdf>

- **Acuerdos de competitividad**

Compromiso de los agentes económicos, sector privado y el Sector Público para fijar metas comunes, que viabilicen la competitividad y sostenibilidad de las cadenas.

Se concreta en un documento en el que se expresa la voluntad de los agentes y las entidades públicas de sacar adelante objetivos de largo plazo.²⁷

Componentes de la cadena productiva:²⁸

- Ámbito Local, Regional, Nacional
- Convocatoria extendida, confianza entre agentes
- Concertación: Sector Público, Sector Privado, productores
- Búsqueda de competitividad, rentabilidad, equidad en los beneficios
- Fortalecimiento institucional: Central, Regional, Local
- Acuerdos marco
- Acuerdos de Competitividad

Palta:

Características:Nombre Comercial: Palta o Aguacate

Nombre Científico: Persea Americana

Origen de la Especie: México y Centroamérica

Clima y Suelo: La palta puede cultivarse desde el nivel del mar hasta los 2.500 m.s.n.m.; sin embargo, su cultivo se recomienda en altitudes entre 800 y 2.500 m, para evitar problemas con enfermedades, principalmente en las raíces.²⁹

Componentes Activos de la palta: Calorías 134,3; Grasas 13,8; Hidratos de carbono (g) 1,3; Fibra (g) 2,4; Potasio (mg) 320; Magnesio (mg) 18; Provitamina A (mcg) 119; Vitamina E (alfa-tocoferol) (mg) 2,3; Vitamina C (mg) 4; Acido fólico (mcg) 8; Piridoxina (mg) 0,3; mcg = microgramos.

²⁷<http://www.mincetur.gob.pe/comercio/ueperu/CADENASPRODUCTIVAS-pag 6.pdf>

²⁸<http://www.mincetur.gob.pe/comercio/ueperu/CADENASPRODUCTIVAS-pag 7.pdf>

²⁹<http://www.ceticosilo.com/articulos/PLANOPERTATIVODELAPALTA-Pag6.pdf>

Usos:

Uso Alimenticio: Respecto al uso alimenticio que se le da a la palta, además de utilizarse el fruto de forma natural en la alimentación, se consume también procesado como pulpa congelada, pasta y guacamole. La palta es una fruta muy versátil que se utiliza en variedad de formas: Desde refrescantes jugos y coloridos canapés, hasta picantes salsas, saludables ensaladas y ricos postres. Combina muy bien con cítricos, vegetales frescos y mariscos.

Uso Cosmético: La palta también se emplea en la elaboración de productos de belleza: shampoo para cabello seco, jabones, máscaras de belleza y cremas que, por su efecto nutritivo dan elasticidad y mejoran la condición de la piel.

Uso Medicinal: Algunos utilizan el fruto, las hojas y la semilla en medicina natural para combatir problemas del aparato digestivo; y las hojas como expectorante. La semilla se emplea en algunas partes de Sudamérica para marcar ropa por su calidad indeleble.³⁰

Tipos de palta:³¹

- **Palta Ester**

Descripción: Redonda. Grande y de buen sabor

Tamaño: Grande.

Aspecto: Piel verde granulosa (entre Fuerte y Hass)

Etapas del año: Entre abril, mayo y junio.

- **Palta Zutano**

Características: Fácilmente reconocible por su apariencia brillante.

Descripción: Forma de pera, sabor suave.

Tamaño: Medio a grande. Rangos entre 6-14 oz.

Aspecto: Piel delgada verde amarillenta y brillante. Pulpa es verde pálido con suave textura

Características maduración: Mantiene su color al madurar.

³⁰<http://www.ceticosilo.com/articulos/PLANOPERTATIVODELAPALTA-Pag 6.pdf>

³¹Anuario_estadistico_agropecuario_regionMoquegua.pag 10.pdf

Etapas del año: Desde otoño hasta principios de invierno.

- **Palta Reed**

Características: Fruta larga y redonda disponible en los meses de verano.

Descripción: Forma redonda Semilla de tamaño mediano, se pela fácilmente. Buen sabor.

Tamaño: Mediano a grande. Rangos entre 8-18 oz.

Aspecto: Piel gruesa y verde con poca granulosidad. Pulpa es mantecosa

Características maduración: Piel se mantiene verde.

Etapas del año: Desde verano hasta principios de otoño.

- **Palta Hass**

Características: Reconocida por su piel que varía de verde a morado negruzco al madurar.

Descripción: Forma ovalada. Semilla de tamaño pequeño a mediano. Se pela fácilmente. Buen sabor

Tamaño: Rango mayor. Promedio mediano a grande. 5-12 oz.

Aspecto: Piel granulosa y delgada, pero flexible. Pulpa es verde pálida con una textura cremosa

Características maduración: Piel se oscurece.

Etapas del año: Única palta de todo el año. En Chile disponible entre septiembre y marzo.

- **Palta Gwen**

Características: Es similar en apariencia, sabor y textura a la palta Hass, sin embargo, su tamaño es algo superior

Descripción: Fruta redonda ovalada, semilla de tamaño pequeño a mediano. Se pela fácilmente, buen sabor

Tamaño: Fruta mediana a grande. Entre 6-15 oz.

Aspecto: Piel verde delgada y granulosa, pero flexible. Pulpa verde y cremosa.

Etapas del año: Desde septiembre a diciembre.

- **Palta Fuerte**

Características: Palta de buena calidad con piel suave.

Descripción: Semilla de tamaño medio, se pela fácilmente, buen sabor

Tamaño: Mediano a grande. Entre 5-14 oz.

Aspecto: Piel verde y delgada, con superficie suave. Su pulpa es cremosa y de color verde pálido.

Etapas del año: Principios de agosto hasta fines de octubre.

Propagación de la palta:³²

Lapalta se puede propagar por semilla o por injerto.

La propagación por semilla no es recomendable para plantaciones comerciales debido a la gran variabilidad que ocurre en producción y calidad de fruto.

La propagación por injerto es el método más apropiado para reproducir las variedades seleccionadas para cultivo comercial, ya que los árboles injertados son uniformes en cuanto a la calidad, forma y tamaño de la fruta.

Las semillas deben provenir de frutas sanas, de buen tamaño, cosechadas directamente del árbol. Su viabilidad dura hasta tres semanas después de extraída de la fruta. Es recomendable cortar la parte angosta de la semilla, en un tramo de una cuarta parte del largo total, para ayudar así a la salida del brote y para hacer una primera selección, ya que el corte permite eliminar las semillas que no presenten el color natural blanco amarillento, debido a podredumbre, lesiones o cualquier otro daño. Inmediatamente después de cortadas, se siembran en el semillero previamente preparado colocándolas sobre el extremo ancho y plano de modo que la parte cortada quede hacia arriba. Las semillas empiezan a brotar aproximadamente treinta días después de sembradas. Generalmente las plantas están listas para ser trasplantadas al vivero, a los treinta días después de la germinación.

³²Anuario_estadistico_agropecuario_regionMoquegua.pag 12.pdf

Recolección:

Normalmente, la primera cosecha comercial ocurre a los cinco años en árboles injertados y la cantidad de frutos producidos depende de la variedad y la atención que haya recibido la planta en su desarrollo. A los cinco años, generalmente se cosechan cincuenta frutos; a los seis años, ciento cincuenta frutos; a los siete años, trescientos frutos y ochocientos a los ocho años.

Algunas variedades como Hass, Fuerte y otras de fruto pequeño, pueden producir entre 1.000 y 1.500 frutos a los diez años.

Las variedades de bajura empiezan a producir entre abril y agosto, las de alturas medias entre junio y septiembre y las de altura entre septiembre a abril.

El grado óptimo de madurez del fruto para realizar la recolección, es difícil de determinar por la diversidad de variedades y ambientes, por las variaciones en la duración de período de floración a cosecha y por las diferencias en el contenido de aceites que se van acumulando durante la maduración del fruto.

El criterio de madurez que ha prevalecido ha sido el basado en el contenido de grasa en el fruto.

La recolección se hace a mano utilizando escalera, se corte el pedúnculo por encima de la inserción con el fruto.

Dado que el fruto del palta tiene una actividad respiratoria muy intensa después de recolectado, su almacenamiento por períodos largos se hace difícil, ya que esta característica conlleva una intensa actividad microbiana y una fuerte disminución del contenido de agua en el fruto. La magnitud de la respiración del fruto depende de las variedades, grado de madurez y de las condiciones ambientales de la zona y del almacenamiento. Por esta razón, la conservación de los frutos de palta destinados a la exportación se realiza en cámaras o almacenes con atmósfera controlada.³³

³³Anuario_estadistico_agropecuario_regionMoquegua.pag 12.pdf

Enfermedades:³⁴

- **Pudrición de la raíz o marchitez del palta *phytophthoracinnamomi* rands**

Esta enfermedad se presenta en cualquier estado de desarrollo de la planta. Los síntomas se inician con un amarillamiento de las hojas el cual puede desaparecer durante un tiempo para luego resurgir de forma más pronunciada. Las nuevas hojas que brotan son más pequeñas o acucharadas de color verde claro.

Al evolucionar la enfermedad el árbol muestra marchitez y pérdida del follaje, generalmente no produce nuevos brotes y hay muerte descendente de ramas. Las raíces presentan coloración oscura y son quebradizas. En casos muy avanzados el sistema radicular queda totalmente destruido.

La producción de frutos disminuye, tanto en cantidad como en tamaño, hasta desaparecer totalmente.

La humedad del suelo es el factor ambiental fundamental que influye en el desarrollo de esta enfermedad; por lo tanto, se recomienda hacer las plantaciones en terrenos bien drenados o hacer drenajes artificiales con el fin de evitar estancamientos.

Es importante no sembrar cualquier clase de semilla. La semilla debe proceder de árboles sanos y de frutos que no hayan tenido contacto con el suelo y tratadas con agua caliente a 48 C, empleando un método de calentamiento donde se pueda controlar la temperatura, durante media hora; si la temperatura sube puede afectar la germinación.

El semillero debe hacerse en suelos libres de la enfermedad, por lo que se recomienda desinfectar el suelo.

En la plantación, se debe evitar herir las raíces y los tallos, por lo que se prefiere realizar el control químico de las malas hierbas en la rodaja.

³⁴Anuario_estadistico_agropecuario_regionMoquegua.pag 15.pdf

Debe evitarse intercalar el palta con cultivos susceptibles al hongo (cítricos, manzana) y no hacer plantaciones donde cultivos susceptibles han sido sembrados anteriormente.

Los árboles muertos o a punto de morir deben arrancarse de raíz, quemarse en el mismo lugar, para evitar movimiento de tierra de áreas infectadas o zonas libres de la enfermedad.

Aunque los tratamientos con fungicidas a los árboles enfermos no han dado resultados satisfactorios contra la enfermedad, se ha obtenido un buen control con los tratamientos con fungicidas clorotalonil, mancozeb, metalaxyl, tanto al suelo como el follaje.

Pueden utilizarse patrones tolerantes a este hongo, como son:

- DUKE-7. Clon muy vigoroso que presenta gran afinidad con las variedades Bacon y Hass. Además, es bastante tolerante a la salinidad (hasta 120 mg de cloruros).

- G-6. Patrón obtenido por semilla perteneciente a la raza mejicana. Tolera la salinidad en la misma medida que el patrón anterior, aunque es más resistente al frío. También presenta una buena tolerancia a la caliza.

- **mancha negra o cercosporacercospora purpura cooke**

Ataca las hojas y produce lesiones pequeñas color marrón oscuro. Cuando el ataque es severo causa su caída quedando los árboles defoliados. En los frutos produce lesiones pequeñas, oscuras, de bordes irregulares y el resquebrajamiento de la corteza. Tanto las lesiones en las hojas como en el fruto facilitan la entrada para otros organismos como Colletotrichum.

Para su combate se recomiendan aspersiones con fungicidas a base de cobre, como hidróxido de cobre, oxiclورو de cobre o sulfato de cobre, ya sea solos o mezclados con otros como clorotalonil, benomilo, etc.

- **polvillo o mildiu oidiumsp**

La enfermedad se presenta principalmente en épocas de poca lluvia.

Inicialmente se manifiesta por la presencia del micelio blanco o grisáceo sobre las hojas y racimos de flores principalmente tiernas. Las hojas afectadas se deforman o arrugan y posteriormente aparecen en ellas manchas irregulares color negro grisáceo.

La enfermedad produce quema y caída de gran cantidad de flores y frutos pequeños. Algunas lesiones en hojas y frutos facilitan la entrada para otros organismos.

Para el control se recomienda el uso de dinocap, también se pueden usar preparados a base de azufre, usados de acuerdo a las recomendaciones dadas para cada uno de ellos.

Las atomizaciones deben hacerse antes y después de la floración; a intervalos de 8 a 15 días, de acuerdo con la intensidad del ataque.

- **mancha negra o antracnosis colletotrichumgloesporioides**

Esta enfermedad es bastante corriente en palta. Penetra por lesiones viejas causadas por Cercospora o mildiu, tanto en las hojas como en los frutos. Ataca a los frutos cuando casi están para cosechar ,reventando su cáscara.

El combate recomendado para Cercospora es apropiado contra esta enfermedad.

Exportación de palta:³⁵

- **Calibres exportados** Calibres: 12 16 18 18 20
- **Nº fruta por calibre** El número de frutas dependerá del calibre a exportar, por ejemplo el calibre 16 irán 16 paltas por cada caja.
- **Empaque**

El empaque se realiza en cajas de 4 Kg. o por el pedido del cliente. Por contenedor de 40 pies cúbicos se envían 20 pallets de 276 cajas cada pallets haciendo un total de 5520 cajas de 4 Kg. c/u (IICA y GTZ, 2008)

³⁵Procedimiento_palta_senasa_Moquegua..pag 9.pdf

Las cajas a utilizar cumplen los parámetros necesarios para la exportación, son resistentes al frío y al peso proyectado.

Barreras arancelarias:³⁶

Las barreras arancelarias son los impuestos (aranceles) que deben pagar en un país los importadores y exportadores en las aduanas por la entrada o salida de las mercancías. Conocer este tipo de regulaciones que inciden en el producto que se desea comercializar en algún mercado resulta relativamente fácil, toda vez que generalmente se encuentran en una Tarifa Aduanera. En este sentido, la tarifa aduanera es considerada como un instrumento que proporciona transparencia y certidumbre al exportador y al importador.

Barreras no arancelarias:³⁷

Una barrera no arancelaria es toda medida distinta a la imposición de un arancel, que restringe o dificulta el ingreso de un producto a determinado mercado. Un ejemplo de este tipo de barreras son las cuotas de importación las cuales imponen cuotas que limita o restringe el volumen de importaciones de bienes y servicios mediante el otorgamiento de licencias de importación. Estas medidas tienen como objetivo beneficiar a los productores nacionales y proteger la industria local, sin embargo al restringir la oferta se impide el libre intercambio entre los consumidores del país y los productores externos por lo que reduce el bienestar de la sociedad.

Acuerdos comerciales:³⁸

Es un convenio o tratado referente a la actividad de comercio. Este tipo de acuerdo puede ser establecido por compañías privadas, organizaciones de empresas o gobiernos.

Nuestro país durante los últimos años ha suscrito muchos tratados importantes para poder expandir nuestras ventas a varios mercados haciendo así posible

³⁶http://www.idexperu.com/web/descargas/barreras_entrada.pdf

³⁷http://www.idexperu.com/web/descargas/barreras_entrada.pdf

³⁸http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/que_son

conocer nuestros productos e introducirlos a mercados potenciales haciendo nuestro país más competitivo.

Aquí se presentan algunos de los más importantes tratados comerciales que tenemos en vigencia:

- **Acuerdos comerciales regionales:**³⁹
COMUNIDAD ANDIANA DE NACIONES - CAN
MERCADO COMÚN DEL SUR - MERCOSUR
- **Acuerdos Comerciales – bilaterales:**
Perú y Argentina
Perú y Brasil
Perú y Chile
Perú y México
Perú y Paraguay
Perú y Uruguay
- **Tratados de libre comercio (TLC):**⁴⁰
TLC Perú – Estados Unidos (entró en vigencia en febrero del 2009)
TLC Perú – Canadá (entró en vigencia en agosto del 2009)
TLC Perú – China (Entró en vigencia en marzo del 2010)
TLC Perú – Unión Europea (Entrará en vigencia en el 2012)
TLC PERU COREA
TLC PERU EFTA
TLC PERU TAILANDIA

Estándares de calidad:⁴¹

Son normas y protocolos internacionales que deben cumplir productos de cualquier índole para su distribución y consumo por el cliente final.

³⁹<http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/reporte-de-comercio>

⁴⁰<http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/lo-que-debemos-saber-de-los-tlc>

⁴¹<http://export.promperu.gob.pe/Miercoles/Portal/MME/jornadasdecalidad.PDF>

Certificaciones para productos agrícolas:⁴²

Dependiendo del nivel de procesamiento al que ha sido expuesto el producto, el SENASA emite 3 tipos de Certificados:

- **El Certificado Fitosanitario**

Es un documento oficial emitido por el SENASA, este certifica que las plantas y productos vegetales han sido inspeccionados acorde con procedimientos apropiados y son considerados libres de plagas cuarentenarias y prácticamente libres de otras plagas perjudiciales, teniendo en cuenta la actual regulación fitosanitaria del país importador. El Certificado Fitosanitario es un facilitador del comercio, pero no es un documento de negocio.

- **El Certificado Fitosanitario de Reexportación**

Este documento oficial es utilizado para certificar la condición fitosanitaria de las plantas y productos vegetales de las categorías de riesgo fitosanitario 2, 3 y 4 que han arribado al Perú y requieren ser reexportados para salir con destino a un tercer país. Para la emisión de este Certificado es necesario que el Inspector conozca los requisitos fitosanitarios del país de destino.

- **El Certificado de Exportación para Productos Procesados**

Este Certificado se utilizará para plantas, productos vegetales y otros artículos reglamentados pertenecientes a la Categoría de Riesgo Fitosanitario (CRF) 0 Y 1 siempre que lo solicite el país importador.

Canales de distribución:⁴³

Los Canales de Distribución son el conjunto de empresas o individuos que adquieren la propiedad, o participan en su transferencia, de un bien servicio a medida que éste se desplaza del productor al consumidor o usuario industrial.

⁴²<http://www.senasa.gob.pe/modulos/exportacion>.

⁴³<http://www.promonegocios.net/distribucion/canales-distribucion.html>

Incoterms:

Los incoterms (acrónimo del inglés international commercial terms, ‘términos internacionales de comercio’) son términos de tres letras cada uno que reflejan las normas, de aceptación voluntaria por las dos partes: compradora y vendedora, acerca de las condiciones de entrega de las mercancías, productos. Se usan para aclarar los costes de las transacciones comerciales internacionales, delimitando las responsabilidades entre el comprador y el vendedor, y reflejan la práctica actual en el transporte internacional de mercancías.⁴⁴

Costos de producción:

Valoración monetaria de los gastos incurridos y aplicados en la obtención de un bien. Incluye el costo de los materiales, mano de obra y los gastos indirectos de fabricación cargados a los trabajos en su proceso. Se define como el valor de los insumos que requieren las unidades económicas para realizar su producción de bienes y servicios; se consideran aquí los pagos a los factores de la producción: al capital, constituido por los pagos al empresario (intereses, utilidades, etc.), al trabajo, pagos de sueldos, salarios y prestaciones a obreros y empleados así como también los bienes y servicios consumidos en el proceso productivo (materias primas, combustibles, energía eléctrica, servicios, etc.).⁴⁵

Competitividad:

La competitividad designa la capacidad de una empresa o sector para producir bienes y servicios destinados a los distintos mercados donde compite, aumentando o incrementando su cuota de participación relativa en ellos y obteniendo una renta con la que se retribuye a los propietarios de todos los recursos implicados. En definitiva, es una forma de expresar la posición relativa

⁴⁴<http://www.procomer.com/contenido/descargables/logistica-exportacion/otros/incoterm-2010.pdf>

⁴⁵<http://www.definicion.org/costo-de-produccion>

de un sector o un producto en los mercados interior y exterior en relación con los competidores.⁴⁶

Factores que influyen en la competitividad:⁴⁷

- **Calidad de producto:** es la capacidad de producir satisfactores (sean bien económico o bienes y servicios) que satisfagan las expectativas y necesidades de los usuarios. Por otro lado, también significa realizar correctamente cada paso del proceso de producción para satisfacer a los clientes internos de la organización y evitar satisfactores defectuosos. Su importancia se basa en que la satisfacción del cliente aumenta su fidelidad al producto (en organizaciones mercantiles).
- **Productividad:** La capacidad de producir mayor cantidad de producto de una cierta calidad (sean bienes o servicios) con menos recursos. La productividad depende en alto grado de la tecnología (capital físico) usada y la calidad de la formación de los trabajadores (capital humano), así en países industrializados los empleados puede producir en promedio mucha mayor cantidad de bienes gracias a la existencia de maquinaria que mecaniza o automatizan parte de los procesos. Una mayor productividad redundaría en una mayor capacidad de producción a igualdad de costes, o en un menor coste a igualdad de producto producida. Un coste menor permite precios más bajos (importante para las organizaciones mercantiles) o presupuestos menores (importante para organizaciones de Gobierno o de Servicio Social).

⁴⁶<http://www.cnc.gob.pe/concepto-y-niveles-de-competitividad.pag22.doc>

⁴⁷<http://www.cnc.gob.pe/concepto-y-niveles-de-competitividad.pag28.doc>

- **La calidad del servicio:** Este punto está relacionada con la capacidad de satisfacer a clientes, usuarios o ciudadanos, en forma honesta, justa, solidaria y transparente, amable, puntual, etc., logrando altos grados de satisfacción en sus relaciones con la organización o institución proveedora del servicio.⁴⁸

1.5.2. Antecedentes investigativos⁴⁹

De la búsqueda realizada en las bibliotecas de las Universidades de nuestra ciudad no se han encontrado investigaciones que traten sobre el presente tema de investigación, por lo que la presente constituye un nuevo aporte en esta materia.

1.6. HIPOTESIS⁵⁰

Dado que el nivel competitivo de la Cadena Productiva de la palta de la region Moquegua ha variado con el tiempo, es probable que aplicando un análisis estratégico se pueda determinar su nivel.

⁴⁸<http://www.cnc.gob.pe/concepto-y-niveles-de-competitividad.pag28.doc>

⁴⁹Hernández Sampieri, Roberto; Fernández Collado, Carlos; Baptista Lucio, Pilar: “Metodología de la Investigación”, Editorial Mc Graw Hill, Quinta Edición 2010, México, página 28- “Necesidad de conocer los antecedentes: Para adentrarse en el tema es necesario conocer estudios, investigaciones y trabajos anteriores, especialmente si uno no es experto en tal tema”.

⁵⁰Hernández Sampieri, Roberto; Fernández Collado, Carlos; Baptista Lucio, Pilar: “Metodología de la Investigación”, Editorial Mc Graw Hill, Quinta Edición 2010, México, página 92- “Hipótesis: Explicaciones tentativas del fenómeno investigado que se formula como proposiciones”.

2. PLANTEAMIENTO OPERACIONAL

2.1. TECNICAS E INSTRUMENTOS⁵¹

VARIABLES	SUBVARIABLES	INDICADORES	TECNICAS
Variable Dependiente: Nivel de competitividad Internacional	Producción	<ul style="list-style-type: none"> • Producción anual (tn) • Rendimiento productivo promedio (kg/ha) • Superficie cosechada (ha) • Zonas dedicadas al cultivo de palta(N°) • Estacionalidad de la palta. 	<ul style="list-style-type: none"> • Datos relevantes obtenidos de la observación documental • Entrevistas e encuestas
	Ingresos	<ul style="list-style-type: none"> • Ventas Nacional • Precio de la palta en chacra (US\$) • Precio (Fob US\$) • Volumen de exportación (tn) 	
Variable Independiente: Análisis estratégico	Aspecto Comercial	<ul style="list-style-type: none"> • PBI de la provincia de Marisca Nieto • Competidores (N°) • Productores de palta (N°) • Importadores (N°) • Estándares de calidad internacional. • Canales de distribución. • Capacidad instalada (tecnologías). 	<ul style="list-style-type: none"> • Datos relevantes obtenidos de la observación documental • Entrevistas e encuestas

⁵¹Sierra Bravo, Restituto. “Técnicas de Investigación Social”, Editorial PARANINFO, Segunda Edición 1979, Madrid, página 114- “La elección de técnicas e instrumentos a emplear en la observación es una operación que se debe realizar, teniendo en cuenta las características de las unidades de observación y sobre todo la naturaleza de las variables e indicadores”.

	Aspecto Político – legal	<ul style="list-style-type: none"> • Barreras Arancelarias (N°) • Barreras no Arancelarias (N°) • Acuerdos Comerciales (N°) • Licencias y permisos • Instituciones de apoyo (N°) • Certificaciones internacionales 	<ul style="list-style-type: none"> • Diamante de Porter • Matriz FODA
	Aspecto Cultural	<ul style="list-style-type: none"> • Nivel de cultura empresarial 	
	Aspecto Ambiental	<ul style="list-style-type: none"> • Regulación de uso de pesticidas 	

2.2. ESTRUCTURA DE LOS INSTRUMENTOS

Operacionalizaremos nuestras variables de la siguiente forma:

Para la variable dependiente; “Nivel de competitividad” se realizarán entrevistas y encuestas en base a información primaria en la que se identificara un universo de asociaciones de productores de palta en la región Moquegua; debido al reducido número no se tomara una muestra sino que se encuestara a todo el universo existente, además en ciertos aspectos relevantes nos apoyaremos de datos recopilados de información secundaria.

Para la variable independiente “Análisis estratégico de la cadena productiva” nos vamos a servir de información secundaria recolectada. Al mismo tiempo se analizará el Diamante de Porter y un análisis FODA para su respectivo estudio

Además nos serviremos de información disponible en las páginas web tales como: Tradestatisticsforinternationalbusinessdevelopment www.trademap.org, de la página www.sicex.com.pe y además de la página del ministerio de agricultura <http://www.minag.gob.pe/portal/> para que nos proporcione información estadística.

2.3. CAMPO DE VERIFICACIÓN ⁵²

2.3.1. **Ámbito**⁵³

Región : Moquegua

Distritos: Omate, Moquegua, Samegua, Torata, Coalaque, Quinistaquillas, San Cristóbal, Cuchumbaya, La Capilla, Carumas y Puquina.

2.3.2. **Temporalidad**

De acuerdo a la cronología del tiempo la presente investigación se realizara para el periodo 2008-2012.

2.3.3. **Unidades de estudio**

(a) **Universo:** se tomara como universo los productores de plata pertenecientes a la región Moquegua

(b) **Muestra:** debido al reducido universo tomaremos como muestra todos los productores de palta.

2.4. ESTRATEGIA DE RECOLECCIÓN DE DATOS

Para la recolección de información utilizaremos una serie de estrategias.

Dichas estrategias incluyen varios aspectos:

En primer lugar, se contactara con personas encargadas de instituciones públicas y municipales de la región Moquegua que puedan proporcionarnos información estadística sobre el tema.

En segundo lugar, para la elaboración del marco teórico se hará una revisión minuciosa de libros y artículos de revistas ya sean virtuales o físicas relacionados al tema de estudio. También se visitara a las diferentes instituciones u oficinas

⁵²Sierra Bravo, Restituto. “Técnicas de Investigación Social”, Editorial PARANINFO, Segunda Edición 1979, Madrid, páginas 110-111- “La determinación del campo de investigación exige, plantearse una nueva pregunta: ¿Con que amplitud o dentro de que límites de espacio, tiempo y objeto conviene o es posible realizar la investigación?”.

⁵³Sierra Bravo, Restituto. “Técnicas de Investigación Social”, Editorial PARANINFO, Segunda Edición 1979, Madrid, página 112- “Los fenómenos se dan en el espacio y en el tiempo. Por ello, en toda investigación que pretende estudiarlos es preciso determinar previamente los límites espaciales y temporales”.

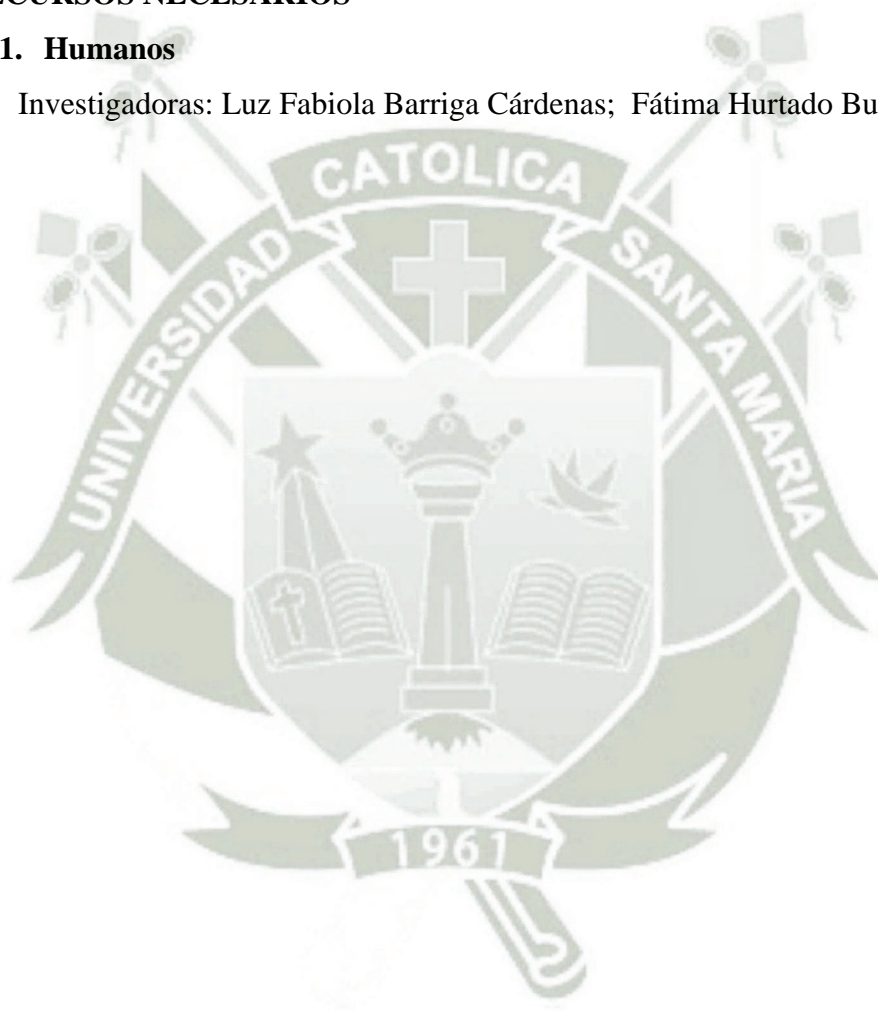
municipales ya sea de forma virtual y física fuera necesario,, para recolectar data estadística actualizada.

En tercer lugar, se seguirá desarrollando el trabajo de campo a través de la aplicación de una encuesta a las asociaciones de productores que conforman la población del estudio, con la finalidad de poder determinar aquellos indicadores, que por la naturaleza de la información que contienen, sólo la tienen los mismos agricultores.

2.5. RECURSOS NECESARIOS

2.5.1. Humanos

Investigadoras: Luz Fabiola Barriga Cárdenas; Fátima Hurtado Bustamante.



2.5.2. Materiales y Financieros

Presupuesto de la Investigación			
Categoría		Actividad	Costo
			S/.
Dr.		Asesor de la Tesis.	200.00
Personal de Apoyo			
5 Personas		Se contara con el apoyo de 5 personas para el apoyo de las encuestas.	500
Sub Total			700.00
Servicios	Unidad	Cantidad	Costo
Fotocopias	Una	800	80.00
Impresiones	Una	200	40.00
Empastes	Una	6	54.00
Internet	Meses	4	200
Sub Total			1074.00
Bienes	Unidad	Cantidad	Costo
Lapiceros	Un	10	20
Papel Bond	Mil	2	48
CDS	Un	6	6
Otros	Un	-	15
Bienes de Capital	Unidad	Cantidad	Costo
Libros	Un	2	90
Revistas	Un	3	21
Calculadora	Un	1	25
TOTAL			1299.00

2.6. CRONOGRAMA

ACTIVIDADES	Abr-2013				May-13				Jun-13				Jul-13			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Confección del plan de tesis				X	X											
Presentación y aprobación del plan de tesis						X	X									
Investigación								X	X	X	X					
Análisis de la información										X	X	X	X			
Elaboración del informe														X	X	
Presentación de borrador																X



**ANEXO N° 02: LUGARES DE PRODUCCION REGISTRADOS PARA EXPORTACIÓN DE PALTA VARIEDADES
FUERTE Y HASS**

Nº	PROPIETARIO	NOMBRE PREDIO	SECTOR	SUB - SECTOR	SUPERFICIE (ha)		Nº REGISTRO PRODUCTOR
					FUERTE	HASS	
1	Vera Peñaloza Julian Guillermo	Sameguita Predio 00521	Samegua	Samegua	0.79	0.02	0260025901
2	Vera Peñaloza Julian Guillermo	Pedregal Arriba Predio 00522	Samegua	Samegua	2.90	0.10	0260025903
3	Maquera Rea Dario	La Huerta	Valle	Valle	0.14	0.01	0260134602
4	Zevallos Hurtado Elder Dunia	Huerta Vieja de la Quebrada-C	Estuquiña	Charsagua	0.72	0.10	0260123501
5	HuacanCaunaExcequiellLeonidas	Mazuelos Montenegro	Samegua	Samegua	0.70	0.02	0260166501
6	Rios Vera Ricardo Fortunato	La Viñita	Samegua	Samegua	0.72		0260169201
7	Avalos Vargas Genara	Crucero Melchori	Samegua	Samegua	0.97		0263280001
8	Avalos Vargas Genara	El Mogote	Torata	Torata	0.90	0.10	0263280003
9	Avalos Vargas Genara	El Huaco	Samegua	Samegua	0.72	0.18	0263280004
10	Vilca Apaza Pedro	Capanto La Peña	Torata	Torata	0.80	0.05	0260040501
11	llasaca Rojas Valentina	Cabecera de Yacango	Torata	Yacango	0.30		0263291101
12	Vargas Velez Oscar Luis	Los Acevedo o Eucalipto	Samegua	Samegua	0.49	0.01	0260162802
13	Manchego Condori Maria Simona	Ladera de Capanto	Torata	Torata	0.35		0263291101
14	Juarez Fortunata	Canuto Grande	Torata	Torata	0.50	0.30	0260296101
15	Quispe Mamani Abelino Guillermo	La Banda- Charsagua	Estuquiña	Estuquiña	2.72	0.02	0260122801
16	Cuayla Condori Edilberto Jayme	Ocollita	Estuquiña	Estuquiña	0.60		0260157201
17	Olazabal Quispe Pedro Vidal	El Rosal	Estuquiña	Charsagua	1.40	0.10	0260124101
18	CuaylaFernandez Alina Mercedes	Chimba Alta	Estuquiña	Estuquiña	0.25	0.32	0263501802
19	Catacora de Barces Julia Jesús	La Huerta	Torata	Torata	0.20	0.02	0260296301
20	Barces Castro Victor Aurelio	El Horno	Torata	Torata	0.50	0.09	0260304101
21	Soto Calizaya Ceferino	Chuvinito	Torata	Torata	0.60		0260223102
22	Condori Tapia Teresa Yolanda	La Piedra	Estuquiña	Estuquiña	0.40		0260146201
23	Cuayla Quispe Timotea Felicita	Huerta del Estanco	Samegua	Samegua	0.80	0.20	0260164501

24	Pinto Hurtado Dante Vinicio Felix	La Piedra	Samegua	Samegua	0.80	0.15	0260164001
25	MaqueraCatuntaHerly Marcelino	El Monte I	Estuquiña	Charsagua	1.00	0.10	0260122101
26	Flores Vizcarra Felipe Meliton	E I Tucuman	Samegua	Samegua	0.60		0260168401
27	Centeno Zapata Antonio Froilan	La Chocolate	Estuquiña	Charsagua	1.00		0260214601
28	CordovaFalcon Isauro Manuel	Cabecera El Moro	Samegua	Samegua	0.70		0260197401
29	Linares Flores Florencio Antonio	La Pampita	Torata	Torata	0.80	0.20	0260260602
30	Linares Flores Florencio Antonio	Los Canutos	Torata	Torata		1.00	0260260601
31	Cuayla Mamani Edwin David	Fundo Crucero	Samegua	Samegua	0.90	0.10	0260166101
32	Flores Vera José Hernán Martín	El Guayabo	Samegua	Samegua	1.50	0.50	0260170701
33	YugraMadueño Tomas Mario	El Cajon	Samegua	Samegua	0.30		0260086701
34	Cuayla Quispe Gerardo Hermogenes	El Crucero	Samegua	Samegua	0.90	0.10	0260143002
35	EyzaguirreMartinezUmberto German	Herrera	Samegua	Samegua	0.10	0.30	0260162902
36	EyzaguirreMartinezUmberto German	Los Canutos	Samegua	Samegua	0.50	0.10	0260162901
37	Gonzales Juarez Betty Grimalda	El Estanque	Estuquiña	Charsagua	0.75	0.20	0260028401
38	Guevara JimenezCristobal Domingo	Ocollita	Estuquiña	Estuquiña	0.25	0.75	0260187901
39	Juarez Flores de Sosa Pula Flavia	Ladera Gonzales Mollar	Torata	Torata	0.38		0260258602
40	Sosa de Huacho Antonieta Juana	El Canutito	Torata	Torata	0.28	0.01	0263614701
41	Apaza Becerra Miguel Alfredo	Escapalaque	Estuquiña	Charsagua	1.54	0.20	0260115901
42	Cuayla Quispe Ever Eusebio	La Falca	Estuquiña	Charsagua	0.65	0.10	0263290301
43	Ramos Mamani Moises Sabino	El Monte	Estuquiña	Charsagua	0.20	0.80	0260127102
44	Yunganina Mamani Andres	El Huerto	Valle	Valle	0.10		0260100301
45	Mamani Mamani Faustino Matias	Ocollita	Estuquiña	Estuquiña	0.40	0.05	0260000201
46	VelezVelez Francisco Daniel	La Ladera - Quebrada de Velez	Estuquiña	Charsagua	2.50		0260122601
47	Gonzales Salas Teodorico Agosto	Ramoncito	Torata	Yacango	0.23		0260216402
48	Mamani de Rodriguez Alicia	El Mono	Valle	Valle	0.60	0.03	0260296501
49	HelferVda. De Hurtado Maria Ines	Bodega Vieja	Estuquiña	Charsagua	1.95	0.05	0260122501
50	Hurtado Helfer Inés Angélica	Bodega Vieja - Escapalaque	Estuquiña	Charsagua	0.91		0263280101
51	Gonzales CuaylaHeradio Luis	La Larga	Samegua	Samegua	0.30	0.03	0260206502
52	Sumire Centeno Yngrid Sandra	Jhosy Parcela I C	San Antonio	Irrigación San Antonio	0.10	0.60	0260276101

53	Bedoya Villanueva Benedicto	El Canto	Urbano	Urbano	0.90		0260078803
54	Bedoya Villanueva Benedicto	La Pampa II	Urbano	Urbano	0.26		0260078804
55	Baldarrago Valdivia Gaspar	Santa Rosa	San Juan de Dios	San Juan de Dios	0.33		0260065203
56	Baldarrago Valdivia Gaspar	El Viernes	San Francisco	San Francisco	0.70	0.30	0260065202
57	ApazaGuzman Estela	Panteon Viejo	Urbano	Urbano	0.66		0263472701
58	Gutierrez Guevara Walter Valentin	La Cata	San Francisco	San Francisco	0.10		0260296901
59	Roldan Vda. De Ayala Maria	El Viernes	San Francisco	San Francisco	0.35	0.15	0260062002
60	Roldan Vda. De Ayala Maria	La Hacienda	San Francisco	San Francisco	0.90	0.05	0260062005
61	Roldan Vda. De Ayala Maria	El Polar	San Francisco	San Francisco	0.38	0.10	0260062004
62	Luna AtencioAdrianRomulo	La Punta - Chichilin Bajo	Quinistacas	Quinistacas	0.90	0.10	0260296701
63	Ticona de Condori Tadea	Sabaya	Lindaypampa	Lindaypampa	0.80	0.05	0260302001
64	Valdivia Berroa Eulogio Bertran	Santiago Chico	San Francisco	San Francisco	0.30	0.09	0260244902
65	Valdivia Berroa Eulogio Bertran	Santiago	San Francisco	San Francisco	0.40	0.01	0260244903
66	Berroa Maria	Huayalon	San Juan de Dios	San Juan de Dios	0.10	0.05	0260297101
67	Campos Prado Guillermo	El Michi	San Juan de Dios	San Juan de Dios	0.25	0.05	0260294901
68	ValdiviaBerroaAlvino Rene Raúl	Hacienda el Callejón	San Francisco	San Francisco	0.60	0.05	0260243003
69	Bedoya Tapia Fausto Efrain	Retama Huanali	San Juan de Dios	San Juan de Dios	0.25		0260295203
70	Bedoya Tapia Fausto Efrain	Panteon Viejo	Urbano	Urbano	0.80	0.01	0260295201
71	Roldan Rosales Mario Edilberto	El Arenal	San Francisco	San Francisco	0.27		0260072302
72	Roldan Rosales Mario Edilberto	El Martes	San Francisco	San Francisco	0.98	0.02	0260072301
73	Roldan Rosales Mario Edilberto	La Huerta Lindaypampa	Lindaypampa	Lindaypampa	0.80	0.01	0260072305
74	Pastor RetamozoLazaro	El Carrizal	San Juan de Dios	San Juan de Dios	0.95	0.05	0260295301
75	JimenezYufra Jaime Felix	Huayalon	Urbano	Urbano	0.50	0.01	0260301901
76	Salas Luna Victor Alfredo	El Moro	Lindaypampa	Lindaypampa	0.30	0.06	0260297001
77	Pastor RetamozoTemistocles	Sabaya	Lindaypampa	Lindaypampa	0.90	0.10	0260092101
78	Pastor RetamozoTemistocles	El Molle	Lindaypampa	Lindaypampa	0.16		0260092103
79	Bedregal Cuarite Tomasa	Calabazo	San Juan de Dios	San Juan de Dios	0.98	0.02	0260076702
80	Berroa Caballero Gerardo Elias	El Lunes	San Francisco	San Francisco	0.90	0.10	0260062102

81	Roldan Rivera Luis	Manzano	San Francisco	San Francisco	0.32		0260062503
82	Roldan Rivera Luis	Viernes	San Francisco	San Francisco	0.50	0.09	0260062504
83	Roldan Rivera Luis	El Castillo	San Francisco	San Francisco	0.35	0.05	0260062511
84	Barreda GuadasYgnacio	La Ladera	San Juan de Dios	San Juan de Dios	0.46	0.02	0260087707
85	Caballero Roldan Zacarias	La Huerta	San Francisco	San Francisco	0.39	0.02	0260061801
86	Caballero Roldan Zacarias	El Viernes	San Francisco	San Francisco	0.30	0.02	0260061803
87	Caballero Roldan Zacarias	La Ubina	San Francisco	San Francisco	0.20	0.06	0260061805
88	Bedoya Pastor Lorenzo	El Olivo	San Francisco	San Francisco	0.50	0.16	0260058305
89	Castro Durand de Valdivia Ynes Luz	La Guisa	San Juan de Dios	San Juan de Dios	0.49	0.17	0263650801
90	Berroa Ticono Floro Neptali	El Platanal	San Juan de Dios	San Juan de Dios	0.96	0.03	0260057001
91	Baldarrago Valdivia Nancy	La Pampa La Mancha	San Francisco	San Francisco	0.30	0.03	0260295001
92	Torres Berroa Flora	Bocatoma Baja	San Francisco	San Francisco	0.90	0.10	0260065302
93	Valdivia Berroa Juvenal Encarnacion	Toncori	San Juan de Dios	San Juan de Dios	0.40	0.02	0260010201
94	Mendoza Andia Jacinto	El Callejon	San Francisco	San Francisco	0.53	0.05	0260067601
95	Ayala Manrique Daniel Obdulio	San Francisco Bajo	San Francisco	San Francisco	0.90	0.10	0260243105
97	Ayala Luna Edgard Alfonso	El Lunes	San Francisco	San Francisco	0.90	0.10	0260067104
98	Mamani Cervantes ErmilioFermin	La Voca Toma	Lindaypampa	Lindaypampa	0.30	0.03	0260059706
99	Mamani Cervantes ErmilioFermin	La Pampa de Sabaya	Lindaypampa	Sabaya	0.43	0.01	0260059701
100	Caballero Justina	El Jueves	San Francisco	San Francisco	0.32	0.01	0263481801
101	Caballero Justina	El Estanque	San Francisco	San Francisco	0.22	0.11	0263481806
102	TodcoApaza Salome	Chasquipata Baja	San Juan de Dios	San Juan de Dios	0.32	0.01	0260088501
103	Salas Luna Victor Alfredo	Lindaypampa	Lindaypampa	Lindaypampa	0.16		0260297002
104	Salas Luna Victor Alfredo	El Higuero	San Juan de Dios	San Juan de Dios	0.05		0260297003
105	Alfaro Luna Ricardo Felipe	Alto Sabaya	Lindaypampa	Lindaypampa	0.21	0.02	0260092403
106	Mamani Cervantes Gabino Felix	San Miguel	San Francisco	San Francisco	0.84	0.16	0260076102
107	Mamani Cervantes Gabino Felix	Chasquipata	San Juan de Dios	San Juan de Dios	0.35	0.05	0260076106

ANEXO N° 03: ENCUESTA

1. ¿Qué prácticas aplica en el manejo del cultivo de la palta?

Lleva control en la cosecha	
Lleva control en la post cosecha	
Aplica en su proceso de cultivo (Buenas Prácticas Agrícolas)	
Posee Riego tecnificado	
Maneja sus costos de producción	
Maneja viveros para la propagación	

2. ¿Posee bodega en su chacra?

Si	
No	

3. Con respecto a la condición de su bodega

Cuenta con agua	
Cuenta con electricidad	
Cuenta con piso de concreto	
Cuenta con paredes de material noble	

4. ¿Qué tipo de palta produce?

Fuerte	
Hass	

5. ¿Cuánto es el rendimiento por hectárea de la palta que Usted produce?

De 8Kg/ha a 9g/Ha	
De 9Kg/ha a 10Kg/Ha	
De 11Kg/ha a 12Kg/Ha	
De 12Kg/ha a 13Kg/Ha	
Más de 13Kg/ha	

6. ¿Cuál es el precio por Kg de su producto en chacra?

De S/.1.60 a S/.1.80	
De S/.1.80 a S/.2.00	
De S/.2.00 a S/.2.20	

7. ¿Tiene disponibilidad para que en el mediano plazo pueda desarrollar alianzas estratégicas con sus clientes en beneficio de alcanzar un mayor crecimiento de su producción?

Si	
No	

8. ¿Desarrolla algún tipo de asociatividad con sus proveedores de insumos agrícolas?

Si	
No	

9. ¿Prioriza su producción para ser comercializada en el mercado exterior mediante empresas exportadoras?

Si	
No	

10. ¿Realiza exportación de su producto de manera directa?

Si	
No	

11. ¿Con que tipo de financiamiento trabaja Usted para el desarrollo de su producción?

Financiamiento privado	
Financiamiento público	
Financiamiento propio	

12. ¿Cuál es la disposición final de sus utilidades?

Reinvierte	
Ahorra	
Promociona	
Lo gasta en otras cosas	

13. ¿Cuál considera Usted sea la principal problemática del agricultor de palta en la provincia de Mariscal Nieto?

Falta apoyo del Estado	
Recursos Económicos	
Recursos Humanos	
Condiciones Técnicas	
Disponibilidad local de insumos agrícolas	

