

DICTAMEN APROBATORIO

UCSM-ERP

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA
ESCUELA DE POSTGRADO
DICTAMEN APROBACIÓN DE BORRADOR DE TESIS

Arequipa, 02 de Julio del 2021

Dictamen: 000458-C-EPG-2021

Visto el borrador del expediente 000458, presentado por:

2017007601 - VELASQUEZ BARBACHAN JUAN PABLO

Titulado:

**INFLUENCIA DE LA ASOCIATIVIDAD EN LOS PRODUCTORES DE PALTA DEL DISTRITO DE LA
JOYA, PROVINCIA DE AREQUIPA, 2018**

Nuestro dictamen es:

APROBADO

**2346 - MOLINA RODRIGUEZ FREDY NICOLAS
DICTAMINADOR**



**5691 - SAMALVIDES MARQUEZ ELBERTH HERNAN
DICTAMINADOR**



**6096 - BEJAR ZEA EDWIN VICTOR
DICTAMINADOR**




DEDICATORIA

A mis padres por su apoyo incondicional, animo incansable y ejemplo de vida. A mis hermanos por su ayuda en la realización de esta tesis. A los docentes y amigos de la maestría Sin el apoyo de todos, aliento, ni motivación no hubiera sido posible este logro.



AGRADECIMIENTO



A los agricultores y productores de palta de La Joya Antigua, asociaciones circundantes y en memoria del especialista Ángel Palomino por su ayuda y orientación.

RESUMEN

La agricultura es una actividad humana primordial para la seguridad alimentaria en la que participan los pequeños productores agrarios y en el Perú son responsables por el 90% de la producción nacional. Sin embargo, por una serie de factores y contingencias han perdido competitividad que se ve reflejado en la disminución de sus ingresos anuales. Una forma de contrarrestar esta situación es la asociatividad entre productores agrarios con el objetivo de capitalizarse y mejorar su calidad de vida.

El presente trabajo de investigación se realizó para analizar la influencia de la asociatividad en los productores de palta del distrito de la Joya, provincia de Arequipa. El estudio es de tipo observacional de campo, con un nivel descriptivo-explicativo. Se entrevistaron en campo a 45 productores agrarios de diferentes características, entre marzo del 2018 a marzo del 2019. Se utilizó estadística descriptiva de tablas y gráficas para sistematizar la información disponible.

Los resultados indican que la asociación de palta se caracteriza por presentar integrantes con una edad promedio de 60 años, en la que predomina el sexo masculino. El nivel de instrucción pertenece en su mayoría a superior técnica y universitaria. El 88% posee una condición de terreno propio y el 90% de los integrantes tiene a la agricultura como actividad principal con 1-2 hectáreas de cultivo. Además, el 85% comprende el concepto de asociatividad con una frecuencia de reuniones según necesidad, pero puede variar de 1 a 2 veces/mes en la que participa el 77%.

La capacitación es continua en temas de manejo del cultivo y buenas prácticas agrícolas, sin embargo, referente a la confianza: 52% tiene una confianza media, 25% no tiene confianza y 12% tiene una confianza baja. Las limitantes que presentan la asociación están enmarcadas en una escasa visión a futuro, ausencia de resultados y falta de compromiso de los integrantes. Los principales problemas en producción son el incremento de plagas y enfermedades; en comercialización son el escaso asesoramiento, y en el financiero son el alto costo de los créditos.

Palabras claves: asociatividad, cambio climático, confianza, productor rural, limitantes.

ABSTRACT

Agriculture is a fundamental human activity for food security in which small agricultural producers participate and in Peru they are responsible for 90% of national production. However, due to a series of factors and contingencies, they have lost competitiveness, which is reflected in the decrease in their annual income. One way to counteract this is the association between agricultural producers to capitalize and improve their quality of life.

The present research work was carried out to analyze the influence of associativity in avocado producers in the district of La Joya, province of Arequipa. The study is of an observational field type, with a descriptive-explanatory level. 45 agricultural producers of different characteristics were interviewed in the field, between March 2018 and March 2019. Descriptive statistics from tables and graphs were used to systematize the available information.

The results indicate that the avocado association is characterized by presenting members with an average age of 60 years, in which the male sex predominates. The level of instruction belongs mostly to higher technique and university. 88% have their own land condition and 90% of the members have agriculture as their main activity with 1-2 hectares of cultivation. In addition, 85% understand the concept of associativity with a frequency of meetings according to need, but it can vary from 1 to 2 times / month in which 77% participate.

Training is continuous on issues of crop management and good agricultural practices, however, regarding confidence: 52% have medium confidence, 25% have no confidence and 12% have low confidence. The limitations presented by the association are framed in a poor vision for the future, lack of results and lack of commitment of the members. The main problems in production are the increase in pests and diseases; in marketing they are the scarce advice, and in the financial one they are the high cost of credits.

Key words: associativity, climate change, trust, rural producer, limitations

INTRODUCCIÓN

La agricultura es una actividad humana primordial para la seguridad alimentaria, en la que participan los pequeños productores agrarios quienes están comprometidos con el 70% de la producción de alimentos a nivel mundial, mientras que en el Perú son responsables por el 90% de la producción nacional. Los pequeños productores rurales se caracterizan porque su fuerza laboral proviene de los integrantes de la familia, perciben algunos ingresos por la venta de sus productos y poseen unidades agrarias fragmentadas.

La fragmentación de la tierra surge con la Reforma Agraria en el año de 1969, por una serie de procesos políticos y económicos que afectaron la estructura agraria del país, promoviendo la eliminación del latifundio junto y la reestructuración de las comunidades campesinas. Sin embargo, desde ese momento se ha fragmentado aún más por la participación de la herencia familiar entre todos los integrantes que la conforman ajustándose al 80% de fragmentación en unidades productivas menores a cinco hectáreas.

El minifundio ocasionado por la fragmentación de la tierra ocasiona un límite a la producción agraria, por una disminuida capacidad de tierra productiva; altos costos de producción, por pequeñas unidades agrarias, acceso restringido a servicios financieros, ya que la operación resulta riesgosa; altos costos de transacción, por una productividad limitada; una escasa capacidad de negociar con intermediarios y acceder a mercados porque la cantidad producida no es significativa afectando de este modo la estructura rural.

Frente a esta problemática, la asociatividad rural es una herramienta que permite al productor un trabajo colectivo para el logro de un objetivo común. Es una visión holística e integral, que fomenta el trabajo en equipo. Posee un enfoque basado en el desarrollo territorial en la parte rural-urbana junto con el desarrollo sostenible que permite la mejorar la calidad de vida y desarrollo humano valorizando a las personas en la sociedad. Es por esta razón, que el gobierno nacional para promover la agricultura familiar ha establecido políticas públicas como la Estrategia Nacional de Agricultura Familiar (ENAF) 2015-2021, el Plan Nacional Estratégico Exportador (PENX) al 2025 y la Prospección del sector agricultura y riego al 2030 para aliviar esta situación.

Estas políticas públicas han beneficiado a muchas organizaciones de productores agrarios durante varios años, sin embargo, son pocos los estudios sobre los resultados de estas políticas enfocados en la asociatividad rural. Hecho que ha sido de interés para el autor, ya que durante su experiencia profesional con productores de palta en zonas de producción se ha observado la necesidad de determinar los factores de éxito de estas asociaciones para replicarlos y masificarlos a otras organizaciones de productores



ÍNDICE

DICTAMEN APROBATORIO.....	ii
DEDICATORIA.....	iii
AGRADECIMIENTO.....	iv
RESUMEN.....	v
ABSTRACT.....	vi
INTRODUCCIÓN.....	vii
CAPITULO I PLANTEAMIENTO TEÓRICO.....	1
1. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....	2
1.1 Determinación del problema.....	2
1.2 Enunciado del problema.....	2
1.3 Descripción del problema.....	2
1.4 Justificación.....	3
2. OBJETIVOS.....	4
3. MARCO TEÓRICO.....	4
3.1 La Palta.....	4
3.2. Estadística Internacional.....	6
3.2.1. Producción mundial.....	6
3.1.2. Importación mundial.....	7
3.1.3. Exportación mundial.....	8
3.1.4. Consumo internacional.....	9
3.1.5. Precio internacional.....	10
3.2. Estadística Nacional.....	11
3.2.1. Estacionalidad.....	11
3.2.2. Producción nacional.....	12
3.2.3. Mercado Minorista.....	12
3.2.4. Exportación peruana.....	12
3.3. Diagnostico contextual.....	15
3.4. Modalidades asociativas.....	15
3.5. Asociatividad.....	16
3.6. Participación comercial.....	18
3.7. Marco normativo.....	19

3.2 Revisión de antecedentes investigativos.....	21
4. HIPÓTESIS	21
CAPITULO II PLANTEAMIENTO OPERACIONAL.....	22
1. TÉCNICAS, INSTRUMENTOS Y MATERIALES DE VERIFICACIÓN.....	23
1.1 Técnicas	23
1.2 Instrumentos.....	23
1.3 Materiales de verificación.....	23
2. CAMPO DE VERIFICACIÓN	23
2.1 Ámbito	23
2.2 Diseño de estudio.....	23
2.3 Temporalidad	24
2.4 Descripción del método	24
2.5 Determinación de la población y muestra.....	24
2.6 Análisis de variables	24
3. ESTRATEGIAS DE RECOLECCIÓN DE DATOS	25
3.1 Organización.....	25
3.2 Recursos.....	26
CAPITULO III RESULTADOS	27
1. PROCESAMIENTO, ANÁLISIS DE LOS DATOS Y DISCUSION.....	28
2. HALLAZGOS ESPECÍFICOS DE LA ENCUESTA.....	50
3. INFLUENCIA DE LA ASOCIATIVIDAD.....	54
CONCLUSIONES.....	55
RECOMENDACIONES	56
REFERENCIAS BIBLIOGRAFÍA	57
ANEXO 1: INSTRUMENTO UTILIZADO.....	62
ANEXO 2 : MATRIZ DE CONSISTENCIA.....	66

INDICE DE TABLAS

Tabla 1. Características agronómicas de las razas de palta	5
Tabla 2 Producción Mundial de paltas por toneladas 2015-2019	6
Tabla 3. Estacionalidad de la Palta	11
Tabla 4. Indicadores de exportaciones anuales 2015-2019	13
Tabla 5. Características de las modalidades asociativas.....	16
Tabla 6. Análisis de variables de estudio	24
Tabla 7. Frecuencia y porcentaje de estado civil de agricultores encuestados.....	29
Tabla 8. Frecuencia y porcentaje del grado de instrucción de agricultores encuestados	30
Tabla 9. Estadísticos descriptivos para área de producción	31
Tabla 10. Frecuencia y porcentaje del área de producción en hectáreas de agricultores encuestados.....	32
Tabla 11. Limitantes de la asociación percibidos por parte de los agricultores encuestados	40
Tabla 12. Detalle de la asistencia técnica productiva recibida por parte de la asociación para desempeñar sus labores agrícolas	44
Tabla 13. Problemas de producción percibidos parte de los agricultores encuestados	45
Tabla 14. Problemas de comercialización percibidos parte de los agricultores encuestados	47
Tabla 15. Problemas de financiamiento percibidos parte de los agricultores encuestados .	48
Tabla 16. Influencia de la asociatividad en las características propias del productor	54
Tabla 17. Influencia de la asociatividad en la organización.....	54
Tabla 18. Influencia de la asociatividad en la identificación de problemáticas comunes ...	54

INDICE DE FIGURAS

Figura 1. Producción mundial de palta por países (2015-2019).....	7
Figura 2. Países importadores de palta y tasa de crecimiento anual en valor 2015-2019	8
Figura 3. Países exportadores de palta y tasa de crecimiento anual en valor 2015-2019.....	9
Figura 4. Consumo per cápita según países 2015-2019	10
Figura 5. Precio unitario de importación de palta CIF (2001-2017)	11
Figura 6. Precio promedio minorista de palta fuerte en Arequipa	12
Figura 7. Exportaciones mensuales en valor FOB 2015-2019	13
Figura 8. Exportaciones mensuales en volumen en kilos 2015-2019	14
Figura 9. Mercado de destino de las exportaciones de palta por toneladas 2015-2019	14
Figura 10. Histograma para edad de agricultores encuestados.....	28
Figura 11. Distribución de sexo de agricultores encuestados.....	28
Figura 12. Estado Civil de agricultores encuestados.....	29
Figura 13. Grado de instrucción de agricultores encuestados	30
Figura 14. Agricultura como actividad principal de agricultores encuestados	31
Figura 15. Área de producción en hectáreas de agricultores encuestados	32
Figura 16. Condición del terreno cultivado de agricultores encuestados.....	33
Figura 17. Concepto de asociatividad por parte de los agricultores encuestados	34
Figura 18. Pertenencia a una asociación por parte de los agricultores encuestados.....	35
Figura 19. Frecuencia de reuniones en la asociación por parte de los agricultores encuestados	36
Figura 20. Nivel de participación en la asociación por parte de los agricultores encuestados.....	37
Figura 21. Nivel de importancia de la asociatividad en el productor rural por parte de los agricultores encuestados.....	38
Figura 22. Nivel de confianza de la asociatividad por parte de los agricultores encuestados.....	39
Figura 23. Diagrama de pareto para los limitantes de la asociación	40
Figura 24. Existencia de contacto por parte de la asociación entre el agricultor y el comprador	41
Figura 25. Medida de contacto existente por parte de la asociación entre el agricultor y el comprador de palta	42
Figura 26. Sobre si recibió capacitación de la asociación a la que pertenece para desempeñar sus labores agrícolas	43
Figura 27. Sobre si recibió asistencia técnica productiva por parte de la asociación para desempeñar sus labores agrícolas	43
Figura 28. Frecuencia de la asistencia técnica productiva recibida por parte de la asociación para desempeñar sus labores agrícolas.....	45

Figura 29. Diagrama de pareto para problemas de producción..... 46

Figura 30. Diagrama de pareto para problemas de comercialización 47

Figura 31. Diagrama de pareto para problemas de financiamiento..... 49





1. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1 Determinación del problema

La palta es uno de los productos bandera de la oferta exportadora del Perú que se está cultivando en los valles de la costa y sierra. La adaptación a diferentes pisos altitudinales y climas ha permitido el incremento de su extensión a nivel local y nacional. Además, su aporte nutricional en fibra, vitaminas, minerales, ácidos grasos y antioxidantes hace que su consumo por las naciones desarrolladas de oriente y occidente esté en crecimiento.

El crecimiento de la demanda de palta en un mundo globalizado permite que solo las empresas competitivas logren posicionarse a lo largo del tiempo, exigiendo a los proveedores locales una alta expertiz. Por ello, las organizaciones buscan ser competitivos para abastecer a mercados exigentes, cumpliendo los estándares de calidad y con la capacidad de diversificar mercados para incrementar sus ingresos anuales, sin embargo, esta realidad le es ajena a los pequeños productores agrarios.

En este escenario, los pequeños productores agrarios poseen una producción minifundista, restringidos a poco capital de trabajo y por ende una limitada producción agrícola. Sin embargo, una opción que tienen los agricultores es la asociatividad que permite la unificación de esfuerzos para alcanzar un objetivo en común, para así, disminuir sus costos de producción e incrementar sus ingresos no solo familiares, sino organizacionales.

1.2 Enunciado del problema

Influencia de la asociatividad en los productores de palta del distrito de la Joya, Arequipa, 2018

1.3 Descripción del problema

El distrito de La Joya fue creado el 25 de marzo de 1952, a una altura de 1169 m.s.n.m., siendo la agricultura la principal actividad económica. De cada 100 personas en condición de trabajar, 66 se dedican a actividades vinculadas a la agricultura y ganadería (Municipalidad de La Joya, 2009). El distrito se inició con el

acopio y procesamiento de leche fresca, para luego pasar a la producción de hortalizas, cochinilla y recientemente frutales como el granado, uva de mesa, y palta Hass.

Una de las asociaciones que trabaja con la palta Hass en el distrito de la Joya es la Asociación La Joya Agro Export, que se constituyó el 19 de Julio del 2006, en la Partida 11079346, en Arequipa. Se inicia con trece productores a fin de motivarse y conocer otras experiencias, a la fecha cuenta con más de cuarenta productores. Sus primeras ventas fueron ofertadas a Agroinca PPX y posteriormente comercializan con SOLCASE y Verde Flor. Este último otorga financiamiento para la ampliación de la producción. En el año 2012 postularon al programa AGROIDEAS donde han implementado herramientas, equipos, material vegetativo, insumos para la ampliación a 33 hectáreas, mejorando así las condiciones de producción. Actualmente por iniciativa propia vienen desarrollando cursos de capacitación con las empresas comercializadoras respecto a prácticas agronómicas demostrativas del cultivo del Palto.

1.4 Justificación

- a) **Justificación académica:** aportar conocimiento teórico-práctico a futuros estudiantes universitarios, profesionales y público en general sobre la problemática social-económica que afronta el productor rural en diversas zonas productoras de la provincia de Arequipa, esbozando propuestas y soluciones adecuadas a nuestro medio.
- b) **Justificación económica:** Al conocer los efectos positivos de la asociatividad se podrá replicar lecciones aprendidas en diversas organizaciones, proponiendo sistemas de mejora continua y sistemas integrados de gestión para así incrementar los ingresos económicos de productores asociados y que las organizaciones sean sostenibles en el tiempo.
- c) **Justificación social:** identificar los beneficios de la asociatividad en el sector agrario para proponer mayor impulso, inclusión social de los productores, desarrollo rural, fortaleciendo el trabajo colectivo para el logro de objetivos comunes y competitividad en el sector.

- d) **Justificación ética:** analizar los actos que hace el ser humano de forma libre, en este caso enmarcado en la asociatividad para discernir de lo que conviene y de lo que no, reflexionando sobre las actitudes, decisiones, pensamientos e inferencias personales.

2. OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Analizar la influencia de la asociatividad en los productores de palta en el distrito de La Joya, Arequipa

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- a) Caracterizar la asociatividad de los productores de palta en el distrito de La Joya, Arequipa
- b) Determinar los factores que afectan la asociatividad de los productores de palta en el distrito de La Joya, Arequipa.
- c) Establecer que limitantes y problemas enfrenta la asociatividad de los productores de palta en el distrito de La Joya, Arequipa

3. MARCO TEÓRICO

3.1 La Palta

El palto o aguacate es una fruta oriunda de América Central que se utilizaba desde hace más de 1500 años a.C., Se distribuyó en Latinoamérica por el intercambio comercial de los conquistadores. Botánicamente es un fruto climatérico, es decir, que empieza a madurar en el árbol, pero finaliza la maduración cuando la cortan; es un árbol de porte medio, de hojas perennes, de flores pequeñas dispuestas en panículas, fruto de tipo baya comestible, con una pulpa de color verde-amarillenta y una semilla en la parte central (Romero, 2017). Se distinguen tres razas originarias mexicana, guatemalteca y antillana con diferentes características (Tabla 1) de las cuales se han generado más de 500 variedades alrededor del mundo (Romero, 2019).

Tabla 1. Características agronómicas de las razas de palta

Característica	Raza Mexicana	Raza Guatemalteca	Raza Antillana
Color de yema	Verde	Violeta	Verde
Hojas con olor a anís	Si	No	No
Floración	Enero-marzo	Enero-abril	Febrero-marzo
Resistencia al frío	Hasta -7°C	Hasta -4°C	Hasta -1°C
Resistencia a la salinidad	Baja	Media	Alta
Resistencia a la clorosis	Baja	Baja	Alta
Tamaño del fruto	50-300gr	200-500 gr	400-1500gr
Características de la piel	Fina y lisa	Gruesa, leñosa y rugosa	Gruesa, lisa y brillante
Características de pulpa	Poca pulpa	Pulpa abundante	Pulpa abundante
Características de semilla	Grande	Pequeña	Pequeña
Contenido de aceite	Hasta 30%	Mayor a 30%	Menor a 8%
Forma del pedúnculo	Alargado y cilíndrico	truncocónica	Cilíndrico y ensanchado
Maduración	Fin de verano-Otoño	Fin de invierno y primavera	Verano- y principio otoño
Calidad del fruto	Buena	Muy buena	Buena

Fuente: Romero (2015); Cowan y Wolstenholme (2015)

Los principales cultivares son el resultado del cruce entre genes de la raza mexicana y guatemalteca, siendo el cultivar Hass el principal cultivo comercial, que fue lograda en el Estado de California en los Estados Unidos, por Rudolph G. Hass que mantiene una presencia del 80% en el mundo, seguidos por el cultivar Fuerte, Nabal, Bacon, Reed, Pikerton, Gween entre otras. En el Perú se inició el cultivo de forma intensiva desde 1995, con la creación de la Asociación de Productores de Palta (ProHass), luego de que los productores se contactaron con pioneros del cultivo en Chile, España, Israel y Sudáfrica.

Nutricionalmente, la palta es conocido por un súper alimento debido a sus altas propiedades nutricionales y antioxidantes que posee al reforzar el sistema inmunológico. Puede consumirse en fresco (ensaladas, sopas, batidos, y

guarniciones) o procesado (congelado, en salsa, deshidratado y aceite). Contiene fibra soluble e insoluble, vitaminas en orden de importancia (E, B9; B2, C, B, B3, A), minerales (cinc, fósforo, hierro, calcio, yodo, selenio, sodio), ácidos grasos monoinsaturados que reducen el colesterol en la sangre y su valor energético depende casi en su totalidad de la cantidad de aceite (Cowan y Wolstenholme, 2015).

3.2. Estadística Internacional

3.2.1. Producción mundial

Según las estadísticas de FAO (2021) la producción de palta en el mundo en el periodo 2015-2019 muestra un crecimiento, como respuesta al consumo mundial. En el 2019 alcanzó la cifra más elevada con, siendo México el principal productor, seguido por Republica Dominicana y luego Perú (Figura 1), superando a países como Indonesia, Colombia, Kenia y Estados Unidos. Perú pasa de 367 mil toneladas en el 2015 a 535 mil toneladas en el 2019 (Tabla 2).

Tabla 2 Producción Mundial de paltas por toneladas 2015-2019

	2015	2016	2017	2018	2019
México	1,644,226	1,889,354	2,029,886	2,184,663	2,300,889
R. Dominicana	526,438	601,349	637,688	644,306	661,626
Perú	367,110	455,394	466,796	504,532	535,911
Indonesia	382,530	304,938	363,157	410,084	461,613
Colombia	309,852	294,389	308,166	445,075	535,021
Kenia	136,420	176,045	217,688	233,933	364,935
EE. UU.	207,750	125,237	170,260	168,530	123,030
Brasil	180,652	196,545	212,873	236,177	242,932
Chile	160,000	179,000	200,000	170,013	162,988
Haití	111,931	146,517	174,457	254,825	231,719
Israel	93,000	101,500	110,000	131,720	138,766
Honduras	1,600	2,960	2,153	1,243	1,218

Referencia: (FAO, 2021)

Respecto al rendimiento el incremento promedio apenas ha sido un 0.2%, con una variación mínima. Solo algunos países han resaltado como Republica Dominicana

que alcanzo hasta 43 toneladas/ha, el Salvador 17 toneladas/ha, Kenia y Brasil con 16 toneladas/ha, mientras que Perú con 12 toneladas/ha en el 2017 (Romero, 2019)

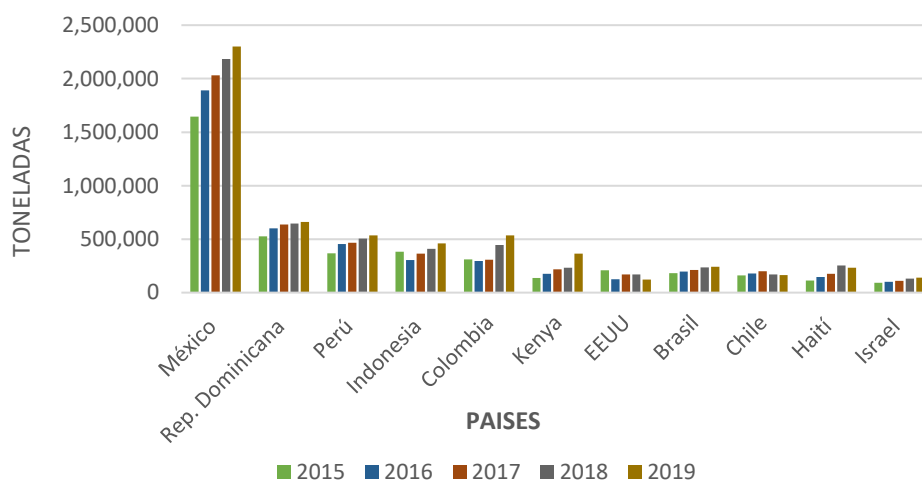


Figura 1. Producción mundial de palta por países (2015-2019)

Referencia: (FAO, 2021)

3.1.2. Importación mundial

Mundialmente la demanda y la oferta del aguacate o más conocido como palta fresca se ha incrementado. Según el portal americano (ITC, 2021) las importaciones mundiales de palta fresca durante enero-diciembre 2015-2019 registraron un valor US\$ 7,112 millones, lo que refleja un crecimiento de 16% y 11% en términos de valor y volumen respectivamente en los últimos 5 años. En el período 2018 y 2019 se registró un crecimiento de 18%. En términos de cantidades, se registró importaciones por 2,612 millones de toneladas, registrándose un valor unitario promedio referencial mundial de US\$ 2,722 por tonelada.

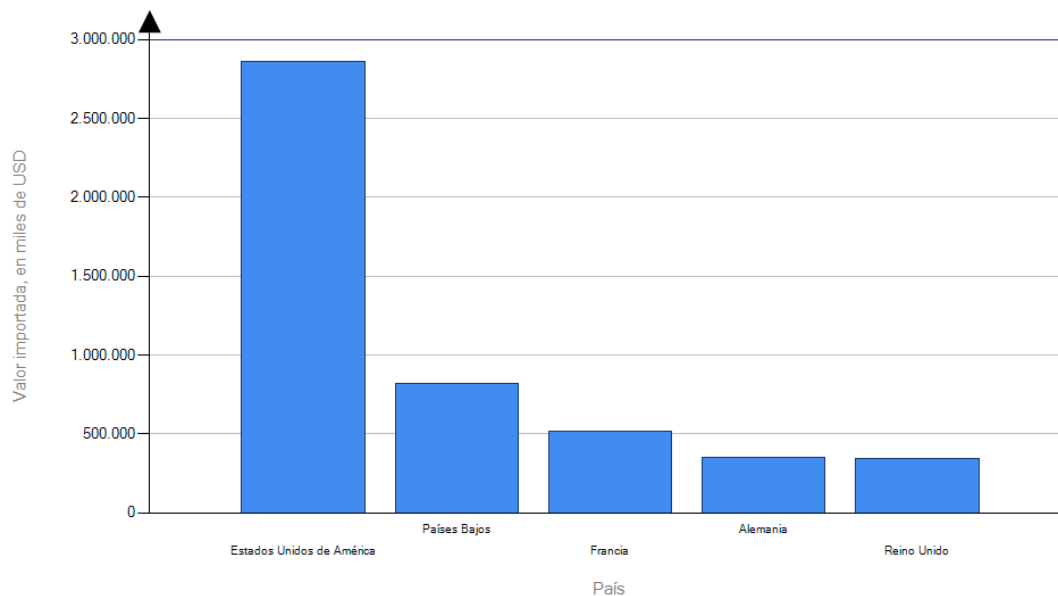


Figura 2. Países importadores de palta y tasa de crecimiento anual en valor 2015-2019

Referencia: TRADEMAP (2021)

Los principales compradores son Estados Unidos, Países Bajos, Francia, Alemania y Reino Unido, los cuales registran un crecimiento de 40%, 12%, 7%, 5% y 5% respectivamente en los últimos 5 años (Grafico 1), los 5 países líderes lograron una participación conjunta de 70%, es decir la demanda está altamente concentrada. Los mercados de mayor crecimiento son Ucrania, Portugal, Corea, Rusia, Polonia, 68%, 62%, 56%, 52% 35% en el período 2015-2019 en términos de valor importado.

3.1.3. Exportación mundial

Las exportaciones mundiales de palta fresca durante enero-diciembre 2015-2019 registraron un valor US\$ 6,317 millones, lo que refleja un crecimiento de 18% y 12% en términos de valor y volumen respectivamente en los últimos 5 años (ITC, 2021). En el período 2018 y 2019 se registró un crecimiento de 11%. En términos de cantidades, se registró importaciones por 2,494 millones de toneladas, registrándose un valor unitario promedio referencial mundial de US\$ 2,494 por tonelada.

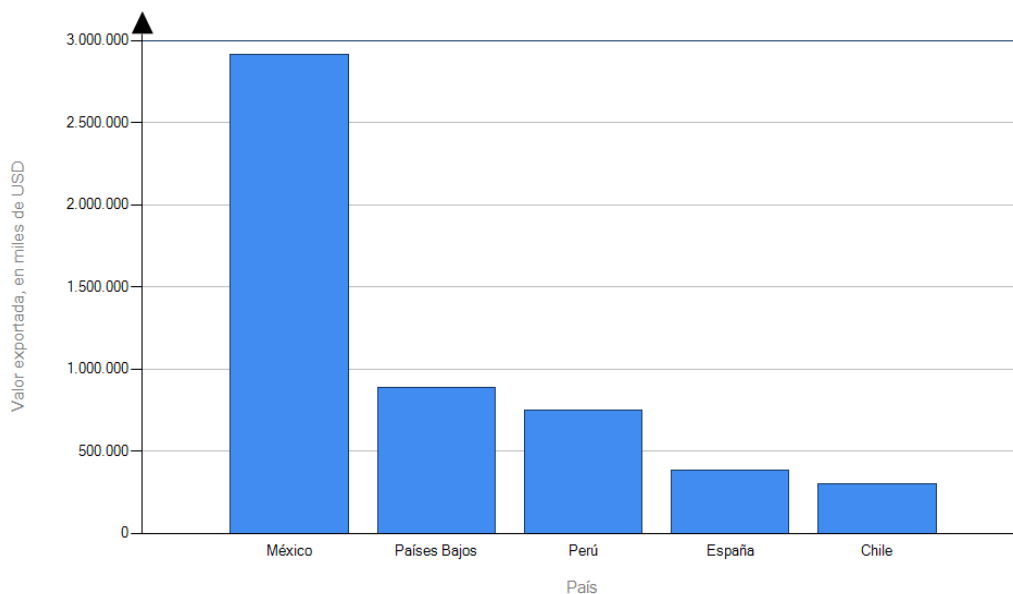


Figura 3. Países exportadores de palta y tasa de crecimiento anual en valor 2015-2019

Referencia: TRADEMAP, 2021

Los principales vendedores son México, Países Bajos, Perú, España y Chile (Grafico 2), los cuales registran un crecimiento de 46%, 14%, 12%, 6% y 5% respectivamente en los últimos 5 años, los 5 países líderes lograron una participación conjunta de 82%, es decir la oferta está altamente concentrada. Los mercados de mayor crecimiento son Dinamarca, Colombia, Polonia, Marruecos y Brasil con 70%, 63%, 47%, 41% y 35% en el período 2015-2019 en términos de valor exportado.

3.1.4. Consumo internacional

El consumo per cápita de la palta viene incrementándose a tasas del 3.5% anual en el contexto mundial a razón de 0.85 kg persona/año (Arias, Montoya, y Velásquez, 2018), sobresaliendo Estados Unidos, Australia, Canadá, Francia y España, lo que hace promisorio su cultivo por los próximos años sobre todo en países productores quienes tendrán una mayor rentabilidad en el sector agrario.

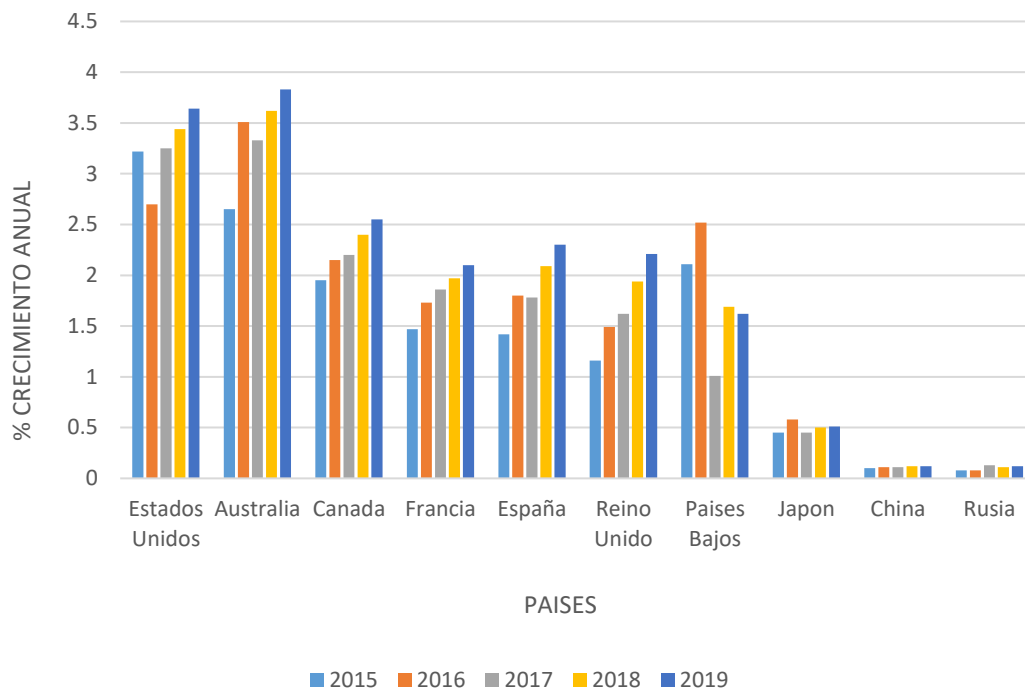


Figura 4. Consumo per cápita según países 2015-2019

Referencia: Arias, Montoya, y Velásquez (2018)

3.1.5. Precio internacional

Los precios internacionales de la palta presentan un comportamiento oscilante con menores precios entre junio y diciembre en la que hay mayor producción mundial, mientras que en los meses de enero, febrero y agosto se elevan los precios especialmente en Estados Unidos y Holanda. En los Estados Unidos el precio máximo se da en febrero en el espectáculo conocido como “Super Bowl”, que es la final del futbol americano y el consumo se incrementa. En Holanda los crecimientos anuales de volúmenes importados varían entre un 40-70% en comparación al año anterior.

En el periodo 2001-2017 el precio de importación anual de los principales países consumidores se ha incrementado. La línea azul (Figura 6) muestra la evolución de dichos precios desde 2.3 dólares/kg en el 2001 a 3.4 dólares/kg en el 2017. Según (Romero, 2017) durante el 2017 los precios de la palta tuvieron un nivel muy atractivo, debido a la fuerte caída de la oferta de la principal zona productora de palta de México como es Michoacán y de los Estados Unidos como es California debido

a una fuerte sequía. A esto se suma el retraso de envío de palta por parte de Perú a los EE. UU. por el Fenómeno del Niño, así como un retraso adicional por los efectos de la humedad sobre el fruto en diversas partes del país.

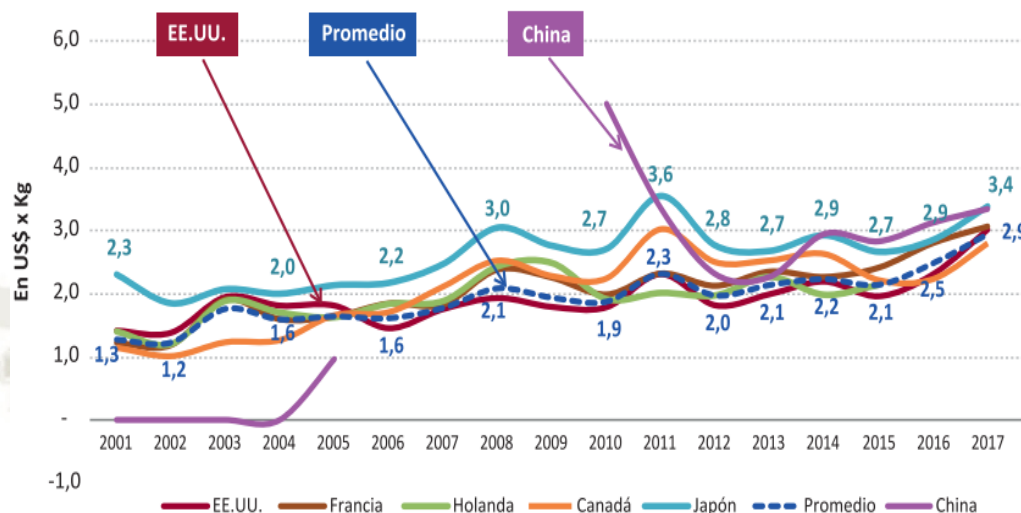


Figura 5. Precio unitario de importación de palta CIF (2001-2017)

Referencia: Romero, 2019

3.2. Estadística Nacional

3.2.1. Estacionalidad

La estacionalidad es la serie temporal de producción de la palta que se repite consecutivamente año a año, en la cual la fruta posee altas propiedades nutricionales y condiciones óptimas de calidad, pero que varía dependiendo de la variedad de este. En el Perú la estacionalidad de la palta se concentra en mayor medida entre los meses de abril a agosto.

Tabla 3. Estacionalidad de la Palta

Variedad	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
Hass				X	X	X	X	X	X	X		
Fuerte			X	X	X	X	X	X	X	X	X	
Zutano					X	X	X	X				
Criolla	X	X	X								X	X

Referencia: Romero, 2015

3.2.2. Producción nacional

Al 2018 en el Perú existen 31,000 has sembradas de palta Hass (Corvera, 2019), siendo la región La Libertad, la que tiene más área, seguido por Lima, Ica y Junín. Las regiones más productivas son Arequipa, Ica y Pasco con rendimiento promedio de 15 Ton/ha, mientras que Apurímac tiene 4 ton/ha (Accame, et al., 2018).

3.2.3. Mercado Minorista

El precio promedio minorista de palta varia a lo largo del año siendo mayor en épocas fuera de estacionalidad desde noviembre a febrero (MINAGRI, 2021), mientras que los otros meses se mantienen estable. Cabe resaltar que no se tiene registro de cuanta cantidad de palta Hass está presente en los mercados minoristas, por ello se establece una pauta a lo referencial de la palta fuerte (Figura 6).

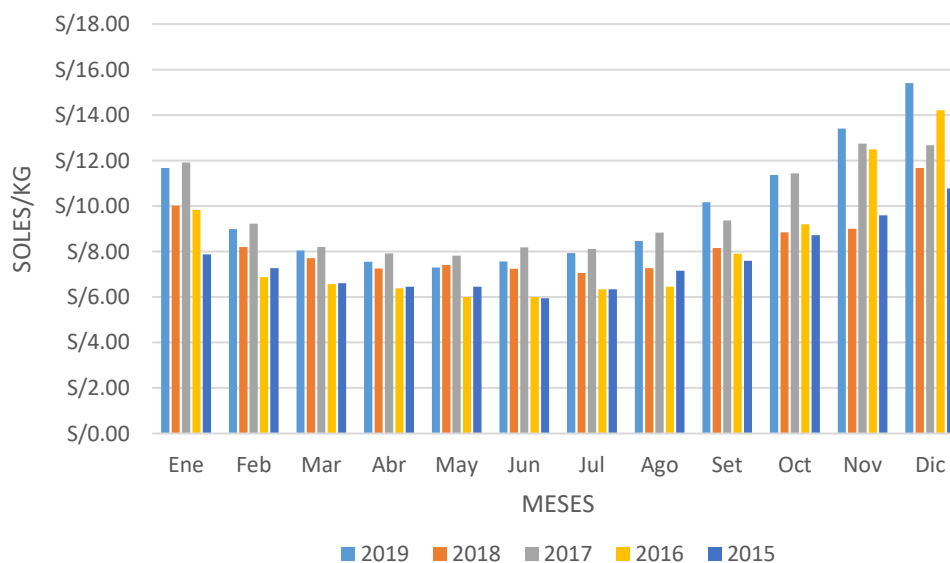


Figura 6. Precio promedio minorista de palta fuerte en Arequipa

Fuente: Mercados minoristas de Arequipa.

Elaboración: MINAGRI-DGESEP-DEIA-Área de Comercio

3.2.4. Exportación peruana

Las exportaciones en valor FOB en un periodo de cinco años se incrementaron en 40% desde 306,055 a 760,691 dólares. En cuanto al volumen el crecimiento fue de 55% en el mismo periodo, sin embargo, en el año 2019 las exportaciones se redujeron. El valor unitario de las exportaciones FOB también se incrementó a excepción del 2018 en el cual el precio disminuyó.

Tabla 4. Indicadores de exportaciones anuales 2015-2019

Indicadores	2015	2016	2017	2018	2019
Valor FOB miles USD	306,055	396,615	582,465	722,364	760,691
Peso neto (Toneladas)	175,732	193,993	244,793	360,980	315,030
Valor Unitario FOB/Kg	1.74	2.04	2.38	2.00	2.41

Referencia: SUNAT, 2020

Las exportaciones mensuales en el periodo de cinco años presentan épocas definidas de exportación desde marzo a septiembre (Figura 5). Sin embargo, en los primeros meses del año ya se inician algunas exportaciones en valor promedio de 5 millones de dólares.

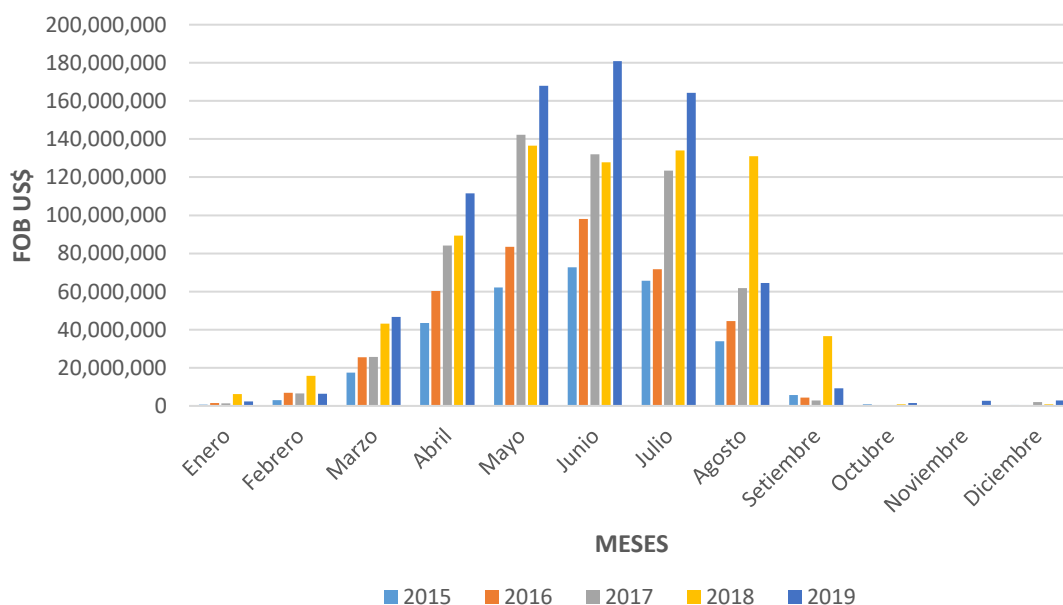


Figura 7. Exportaciones mensuales en valor FOB 2015-2019

Referencia: SUNAT, 2020

Las exportaciones en términos de volumen muestran similar concentración entre los meses de marzo a septiembre. Sin embargo, hay mayores envíos mensuales en los meses de julio, agosto, septiembre y octubre durante el 2018, mientras que en el 2019 la mayor concentración fue en los meses de abril y mayo.

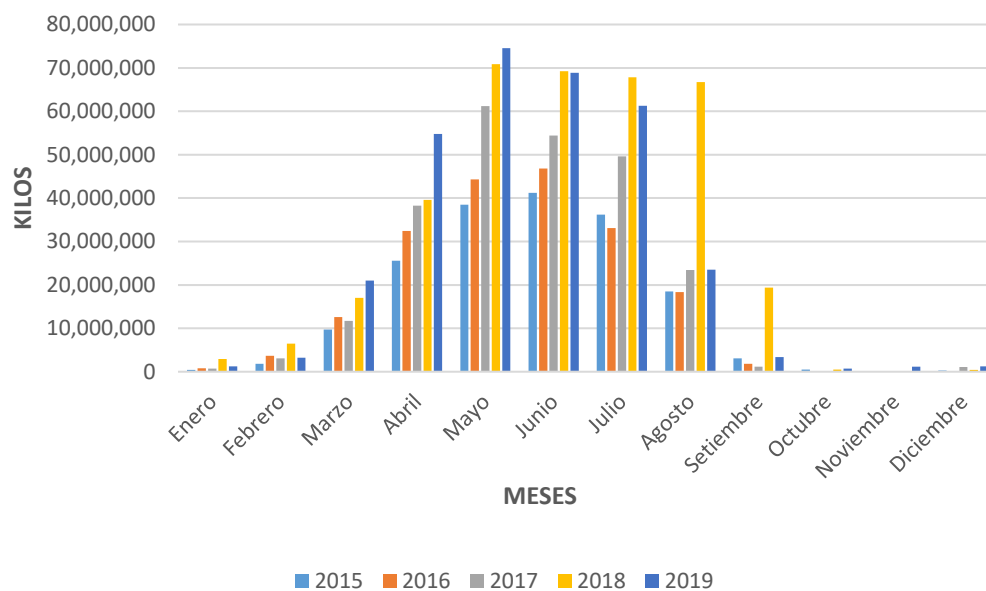


Figura 8. Exportaciones mensuales en volumen en kilos 2015-2019

Referencia: SUNAT, 2020

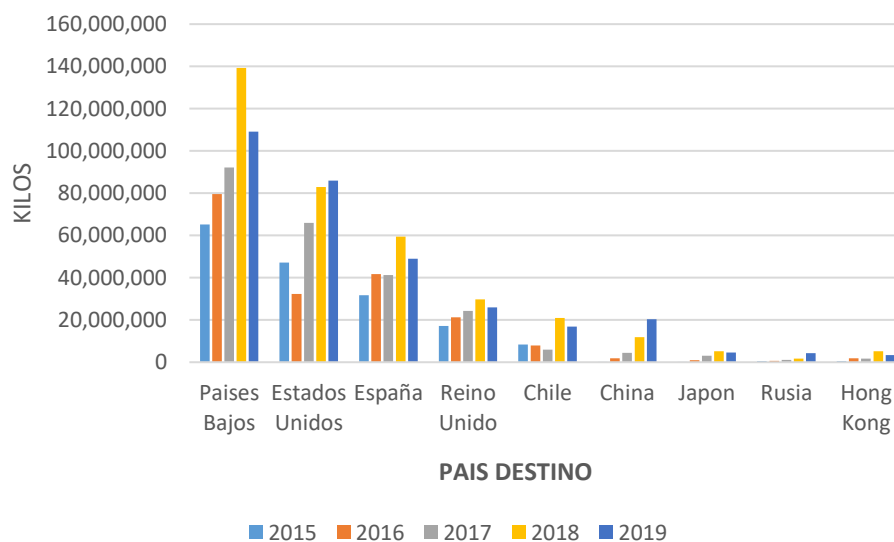


Figura 9. Mercado de destino de las exportaciones de palta por toneladas 2015-2019

Referencia: SUNAT, 2020

Los principales destinos de las exportaciones peruanas de palta son los Países Bajos, Estados Unidos, España, Reino Unido y Chile (Figura 9). El incremento se debe principalmente a la preocupación por la salud de los países desarrollados en los cuales prevalecen altos índices de obesidad y el creciente consumo de alimentos saludables.

3.3. Diagnostico contextual

El distrito de La Joya se fue creado el 25 de marzo de 1952, mediante Ley N° 11795. Se ubica al oeste de la ciudad de Arequipa entre los 1169 y 1665 m.s.n.m. con una extensión de 670 km². La Joya es una planicie ondulada con un área agrícola de “quebrada”, de clima árido y semicálido, con precipitaciones reducidas que oscilan entre 8.0-50 mm/año, con una temperatura que varía entre 14°C-32°C y temperatura media de 19°C. sus horas de sol/día varía según meses del año, de 11 horas entre diciembre a febrero y 7 horas de junio-agosto (Municipalidad de La Joya, 2009).

Morfológicamente tiene suelos de profundidad media a gruesa y fertilidad baja. Su relieve es dentado de composición heterogénea, arena, grava y arcilla con diverso origen. Hidrológicamente su fuente principal de agua de La Joya es el río Chili, que se une con el río Yura para forma el río Vítor, siendo sus afluentes filtraciones de Huaranguillo, Congata, Tiabaya, Irrigación El Cural. El agua se recibe a través del Canal Madre y se distribuye a las diferentes irrigaciones como son La Joya, San Isidro, San Camilo y la Cano (Municipalidad de La Joya, 2013).

La población del distrito asciende a 32019 personas de las cuales 50.39% son hombres y 49.60% son mujeres (INEI, 2018). Las principales actividades económicas son la agricultura y la ganadería ocupando gran parte de la población económicamente activa. La PEA es en promedio del 97.0%; la actividad agrícola ocupa al 60% de población, el 38.5% representa población asalariada y las actividades de servicios un 1.5% en la población (Municipalidad de La Joya, 2015).

3.4. Modalidades asociativas

En el Perú existen varias modalidades asociativas cada una de las cuales presentan sus propias características. Una primera modalidad está referida a las sociedades comerciales, cooperativas y asociaciones civiles (Anaya, 2020). La segunda modalidad indica que existe la asociación civil, las cooperativas y los contratos asociativos (Figura 5) y una tercera modalidad a nivel empresarial en la que existen sociedades anónimas, cadenas productivas, comunidades campesinas y nativas, conglomerados, Unión de ahorro y crédito (UNICA), Empresa de accionariado campesino (EAC), Entidad asociativa agraria(EAA), Sociedad agrícola de interés social (SAIS), redes empresariales verticales y horizontales, empresas comunales de servicios (ECOMUSAS) (Ferrando, 2015).

Tabla 5. Características de las modalidades asociativas

	ASOCIACIÓN	COOPERATIVA	CONSORCIO
Regulación	Código civil	Ley de cooperativas	Ley general de sociedades
Constitución	Escritura pública	Escritura pública	Contrato
Inscripción	Registro Públicos	Registro Públicos	SUNAT
Capital inicial	Ninguno	Ninguno	Ninguno
Integrantes	Al menos 3 asociados	Al menos 11 socios	Al menos 2 integrantes
Tributación	Individual	Conjunta e individual	individual
Utilidades	No pueden ser distribuidas directamente	No genera ganancias Permite compras y ventas a escala	Distribuidas entre los integrantes según contrato
Duración	Ilimitada	Ilimitada	Hasta 3 años

Referencia: Arzapalo, 2018

3.5. Asociatividad

La asociatividad es la organización voluntaria, no remunerada de personas o grupos que establecen un vínculo explícito, con el fin de conseguir un objetivo común (Mamani, 2017b), además es un sistema estructurado para el uso más efectivo de los factores de la producción (Anaya, 2020). Es complementaria del mercado al ser una ventaja competitiva (Guevara y Vera, 2016; Dávila et al., 2018) siendo utilizado para

articular a los productores no organizados (Domínguez y Castillo, 2018). Requiere flexibilidad en los modelos mentales de los agricultores (Alva y Chavez, 2018) y puede surgir como un modelo cooperativo más avanzado con el uso de redes de aprendizaje (Tregear y Cooper, 2016).

La asociatividad se circunscribe al ámbito rural a través del término de Agricultura Familiar (MINAGRI, 2015b), es decir, de la actividad gestionada por una familia por su fuerza laboral que trabaja unidades productivas pequeñas cercanas al lugar de residencia, tiene acceso limitado a los factores de producción y participa en redes de reciprocidad. Se presenta en tres formas: de subsistencia orientado al autoconsumo, intermedia orientada a la producción propia (autoconsumo y venta) y consolidada cuando el productor se capitaliza; siendo estas dos últimas formas en las que se forma un vínculo de asociatividad (Maletta, 2017).

La agricultura familiar puede beneficiarse de las ventajas de la asociatividad por las economías de escala al acceder a descuentos en compras de insumos, maquinaria, equipos; al uso eficiente de las tierras de cultivo; al acceso a mercados diversos; mejor capacidad de respuesta frente a cambios repentinos externos o internos; intercambio de aprendizajes, experiencias, conocimientos; mejor capacidad de negociación frente proveedores y clientes; acceso a emprendimientos productivos; mayor probabilidad de éxito en apoyo con instituciones público y privadas, mayor eficiencia en los recursos de apoyo (MINAGRI, 2014).

Los beneficios de la asociatividad pueden resumirse en tres principales: financieros, organizacionales y de comercialización (Guevara y Vera, 2016). El primero referido a la disposición de capital, línea de crédito, reinversión. El segundo expresado en el acceso a información, la asistencia técnica, acceso a insumos, manejo de recursos de propiedad común y el tercero alusivo a los estudios de mercado, procesamiento de la producción y la comercialización propiamente dicha (Fort y Vargas, 2015). Por ello a la asociatividad se le reconoce como un mecanismo para mejorar la calidad de vida de los individuos que son parte de la asociación, así como de su comunidad.

Los determinantes para la formación de asociaciones se encuentran influenciadas por diferentes factores entre las que destacan las características socioeconómicas de los

hogares o unidades agropecuarias, las características de la producción agraria, las características de la organización y su histórico, la experiencia personal y el aprendizaje de la participación en asociaciones (Fort y Vargas, 2015). Los vínculos formados dentro de una organización sirven no sólo para crear y diseminar conocimiento sino también para promover el aprendizaje sobre innovación tecnológica, desarrollos productivos, así como oportunidades comerciales (Salas, 2016).

Existen características de éxito y de fracaso en la asociatividad. Los primeros referidos a selección de los directivos y de los socios, la planificación, el objetivo común, la confianza juntos con los mecanismos de control y transparencia (Guevara y Vera, 2016). Sin embargo, también influye el fraccionamiento de la tierra, asistencia técnica, manejo de agro exportación y servicio de financiamiento (Vasquez y Zapata, 2015) y de fracaso ligados a los paradigmas transgeneracionales heredados de padres a hijos en el ámbito rural, experiencias anteriores de fracasos, el recurrente individualismo, la desconfianza y el debilitamiento de las asociaciones a las que asiste (Rocha, 2016).

Según la Encuesta Nacional Agropecuaria (2016) de los más de 2 millones de productores solo el 9.7% (15,119 productores) pertenecen a algún tipo de asociatividad. De los mencionado el 96.6% (14,608) pertenecen a alguna asociación, el 3.3% (495) a alguna cooperativa y 0.1% (16) a algún comité. Entre los beneficios recibidos por la asociatividad destacan el acceso a mercado local (22.6%), acceso mercado internacional (5.3%), abastecimiento de insumos agrícolas (13.9%), asistencia técnica (22.7%) y de servicios financieros (24.1%) (Accame et al., 2018).

3.6. Participación comercial

La participación comercial es el proceso por el cual los pequeños productores agrarios tienen barreras de entrada al mercado nacional e internacional, debido a los altos costos de sus transacciones operativas. Los factores que describen estas restricciones son el limitado acceso de información de mercado y variaciones de precio; limitación por el tamaño de la unidad agraria productiva, ya que las pequeñas

unidades agrarias tienen menos posibilidades las grandes unidades agrarias; limitación por la tenencia de la propiedad de la tierra por condición femenina, ya que si es menor a 3 has, su participación es baja, más si es >3 has su participación es alta (Salas, 2016b).

De otro lado, los productores asociados tanto hombres como mujeres tiene mayor participación comercial que los no asociados, destinando la mayor parte de su producción a la venta. Entre los beneficios de la participación comercial está considerado el acceso al abastecimiento de agua, abastecimiento de insumos agrícolas y acceso a mercados locales e internacionales. De igual forma, los productores que pertenecen a asociaciones productivas y están vinculados a empresas presentan mejores indicadores de bienestar que los productores que con una o en ninguna categoría (Fort y Vargas, 2015).

Otros factores que inciden en la participación comercial son el nivel educativo que influye de manera directa sobre el uso de la electricidad, internet y telefonía móvil, explicado que a mayor nivel educativo mayor conocimiento de las tecnologías de comunicación y obtención de información. Por otro lado, las ventas se incrementan al tener acceso a internet y una buena infraestructura de caminos que reduce la distancia a la capital del distrito. Finalmente también afecta aquellos relacionados a la infraestructura pública, a los costos de transacción y de transporte (Salas, 2016a).

3.7. Marco normativo

Los países de América Latina muestran tendencia a la provisión de servicios a los productores en forma colectiva (CEPAL, FAO, e IICA, 2017). Por ello el gobierno peruano promueve la asociatividad a través de marco normativos. Resalta el Plan Nacional de Competitividad y Productividad al 2030, en el que se considera como objetivos prioritarios generar condiciones para desarrollar un ambiente de negocios productivo a través de la mejora de los instrumentos de asociatividad y articulación empresarial; facilitar las condiciones para el comercio exterior de bienes y servicios, proponiendo a la asociatividad como vehículo para el desarrollo productivo con estándares internacionales (MEF, 2019).

El Plan Estratégico Multianual 2015-2021 promueve la asociatividad en su objetivo estratégico 2 referido a “Incrementar la competitividad agraria y la inserción a los mercados, con énfasis en el pequeño productor agrario”, para el acceso a financiamiento, alfabetización financiera, asistencia técnica, apertura de cuentas de ahorro, micro seguros del mismo modo promueve el desarrollo de negocios agrarios sostenibles sobre todo en mujeres y jóvenes, la conformación de organizaciones empresariales con capacidades productivas, empresariales y de negociación (MINAGRI, 2015c).

El Programa de Compensaciones a la Competitividad Agroideas se creó el 28 de junio del 2008 con el objetivo de elevar la competitividad de la producción agraria de los medianos y pequeños productores con el fomento de la asociatividad y la adopción de tecnologías agropecuarias, aplicándose después a todos los productores agrarios que desarrollan sus actividades en las cadenas de valor de la agricultura familiar que cumplan con los criterios de elegibilidad y a la consolidación de cadenas de valor de productos agrarios priorizados otorga financiamiento no reembolsable a organizaciones de productores constituidos (MINAGRI, 2020).

La Estrategia Nacional de Agricultura Familiar (ENAF) 2015-2021 se crea con el objetivo de orientar y organizar la intervención integral del Estado a favor del logro de resultados favorables para la agricultura familiar, sobre la base del uso sostenible de los recursos naturales y de inclusión social. Su visión al 2021 es impulsar el desarrollo rural en el Perú en las que participan el 97% de productores y el 83% de trabajadores agrícolas, bajo tres enfoques: desarrollo territorial con una dimensión económica productiva, desarrollo sostenible con una mejora en la calidad de vida y desarrollo humano para generar oportunidades en la vida humana (MINAGRI, 2015b).

El Plan Nacional Estratégico Exportador (PENX) al 2025 tiene el objetivo de consolidar la presencia de las empresas exportadoras peruanas en el exterior, a través de: (i) profundizar la internacionalización de empresas; (ii) incrementar de manera sostenible y diversificada las exportaciones de bienes y servicios con valor agregado; y (iii) mejorar la competitividad del sector exportador, bajo un enfoque de

cumplimiento de estándares internacionales con un marco de asociatividad institucional, rural-empresarial, y de modelos de asociatividad de exportación (Mincetur, 2015).

La Prospección del sector agricultura y riego al 2030 tiene el objetivo de proveer escenarios futuros para la toma de mejores decisiones en el sector agrario, disponiendo de una oferta de productos y alimentos con calidad sanitaria, inocua y de calidad comercial, de acuerdo con los estándares internacionales; dentro de un contexto de equidad y a un precio justo para los productores. Intervienen 6 componentes: institucional, territorial, mercado, infraestructura, recursos naturales y conocimientos; destacando a la asociatividad de productores como integrante de la infraestructura de comercialización (MINAGRI, 2015a).

3.2 Revisión de antecedentes investigativos

La asociatividad es una estrategia para el fortalecimiento de las organizaciones, permitiendo superar el minifundio (Salas, 2016b), siendo una ventaja competitiva en pequeños y medianos productores. Los principales beneficios son financieros, organizacionales y de comercialización (Guevara & Vera, 2016). Además, permite que los productores tengan acceso a una asesoría técnica para la producción, acceso a materias primas más económicas, mayor facilidad en el acceso a servicios financieros, incremento de los márgenes económicos y mayor capacidad de enfrentar las amenazas del entorno (Rodríguez & Ramírez, 2015). De igual forma, las características internas que fortalecen una asociación son: un objetivo común atractivo, la selección de socios, elección de directivos, mecanismos de control y planificación (Guevara & Vera, 2016).

4. HIPÓTESIS

La asociatividad influye en los productores de palta a nivel individual, organizativo y en la problemática productivo, comercial y financiero

CAPITULO II

PLANTEAMIENTO OPERACIONAL



1. TÉCNICAS, INSTRUMENTOS Y MATERIALES DE VERIFICACIÓN

1.1 Técnicas

El estudio es de tipo observacional de campo a través de la técnica de la encuesta, con visitas a los fundos de los socios que participación en la asociación.

1.2 Instrumentos

Se utilizó una encuesta validada de Rocha (2016), de la tesis titulada “Análisis de los factores que limitan la mejora económica de los productores rurales organizados en el distrito de Yarabamba, provincia de Arequipa, 2015” de la Pontificia Universidad Católica del Perú (Tabla 6). Se ha considerado el consentimiento informado, el aspecto a medir, la escala de medición, además de la ficha de encuesta de 2 páginas.

El instrumento se utilizó en modalidad presencial con información requerida para la investigación, las preguntas fueron ordenadas de forma lógica con datos características del productor, características de la unidad agraria, problemas principales, asociatividad y organización.

1.3 Materiales de verificación

En los anexos se muestran fotografías de los días en campo y de la realización de la encuesta a productores organizados, productores de palta.

2. CAMPO DE VERIFICACIÓN

2.1 Ámbito

La presente investigación se llevó a cabo en el distrito de La Joya, provincia y departamento de Arequipa, en las coordenadas 16°23' y 16°46' Latitud Sur; 71°40' y 72°17' Longitud oeste.

2.2 Diseño de estudio

El estudio presenta un nivel descriptivo-explicativo con la finalidad de mostrar con claridad la influencia de la asociatividad en la participación comercial de los

productores de palta. Se ha optado por este tipo de investigación debido a que es imprescindible una observación general de la problemática y el por qué.

2.3 Temporalidad

La investigación se llevó a cabo durante el periodo que comprende marzo del 2018 a marzo del 2019.

2.4 Descripción del método

El estudio se orientó al análisis cuantitativo y cualitativo con el fin de obtener datos precisos y comportamientos conductuales de los productores. En ambos se utilizó la técnica de la encuesta donde predominan preguntas subjetivas, preguntas cerradas y de opción múltiple.

2.5 Determinación de la población y muestra

La población está conformada por los productores rurales que habitan y trabajan en el Distrito de La Joya. La muestra son todos los productores pertenecientes a la asociación involucrados en la producción agraria. La muestra es probabilística con 95% de confiabilidad.

2.6 Análisis de variables

Tabla 6. Análisis de variables de estudio

VARIABLES	DIMENSIONES	SUB VARIABLES	INDICADORES
INDEPENDIENTE: Asociatividad	Asociatividad	Conceptualización	Cooperación voluntaria, obligatoria, individual
		Pertenencia	Sí, no
		Frecuencia de reunión	Cada 15 días, 1 vez/mes, cada 3 meses, cada 6 meses
		Participación	No participa, participa poco, lo suficiente, todo el tiempo
		Nivel de importancia	Nada, poco, importante, muy importante, altamente importante
		Confianza	No hay, baja, media, alta, total

	Organización	Limitantes	Escasa visión, bajo volumen de producción, escasa rentabilidad, ausencia de resultados
		Contacto comprador	Sí, no
		Medida de contacto	Alto, medio, bajo
		Capacitación agrícola, productiva	Sí, no
		Frecuencia de la asistencia técnica	Nunca, cada 15 días, 1 vez/mes, cada 3 meses, cada 6 meses
DEPENDIENTE Productores palta	Características del productor	Edad	Según rangos
		Sexo	Masculino, femenino
		Estado civil	Soltero, casado, divorciado, conviviente, viudo
		Grado de instrucción	Primaria, secundaria, técnica, universitaria
		Actividad principal	Sí, no
	Características unidad agraria	Área de producción	Hectárea, topo, cuartilla
		Condición del terreno	Propio, alquilado, cesión en uso
	Principales Problemas	Producción	Escasa mano de obra, factores climáticos, escasa planificación del cultivo, escaso abastecimiento de agua, incremento de plagas y enfermedades
		Comercialización	Escasa articulación al mercado, escaso asesoramiento, bajo precio de productos, ausencia de comercialización, escasa capacitación
		Financiamiento	No conozco quien brinda, altos costos de créditos, muchos papeleos, no sujeto a crédito, falta de garantía

Referencia: Rocha (2016)

3. ESTRATEGIAS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

3.1 Organización

La organización del estudio fue un proceso de recojo ordenando y sistematizado de información a través de la identificación de situaciones, problemas y la explicación de los factores causales en individuos. La investigación se basó en la disponibilidad de los socios y visitas programadas a sus campos de cultivo.

3.2 Recursos

Para la realización del presente estudio el tesista asumió con recursos propios el financiamiento durante la planeación y ejecución de la presente investigación.





CAPITULO III

RESULTADOS

1. PROCESAMIENTO, ANÁLISIS DE LOS DATOS Y DISCUSION

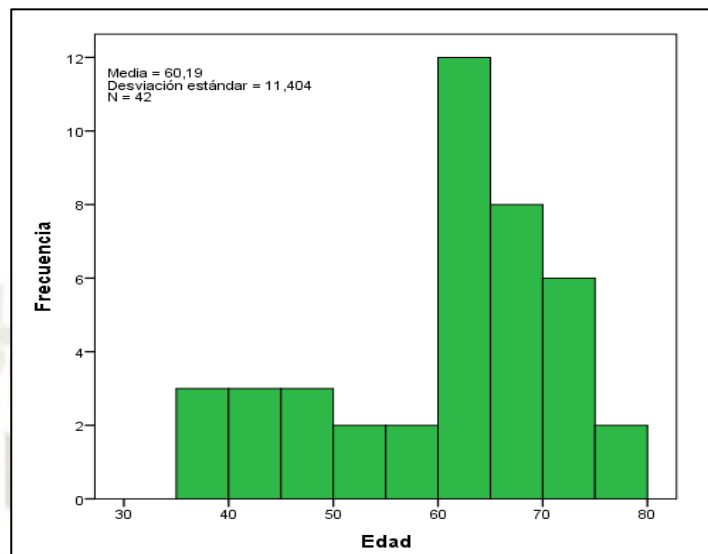


Figura 10. Histograma para edad de agricultores encuestados

En la Figura 10 se muestra la distribución de edades de los agricultores encuestados, se identificó que de un total de 42 agricultores el promedio de edad fue de 60 años, con una desviación estándar de 11.4 años. Concuera con los datos obtenidos en el departamento de Arequipa respecto a que el 59.3% de los productores agropecuarios está en el rango de 40 a 64 años de edad (INEI, 2017).

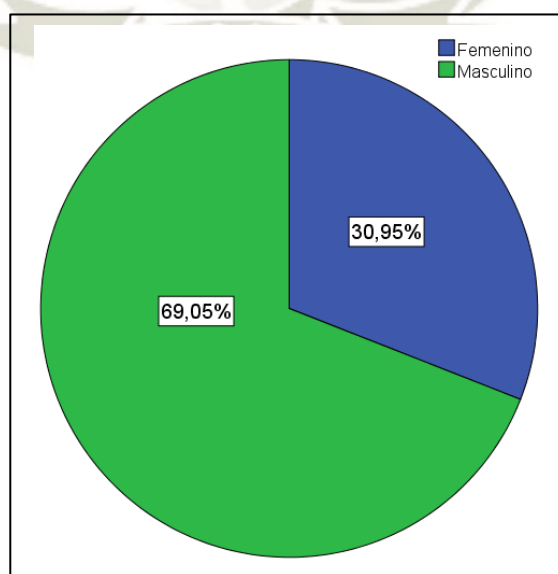


Figura 11. Distribución de sexo de agricultores encuestados

Se puede observar en la Figura 11 que el 69.05% corresponde a agricultores de sexo masculino y que el 30.95% corresponde a agricultores de sexo femenino, concordando con el 31% de productoras del sexo femenino que hay en Arequipa (INEI, 2017).

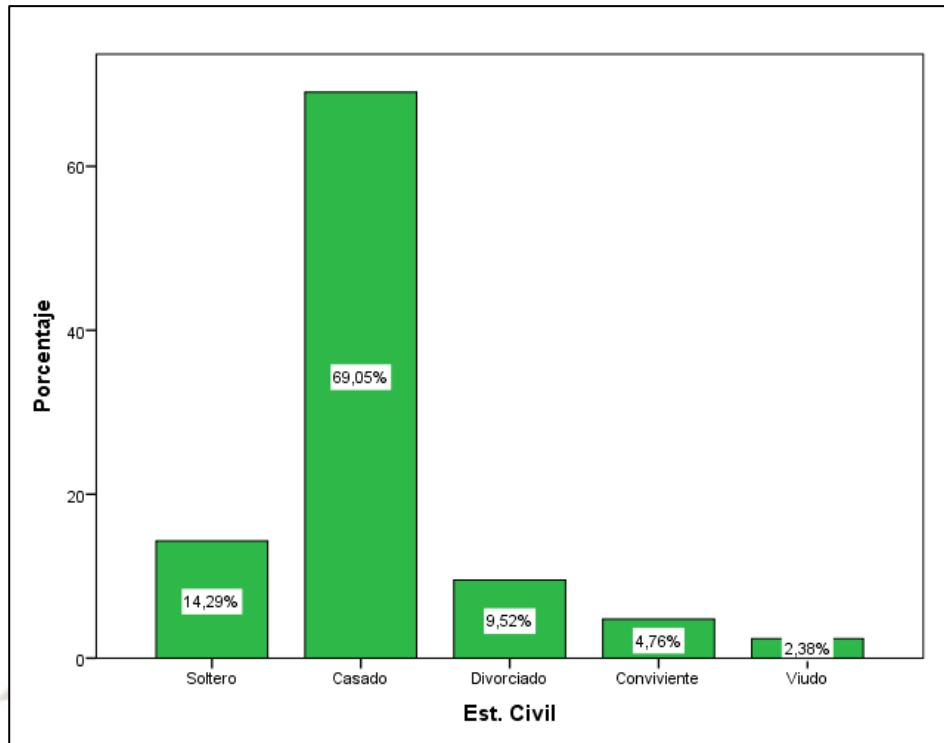


Figura 12. Estado Civil de agricultores encuestados

Tabla 7. Frecuencia y porcentaje de estado civil de agricultores encuestados

	Frecuencia	Porcentaje
Soltero	6	14,30
Casado	29	69,00
Divorciado	4	9,50
Conviviente	2	4,80
Viudo	1	2,40
Total	42	100,0

En la Figura 12 y en la Tabla 7, se muestra que el 69% de los agricultores son casados, el 14.3% son solteros, el 9.5 % son divorciados, el 4.8 % de ellos son convivientes y el 2.4%

son viudos, esto se explicaría por la necesidad de mano de obra o fuerza laboral de la que depende la agricultura familiar (MINAGRI, 2015b).

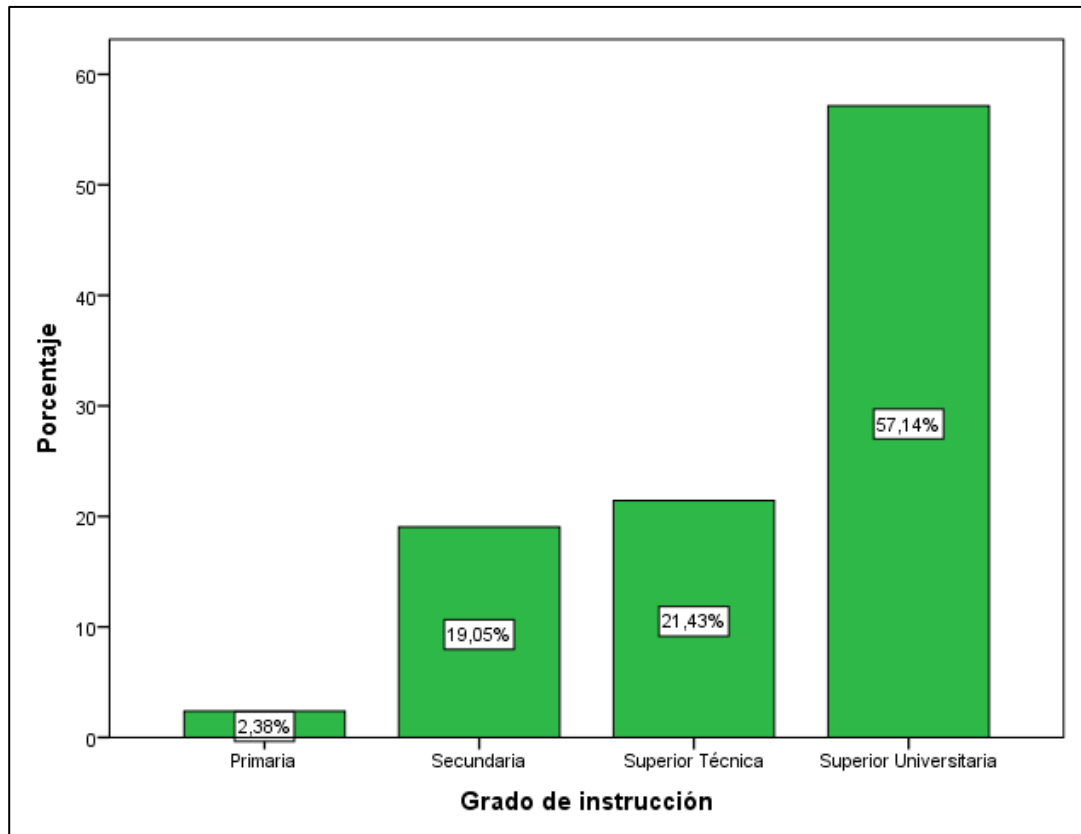


Figura 13. Grado de instrucción de agricultores encuestados

Tabla 8. Frecuencia y porcentaje del grado de instrucción de agricultores encuestados

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Primaria	1	2,40	2,40
Secundaria	8	19,00	21,40
Superior Técnica	9	21,40	42,90
Superior Universitaria	24	57,10	100,00
Total	42	100,00	

En la Figura 13 y en la Tabla 8, se muestra que el 57.1% de los agricultores tienen un grado de instrucción superior universitaria, seguido de superior técnica (21.4%), secundaria (19%)

y primaria (2.38%). Este nivel de instrucción permitiría a la asociación tener mayores ventajas como mejor capacitación, mejor toma de decisiones, acceso a fuentes de información (MINAGRI, 2014).

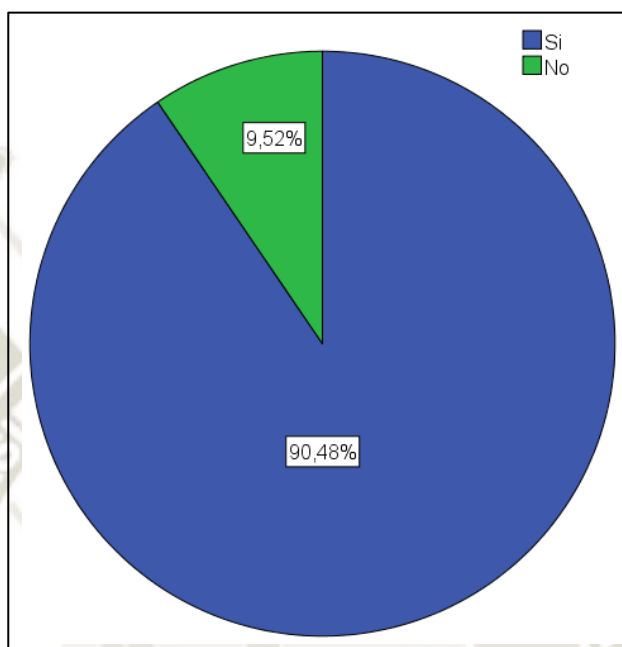


Figura 14. Agricultura como actividad principal de agricultores encuestados

En la Figura 14 se muestra que el 90.48% de los encuestados tienen como actividad principal la agricultura, no siendo así en solo un 9.52% de ellos.

Tabla 9. Estadísticos descriptivos para área de producción

	Estadístico
Promedio	1,9048+/-0,4302
Mediana	1,7500
Varianza	1,9050
Desviación estándar	1,38034
Mínimo	0,50
Máximo	8,00
Asimetría	2,538

En la Tabla 9, se muestra que el área de producción promedio es de 1.9048 +/- 0.43 Ha, así mismo el mínimo producido por agricultor es 0.5 Hectáreas y el máximo por productor es de 8 Hectáreas.

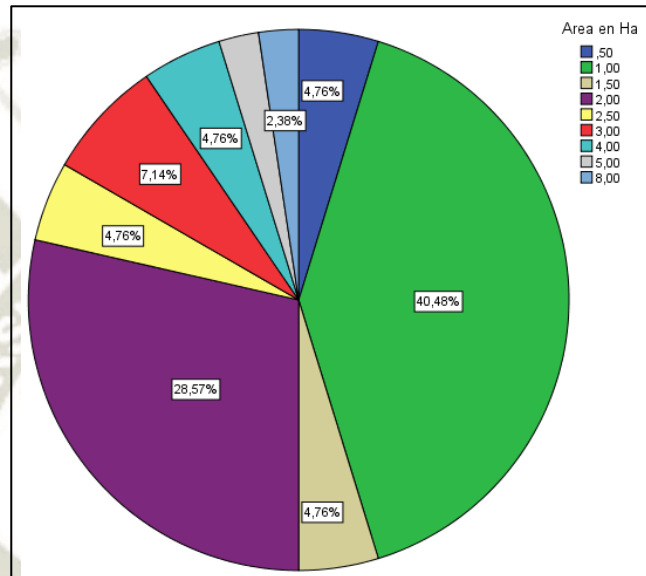


Figura 15. Área de producción en hectáreas de agricultores encuestados

Tabla 10. Frecuencia y porcentaje del área de producción en hectáreas de agricultores encuestados

Hectáreas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
0.50	2	4,8	4,8
1,00	17	40,5	45,2
1,50	2	4,8	50,0
2,00	12	28,6	78,6
2,50	2	4,8	83,3
3,00	3	7,1	90,5
4,00	2	4,8	95,2
5,00	1	2,4	97,6

8,00	1	2,4	100,0
<hr/>			
Total	42	100,0	100,0
<hr/>			

En la Figura 15 y en la tabla 10, se muestra los porcentajes de área de producción expresados en Hectáreas. Se observa que el 40.5% de los encuestados presenta 1 hectárea, seguido del 28,6% con 2 hectáreas; así mismo, el 50% de los agricultores tiene de 1.5 a menos hectáreas, siendo el mínimo 0.5 Ha. Sólo el 5 % de los agricultores tiene entre 4 a 8 Hectáreas, resultados similares se describen en el IV Censo Nacional Agropecuario en el cual se indica que las pequeñas unidades agropecuarios menores a 5 hectáreas representan el 81.8% del total (INEI, 2012).

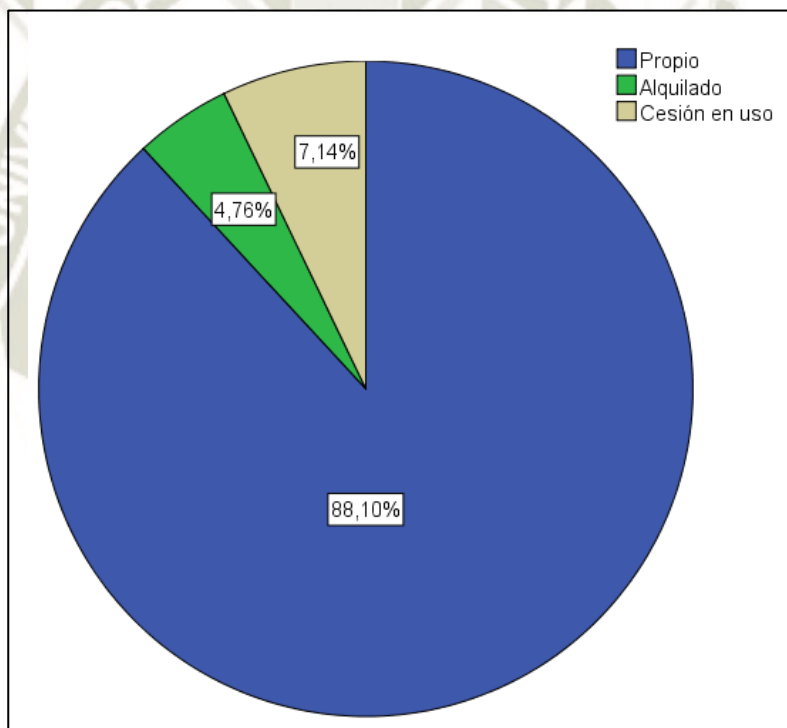


Figura 16. Condición del terreno cultivado de agricultores encuestados

En la Figura 16, el 88.1% de agricultores poseen terreno propio, el 7.14% presentan la modalidad de cesión en uso y el 4,76% es alquilado.

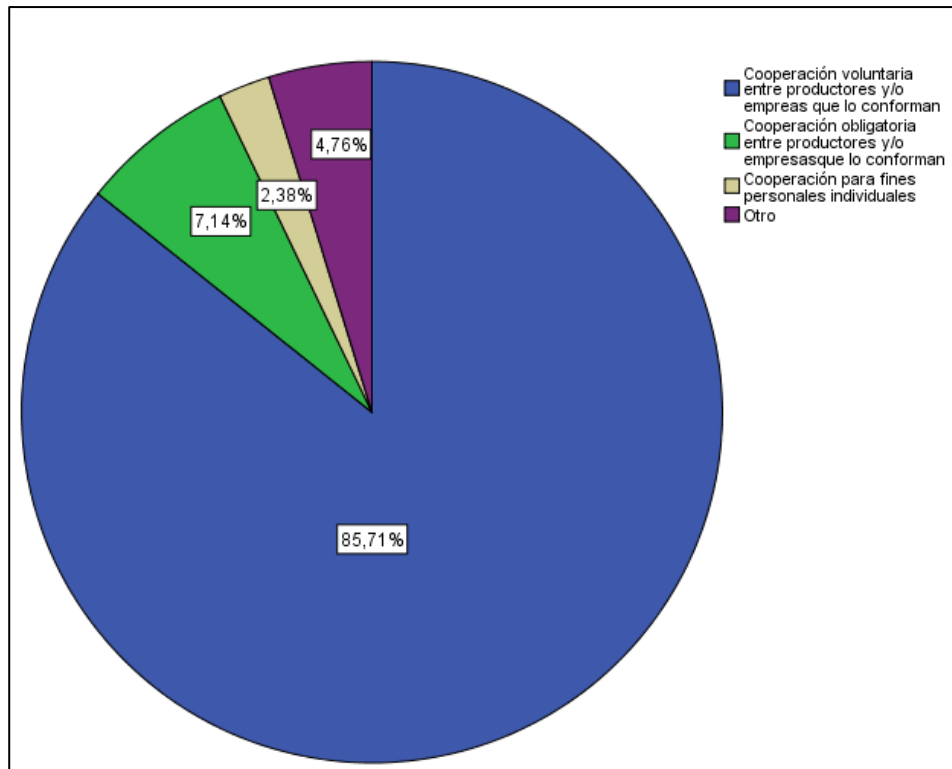


Figura 17. Concepto de asociatividad por parte de los agricultores encuestados

En la Figura 17, la encuesta aplicada reveló que el 85.71% de los agricultores encuestados entienden por asociatividad a una cooperación voluntaria entre productores y/o empresas que lo conforman, el 7,14% considera que es una cooperación obligatoria y el 2,38% considera que es una cooperación realizada para fines personales individuales. Un 4,76% de los encuestados tienen un concepto diferente a los antes mencionados.

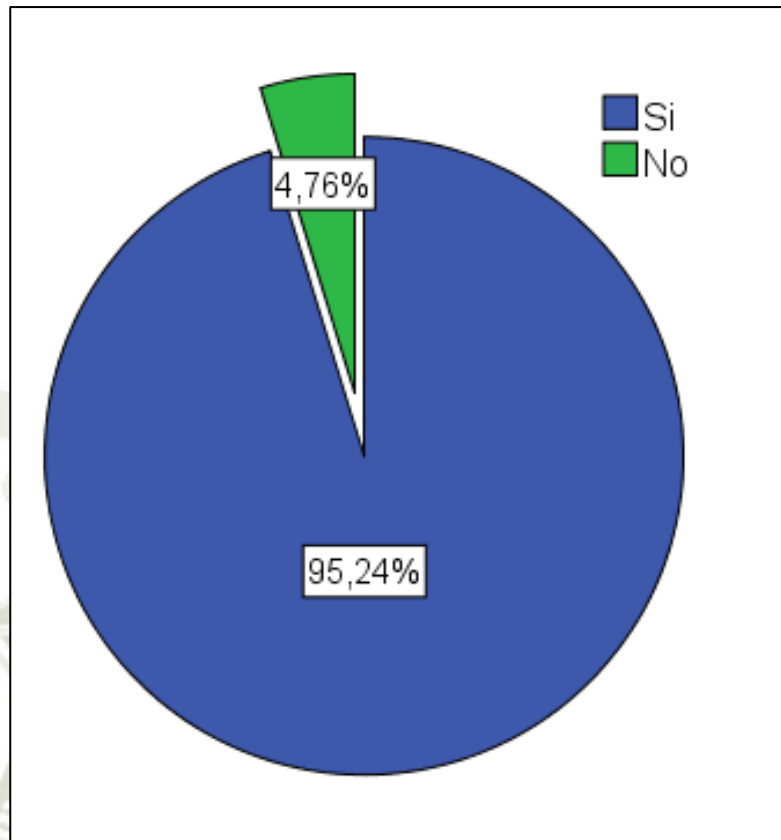


Figura 18. Pertenencia a una asociación por parte de los agricultores encuestados

En la Figura 18, se muestra que el 95.24% de los encuestados pertenece a una asociación por lo tanto para los resultados mostrados a continuación se excluirán las respuestas de los agricultores que no pertenecen a alguna asociación quedando un total de 40 agricultores.

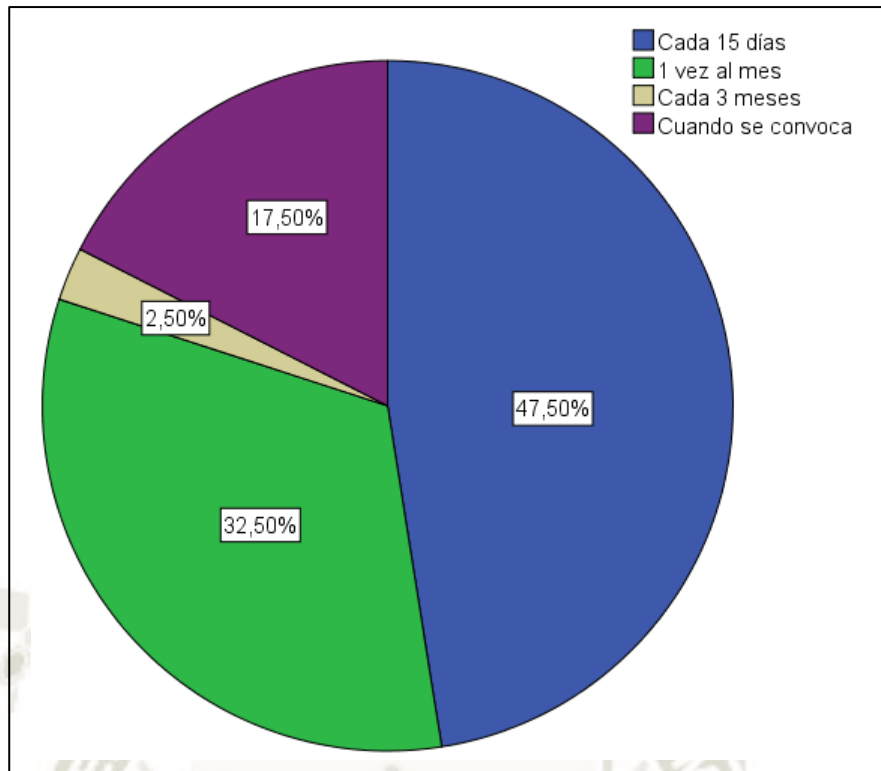


Figura 19. Frecuencia de reuniones en la asociación por parte de los agricultores encuestados

En la Figura 19, se muestra que el 47,50% de los agricultores indica que las reuniones en la asociación se dan cada 15 días, el 32% indica que se dan cada mes el 2,5 % reportan que se da cada 3 meses y el 15,5% que se reúnen sólo cuando se convoca. La diferencia en la frecuencia de la percepción puede estar enlazado al grado de instrucción técnico y universitario de los integrantes (Rocha, 2016), así como al compromiso implícito de cada uno de ellos de participar activamente.

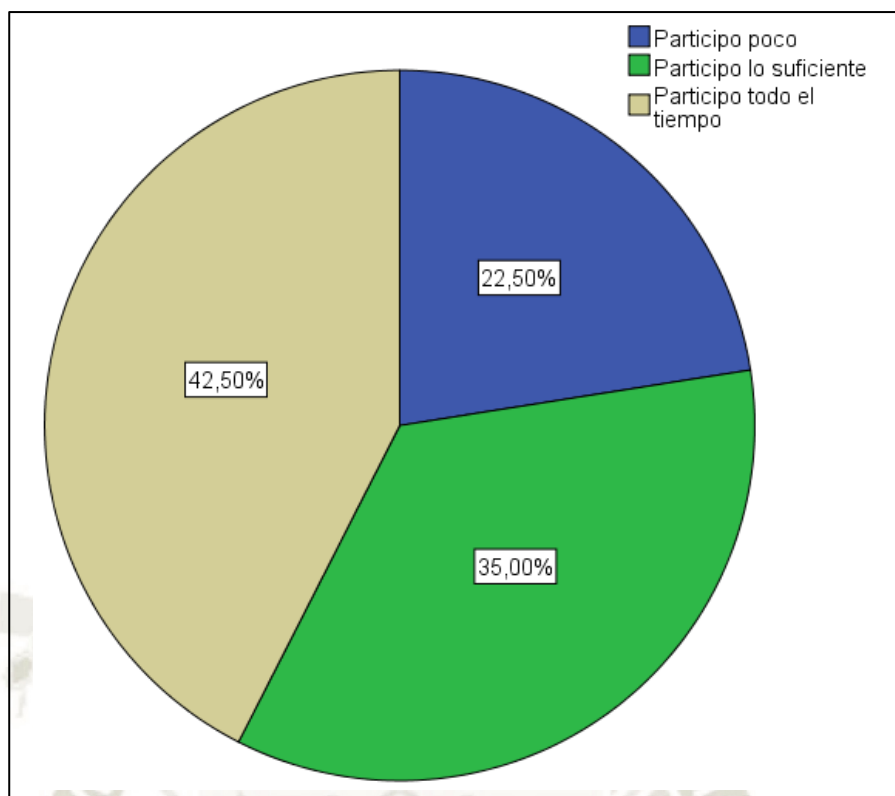


Figura 20. Nivel de participación en la asociación por parte de los agricultores encuestados

En la Figura 20, de los 40 agricultores encuestados pertenecientes a la asociación un 22,5% considera que participa poco, un 35,00% considera que participa lo suficiente y un 42,50 % participa todo el tiempo es decir es miembro activo con alto grado de compromiso en la asociación. Para Gomez (2017), la participación se basa en el sentido de pertenencia, grado de empoderamiento como la opción al voto o la toma de decisiones y la retribución económica o social como el reconocimiento.

Los productores al participar en organizaciones productivas pueden tener una conciencia contractual débil, debido a que solo quieren compartir las ganancias, mientras que las pérdidas son renuentes a participar. Además, la agricultura es una actividad muy riesgosa al depender de las condiciones meteorológicas y del clima del cual los rendimientos dependen hasta el 60% (Shen y Shen, 2018).

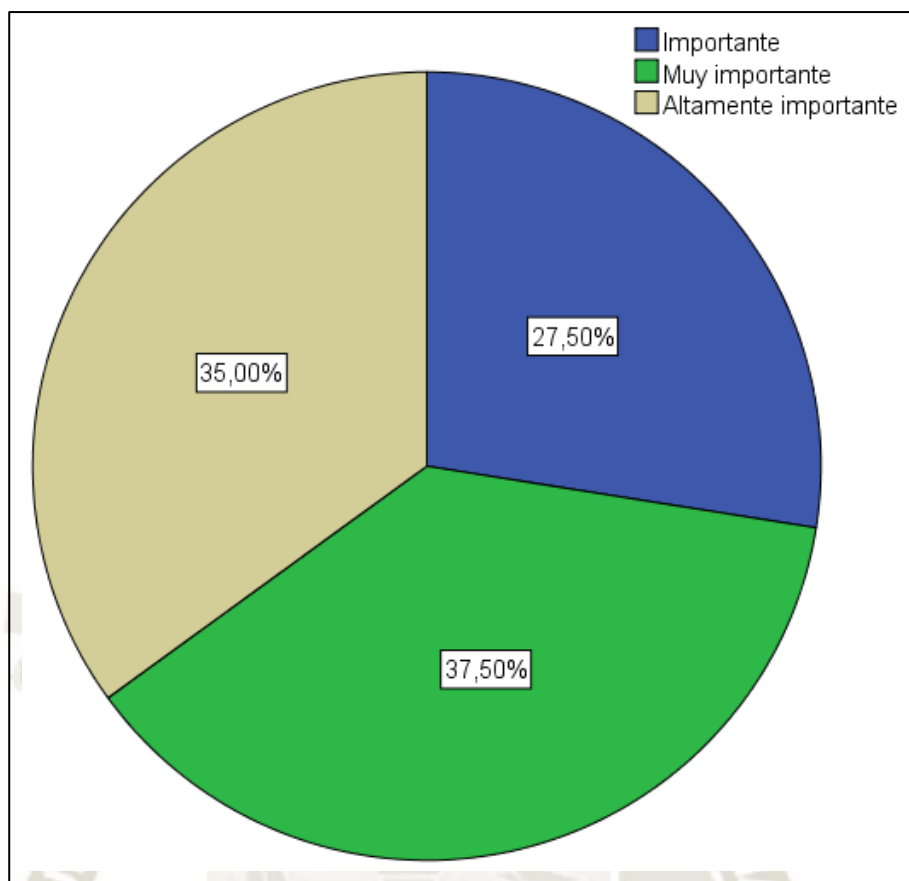


Figura 21. Nivel de importancia de la asociatividad en el productor rural por parte de los agricultores encuestados

En la Figura 21, se muestra que el 100% de encuestados consideran la asociatividad de importante a más, ninguno de ellos opina que es poco o nada importante. La asociatividad permite desarrollar ventajas competitivas como mejores ingresos económicos, optimización de la calidad del producto, acceso a mercados, captación de recursos financieros y reducción de costos (Ferrando, 2015).

El 27,5% considera la asociatividad como importante, el 37,5% como muy importante y el 35,0% como altamente importante lo cual indicaría que para ellos la asociatividad es un mecanismo indispensable que permite acceder a economías de escala en compras y ventas, tener mayor flexibilidad para responder a la demanda, intercambiar información, mejorar las condiciones de negociación (Anaya, 2020).

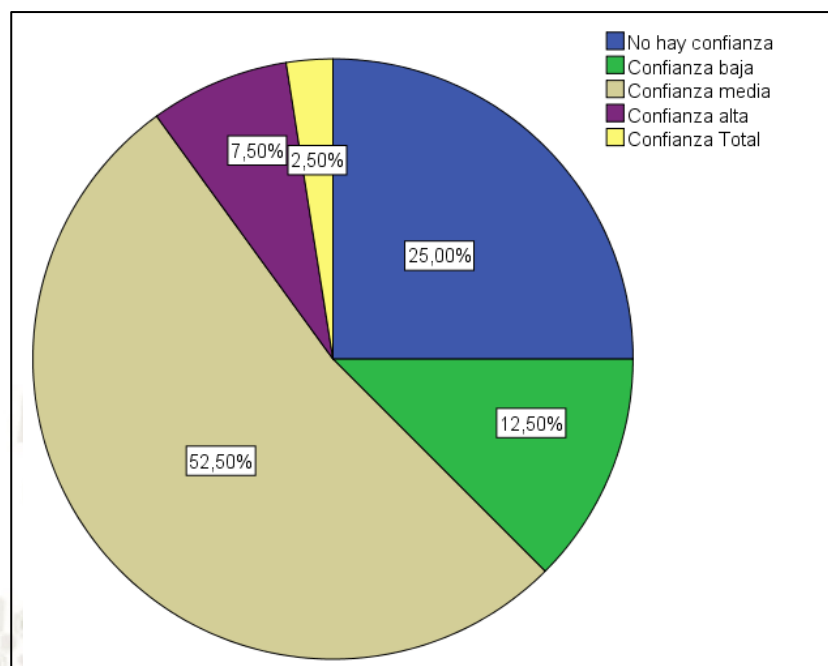


Figura 22. Nivel de confianza de la asociatividad por parte de los agricultores encuestados

El nivel de confianza entre los productores de la asociatividad es percibido según se muestra en la Figura 22. El 25,0% de los asociados consideran que no hay confianza entre los productores, el 12,5% considera confianza baja, el 52,50% percibe confianza media, el 7,50% confianza alta y sólo el 2,50% considera que existe una total confianza entre productores; esto resultados concuerdan Rodríguez y Ramírez (2015) que indica que es necesario las relaciones de confianza y compromiso participativo para asegurar la sostenibilidad de la asociatividad rural.

La confianza capacita a las personas a actuar juntos, en forma recíproca para lograr objetivos compartidos. Existen cinco niveles de confianza: nivel de reconocimiento, en el que se acepta que la otra persona tiene algo importante que decir y muestra otra forma de ver y hacer las cosas; nivel de conocimiento, de conocer al otro, saber quién es y lo que hace; nivel de colaboración o reciprocidad espontanea; nivel de cooperación, en el que existe un problema común y de operación conjunta, siendo su valor social la solidaridad; y el nivel de asociación, en el que se coparte objetivos, proyectos y recursos (Mamani, 2017a).

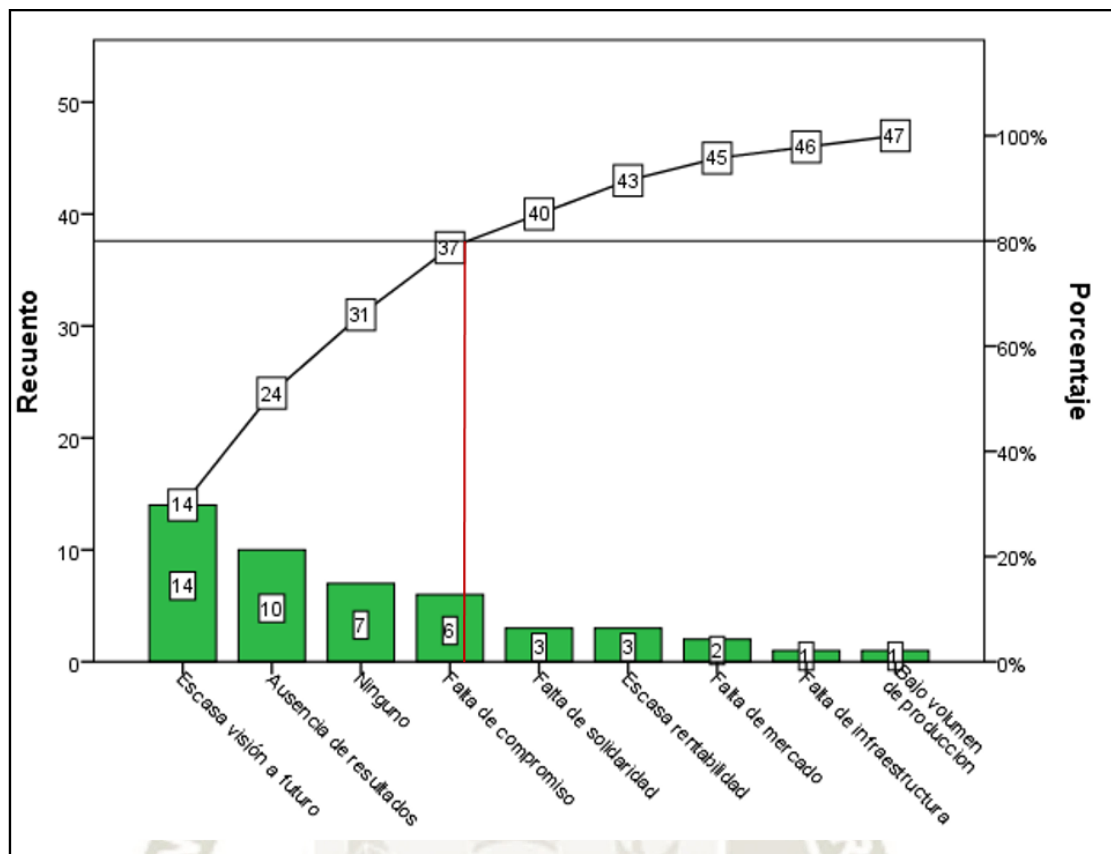


Figura 23. Diagrama de Pareto para los limitantes de la asociación

En la Figura 23, mostrada se identificó que las principales limitantes y sobre los que se debería de trabajar para mejorar la asociación son la escasa visión a futuro y la ausencia de resultados con porcentajes de 29,8% y 21,3% respectivamente. Un 12,8% piensa que la asociación no presenta limitaciones. Los porcentajes se muestran en la Tabla 11:

Tabla 11. Limitantes de la asociación percibidos por parte de los agricultores encuestados

Limitantes	N	Porcentaje	Porcentaje de casos
Escasa visión a futuro	14	29,8%	35,0%
Escasa rentabilidad	3	6,4%	7,5%
Bajo volumen de producción	1	2,1%	2,5%
Ausencia de resultados	10	21,3%	25,0%
Ninguno	6	12,8%	15,0%
Falta de compromiso	7	14,9%	17,5%
Falta de solidaridad	3	6,4%	7,5%

Falta de mercado	2	4,3%	5,0%
Falta de infraestructura	1	2,1%	2,5%
Total	47	100,0%	117,5%

En Latinoamérica existen dos modelos asociativos: asociaciones de productores que han aprendido a trabajar en equipo ofreciendo una gama de servicios y asociaciones de productores que se integran para gestionar un beneficio y después los miembros trabajan aisladamente por su cuenta (Mamani, 2017b). En este caso la asociación estaría en el segundo tipo, por ello más del 50% está referido a una escasa visión a futuro y ausencia de resultados.

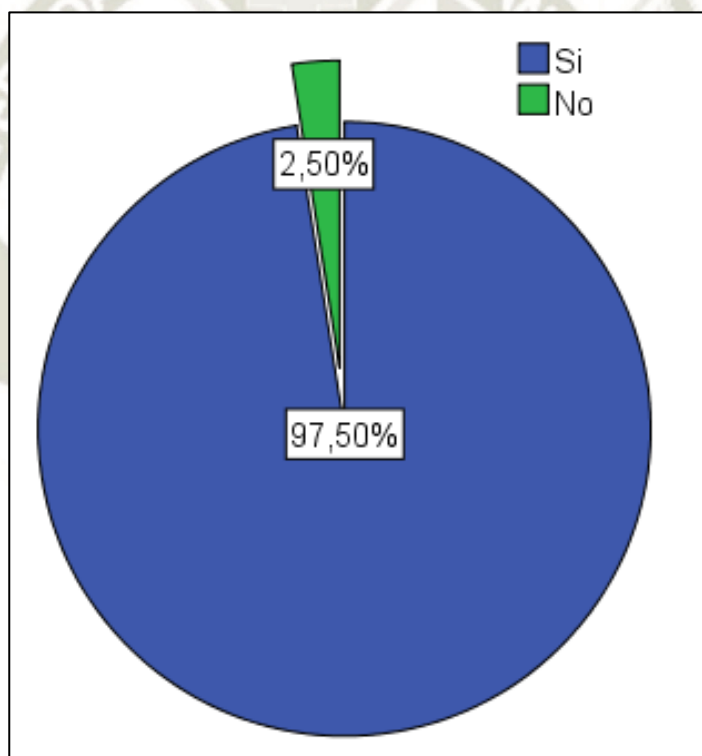


Figura 24. Existencia de contacto por parte de la asociación entre el agricultor y el comprador

En la Figura 24 se muestra que el 97.50% indica que la asociación si realiza el contacto entre el agricultor y el comprador, solo una persona respondió que no existe contacto (2,50%), la cual será excluida por motivo del siguiente análisis el cual mide el grado de contacto siendo N=40.

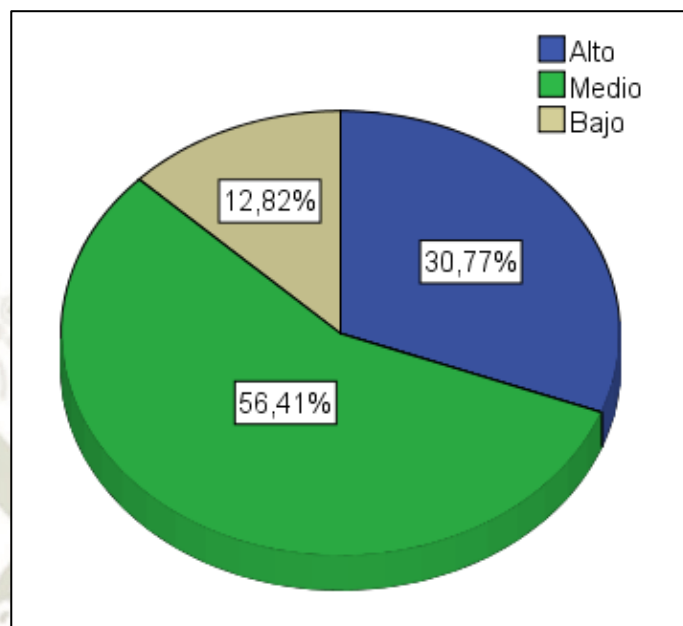


Figura 25. Medida de contacto existente por parte de la asociación entre el agricultor y el comprador de palta

En la Figura 25, se muestra que el 56.41% considera que el grado de contacto existente propiciado por la asociación entre el agricultor y el comprador de palta es medio, seguido del 30,77% que considera una medida de contacto alto y un 12,82% que considera un contacto bajo. Sin embargo, para Rodríguez y Ramírez (2015) el sector hortofrutícola está integrado por muchos intermediarios que no agregan valor al productor, sino por un lado encarecen el costo de distribución y por el otro son los que definen los precios de compraventa.

En caso de existir un contrato previo, se puede expandir la producción agraria, mejorar la comercialización e incrementar ingresos (Maertens y Vande Velde, 2017). Sin embargo, muchas veces los contratos suelen ser afectador por las fluctuaciones de precio incidiendo en prácticas que carecen de inequidad, que puede terminar como una práctica de explotación (Vamuloh, Kozak, y Panwar, 2020).

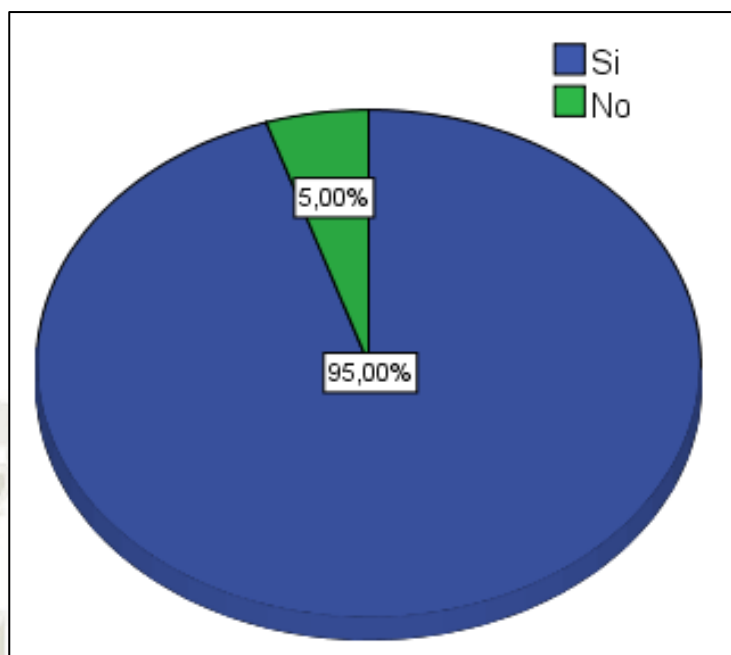


Figura 26. Sobre si recibió capacitación de la asociación a la que pertenece para desempeñar sus labores agrícolas

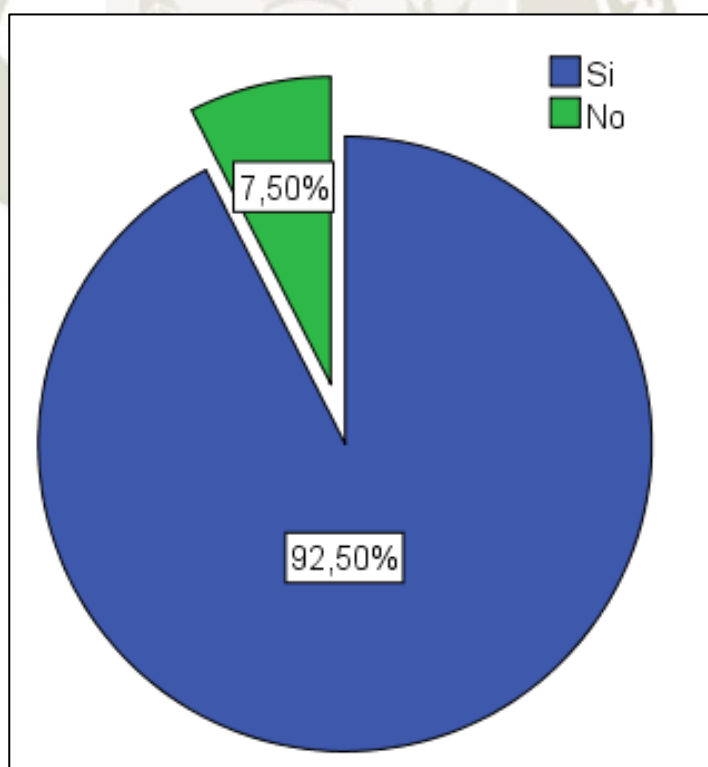


Figura 27. Sobre si recibió asistencia técnica productiva por parte de la asociación para desempeñar sus labores agrícolas

En la Figura 26, se muestra que el 95% de los asociados recibieron capacitaciones para desempeñar sus labores agrícolas, y en la figura 27 un 92,50% refiere que si recibieron asistencia técnica productiva por parte de la asociación.

Tabla 12. Detalle de la asistencia técnica productiva recibida por parte de la asociación para desempeñar sus labores agrícolas

Temario	N	Porcentaje	Porcentaje de casos
No menciona	7	15,2%	18,9%
Manejo cultivo	25	54,3%	67,6%
Global Gab	5	10,9%	13,5%
BPA	8	17,4%	21,6%
Proyectos	1	2,2%	2,7%
Total	46	100,0%	124,3%

En la Tabla 12, se muestra que el 15,2% de los agricultores que indicó haber recibido asistencia técnica no menciona el nombre de la capacitación, el 54,3% menciona que recibió la capacitación en manejo de cultivo, el 10,9% indica que recibió la capacitación de global Gab, el 17,4% la capacitación de BPA y el 2,2% capacitación en proyectos. A nivel nacional la asistencia técnica está referida a cultivo, ganadería, manejo, conservación, procesamiento, asociatividad para la producción y comercialización (INEI, 2012).

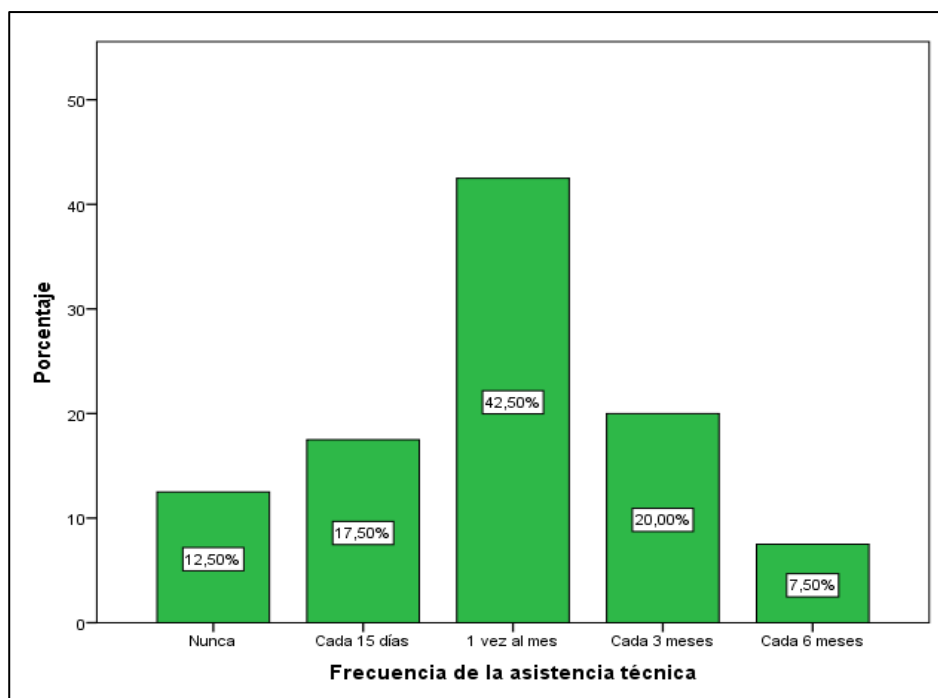


Figura 28. Frecuencia de la asistencia técnica productiva recibida por parte de la asociación para desempeñar sus labores agrícolas

El 42,50% de los asociados refieren que las capacitaciones se llevan a cabo una vez al mes, el 20,00% cada tres meses, el 17,50% cada quince días, el 12,50% refiere que nunca recibió capacitación y el 7,50% indica que cada seis meses.

Tabla 13. Problemas de producción percibidos parte de los agricultores encuestados

Problemas de producción	N	Porcentaje	Porcentaje de casos
Escasa mano de obra	4	6,2%	9,5%
Incremento de plagas y enfermedades	24	36,9%	57,1%
Factores climáticos	19	29,2%	45,2%
Escaso abastecimiento de agua	5	7,7%	11,9%
Escasa planificación de cultivo	5	7,7%	11,9%
Falta de asesoramiento	5	7,7%	11,9%
Ninguno	2	3,1%	4,8%
Mucho descarte	1	1,5%	2,4%
Total	65	100,0%	154,8%

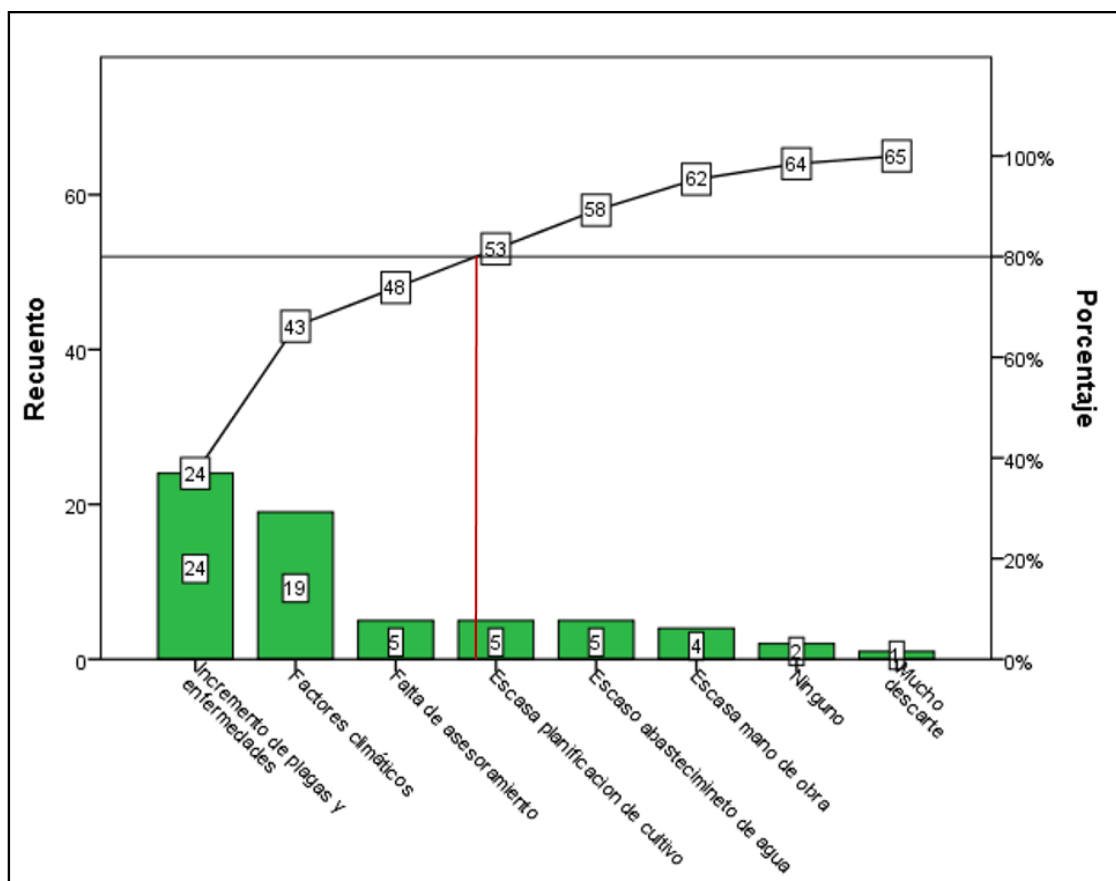


Figura 29. Diagrama de Pareto para problemas de producción

En la Tabla 13, se muestra los problemas de producción percibidos por los agricultores encuestados, para poder identificar los principales problemas se realizó un diagrama de Pareto encontrando que el incremento de plagas y enfermedades, así como los factores climáticos y la falta de asesoramiento son los problemas que son necesarios abordar de manera prioritaria para poder solucionar la problemática productiva.

Para CEPAL et al.(2017) el incremento de la frecuencia de la variabilidad climática extrema y la intensificación de los monocultivos han permitido la reaparición de plagas y enfermedades que inciden de manera directa en la producción agraria. De igual forma para Cerna y Vasquez, (2016) el escaso asesoramiento impide un bajo poder de negociación con los acopiadores. Asimismo el escaso asesoramiento junto con otros factores es una causal de la baja productividad en la agricultura (MINAGRI, 2015a).

Tabla 14. Problemas de comercialización percibidos parte de los agricultores encuestados

Problemas de comercialización	N	Porcentaje	Porcentaje de casos
Escasa articulación al mercado	10	15,9%	23,8%
Escasa capacitación	4	6,3%	9,5%
Escaso asesoramiento	12	19,0%	28,6%
Bajos precios	9	14,3%	21,4%
Ausencia de comercialización	6	9,5%	14,3%
Falta de seriedad del comprador	9	14,3%	21,4%
División asociación	5	7,9%	11,9%
Baja calidad del fruto	4	6,3%	9,5%
Ninguno	4	6,3%	9,5%
Total	63	100,0%	150,0%

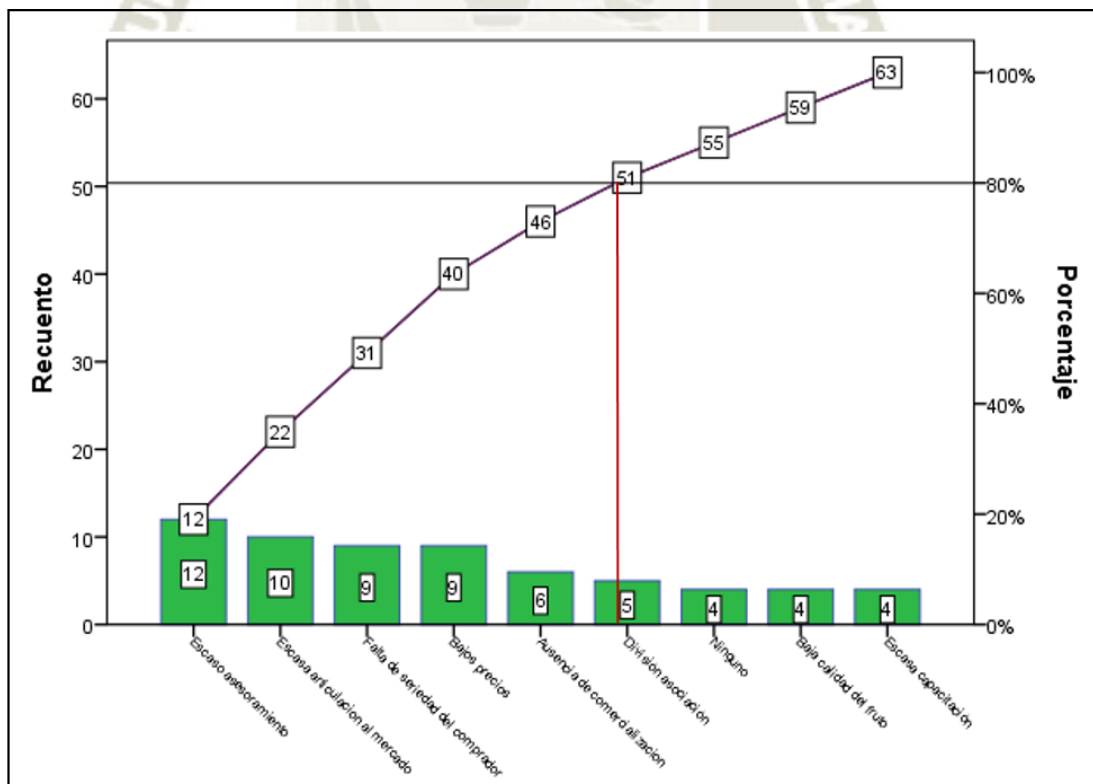


Figura 30. Diagrama de Pareto para problemas de comercialización

Según el diagrama de Pareto mostrado en la Figura 30, para los problemas de comercialización se identificó que el escaso asesoramiento, la escasa articulación al mercado, la falta de seriedad del comprador, los bajos precios y la ausencia de comercialización son los principales problemas para abordar para mejorar la comercialización de paltas.

Según la Política Agraria Nacional la comercialización es parte del eje 8 referido al desarrollo de capacidades, para incrementar las capacidades productivas y empresariales en particular de mujeres y jóvenes, y del eje 11 enfocado a la sanidad agraria e inocuidad agroalimentaria, permitiendo de esta manera capacitar de forma holística a los productores agrarios (MINAGRI, 2016).

Tabla 15. Problemas de financiamiento percibidos parte de los agricultores encuestados

Problemas de comercialización	N	Porcentaje	Porcentaje de casos
No conozco quien brinda financiamiento	5	9,6%	11,9%
Falta de garantía	4	7,7%	9,5%
Altos costos de crédito	19	36,5%	45,2%
No sujeto a crédito	1	1,9%	2,4%
Muchos papeleos	1	1,9%	2,4%
Ninguno. Recursos propios	19	36,5%	45,2%
Falta ayuda del estado	3	5,8%	7,1%
Total	52	100,0%	123,8%

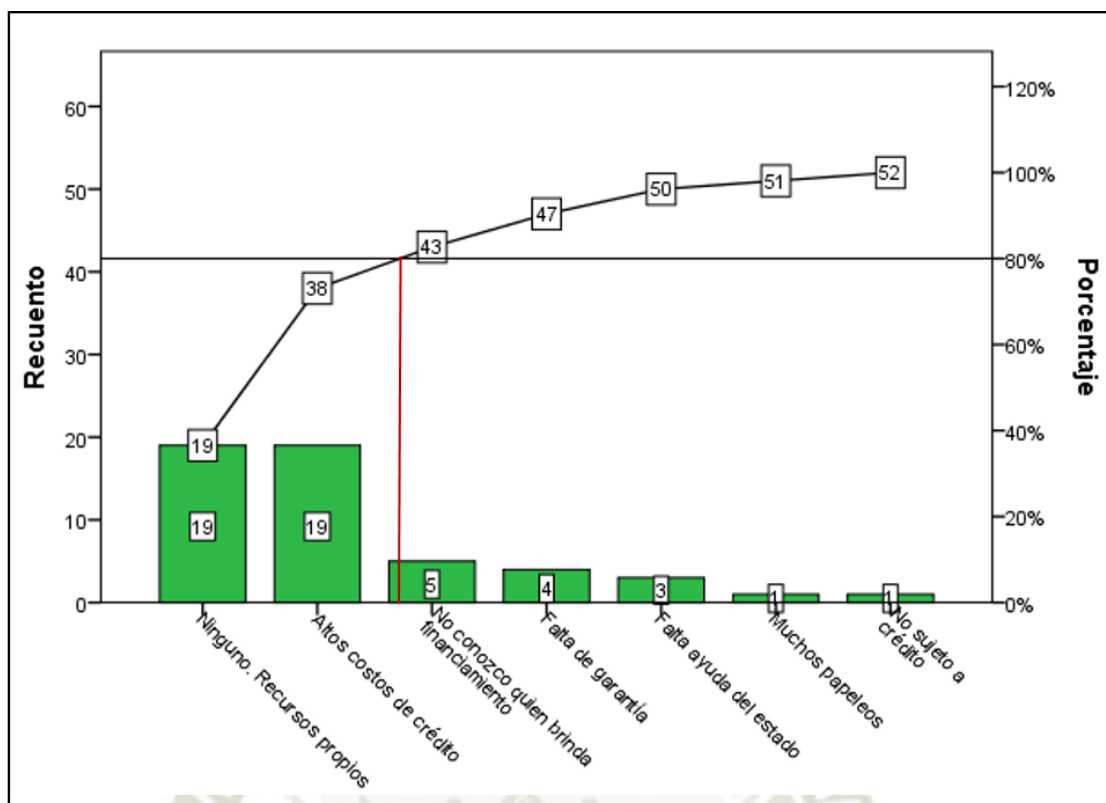


Figura 31. Diagrama de Pareto para problemas de financiamiento

En la Figura 31 se muestra los problemas de financiamiento percibidos por parte de los agricultores. El diagrama de Pareto construido permitió como importantes los recursos propios de los agricultores y los altos costos de crédito.

En la actualidad, la penetración del sistema financiero en las unidades productivas agropecuarias es escasa, lo cual limita los niveles de productividad de sus tierras de cultivo y de la actividad ganadera. Sólo el 8% de productores agropecuarios tienen acceso al crédito en el sistema financiero formal. Asimismo, el 91% de estos productores manifiesta que no solicita créditos, entre otras razones, por los altos intereses y la ausencia de garantías (MEF, 2019).

2. HALLAZGOS ESPECÍFICOS DE LA ENCUESTA

Grupo de edad	Frecuencia	Porcentaje	Acumulado %
De 37 a 55	12	28.5	92.7
De 56 a 74	27	64.2	64.2
De 75 a mas	3	7.3	100.0
Total	42	100	

Género	Frecuencia	Porcentaje	Acumulado %
Masculino	29	69.1	69.1
Femenino	13	31.0	100.0
Total	42	100	

Estado civil	Frecuencia	Porcentaje	Acumulado %
Casado	29	69.1	83.3
Soltero	6	14.3	14.3
Divorciado	4	9.5	92.9
Conviviente	2	4.8	97.6
Viudo	1	2.4	100.0
Total	42	100	

Grado de instrucción	Frecuencia	Porcentaje	Acumulado %
Primaria	1	2.4	21.4
Secundaria	8	19.0	19.0
Superior técnica	9	21.4	42.8
Superior universitaria	24	57.2	100.0
Total	42	100	

Agricultura como actividad principal	Frecuencia	Porcentaje	Acumulado %
Si	38	90.5	90.5
No	4	9.5	100.0
Total	42	100	

Área (hectáreas)	Frecuencia	Porcentaje	Acumulado %
0.5	2	4.8	4.8
1	17	40.5	45.2
1.5	2	4.8	50.0
2	12	28.6	78.6
2.5	2	4.8	83.3
3	3	7.1	90.5
4	2	4.8	95.2
5	1	2.4	97.6
8	1	2.4	100.0
Total	42	100	

Condición del terreno	Frecuencia	Porcentaje	Acumulado %
------------------------------	-------------------	-------------------	--------------------

<i>Propio</i>	37	88.1	88.1
<i>Cesión en uso</i>	3	7.1	95.2
<i>Alquilado</i>	2	4.8	100.0
Total	42	100	

<i>Concepto asociatividad</i>	Frecuencia	Porcentaje	Acumulado %
<i>Cooperación voluntaria</i>	36	85.7	85.7
<i>Cooperación obligatoria</i>	3	7.1	92.9
<i>Cooperación con fines personales</i>	1	2.4	95.2
<i>Otro</i>	2	4.8	100.0
Total	42	100	

<i>Pertencen a la asociación</i>	Frecuencia	Porcentaje	Acumulado %
<i>Si</i>	40	95.2	95.2
<i>No</i>	2	4.8	100.0
Total	42	100	

<i>Frecuencia de reuniones</i>	Frecuencia	Porcentaje	Acumulado %
<i>Cada 15 días</i>	20	47.5	47.5
<i>Una vez por mes</i>	13	32	79.5
<i>Cada 3 meses</i>	2	5	84.5
<i>Cuando se convoca</i>	7	15.5	100.0
Total	42	100	

<i>Nivel de participación</i>	Frecuencia	Porcentaje	Acumulado %
<i>Participo poco</i>	9	22.5	22.5
<i>Participo lo suficiente</i>	15	35	57.5
<i>Participo todo el tiempo</i>	18	42.5	100.0
Total	42	100	

<i>Nivel de importancia de la asociatividad</i>	Frecuencia	Porcentaje	Acumulado %
<i>Importante</i>	12	27.5	27.5
<i>Muy importante</i>	16	37.5	65.0
<i>Altamente importante</i>	15	35	100.0
Total	42	100	

<i>Nivel de confianza</i>	Frecuencia	Porcentaje	Acumulado %
<i>No hay confianza</i>	11	25	25.0
<i>Confianza baja</i>	5	12.5	37.5
<i>Confianza media</i>	22	52.5	90.0
<i>Confianza alta</i>	3	7.5	97.5

<i>Confianza total</i>	1	2.5	100.0
<i>Total</i>	42	100	

<i>Limitantes de la asociación</i>	Cantidad	Porcentaje
<i>Escasa visión a futuro</i>	14	29.8
<i>Escasa rentabilidad</i>	3	6.4
<i>Bajo volumen de producción</i>	1	2.1
<i>Ausencia de resultados</i>	10	21.3
<i>Ninguno</i>	6	12.8
<i>Falta de compromiso</i>	7	14.9
<i>Falta de solidaridad</i>	3	6.4
<i>Mucho descarte</i>	2	4.3
<i>Falta de infraestructura</i>	1	2.1
<i>Total</i>	47	100.0

<i>Existencia de contacto productor-comprador</i>	Cantidad	Porcentaje	Acumulado %
<i>Si</i>	41	97.5	97.5
<i>No</i>	1	2.5	100.0
<i>Total</i>	42	100	

<i>Medida de contacto productor-comprador</i>	Cantidad	Porcentaje	Acumulado %
<i>Alta</i>	13	30.77	30.8
<i>Media</i>	24	56.41	87.2
<i>Baja</i>	37	13	100.0
<i>Total</i>	73	100	

<i>Recibe capacitación</i>	Cantidad	Porcentaje	Acumulado %
<i>Si</i>	40	95	95.0
<i>No</i>	2	5	100.0
<i>Total</i>	42	100	

<i>Recibe asistencia técnica</i>	Cantidad	Porcentaje	Acumulado %
<i>Si</i>	40	95	95.0
<i>No</i>	2	5	100.0
<i>Total</i>	42	100	

<i>Temario de la asistencia técnica</i>	Cantidad	Porcentaje
<i>No menciona</i>	7	15.2
<i>Manejo del cultivo</i>	25	54.3
<i>Global Gap</i>	5	11
<i>BPA</i>	8	17.4
<i>Proyectos</i>	1	2.2

Total 46 100

<i>Problemas en la producción</i>	Cantidad	Porcentaje
<i>Escasa mano de obra</i>	3	6.2
<i>Incremento de plagas y enfermedades</i>	17	36.9
<i>Factores climáticos</i>	13	29.2
<i>Escaso abastecimiento de agua</i>	4	7.7
<i>Escasa planificación del cultivo</i>	4	7.7
<i>Falta de asesoramiento</i>	4	7.7
<i>Ninguno</i>	1	3.1
<i>Mucho descarte</i>	1	1.5
Total	46	100.0

<i>Problemas en la comercialización</i>	Cantidad	Porcentaje
<i>Escasa articulación al mercado</i>	10	15.9
<i>Escasa capacitación</i>	4	6.3
<i>Escaso asesoramiento</i>	12	19.0
<i>Bajos precios</i>	9	14.3
<i>Ausencia de comercialización</i>	6	9.5
<i>Falta de seriedad del comprador</i>	9	14.3
<i>División de la asociación</i>	5	7.9
<i>Baja calidad de fruto</i>	4	6.3
<i>Ninguno</i>	4	6.3
Total	63	100.0

<i>Problemas en el financiamiento</i>	Cantidad	Porcentaje
<i>No conozco quien brinda financiamiento</i>	5	9.6
<i>Falta de garantía</i>	4	7.7
<i>Altos costos de crédito</i>	19	36.5
<i>No sujeto a crédito</i>	1	1.9
<i>Muchos papeleos</i>	1	1.9
<i>Ninguno. Recursos propios</i>	19	36.5
<i>Falta ayuda del estado</i>	3	5.8
Total	52	100

3. INFLUENCIA DE LA ASOCIATIVIDAD

La influencia de la asociatividad en los productores de palta se enfoca en tres aspectos: en las características propias del productor, quienes poseen características demográficas similares; en la organización, respecto a la frecuencia de reunión, nivel de confianza, participación, contacto con el comprador, la capacitación y en la identificación de problemáticas comunes a nivel productivo, comercial y financiero.

Tabla 16. Influencia de la asociatividad en las características propias del productor

Concepto	Porcentaje
<i>Rango de edad: 56-74</i>	64%
<i>Género: masculino</i>	69%
<i>Estado civil: casado</i>	69%
<i>Grado de instrucción: Superior técnica-universitaria</i>	78%
<i>Agricultura como actividad principal</i>	90%
<i>Condición de terreno propio</i>	88%
<i>Área de cultivo < 2 hectáreas</i>	78%

Tabla 17. Influencia de la asociatividad en la organización

Concepto	Porcentaje
<i>Entendimiento del concepto de asociatividad como una cooperación voluntaria</i>	85%
<i>Pertenencia a la asociación</i>	95%
<i>Frecuencia de reuniones 1-2 veces/ mes</i>	80%
<i>Nivel de confianza: media alta, total</i>	62%
<i>Nivel de participación: suficiente, todo el tiempo</i>	77%
<i>Contacto productor-comprador</i>	98%
<i>Medida de contacto: media-alta</i>	87%
<i>Capacitación técnica</i>	95%
<i>Asistencia técnica</i>	95%

Tabla 18. Influencia de la asociatividad en la identificación de problemáticas comunes

Concepto	Porcentaje
<i>Escasa visión de la organización</i>	30%
<i>Falta de resultados de la organización</i>	21%
<i>Incremento de plagas/enfermedades</i>	57%
<i>Factores climáticos</i>	45%
<i>Escaso asesoramiento en la comercialización</i>	29%
<i>Escasa articulación al mercado</i>	24%
<i>Altos costos de crédito</i>	45%
<i>Cuenta con recursos propios</i>	45%

CONCLUSIONES

1. El modelo de asociatividad, desarrollado por La Joya Agro Export, ubicada en el distrito de la Joya, influye en los productores de palta a nivel individual, a nivel organizativo y en el entendimiento de la problemática productiva, comercial y financiera, con lo cual se corrobora la hipótesis general. De este modo, los productores de palta poseen características similares en cuanto a rango de edad, género, estado civil, grado de instrucción, condición del terreno, área de cultivo y tener a la agricultura como actividad principal, que conlleva al éxito de la organización.
2. Los factores que afectan a la asociatividad son la frecuencia de una a dos reuniones mensuales, incidiendo en los niveles de participación y confianza entre los productores, quienes intervienen en la designación de metas, proyectos y recursos. De igual forma, permite mantener un contacto continuo entre el productor y comercializador asegurando la venta de su producto. Los productores acceden de manera oportuna a la capacitación y asistencia técnica en temas de manejo del cultivo, buenas prácticas agrícolas y certificación.
3. Las limitantes que presentan la asociación en su organización son una escasa visión a futuro y ausencia de resultados, que impacta directamente en la permanencia de la asociación en el mercado. Los principales problemas a nivel productivo son el incremento de plagas y enfermedades y variación del clima; que influyen en el incremento de los costos de producción; a nivel comercial son el escaso asesoramiento y la escasa articulación al mercado; que incide en los ingresos económicos percibidos y a nivel financiero son los altos costos de los créditos que intervienen en la rentabilidad del productor.

RECOMENDACIONES

1. Proponer la asociatividad en las Juntas de Usuarios como herramienta para el desarrollo de la agricultura familiar, permitiendo a los productores no organizados su adherencia. De esta manera se promoverá mayor capacidad agro-productiva, mejor sistema organizacional y de administración del negocio, fortaleciendo al productor no como individuo sino como participe de una organización reconocida por el estado, permitiéndole mejorar su calidad de vida.
2. Difundir los éxitos de las asociaciones beneficiadas con los programas de ayuda del estado entre los productores de los distritos del riego del Perú, a través de medios digitales, boletines informativos, programas de extensión rural, capacitación a productores y programas de gobierno. Esto permitirá que los productores continúen en su afán de constituir mayor número de organizaciones competitivas.
3. Proponer estudios de prospección o escenarios futuros para los próximos cinco años referente a la toma de decisiones frente a la mayor incidencia de las variaciones por el cambio climático y manejo integrado de plagas. Acceder a membresías pagadas de empresas comercializadoras y variaciones de precio según la estación. Apalancarse de programas de financiamiento del estado para seguir accediendo a créditos económicos o sin retorno.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICA

- Accame, S., Blanco, A., Sancho, M., & Vásquez, L. (2018). Análisis de los pequeños productores de palto en el Perú. Propuestas para la mejora de su rendimiento productivo. In *Universidad ESAN*. Retrieved from <http://repositorio.esan.edu.pe/handle/ESAN/1384>
- Alva, A., & Chavez, W. (2018). Propuesta de asociatividad de productores de Tarwi de la provincia de cajamarca para la exportación en snack al mercado mexicano. In *Universidad Privada del Norte. Facultad de negocios*. Retrieved from <https://repositorio.upn.edu.pe/handle/11537/11291>
- Anaya, A. (2020). Relación entre asociatividad y productividad de los productores de cuyes en la provincia de Chupaca, region Junín.
- Arias, F., Montoya, C., & Velásquez, O. (2018). Dinámica del mercado mundial de aguacate. *Revista Virtual Universidad Católica Del Norte*, (55), 22–35. <https://doi.org/10.35575/rvucln.n55a2>
- Arzapalo, M. (2018). Modalidades Asociativas. Retrieved from Ministerio de la producción website: http://www.mac.pe/descargas/Modalidades_Asociativas.pdf
- CEPAL, FAO, & IICA. (2017). Perspectivas de la agricultura y del desarrollo rural en las Americas: una mirada hacia América Latina y el Caribe 2017-2018. In *Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura*.
- Cerna, J., & Vasquez, J. (2016). Plan estratégico para los productores de palta fuerte (Persea americana) del valle de Nepeña con fines de exportación.
- Corvera, L. (2019). Palta exitos y excesos. Retrieved from Redagricola website: <https://www.redagricola.com/pe/palta-exitos-y-excesos/#:~:text=Al 2018%2C el área sembrada,un artículo publicado en Infomercado>.
- Cowan, A. K., & Wolstenholme, B. N. (2015). Avocado. In *Encyclopedia of Food and Health* (pp. 294–300). <https://doi.org/10.1016/B978-0-12-384947-2.00049-0>
- Domínguez, J., & Castillo, E. (2018). Las organizaciones comunitarias del agua en el estado de Veracruz. Análisis a la luz de la experiencia latinoamericana. *Estudios Demográficos y Urbanos*, 33(2), 469–503. <https://doi.org/10.24201/edu.v33i2.1756>

- FAO. (2021). FAOSTAT. Estadística de alimentación y agricultura. Retrieved from Organización de la Naciones Unidas para la alimentación y la cultura website: <http://www.fao.org/faostat>
- Ferrando, A. (2015). Asociatividad para mejora de la competitividad de pequeños productores agrícolas. *Anales Científicos*, 76(1), 177–185. <https://doi.org/10.21704/ac.v76i1.779>
- Fort, R., & Vargas, R. (2015). Estrategias de articulacion de los productores agrarios en la costa peruana: ¿Asociatividad, vinculacion con empresas o ambas? In *Agricultura peruana: nuevas miradas desde el Censo Agropecuario* (pp. 1–298).
- Gomez, F. (2017). Caracterizacion de la participacion de las mujeres en la asociacion de productores artesanales La Victoria (APAV) y su relacion con el mejoramiento de las condiciones de vida individual y colectiva de sus miembros. In *Pontificia Uiversidad Catolica del Ecuador*. Retrieved from <http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/14098/Disertación Fátima Gómez A..pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Guevara, S., & Vera, C. (2016). Asociatividad de los productores de arandano de la cuenca Mashcon-Baños del Inca para la exportacion de infusion aromatica al mercado EEUU-Seattle. In *Universidad Privada del Norte*. Retrieved from <https://repositorio.upn.edu.pe/handle/11537/11291>
- INEI. (2012). Resultados definitivos IV Censo Nacional Agropecuario 2012. In *Instituto Nacional de Estadística e Informática*. Retrieved from <http://proyectos.inei.gob.pe/web/DocumentosPublicos/ResultadosFinalesIVCENAGRO.pdf>
- INEI. (2017). Características de las pequeñas, medianas y grandes unidades agropecuarias, 2016. In *Instituto Nacional de Estadística e Informática*.
- INEI. (2018). Resultados Definitivos del departamento de Arequipa. In *Instituto Nacional de Estadística e Informática*. Retrieved from https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitaes/Est/Lib1551/
- ITC. (2021). TRADEMAP. Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas. Retrieved from International Trade Centre website:

<https://www.trademap.org/>

- Maertens, M., & Vande Velde, K. (2017). Contract-farming in Staple Food Chains: The Case of Rice in Benin. *World Development*, 95, 73–87. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2017.02.011>
- Maletta, H. (2017). La pequeña agricultura familiar en el Perú - Una tipología microrregionalizada. In *Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura*. Retrieved from <http://www.fao.org/3/a-i6759s.pdf>
- Mamani, I. (2017a). Experiencias exitosas de asociatividad de los agricultores familiares en los sistemas alimentarios. El caso de la Red Andina de Productores de Quinua. Retrieved from Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura [FAO] website: www.fao.org/publications
- Mamani, I. (2017b). *Experiencias exitosas de asociatividad de los agricultores familiares en los sistemas alimentarios*. Santiago, Chile.
- MEF. (2019). Decreto Supremo N°237-2019-EF. Plan Nacional de Competitividad y Productividad. Retrieved from Ministerio de economía y finanzas website: www.gob.pe/
- MINAGRI. (2014). Guía para la promoción de la asociatividad empresarial rural para el acceso al mercado. In *Ministerio de Agricultura y Riego*.
- MINAGRI. (2015a). Documento Prospectivo al 2030: Sector Agricultura y Riego. In *Ministerio de Agricultura y Riego*.
- MINAGRI. (2015b). Estrategia nacional de agricultura familiar 2015 - 2021. In *Ministerio de Agricultura y Riego*.
- MINAGRI. (2015c). Plan Estratégico Sectorial Multianual 2015-2021 MINAGRI. Retrieved from Oficina General de Planeamiento y Presupuesto-OGPP website: <http://www.minagri.gob.pe/portal/download/pdf/marcolegal/normaslegales/resolucion/esministeriales/2015/setiembre/rm461-2015-minagri.pdf>
- MINAGRI. (2016). Política Nacional Agraria. In *Ministerio de Agricultura Y Riego*. Retrieved from <http://minagri.gob.pe/portal/download/pdf/p-agraria/politica-nacional-agraria.pdf>

- MINAGRI. (2020). Normas Legales. Agricultura y riego.
- MINAGRI. (2021). SISAP. Sistema de abastecimiento y precios. Retrieved from Ministerio de Agricultura y Riego website: <http://sistemas.minagri.gob.pe/sisap/portal2/mayorista/>
- Mincetur. (2015). Plan Estrategico Nacional Exportador. In *Ministerio de Comercio Exterior y Turismo del Perú*. Retrieved from <http://www.mincetur.gob.pe/comercio/otros/penx/mincetur-pag1a20.pdf>
- Municipalidad de La Joya. (2009). *Plan de desarrollo estrategico del distrito de La Joya 2009-2020*.
- Municipalidad de La Joya. (2013). *Proyecto de inversión pública a nivel perfil: Mejoramiento del servicio educativo en la institución educativa N° 40064 Cap Fap. Raúl Vera Collahuazo en el asentamiento humano El Triunfo - zona A, en el distrito de La Joya, Arequipa*.
- Municipalidad de La Joya. (2015). *Estudio de pre inversión a nivel perfil: creación de la compañía de bomberos en el pueblo tradicional La Joya, distrito de la Joya, provincia de Arequipa, región Arequipa*.
- Rocha, A. (2016). Análisis de los factores que limitan la mejora económica de los productores rurales organizados en el distrito de Yarabamba, provincia de Arequipa, 2015. In *Pontificia Universidad Católica del Perú*.
- Rodríguez, H., & Ramírez, C. (2015). Análisis de la sostenibilidad de los procesos de fortalecimiento de la asociatividad rural: El caso de Asomora. *Revista de Ciencias Agrícolas*, 33(1), 09–21.
- Romero, C. A. (2015). La palta, producto estrella de exportación. Retrieved from Ministerio de Agricultura y Riego website: <http://minagri.gob.pe/portal/analisis-economico/analisis-2015?download=6825:informe-palta-peruana>.
- Romero, C. A. (2017). La palta peruana, Una Coyuntura Favorable. In *Dirección General De Políticas Agrarias*.
- Romero, C. A. (2019). La Situación del Mercado Internacional de la Palta. In *Ministerio De Agricultura Y Riego*. Retrieved from [file:///C:/Users/sidla/Downloads/MINAGRI situacion-mercado-intern-palta_110219.pdf](file:///C:/Users/sidla/Downloads/MINAGRI%20situacion-mercado-intern-palta_110219.pdf)

- Salas, V. (2016a). Acceso a la infraestructura pública y su impacto en la participación comercial de los productores agrarios. In *Instituto Nacional de Estadística e Informática*.
- Salas, V. (2016b). El Rol de la Asociatividad en la Participación Comercial de los Productores Agrarios: El Caso de Piura. *CIES Consorcio Económico y Social*, 1–39.
- Shen, M., & Shen, J. (2018). Evaluating the cooperative and family farm programs in China: A rural governance perspective. *Land Use Policy*, 79(September 2017), 240–250. <https://doi.org/10.1016/j.landusepol.2018.08.006>
- Tregear, A., & Cooper, S. (2016). Embeddedness, social capital and learning in rural areas: The case of producer cooperatives. *Journal of Rural Studies*, 44, 101–110. <https://doi.org/10.1016/j.jrurstud.2016.01.011>
- Vamuloh, V. V., Kozak, R. A., & Panwar, R. (2020). Voices unheard: Barriers to and opportunities for small farmers' participation in oil palm contract farming. *Journal of Cleaner Production*, 275, 121955. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2020.121955>
- Vasquez, P., & Zapata, J. (2015). Estudio de los factores que influyen en la asociatividad de los productores de mango del Valle Motupe - Olmos. In *Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo. Escuela de Economía*.

ANEXO 1: INSTRUMENTO UTILIZADO

	<p>ENCUESTA A PRODUCTORES ORGANIZADOS</p>	<p>Ficha N°</p>
---	--	------------------------

Estimado productor:

La presente encuesta tiene como finalidad recolectar datos con fines investigativos acerca de la asociatividad y la participación comercial de productores de palta en el distrito de la Joya. El cuestionario consta de 22 preguntas y le tomará aproximadamente 10 minutos en responder.

Agradecemos su sincera y valiosa colaboración al brindar la información solicitada.

CONSENTIMIENTO INFORMADO

Las respuestas proporcionadas serán anónimas. La información que Ud. brinde será utilizada únicamente para fines académicos.

Acepto participar de este estudio (*Marque con una equis*)

INSTRUCCIONES DE LLENADO: Por favor, lea cada una de las preguntas, responda y/o conteste con una equis (X) según la alternativa que se ajuste mejor a su caso en particular. Asegúrese de marcar sólo una alternativa y no deje ningún ítem sin responder.

PARTE I: INFORMACIÓN GENERAL

1. **Edad:** _____
2. **Sexo:** F M
3. **Estado civil:**
 Soltero Casado Divorciado Conviviente Viudo
4. **Grado de instrucción:**
 Primaria Secundaria Superior Técnica Superior Universitaria

PARTE II: CUESTIONARIO

5. **¿Su actividad principal es la agricultura?**
 Si No
 Si la respuesta es NO, señale su actividad principal: _____
6. **Área de producción y que cantidad** _____
 Hectárea Topo Cuartilla
7. **¿Cuál es la condición del terreno que Ud. Cultiva?**

() Propio () Alquilado () Cesión en uso

8. ¿Qué es la asociatividad para Ud.?

() Cooperación voluntaria entre productores y/empresas que lo conforman

() Cooperación obligatoria entre productores y/empresas que lo conforman

() Cooperación para finés personales individuales

() No sabe, no opina

() Otro: _____

9. ¿Pertenece a alguna asociación de productores?

() Si () No Mencione cual _____

10. Cada cuanto tiempo se reúnen en su Asociación:

() cada 15 días

() 1 vez al mes

() cada 3 meses

() cada 6 meses

() Cuando se convoca

11. ¿El año pasado, cómo calificaría su nivel de participación?

() No participo

() Participo poco

() Participo lo suficiente

() Participo todo el tiempo

12. ¿Considera importante la asociatividad del productor rural?

() Nada importante

() Poco importante

() Importante

() Muy importante

() Altamente importante

13. ¿Cuál es el nivel de confianza entre los productores?

() No hay confianza

() Confianza baja

() Confianza media

() Confianza alta

() Confianza Total

14. ¿Cuál considera que son las limitantes de la asociación a la que pertenece?

- Escasa visión a futuro Escasa rentabilidad
 Bajo volumen de producción Ausencia de resultados
 Otro: _____

15. ¿La asociación le contacta con el comprador?

- Si No

16. ¿Si su respuesta es SI, en qué medida la asociación, le permite contactar con su comprador de palta?

- Alto Medio Bajo

17. ¿Recibió capacitación de la asociación a la que pertenece para desempeñar sus labores agrícolas?

- Si No

18. ¿Recibió asistencia técnica productiva por parte de la asociación para desempeñar sus labores agrícolas?

- Si No

Si su respuesta es SI en qué temas:

19. ¿Con que frecuencia recibe asistencia técnica por parte de la asociación?

- Nunca
 cada 15 días
 1 vez al mes
 cada 3 meses
 cada 6 meses

20. ¿Qué problemas tiene en la etapa de la producción? Puede marcar más de una opción

- Escasa mano de obra Incremento de plagas y enfermedades
 Factores climáticos Escaso abastecimiento de agua
 Escasa planificación de cultivo Otro _____

21. ¿Qué problemas tiene en la etapa de comercialización? Puede marcar más de una opción

- Escasa articulación al mercado Escasa capacitación
 Escasa asesoramiento Bajos precios
 Ausencia de comercialización Otro _____

22. ¿Qué problemas tiene para el financiamiento de su producción? Puede marcar más de una opción

- No conozco quien brinda financiamiento Falta de garantía

- Altos costos de créditos
- Muchos papeleos

- No sujeto a crédito
- Otro _____



ANEXO 2 : MATRIZ DE CONSISTENCIA

INTERROGANTES GENERAL	HIPÓTESIS GENERAL	OBJETIVOS GENERAL	VARIABLES	INDICADORES	PRUEBA ESTADÍSTICA
¿Será que la asociatividad influya en los productores de palta a nivel individual, organizativo y en el conocimiento de su problemática?	La asociatividad influye en los productores de palta a nivel individual, organizativo y en el conocimiento de su problemática productivo, comercial y financiero	Analizar la influencia de la asociatividad en los productores de palta en el distrito de La Joya, Arequipa	V. Independiente: Asociatividad V. dependiente: Productores de palta		
INTERROGANTES ESPECIFICAS	HIPÓTESIS ESPECIFICAS	OBJETIVOS ESPECÍFICOS		INDICADORES	PRUEBA ESTADÍSTICA
¿Cuáles son las características de los productores de palta?		Caracterizar la asociatividad de los productores de palta	V. dependiente: Productores de palta	Edad Sexo Estado civil Grado de instrucción Actividad principal Condición del terreno Área de producción	Histogramas y tablas de distribuciones a través del programa estadístico Statgraphics Centurion XVI
¿Cuáles son los factores que afectan la asociatividad de los productores de palta?	La asociatividad está determinada por factores internos de la organización	Determinar los factores que afectan la asociatividad de los productores de palta	V. Independiente: Asociatividad	Conceptualización Pertenencia Frecuencia de reunión Nivel de confianza Nivel de participación Contacto con el comprador Capacitación y asistencia técnica	Tabulación cruzada a través del programa estadístico Statgraphics Centurion XVI
¿Qué limitantes y problemáticas enfrenta la asociatividad de los productores de palta?	Las limitantes y problemáticas están limitadas a nivel productivo, comercial y financiero	Establecer que limitantes y problemas enfrenta la asociatividad de los productores de palta	V. Independiente: Asociatividad	Limitantes: Visión y resultados de la organización Problemáticas: A nivel productivo: plagas, clima A nivel comercial: asesoramiento, articulación al mercado A nivel financiero: costos de crédito y ahorros	Análisis de Pareto no ponderado; a través del programa estadístico Statgraphics Centurion XVI