



“La asociatividad de pequeños productores como estrategia para mejorar la competitividad de las cadenas de producción de hortalizas en el distrito de San Jerónimo – Cusco 2015”

T E S I S

Para optar el Grado de:

MAESTRO EN ADMINISTRACIÓN PÚBLICA

- **Darinka Quillahuamán Mamani**
- **Marilyn Carazas Sacaca**

Asesor: Mg. Carmen Rosa Valdivia Arenas

LIMA, 2018

Dedicatoria:

A Dios:

Por habernos permitido llegar hasta este momento tan importante de nuestra formación profesional y habernos dado salud para lograr nuestros objetivos, además de su bondad y amor, que siempre nos guiaron.

A nuestros padres:

Por habernos apoyado en todo momento con sus consejos, motivaciones constantes y, sobre todo, por su comprensión y amor, que nos permitió salir adelante.

A nuestros amigos:

Que, gracias a su apoyo, orientación y sus conocimientos, hicieron de esta experiencia una de las más especiales.

Agradecimientos:

A Dios:

Por permitirnos tener la buena experiencia en el desarrollo de la tesis, quien ha forjado nuestro camino y dirigido por el sendero correcto y que en todo momento está con nosotras, ayudándonos a aprender de nuestros errores y a no cometerlos otra vez.

A nuestros padres:

Por habernos forjado como las personas que somos en la actualidad; mucho de nuestros logros se los debemos a ellos, entre los que se incluye esta investigación. Nos formaron con reglas y principios. Asimismo, nos motivaron constantemente para alcanzar nuestros objetivos y confiar en nuestras expectativas.

A nuestros docentes:

Por la dedicación y apoyo que han brindado a esta investigación. Por el respeto a nuestras ideas y sus sugerencias, así como por compartir sus conocimientos y por instruirnos con su excelencia y disposición.

RESUMEN

En muchos países de América Latina y el mundo, se ha logrado emprender importantes experiencias sobre las formas de organización asociativa de micro, pequeñas y medianas empresas, enfrentando exitosamente la competencia actual de los mercados.

La globalización económica permite abrir una gran oportunidad de acceso a nuevos mercados, como consecuencia de los avances en el uso de tecnologías, así como de los flujos de información, permitiendo acrecentar el conocimiento y mejorar la producción. En el presente trabajo de investigación sobre el sector de pequeños productores, traen consigo amenazas las cuales piden nuevas estrategias a fin de obtener una mayor competitividad, eficiencia y eficacia para afrontar la competencia. En esta investigación se ha recogido datos mediante una encuesta a nivel productivo y social para conocer la realidad que servirán de apoyo para la toma de conciencia y el cual les brindara las herramientas necesarias para la conformación de una asociación y una sostenibilidad que sea el generador de un cambio a nivel social y económico a partir de un trabajo organizado y con visión empresarial por parte de los pequeños productores de hortalizas y así poder abastecer la demanda de los mercados.

Así mismo se ha recogido varios datos que pueden servir de apoyo para una toma de conciencia de los pequeños productores de hortalizas del distrito de San Jerónimo, y así enrumbar ciertas corrientes de opinión que pueden muy bien conducir a la toma de decisiones en la aplicación de la asociatividad.

Nuestra investigación se centra en aspectos específicos de la realidad entre los pequeños productores de hortalizas del distrito de San Jerónimo, Provincia y Región del Cusco, describiendo un panorama global de su problemática a través de su estudio y análisis a profundidad. El trabajo articula las estrategias de competitividad para mejorar las cadenas de producción de los pequeños productores a través del cumplimiento del objetivo general y de

los específicos, desde diversos puntos de vista, para lo que se ha realizado un análisis que relaciona a la asociatividad como una estrategia eficaz para las cadenas productivas. En ese sentido, las observaciones que articulan la presente investigación son los factores que condicionan la aplicación de esta herramienta a fin de generar competitividad en las cadenas de producción. El propósito de esta investigación es el de contribuir al esfuerzo de reflexión sobre políticas de intervención para el desarrollo de la competitividad como estrategia de la asociatividad.

Palabras clave:

Asociatividad, cadena productiva, productores, desarrollo productivo, estrategia, información de Mercado, cadena productiva, competitividad.

ABSTRACT

In many countries of Latin America and the world, one has managed to tackle important experiences on the forms of associative organization of micro, small and medium enterprises, facing successfully the current competition of the markets.

The economic globalization allows to open a big access opportunity for new markets, as a result of the advances in the use of technologies, as well as of the information flows, allowing to increase the knowledge and to improve the production. In the present research work on the sector of small producers, they bring with it you threaten who ask for new strategies in order to obtain a major competitiveness, efficiency and efficacy to confront the competition. In this investigation information has been gathered by means of a survey at productive and social level to know the reality that they will serve of support for the realization and which will offer to them the hardware necessary for the shape of an association and a sustainability that is the generator of a change at social level and economically from an organized work and with managerial vision on the part of the small vegetables producers and this way to be able to supply the demand of the markets.

Likewise there has been gathered several information that can serve as support for the realization of the small producers of vegetables of the district of San Jerónimo, and this way to enunciate certain currents of opinion that they can lead very well to the decision making in the application of the asociatividad.

Our investigation centers on specific aspects of the reality between the small producers of vegetables of the district of San Jerónimo, Province and Region of the Cusco, describing a global panorama of its problems across its study and analysis to depth. The work articulates the competitiveness strategies to improve the production lines of the small producers across the fulfillment of the general target and of the specifics, from diverse points of view, for what there has been realized an analysis that relates the asociatividad as an effective strategy for the productive

e chains. In this sense, the remarks that articulate the present investigation are the factors that determine the application of this tool in order to generate competitiveness in the production lines. The intention of this investigation is of contributing to the reflection effort on intervention policies to the development of the competitiveness like strategy of the asociatividad.

Keywords:

Associativity, productive chain, producers, productive development, strategy, market information, productive chain, competitiveness.

INDICE

Agradecimientos:	iii
Resumen.....	iv
Abstract.....	vi
Indice.....	viii
Introducción	xiv
CAPÍTULO I. Marco General	1
1.1. Problemática	1
1.2. Planteamiento del Problema	2
2.1.1. Preguntas de la Investigación.....	4
2.1.2. Objetivos de la Investigación.....	5
2.1.3. Limitaciones de la Investigación.....	5
2.1.4. Justificación.....	6
1.3. Marco Referencial	7
1.3.1. Antecedentes bibliográficos	7
1.3.2. Marco Teórico.....	9
1.3.3. Marco Legal	58
1.3.4. Marco Conceptual	59
1.4. Hipótesis, Variables e Indicadores	63
1.4.1. Hipótesis.....	63
1.4.2. Variables e Indicadores.....	64
1.5. Desarrollo de la Metodología de Investigación.....	68
1.5.1. Diseño de Investigación	68
1.5.2. Método de Investigación	68
1.5.3. Población y Muestra.....	69
1.5.4. Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos	71
1.5.5. Técnicas de Procesamiento y Análisis de Datos	71
1.5.6. Técnicas de Presentación de Resultados	72
1.5.7. Matriz de Consistencia.....	73
CAPÍTULO II. Presentación y discusión de resultados	74
2.2. Características Geopolíticas, sociales y económicas del distrito de San Jerónimo	74
2.2.1. Características Geopolíticas del distrito de San Jerónimo.....	74
2.2.2. Características sociales y económicas del distrito de San Jerónimo.....	76
2.2.3. Características Productivas del distrito	81

2.2.4.	Cultivos en la Zona	82
2.2.5.	Dificultades en la Producción	86
2.2.6.	Asociatividad de los Productores.....	88
2.2.7.	Agua para Riego.....	92
2.2.8.	Aplicación de Fertilizantes en la Producción.....	94
2.2.9.	Buenas Prácticas y Semillas.....	97
2.2.10.	Certificaciones para el cultivo.....	98
2.2.11.	Gestión del Cultivo – Administración	100
2.3.	Diagnóstico de las Comunidades en estudio	101
2.3.1.	Aplicación de Fertilizantes y Pesticidas en la Producción.....	108
2.3.2.	Control Sanitario	109
2.4.	Cadena Productiva de Hortalizas.....	137
2.4.1.	Mapeo de la Cadena Productiva.....	142
2.4.2.	Proceso Productivo de la Cadena Productiva de Hortalizas	144
2.5.	Propuesta de Asociatividad para la Cadena Productiva	148
2.5.1.	Objetivos y Beneficios del Sistema Propuesto	148
2.5.2.	Metodología de la Implementación de la Propuesta	149
2.5.3.	Líneas Estratégicas de Acción	152
	Conclusiones	157
	Recomendaciones.....	158
	Bibliografía	159
	Anexo 01	162

Índice de Gráficos

Gráfico N° 1 Modelos de mejora de producción	31
Gráfico N° 2. Análisis de la cadena de producción	40
Gráfico N° 3. Determinantes de la ventaja nacional	47
Gráfico N° 4. cadena de valor	48
Gráfico N° 5: Mapa de actores de clave	53
Gráfico N° 6. Variables independientes y dependientes	66
Gráfico N° 7. Mapa de ubicación del distrito de San Jerónimo	75
Gráfico N° 8: Superficie sembrada	83
Gráfico N° 9: Superficie de los cultivos transitorios cereales	83
Gráfico N° 10: Superficie de los cultivos transitorios en leguminosas.....	84
Gráfico N° 11: Superficie de cultivos transitorios en tubérculos.....	85
Gráfico N° 12: Superficie de los cultivos transitorios en flores	85
Gráfico N° 13: Cultivos asociados permanentes.....	86
Gráfico N° 14: el Agua para riego está contaminada con relaves mineros.....	88
Gráfico N° 15: Nivel de asociatividad en el distrito de San Jerónimo	92
Gráfico N° 16: Existe por lo menos una parcela bajo riego.....	93
Gráfico N° 17: El derecho al uso del agua es mediante	94
Gráfico N° 18: Aplica fertilizantes químicos.....	95
Gráfico N° 19: Aplica insecticidas químicos	95
Gráfico N° 20: Aplica insecticidas no químicos o biológicos	96
Gráfico N° 21: Aplica herbicidas	96
Gráfico N° 22: Aplica fungicidas.....	96
Gráfico N° 23: Usa Semillas y/o plántones certificadas	97
Gráfico N° 24: Aplica guano, estiércol u abono orgánico	98
Gráfico N° 25: Sus cultivos ha tenido alguna certificación orgánica	99
Gráfico N° 26: Utiliza animales para realizar trabajos agrícolas.....	99
Gráfico N° 27: Tiene administrador remunerado permanente	100
Gráfico N° 28: Trabajadores remunerados por sexo.....	101
Gráfico N° 29: Porcentaje del sexo del encuestado	103
Gráfico N° 30: Actividad Económica a la que se dedica	104
Gráfico N° 31: Cantidad de hortalizas que produce.....	107
Gráfico N° 32: Utiliza fertilizantes en su producción de hortalizas	107
Gráfico N° 33: Tipo de fertilizantes que ha utilizado	108
Gráfico N° 34: Utiliza pesticidas en su producción	108
Gráfico N° 35: Tipo de pesticidas que ha utilizado	109
Gráfico N° 36: Control sanitario	110
Gráfico N° 37: Institución que evaluó su producción.....	110
Gráfico N° 38: Existen asociaciones de productores en su comunidad.....	111
Gráfico N° 39: Nombre de la asociación que existe en su comunidad	112
Gráfico N° 40: Pertenece a alguna asociación de productores	112
Gráfico N° 41: A qué tipo de asociación pertenece	113
Gráfico N° 42: Motivo por el cual forma parte de su asociación	113
Gráfico N° 43: Motivo por la que forma parte de su asociación	114
Gráfico N° 44: Forma parte de una asociación para que le brinde beneficios.....	115
Gráfico N° 45: Motivo en caso de no estar de acuerdo con una asociación	115
Gráfico N° 46: Tipo de conocimiento que tiene en el cultivo de hortalizas.	116
Gráfico N° 47: Hubo capacitación en manejo de recursos naturales	117
Gráfico N° 48: Cual fue el tema en el que se le capacitó.....	117
Gráfico N° 49: Institución que le capacitó en uso de recursos	118

Gráfico N° 50: Año en que recibió la capacitación	119
Gráfico N° 51: Dicha capacitación contribuyó en la producción de hortalizas	119
Gráfico N° 52: En cuanto a tecnología recibió capacitación?	120
Gráfico N° 53: En qué recibió capacitación en cuanto a tecnología.....	120
Gráfico N° 54: Institución que le capacitó en el tema de tecnología.....	121
Gráfico N° 55: Año en que recibió dicha capacitación.....	121
Gráfico N° 56: Dicha capacitación contribuyó en la producción de hortalizas	122
Gráfico N° 57: Recibió capacitación en producción orgánica.	122
Gráfico N° 58: En qué tema recibió capacitación referente a producción orgánica	123
Gráfico N° 59: Institución que le dio la capacitación en producción orgánica.....	123
Gráfico N° 60: Año en que recibió la capacitación	124
Gráfico N° 61: Contribución de la capacitación en la mejora de la.....	124
Gráfico N° 62: Pertenece a alguna asociación de productores de.....	129
Gráfico N° 63: Tipo de asociación a la pertenece.....	131
Gráfico N° 64: Capacitación en producción de hortalizas 1	133
Gráfico N° 65: Capacitación en producción de hortalizas 2.....	134
Gráfico N° 66: Capacitación en producción de hortalizas 3.....	134
Gráfico N° 67: Capacitación en producción de hortalizas 4.....	135
Gráfico N° 68: Capacitación en producción orgánica	137
Gráfico N° 69: Mapa de cadena productiva.....	143
Gráfico N° 70: Flujo de la cadena productiva.....	144
Gráfico N° 71: Flujo de producción de hortalizas	145

Índice de Tabla

Tabla 1. Total, de comunidades campesinas en el distrito de San Jerónimo	3
Tabla 2. Desafíos de los pequeños productores en cada cadena de comercialización...	4
Tabla 3: Operacionalización de las variables independientes	67
Tabla 4: Operacionalización de variables dependientes	67
Tabla 5: Población.....	69
Tabla 6: Matriz de consistencia.....	73
Tabla N° 7: Población económicamente activa	76
Tabla 8: Comunidades campesinas de San Jerónimo	81
Tabla 9: Componentes del uso de la tierra	82
Tabla 10: Tipo de cultivo	82
Tabla 11: Superficie de los cultivos transitorios de hortalizas.....	84
Tabla 12: Razón por la que una superficie no es sembrada	87
Tabla 13: Procedencia del agua para riego	87
Tabla 14: Canales que están revestidos de cemento	88
Tabla 15: Pertenece a alguna comisión de regantes.....	92
Tabla 16: Procedencia del agua para riego	94
Tabla 17: Porcentaje de las comunidades en estudio de investigación	102
Tabla 18: Sexo del encuestado	103
Tabla 19 : Actividad Económica a la que se dedica.....	104
Tabla 20: Cantidad de hortalizas que produce	106
Tabla 21: Productores que pertenecen a una asociación.....	114
Tabla 22: Correlaciones	125
Tabla 23: Estadísticos de grupo	127
Tabla 24: Prueba de muestras independientes	127
Tabla 25: Prueba de homogeneidad de varianzas	128
Tabla 26 : Pruebas robustas de igualdad de las medias	128
Tabla 27: Anova de un factor	128
Tabla 28: Estadísticos de grupo	129
Tabla 29: Prueba de muestras independientes	130
Tabla 30: ANOVA de un factor	130
Tabla 31: Pruebas robustas de igualdad de las medias.	130
Tabla 32: Estadísticos de grupo	132
Tabla 33: Prueba de muestras independientes	132
Tabla 34: ANOVA de un factor	133

Tabla 35: Estadísticos de grupo	136
Tabla 36: Prueba de muestras independientes	136
Tabla 37: ANOVA de un factor	136
Tabla 38: Matriz FODA	150
Tabla 39.....	151

INTRODUCCIÓN

Durante los últimos años se ha priorizado el estudio de la actividad agrícola gracias al crecimiento de la agro-exportación, poniéndose atención principal al tema de que ésta actividad realmente garantiza el desarrollo de sus actores, todo lo cual ha llevado a que estos sean respectivamente, objeto y sujetos de estudio. Por ello y con las finalidades de estudio, se realizó un proceso de recolección de información, el cual permitió conocer mediante sus resultados la situación actual de la actividad agrícola de los pequeños productores de hortalizas en el distrito de San Jerónimo, provincia y región Cusco.

Los resultados obtenidos durante la investigación señalan que existen deficiencias y restricciones del sector, tales como: falta de información, capacitación, asistencia técnica y administrativa, escasa capacidad empresarial, difícil acceso a los recursos económicos, altos costos de inversión, bajos niveles de negociación con proveedores y clientes, falta de tecnología para mejorar la calidad y homogeneizar sus productos, desconfianza entre los productores agrícolas, falta de promoción y participación, mal uso de los recursos y falta de riego tecnificado.

Los modelos asociativos permiten enfrentar los problemas de manera conjunta, tanto en lo organizacional, financiero y comercial. La importancia de asociarse se refleja en razones del incremento de la producción, la productividad, mayor poder de negociación con clientes y proveedores, el acceso a tecnologías y al financiamiento, se comparten riesgos y costos, mejora en la calidad del producto, mejora en la gestión del conocimiento técnico productivo y comercial, así como la disminución de costos y el logro de economías de escala, acceso a mercados, investigación, desarrollo e innovación, etc., pero, para lograr los factores positivos se necesita contar con un plan estratégico, confianza entre los productores agrícolas, un fuerte compromiso, gestión adecuada de sus tierras y cultivos y una administración eficiente.

CAPÍTULO I. MARCO GENERAL

1.1. Problemática

La asociatividad permite desarrollar una acción conjunta, mediante la cooperación de los sujetos que buscan un objetivo común, a partir de esto el presente trabajo de investigación busca incentivar a los pequeños productores de hortalizas del distrito de San Jerónimo - Cusco, a mejorar la competitividad de cadenas de producción en el sector agrícola.

En los últimos años, en general la asociatividad emerge como una estrategia ante la amenaza para ser incluidos en el mercado local.

Actualmente, los del sector pequeños productores agrícola tienen baja producción, por lo tanto, una baja rentabilidad, es una situación que determina que los mismos sean menos competitivos en el mercado, pudiendo provocar que en el futuro tengan una agricultura de subsistencia, lo que se verá reflejado en bajos ingresos económicos, impidiendo de esa forma el desarrollo local.

Consideramos que las posibles causas que generan la presente problemática son el limitado conocimiento en los temas referidos a la gestión empresarial, elevados costos de producción y resistencia al uso de tecnología (nuevas técnicas agrícolas y maquinarias).

Asimismo, la problemática es generada por la falta de una involucración de los actores, que en el presente caso son los productores, Gobiernos locales y otras Instituciones, los cuales estarían ocasionando los factores determinantes que ocasionan que no existan adecuadas cadenas de producción con una apropiada oferta de producción, productividad de las mismas y su conveniente calidad en su última faceta para el consumo de los clientes, por lo que la presente investigación busca demostrar que la asociatividad, puede ser una estrategia para generar soluciones.

De otro lado, será necesario que a nivel de Gobierno local se generen proyectos para incentivar la asociatividad, brindando facilidades e incentivos, así como capacitaciones, pasantías; también será necesario contar con la participación activa de otras instituciones como son las ONGs, pero, la participación más importante será la de los productores, quienes son el eje central para que la estrategia de asociatividad funcione y genere resultados favorables.

1.2. Planteamiento del Problema

El pequeño productor de hortalizas en el distrito de San Jerónimo no tiene posibilidades de ser competitivo por sí mismo, debido a su limitada disponibilidad individual de superficie, su poco conocimiento de técnicas de manejo de proyectos, contactos empresariales y capacidad de manejo administrativo, al mismo tiempo, está la falta de integración de los pequeños productores, la ausencia de capacitación tecnológica en el uso de recursos y de una capacitación tecnológica en mejora del producto, razón por la cual solo podrá hacerlo mediante una asociatividad diferenciada. Por otra parte, en la comercialización los pequeños agricultores individualmente encuentran barreras de entrada y costos de transacción, por lo que reiteran que la comercialización es el principal cuello de botella.

En base a esta carencia de asociatividad, los productores esperan en sus parcelas a los intermediarios, quienes pagan precios bajos y no les compran todo el producto, originándoles pérdidas significativas. El productor desconoce sobre la calidad de su producción y en consecuencia, los intermediarios ofrecen precios bajos, aprovechándose de esa situación.

Los pequeños productores de hortalizas del distrito de San Jerónimo, se encuentran en diferentes comunidades, ante ello según el Plan de Desarrollo Concertado del distrito de San Jerónimo, se identificó que los productores no cuentan con una adecuada capacitación en cuanto al cultivo de sus tierras, toda vez que la mayoría siembra de forma artesanal y no tecnificada, no cuentan con grupos sólidamente conformados, trabajan de forma independiente,

tienen una visión a pequeña escala, la calidad de sus productos es baja en comparación con la competencia, como es el caso de los productores de Arequipa; los precios de sus productos tienen que someterse al precio de mercado y muchas veces su costo de producción es mayor que la rentabilidad, es por ello que el pequeño productor tiende a perder por su baja producción.

A continuación, se dará a conocer el total de las Comunidades Campesinas del distrito de San Jerónimo

Tabla 1. Total, de comunidades campesinas en el distrito de San Jerónimo

comunidad	total hectáreas	de hectáreas para cultivo de hortalizas	producción	tienen invernadero
SUCSO AUCAYLLE	680 ha	1/8 A 1/4 ha	papa, maíz	no
CCACHUPATA	965 ha	1/6 - 1/4 ha	cebolla, zanahoria	sí
CONCHACALLA	362 ha	1/4 ha	cebolla, zanahoria	sí
USPHABAMBA	300 ha	1/4 ha	cebolla, zanahoria, rabanitos	sí
SUNCCO	194 ha	1/6 - 1/4 ha	cebolla, zanahoria	sí
PILLAO MATAO	515 ha	1/6 - 1/4 ha	cebolla, zanahoria	no
VILLA RINCONADA	76 ha		menor proporción hortalizas	no
PALLPANKAY Y COLLARA	22 ha		cebolla, zanahoria	no
PICOL ORCOMPUGIO	200 ha		cebolla, zanahoria	no
COLLANA CHAHUANQOSQO	104 ha		cebolla, zanahoria	no
HUACCOTO	1700 ha		menor proporción hortalizas	no
PATA PATA	1200 ha		cebolla, zanahoria, lechuga, repollo.	no

Fuente: PDC Municipalidad Distrital de San Jerónimo

El Cuadro anterior se refiere al total de comunidades campesinas en el distrito de San Jerónimo, así como la producción que tienen por hectáreas, con un total de 414.6 has cultivadas, lo que representa el 6.8% de su territorio total, estando bajo riego el 32.2% de su territorio total 933.8 Ha., con agua proveniente de manantes en un 75%.

Según la información brindada por la DRAC, la cebolla cultivada a nivel del distrito de San Jerónimo tiene un promedio de 10 a 12 Ha., la zanahoria es cultivada en un área de 5 a 6 Ha., y el repollo en 2 – 3 Ha., cultivadas; rabanitos, lechugas, betarraga y plantas aromáticas son cultivadas en menor escala.

Los productores de hortalizas en un 80%, lo desarrollan en un sistema abierto de cultivo y en pequeñas parcelas, también cuentan con invernaderos de aproximadamente una medida

de 40 – 50 m², donde siembran zapallito italiano, tomate, pepinillo, los cuales son comercializados en el mercado local.

Ante este problema, puede decirse que la producción no está bien diseñada para las necesidades del mercado, a pesar que los agricultores tienen experiencia en el campo.

Tabla 2. Desafíos de los pequeños productores en cada cadena de comercialización

Cadena	Desafíos
Productores - Ferias - Mercados Mayoristas - Mercado de Consumidores	a) Acceso a información de precios
	b) Acceso a tecnología de post cosecha
Productores - Supermercados	a) Acceso a tecnología, educación y financiamiento, para cumplir con normas de calidad y estándares fitosanitarios.
	b) Poder acopiador de volúmenes significativos para los Supermercados.
	c) Planificación de la producción
Productores - Mercados	a) Acceso a tecnología de producción orgánica
	b) Acceso a contactos comerciales (Mercado Externo)
	f) Incrementar la demanda de productos orgánicos y del mercado local

Fuente: PDC del Distrito de San Jerónimo - Elaboración Propia

Como se puede observar en el cuadro N° 2, los desafíos para los productores son varios, en el cual se necesitan tecnología, información, calidad, competitividad, planificación y sobre todo, una buena organización.

2.1.1. Preguntas de la Investigación

Pregunta General

¿De qué manera la asociatividad de pequeños productores afecta la competitividad de las cadenas de producción de hortalizas en el distrito de San Jerónimo?

Preguntas Específicas

- ¿Cómo las acciones de integración de los pequeños productores afectan la oferta de las cadenas de producción de hortalizas en el distrito de San Jerónimo?

- ¿Cómo las acciones de capacitación tecnológica en el uso de recursos de producción afectan la productividad de las cadenas de producción de hortalizas del distrito de San Jerónimo?
- ¿Cómo las acciones de capacitación tecnológica en mejora del producto, afectan la calidad de las cadenas de producción de hortalizas del distrito de San Jerónimo?

2.1.2. Objetivos de la Investigación

2.1.2.1 Objetivo General.

Demostrar que la asociatividad de los pequeños productores contribuye a la competitividad de las cadenas de producción de hortalizas en el distrito de San Jerónimo.

2.1.2.2 Objetivos Específicos.

- Demostrar que las acciones de integración de los pequeños productores afectan la oferta de las cadenas productivas de hortalizas del distrito de San Jerónimo.
- Demostrar que las acciones de capacitación tecnológica en el uso de recursos afectan la productividad de las cadenas productivas de hortalizas del distrito de San Jerónimo.
- Demostrar que las acciones de capacitación tecnológica en mejora de atributos del producto, afectan la calidad de las cadenas productivas de hortalizas del distrito de San Jerónimo.

2.1.3. Limitaciones de la Investigación

En el desarrollo de la investigación se presentaron las siguientes investigaciones:

- Falta de una cultura de asociación y cooperación entre los pequeños productores de hortalizas
- Falta de comunicación entre los pequeños productores

- Desconocimiento sobre los beneficios de contar con el certificado de sanidad, el cual les permitirá ofertar al mercado local, así como a diferentes instituciones del Cusco.
- Dependencia de las instituciones público (Municipio) / privadas (ONGs).
- Desconocimiento de estrategias de comercialización de sus productos en el mercado local.
- Baja producción de hortalizas frente a la demanda existente en el mercado local y regional.

2.1.4. Justificación

La presente investigación busca brindar una posible estrategia de solución a la inexistencia del uso de las cadenas de producción de los pequeños productores del distrito de San Jerónimo, implementando como estrategia la asociatividad, con lo cual buscamos incrementar los ingresos económicos, aminorar los costos de producción, mejorar la calidad de los productos y de esa forma participar en el desarrollo económico local y sobre todo, lograr una visión empresarial entre los productores.

La importancia de la investigación se anexa al concepto de los modelos asociativos, los cuales se conciben como la unión voluntaria de personas que se articulan para llevar a cabo acciones conjuntas en pro de alcanzar objetivos comunes que no podrían lograr individualmente. Es en ese sentido, que los modelos asociativos son un instrumento que los pequeños productores pueden utilizar para mejorar su eficiencia productiva y una mejor articulación con el mercado.

Es así que la importancia del estudio actual para mejorar el negocio agrícola, involucra y supone el protagonismo de los productores y también, un fuerte compromiso de las instituciones de apoyo, para garantizar una asistencia técnica y administrativa, capacitación, servicios de información, comercialización y financiamiento.

1.3.Marco Referencial

1.3.1. Antecedentes bibliográficos

Al realizar la búsqueda de trabajos relacionados con el presente tema de investigación se encontró:

El Dr. Giovanni Bonfiglio y Dr. Víctor Agreda, han desarrollado el trabajo titulado “*Lecciones Aprendidas sobre Asociatividad Agraria en el Perú*”, publicado en abril del 2014. Este trabajo hace referencia a la asociatividad agraria en el Perú en las últimas décadas, así como las experiencias posteriores de asociatividad rural y las tendencias que se abrían dado en estos últimos años, analizando las razones del colapso de las numerosas empresas asociativas creadas durante la reforma agraria de 1969, realidades que fueron estudiadas y elaboradas con un amplio trabajo de campo en los años 1977 y 1978, en el marco del proyecto de “Reforma y Reestructuración Agraria”, dirigido por el Doctor en Derecho, José María Caballero. Así también, hace énfasis a las posibles respuestas del porqué del fracaso de la reforma agraria.

El Economista Mathews Salazar ha realizado el trabajo sobre “asociatividad empresarial” para la agenda 2014 - Perú, sobre propuestas para mejorar la descentralización. Este trabajo hace referencia a la cantidad de Mypes que existen en el Perú y cómo en forma conjunta y a través de la asociatividad podrían lograr su inserción en el mercado de las exportaciones, señala también, que existe poco desarrollo en las alianzas para el desarrollo local; a su vez desarrolla y propone diferentes modelos de asociatividad empresarial, abordando las ventajas y desventajas de cada uno de los modelos. De otro lado, la metodología que utiliza es la del análisis de la realidad reflejada a través de las estadísticas sobre el desarrollo de las Mypes en el Perú.

En la Pontificia Universidad Católica del Perú Escuela de Pos Grado, se halla la Tesis de Post Grado elaborada por los aspirantes a optar por el grado de Magister Jorge Ernesto

Vargas Torres y Elizabeth Ticlla Oliva, titulada: *“Los Factores que Favorecen o Limitan el Fortalecimiento del Capital Social en los Procesos de Asociatividad. El caso de la Red de Microempresarias de Confecciones de San Juan de Lurigancho”*, (Perú, 2012). En este trabajo se analizan los factores que han favorecido o limitado el fortalecimiento del capital social en los procesos de asociatividad de las Mypes del sector de confecciones del distrito de San Juan de Lurigancho, Lima, Perú, lo cual se vería reflejado en la superación de problemas que se generan en los procesos asociativos. La estrategia metodológica cualitativa con respecto a la temporalidad de los resultados plantea investigar la información referida a un proceso en una línea de tiempo, indagando sobre las percepciones, opiniones, empoderamiento y capacidades generadas en los factores que en este caso son las Microempresas.

El Ing. Fausto Robles Rodríguez ha desarrollado el tema sobre *“Los tipos de Asociatividad en el Perú”*, trabajo elaborado para el Ministerio de Agricultura del Perú y Agriconsult Perú SAC., empresa del sector privado. Publicado en Perú en el 2012. Este trabajo de investigación hace referencia sobre el desarrollo de la asociatividad a lo largo de la historia agraria del Perú, así también, como al marco legal de los diferentes tipos de asociaciones y cooperativas.

La Tesis de Pre-Grado de la Pontificia Universidad Católica del Perú, elaborada por Gina Mariel Maldonado Rocha, titulada: *“Determinantes e impactos de la Asociatividad para el Comercio justo: El caso de REPEBAN desde 2005 hasta 2010”*, publicada en la página Web de la Universidad el 2011. En esta tesis, la autora hace referencia a identificar las estrategias que se hayan logrado a través de la asociatividad de pequeños productores de banano orgánico de Repeban, y cómo se ha logrado el desarrollo del comercio justo, alcanzando niveles de exportación bastante grandes en comparación de otros productos. El método de investigación realizado es el del Diseño Correlacional y las técnicas e instrumentos son cualitativos y

cuantitativos, cuya población fueron 32 asociaciones, y la muestra 3 asociaciones ubicadas en la margen izquierda de la Región Tumbes.

1.3.2. Marco Teórico

1.3.2.1. Asociatividad

A. Definiciones

Existe gran variedad de definiciones del concepto de *asociatividad*, la que aquí presentamos y que tomaremos como referencia, no tiene otra pretensión que la de clarificar su concepción, que incluye algunos de los aspectos considerados por otros expertos, enfatizando en aquellos que mejor pueden adecuarse a los procesos asociativos que tienen lugar en los pequeños productores de hortalizas del distrito de San Jerónimo.

Partiremos de la definición de la asociatividad, para lo cual tenemos las siguientes definiciones:

La palabra asociar proviene del latín *asociare*, que significa unir una persona a otra que colabore en el desempeño de algún trabajo, comisión o encargo, juntar una cosa con otra para concurrir a un mismo fin. Unir una persona a otra para que colabore en el desempeño de algún trabajo, comisión o encargo. Relacionar.

Según la Real Academia Española, (1993): Juntarse, reunirse para algún fin.

El término *asociatividad* trae consigo conceptos como sinergia, solidaridad, conocimiento compartido, redes de apoyo, entre otros. Sin embargo, siendo la asociatividad un pilar necesario en el mundo Micro Empresarial de hoy, lo cual escasamente se practica en la ciudad del Cusco, a pesar de tener varios potenciales para un adecuado crecimiento económico que conllevarían a una mejora de la calidad de vida.

Para Enríquez (2011), la asociatividad se da cuando un empresario acompaña a otro u otros en una misión; se entiende competitiva cuando la misión es buscar mejorar su productividad y el posicionamiento en el mercado. La construcción de la relación asociativa está facultada deliberadamente en un interés mutuo que se afecta por variables de tipo de bien o servicio, temporalidad y espacio, así como por los costos y beneficios (economías de escala) asumidos por cada uno de los participantes.

Para el Ing. Poliak (2001), indica que cuando hablamos de asociatividad, incluimos una cantidad de conceptos, como acuerdos, alianzas estratégicas, articulación entre grandes empresas y pymes, eslabonamientos productivos, redes. Pero, fundamentalmente es una estrategia de colaboración colectiva, que está vinculada a negocios concretos; es una herramienta al servicio de un negocio. Las empresas en ese contexto, desarrollan un esfuerzo colectivo para la concreción de objetivos comunes que pueden ser muy disímiles, desde comprar en común programas de investigación y desarrollo o mejores posicionamientos en la cadena de valor para su esquema de negociación.

El profesor del Instituto de Estudios Superiores en Administración, Ramón (1997), manifiesta que la asociatividad es un mecanismo de cooperación entre empresas pequeñas y medianas, en donde cada empresa participante, manteniendo su independencia jurídica y autonomía gerencial, decide voluntariamente participar en un esfuerzo conjunto con los otros participantes para la búsqueda de un objetivo en común. Los objetivos comunes pueden ser coyunturales, tales como la adquisición de un volumen de materia prima, o generar una relación más estable en el tiempo como puede ser la investigación y desarrollo de tecnologías para el beneficio común o el acceso a un financiamiento que requiere garantías que son cubiertas proporcionalmente por parte de cada uno de los participantes.

El esfuerzo conjunto de los participantes en la asociatividad puede materializarse de distintas formas, desde la contratación de un agente de compras, hasta la formación de una empresa con personalidad jurídica y patrimonio propio que permitan acceder a financiamiento con requisitos de garantías, o para la comercialización de productos.

Balseca (2011) manifiesta que la asociatividad se da cuando un empresario acompaña a otro u otros, en una misión es buscar mejorar su productividad y el posicionamiento en el mercado. La construcción de la relación asociativa está facultada deliberadamente en un interés mutuo que se afecta por variables de tipo de bien o servicio, temporalidad y espacio, así como por los costos y beneficios de economías de escala asumidos por cada uno de los participantes.

Asimismo, señala que la asociatividad es un modelo asociativo, que en el ámbito productivo surge como uno de los mecanismos de cooperación que persigue la creación de valor a través de la solución de problemas comunes originados fundamentalmente por falta de escala. Es decir, la insuficiencia del tamaño de pequeñas y micro empresas hace muy difícil, por ejemplo, la incorporación de tecnologías, la penetración a nuevos mercados y el acceso a la información, de allí la necesidad de potenciación y asociación de los distintos actores, para el logro de una mayor eficiencia productiva.

Bernal (2011) define que la asociatividad permite, a través de la implementación de estrategias colectivas y de carácter voluntario, alcanzar niveles de competitividad similares a los de empresas de mayor envergadura.

El autor también señala, que a la asociatividad se le reconoce como el mundo de vida, en la que la cualidad asociativa se sustenta en una trama de relaciones internas y acciones basadas en la existencia de pautas comunicativas con las cuales se reflexionan las pretensiones de validez de la coordinación de acciones de un modo horizontal,

simétrico y libre de coacción, por lo tanto, orientado en pos de un entendimiento reflexivo entre los sujetos.

Bravo (2011) indica que la estrategia de asociatividad surge como uno de los mecanismos de cooperación entre empresas pequeñas y medianas que están enfrentando un proceso de globalización de las economías nacionales. Ante, el sector micro empresarial, como sección productiva, debe tornarse competitivo, ya que las exigencias del mercado son cada vez más marginales. Por esta razón, este sector, que está en su mayoría conformado por pequeñas y medianas empresas, debe determinar estrategias de competitividad que le permitan moverse en un mercado global con altas exigencias.

Para Salas (2011) la asociatividad se define como aquella forma de romper con viejos paradigmas en los que se deja de mirar hacia afuera y se esquematiza la interiorización de las microempresas como factor de asociación, con el fin de generar variaciones en la producción, organización y comercialización de bienes y servicios. Los principales actores de este cambio de visualización son las tecnologías y los mercados. Dicho cambio se basa en la aplicación de nuevos elementos como la calidad total, la reingeniería, las alianzas estratégicas, las redes, la misma asociatividad, los Clusters y la colaboración en cadenas productivas.

Para Rosales (1997, p. 01) la asociatividad “es un mecanismo de cooperación entre empresas pequeñas y medianas, en donde cada empresa participante, manteniendo su independencia jurídica y autonomía gerencial, decide voluntariamente participar en un esfuerzo conjunto con los otros participantes, para la búsqueda de un objetivo común y así desarrollar ventajas competitivas”.

Villaran (2000) señala que la asociatividad de un grupo de productores atomizados generaría beneficios en torno al sistema productivo, lo que redundaría en una mayor eficiencia en la producción y en el fortalecimiento de la dinámica empresarial.

Coveña y Villacres (2012) explican lo siguiente en cuanto a la asociatividad:

a) Porque la Asociatividad.

“Es un nuevo modelo de económico mundial”

Generan en las empresas y los empresarios varios “efectos secundarios”, como una mentalidad más abierta, mayor confianza, una visión unificada a más largo plazo, mayor integración, mayor positivismo, más dinamismo.

“Apertura y des regularidad de los mercados”

Mejorar la productividad y competitividad, lo que permite ampliar los mercados (mayor escala o nuevos mercados).

“Altos niveles de desarrollo tecnológico”

La asociatividad es uno de los principales elementos para aumentar la competitividad y poder incursionar en mercados internacionales porque permite lograr economías de escala y un volumen de producción similar al de las grandes empresas.

Intensificación de la competitividad a nivel mundial, todo ello con economías de escala de cada asociación.

La competitividad como eje central en los negocios, permite a las asociaciones trabajar con mayor tecnología, minimizando costos.

Cambios profundos en el modelo de dirigir las organizaciones, todo ello depende del avance de la globalización en cuanto a los mercados externos que exigen más.

b) Para qué la Asociatividad

Disminuir costos

Lograr una economía de escala, son las ventajas de costes que una empresa obtiene debido al aumento de su tamaño (expansión).

Acceder a nuevos mercados, las formas de acceso a los mercados exteriores y la conexión con alguno de sus canales de distribución no están predeterminadas y deben evolucionar en función de la estrategia de cada empresa para adaptarse a los cambios de los mercados. Por ello, es frecuente que las empresas opten de entrada por un sistema de comercialización exploratorio, poco costoso y con riesgos muy medidos, que con el tiempo pueda dar paso a fórmulas más complejas y onerosas, pero también más eficaces y rentables, y ahí Internet se ha erigido como un verdadero protagonista.

Modernización empresarial y reconversión industrial; la creación de una posición fuerte en los mercados de exportación no es tan solo una cuestión de ser capaces de ofrecer productos de bajo coste, sino también de la habilidad de las empresas de entrar en nuevos nichos de mercado con productos innovadores que cumplan con las normas internacionales. Esto requiere nuevas capacidades de gestión, la adquisición y/o adaptación de nuevas tecnologías, y la habilidad de formar alianzas estratégicas.

Aplicación de nuevos negocios

Cumplir con las demandas y exigencias de nuevos mercados; cada vez el mercado es más exigente con sus demandas y es por ello que el empresario siempre tiene que innovar y estar de la mano con la globalización.

1.3.2.2. Objetivos de la Asociatividad

Según Acevedo y Gómez (2005) la asociatividad busca socios que tengan valores y cuyas habilidades se complementen entre sí, de manera tal que todos tengan algo para contribuir (que no existan parásitos), y que todos tengan algo que llevarse del grupo.

En función del objetivo que persigue el grupo, se pueden generar relaciones más o menos duraderas. En el largo plazo, en algunos casos, la asociatividad puede contribuir a la formación de una microempresa con personalidad jurídica y patrimonio propio, pero en este caso, ya deja de ser un modelo asociativo.

Los objetivos principales de una asociatividad son:

- Supervivencia y posterior crecimiento sustentable.
- Expandir mercados para amortizar gastos de investigación y desarrollo
- Evitar el ingreso de competidores en las áreas dominadas por las microempresas, y mejorar la rentabilidad de los sectores a partir de su etapa madura, dentro de lo posible.
- Evitar el sobredimensionamiento de la oferta, ajustando en función de la conquista de nuevos mercados.
- La asociatividad y el capital social

La primera dimensión se refiere al capital social entendido como una capacidad específica de movilización de determinados recursos por parte de un grupo; la segunda dimensión se remite a la disponibilidad de redes de relaciones sociales.

Para Sunkel (2001) el capital social constituye un recurso instalado en una red que puede ser movilizado por quienes participan en ella para el logro de metas individuales y colectivas.

Así mismo da a conocer que en la participación en redes

El capital social no puede ser generado por individuos que actúen por sí mismos.

El capital social depende en la tendencia a la sociabilidad, en la capacidad para formar nuevas asociaciones y redes; el capital social se distingue por necesitar de la reciprocidad, la confianza, normas sociales y pro actividad.

2.1.2.2.1 Características de la Asociatividad

Es necesario identificar las características de la asociatividad, con la finalidad de demostrar cuan beneficiosa resultaría su implementación como estrategia en el distrito de San Jerónimo.

En cuanto a la asociatividad Gonzales (2003) define las siguientes características:

- a) No existencia de subordinación
 - Identidad jurídica independiente de los socios.
 - Mantenimiento de la cultura y estructura de gestión de los miembros.
 - Se excluyen: fusiones, adquisiciones, acuerdos sociedad – filial o entre empresas

de un grupo sin actuación independiente.

- b) Coordinación de acciones futuras
 - Se establece cierta dependencia mutua.
 - Acuerdos explícitos (escritos o verbales).
 - Transferencia permanente de recursos.
 - Se reduce la autonomía organizativa
- c) Consecución de un objetivo común
 - El acuerdo debe proporcionar beneficios a todos los participantes.
 - Juego de suma positiva.

- Los socios deben participar activamente y desarrollar sus habilidades.

Para Magnazo y Orchansky (2007) una estrategia asociativa presenta las siguientes características:

- Es principalmente un mecanismo de cooperación, aunque puede ocurrir que las empresas asociadas compitan entre sí. En este caso existe competencia: una actividad que permite competir cooperando o bien, cooperar para poder competir. Por ejemplo, en una feria de productos similares los asociados compiten entre sí, pero el hecho de cooperar en la comercialización conjunta les permite darse a conocer, disminuir costos y alcanzar mayor volumen de ventas, entre otras ventajas.
- Requiere de un cierto grado de organización, es decir, distribuir y coordinar tareas y funciones necesarias para el logro de objetivos comunes.
- Tiene cierto grado de permanencia. Esto supone una visión de largo plazo de la relación conjunta, que trascienda los problemas coyunturales que puedan dar origen a la estrategia asociativa (por ejemplo, obtener un descuento por compras en cantidad o acceder a un crédito conjunto) y se mantenga en el tiempo.
- Supone una decisión voluntaria al momento de asociarse, existiendo libertad para ingresar o retirarse de la estrategia asociativa según los mecanismos que acuerden sus miembros.
- Se orienta al logro de objetivos comunes fijados por los asociados. Éstos pueden aprovechar ventajas o resolver problemas conjuntos conservando el control sobre su negocio, es decir, manteniendo su autonomía.

Rosales (2001) indica lo siguiente en cuanto a la asociatividad:

a) La Asociatividad como estrategia

Por otro lado, es necesario señalar que para empezar con la asociatividad entre los pequeños productores de San Jerónimo, será necesario implementar etapas que permitan ese fin, para lo cual debemos señalar:

Según la información obtenida de *La Asociatividad como estrategia*, en el proceso de formación de un grupo asociativo se puede distinguir distintas fases que podemos clasificar de la siguiente manera:

- **Etapa de Gestación**

Durante este período, se despierta el interés de los participantes al iniciarse un proceso de acercamiento. Aquí comienzan las acciones para la creación e integración del grupo asociativo, se analiza el potencial de cada una de las empresas, las ventajas de llevar adelante el proyecto.

- **Etapa de Estructuración**

En esta etapa, los empresarios ya han definido su rol dentro del grupo y han aceptado al mismo como herramienta para alcanzar el o los objetivos planteados. En este momento, se definen las estrategias a seguir para el logro de los objetivos comunes.

- **Etapa de Madurez**

A esta altura del proceso de desarrollo, los empresarios ya han definido pautas de organización del grupo; el mismo ha adquirido identidad como tal, y existe claridad sobre las acciones a seguir. En esta etapa se define la forma jurídica, basándose en las necesidades planteadas por la actividad a desarrollar. Así se crean las bases para la auto sostenibilidad del grupo.

- **Etapa Productiva o de Gestión**

Este es el período donde se lleva a cabo las acciones para la obtención de los resultados esperados. Los procesos operativos internos se agilizan para llevar adelante la gestión empresarial.

- **Etapa de Declinación**

Esta etapa comienza cuando los rendimientos de la gestión disminuyen y la relación costo-beneficio del accionar del grupo es negativa. Es aquí donde deberá tomarse la decisión de desintegrar el grupo o iniciar nuevos proyectos.

b) La Asociatividad como Organización

Para **North** (1998, p. 8) las organizaciones son los jugadores y las instituciones las reglas de juego, por lo tanto, será el marco institucional quien determinará la creación y el desarrollo de las organizaciones.

Para **Coase** (2001, p. 5) las organizaciones se originan a partir de la necesidad de reducir los costos de transacción, para repartir los costos asociados a la gestión del intercambio y el desarrollo de economías de escala.

Aquí claramente resalta que la unión hace la fuerza y todos colaboran para obtener mayores beneficios para alcanzar a un solo objetivo.

c) La Asociatividad Empresarial

La consideración de que la libertad de comercio incentiva la cooperación entre las partes que efectúan las transacciones (**Milton, Alburqueque y Valdiezo**) deben resultar beneficiosas para los que forman parte del proceso.

También consideran que es “un sector público cada vez más intervencionista destruirá tanto la prosperidad que debemos al sistema de libre mercado como la libertad humana” (...) en las naciones que se han desarrollado más rápida y prósperamente, una minoría de

individuos emprendedores y arriesgados ha avanzado constantemente, creando oportunidades para que las sigan quienes les imiten, y han hecho posible que la mayor parte de la población aumente su productividad”

2.1.2.2.2 Tipos de Asociatividad

Rodriguez (2013) señala los siguientes tipos de Asociatividad:

- **Redes de Cooperación**

Conjunto de empresas que comparten información, procesos o conglomeran ofertas, sin renunciar a funcionar de manera independiente. No existe una relación de subordinación. Mantienen diversos vínculos cooperativos para realizar acciones conjuntas coordinadas.

- **Articulación Comercial**

Relación sostenida entre empresas ofertantes y demandantes, la cual puede ser mediada o animada por un agente intermediario, bróker o gestor de negocios.

- **Alianza en Cadenas Productivas**

En base a acuerdos entre actores que cubren una serie de etapas y operaciones de producción, transformación, distribución y comercialización de un producto o línea de productos (bienes o servicios). Implica división de trabajo en la que cada agente o conjunto de agentes realizan etapas distintas del proceso productivo.

- **Alianza en Clusters**

De manera similar a las cadenas de valor, pero los actores están concentrados geográficamente y están interconectados en una actividad productiva particular. Comprende no sólo empresas sino también instituciones que proveen servicios de soporte empresarial.

- **Joint Venture**

Se constituye una nueva sociedad creada por dos o más empresas con personalidad jurídica independiente, pero realiza una actividad empresarial supeditada a las estrategias competitivas de las empresas propietarias. Esta forma de cooperación implica la aportación de fondos, tecnología, personal, bienes industriales, capacidad productiva o servicios.

- **Consortios**

El Art. 445 de la LGS¹ establece que el contrato de consorcio es aquél por virtud del cual dos o más personas se asocian para participar en forma activa y directa en un determinado negocio o empresa con el propósito de obtener un beneficio económico. Los Consortios se pueden formalizar legalmente sin que las empresas pierdan su personería jurídica, pero, con una Gerencia común.

2.1.2.2.3 Beneficios de la Asociatividad

Dentro de los beneficios que ofrece la Asociatividad, según MINCETUR (2008), tenemos los siguientes:

- Permiten a los micros y pequeñas empresas acceder a múltiples beneficios que no podrían alcanzarse individualmente.
- Mayor aprovechamiento de los recursos disponibles. Las formas asociativas, según su objetivo, permiten a los asociados el acceso a información, tecnología, financiamiento y capacitación, lo que individualmente sería inviable dado su elevado costo o difícil acceso.
- Reducir costos a través del acceso a materias primas o insumos más baratos por compra en cantidad; manejar mejor información de mercados y precios reduciendo así los costos de transacción; aprovechar la especialización productiva y la complementariedad

¹ Ley General de Sociedades

entre los asociados; implementar mejores métodos de gestión y producción que eleven la productividad; etc.

- La asociatividad puede aumentar también la capacidad de representación y negociación de los asociados en procesos productivos, de comercialización, de acceso a fuentes de crédito e incluso, en instancias de toma de decisiones que involucran a instituciones públicas. Facilita el aprendizaje entre los asociados.

- Al trabajar en conjunto es posible para cada asociado difundir e incorporar ideas, técnicas productivas y experiencias aprendidas.

- De otro lado, según el MINCETUR (2008) las ventajas y desventajas de la Asociatividad serían los siguientes:

Ventajas de la Asociatividad

- Incremento de la producción y productividad.
- Mayor poder de negociación.
- Mejora el acceso a tecnologías de productos o procesos y a financiamiento.
- Se comparte riesgos y costos.
- Reducción de costos.
- Mejora de la calidad y diseño.
- Mejora la gestión de la cadena de valor (mayor control).
- Mejora la gestión del conocimiento técnico – productivo y comercial.

Desventajas de no tener una asociatividad

- Muchas veces el individuo no puede solicitar préstamos o crédito, puesto que no tiene una firma colateral.

- Los pequeños agricultores que ofrecen una limitada cantidad de productos, por lo regular no reciben un buen precio por sus productos en el mercado local.

- Por lo regular, las agencias ofrecen capacitación y entrenamiento a grupos, no a individuos.

- La compra de insumos resulta más cara, puesto que los vendedores no le ofrecerán un descuento por la compra de semillas, fertilizantes y otros insumos, y si se lo ofrecen, éste será mínimo.

2.1.2.2.4 *Limitantes de no alcanzar la asociatividad*

Las limitaciones que seguirían al no poder implementar la estrategia como posible estrategia para lograr incentivar la asociatividad, según Pallares (2010) son:

- La mentalidad cortoplacista de los empresarios en el medio, no se podría proyectar en un negocio por mucho tiempo, debido a los constantes cambios en cuanto a las políticas económicas y monetarias.

- Por otro lado, se encuentra el individualismo con una connotación negativa, porque el empresario piensa en sobresalir y triunfar solo y no con sus compañeros empresarios, una característica bien arraigada y heredada desde hace más de 500 años, que ha sido la rectora del desarrollo hasta el momento, en todos los campos. Con los nuevos cambios, sobre todo en lo que respecta a la globalización de los mercados, en la cual las pequeñas empresas no pueden competir en lo relacionado a volumen de producción y prestación de servicios, ya que estas actividades a que se ven enfrentados los empresarios, superan muchas veces la capacidad máxima de producción o prestación de servicios de las empresas de la región.

- Otro aspecto fundamental, entre las limitantes para realizar una asociatividad, es la desconfianza entre las personas que dirigen las pequeñas y medianas empresas. La cultura que se desarrolla en el medio, es muy frecuente y sobre todo en lo que respecta a no revelar procesos de producción, nivel de utilidades y otros aspectos fundamentales en

el desarrollo de una asociatividad efectiva que genere confianza, con otros empresarios miembros del proceso asociativo. Otra expresión que incide en la optimización de la asociatividad es el paternalismo: las personas y las empresas siempre buscan que otras entidades acudan como benefactores y se responsabilicen de los procesos. Los empresarios, entre menos responsabilidad tengan al interior de los proyectos que se realicen en el proceso de asociatividad mucho mejor, sin tener en cuenta que esto deteriora las ventajas que tiene la asociatividad en el desarrollo de las personas, empresas y en las regiones.

Se debe tener en cuenta la baja calificación de los empleados y los directivos de las pequeñas y medianas empresas, porque los niveles de educación de los trabajadores o directivos deberían tener estudios primarios, secundarios y en algunos profesionales, especializaciones, maestrías y doctorados, contrariamente, conllevaría a la falta de preparación gerencial de los empresarios y trabajadores.

Por otro lado, se encuentra la baja credibilidad del sector financiero en las personas y las pequeñas y medianas empresas de la región, debido a que, para acceder a créditos financieros de gran envergadura, los empresarios deben acudir a las gerencias de carácter nacional de las entidades financieras del país y esta tramitología hace que los créditos no lleguen a tiempo para financiar los proyectos de desarrollo de los empresarios.

Por último, otra limitante es la falta de tecnologías acordes al desarrollo de los mercados y la prestación de servicios que estén a la vanguardia de la globalización

Para el MINCETUR, las posibles causas del fracaso de las asociaciones serían:

- a) Los objetivos comunes no están claramente definidos.
- b) No existe el suficiente clima de confianza y comunicación.
- c) Falta de procedimientos de control.

- d) Las actividades para las cuales se organiza son coyunturales.
- e) Falta de información y de transparencia en los programas y planes de acción, deficiente preparación para las negociaciones y ausencia de estímulos efectivos para la cooperación.

2.1.2.2.5 Las Particularidades de la Asociatividad

La asociatividad puede amparar diversas maneras, de acuerdo al propósito por el cual se desarrolla, y cada modalidad envuelve diferentes formas de intervención por parte de sus actores, forjando mayores o menores responsabilidades.

Entre las formas en que se plasma la cooperación micro empresarial están:

- Subcontratación o contratación verticales entre los distintos eslabones de la cadena productiva.
- Alianzas estratégicas.
- Clúster.
- Núcleos empresariales o grupos de empresarios de un mismo nivel de la cadena con problemas similares a superar y redes de servicio que se dan en empresas.

En efecto, un ingrediente fundamental de la asociatividad, mejora la productividad de las micros y pequeñas empresas, mediante estrategias que contribuyan a incrementar su participación en los beneficios del crecimiento económico.

Los procesos de asociatividad en el sector micro empresarial, involucran un complejo sistema de variables que solo se van develando y abordando estratégicamente en el transcurrir de su aplicación.

Por ello, esta innovación debe ser el hilo conductor y referente principal de las necesidades y expectativas del colectivo micro empresarial beneficiario en cualquier actividad, incluidas la innovación abierta y la eficiencia operacional.

Romero (2007) con respecto al asociativismo agrario, sociedades agrarias especiales y otras asociaciones, indica lo siguiente:

2.1.2.2.6 La Asociatividad Agraria. Romero (2007)

El asociativismo agrario puede definirse como una de las formas organizativas que articulan a los pequeños productores. Se busca la integración entre la producción y la comercialización para ganar escala y con ello competitividad.

Es habitual que los productores establezcan asociaciones de palabra, aunque a veces disponen de ciertos reglamentos elaborados por ellos mismos, los que contienen minuciosas reglas sobre los turnos de uso y los pagos por dicho uso.

El productor recurre al asociativismo fundamentalmente por razones económicas y financieras manifestadas a través de escases de recursos o bien, para ser más eficiente la conjunción y la administración de los mismos, dando lugar a una combinación empresarial que le permita producir un beneficio para todos y a la vez el riesgo en el mercado competitivo.

Para Sanz Jarque (2009) estas formas o modalidades asociativas constituyen el llamado fenómeno de la integración en la agricultura que permite mantener vigente la tradicional clasificación entre contratos conmutativos y asociativos, fundamentalmente, para contribuir al desarrollo de la agricultura y a la reforma de las estructuras de la propiedad y de la empresa agraria.

Para Zeledón (1990, p. 311) esta integración será vertical, cuando empresas pertenecientes a diferentes sectores (agricultura, industria y comercio) dispongan coordinar sus propias actividades, y será horizontal cuando se refiere a la integración de un mismo sector productivo entre empresarios dedicados a la misma actividad y para su ejercicio, pudiendo a su vez ser total o parcial, según que las empresas integradas realicen conjuntamente toda la actividad o aspectos determinados de la misma.

Casella (1998) indica que la realidad nos muestra que las figuras asociativas son variadísimas, que se dirige a la fusión total o parcial de empresas agrarias preexistentes; a la creación de empresas sociales de mayor escala y eficiencia, la asociación entre empresas o entre empresarios o productores agrarios.

Según Romero (2009) se da sobre la asociatividad lo siguiente:

a) Las formas societarias en la actividad agraria

Cooperativas

El concepto de asociativismo agrario estaba íntimamente vinculado al cooperativismo.

Estas cooperativas están conformadas en su mayoría, por pequeños y medianos productores. Objetivamente, el auge del cooperativismo agropecuario está relacionado con el modelo de país agroexportador de principios y mediados de s. XX y fundamentalmente, al de sustitución de exportaciones. Una cooperativa es una asociación autónoma de personas que se han unido voluntariamente para hacer frente a sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales comunes, por medio de una empresa de propiedad conjunta y democráticamente controlada.

Las cooperativas se clasifican según el objeto para el que fueron creadas, así las agropecuarias tienen la finalidad de abaratar costos, tener mejor inserción en el mercado, compartir asistencia técnica y profesional, comercializar en conjunto, iniciar procesos de

transformación de la producción primaria incorporando valor agregado, etc. de la normativa indicada, se puede establecer que existen ciertos elementos característicos de estas asociaciones, a saber:

- Necesidades individuales comunes
- Propósito de obrar en forma conjunta
- Solidaridad y servicios sin fines de lucro.

También se cuenta en el proyecto Ley de “Cooperativas Agropecuarias” en un Capítulo III referido a la posibilidad de constituir cooperativas de asociación limitada por parte de los productores; el objetivo es aumentar el valor agregado a su producción o distribuir los bienes y servicios que demanden. Para estos supuestos, las cuotas sociales y los derechos de uso de los servicios sociales de la cooperativa serían de libre transferencia a otros productores agropecuarios asociados o no a la cooperativa. (Artículos 14, 15, 16 y 17).

Según (Varios, 2009) da a conocer lo siguiente:

2.1.2.2.7 Acciones de Capacitación Tecnológica en uso de Recursos

A. Recursos Humanos

Para Zeffane, Richid y Mayo (1994) en el área de Recursos Humanos están haciendo un énfasis en el uso de estrategias de desarrollo del personal para reforzar el compromiso con el trabajo y los sentimientos positivos del personal hacia él; estas estrategias han carecido de los elementos necesarios y no se han concentrado en la necesidad de controlar el flujo del personal dentro de la organización.

Megginson (1977) anota que “los recursos humanos son el total de conocimientos, habilidades, creatividad, destrezas, talentos y aptitudes de la fuerza de trabajo de una organización, al igual que los valores, actitudes y creencias de las personas envueltas”

Glueck (1982) a su vez afirma que “La planeación de recursos humanos es el proceso mediante el cual la administración determina cómo la organización debe mover a las personas de su posición actual a la posición que desean”; según este autor, la planeación de Recursos Humanos debe contener 4 preguntas esenciales:

- **¿A dónde se quiere llegar?** Lo que implica establecer las metas de los recursos humanos que son consistentes con los objetivos y misión de la organización, las condiciones del ambiente externo y los intereses, habilidades y actitudes del personal.
- **¿En dónde nos encontramos ahora?** Esto involucra un análisis de los empleados actuales, sus habilidades, actitudes, intereses. Comportamiento hacia el trabajo, un análisis del desempeño del trabajo y el grado que el empleado realiza su trabajo.
- **¿Qué se puede hacer para llegar a donde queremos desde el lugar en el que estamos?** La respuesta involucra el esfuerzo en la toma de decisiones y la programación del personal.
- **¿Qué tan efectivas fueron nuestras acciones?** Entraña el monitoreo y la evaluación de los resultados de las actividades del personal.

Según Zeffane, Rachid y Mayo (1994) los factores que pueden influir directamente en la planeación de Recursos Humanos se pueden dividir en dos grandes grupos: Primero en fuerzas externas, como son los cambios tecnológicos y los cambios en la naturaleza de la fuerza de trabajo, y Segundo, en fuerzas internas como lo son la edad de la fuerza laboral, productividad y movimiento dentro del trabajo.

b) Ventajas de la Planeación para la Organización:

- Aumenta los niveles de productividad
- Aumenta los niveles de creatividad
- Puede incrementar el rango de efectividad en el trabajo.

- El personal se sentirá más comprometido con la empresa.
- Las personas están más dispuestas a identificarse con la organización.
- Los resultados de las evaluaciones del desempeño del personal son mejores.
- Los empleados se fijan metas realistas
- Es una herramienta de motivación

2.1.2.2.8 Acciones de Capacitación Tecnológica en mejora del producto

Leibowicz (2011) da a conocer lo siguiente:

La opción de TIC es fundamental para generar mejoras en la competitividad, entendida esta como la capacidad de generar valor de forma sostenible; es el resultado de una combinación de varios factores, entre los que se encuentra la capacidad de utilizar las TIC y la capacidad de innovar; las TIC y la innovación van de la mano en un proceso de transformación productiva; la utilización de las TIC contribuye a que las “Micro, Pequeñas y Medianas Empresas” (MIPYME) interactúen en su entorno de negocios con costos mínimos.

Entre los Factores Tecnológicos, se encuentran los relativos a infraestructura y dispositivos – hardware– (grado de masificación de conectividad a Internet y acceso a las redes de banda ancha, telefonía móvil) y a programas informáticos – software.

Los Factores Culturales se refieren a la alfabetización informática, capacidad de utilizar las TIC para el desarrollo empresarial y a la gestión de una cultura organizacional de aprendizaje e innovación. Estos tres aspectos confluyen, conjuntamente con los factores tecnológicos, en una apropiación más o menos acelerada de las tecnologías y a su permanente evolución.

Por ello, ser más productivos y competitivos es más fácil para empresas que poseen un nivel mayor de “madurez cultural”, (en particular, en relación con un nivel de e-

readiness, de gestión de la cultura organizacional y que están integradas en redes/conglomerados) que, para unidades productivas aisladas centradas en la operatividad cotidiana, con escasas posibilidades de introducir innovaciones.

Gráfico N° 1 Modelos de mejora de producción



Fuente: Julieta Leibowicz

Una oferta de capacitación con TIC tendrá mayores posibilidades de ser exitosa cuando:

- Considere un enfoque de aprendizaje a lo largo de la vida, más que capacitaciones puntuales o “empaquetadas”.
- Posea una estructura de aprendizaje flexible, articulada e integrada al contexto de trabajo y al medio.
- Busque satisfacer diferentes necesidades de saber, saber hacer y actuar, saber trabajar en cooperación y colaboración con otros, para integrarse en cadenas de valor locales o internacionales.

- Involucre a personas que se encuentran en el nivel estratégico (empresarios), en el táctico (mandos medios) y en el operativo (trabajadores) de una empresa y/o con otras de unidades productivas del mismo conglomerado.
- Facilite la integración de las TIC con los saberes individuales y organizacionales para construir nuevos conocimientos y ventajas competitivas (capacidad para interpretar y gestionar los datos, la información, la innovación).
- Posibilite crear y usar el conocimiento de forma efectiva para que las personas participantes se den cuenta de la utilidad de las TIC y de cómo aplicarlas en sus prácticas cotidianas.

1.3.2.3.Cadenas de Producción

La importancia de las cadenas productivas en la cual son eslabones dados en diferentes etapas por la cual tienen que pasar los diferentes procesos productivos para que de esa forma sean vendidos en el mercado con el debido valor agregado en cada proceso y, de esa manera ser competitivos en el mercado aplicando la organización y tecnología debido a la globalización en la que nos encontramos.

En caso del mercado vino canchón del distrito de San Jerónimo puede observarse desde la adquisición de los insumos, su proceso de cultivo y la selección de sus productos agrícolas para ser llevados al mercado competitivo.

El presente capítulo, aborda sistemáticamente los enfoques teóricos de cadenas productivas, cadena de valor, estrategias competitivas, competitividad y por último, expone el modelo explicativo derivado de la revisión teórica respectiva. Sin embargo, es preciso señalar que para efectos de esta investigación los enfoques de cadena productiva y cadena de valor, en los cuales puede haber cierta incertidumbre, se consideran complementarios y en ningún caso, contrarios al tema de investigación.

De esa forma, la cadena productiva (enfoque de CICDA2) proporciona elementos para realizar una descripción muy completa de los eslabones, actores, servicios de apoyo y entorno que la componen, y al mismo tiempo, permite identificar puntos críticos y cuellos de botella que frenan la competitividad de un producto para después proponer estrategias competitivas a nivel de cadena productiva (o sistema de valor en el enfoque de Michael E. Porter).

1.3.2.3.1. Cadena Productiva definiciones

Para Tomta (2009) la cadena productiva comprende a las etapas comprendidas en la elaboración, distribución y comercialización de un bien o servicio hasta su consumo final. Es un conjunto de agentes económicos que participan directamente en la producción, transformación y traslado hacia el mercado de un mismo producto, su objetivo principal es localizar las empresas, instituciones, las operaciones, las dimensiones y capacidades de negociación, las tecnologías, las relaciones de producción y las relaciones de poder en la determinación de los precios.

Pardo Téllez (2011) menciona las siguientes definiciones de cadenas productivas:

- "El concepto de cadena se refiere a un producto o un grupo de productos conjuntos o ligados por el uso. La cadena identificada permite localizar las empresas, las instituciones, las operaciones, las dimensiones y capacidades de negociación, las tecnologías y las relaciones de producción, el papel de los volúmenes y las relaciones de poder en la determinación de los precios, etc." Malassis, (1992)- "La cadena es un conjunto articulado de actividades económicas integradas; integración consecuencia de articulaciones en términos de mercado, tecnología y capital". Chevalier y Toledano (1978).

² Centro Internacional De Cooperación Para El Desarrollo Agrícola

- "Entendemos por cadena al conjunto de actividades estrechamente interrelacionadas, verticalmente vinculadas por su pertenencia a un mismo producto y cuya finalidad es satisfacer al consumidor". Montiguad (1992).

Isaza castro, (1958), menciona lo siguiente sobre cadenas productivas:

La competitividad de una empresa se explica no solo a partir de sus características internas a nivel organizacional, sino que también está determinada por factores externos asociados a su entorno, para ello, las relaciones con los proveedores, el Estado, los clientes y los distribuidores generan estímulos y permiten sinergias que facilitan la creación de ventajas competitivas.

“La cadena productiva es un conjunto estructurado de procesos de producción que tienen en común un mismo mercado y en el que las características tecno productivas de cada eslabón afectan la eficiencia y productividad de la producción en su conjunto” (DNP, 1998).

Las cadenas productivas se subdividen en eslabones, los cuales comprenden conjuntos de empresas con funciones específicas dentro del proceso productivo.

También indica el origen de las cadenas productivas, da a conocer que la clave de los encadenamientos, que hacen posible el proceso de industrialización y desarrollo económico, reside fundamentalmente en la capacidad empresarial para articular acuerdos contractuales o contratos de cooperación que facilitan y hacen más eficientes los procesos productivos, (Albert Hirschman); el encadenamiento para atrás está representado por las decisiones de inversión y cooperación orientadas a fortalecer la producción de materia primas y bienes de capital necesarios para la elaboración de productos terminados. Entretanto, los encadenamientos hacia adelante, surgen de la necesidad de los empresarios

por promover la creación y diversificación de nuevos mercados para la comercialización de los productos existentes.

En algunos casos, los eslabones contienen un número reducido de empresas, en otros un número relativamente elevado y en otras una única firma. Existen también cadenas en las que una firma participa de varios eslabones. Desde el punto de vista geográfico, las cadenas pueden estar en un único territorio, abarcar varios territorios o ser de naturaleza global. Al realizar un análisis de una cadena productiva se identifica a todas las empresas que contribuyen a la producción de un bien o servicio. Se pueden determinar, además, las acciones que se podrían realizar para apoyar a estas empresas.

Entonces, podemos decir que las cadenas productivas en esta investigación se dan en la producción agrícola del distrito de San Jerónimo, en el cual en la actualidad producen hortalizas en su gran mayoría, las que son producidas en pequeñas escalas debido a que se encuentran divididas en pequeños territorios cultivables.

Como se puede ver, los factores de producción en una cadena productiva son muy importantes debido a que gracias a ello se puede diversificar los productos finales y disminuir los costos de producción; en cuanto a los factores de producción del distrito de San Jerónimo, son muy artesanales y sus procesos de distribución son limitados y de bajos precios; en cuanto al factor financiamiento no se observa un acceso, debido a que las financieras no confían en la productividad y rentabilidad de sus productos, siendo limitados los créditos para dicha actividad.

Deras (2003) define la cadena productiva como el conjunto secuencial de actores que participan en las transacciones sucesivas para la generación de un bien o servicio, incluyendo desde el sector primario hasta el consumidor final y los servicios proveídos a lo largo de la cadena.

Garces y Reyes (2008) definen que la cadena productiva es el proceso a través del cual se combina tecnología, insumos materiales y fuerza de trabajo, y luego los insumos procesados son ensamblados, vendidos en el mercado y distribuidos. Una firma puede consistir solo un eslabón de ese proceso o puede extenderse a varios de ellos e integrarse verticalmente”.

Una cadena productiva facilita la vinculación operativa y administrativa de los distintos protagonistas. Permite relacionar y conectar entre sí a los agentes que intervienen en cada etapa para que no trabajen aisladamente (Kogut, 2005).

CODESCA (2011) realiza una diferencia entre lo siguiente:

Cadena de Valor versus Cadena Productiva. Las cadenas productivas existen en todas partes, constituyen un marco de análisis integral (desde la provisión de insumos hasta la comercialización), orientado a mejorar la competitividad y equidad en las cadenas productivas.

Analiza el contexto, los actores (el rol que juegan y sus relaciones), las principales barreras de participación, acceso a servicios de apoyo y recursos por parte de personas en riesgo de exclusión.

Una cadena de valor es más competitiva cuando sus diferentes actores han desarrollado relaciones eficientes y equitativas entre ellos. Esto significa que los diferentes actores se han organizado, coordinan y comparten información, tienen intereses diferentes, pero comparten una visión común del desarrollo de la cadena, producen en función a una demanda de mercado, se diferencian por elaborar productos de calidad e innovadores, aprovechan oportunidades de mercado y son eficientes en costes.

En una cadena de valor se deben generar relaciones equitativas y debe existir un reparto de beneficios justo entre los actores. Para ello, todos deben tener acceso a

información y recursos, tener poder de decisión y negociación, y recibir un beneficio acorde con su inversión, el trabajo realizado y el riesgo asumido.

francisco (2009) menciona sobre el análisis de cadena productiva citando a los siguientes autores:

La cadena productiva permite ubicar los principales cuellos de botella que frenan la competitividad de un producto y proponer acciones en beneficio de los actores. No obstante, muchas veces este análisis nos lleva a proponer trabajos con autores no agrícolas en la cadena como transportistas, intermediarios, compradores mayoristas, empresas privadas, otras agencias de desarrollo, entre otros (ASOCAM 2007)

En una cadena productiva, intervienen varios actores que desarrollan actividades y relaciones entre ellos, para llevar un producto hasta los consumidores. Algunos actores intervienen directamente en la producción, transformación y venta del producto y, otros se dedican a brindar servicios. Este conjunto de actores está sometido a la influencia del entorno, representado por varios elementos como las condiciones ambientales o las políticas (Heyden y Camacho 2006).

Asimismo, según Chevalier y Toledano (1978) y Michael (1990) los factores de la ventaja competitiva que debe estar presente en las Cadenas de Producción son:

- Una dotación de factores de producción, la cual además de los habituales de tierra, trabajo y capital, se suelen agregar de tecnología, innovación y conocimiento.
- Un proceso de abastecimiento, a través del cual la empresa se relaciona con un mercado proveedor de insumos y servicios, con el cual intercambia dinero por bienes. El proceso incluye el propio stock o inventario de tales bienes.

- Un proceso de producción (igualmente es válida la representación para el caso de servicios), en el cual se incorporan los insumos y se utilizan los factores de producción. El resultado son los productos finales.
- Un proceso de distribución, con su propio stock, a través del cual la empresa se relaciona con un mercado de compradores y consumidores, con los cuales intercambia los productos finales con dinero.
- Un proceso de financiamiento, que incorpora el resultado de las ventas con un mercado Financiero. La provisión de recursos le permite a la empresa reforzar los factores de producción y atender las necesidades del proceso de abastecimiento, cerrando el eslabón.

Para Choquehuayta y Borda Edgar (2010), la cadena productiva se basa en la productividad empresarial, en forma individual y preferentemente en conjunto alrededor de una línea de producción; las cadenas productivas dan fluidez y estabilidad al trabajo de las empresas, al crecer juntas, aumentar su productividad, relacionarse mejor con el mercado y garantizar una satisfactoria y mayor oferta de trabajo.

También “enfatisa que la relación entre los agentes de la producción y los servicios, es físicamente real, y que al multiplicarse el enlace, el conjunto debe de optimizar su desempeño comportándose como un sistema”, esto quiere decir, que el conjunto de empresas así relacionadas, debe adoptar una estrategia común de comportamiento y propósitos.

Al mismo tiempo también da a conocer lo siguiente:

El eslabón de una cadena:

Es necesario conocer los componentes de los eslabones de una cadena:

- Una empresa, conforma un eslabón cuyo funcionamiento básico depende de sí mismo y de eslabones con los cuales tiene directa relación.
- Una dotación de factores de producción: tierra, trabajo, capital, tecnología, innovación y conocimiento.
- Un proceso de abastecimiento, a través del cual la empresa se relaciona con un mercado proveedor de insumos y servicios, con el cual intercambia dinero por bienes.
- Un proceso de producción de servicios, en el cual se incorporan los insumos y se utilizan los factores de producción.
- Un proceso de distribución, con su propio stock, a través del cual la empresa se relaciona con un mercado de compradores y consumidores.
- Un proceso de financiamiento que incorpora el resultado de las ventas con un mercado financiero.

Vergaray (2013) da a conocer lo siguiente:

1.3.2.3.2. Formación de las Cadenas Productivas

En cuanto a la producción aislada es muy cierto indicar que solo una persona no puede abastecer en el mercado competitivo y menos con las cantidades que demanda el mercado, cabe indicar que en la actualidad los productores del distrito de San Jerónimo del Cusco producen en parcelas pequeñas y la venta es solo para subsistencia, sin objetivos competitivos, sin embargo, para dichos casos no se ha observado la asociatividad con el objetivo de obtener mayores cantidades de producción y especialización en el mercado donde se relacionan el productor y el consumidor, cabe indicar que esta relación ya es realizada por terceros, dándose a conocer los mercados minoristas y mayoristas quienes aprovechan de la producción rural para rebatir los precios; si se daría una debida

asociatividad, ellos podrían vender en mayores cantidades y obtener mayores ingresos, dejando de ser una economía de subsistencia.

De todo lo anterior, se ve que es necesario seguir los parámetros para la formación de las cadenas productivas, para lo que se tiene que tomar en cuenta:

- Análisis de la cadena. Para la integración de los agentes y hacer frente a los problemas de interés común, se tiene que realizar las siguientes actividades:

Gráfico N° 2. Análisis de la cadena de producción



Fuente: Porter (1990)

a. Establecer diálogos para la acción

Los agentes económicos deberán desarrollar un diálogo franco y abierto para establecer la competitividad con equidad a través de los siguientes pasos:

- Consultas Institucionales, entre los entes privados y estatales.
- Mesas de diálogo, entre los representantes de las instituciones involucradas.
- Mesas de Concertación, en las cuales se van a definir la suscripción de Acuerdos. Convenios, contratos, etc., entre las instituciones involucradas.

b. Principales ventajas de la integración en una cadena productiva

- El fortalecimiento de las instituciones participantes en los acuerdos.
- Mayor rentabilidad en la producción obteniendo mejores precios y reduciendo los costos.
- Disminución del riesgo.
- Facilidad en el acceso a los insumos.
- Acceso a fuentes de financiamiento, créditos y economías de escala.
- Acceso a información de mercados.
- Mayor acceso a tecnologías de punta.

Cabe señalar que mediante la presente investigación buscamos que los Pequeños Productores del distrito de San Jerónimo se vuelva un mercado interesante debido a que desarrollarían ventajas competitivas y mayor tecnología en el cultivo de sus productos agrícolas, lo cual les permitirá la disminución de costos de transporte e insumos, además de ello, estarían con mayor acceso a la información sobre cómo son los precios de las competencias.

1.3.2.3.3. Características de la Cadena Productiva

El objetivo en toda sociedad y cadena productiva está en posicionarse en el mercado, en el caso de los pequeños productores de hortalizas del distrito de San Jerónimo es muy vaga su posición debido a que su producción es baja y sin calidad, pues para que suceda ello se tienen que poner de acuerdo en su producción debido a que ellos podrían tener una mayor ventaja en la venta de sus productos y no dejar que otras organizaciones externas abastezcan el mercado y realicen una especie de monopolio, por lo menos, en temporadas

en que la producción es escasa, por lo que cabe indicar que al respecto un buen ejemplo son los productores arequipeños.

Este proceso varía en función del giro de las empresas que forman parte de la cadena, siendo industrial, comercial o de servicio. Para efectos de este trabajo se considerará un esquema industrial, ya que se conforma por todas las fases de un proceso de producción, que va desde la compra de las materias primas hasta la comercialización, pasando por el proceso de transformación.

- **El Enfoque Tradicional de la cadena productiva**

Este enfoque se caracteriza por ser del mismo tamaño para cada etapa del proceso. Es una dinámica secuencial porque para pasar a una etapa siguiente hay que dar por terminada la etapa anterior, por lo que el proceso se vuelve lento, estático y analógico, ya que no existe un efecto feed-back entre las diferentes etapas.

- **Enfoque Moderno de la cadena productiva**

En cuanto a la visión moderna de la cadena productiva, puede observarse que tanto los proveedores, los productores como los consumidores, forman parte de un mismo núcleo en donde las acciones de los dos primeros actores se hacen en la medida del tercer actor (consumidor). También se aprecia un trabajo colaborativo y sistemático, por lo que el proceso se vuelve ágil y escalable. Todo lo anterior conlleva a que todas las empresas que participan en la cadena puedan crecer.

Como los integrantes de la cadena interactúan entre sí, de tal forma que prevalece una perfecta comunicación que contribuye al incremento de sus niveles de competitividad. En una economía globalizada como la de hoy, la elaboración de estrategias de crecimiento alrededor de las cadenas productivas es imperativa, sobre todo, por las Pymes que

encuentran muchas dificultades para permanecer en el mercado tanto nacional como internacional.

- **Enfoque de Participación**

Es recomendable lograr la participación de todos los principales actores de la cadena en los diferentes momentos del análisis de cadenas productivas (no solo de los productores), pero, la experiencia nos enseña que a veces es difícil lograr la concurrencia de los actores de los eslabones comerciales e industriales.

Los facilitadores del análisis deben generar un clima de confianza suficiente para que la participación sea lo más completa posible.

- **Vigilancia Tecnológica**

Las organizaciones, sectores productivos, cadenas y países, se apoyan en fuentes de tecnología tanto internas como externas para sus procesos de generación de innovaciones, lo que a su vez lleva a dinámicas con base en transacciones y acuerdos en torno a la tecnología (tanto en sus aspectos tangibles como intangibles), que hace cada vez más necesaria la consolidación de procesos y técnicas para estimar su valor (Jiménez y Castellanos, 2011).

Convertir la información en una herramienta de gestión estratégica permite reaccionar a tiempo ante los cambios, mejorar la planificación estratégica, aumentar la cultura innovadora e identificar los factores críticos de éxito, potenciar el proceso de mejora continua y en definitiva, alcanzar la ventaja tecnológica y la mejora competitiva (Alpizar, 2007).

Teniendo en cuenta la importancia del sector agrícola y la necesidad de generar productos con mayor valor agregado, la vigilancia surge con el objetivo de identificar oportunidades y limitaciones que permitan dar respuesta a procesos de innovación,

enfocándose en las tecnologías disponibles o que acaban de desaparecer, capaces de intervenir en nuevos productos o procesos (Flórez y Torres 2009).

En ese sentido, con la vigilancia tecnológica se pretende fortalecer el direccionamiento estratégico como insumo de conocimiento para la formulación de la agenda de investigación, teniendo en cuenta las principales tendencias y líderes para identificar las principales demandas definidas por las necesidades de investigación que se dan al interior de las distintas cadenas productivas, con el fin de dar soluciones tecnológicas precisas a través de proyectos y estrategias competitivas.

Las grandes empresas constructoras requieren de los proveedores para formar alianzas de negocios:

- Precio
- Sistemas de Calidad que aseguren la entrega oportuna.
- Solvencia económica que garantice el desarrollo del proyecto.
- Experiencia
- Personal Capacitado
- Infraestructura
- Desarrollo Tecnológico
- Requisitos de Seguridad
- Capacidad Productiva.

Para Gáldez (2006) la calidad en la cadena productiva es como la suma de elementos visibles que se observan al comprar un alimento (atributos de búsqueda) y elementos que solo se llegan a conocer a través de un consumo reiterado, el comprador solo puede guiarse

en su decisión de compra por la confianza que le merece el proveedor y este a la vez, ha de fiarse de los eslabones que le preceden en la cadena de producción y comercialización.

La calidad también incluye la adopción de buenas prácticas agrícolas que establezcan principios básicos para el cultivo, la gestión de los suelos y el agua, la producción vegetal y animal, la manipulación y el tratamiento pos cosecha.

Atributos de calidad son: sabor, aroma, color, textura y consistencia, empaque y etiquetado, tamaño, brillo, forma, ausencia de defectos, etc.

1.3.2.3.4. Cadena de Valor

En el caso de las cadenas de valor, como indica su nombre, son los que ponen en cada etapa de producción un valor agregado, el cual les permitirá diferenciarse en el mercado, sin embargo, ello no se puede observar en los pequeños productores del distrito de San Jerónimo, debido al poco conocimiento que se tiene sobre la calidad de su producción agrícola para ser ofertado en el mercado local.

El primer uso del término “Cadena de Valor” ha sido y es de interés central para los especialistas en administración de empresas, ya que identifica todas las actividades internas de una firma que crean valor para un cliente. El conocimiento de esa cadena interna permite gestionar los enlaces entre actividades, reduciendo costos de transacción y permitiendo una mejor información a efectos del control (Porter ,1991).

La cadena de valor es un instrumento de análisis estratégico que ayuda a determinar los fundamentos de la ventaja competitiva de una empresa, por medio de la desagregación ordenada del conjunto de las actividades de la empresa. (Garralda ,1999).

Hay empresas donde algunas de sus actividades las tienen integradas dentro de su operativa, mientras que otras las tienen sub-contratadas. Decidirse por una alternativa u otra, tiene distinto reflejo en varios aspectos: las inversiones necesarias, la flexibilidad

productiva, el control de las operaciones, la apreciabilidad de la imagen, y los costes, a la hora de realizar la actividad.

Por tanto, la elección de hacer o comprar depende de los recursos disponibles y de la importancia de esa actividad para que la empresa sea más competitiva. Se comparan las distintas arquitecturas de las cadenas de valor de los distintos competidores para determinar los matices de la sostenibilidad y relevancia de la ventaja competitiva de las empresas del sector. (McKinsey, 1998. pág. 2)

Hirschman (1958), da a conocer la comprensión de eslabón en el contexto del desarrollo económico. Definió varios tipos de eslabones que representan algunas reacciones que se esperan en el proceso del desarrollo y la industrialización.

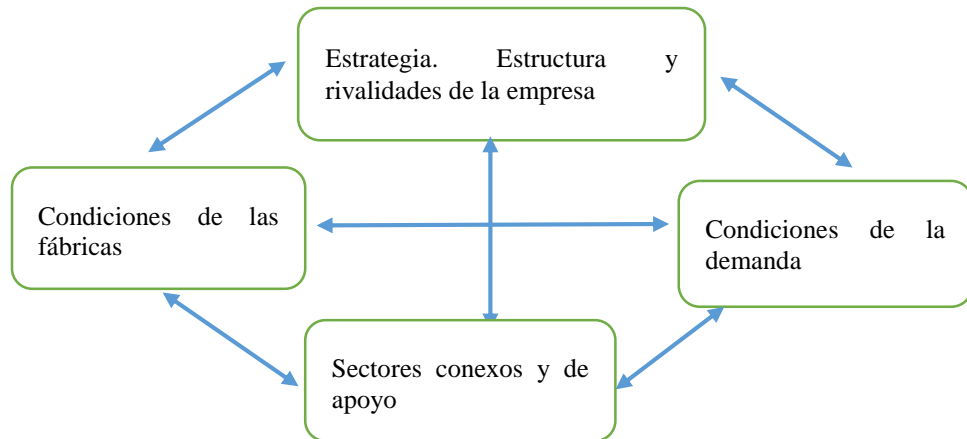
Los eslabones esenciales son hacia atrás y hacia delante. El eslabón hacia atrás se observa cuando la demanda del mercado doméstico crece a un nivel suficiente como para que sea económicamente atractivo fabricar internamente los bienes que hasta el momento habían sido importados. Este eslabón es importante como motor de la industrialización de un país. En cambio, el eslabón hacia adelante se observa cuando la presencia de cierto insumo estimula el desarrollo de otra línea de producción que usa los mismos insumos.

Para Porter, un agrupamiento es una región en la que varias industrias están localizadas, y donde se encuentran varios eslabones y vínculos entre las empresas. Porter escribe: "un sector competitivo ayuda a crear otro dentro de un proceso mutuamente reforzante." (1991, p. 208.)

Los agrupamientos darán beneficios más significativos donde haya mayor flujo de comunicación. La presencia geográficamente cercana de industrias competitivas con el flujo de información, promueve la innovación. Mientras crece este agrupamiento atrae capital humano e inversión, apoyando su propio crecimiento continuo.

Los beneficios que se generan en un agrupamiento se observan en el Diamante de Porter, el cual describe los determinantes de la ventaja nacional. Sus cuatro componentes son: Estrategia, Estructura y rivalidad de la empresa; Condiciones de la demanda; Sectores conexos y de apoyo, y Condiciones de los factores. (1991, p. 111).

Gráfico N° 3. Determinantes de la ventaja nacional

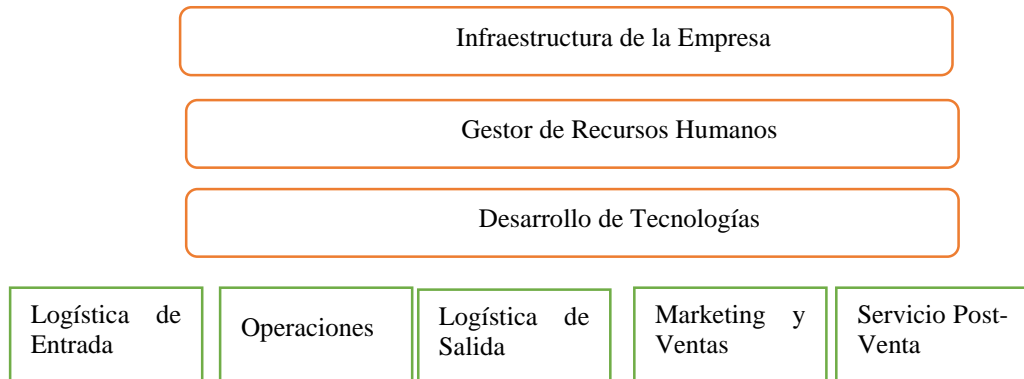


Fuente: Porter.1991

Divide la cadena en dos tipos de actividad: actividades primarias, que incluyen: logística de entrada (recepción, almacenamiento, control de inventarios y planeamiento); Operaciones (el proceso productivo, empaque, etc.); logística de salida (como es el almacenamiento, transporte, etc.); Marketing y Ventas, (publicidad) y, Servicios post-venta (Entrenamiento, Mantenimiento, etc.).

Actividades de ayuda integradas por: la infraestructura de la empresa (finanzas, planificación, contabilidad, etc.); gestión de recursos humanos (reclutamiento, entrenamiento, política salarial); desarrollo de tecnologías (con las cuales se apoya la cadena) y, aprovisionamiento (acopio de materias primas, instalaciones, etc.) (Porter, 1991, pp. 72 y 73).

Gráfico N° 4. cadena de valor



Fuente: Porter

Donde haya enlaces entre las cadenas del valor de diferentes productores se crea una red o sistema de valor.

Igual que con una cadena del valor, un Sistema del valor puede ser más competitivo si se coordina como sistema en vez de como distintas partes (Porter, 1991).

Permite comprender cómo se organiza la producción de bienes y servicios, para analizar los vínculos dinámicos que existen entre actividades productivas que están más allá de las fronteras de un sector y puede abarcar tanto a las actividades formales como a las informales.

Esquema de valor para el análisis de la cadena de valor de una empresa:

cadena genérica de valor (Porter)

Actividades de Soporte

- Infraestructura. Comprende actividades relacionadas con los procesos administrativos, de dirección y gestión
- Administración de RRHH. Gestión de aspectos que hacen al personal.
- Tecnología. Sistematización de conocimientos y prácticas aplicables a la actividad de la empresa.

- Abastecimiento. Representa la función de incorporar los recursos e insumos que se utilizan en la cadena de valor.

Actividades Primarias

- Logística de Entrada. Provisión de insumos
- Operaciones. Transformación de materia prima en el producto o servicio final.
- Logística de Salida. Actividades de entrega del producto a los compradores.
- Mercadeo y Ventas. Comprende los procesos de planificación, análisis comercial y captación de clientes.

Las actividades de Servicio tienen por objetivo acrecentar o mantener el valor del producto luego de que éste haya sido adquirido por el comprador.

Dicho valor se mide “por el precio que están dispuestos a pagar por el servicio”. Se afirma al respecto que “para conseguir ventaja competitiva respecto a sus rivales, una empresa ha de ofrecer un valor comparable al comprador, pero llevar a cabo las actividades de forma más eficiente que sus competidores” (Porter, 1991).

El estudio de cada una de las actividades que agregan valor y de los enlaces entre eslabones puede servir de base para definir líneas de acción destinadas a incrementar la competitividad de las cadenas.

1.3.2.3.5. Aspectos a analizar sobre una Cadena de Valor

En primer lugar, constituye el punto de partida para identificar las razones por las cuales se observa una determinada distribución de la renta entre los distintos eslabones de la cadena. Se constata, en algunos casos que una única firma, que opera en uno o dos eslabones, captura la mayor parte del valor final del producto o servicio. Dicha situación se presenta de manera frecuente, en el caso de las innovaciones tecnológicas que se

caracterizan por brindar durante un período acotado de tiempo, rentas extraordinarias (en comparación con promedios de rentabilidad para el sector). Se ha señalado que la propiedad de una patente asegura derechos por muchos años en casi todos los países (Estados Unidos, por setenta años) (Kaplinsky, 2004). Otros intangibles que agregan valor son las marcas cuyo derecho de propiedad es, en algunas legislaciones, ilimitado (sólo está sujeto a la renovación sistemática de los derechos de pertenencia). Quienes operen en los eslabones mencionados en este párrafo suelen percibir un importante porcentaje del valor final del bien.

También existe, como se anticipó, un grupo mayoritario de actividades productivas que se desenvuelven en mercados locales o nacionales. Las actividades que se desarrollan exclusivamente en mercados internos (o que tienen un vínculo débil e indirecto con mercados globales) son realizadas mayoritariamente por cadenas productivas cuyos eslabones están integrados, como ocurrió en el caso del programa, por micro y pequeñas empresas.

Para este autor, las cadenas de valor ofrecen una metodología útil en ese trabajo, porque permiten identificar los enlaces de la cadena que generan más ganancia, y así pueden ilustrar la estructura de la distribución. Distintas de las cadenas productivas, las cadenas de valor no se limitan a los procesos productivos, sino que incluyen los servicios de apoyo para la producción, la comercialización y el servicio Post-venta al cliente.

La cadena de valor describe el rango completo de las actividades que son necesarias (indispensables) para llevar el producto a servicio desde su concepción, a través de las fases de intermediación para su producción (incluyendo las combinaciones de transformaciones físicas y los insumos de servicios), la distribución al consumidor final, y la eliminación después de su uso. (Kaplinsky, 2004. P. 80).

En el análisis de las cadenas de valor es importante considerar tres elementos:

- **Barreras de Entrada y Renta**

Están relacionadas con la escasez, la diferencia de productividad de los factores de la producción, y las motivaciones del empresario por detener la caída de la tasa media de ganancia y obtener renta extraordinaria; en donde el proceso de competencia es un motor que dinamiza y empuja al capitalismo hacia la innovación tecnológica.

Se agrega que la renta económica por su naturaleza, es dinámica y puede ser erosionada por la fuerza de la competencia, pero además, la renta económica fundamental en la cadena productiva está cada vez más construida en áreas fuera de la producción. (Kaplinsky, 2004. P. 83).

- **Gobernabilidad**

La complejidad del comercio en la globalización requiere sofisticadas formas de coordinación, no solamente respecto a la logística (quien envía qué, dónde y cuándo), sino, en relación a la integración de componentes en el diseño del producto final y los estándares de calidad que la integración está alcanzando. Este papel de coordinación, y el papel complementario para identificar oportunidades de rentas dinámicas y de repartir el papel de jugadores clave que refleja, es el acto de gobernabilidad (Kaplinsky, 2004. pp. 84,85).

Un aspecto importante en el análisis de las cadenas productivas globales es el concepto de "Gobernabilidad de la Cadena" (chain governance). Su fundamentación parte de la división del trabajo y su distribución entre diferentes empresas, la cual demanda la participación destacada de alguno de los actores de la cadena, quien generalmente es una empresa líder. Según Gereffyy "Cada cadena productiva esta manejada por compañías Líderes que coordinan y controlan la organización del proceso de producción" (Gereffyy, 2003).

La cadena puede tener dos tipos de gobernabilidad: una, donde la gobernabilidad es ejercida desde el comprador y otra, donde el papel relevante lo juega la empresa productora. Una de las principales hipótesis de la literatura sobre las cadenas productivas es que el tipo de compañías líderes que manejan una cadena, por tanto, el tipo de estructura de poder que la caracteriza, influirán en el desarrollo local de aquellas áreas con las que la cadena está en contacto (Gereff, 2003).

Podemos definir a la "Cadena de Valor" como la colaboración estratégica de empresas con el propósito de satisfacer objetivos específicos de mercado en el largo plazo, y lograr beneficios mutuos para todos los "eslabones" de la cadena. El término "Cadena de Valor" se refiere a una red de alianzas verticales o estratégicas, entre varias empresas de negocios independientes dentro de una cadena de productos o servicios. (Iglesias, 2002).

Entendemos el concepto de cadena de valor en un contexto de cambios y transformaciones, donde el conocimiento y la capacidad de innovación se constituyen en las variables estratégicas para generar desarrollo económico integrado, y la necesidad de las empresas de optimizar sus estructuras de costos y sus capacidades de innovación productiva para mantener el posicionamiento competitivo en el mercado. (Herrera, 2001).

- **Cadenas Agroalimentarias**

Una cadena agroalimentaria se entiende como una concatenación de proceso, donde intervienen diferentes actores, quienes propician una serie de relaciones y ejecutan una serie de acciones, las cuales permiten realizar una actividad agrícola, en un espacio territorial determinado. (Chavarría, 2002).

Entre los factores que se consideran en este tipo de cadenas están:

- La presencia o ausencia de economías de escala en la base agrícola proveedora de insumos.

- El dinamismo de la demanda nacional e internacional de los productos en cuestión.
- La importancia del insumo agrícola en el valor del producto final.
- La flexibilidad de la agroindustria en materia de escala y de localización.

(Alonso, citado por Chavarría, 2002).

Gráfico N° 5: Mapa de actores de clave



Fuente: Romero – 2006

Según Romero (2006) las cadenas de producción se dan en lo siguiente:

- **Los Cuellos de Botella**

Con la división social del trabajo, desagregación de procesos productivos, reubicación externa de determinadas funciones o actividades, se dan fricciones, desajustes, disfuncionalidades o desinformación que elevan los costos de transacción. Algunos de estos inconvenientes pueden convertirse en verdaderos *cuellos de botella* que obstruyen los diferentes encadenamientos o relaciones del proceso: producción, distribución o

consumo. Por ejemplo, ritmos diferentes de producción entre las empresas que cooperan en la cadena, ya sea por factores tecnológicos, disponibilidad de insumos, mano de obra, etc., y que generan retrasos o tiempos de espera en el siguiente eslabón de la cadena.

- **Los Agentes o Actores**

En la Cadena de Valor intervienen una variedad de actores que no son solamente los directamente involucrados en esta. Tienen presencia o inciden directamente otras instituciones públicas y privadas, y finalmente los stakeholders o sectores que afectan a la cadena o son afectados por esta.

El análisis requiere tener un registro sistematizado de los agentes y actores externos tales como: nombre de la organización; magnitud de participación en el mercado; capacidad para imponer o liderar precios; calidad de la gerencia; estrategias seguidas en la competencia; grado de complementariedad; sustitución con las propias mercancías, etc.

- **Costos**

Probablemente, en las empresas industriales esté más clara la determinación de los Costos y Gastos en que se incurre desde la etapa de los estudios de factibilidad, instalación, Costos de producción directos e indirectos, gastos de administración, venta y financieros. Sin embargo, es probable que el pequeño propietario, empresas familiares y pequeños agricultores, pasen por alto ciertos gastos previos del ciclo del cultivo o no tengan capacidad para crear reservas ante los altos riesgos que tienen determinados cultivos y mercados, aunque estén conscientes de ellos.

Sin embargo, un análisis de costos debe contemplar el ciclo completo de la cadena, así como potenciales fugas de ganancias o costos que pueden eliminarse sin ver la capacidad productiva y la calidad de la producción.

1.3.2.3.6. Productividad de las Cadenas de Producción

Definición de Competitividad

Según Porter (1998) la competitividad se define como la productividad con la que una empresa, industria o nación utiliza sus recursos humanos, económicos y naturales para producir bienes o servicios. En aquí se puede observar la relación entre competitividad con métodos de producción eficientes, calidad de los productos, innovación tecnológica y otros factores que mejoran la rentabilidad, como la diferenciación o el valor agregado.

El fin de la competitividad se ve en el crecimiento económico y un alto nivel de vida para las personas, aprovechando eficientemente los recursos disponibles en un sector y manteniendo las ventajas comparativas que permitan alcanzar, sostener y mejorar una posición participativa en los mercados.

A. Niveles de Competitividad

Se tiene tres niveles:

1. Competitividad de Empresas

El concepto está vinculado directamente con la finalidad de las firmas para operar rentablemente en un mercado determinado, siendo capaces de ofrecer continuamente productos o servicios con atributos apreciados por sus clientes. A este conjunto de características que distinguen al producto de una empresa de sus competidores denominamos “Ventajas Competitivas”.

Estas ventajas como indicadores de competitividad son las más utilizadas de las empresas, la productividad, participación de mercado y otros indicadores que muestren su habilidad para tener éxito en un mercado. Para Porter, solo hay dos tipos de estrategias posibles que originan la ventaja competitiva: Liderazgo en costos y diferenciación.

El liderazgo en costos, consiste en que el productor procura mantener los costos más bajos de producción de sus competidores, a través de diferentes medios como puede ser búsqueda de economías de escala, mejoras tecnológicas, fuentes abundantes de mano de obra barata. Esta estructura de costo por debajo del promedio de sus competidores le permitirá obtener mayores rendimientos con precios equivalentes o más bajos que los de los rivales. Ser el líder de costes.

La estrategia de diferenciación de una empresa, intenta distinguirse dentro de su sector industrial en algunos aspectos ampliamente apreciados por sus compradores. Escoge uno o más atributos que juzgue importantes y adopta un posicionamiento especial para atender esas necesidades, de esa forma ve premiada su singularidad con un precio más alto. Ser el líder en diferenciación, en estas estrategias influye el enfoque del mercado, ya que un producto o servicio puede dirigirse hacia un sector o hacia un segmento.

2. Competitividad de Industrias o Sectores

El Sector Industrial es la suma de las empresas con una actividad común, es un grupo de competidores que fabrican o prestan servicios y compiten directamente unos con otros. En ese sentido, la competitividad también aplica a grupos de empresas o sectores en una determinada actividad económica. La suma de las ventas menos los costos de producción para una industria, su productividad (medida según su participación en las exportaciones), serían indicadores apropiados de su competitividad.

A nivel de industria, los orígenes de la competitividad están muy relacionados con las ventajas comparativas derivadas de los recursos de un país o región, ya sea tierra, fuerza laboral o capital, con las ventajas creadas derivadas principalmente de su capacidad de innovación. La intensidad de las cinco fuerzas competitivas varía de un sector a otro, tanto si es nacional o internacional, como:

- La amenaza de nuevas incorporaciones.
- La amenaza de productos o servicios sustitutos.
- El poder de negociación de los proveedores.
- El poder de negociación de los compradores.
- La rivalidad entre los competidores existentes.

1.3.2.3.7. Calidad de las Cadenas de Producción

Kelly (2012) indica lo siguiente:

Para mantener y reclutar como nuevos miembros a agricultores, las organizaciones de productores tienen que ser consideradas útiles para proporcionar servicios de alta calidad, algunos de los cuales se pueden subcontratar. Entre estos servicios se incluye la identificación de puntos de venta, el almacenaje y el transporte, la adquisición y la distribución al por mayor, los servicios financieros, la formación, la asistencia técnica y el asesoramiento.

Aumento de valor a bajo coste a través de innovaciones organizativas. Las organizaciones de productores desempeñan una función importante para añadir valor a la producción de sus miembros mediante la innovación organizativa y el apoyo a actividades como la selección, clasificación, planificación de la producción y logística, que no requieren grandes y costosas inversiones de capital.

La calidad es la totalidad de las características de un producto o servicio que satisfacen las necesidades o deseos explícitos e implícitos del cliente, (INAC, 2010).

Rodolfo (2006) indica sobre el concepto de calidad, comprende su utilización y aplicación en toda la cadena de producción-industrialización y consumo final en forma directa o indirecta.

El producto de cada eslabón es la materia prima que recibe el siguiente, hasta llegar al consumidor final. Las características o atributos exigidos por cada eslabón, deben retribuir de alguna manera el cumplimiento de éstas por parte de quien provee la materia prima. El cumplimiento en mayor o menor medida de estas condiciones determinará su respectiva compensación en términos de: precios superiores, seguridad en precios y colocación, convenios o negocios relacionados con el aporte de insumos, negocios y cuotas de mercado etc., según el lugar en que nos situemos dentro de la cadena.

Según Nebrera (1999), un producto de calidad es aquel que cumple las expectativas del cliente. Si un producto no cumple todas las expectativas del cliente, el cliente se sentirá desilusionado, ya que no realiza exactamente lo que él quería. Si el producto sobrepasa las expectativas del cliente, estará pagando por una serie de funciones o cualidades que no desea. Situación se da aún en ciertos mercados; lo cierto es que el cliente ahora puede elegir y que lo hace en función de la calidad del producto.

Además, la mejora de la calidad de nuestros productos a la larga reduce su coste real. Veamos cómo. Al aumentar la calidad del producto, su diseño y su facilidad de fabricación, el producto es más sencillo de producir y se desperdicia menos materia prima. Como consecuencia de ello, los costes de fabricación bajan. Además, al utilizar personal mejor formado, es más flexible y adaptable a las necesidades de la empresa.

1.3.3. Marco Legal

Las Asociaciones están contempladas en el Título II del Código Civil del Perú, Decreto Legislativo 295.

Las Cooperativas se rigen por lo establecido en el Texto Único Ordenado de la Ley General de Cooperativas, DS N° 074-90-TR y las modificaciones parciales realizadas a la fecha.

Las Cadenas Productivas, están normadas por la Ley N° 28846, “Ley de Fortalecimiento de las Cadenas Productivas y Conglomerados”.

Ley que modifica la Ley N°27965 y establece la conformación de los Consejos Regionales de Concertación Agraria para la Reactivación y el Desarrollo del Sector Agropecuario.

Ley N° 28890, Ley que crea Sierra Exportadora.

Ley N° 28298, “Ley marco para el Desarrollo Económico del Sector Rural”.

Ley N° 28062, “Ley de Desarrollo y Fortalecimiento de Organizaciones Agrarias”.

1.3.4. Marco Conceptual

Abaratar: Hacer que una cosa resulte más módica.

Abastecimiento: Cosa de la que se abastece a una persona o población para cubrir ciertas necesidades.

Agente: Son personas o grupos de ellas que realizan una actividad económica

Agroexportador: Es el concepto que se emplea para designar a aquella exportación que realiza un determinado territorio de la materia prima producida en sus campos

Alianzas Estratégicas: Relación duradera entre dos empresas cuyo alcance crece con el tiempo. El objetivo es mejorar la utilización de los recursos, lograr economía de escala, mejorar el aprovechamiento de la red de distribución, y abaratar la mano de obra.

Asociatividad: En términos económicos se refiere a la unión o integración de personas o de empresas con fines comunes y bajo la misma normativa e ideología de lucro.

Bienestar Social: se refiere al nivel alcanzado en la satisfacción de las necesidades básicas fundamentales de la sociedad que se expresan en los niveles de educación, salud, alimentación, seguridad social, vivienda, desarrollo urbano.

Calidad: Aquellas características del producto que responden a las necesidades del cliente.

Competitividad: Rivalidad entre las empresas que desean obtener mayor ganancia en un mismo mercado.

Capital Humano: Acumulación previa de inversiones en educación, formación en el trabajo, salud y otros factores que elevan la productividad laboral.

Desarrollo: Proceso de crecimiento prolongado de una economía que origina modificación socio-económica caracterizada por la creatividad del recurso humano, aplicación de innovación de tecnología.

Estrategia: Es el arte de dirigir las operaciones de un negocio, coordinando todo tipo de acciones para lograr los objetivos que se requieran o plantean.

Liderazgo: Proceso que ayuda a dirigir y movilizar personas y/o ideas.

Negociación: Proceso interactivo mediante el cual, dos o más actores en una situación de interdependencia y con intereses en conflicto, buscan maximizar sus beneficios individuales a través de un acuerdo.

Organización: Proceso de arreglar la estructura de una organización y de coordinar sus métodos gerenciales y empleo de los recursos para alcanzar sus metas. Es un grupo de personas relativamente estables en un sistema estructurado y en evolución cuyos esfuerzos coordinados tienen por objetivo alcanzar metas en un ambiente dinámico.

Benefactor: Persona que hace un bien o presta una ayuda a otra u otras personas de manera desinteresada.

Concurrencia: Acción de converger distintas personas, sucesos o cosas en un mismo lugar o tiempo.

Cooperativas: Asociación autónoma de personas unidas voluntariamente para formar una organización democrática cuya administración y gestión debe llevarse a cabo de la forma que acuerden los socios

Coyunturales: Se denomina coyuntura al conjunto de circunstancias contingentes y cambiantes que determinan una situación.

Declinación: Pérdida progresiva de la fuerza, intensidad, importancia o perfección de una cosa o una persona.

Develando: Poner de manifiesto lo que estaba oculto.

Eslabón: Elemento que sirve de enlace y relación en una serie de cosas.

Exportación: Acción de despachar un producto nacional.

Fortalecimiento: Hacer fuerte o más fuerte a alguien o algo.

Gestación: Proceso de elaboración o formación de una cosa.

Gestión: Asunción y ejercicio de responsabilidades sobre un proceso (es decir, sobre un conjunto de actividades)

Interconectados: Conectar entre sí dos o más elementos.

Integración: Acción de participar.

Innovar: Cambiar las cosas introduciendo novedades.

Microempresa: En términos generales, se denomina microempresa a toda empresa de tamaño pequeño. Una definición más precisa depende de la legislación de cada país.

Personería Jurídica: Se entiende por Personería Jurídica “traer obligaciones y realizar actividades que generan plena responsabilidad jurídica, frente a sí mismos y frente a terceros”.

Potencialidad: Cosa que tiene posibilidad de ser o de existir en el futuro

Preexistentes: Que existe antes de un determinado momento.

Procesos: Es un conjunto de actividades mutuamente relacionadas o que al interactuar juntas en los elementos de entrada los convierten en resultados.

Producción: Fabricación o elaboración de un producto mediante el trabajo.

Rentabilidad: Relación existente entre los beneficios que proporciona una determinada operación o cosa y la inversión o el esfuerzo que se ha hecho; cuando se trata del rendimiento financiero, se suele expresar en porcentajes.

Riesgo: Posibilidad de que se produzca un contratiempo o una desgracia, de que alguien o algo sufra perjuicio o daño.

Rivalidad: Enfrentamiento, oposición o enemistad entre varios que aspiran a lograr una misma cosa.

Socios: Socio o Socia, es la persona que recibe cada una de las partes en un contrato de sociedad. Mediante ese contrato, cada uno de los socios se compromete a aportar un capital a una sociedad, normalmente con una finalidad empresarial con la capacidad de tener más capital.

Sostenibilidad: Cualidad de sostenible, especialmente las características del desarrollo que asegura las necesidades del presente sin comprometer las necesidades de futuras generaciones.

Subordinación: Dependencia de una persona o una cosa respecto de otra o de otras, por las que está regida o a las que está sometida.

Subsistencia: Acción de existir todavía o mantenerse en el mismo estado o situación en que estaba.

Transacción: Trato o convenio por el cual dos partes llegan a un acuerdo comercial, generalmente de compra-venta.

Temporalidad: Cualidad de lo que es temporal o tiene una duración determinada y limitada.

Volumen: Cantidad o espacio que ocupa un determinado cuerpo.

1.4. Hipótesis, Variables e Indicadores

1.4.1. Hipótesis

Hipótesis General

La Asociatividad de pequeños productores de hortalizas contribuye a la competitividad de las cadenas productivas de hortalizas del distrito de San Jerónimo.

Hipótesis Específicas

- Las acciones de integración de los pequeños productores contribuyen a la capacidad de las cadenas productivas de hortalizas en el distrito de San Jerónimo.
- La capacitación técnica en el uso de recursos de producción mejora la productividad de las cadenas productivas de hortalizas en el distrito de San Jerónimo.

- La capacitación técnica en mejora de atributos del producto implica un incremento de la calidad de las cadenas productivas de hortalizas del distrito de San Jerónimo.

1.4.2. Variables e Indicadores.

Variable Dependiente

Competitividad de la cadena productiva de hortalizas.

Dimensiones:

i. Oferta.

A1. Cantidad de vendedores.

A2. Producción total.

A3. N° de campañas al año.

A4. Precio de venta.

A5. Ingresos de los productores de hortalizas.

ii. Productividad.

A1. Cantidad de terreno

A2. Disponible para la producción de hortalizas.

A3. Producción por área de terreno.

iii. Calidad de los Productos.

A1. Uso de pesticidas.

A2. Uso de pesticidas.

A3. Uso de pesticidas.

Variable Independiente

Asociatividad de Pequeños Productores.

Dimensiones:**i. Integración.**

A1. N° de productores por comunidad.

A2. Pertenece a alguna asociación.

A3. Motivo de la asociación.

A4. Tipo de asociación

ii. Capacitación Tecnológica en Recursos.

A1. N° de capacitaciones en tecnología de recursos que han recibido.

A2. Institución que les ha brindado las capacitaciones

A3. Año en que recibieron la capacitación.

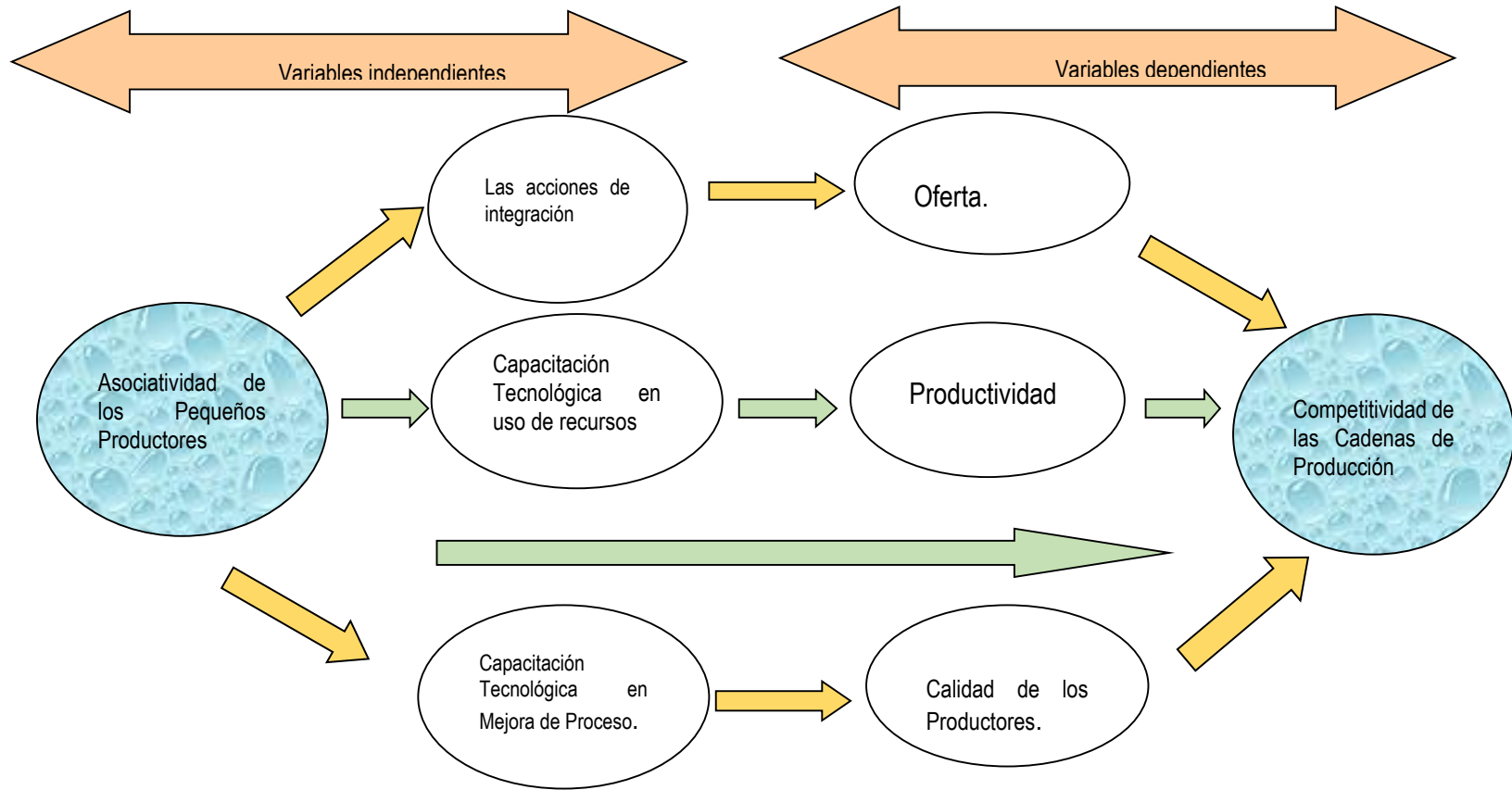
iii. Capacitación en Mejora de Procesos.

A1. N° de Capacitaciones en tecnología de recursos que han recibido.

A2. Institución que les ha brindado las capacitaciones.

A3. Año en que recibieron la capacitación.

Gráfico N° 6. Variables independientes y dependientes



Elaboración propia según los indicadores

Tabla 3: Operacionalización de las variables independientes

OPERACIONALIDAD DE LA VARIABLE INDEPENDIENTE				
Constructo/ variable	Definición	Dimensiones	Indicadores	Escala de Medición: Categorías
Asociatividad de los Pequeños Productores	La asociación son resultados ante un mecanismo de cooperación entre los pequeños productores en donde cada uno decide voluntariamente participar en un esfuerzo conjunto con los otros participantes para la búsqueda de un objetivo en común.	Integración	Numero de productores asociados por comunidad.	numérica
			pertenencia a alguna asociación	0 = no 1 = si
			motivo de la asociación (venta, comde de insumos, recibir capacitación)	1 = reducción de costos 2 = asesoramiento en producción 3 = facilitar y acelerar el trabajo 4 = compartir experiencias
			tipo de asociación (familiar, filial, vecinos, etc)	1 = asociación Familiar 2 = asociación por afinidad 3 = asociación por ubicación 4 = asociación junta de regantes 5 = comunidad
		capacitación tecnológica en recursos	Numero de capacitaciones en tecnología de recursos que han recibido	numérico
			Institución que les ha brindado las capacitaciones	descriptivo
			Año que recibieron la capacitación	numérico
		Capacitación en mejora de procesos	Numero de capacitaciones en Mejora de procesos	numérico
			Institución que les ha brindado las capacitaciones en mejora de procesos	descriptivo
			Año que recibieron la capacitación en mejora de procesos	numérico

Elaboración Propia

Tabla 4: Operacionalización de variables dependientes

OPERACIONALIDAD DE LA VARIABLE DEPENDIENTE				
Constructo	Definición	Dimensiones	Sub Indicadores	Escala de Medición: Categorías
Competitividad de las cadenas de producción	Capacidad que tiene una organización para obtener y mantener ventajas competitivas el cual les permite mantener una posición en el entorno socioeconómico para llevar el producto de un estado a otro (provisión de insumos - comercialización)	Oferta	cantidad de productores de hortalizas por comunidad	numérico
			producción total (consumo, venta)	numérico
			Ingresos de los Productores de Hortalizas	numérico
		Productividad	Cantidad de terreno Disponible para la producción de Hortalizas	numérico
			Producción por área de terreno	numérico
		Calidad de las hortalizas	Uso de pesticidas	0 = no 1 = si
			uso de fertilizantes	0 = no 1 = si
			Control Sanitario	0 = no 1 = si

Elaboración Propia

1.5. Desarrollo de la Metodología de Investigación

Nuestra investigación es de corte transversal correlacional

1.5.1. Diseño de Investigación

Se ha diseñado una investigación no experimental, transversal y correlacional porque nos permitirá encontrar la relación existente entre las variables de interés en una misma muestra de los productores agrícolas

El Diseño de la Investigación es NO EXPERIMENTAL, porque en ella no se hace variar en forma intencional las Variables Independientes; Las Variables Independientes ya han ocurrido y no es posible manipularlas, es decir, el investigador no tiene control directo sobre ellas porque ya sucedieron, al igual que sus efectos.

Es de corte trasversal porque mide un determinado momento de acuerdo a una encuesta específica para una definida muestra en un mismo periodo de tiempo.

Es correlacional porque utiliza el análisis estadístico para determinar el nivel de asociación entre variables.

1.5.2. Método de Investigación

Es una investigación cuantitativa que se basa en el análisis objetivo de una parte de la muestra, esto en una investigación explicativa y demostrativa a través del presente estudio se pretende concluir que un modelo exitoso de Asociatividad en la zona de investigación, porque no solo beneficiará a los Pequeños Productores de Hortalizas, sino que también contribuirá al desarrollo económico local y regional. La iniciativa busca resaltar los beneficios que se logran a través del trabajo asociativo, que son mayores que los logros individuales que podría alcanzar un pequeño agricultor. Con el presente trabajo se pretende demostrar que la identificación de intereses comunes de los productores será una estrategia

para mejorar la competitividad de la cadena de producción de hortalizas en el distrito de San Jerónimo.

1.5.3. Población y Muestra

Este trabajo de investigación tiene una MUESTRA PROBABILÍSTICA, cuya unidad de análisis es el agricultor del Distrito de San Jerónimo, de la Provincia del Cusco, específicamente de cultivos de hortalizas, los mismos que están siendo cultivados en las 10 Comunidades Campesinas que pertenecen al Distrito de San Jerónimo, por lo que resulta necesario realizar el estudio en cada Comunidad Campesina.

Población: Están determinados por los Pequeños Productores de Hortalizas del distrito de San Jerónimo, Provincia y departamento del Cusco.

El territorio del Distrito de San Jerónimo se extiende en 103,34 kilómetros cuadrados y tiene una altitud de 3,245msnm. La temperatura promedio es de 11.6 °C y la humedad oscila entre el 40 y 75%.

La presente información se encuentra contrastada con el Plan de Desarrollo Concertado del Distrito de San Jerónimo, el cual se encuentra actualizado gracias a la labor de funcionarios y profesionales de la Oficina de Planeamiento de la Municipalidad Distrital de San Jerónimo.

Tabla 5: Población

N°	COMUNIDAD DEL DISTRITO DE SAN JERONIMO	PRINCIPAL ACTIVIDAD ECONOMICA	NUMERO DE POBLADORES DEDICADOS A LA AGRICULTURA (FAMILIAS)	NUMERO DE FAMILIAS DEDICADAS A LA AGRICULTURA DE HORTALIZAS SE DARA UN PORSENTAJE DE 70%	73	Encuesta por Comunidad
1	C.C CONCHACALLA	AGRICULTURA	25	17	0.12	9
2	C.C. SUNCCO	AGRICULTURA	40	28	0.20	15
3	C.C SUCSO AUCAYLLE	AGRICULTURA	30	21	0.15	11
4	C.C USPHABAMBA	AGRICULTURA	44	31	0.22	16
5	C.C CACHUPATA	AGRICULTURA	17	12	0.09	6
6	C.C PILLAO MATAO	AGRICULTURA	25	18	0.13	9
7	C.C. PATA PATA LIRCAY	AGRICULTURA	19	13	0.10	7
TOTAL			200	140	1	73

Fuente: Diagnostico de las comunidades de San Jerónimo PDC

Muestra:

Para la presente investigación se toma como muestra a los pequeños agricultores del distrito de San Jerónimo, Provincia y Departamento del Cusco, los cuales son aproximadamente 73 pequeños productores.

La Técnica que se va a usar es el muestreo probabilístico: es aquel en el que cada muestra tiene la misma probabilidad de ser elegida; el tipo de estadística será descriptiva. El muestreo a utilizarse será el aleatorio simple.

Por lo cual se dará la siguiente fórmula:

$$n = \frac{K^2 NPq}{e^2(N - 1) + Pq}$$

$$n = \frac{1.96^2 140 * 0.5 \times 0.5}{0.08^2(140 - 1) + 1.96^2 * 0.5 \times 0.5}$$

$$n = 73 \text{ Encuestas}$$

Donde:

n = Tamaño de la muestra

Cualitativo, debido a que se basa en la recolección de información, intentando comprender el fenómeno como un todo a través de la descripción y observación

N = Población

p = % de aceptación

q = % de rechazo

K = Nivel de Confiabilidad

E = Error Máximo posible

1.5.4. Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos

Esta investigación se realiza bajo un enfoque cualitativo de tipo descriptivo.

(Hernández, 2003).

Descriptivo, porque se basa en la búsqueda de información relevante del contexto y recolección de datos y rasgos más importantes.

La recolección de datos teóricos es mediante fichas bibliográficas, textuales y de resumen.

En cuanto a la técnica de campo, la recolección de datos se llevará a cabo mediante encuestas.

1.5.5. Técnicas de Procesamiento y Análisis de Datos

El proceso de la información que se obtendrá mediante los instrumentos mencionados se realizará a través del programa Microsoft Excel, SPS, donde los datos recolectados serán tabulados, para luego ser presentados en gráficas para una mejor comprensión y visualización de los resultados.

La encuesta estructurada se aplicó como técnica de observación indirecta, a cada uno de los actores de los pequeños productores de hortalizas. El propósito de la técnica fue recopilar la información primaria para el análisis del comportamiento pasado y actual de las variables de la asociación de los pequeños productores de hortalizas.

El procesamiento y análisis de datos de la investigación se dan en dos momentos de las fases del estudio:

- ✓ Procesamiento y análisis de información para la asociatividad.
- ✓ Procesamiento y análisis de información sobre la competitividad de las cadenas productivas.

1.5.6. Técnicas de Presentación de Resultados

La Presentación de resultados se realizará mediante el uso de instrumentos estadísticos que permitirán consolidar y mostrar de manera adecuada la información resultante para facilitar la comprensión y análisis de los productos.

Los resultados se presentarán de la manera siguiente:

- En forma tabular, mediante el uso de cuadros bidimensionales y tablas estadísticas que tienen la capacidad de condensar la información.

- En forma de diagramas, mediante el uso de gráficos lineales, gráfico de barras y gráficos circulares que facilitarán la comprensión de los fenómenos estudiados.

1.5.7. Matriz de Consistencia

Tabla 6: Matriz de consistencia

Pre guntas	Objetivos	Hipótesis	Variables	Indicadores	Justificación	Metodología
Problema objeto de investigación (POI)	Objetivo general	Hipótesis general	V. Dependiente: Competitividad de la cadena productiva de hortalizas .			
¿Cuál es el grado de influencia de la asociatividad con respecto a la competitividad de la cadena productiva de hortalizas del distrito de San Jerónimo?	Demostrar que la Asociatividad de los pequeños productores de contribuye a la competitividad de las cadenas de producción de hortalizas del distrito de San Jerónimo.	Mediante la Asociatividad de los pequeños productores se contribuye a la competitividad de las cadenas de producción de hortalizas del distrito de San Jerónimo.	Dimensiones: 1. Oferta.	Cantidad de vendedores. Producción total. (consumo, venta) Nº de campañas al año. Precio de venta. Integros de los productores de hortalizas.	La presente investigación busca brindar una posible estrategia de solución a la inexistencia del uso de las Cadenas de Producción de los Pequeños Productores del Distrito de San Jerónimo, implementando como estrategia la Asociatividad con lo cual buscamos incrementar los ingresos económicos, aminorar los costos de producción, mejorara la calidad de los productos y de esta forma participar en el Desarrollo Económico Local y sobre todo lograr una visión empresarial en los productores.	Diseño de Investigación: Diseño de investigación no experimental, transeccional y correlacional porque nos permite encontrar la relación existente entre las variables de interés, en una misma muestra de los productores agrícolas. Población: Productores de hortalizas del distrito de San Jerónimo. Muestra:
			2. Productividad.	Cantidad de terreno disponible para la producción de hortalizas. Producción por área de terreno.		
			3. Calidad de los productos.	Uso de pesticidas. Uso de fertilizantes. Nº de controles sanitarios.		
Interrogantes	Objetivos específicos	Hipótesis específicas	V. Independiente: Asociatividad de pequeños productores.			
¿Cómo las acciones de integración de los pequeños productores afecta la competitividad de hortalizas del distrito de San Jerónimo?	Determinar el grado de influencia que ejercen las acciones de integración con respecto a la competitividad de la cadena productiva de hortalizas del distrito de San Jerónimo.	Mediante las acciones de integración de los pequeños productores se contribuye a la competitividad de la cadena productiva de hortalizas en el Distrito de San Jerónimo.	Dimensiones: 1. Integración.	Nº de productores por comunidad. Pertenencia a alguna asociación. Motivo de la asociación. (venta, compra de insumos, recibir capacitación) Tipo de asociación (familiar, compadrazgo, vecinos, etc.)		
¿Cómo las acciones de capacitación técnica en el uso de recursos de producción afecta la competitividad de la cadena productiva de hortalizas del distrito de San Jerónimo?	Demostrar que las acciones de capacitación influyen de manera directa sobre la competitividad de la cadena productiva de hortalizas del distrito de San Jerónimo	Mediante las acciones de capacitación técnica en el uso de recursos de producción se contribuye con la competitividad de la cadena productiva de hortalizas del distrito de San Jerónimo	2. Capacitación tecnológica en recursos .	Nº de capacitaciones en tecnología de recursos que han recibido. Institución que les ha brindado las capacitaciones. Año en que recibieron la capacitación.		
¿Cómo las acciones de capacitación técnica en mejora de atributos del producto influye sobre la competitividad de la cadena productiva de hortalizas del distrito de San Jerónimo?	Determinar la relación entre las capacitaciones técnicas en mejora de productos y el nivel de competitividad de la cadena productiva de hortalizas del distrito de San Jerónimo	Mediante las acciones de capacitación técnica en mejora de atributos del producto se contribuye con la competitividad de la cadena productiva de hortalizas del distrito de San Jerónimo.	3. Capacitación en mejora de procesos.	Nº de capacitaciones en tecnología de recursos que han recibido. Institución que les ha brindado las capacitaciones. Año en que recibieron la capacitación.		

Elaboración propia según el planteamiento del problema.

CAPÍTULO II. PRESENTACIÓN Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS

En este Capítulo se realizará un diagnóstico de la situación actual de la problemática que presenta el tema de la investigación, para lo cual daremos a conocer.

2.2. Características Geopolíticas, sociales y económicas del distrito de San Jerónimo

2.2.1. Características Geopolíticas del distrito de San Jerónimo

El Distrito de San Jerónimo se encuentra ubicado en la Provincia y Región del Cusco.

Geográficamente está ubicado en el borde Oeste de la Cordillera Oriental de los Andes, y hacia el sector Sureste de la capital de la provincia de Cusco, a 11 Km de la misma. La altitud varía desde los 3220 msnm., (Angostura) hasta los 4300 msnm. (Huaccoto).

El distrito tiene una superficie de 93.58 Km², que representa el 17.23% de la extensión total de la Provincia del Cusco. El mayor porcentaje del territorio corresponde a la zona rural (75.7%), mientras que el área urbana ocupa el 24.3% de la superficie distrital. En la zona rural se encuentran las Comunidades, Organizaciones de Productores, Anexos, Asociaciones de Propietarios, etc.

La Geología del distrito de San Jerónimo, está caracterizada por presentar afloramientos de rocas sedimentarias y en menor proporción, rocas volcánicas.

Geomorfología

El distrito de San Jerónimo es un espacio inter cordillerano de dirección Noroeste - Sureste, situado entre las altiplanicies andinas y la Cordillera Oriental, dentro de los Andes. Presenta cuatro grandes grupos de unidades morfológicas: el piso de valle, las laderas, montañas y mesetas.

Piso Valle

Corresponde a la parte baja del distrito, tiene morfología plana y muy poca pendiente ($< 1\%$). Su ancho varía entre 2000 m y 2500 m. Su origen está relacionado a la existencia de un antiguo lago denominado Morkill y la evolución fluvial del río Huatanay, por lo que se puede apreciar varios niveles de terrazas.

En el distrito encontramos 3 terrazas que le dan una forma escalonada, estas se ubican en ambas márgenes del río Huatanay.

La Terraza 1, tiene una extensión de 72.44 has., se encuentra en los sectores Villa Rinconada, Sucso Aucaylle, Granja Kayra y la zona urbana del distrito.

La Terraza 2 que es la más extensa con una superficie de 1169.09 has, comprende los sectores: Pillao Matao, Sucso Aucaylle, Granja Karyra, Pico Orcompugio, Pata Pata, Collana Chahuanqosqo

La Terraza 3, tiene una extensión de 13.67 has, se encuentra en la zona de la Villa Rinconada.

Gráfico N° 7. Mapa de ubicación del distrito de San Jerónimo



Fuente: IGN, INEI y DEM 5m 2011.

2.2.2. Características sociales y económicas del distrito de San Jerónimo

Entre las características sociales del distrito de San Jerónimo se encuentran como principal fuente la agricultura y el comercio, lo cual les permite obtener una economía sustentable. Al igual que otros distritos, San Jerónimo en la actualidad conserva ciertas costumbres del tiempo de los Incas, como producción de chicha, intercambio (trueque) de productos y otros que fueron heredados por sus ancestros como es la confección de sombreros artesanales.

En cuanto a la Población Económica Activa (PEA), según el censo poblacional del año 2007, de 14 a 65 años es de 12,993 individuos que representa el 88,40% de la población total del distrito de San Jerónimo y de los cuales se tiene como PEA ocupada a 12,472 individuos que representa el 96% de la PEA activa y como PEA desocupada a 521 individuos que representa el 4% de la PEA. Los que se muestran en la siguiente Tabla:

Tabla N° 7: Población económicamente activa

Concepto	Población	%
Población Económicamente Activa (PEA)	12993	100
PEA ocupada	12472	96
Hombres	7149	57.32
Mujeres	5323	42.68
PEA desocupada	521	4

Fuente: INEI. Censo Poblacional 2007

En cuanto a la actividad agrícola

Esta actividad es muy importante en el distrito de San Jerónimo, ya que el 13.5% de la Población Total tiene esta ocupación como principal y el 74% lo realiza de manera complementaria. En el piso del valle, los principales cultivos son el maíz y papa con el 35% y 39% del área cultivada, complementados por el cultivo de hortalizas y forrajes. La tecnología combina lo tradicional y lo moderno (riego, uso de agroquímicos, semillas

mejoradas, labores agrícolas mecanizadas). La producción de la papa y el maíz está destinada principalmente al mercado en un 44% y 47% respectivamente; el resto es para autoconsumo y semilla para la siguiente campaña.

En cuanto a la actividad de extracción y/o transformación

Dentro de esta actividad destaca la fabricación de tejas y ladrillos, que contribuye casi en un 47% a la generación del valor de producción del distrito de San Jerónimo y genera alrededor de 450 puestos de trabajo, fundamentalmente para obreros de baja remuneración. La producción está destinada al sector de construcción y utiliza los recursos naturales de manera intensiva. La arcilla, materia prima para la fabricación de tejas y ladrillos, es un recurso no renovable y su utilización tienen un horizonte de tiempo limitado, esto resulta preocupante porque esta actividad tiene fuertes impactos negativos sobre el ambiente dado que en la quema de tejas y ladrillos se utilizan materiales de caucho (llantas en desuso) que emanan gases al ser expulsados al ambiente sin control alguno.

Comercio en el Mercado Vino canchón

Este mercado es uno de los principales centros de abastos del Cusco, está ubicado en el distrito de San Jerónimo, se constituye como el principal eje de desarrollo del distrito de San Jerónimo. La presencia de comerciantes mayoristas en este mercado le ha dado una dinámica muy importante pasando de Mercado Ferial con atenciones dominicales a Mercado Zonal (ventas diarias). Sus principales consumidores son:

- En forma diaria, principalmente la población del distrito de San Jerónimo, siendo el día de mayor venta, el domingo.
- Sábados y domingos, pobladores del Valle Sur, de la provincia del Cusco, del Valle Sagrado, Valle de la Convención, provincias altas, entre otros.

Los productos que en él se comercializan provenían inicialmente de las comunidades campesinas de San Jerónimo. Actualmente llegan proveedores del Valle de la Convención (frutas), Valle de Lares, Valle Sagrado de los Incas (Hortalizas, Frutas), Paucartambo y Andahuaylas (papas), y de zonas productoras de la costa y el altiplano (carnes).

El Mercado Vino canchón pasa por una fase de transición, de ser Mercado Ferial a Mercado Mayorista, lo que está demandando un cambio en su infraestructura física y una racionalización y readecuación del espacio circundante que le permita responder a las exigencias del aumento del flujo vehicular.

Vino canchón cuenta aproximadamente con 300 vendedores Mayoristas y 1441 comerciantes Minoristas (Productores y Vendedores).

Actividad Económica de San Jerónimo

El distrito de San Jerónimo es un área de valor excepcional en tanto concentra las actividades que tienen mayor incidencia en la dinámica del subsistema económico productivo del Valle Sur. Su accesibilidad y cercanía al mercado del Cusco le convierten en un punto de articulación de los flujos económicos que tienen como origen/ destino el espacio económico del sur del valle y espacios fuera del ámbito de estudio.

En ella se localizan una diversidad de actividades económicas cuya producción se encuentra en un 89% articulada al mercado.

Existen 1,720 unidades agropecuarias que dan empleo en función a las campañas agrícolas a cerca de 3,440 pobladores.

La actividad de conexos al parque automotor se ha incrementado en los últimos años; actualmente existen alrededor de 240 unidades que captan 960 puestos de trabajo. En el mercado vino canchón existen alrededor de 1471 comerciantes, entre mayoristas y minoristas que genera algunos empleos directos, especialmente familiar.

La cercanía a la ciudad del Cusco, principal mercado de la región, y su infraestructura, pueden permitir el desarrollo de nuevas actividades generadas de valor agregado, principalmente las relacionadas a la transformación de su producción agropecuaria. El área también cuenta con recursos importantes para el desarrollo del turismo como son sus casonas coloniales, iglesias, andenerías y un rico folklore, así como áreas naturales para la recreación.

a) Comunidad Campesina de Sucso Aucaylle

Actividades Económicas Principales: Agricultura cultivo de hortalizas en 1/8 ha a 1/4 ha., papa, maíz, crianza de animales menores y ganado vacuno, actividad extractiva, fabricación de ladrillos y tejas.

Sistema de Riego Agrícola: Cuenta con un Sistema de Riego Mixto (Riego por gravedad y algunos por aspersión), tienen una captación artesanal de más de 17 años de antigüedad, el sistema cuenta además con 02 reservorios de concreto armado con una capacidad de almacenamiento de 530 m³ y 650 m³.

b) Comunidad Campesina de Ccachupata

Actividades Económicas Principales: Agricultura, cultivo de hortalizas en una extensión aproximada de 1/6 – 1/4 de ha., con cultivos como cebolla, zanahoria a campo abierto y en invernadero zapallito italiano, tomate, acelgas, pepinillos en un área de 40 – 50 m²; otros cultivos de autoconsumo son la papa, habas y en producción pecuaria, la crianza de animales menores como cuyes y ganado ovino.

Sistema de Riego Agrícola: Cuenta con un Sistema de Riego Mixto (Riego por gravedad y algunos por aspersión, y en los invernaderos por goteo).

c) Comunidad Campesina de Conchacalla

Actividades Económicas principales: Agricultura: cultivo de hortalizas como cebolla, zanahoria, a campo abierto en una extensión de $\frac{1}{4}$ de ha., aprox., y en invernaderos (tomate, zapallito italiano, pepinillos, plantas aromáticas y medicinales, etc. en un área de 30 - 50 m²); en recursos forestales cuenta con pinos y eucaliptos; en producción pecuaria se tiene la crianza de animales menores como cuyes y ganado ovino.

Sistema de Riego Agrícola: Cuenta con un Sistema de Riego Mixto (Riego por gravedad, aspersión y en sus Fito toldos, por goteo).

d) Comunidad Campesina de Sucso Aucaylle

Actividades Económicas Principales: Agricultura: Cultivo de hortalizas como cebolla y zanahoria a campo abierto; en invernaderos o fito toldos (tomate, zapallito italiano, pepinillos, plantas aromáticas y medicinales); cultivan también el maíz, alfalfa, papa, en producción pecuaria promueven la crianza de animales menores, la crianza de ovinos y vacunos.

Sistema de Riego Agrícola: Cuenta con un sistema de riego mixto (riego por gravedad, aspersión y goteo).

e) Comunidad Campesina de Pillao Matao

Actividades Económicas Principales: Agricultura: cultivo de hortalizas como cebolla, zanahoria a campo abierto, repollo, rabanitos, betarraga, cultivan también maíz, alfalfa, papa; en producción pecuaria promueven la crianza de animales menores como el cuy en un buen porcentaje, la crianza de vacunos.

Sistema de Riego Agrícola: Cuenta con un sistema de riego mixto (riego por gravedad, aspersión y goteo, que permite regar de 12 – 14 has.

f) Comunidad Campesina Pícol Orcompugio

Actividades Económicas principales: Agricultura: cultivo de maíz, habas, papa, hortalizas como cebolla, zanahoria, pastos cultivados, producción pecuaria como la crianza de cuyes, vacunos, etc.

Sistema de Riego agrícola: Cuenta con un sistema de riego mixto (Riego por gravedad, aspersión y goteo).

g) Comunidad Campesina Ccollana Chahuanqosqo

Actividades Económicas Principales: Agricultura: cultivo de maíz, habas, papa; hortalizas como cebolla, zanahoria; pastos cultivados; producción pecuaria como la crianza de cuyes, vacunos, etc.

Sistema de Riego Agrícola: Cuenta con un sistema de riego mixto (riego por gravedad, aspersión).

2.2.3. Características Productivas del distrito

El 100% de Comunidades Campesinas dedicadas al cultivo de hortalizas cuentan con una potencialidad innata para la agricultura, el territorio se adapta fácilmente a los cultivos de hortalizas, específicamente sus Comunidades cuentan con las siguientes características:

Tabla 8: Comunidades campesinas de San Jerónimo

Comunidades Campesinas	Piso Ecologico	Area Total (Has)
CC. Ccollana Chahuanqosqo	valle	104
CC. Ccachupata	Alta	695
CC. Suncco	Alta	194
CC. Sucso auccaylle	Alta	680
CC. Pillao Matao	valle	515
CC. Huaccoto	Alta	1700
CC. Villa Rinconada	Valle	76
CC. Pícol Orcompugio	Valle- Altura	1510
CC. Pata Pata	Valle	267
Asoc. Usphabamba	Alta	222

Fuente: PDC del Distrito de San Jerónimo

En cuanto a la agricultura a nivel del distrito de San Jerónimo según el Censo Nacional 2007 de Agricultura

2.2.4. Cultivos en la Zona

En el distrito de San Jerónimo se tienen diferentes cultivos como hortalizas, tubérculos, legumbres y cereales, entre otros, los cuales son sustento económico para el distrito y en su mayoría son vendidos en el Mercado Vino canchón del mismo distrito; en el caso de la producción de hortalizas son cultivadas a campo abierto, así como en fito toldos con Riego Tecnificado cultivando tomate, pepinillo, lechuga y coliflor.

Tabla 9: Componentes del uso de la tierra

COMPONENTES DEL USO DE LA TIERRA							
Uso de la tierra	Dpto. Cusco Prov. Cusco Dist. San Jerónimo						
	Tamaño de la Unidad Agropecuaria (6 grupos)						
	Menos de 0,5 has	0,5 - 4,9 has	5,0 - 9,9 has	10,0 - 19,9 has	20,0 - 49,9 has	50,0 a más has	Total
Superficie con cultivos	157.78	343.34	30.89	150.33	3	204.13	889.46
Superficie agrícola sin cultivo y va a ser sembrada hasta julio 2013	16.7	42.12	11		5	2.5	77.32
Superficie agrícola sin cultivo y no va a ser sembrada	5.27	7.45	5		0.75	2.17	20.64
Superficie agrícola en descanso	0.86	5.94				164	170.8
Pastos naturales manejados	0.03	0.08	12.5		19	788	819.61
Pastos naturales no manejados	0.71	1.94	4.55		8	4,818.00	4,833.21
Montes y bosques	3.89	8.97	16.3		3.8	2,116.50	2,149.46
Superficie dedicada a otros usos	5.07	7.18	1.3		0.45	405.15	419.15
Total	190.31	417.02	81.54	150.33	40	8,500.45	9,379.65

Fuente: IV Censo Nacional Agropecuario 2012-INEI- REDATAM

En cuanto al uso de la tierra, el distrito de San Jerónimo tiene un área total de 889.46 has., con diferentes cultivos lo cual les permite tener una interesante actividad económica.

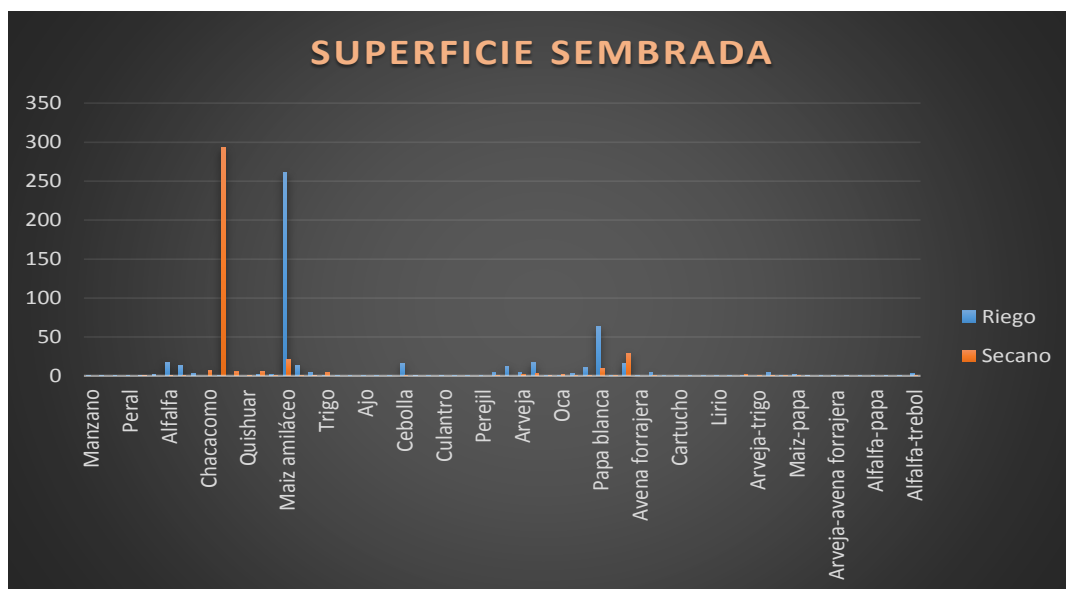
Tabla 10: Tipo de cultivo

Cultivos: tipo y grupo			
Tipo de cultivo	Dpto. Cusco Prov. Cusco Dist. San Jerónimo		
	Esta bajo riego o seco		
	Riego	Secano	Total
Permanentes: Frutales	1.35	1.36	2.71
Permanentes: Industriales	2.32	-	2.32
Permanentes: Pastos Cultivados	34.31	1.01	35.32
Permanentes: Cultivos Forestales	0.11	306.08	306.19
Transitorios: Cereales	283.31	33.66	316.97
Transitorios: Frutas	0.04	-	0.04
Transitorios: Hortalizas	36.77	0.33	37.09
Transitorios: Leguminosas	21.77	6.12	27.88
Transitorios: Tubérculos y Raíces	94.62	42.94	137.56
Transitorios: Forrajes	5.11	0.08	5.19
Transitorios: Flores	0.21	-	0.21
Asociados: Transitorios	11.08	3.03	14.11
Asociados: Permanentes	3.53	0.33	3.86
Total	494.53	394.93	889.46

Fuente: IV Censo Nacional Agropecuario 2012-INEI- REDATAM

El tipo de cultivo que se encuentra bajo riego son los cereales, los cultivos forestales se encuentran bajo riego seco, mientras las hortalizas son de tipo transitorio y son cultivadas bajo riego en su mayoría.

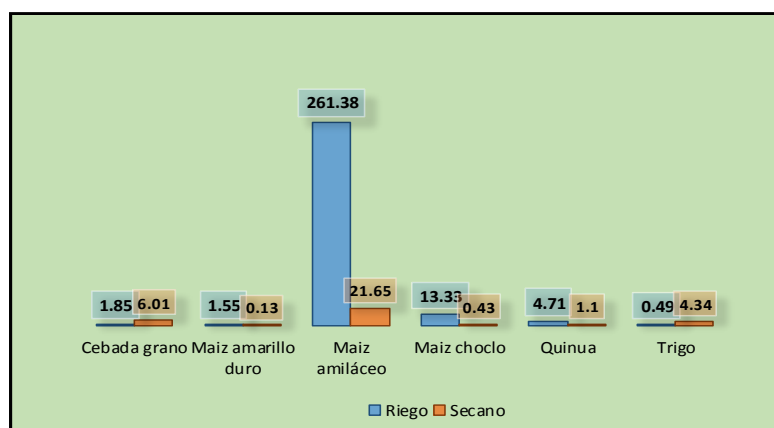
Gráfico N° 8: Superficie sembrada



Fuente: IV Censo Nacional Agropecuario 2012 - INEI – REDATAM

El cultivo con mayor superficie sembrada es el eucalipto, tanto en seco como en riego, seguido del maíz amiláceo, el cual se comercializa y sus tierras son adecuadas para dicho cultivo, por ende, es el que genera mayor movimiento económico con la comercialización de los mismos.

Gráfico N° 9: Superficie de los cultivos transitorios cereales



Fuente: IV Censo Nacional Agropecuario 2012 - INEI – REDATAM

En cuanto al cultivo de cereales, el amiláceo es la que ocupa mayor superficie y cultivo con mayor riego, mientras los demás cereales manifiestan riesgo de secano.

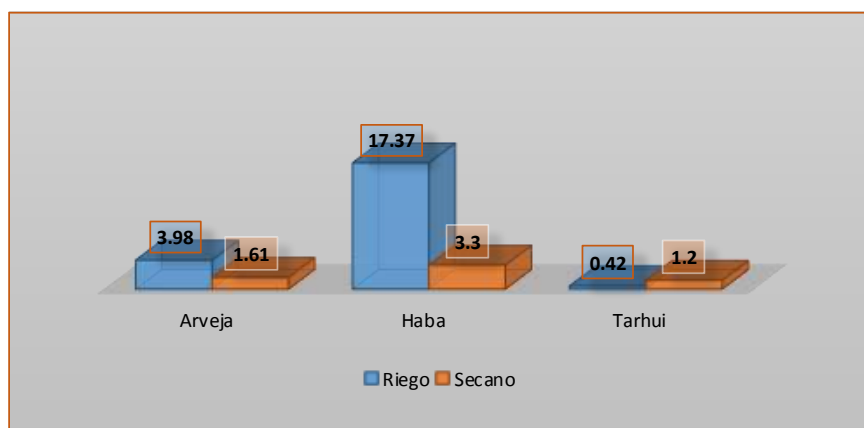
Tabla 11: Superficie de los cultivos transitorios de hortalizas

Superficie de los cultivos transitorios : hortalizas			
Cultivos	Dpto. Cusco Prov. Cusco Dist. San Jerónimo		
	Esta bajo riego o secano		Total
	Riego	Secano	
Acelga	0.03	-	0.03
Ajo	0.23	-	0.23
Beterraga	0.09	-	0.09
Brócoli	0.49	-	0.49
Cebolla	16.44	0.01	16.45
Cebolla china	1.31	-	1.31
Col	0.07	-	0.07
Culantro	0.71	-	0.71
Huacatay	0.02	-	0.02
Lechuga	0.55	-	0.55
Perejil	0.08	-	0.08
Vergel hortícola	3.95	0.32	4.27
Zanahoria	12.78	-	12.78
Total	36.77	0.33	37.09

Fuente: IV Censo Nacional Agropecuario 2012 - INEI – REDATAM

Las hortalizas en su mayoría son cultivadas bajo riego y con mayor superficie de cultivo viene a ser la cebolla y zanahoria, a la vez son las que se comercializan con mayor frecuencia debido a que es una integrante de las canastas básicas de cada familia.

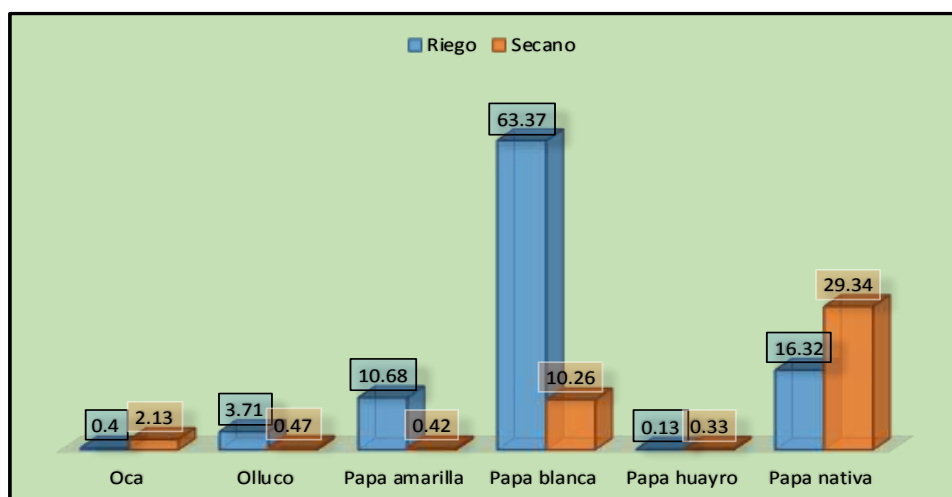
Gráfico N° 10: Superficie de los cultivos transitorios en leguminosas



Fuente: IV Censo Nacional Agropecuario 2012 - INEI – REDATAM

La leguminosa con mayor superficie de cultivo es el haba que cuenta con mayor riego, mientras que el tarwi y arveja cuentan con menor superficie de cultivo.

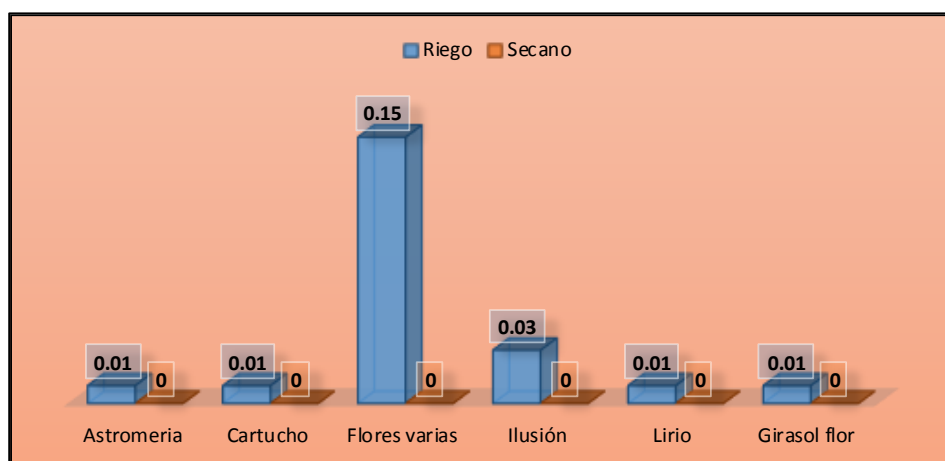
Gráfico N° 11: Superficie de cultivos transitorios en tubérculos



Fuente: IV Censo Nacional Agropecuario 2012 - INEI – REDATAM

Los tubérculos con mayor superficie de cultivo es la papa blanca, la cual es más comercial en el mercado bajo riego, las papas nativas se cultivan en zonas de secano, mientras que los demás tubérculos con menor superficie de cultivo son la oca, olluco y papa Huayro.

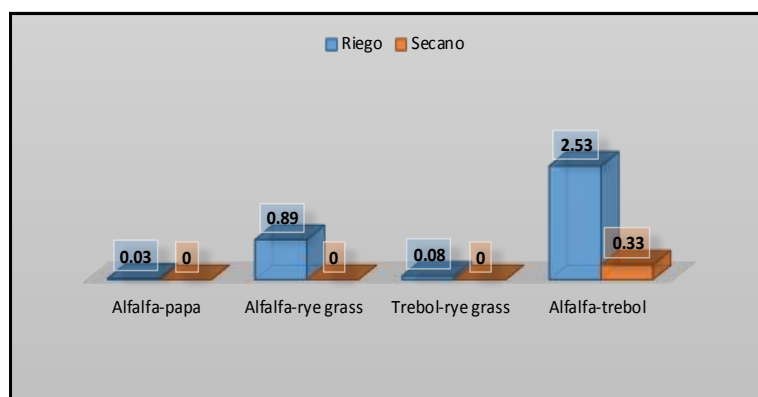
Gráfico N° 12: Superficie de los cultivos transitorios en flores



Fuente: IV Censo Nacional Agropecuario 2012 - INEI – REDATAM

En el distrito de San Jerónimo también se cultivan flores para su comercialización en pequeña escala en el mercado, esto es posible debido a que el municipio les apoya a través de la Gerencia de Desarrollo Económico, también es posible porque cuenta con riego.

Grafico N° 13: Cultivos asociados permanentes



Fuente: IV Censo Nacional Agropecuario 2012 - INEI – REDATAM

Los cultivos permanentes y asociados que se complementan son la alfalfa – trébol, lo cual es beneficioso para el agricultor debido a su variedad y a que se cultiva en todo el año.

2.2.5. Dificultades en la Producción

En aquí se pueden ver en las condiciones en las que se realiza la producción de hortalizas, sobre todo, los problemas que se presentan como: la falta de agua, falta de semilla, falta de mano de obra, entre otros, pues como se pudo observar en el año 2012 se tuvo este tipo de dificultades a pesar de ser un producto básico de consumo de la canasta básica familiar.

Hoy en día, el distrito de San Jerónimo tiene reservorios y captaciones de agua, así como canales de riego para cada productor agrícola que se encuentra asociado por comunidad; en cuanto a la semilla, las diferentes instituciones que intervienen en el distrito dieron varias capacitaciones respecto a su adecuada utilización y aprovechamiento.

Tabla 12: Razón por la que una superficie no es sembrada

SUPERFICIE QUE NO SERA SEMBRADA			
Dpto. Cusco Prov. Cusco Dist. San Jerónimo			
Razón por la que no serán sembradas las tierras agrícolas	Tamaño de la Unidad Agropecuaria (6 grupos)		
	Menos de 0,5 has	0,5 - 4,9 has	5,0 - 9,9 has
Falta de agua	3.04	5.07	4
Falta de semilla	-	1.33	1
Falta de mano de obra	0.83	1.05	-
Por salinidad, erosión o mal drenaje	0.15	-	-
Consiguió otro trabajo	1.18	-	-
Otra	0.07	-	-
Total	5.27	7.45	5

Fuente: IV Censo Nacional Agropecuario 2012 - INEI – REDATAM

La razón por la que una superficie no es sembrada en su gran mayoría es por la falta de agua en menos de 0.5 has, otra causa viene a ser cuando los agricultores consiguen otros trabajos que le permiten adquirir ingresos seguros.

Tabla 13: Procedencia del agua para riego

Dpto. Cusco Prov. Cusco Dist. San Jerónimo							
Procedencia del agua para riego	Tamaño de la Unidad Agropecuaria (6 grupos)						
	Menos de 0,5 has	0,5 - 4,9 has	5,0 - 9,9 has	10,0 - 19,9 has	20,0 - 49,9 has	50,0 a más has	Total
Pozo	0	0	-	-	-	-	0
Rio	1.375	5.4675	0	-	0	-	6.8425
Laguna o lago	0.405	0.2475	-	-	-	-	0.6525
Manantial o puquio	6.4475	52.112	16.9	-	1	191.5	267.9595
Reservorio / (Represa)	1.385	7.177	7	-	-	68	83.562
Pequeño reservorio/Embalse de regulación estacional	1.53	5.34	-	-	-	-	6.87
Total	11.1425	70.344	23.9	-	1	259.5	365.8865

Fuente: IV Censo Nacional Agropecuario 2012 - INEI – REDATAM

La procedencia del Agua para Riego proviene en gran parte de manantiales o puquios, después, con la intervención del Municipio distrital se da con reservorios (represas) y pequeños reservorios /embalses de regulación estacional, así mismo, con el poco uso de manantiales.

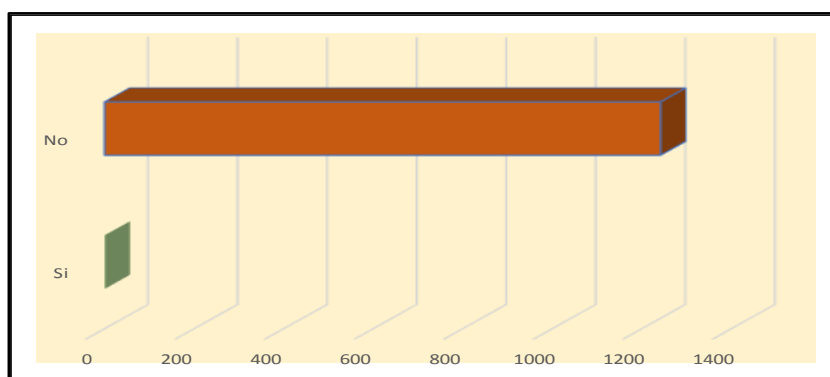
Tabla 14: Canales que están revestidos de cemento

Dpto. Cusco Prov. Cusco Dist. San Jerónimo							
Los canales o acequias son de mampostería o están revestidos de cemento	Tamaño de la Unidad Agropecuaria (6 grupos)						
	Menos de 0,5 has	0,5 - 4,9 has	5,0 - 9,9 has	10,0 - 19,9 has	20,0 - 49,9 has	50,0 a más has	Total
Si	2.9145	28.3285	8.5	-	1	116	156.743
No	5.5075	27.775	8.4	-	0	75	116.6825
No tiene canales o acequias de riego	1.1555	5.1605	-	-	-	0.5	6.816
Total	9.5775	61.264	16.9	-	1	191.5	280.242

Fuente: IV Censo Nacional Agropecuario 2012 - INEI – REDATAM

Los agricultores cuentan con canales o acequias de mampostería o que están revestidos de cemento en gran parte, lo cual posibilita un mejor riego en sus cultivos.

Gráfico N° 14: el Agua para riego está contaminada con relaves mineros



Fuente: IV Censo Nacional Agropecuario 2012 - INEI – REDATAM

El agua para riego no se encuentra contaminada con relaves mineros en su gran mayoría.

2.2.6. Asociatividad de los Productores.

En el distrito de San Jerónimo no existen asociaciones debidamente formalizadas, sin embargo, desde años anteriores existe el Ayni, que es una forma de asociación en el cual todos los agricultores se ayudan para el respectivo cultivo de sus productos y el cual les permite optimizar tiempo y mano de obra, al igual que reducir costos en su producción.

En la actualidad la Municipalidad distrital de San Jerónimo viene trabajando la posibilidad de que estos pequeños productores se asocien formalmente con la finalidad de que su producción sea vendida en el mercado local, así como en los supermercados y

hoteles, claro está que será un producto de calidad, debido a todas las capacitaciones que han recibido de diferentes Instituciones.

En el Cusco se tiene un modelo de asociatividad para incrementar el acceso a los mercados y la productividad agrícola.

Como se sabe, la asociatividad es la capacidad de una cadena productiva para trabajar juntos, mediante el desarrollo de esquemas de trabajo que permitan obtener beneficios en cuanto a disminución de costos y sincronización de la cadena, para el aumento de la competitividad.

Si existiera una asociatividad formal en el distrito de San Jerónimo, su objetivo principal sería mejorar la gestión, la productividad y competitividad de las mismas, como una herramienta para entrar en un mercado competitivo, al mismo tiempo, sería una herramienta para permitir que los pequeños productores puedan competir en los mercados locales con mayor calidad y competitividad. Como se sabe, con la asociatividad se pueden superar muchas limitaciones que se encuentran en el mercado tales como son el bajo precio de los productos agrícolas, la competencia de otros distritos y del valle del Urubamba; la asociatividad permite fortalecer la permanencia en el mercado, genera confianza y permite obtener un liderazgo con el objetivo de llegar a una meta.

También se puede decir que con la asociatividad bien formalizada puede aprenderse mejores técnicas de producción, un mayor acceso a la tecnología agrícola, así como obtener mayores recursos financieros y buscar nuevos mercados o convenios para proporcionar mayor garantía de su producto.

En el Cusco existe una experiencia de asociatividad agropecuaria de éxito precisamente. Se trata del ARPAC³, organización formada por campesinos y pequeños productores agropecuarios provenientes de 150 Comunidades del Cusco. Se originó a inicios del 2004 como respuesta a las prácticas abusivas de los intermediarios que compraban la producción a los campesinos y pequeños productores a precios reducidos o en cantidades infra estimadas. El modelo asociativo tiene una estructura organizativa que descansa en dos ejes principales de acción: el primero es el Eje Político, orientado a nutrir las redes sociales de los miembros a través de coordinaciones entre las organizaciones de base de las Comunidades. El segundo eje, es el Eje Comercial, y se orienta a la búsqueda de mercados para la venta de los productos a los consumidores finales, evitando pasar por intermediarios.

En los últimos dos años, esta misma estrategia ha sido adoptada por el Pronamach, para buscar beneficiar a los pequeños productores de la sierra con los menores precios que ofrecen los productores, para ello convendría verificar si esta forma organizativa ha logrado incrementar la productividad de los hogares.

La producción para el mercado requiere de algunos activos básicos como infraestructura básica (camino, comunicaciones), acceso a recursos productivos (tierra, agua, semillas, capital). Al carecer de estas condiciones, no tiene sentido intervenir en la agricultura comercial, es decir, para mejorar la calidad de vida de los agricultores es necesario invertir no solo en la agricultura, sino también, en otras partes de la cadena. Así mismo, se indica que, para llegar a ser un especialista en el cultivo, el agricultor debe de tener destrezas administrativas. Esto incluye no solo destrezas en la producción: irrigación, cultivos integrados, control de plagas, preparación de la tierra, etc., sino también,

³ ARPAC: Asociación Regional de Productores Agropecuarios del Cusco.

habilidades para el plan de actividades, trabajadores calificados, manejo de cuentas, administración de flujos de cajas, mantenimiento de registros adecuados para tener una comprensión cabal de los costos involucrados, conocimientos de marketing para evitar ser explotados por los intermediarios (Unda Lara, 2008).

Los agricultores desean construir relaciones más estables con el mercado. Les gustaría ir a un punto donde puedan tener más influencia en la cadena, tal como: influencia en factores como precio, tecnología, estándares de calidad, logística, plazos, etc. Para este fin los agricultores optan por la estrategia asociativa basada en intereses compartidos y el crecimiento mutuo.

Enlazándose con un cliente, pueden incrementar su seguridad comercial y gradualmente mejorar y expandir su negocio. Quieren hacer por sí mismos, un atractivo negocio asociado, de modo que el comprador desee pagar mejores precios, que sean escuchadas sus demandas e invertir en ellos.

Los agricultores deben de mejorar sus habilidades empresariales – costeo y precio, planificación de la producción, comprensión de la demanda del mercado, planificación del mercado, habilidades de negociación, etc. De particular importancia es la administración de la información, las cuales son necesarias para mejorar las decisiones administrativas y la capacitación de negociación. Otro aspecto es la información de mercado: si los agricultores están bien informados de los precios actualizados y tendencias en el mercado, les es posible mejorar la capacidad de negociación con los potenciales clientes.

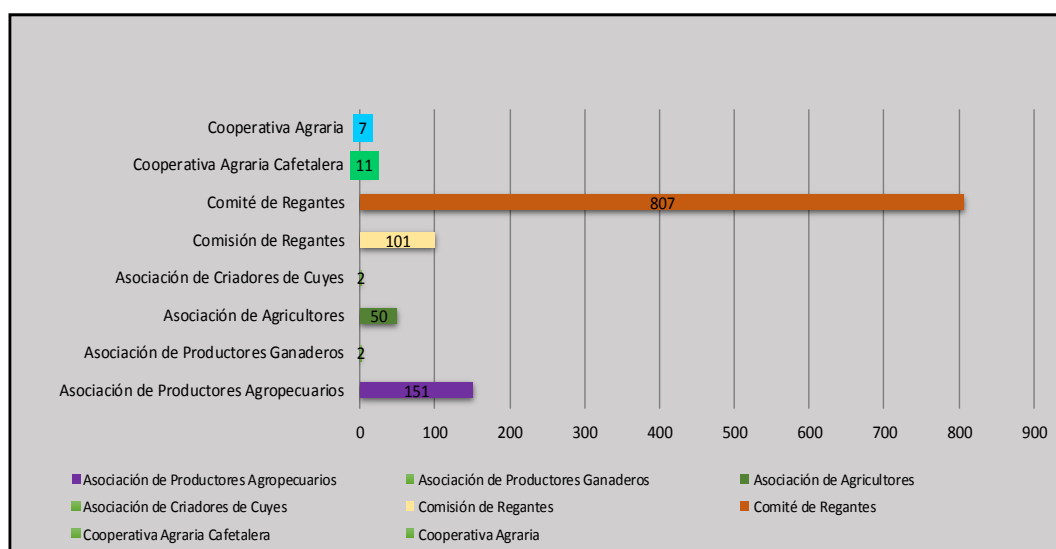
Tabla 15: Pertenece a alguna comisión de regantes

Dpto. Cusco Prov. Cusco Dist. San Jerónimo							
Pertenece a alguna comisión de regantes	Tamaño de la Unidad Agropecuaria (6 grupos)						Total
	Menos de 0,5 has	0,5 - 4,9 has	5,0 - 9,9 has	10,0 - 19,9 has	20,0 - 49,9 has	50,0 a más has	
Si	8.1325	59.354	10.65	-	-	191	269.1365
No	1.26	1.91	6.25	-	1	0.5	10.92
No sabe	0.185	0	-	-	-	-	0.185
Total	9.5775	61.264	16.9	-	1	191.5	280.2415

Fuente: IV Censo Nacional Agropecuario 2012 - INEI – REDATAM

Como se puede apreciar en el Cuadro, en el Distrito de San Jerónimo se encuentran organizados y pertenecen a alguna Comisión de Regantes, lo cual les posibilita tener mayor administración y control en sus riegos gracias a dichas Comisiones.

Gráfico N° 15: Nivel de asociatividad en el distrito de San Jerónimo



Fuente: IV Censo Nacional Agropecuario 2012 - INEI - REDATAM - Elaboración Propia

En el Distrito de San Jerónimo, la asociación que más destaca es la del comité de regantes y la asociación de productores agropecuarios, ello con el fin de organizarse de acuerdo a sus intereses comunes en cuanto al riego para la agricultura.

2.2.7. Agua para Riego

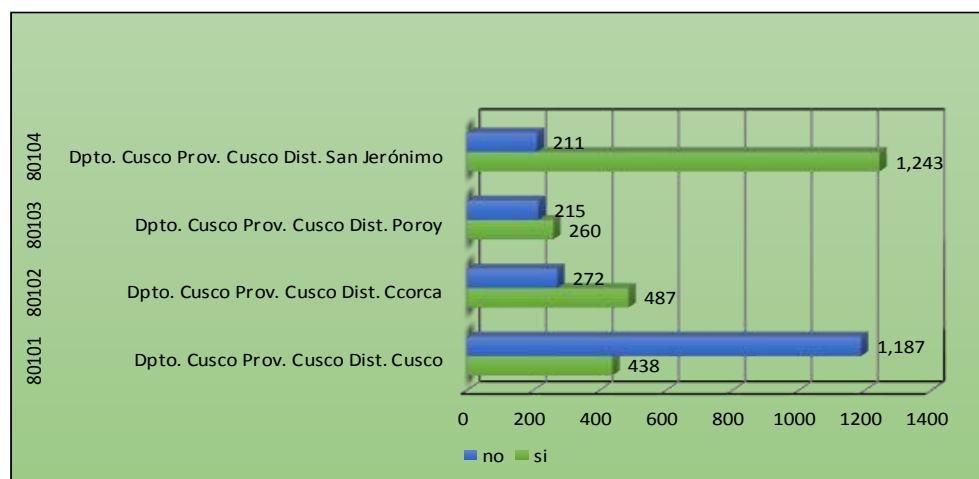
Como es se sabe, todo cultivo requiere agua durante el ciclo de su producción, para obtener un buen rendimiento y calidad, y así ser llevado al mercado.

Actualmente, con la introducción de diversas tecnologías y mediante la creación de prototipos, los sistemas de riego y de almacenamiento posibilitan el uso efectivo del líquido vital para asegurar la calidad de los productos, ya que las diferentes formas de riego pueden generar mayor producción, como es el riego por goteo, el cual se caracteriza por ahorrar agua; riego por aspersión y riego por inundación.

En el distrito de San Jerónimo los principales agricultores no utilizan aguas servidas sino agua de manantes y riachuelos, es así que estos son captados en reservorios, existiendo un total de 07 Reservorios con un volumen más de 3,000 m³, localizados principalmente en las comunidades campesinas; estos reservorios al permitir almacenar el agua de riego durante las noches, evitan los riegos nocturnos que generaban conflictos por el cumplimiento de los turnos y problemas respiratorios en los regantes.

En el distrito de San Jerónimo existen comisiones de regantes (reconocidas y no reconocidas), aunque en algunos casos, es la comunidad quien gestiona la distribución, mantenimiento y otras tareas relacionadas con las aguas de riego.

Gráfico N° 16: Existe por lo menos una parcela bajo riego



Fuente: IV Censo Nacional Agropecuario 2012 - INEI – REDATAM

Existe gran parte de chacras bajo riego en el distrito de San Jerónimo, en comparación con los demás distritos, por lo que sus cultivos están garantizados.

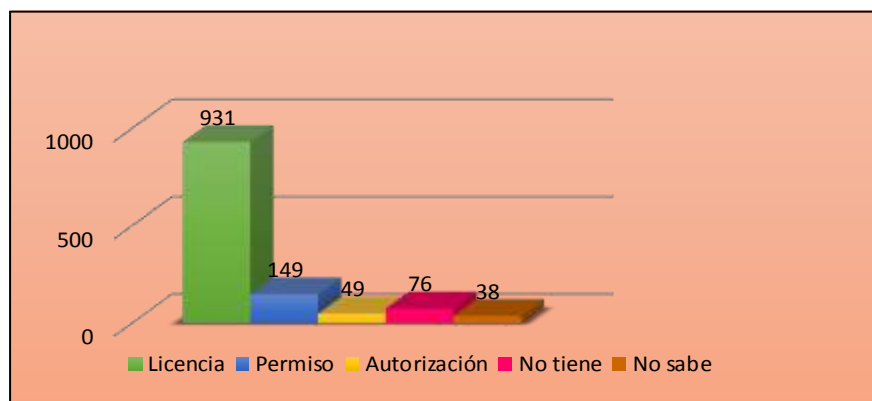
Tabla 16: Procedencia del agua para riego

Procedencia del agua para riego								
Nombre de Distrito	Pozo	Río	Laguna o lago	Manantial o puquio	Reservorio / (Represa)	Pequeño reservorio/Em balse de regulación estacional	Otro	total
Dpto. Cusco Prov. Cusco Dist. Cusco	4	170	25	236	62	5	0	502
Dpto. Cusco Prov. Cusco Dist. Ccorca	12	138	6	324	7	4	2	493
Dpto. Cusco Prov. Cusco Dist. Poroy	4	190	4	71	0	0	0	269
Dpto. Cusco Prov. Cusco Dist. San Jerónimo	9	266	12	823	158	153	0	1,421

Fuente: IV Censo Nacional Agropecuario 2012 - INEI – REDATAM

La procedencia del agua para riego para los cultivos en el distrito de San Jerónimo es de manantial o puquio, río, tal como se puede observar en sus captaciones son de la naturaleza y que son llevadas mediante canales de riego hacia sus chacras.

Gráfico N° 17: El derecho al uso del agua es mediante



Fuente: IV Censo Nacional Agropecuario 2012 - INEI – REDATAM

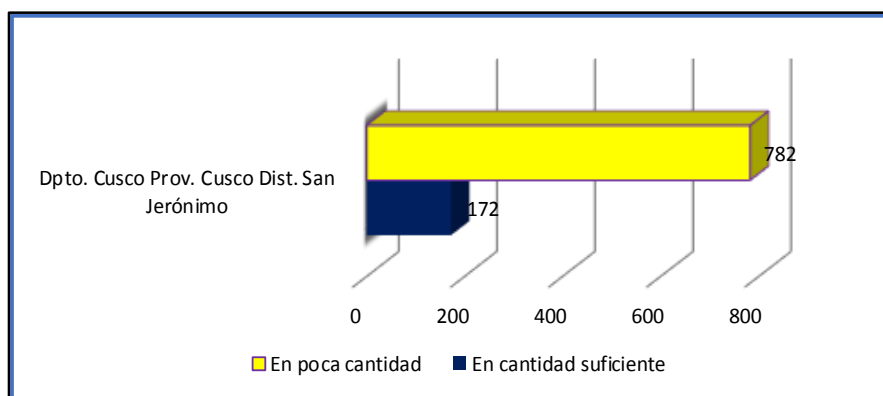
En cuanto al derecho del uso del agua, el distrito de San Jerónimo cuenta con licencia, otros con permiso, mientras un 76% no cuenta con ninguna de estas opciones, por lo que la Municipalidad tiene aún trabajos que realizar para así controlar la administración del agua y que se pueda aprovechar de manera óptima.

2.2.8. Aplicación de Fertilizantes en la Producción

Como se sabe, los pequeños productores de hortalizas del distrito de San Jerónimo en su gran mayoría tienen una producción orgánica, lo que quiere decir, que son totalmente

naturales, que no reciben pesticidas ni fertilizantes en todo el proceso productivo, por tanto, se cosechan productos sanos y saludables que no tendrán consecuencias por su consumo, razón suficiente para que estos agricultores tomen esta iniciativa.

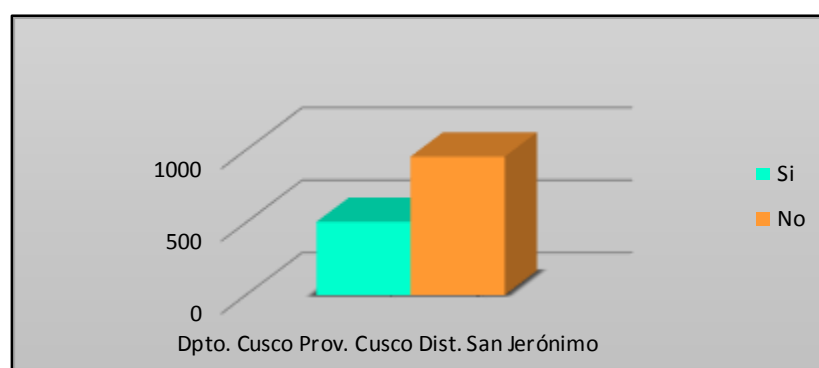
Gráfico N° 18: Aplica fertilizantes químicos



Fuente: IV Censo Nacional Agropecuario 2012 - INEI – REDATAM

En el distrito de San Jerónimo no se utilizan fertilizantes químicos para su producción, lo que da a entender que su producción es orgánica en su gran mayoría, sin embargo, si hay agricultores que utilizan fertilizantes debido a que quieren cuidar su producción para el mercado.

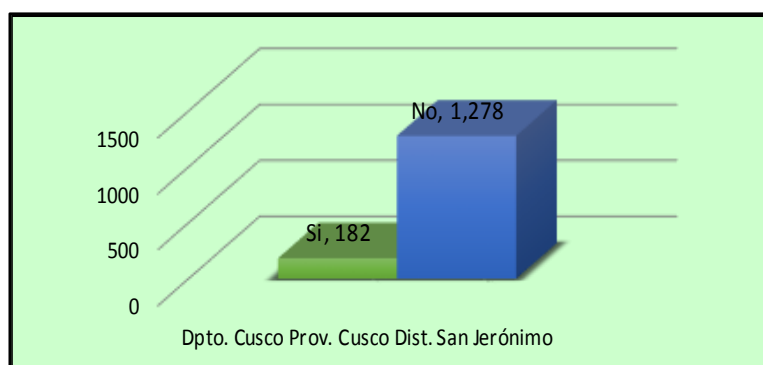
Gráfico N° 19: Aplica insecticidas químicos



Fuente: IV Censo Nacional Agropecuario 2012 - INEI – REDATAM

El distrito de San Jerónimo en la gran mayoría no utiliza insecticidas químicos para el cultivo de sus productos debido a que saben que hoy en día las personas buscan en el mercado los productos orgánicos, sin embargo, ello no significa que sea de calidad.

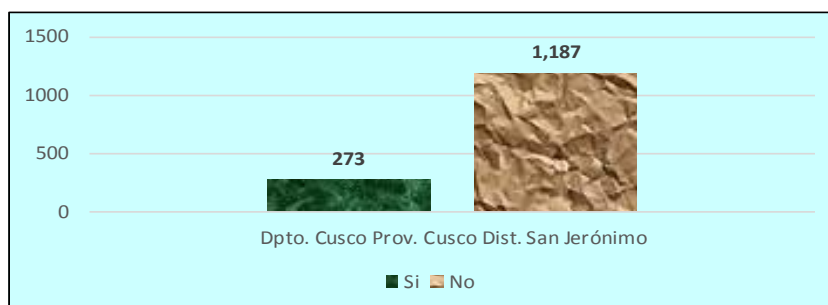
Gráfico N° 20: Aplica insecticidas no químicos o biológicos



Fuente: IV Censo Nacional Agropecuario 2012 - INEI – REDATAM

En el distrito de San Jerónimo, los agricultores utilizan insecticidas biológicos en una menor proporción, ello debido a que hoy en día intervienen diferentes instituciones quienes capacitan en diferentes temas sobre cultivo.

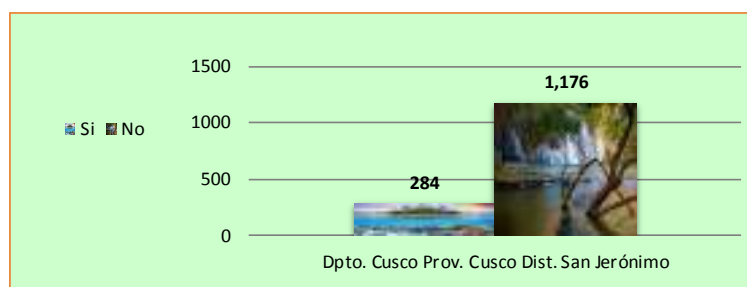
Gráfico N° 21: Aplica herbicidas



Fuente: IV Censo Nacional Agropecuario 2012 - INEI – REDATAM

En el distrito de San Jerónimo no se utiliza -en su gran mayoría- herbicidas para controlar las malas hierbas, el cual mantiene un suelo limpio de malas hierbas anuales y mejora la producción de cultivos.

Gráfico N° 22: Aplica fungicidas



Fuente: IV Censo Nacional Agropecuario 2012 - INEI – REDATAM

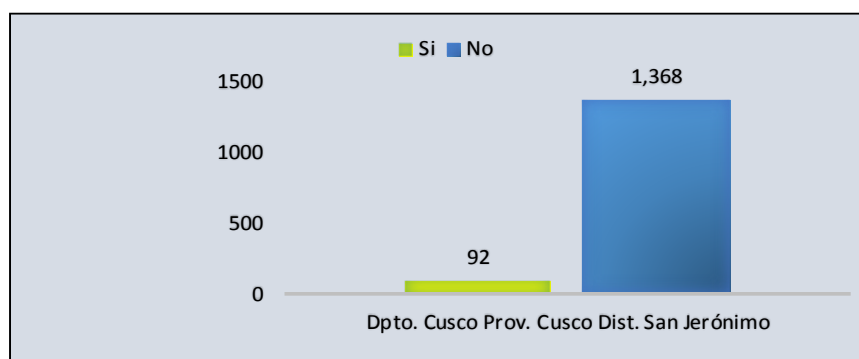
En el distrito de San Jerónimo, un gran porcentaje de agricultores no utiliza fungicidas debido a que prefieren la producción orgánica y muchas veces no tienen capacitación técnica.

2.2.9. Buenas Prácticas y Semillas

Como es se sabe, diferentes instituciones apoyaron a los pequeños agricultores de hortalizas con la entrega de semillas, debido a que esto incentivó a los agricultores a producir hortalizas y a que tengan experiencia en la producción de estas, sin embargo, no se trabajó en el tema de fortalecimiento y organización a nivel de producción.

Cabe indicar que también se les apoyó en la construcción de fito toldos dirigidos a la producción de hortalizas, con fines de seguridad alimentaria y de que su producción sea en menor tiempo, así como de sembrar hortalizas que no son de la zona como el zapallo.

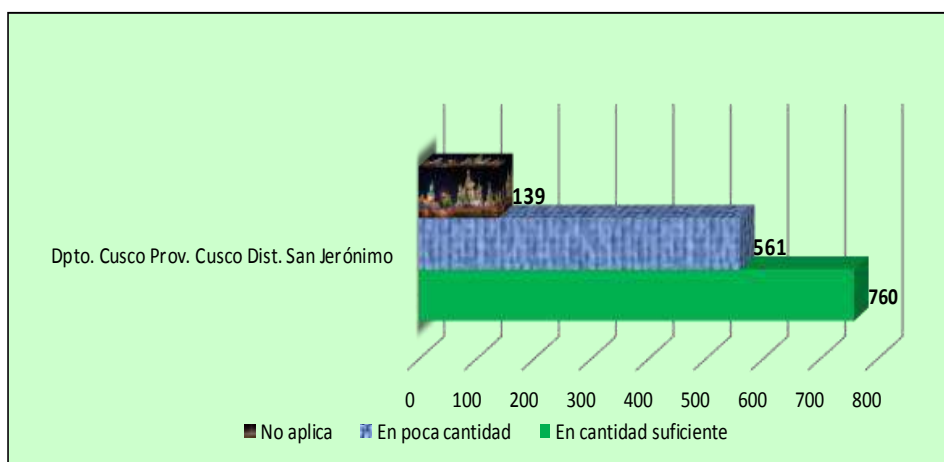
Gráfico N° 23: Usa Semillas y/o plantones certificados



Fuente: IV Censo Nacional Agropecuario 2012 - INEI – REDATAM

En el distrito de San Jerónimo no se utiliza semillas o plantones certificados lo que hace que su producción no sea de calidad y el gasto en su cultivo sea mayor.

Gráfico N° 24: Aplica guano, estiércol u abono orgánico



Fuente: IV Censo Nacional Agropecuario 2012 - INEI – REDATAM

La gran mayoría de los agricultores aplica guano y abono orgánico, lo cual es bueno para la producción de hortalizas.

2.2.10. Certificaciones para el cultivo.

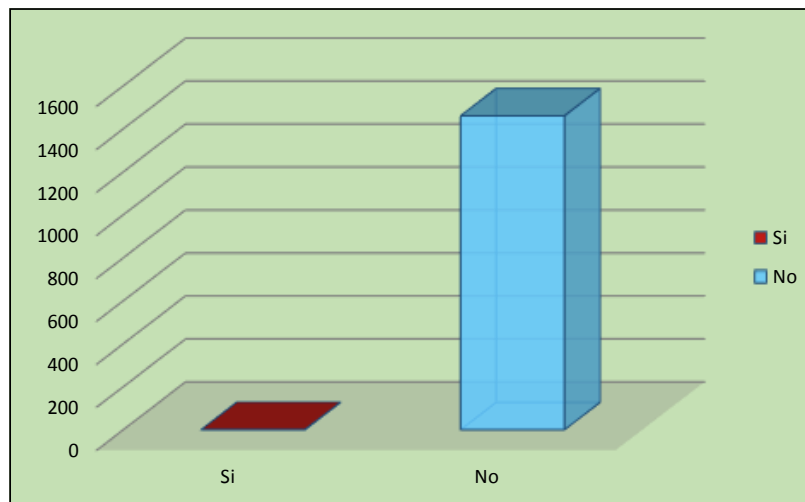
La Certificación es un sistema de confianza institucionalizada, en el cual permite a los consumidores identificar y compensar administradores consientes; la certificación orgánica es un privilegio a ser merecido debido a que el agricultor conoce los efectos positivos de su producción.

Los productores de hortalizas del distrito de San Jerónimo actualmente no cuentan con una certificación para sus cultivos, debido a que estos son costosos y requieren de trámites administrativos que muchas veces desconocen o piensan que es difícil, sin embargo, eso se puede lograr con una adecuada asociación y con apoyo de la municipalidad distrital, debido a que son ellos que conocen todo el trámite administrativo y pueden orientarles, para así poder vender con mayores garantías en el mercado competitivo.

Una certificación orgánica se da debido a que un producto es considerado “ecológico”, “orgánico”, “natural”; sin una certificación, no podría ingresar al mercado competitivo,

además, con ello se proporciona una convicción a los consumidores que se han cumplido con los respectivos estándares durante los procesos de la producción.

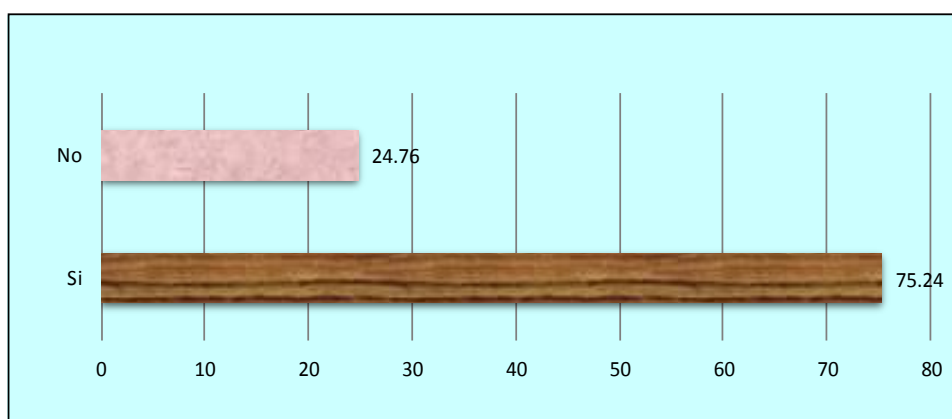
Gráfico N° 25: Sus cultivos ha tenido alguna certificación orgánica



Fuente: IV Censo Nacional Agropecuario 2012 - INEI - REDATAM - Elaboración Propia

Como se pudo observar en el anterior gráfico, los agricultores de San Jerónimo no cuentan con alguna certificación orgánica de sus cultivos, debido al poco conocimiento e interés que tienen.

Gráfico N° 26: Utiliza animales para realizar trabajos agrícolas



Fuente: IV Censo Nacional Agropecuario 2012 - INEI - REDATAM - Elaboración Propia

En el distrito de San Jerónimo la mayoría de agricultores utiliza a animales como el toro y burro, entre otros, para trabajar sus cultivos, pues como se puede observar, aún se conserva la forma tradicional, más no tecnificada y ello implica mayor gasto.

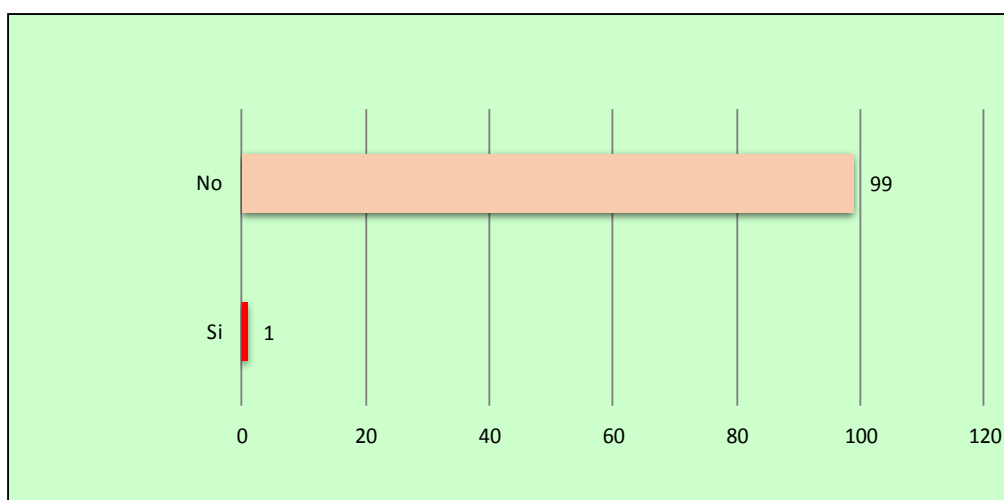
2.2.11. Gestión del Cultivo – Administración

Los pequeños agricultores tradicionalmente fueron productores de alimentos básicos con el objetivo de satisfacer sus necesidades básicas y una parte dedicarlo al comercio, sin embargo, hoy este sector es altamente heterogéneo en su producción, como se sabe, estos agricultores anteriormente carecieron de orientación comercial y de mercado.

Con una adecuada administración, los agricultores pueden estar mejor preparados para detectar oportunidades para la venta de su producción en el mercado competitivo mediante la adopción de un enfoque comercial.

Con una adecuada administración, por parte de los pequeños productores, se pueden tomar mejores decisiones para la venta de sus productos, así como usar, manejar y asignar recursos disminuyendo costos de producción y obteniendo mayores oportunidades en el mercado, como son la participación en ferias locales, regionales, así como convenios con ONGs para buscar mayores capacitaciones en cuanto a la tecnología.

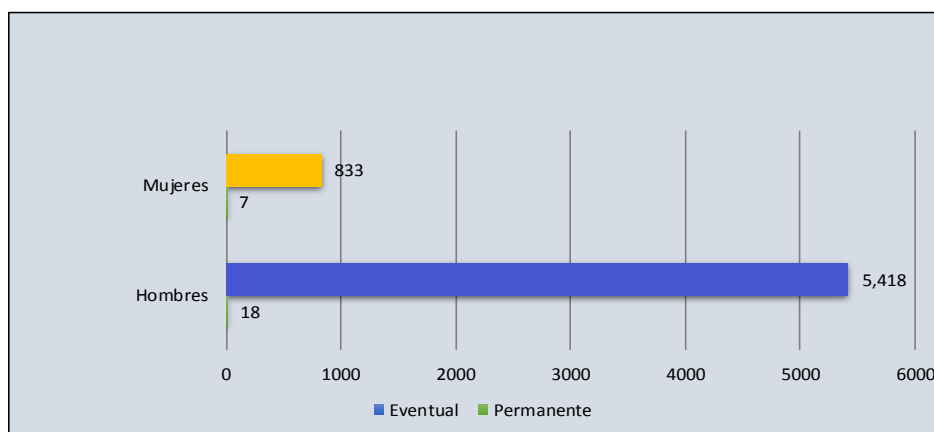
Gráfico N° 27: Tiene administrador remunerado permanente



Fuente: IV Censo Nacional Agropecuario 2012 - INEI - REDATAM - Elaboración Propia

En el Distrito de San Jerónimo, el 99% de los agricultores no cuenta con un administrador permanente remunerado, debido a que son ellos mismos quienes administran sus cultivos, por eso, solo el 1% cuenta con administrador remunerado.

Gráfico N° 28: Trabajadores remunerados por sexo



Fuente: IV censo Nacional Agropecuario 2012 - INEI - REDATAM - Elaboración Propia

En el distrito de San Jerónimo el trabajo eventual es mayor que el trabajo permanente, debido a que los cultivos tienen sus épocas y tiempo de cosecha, y un gran porcentaje como se puede observar, lo realizan los hombres y en menor proporción, las mujeres.

2.3. Diagnóstico de las Comunidades en estudio

Dentro del marco metodológico se ha establecido como una técnica para el recojo de la información que nos permita evidenciar nuestras hipótesis: La encuesta, instrumento que permite recoger información con respecto a las variables independientes y dependiente, en cada una de sus dimensiones.

Las preguntas han sido diseñadas de modo tal, que se pueda determinar cada uno de los objetivos de la presente tesis y de esta manera poder contrastar las hipótesis. Se ha trabajado con un total de 73 encuestas de acuerdo con la distribución de los productores en cada una de las Comunidades Campesinas que son materia de estudio, tal como se aprecia en la siguiente Tabla:

Tabla 17: Porcentaje de las comunidades en estudio de investigación

	Frecuencia	Porcentaje
Conchacalla	9	12.3
Suncco	15	20.5
Sucso Aucaylle	11	15.1
Usphabamba	16	21.9
Cachupata	6	8.2
Pillao Matao	9	12.3
Pata Pata Lircay	7	9.6
Total	73	100.0

Fuente: Encuesta aplicada a productores de hortalizas en el Distrito de San Jerónimo

La interpretación y análisis de los resultados de los instrumentos metodológicos nos permiten determinar la Problemática y concluir con el diagnóstico de la cadena productiva de hortalizas en el distrito de San Jerónimo. Para ello, se ha utilizado como herramienta estadística el programa informático SPSS en su versión 20.0, Programa que se encarga de procesar y emitir pruebas para determinar si las hipótesis planteadas son las correctas y adecuadas.

El hecho de realizar las encuestas y poder conversar con los productores en sus hogares nos ha permitido incluir información de carácter cualitativo que también contribuye al diagnóstico, y que nos permite el diseño de una propuesta que se incluirá al final de la presente Tesis.

A continuación, pasamos a describir los resultados de las encuestas de forma unidimensional, es decir, pregunta por pregunta, teniendo en cuenta los estadísticos descriptivos como las frecuencias, medidas de tendencia central y otras relacionadas a la distribución de las respuestas a las preguntas que nos permitan entender el comportamiento de cada una de las dimensiones de las variables y por ende de cada una de las variables en

lo que se refiere a su relación con la variable dependiente y de esta manera demostrar nuestras hipótesis.

2.1.1 Datos Generales de los Encuestados

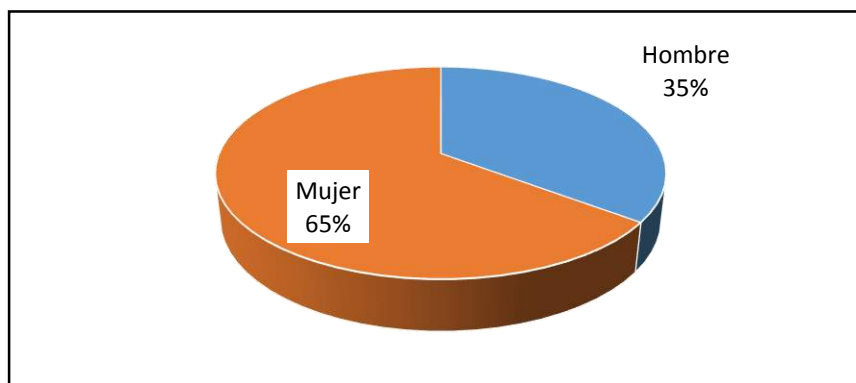
La configuración de los Datos Generales dentro de una encuesta constituye un medio de verificación para comprobar la veracidad de un instrumento como es en este caso la encuesta o entrevista estructurada. Adicionalmente a ello, se le pueden dar usos prácticos a este tipo de información tanto en materia de género para determinar las diferencias entre el pensamiento por sexo y algunas otras características, que les permiten determinar los aspectos dominantes dentro de un grupo, y si éstos pueden extrapolarse y el camino en que lo puedan realizar.

Tabla 18: Sexo del encuestado

Sexo del Encuestado					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
Válidos	Hombre	25	34.2	35.2	35.2
	Mujer	46	63.0	64.8	100.0
	Total	71	97.3	100.0	
Perdidos	Sistema	2	2.7		
Total		73	100.0		

Fuente: Encuesta aplicada a productores de hortalizas en el distrito de San Jerónimo

Gráfico N° 29: Porcentaje del sexo del encuestado



Fuente: Encuesta aplicada a productores de hortalizas en el distrito de San Jerónimo

Como se puede observar, en el anterior gráfico la gran mayoría de productores de hortalizas está conformada por las mujeres debido a que son ellas las se encargan de todo el proceso de la cosecha para ser llevadas al mercado, en el caso del sexo masculino es quien pone más la mano de obra con las herramientas pesadas para la siembra de hortalizas.

2.1.2 Actividad Económica

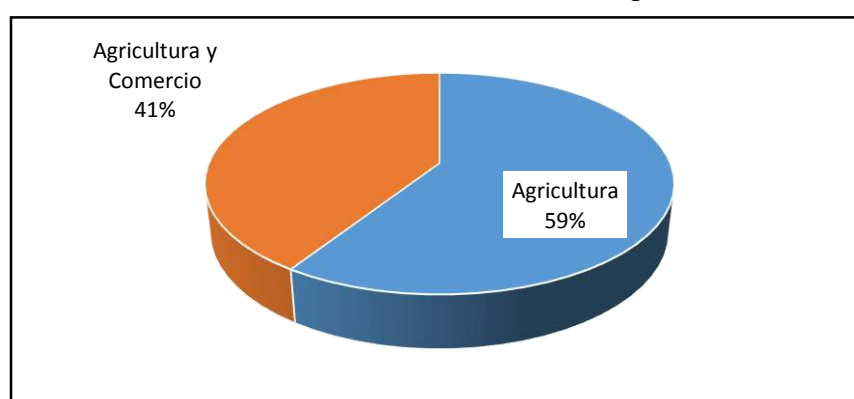
En la encuesta realizada a los pequeños productores de hortalizas, en cuanto a la actividad económica, se puede observar que en su gran mayoría se dedican a la agricultura y comercio, y otra pequeña parte, a la crianza de ovinos y manufactura.

Tabla 19 : Actividad Económica a la que se dedica

Actividad Económica a la que se dedica					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Agricultura	42	57.5	59.2	59.2
	Agricultura y Comercio	29	39.7	40.8	100.0
	Total	71	97.3	100.0	
Perdidos	Sistema	2	2.7		
Total		73	100.0		

Fuente: Encuesta Aplicada a productores de hortalizas en el distrito de San Jerónimo

Gráfico N° 30: Actividad Económica a la que se dedica



Fuente: Encuesta aplicada a productores de hortalizas en el distrito de San Jerónimo

La gran mayoría de los pequeños productores de San Jerónimo se dedica a la agricultura, mientras el 41% se dedica a la agricultura y comercio, por lo tanto, tienen otros ingresos económicos y no solo se dedican a la agricultura.

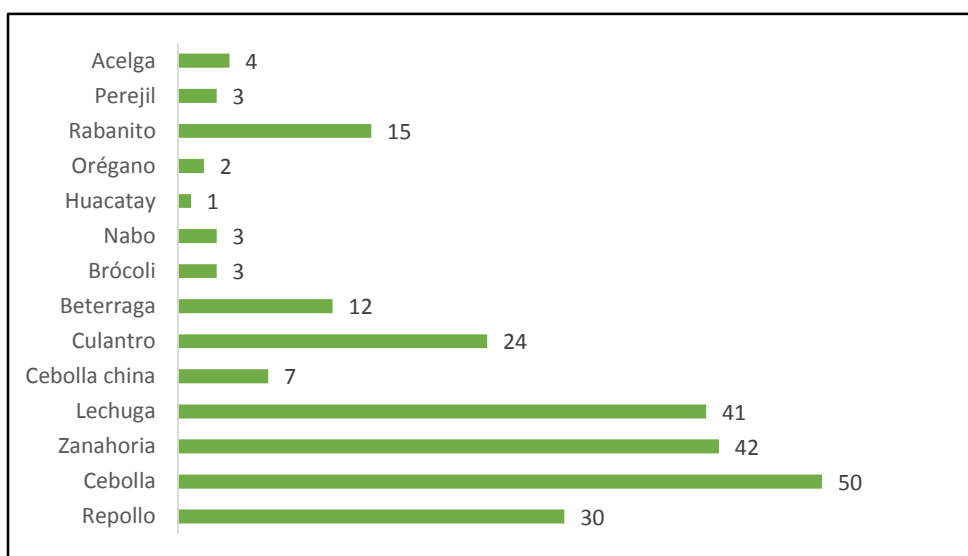
Tabla 20: Cantidad de hortalizas que produce

Nro de Productores	Unidad	Cantidad de producción		Precio		Inversión en Tiempo		Inversión en Costo		N° de campañas		Superficie m2	
		Promedio	Desv. Est.	Promedio	Desv. Est.	Promedio	Desv. Est.	Promedio	Desv. Est.	Promedio	Desv. Est.	Promedio	Desv. Est.
30	unidades	491.07	806.15	1.4379	.38860	6.07	1.484	253.93	152.959	1.43	.568	780.0000	863.22071
50	atados	494.25	633.626	2.2804	.80375	5.73	1.343	284.90	150.537	1.69	.616	1360.9184	2977.01922
42	arroba	117.29	98.803	11.0476	1.01097	6.00	.937	297.26	137.398	1.67	.586	1112.5581	1427.59220
41	unidades	706.71	912.239	.9550	.12184	2.95	.504	178.75	114.493	2.90	1.057	290.8537	505.71472
7	atados	575.71	820.139	1.5000	.50000	3.29	1.254	320.00	222.935	2.57	1.718	221.0000	172.07556
24	atados	182.88	277.157	1.2083	.29180	2.92	.881	139.58	127.739	2.70	.876	1142.5104	4068.62373
12	arroba	161.67	199.260	12.0833	2.02073	5.00	1.477	309.17	164.949	1.73	.647	823.6364	938.16068
3	unidades	300.00	229.129	2.0000	.86603	3.67	.577	200.00	180.278	2.67	.577	5140.0000	9907.15566
3	unidades	4.67	1.528	5.0000	0.00000	3.00	1.732	76.67	25.166	1.67	.577	70.0000	42.42641
1	atados	24.00	0	1.0000	0	2.00	0	150.00	0	3.00	0	150.0000	
2	atados	115.00	120.208	1.0000	0.00000	3.00	0.000	115.00	21.213	3.50	.707	75.0000	35.35534
15	atados	213.60	326.988	.9733	.07037	2.00	.926	114.00	67.697	3.60	1.549	1201.5000	3976.59469
3	atados	226.67	172.143	1.1667	.28868	3.00	1.732	140.00	103.923	3.00	1.000	133.3333	76.37626
4	atados	18.75	14.930	1.0000	0.00000	2.50	.577	150.00	70.711	3.00	1.155	77.5000	67.51543

Fuente: Encuesta aplicada a Productores de Hortalizas en el distrito de San Jerónimo

Elaboración Propia

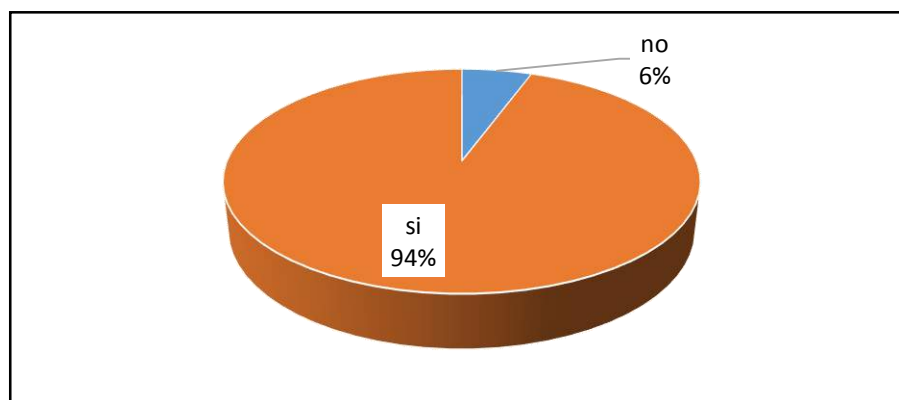
Gráfico N° 31: Cantidad de hortalizas que produce



Fuente: Encuesta aplicada a productores de hortalizas en el distrito de San Jerónimo

La producción mayor de hortalizas son la cebolla, zanahoria, lechuga, repollo, estos son vendidos en el mercado vino canchón y satisfacen la canasta básica de alimentos de los consumidores.

Gráfico N° 32: Utiliza fertilizantes en su producción de hortalizas



Fuente: Encuesta aplicada a Productores de Hortalizas en el distrito de San Jerónimo.

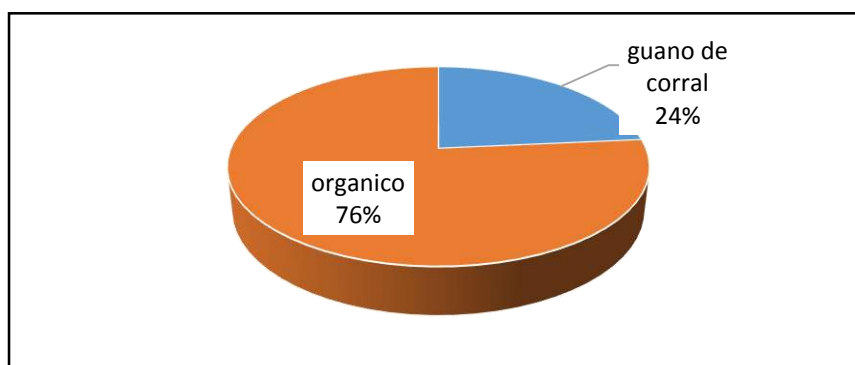
El siguiente gráfico muestra que la mayoría de los productores de hortalizas utilizan fertilizantes orgánicos, lo cual es importante debido a que la demanda de los consumidores es por una alimentación sana.

2.3.1. Aplicación de Fertilizantes y Pesticidas en la Producción

La aplicación de fertilizantes y pesticidas en la producción de hortalizas es orgánica, ya que hasta el momento y desde años pasados vienen practicando fertilizantes orgánicos. Los cultivos son totalmente naturales, libres de pesticidas y fertilizantes químicos en todo el proceso productivo.

La calidad de suelos existente en la zona hace que las hortalizas tengan mejor desarrollo en comparación con otros distritos.

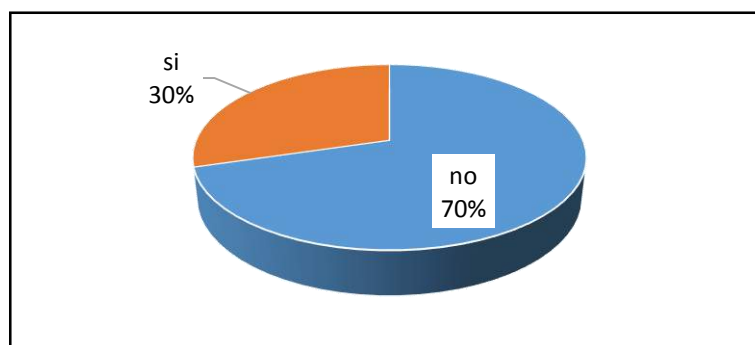
Grafico N° 33: Tipo de fertilizantes que ha utilizado



Fuente: Encuesta aplicada a productores de hortalizas en el distrito de San Jerónimo

La mayoría de los pequeños productores de hortalizas, gracias a las capacitaciones por algunas instituciones, utilizan en su gran mayoría el fertilizante natural que es el abono para la producción de sus productos agrícolas.

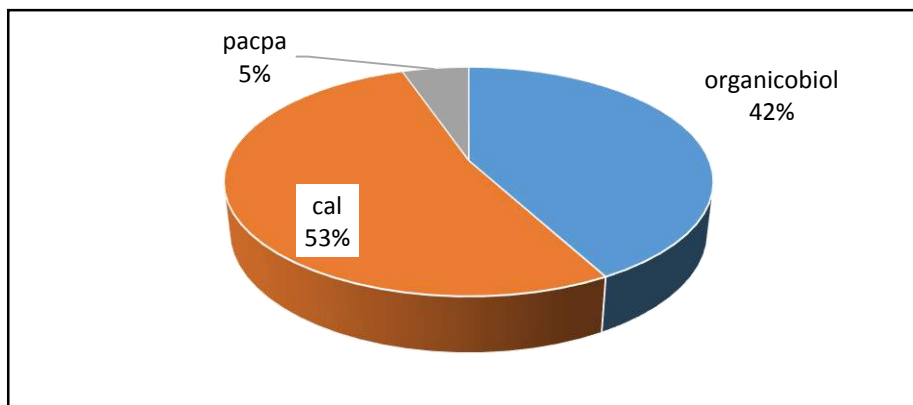
Gráfico N° 34: Utiliza pesticidas en su producción



Fuente: Encuesta aplicada a Productores de Hortalizas en el distrito de San Jerónimo

Los pequeños productores de hortalizas de San Jerónimo, en su gran mayoría no utilizan pesticidas, porque ello hace que su producción sea más vendida en el mercado.

Gráfico N° 35: Tipo de pesticidas que ha utilizado



Fuente: Encuesta aplicada a Productores de Hortalizas en el distrito de San Jerónimo.

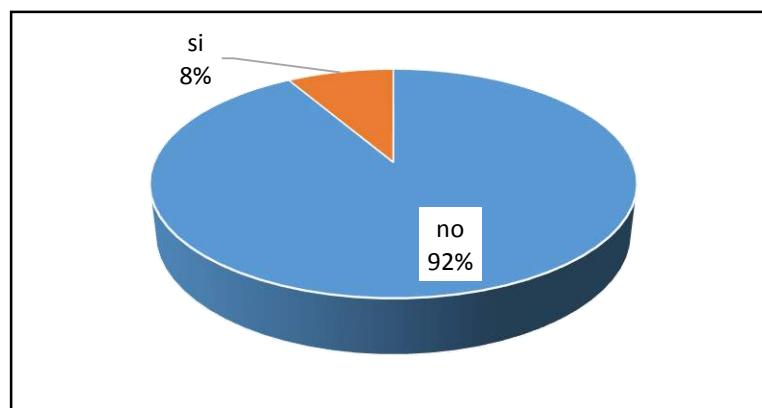
Como se puede observar el pesticida que utilizan es la cal, orgánico biol y pacpa lo cual nos demuestra que no son ajenos a los riesgos que pueden sufrir sus productos para ser vendidos en el mercado.

2.3.2. Control Sanitario

Un adecuado control sanitario permite tener una diferenciación de la competencia, tendencia de los consumidores hacia la salud.

En el área de estudio actualmente no cuentan con un adecuado control sanitario debido a los altos costos que incurre la adecuada inscripción, así como el poco conocimiento en cuanto al tema administrativo y el poco interés que se tiene por parte de cada uno de los productores.

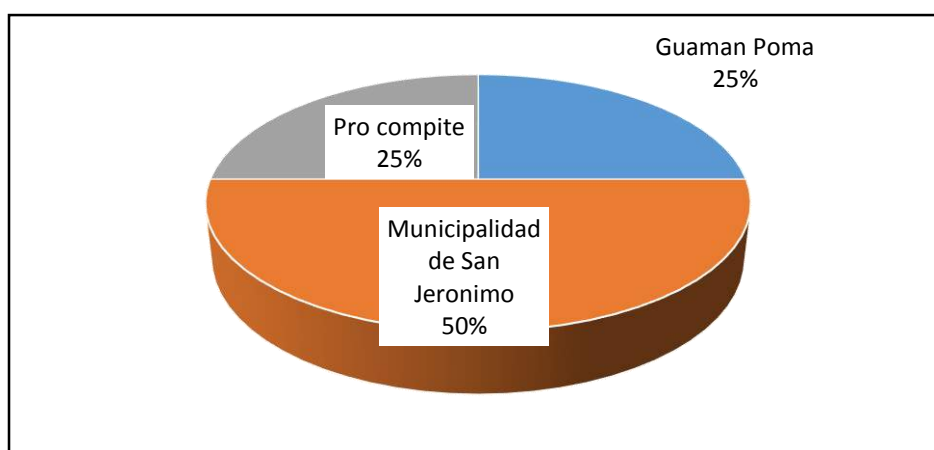
Gráfico N° 36: Control sanitario



Fuente: Encuesta aplicada a productores de hortalizas en el distrito de San Jerónimo

Hoy en día, el control sanitario es muy importante para los productores de hortalizas debido a que éste es quien garantiza su calidad y buen estado, en su mayoría las instituciones que son consumidores en pequeña o gran escala, exigen un adecuado Control Sanitario debido a que éste es una garantía, sin embargo, los pequeños productores no cuentan con control sanitario, por lo que es preciso empezar a trabajar en ello para ser distribuidores de calidad.

Gráfico N° 37: Institución que evaluó su producción



Fuente: Encuesta aplicada a Productores de Hortalizas en el distrito de San Jerónimo.

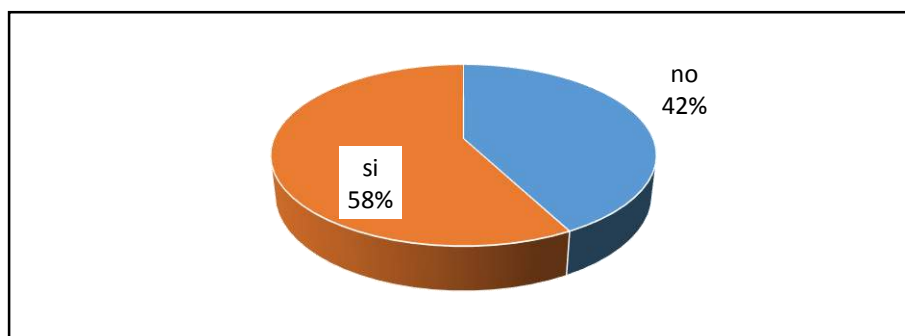
En el distrito de San Jerónimo intervinieron muchas instituciones que estuvieron interesadas en la producción de hortalizas, así como en otros cultivos, por lo cual, la

Municipalidad de San Jerónimo tuvo mayor participación debido a que tiene mayor cercanía a la población interesada.

2.1.3 Asociatividad de los Pequeños Productores

Los pequeños productores de hortalizas del ámbito de estudio, han visto como una posibilidad viable el conformar una asociación en cuanto a su producción de hortalizas en forma orgánica, articulando esta producción para satisfacer las necesidades y la demanda de restaurantes y hoteles turísticos en Cusco. Para ello la municipalidad de San Jerónimo está realizando las gestiones necesarias para brindar asistencia técnica, generando de esta forma el proceso de cambio para el mejoramiento de ingresos con una producción de calidad y a menor costo, el cual les generará satisfacciones en su calidad de vida.

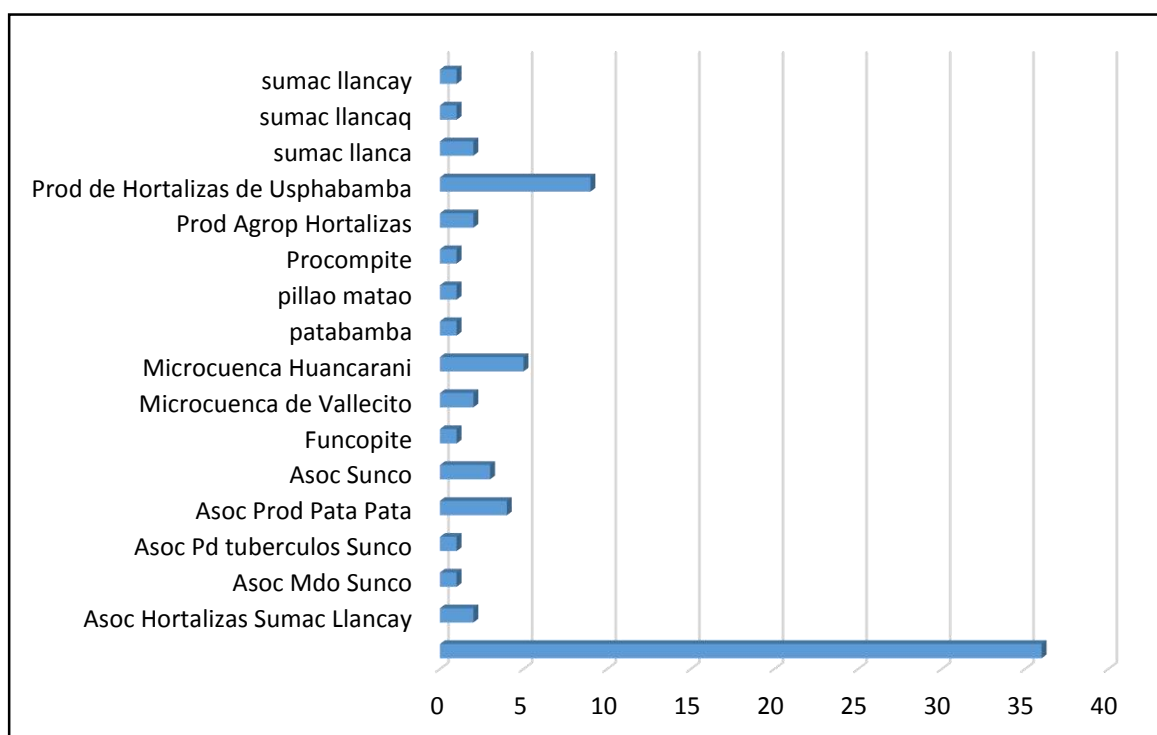
Gráfico N° 38: Existen asociaciones de productores en su comunidad



Fuente: Encuesta aplicada a Productores de Hortalizas en el distrito de San Jerónimo.

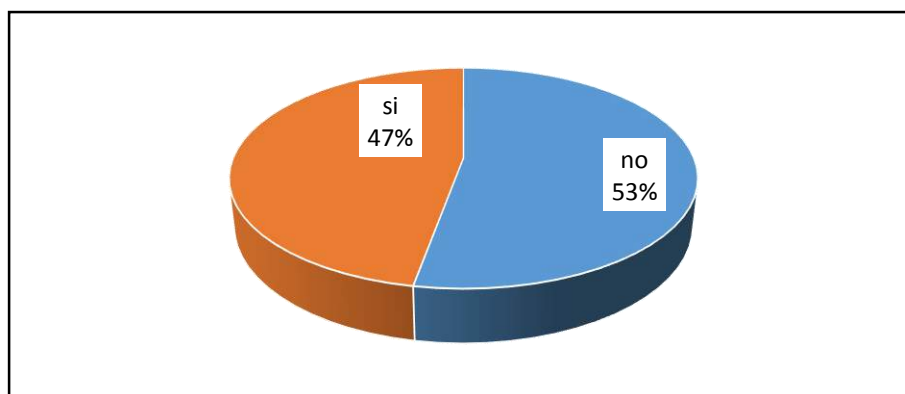
En el distrito de San Jerónimo existen asociaciones de productores de hortalizas los cuales fueron conformados para recibir diferentes beneficios como son las capacitaciones de la municipalidad distrital de San Jerónimo, así como de otras instituciones, mientras que otra parte, no son Asociados debido a sus costumbres y poco interés.

Gráfico N° 39: Nombre de la asociación que existe en su comunidad



Fuente: Encuesta aplicada a Productores de Hortalizas en el distrito de San Jerónimo.

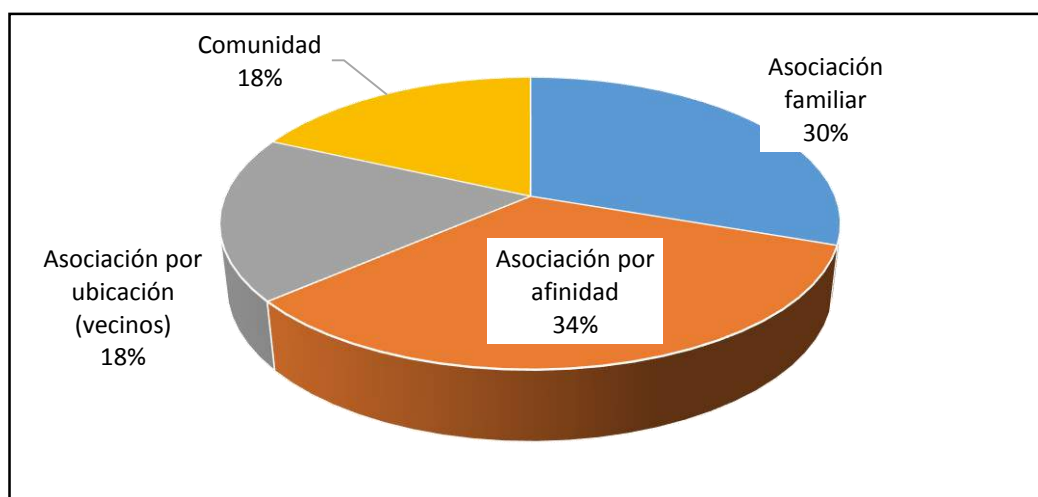
Gráfico N° 40: Pertenece a alguna asociación de productores



Fuente: Encuesta aplicada a Productores de Hortalizas en el distrito de San Jerónimo.

Como se pudo observar, en el anterior gráfico hay productores que sí pertenecen en sus comunidades a una asociación de productores, sin embargo, una gran mayoría del total no pertenece a Asociación alguna, ya sea por motivos de tiempo, como porque no tienen una visión clara con su Producción y los beneficios que pueden obtener.

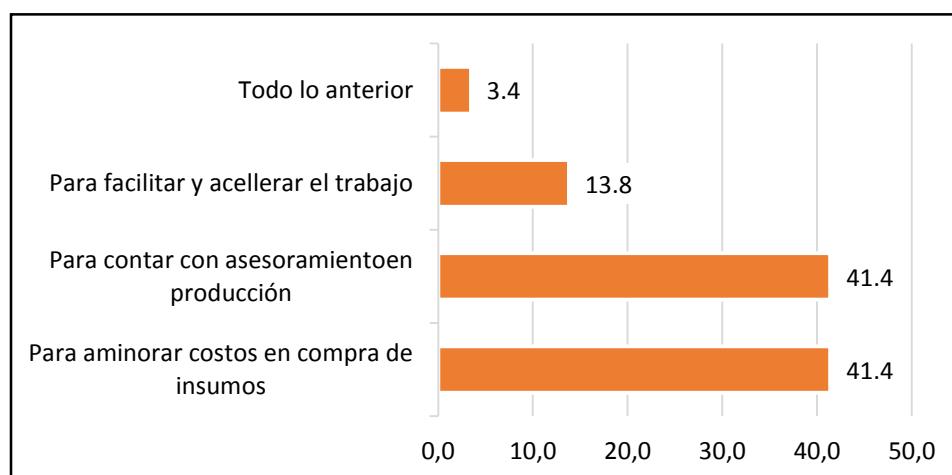
Gráfico N° 41: A qué tipo de asociación pertenece



Fuente: Encuesta aplicada a Productores de Hortalizas en el distrito de San Jerónimo

Los productores que pertenecen a una asociación, en su gran mayoría pertenecen a una asociación por afinidad, debido a que con este tipo de asociaciones tienen mayores beneficios con diferentes instituciones.

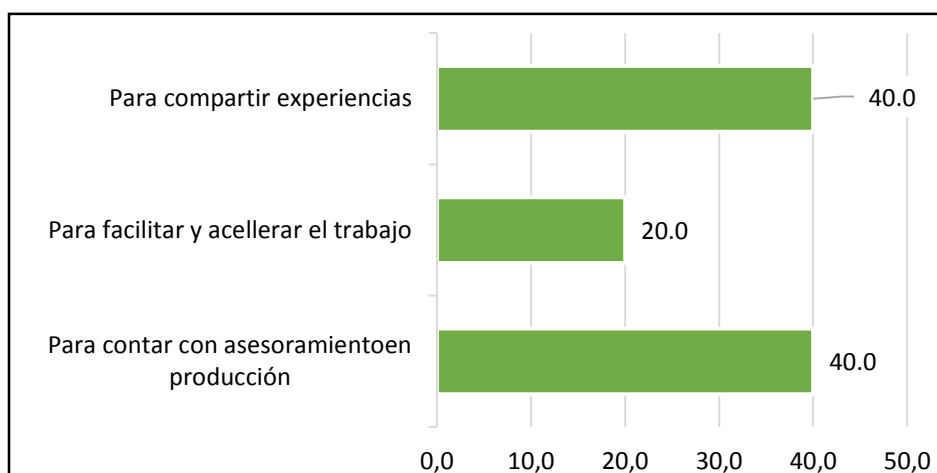
Gráfico N° 42: Motivo por el cual forma parte de su asociación



Fuente: Encuesta aplicada a Productores de Hortalizas en el distrito de San Jerónimo.

Como se puede observar, los productores por el cual forman parte de una asociación, es para aminorar costos y poder contar con asesoramiento en cuanto a los temas de producción, en este caso, una Institución obtiene mayor provecho al capacitar a veinte que a una persona.

Gráfico N° 43: Motivo por la que forma parte de su asociación



Fuente: Encuesta aplicada a Productores de Hortalizas en el distrito de San Jerónimo.

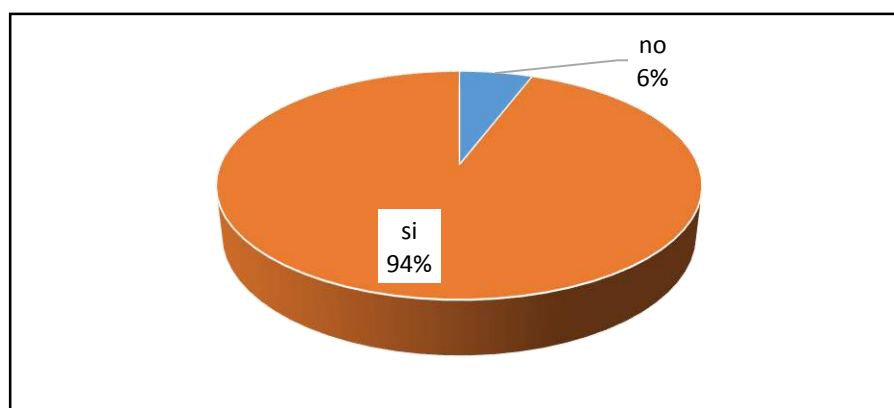
Los motivos por los cuales los productores forman parte de una asociación, es para compartir experiencias con otros productores, lo cual les ayuda a ver con mayor claridad los cambios y tecnologías que pueden utilizar, también, es para contar con asesoramiento técnico por parte de los profesionales que intervienen en este tipo de eventos.

Tabla 21: Productores que pertenecen a una asociación

N	Válidos	36
	Media	22.83
	Mediana	25.00
	Moda	25
	Desv. típ.	8.185
	Varianza	67.000
	Asimetría	-.205
	Error típ. de asimetría	.393
	Curtosis	.229
	Error típ. de curtosis	.768
	Suma	822

Elaboración Propia – según datos vaciados en el SPS

Gráfico N° 44: Forma parte de una asociación para que le brinde beneficios

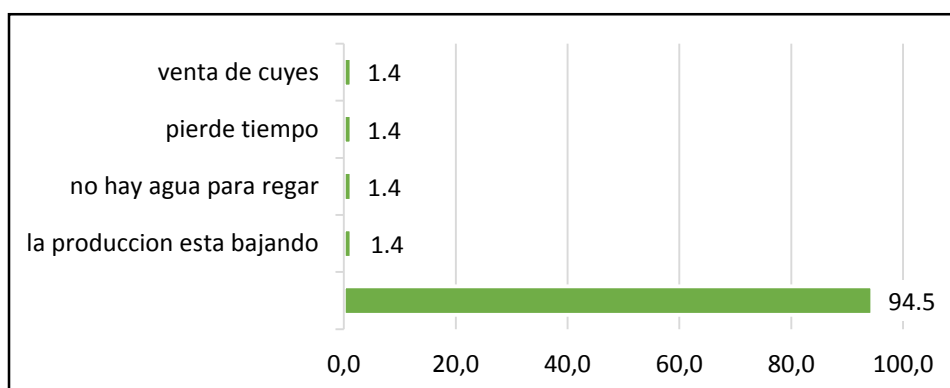


Fuente: Encuesta aplicada a Productores de Hortalizas en el distrito de San Jerónimo

El 6% que respondió que no forma parte de una asociación debido a que no les resulta beneficioso, porque sus parcelas son muy pequeñas; además de ello se dedican mayormente a la comercialización, como es el caso de venta de cuyes, otros.

Como se sabe, todo productor está de acuerdo en tener mayor producción a bajos costos de producción debido a que de esa forma se podrá obtener mayores ganancias en sus productos vendidos en el mercado.

Gráfico N° 45: Motivo en caso de no estar de acuerdo con una asociación



Fuente: Encuesta aplicada a Productores de Hortalizas en el distrito de San Jerónimo

Elaboración Propia

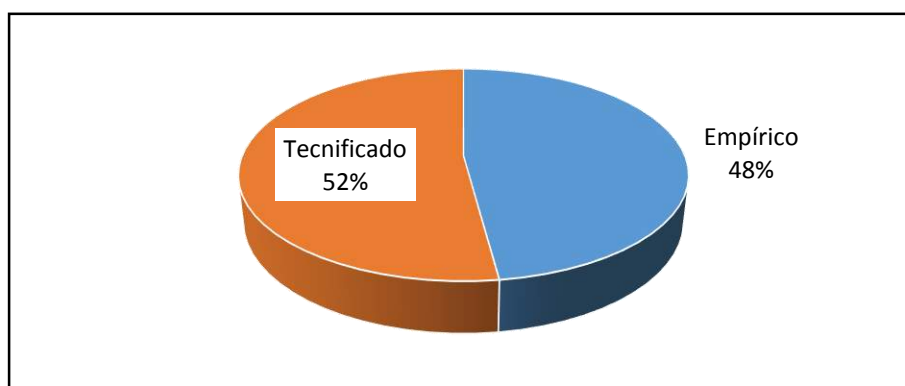
2.1.4 Tecnología y Capacitación

En cuanto a la tecnología que actualmente utilizan los agricultores son: el riego por aspersión y por goteo, así como la utilización de Fito Toldos para una producción en corto tiempo y mayor productividad.

Es importante mencionar que los agricultores no utilizan aguas servidas en sus cultivos, cuentan con 7 reservorios en las comunidades de Pícol, Pata Pata, Ccollana, Villa Rinconada, Pillao Matao, entre otros, los cuales tiene una capacidad de almacenaje de unos 3000 m³ aproximadamente, abastecimiento de agua para riego a las áreas cultivables.

En cuanto al riego, los Pequeños Productores tienen dos tipos de riego: uno es por aspersión y por inundación, lo cual permite tener una base interesante para los cultivos, así como de ir perfeccionando el Sistema de Riego.

Gráfico N° 46: Tipo de conocimiento que tiene en el cultivo de hortalizas.

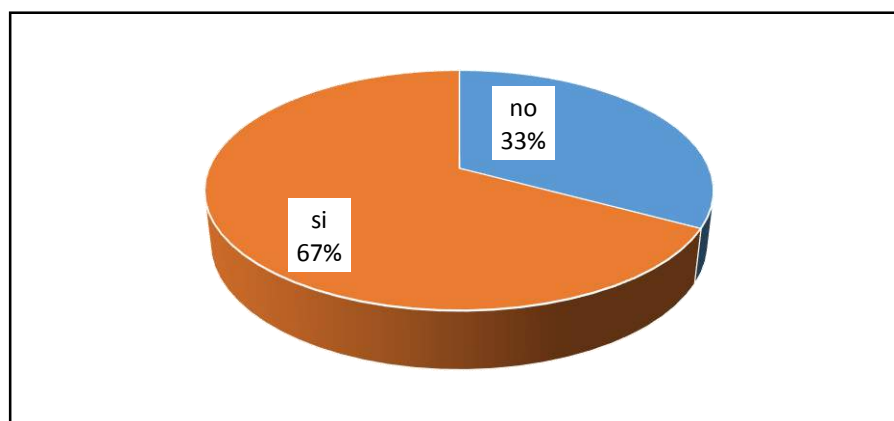


Fuente: Encuesta aplicada a Productores de Hortalizas en el distrito de San Jerónimo.

Elaboración Propia.

Hoy en día, gracias a la intervención de Instituciones Privadas como Públicas, podemos decir que los agricultores del distrito de San Jerónimo tienen un conocimiento tecnificado en el cultivo de sus hortalizas.

Gráfico N° 47: Hubo capacitación en manejo de recursos naturales
(Agua, Suelo, etc)

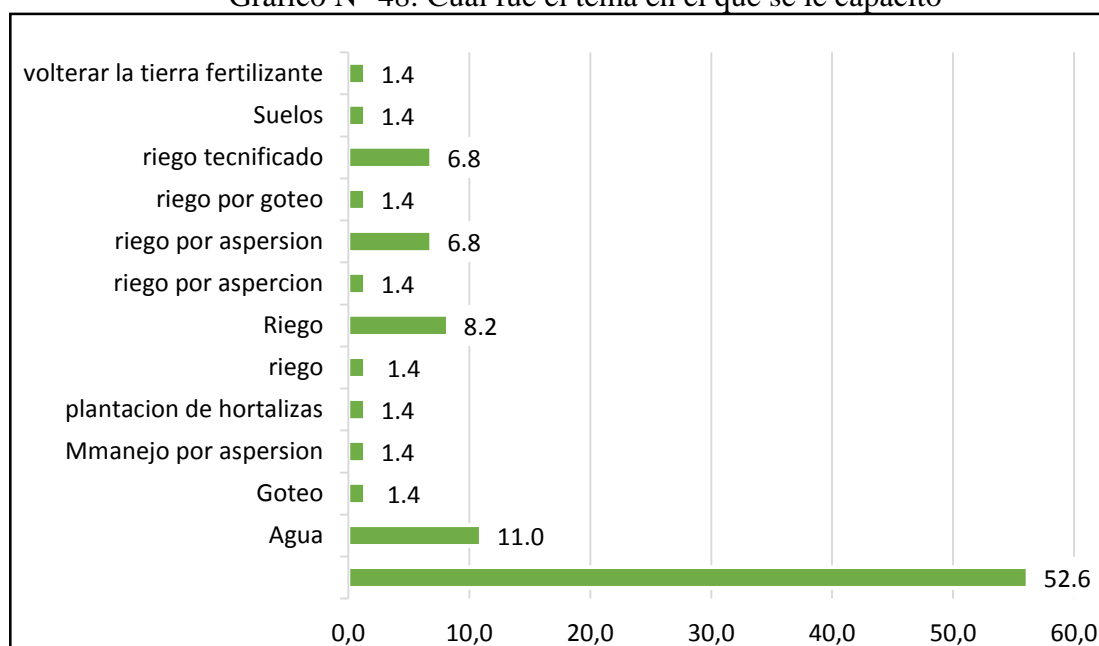


Fuente: Encuesta aplicada a productores de hortalizas en el distrito de San Jerónimo

Elaboración: propia

La gran mayoría de productores sabe sobre el uso adecuado de recursos como son del suelo, agua, entre otros, los cuales hoy en día son mejores utilizados, así como distribuidos por ellos mismos, de acuerdo a la posesión de sus terrenos.

Gráfico N° 48: Cual fue el tema en el que se le capacitó

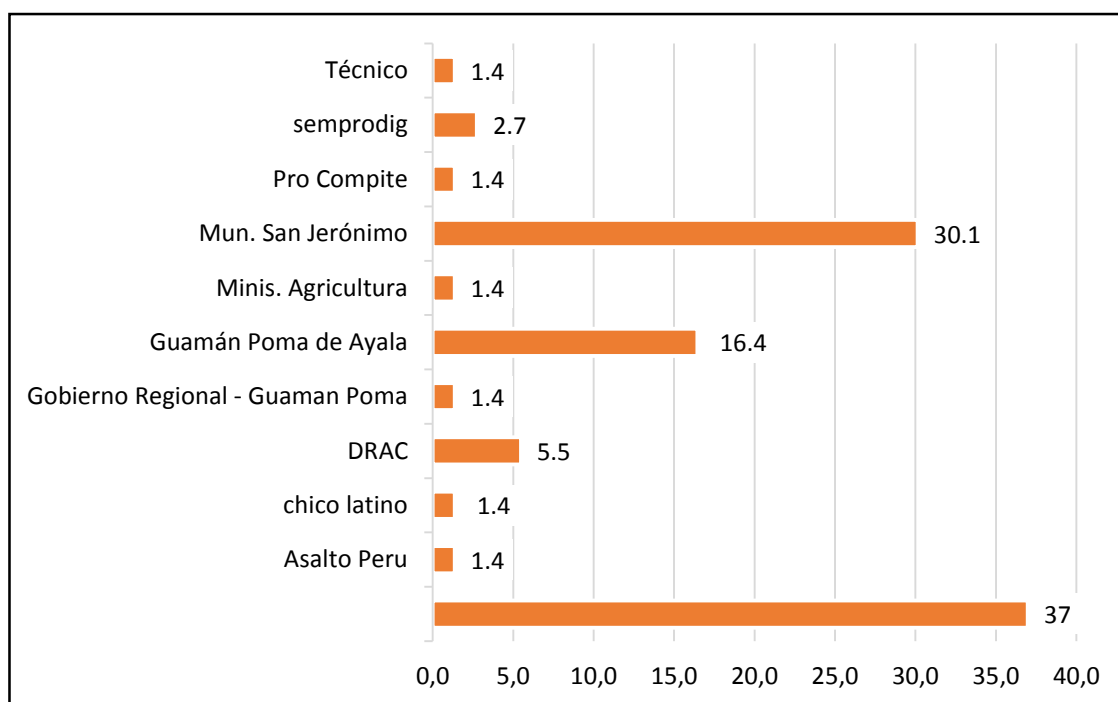


Fuente: Encuesta aplicada a Productores de Hortalizas en el distrito de San Jerónimo.

Elaboración Propia.

En el distrito de San Jerónimo se les capacitó en años anteriores sobre los temas de riego por aspersión, riego por goteo, plantación de hortalizas en viveros para una mayor producción, así como el uso de compus como abono orgánico, los mismos que fueron empleados eficientemente por parte de los agricultores a fin de obtener una producción de calidad.

Grafico N° 49: Institución que le capacitó en uso de recursos



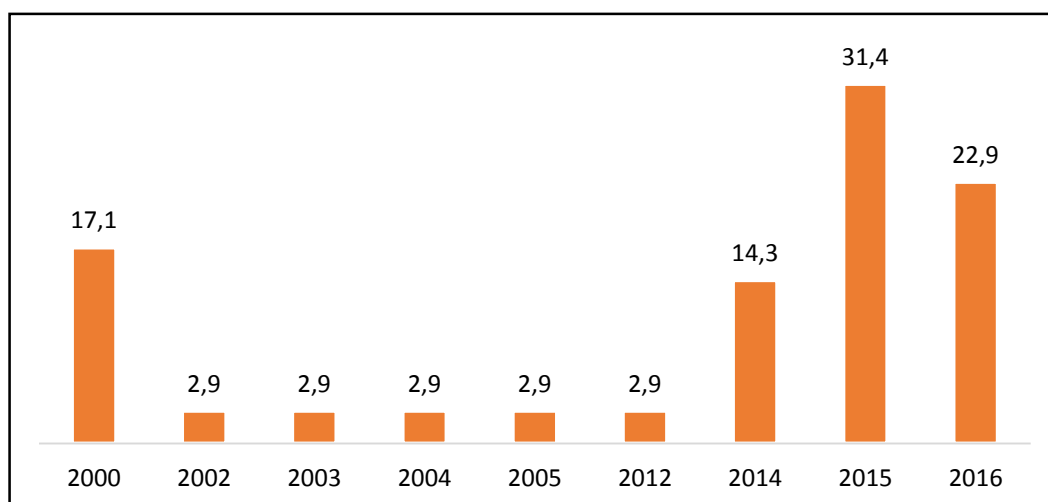
Fuente: Encuesta aplicada a Productores de Hortalizas en el distrito de San Jerónimo.

Elaboración Propia.

Como se puede observar en el gráfico anterior, y según las encuestas realizadas los pequeños productores de hortalizas recibieron capacitación de diferentes Instituciones, con el fin de que su producción mejore y tenga mayor valor agregado en el mercado local y al mismo tiempo, también creara mayor movimiento económico en cuanto a la agricultura.

Las instituciones que mayormente intervinieron fueron la Municipalidad Distrital de San Jerónimo, Guamán Poma, Gobierno regional – DRAC.

Grafico N° 50: Año en que recibió la capacitación

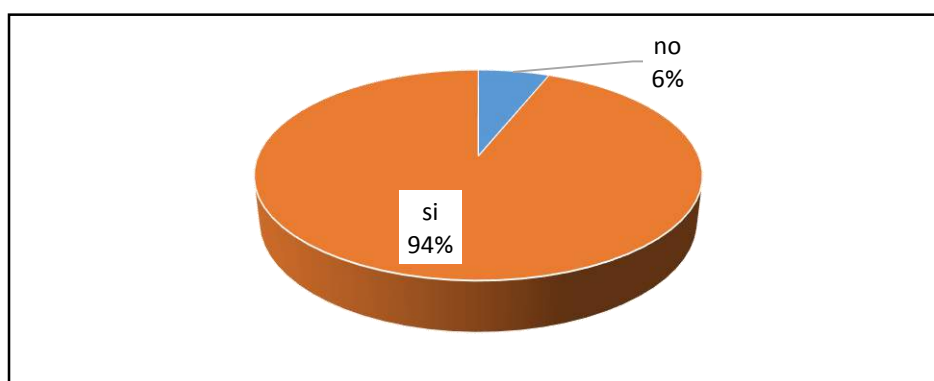


Fuente: Encuesta aplicada a productores de hortalizas en el distrito de San Jerónimo

Elaboración Propia

En el distrito de San Jerónimo se ha estado recibiendo capacitaciones en cuanto a agricultura desde el año 2000, sin embargo, el período en que reciben mayor capacitación en diferentes temas respecto a la agricultura es en los años 2015 y 2016, los cuales fueron aprovechados por los pequeños agricultores para su producción de hortalizas.

Grafico N° 51: Dicha capacitación contribuyó en la producción de hortalizas

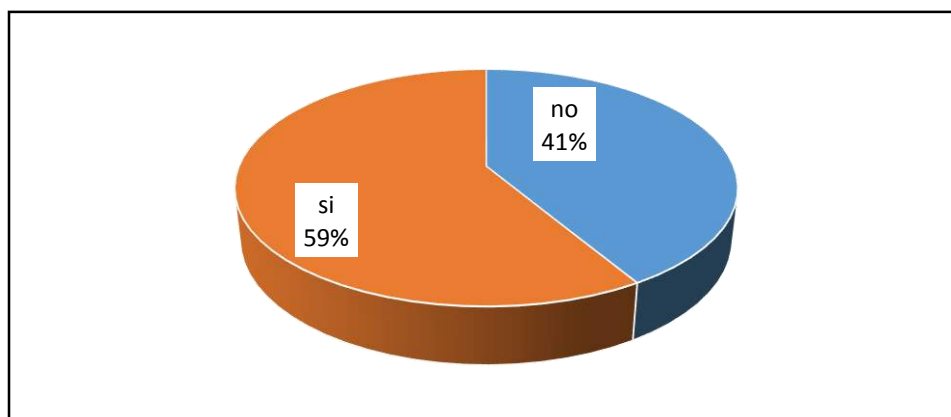


Fuente: Encuesta aplicada a Productores de Hortalizas en el distrito de San Jerónimo

Elaboración Propia

Gracias a esas capacitaciones que se realizaron en el distrito de San Jerónimo por diferentes instituciones, incluida la Municipalidad de San Jerónimo, ha contribuido para bien, facilitando su producción, viendo hoy en día la diferencia con las capacitaciones.

Gráfico N° 52: En cuanto a tecnología recibió capacitación?

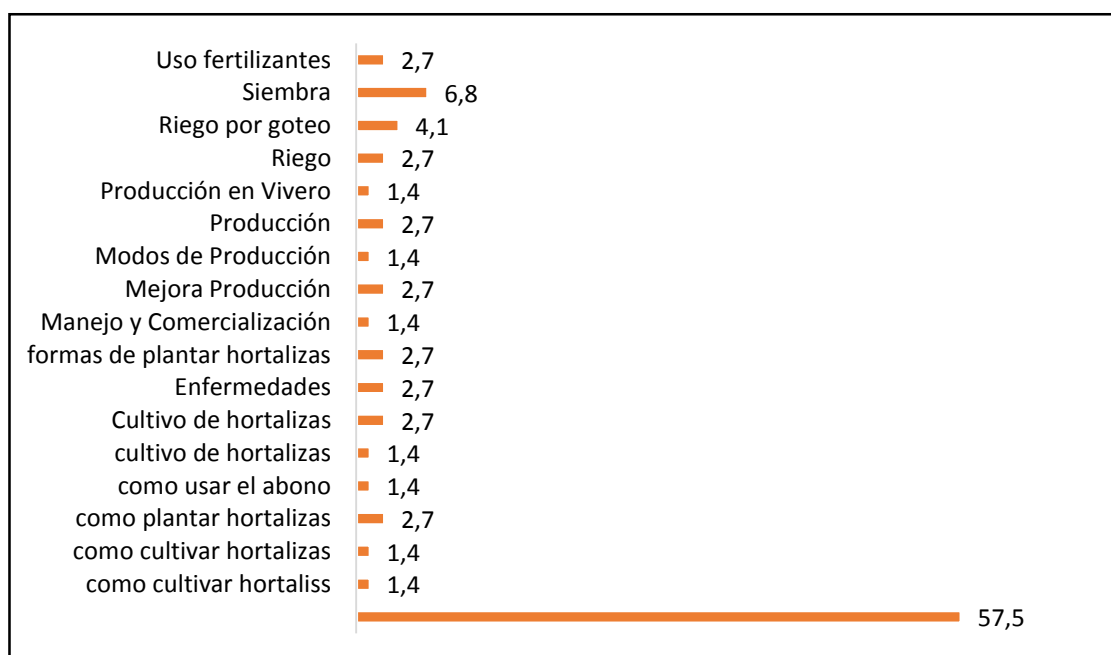


Fuente: Encuesta aplicada a Productores de Hortalizas en el distrito de San Jerónimo.

Elaboración Propia.

En la encuesta realizada a los pequeños productores de San Jerónimo, en cuanto a la capacitación en uso de tecnología, la gran mayoría dijo que recibió dicha capacitación y fue aprovechada.

Gráfico N° 53: En qué recibió capacitación en cuanto a tecnología.

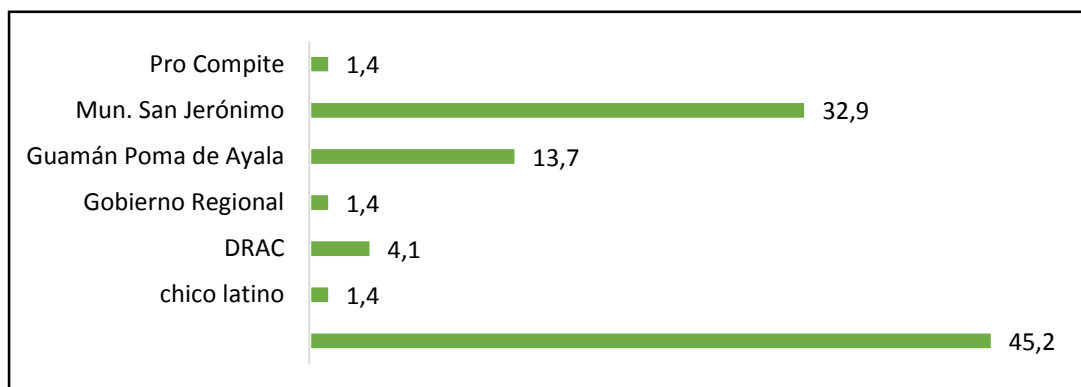


Fuente: Encuesta aplicada a Productores de Hortalizas en el distrito de San Jerónimo.

Elaboración Propia.

En el gráfico anterior puede observarse que a los productores de hortalizas se les proporcionó capacitación sobre cómo deben producir en sus tierras, así como la optimización de los recursos potenciales que se tiene en dicha zona.

Gráfico N° 54: Institución que le capacitó en el tema de tecnología

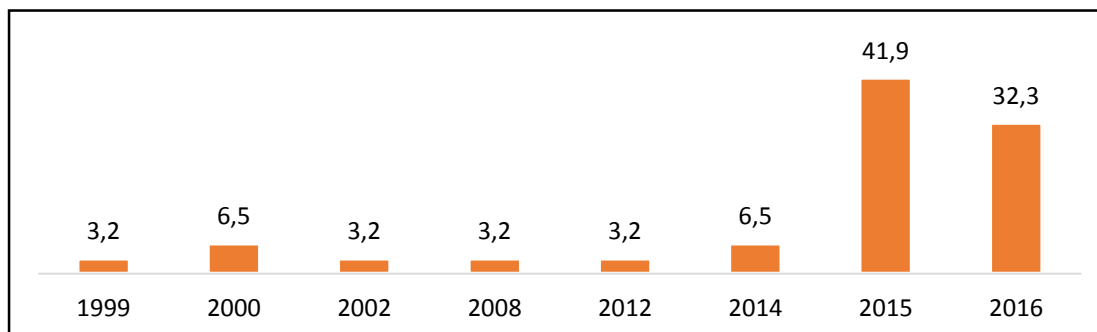


Fuente: Encuesta aplicada a Productores de Hortalizas en el distrito de San Jerónimo.

Elaboración Propia.

La Institución que capacitó en cuanto al tema de tecnología fue la Municipalidad distrital de San Jerónimo a través de la oficina de Desarrollo Económico, quien se encarga de ver el flujo económico de los recursos en potencia que tiene dicho distrito, así como la intervención técnica de sus profesionales, quienes se encuentran capacitados en temas de tecnología agrícola y a la vez estos son transmitidos en beneficio de los agricultores, lo cual les permitirá reducir costos de producción y obtener mayores ganancias económicas.

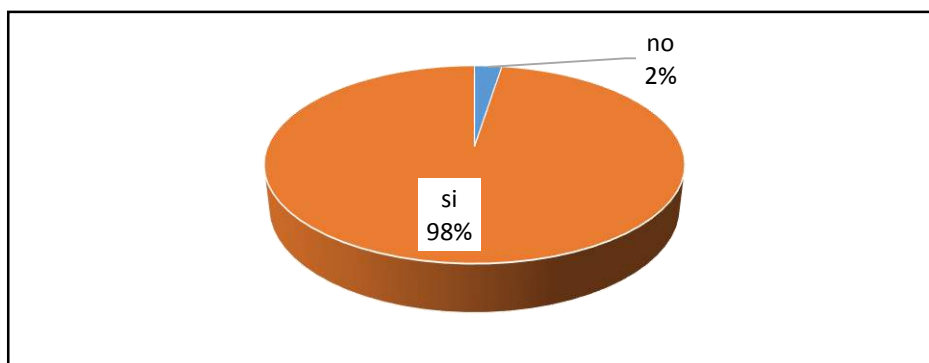
Gráfico N° 55: Año en que recibió dicha capacitación



Fuente: Encuesta aplicada a Productores de Hortalizas en el distrito de San Jerónimo

Elaboración Propia.

Gráfico N° 56: Dicha capacitación contribuyó en la producción de hortalizas

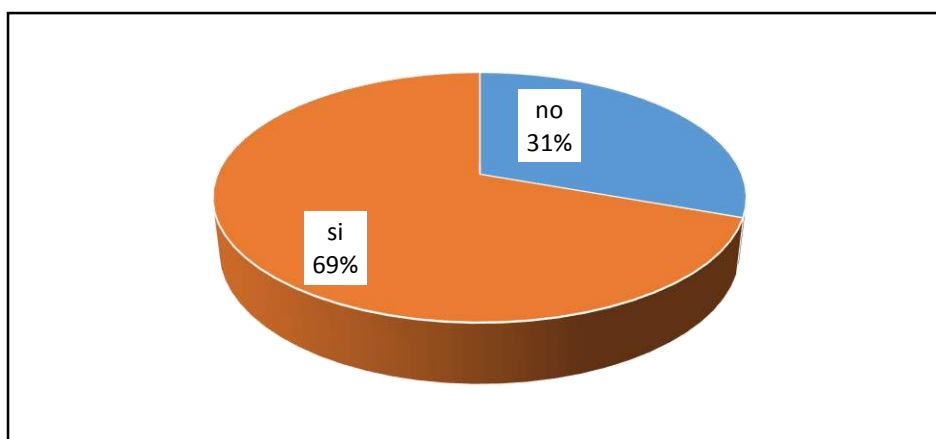


Fuente: Encuesta aplicada a Productores de Hortalizas en el distrito de San Jerónimo.

Elaboración Propia.

Como se sabe, toda capacitación es asimilada en bienestar de los beneficiarios, puede o no ser puesta en práctica una vez que la institución deje de capacitarlos y ellos se encaminen en seguir con la aplicación de dicha capacitación.

Gráfico N° 57: Recibió capacitación en producción orgánica.

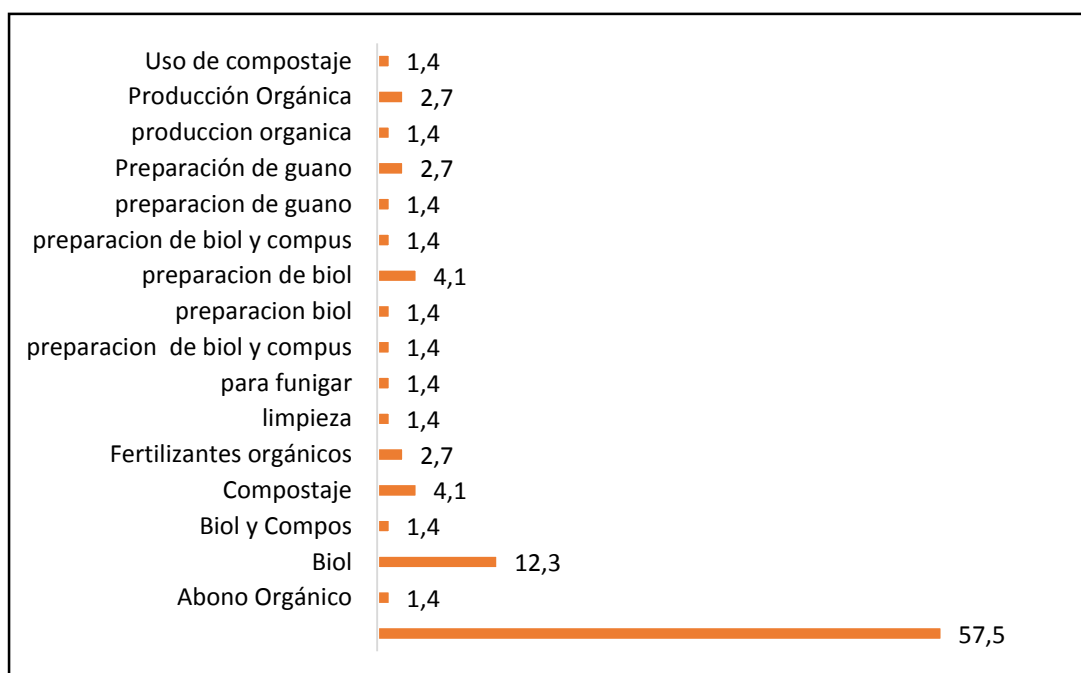


Fuente: Encuesta aplicada a Productores de Hortalizas en el distrito de San Jerónimo.

Elaboración Propia.

Los productores de San Jerónimo sí recibieron capacitación en cuanto a la producción orgánica como es el uso de compostaje, preparación de guano y preparación de biol, entre otros.

Gráfico N° 58: En qué tema recibió capacitación referente a producción orgánica

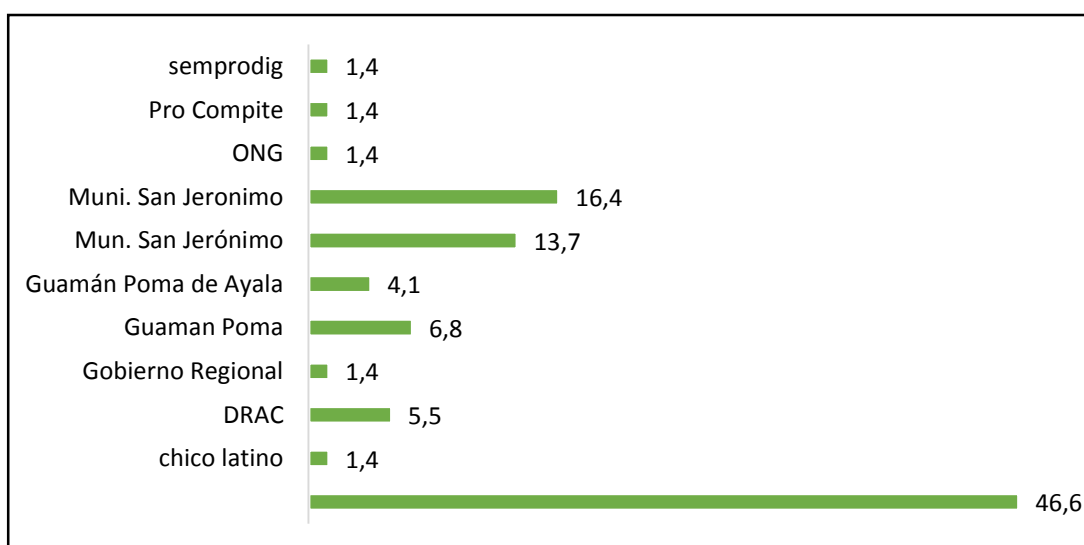


Fuente: Encuesta aplicada a Productores de Hortalizas en el distrito de San Jerónimo.

Elaboración Propia.

Cuando se realizó la encuesta a los productores de hortalizas, referente a la capacitación en producción orgánica, la gran mayoría respondió sobre la preparación de biol y de Guano Orgánico para la siembra de sus cultivos.

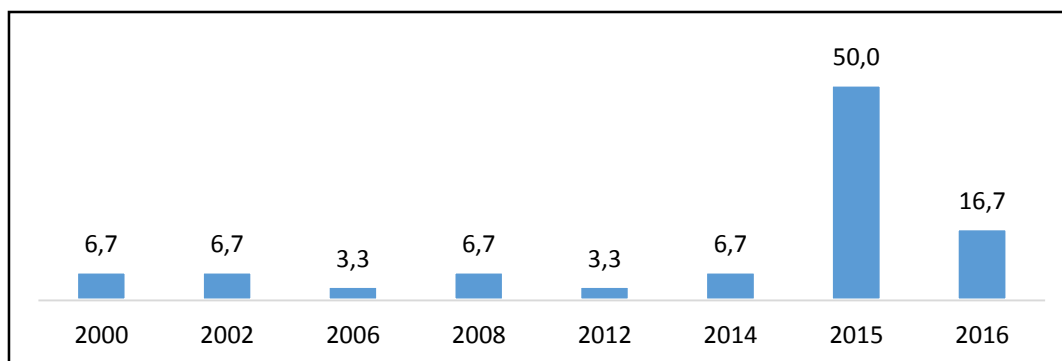
Gráfico N° 59: Institución que le dio la capacitación en producción orgánica.



Fuente: Encuesta aplicada a Productores de Hortalizas en el distrito de San Jerónimo.

Elaboración Propia.

Gráfico N° 60: Año en que recibió la capacitación

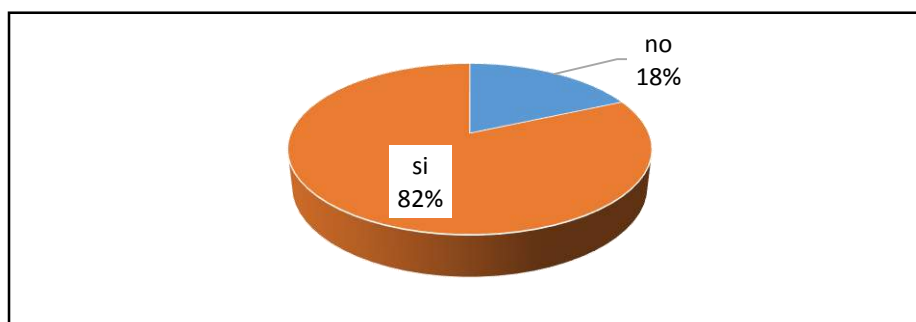


Fuente: Encuesta aplicada a Productores de Hortalizas en el distrito de San Jerónimo.

Elaboración Propia.

El año que recibieron capacitación en producción orgánica fue en el 2015, siendo aprovechada por los pequeños productores de hortalizas, lo cual les abrió puertas en el mercado hasta la actualidad.

Gráfico N° 61: Contribución de la capacitación en la mejora de la producción de hortalizas



Fuente: Encuesta aplicada a Productores de Hortalizas en el distrito de San Jerónimo.

Elaboración Propia.

Una vez analizadas de manera univariante la información estadística recibida, con la anterior descripción se determina usando las herramientas de la inferencia estadística, la pertinencia y validez de nuestras estadísticas y cómo éstas contribuyen a contrastar nuestras hipótesis, definiendo de esta manera el camino para dar resolución a un problema de investigación y con ello, contribuir al bienestar social, mediante el planteamiento de acciones.

2.1.5 Contrastación de Hipótesis

a) Para la Hipótesis General

Mediante la asociatividad de los pequeños productores, se contribuye a la competitividad de las cadenas de producción de hortalizas del distrito de San Jerónimo.

$$Y_t = \beta_1 + \beta_2 * X_t + u_t$$

Hipótesis Nula

$$H_0: \beta_1=0$$

Que significaría, que exista relación entre los niveles de competitividad y la asociatividad.

Hipótesis Alternativa

$$H_0: \beta_1 \neq 0$$

Que significa, que no existe relación entre los niveles de competitividad y la asociatividad.

Tabla 22: Correlaciones

		¿Ud. pertenece a alguna Asociación de Productores de Hortalizas en su Comunidad?	Ingresos Totales
¿Ud. pertenece a alguna Asociación de Productores de Hortalizas en su Comunidad?	Correlación de Pearson	1	,287*
	Sig. (bilateral)		,016
	Suma de cuadrados y productos cruzados	17,443	78291,143
	Covarianza	,253	1134,654
	N	70	70
Ingresos Totales	Correlación de Pearson	,287*	1
	Sig. (bilateral)	,016	
	Suma de cuadrados y productos cruzados	78291,143	4388164854,959
	Covarianza	1134,654	60946734,097
	N	70	73
*. La correlación es significativa al nivel 0,05 (bilateral).			

Elaboración Propia – según datos vaciados en el SPS según encuestas

Del cuadro anterior, puede concluirse que existe un nivel bajo de correlación entre los niveles de ingreso y la pertenencia a una asociación. El nivel de significancia es de 5% , demostrando robustez del indicador de correlación, siendo éste 0.287, mostrando una baja correlación entre los Niveles de Ingreso y el hecho de pertenecer a una asociación, pero a pesar de existir un nivel de correlación bajo, el signo es positivo y significativo, por lo que podemos concluir que el hecho de pertenecer a una asociación es necesario, pero, no suficiente para mejorar los niveles de competitividad, para ello es necesario una formación en capital humano para que se logre la sostenibilidad de esta actividad.

b) Hipótesis Específica 1

Mediante las acciones de integración de los pequeños productores se contribuye a la oferta o capacidad de las cadenas productivas de hortalizas en el distrito de San Jerónimo.

Para ello se ha determinado una comparación de medias entre los grupos que pertenecen a alguna Asociación y por el tipo de Asociación.

$$Y_t = \beta_1 + \beta_2 * X_t + u_t$$

Hipótesis Nula

$$H_0: \mu_1 = \mu_2$$

Los promedios de ingresos por metro cuadrado son iguales para los productores que se encuentran asociados como para los productores que no se encuentran asociados.

Hipótesis Alternativa

$$H_a: \mu_1 \neq \mu_2$$

Los promedios de ingresos son diferentes para los productores que se encuentran asociados y para los productores que no se encuentran asociados.

Para poder determinar qué hipótesis es la correcta, se ha determinado una prueba estadística T de Student, con ella determinaremos el nivel de significancia de las hipótesis, y podremos comparar los datos. A continuación, se muestran las pruebas.

Tabla 23: Estadísticos de grupo

	¿Ud. pertenece a alguna Asociación de Productores de Hortalizas en su Comunidad?	N	Media	Desviación típ.	Error típ. de la media
Ingresos Totales	no	37	5978,5946	5495,41526	903,44070
	si	33	10467,0303	9391,02500	1634,76762

Elaboración Propia – según datos vaciados en el SPS según encuestas

Del cuadro anterior, se puede apreciar una diferencia entre los promedios de ingresos para los grupos con pertenencia a alguna asociación. Ahora, la pregunta clave es que si esta diferencia se determina en función de los niveles de asociatividad entre dichos grupos.

Tabla 24: Prueba de muestras independientes

		Prueba de Levene para la igualdad de varianzas		Prueba T para la igualdad de medias						
		F	ig.	t	l	Sig. (bilateral)	Diferencia de medias	Error típ. de la diferencia	95% Intervalo de confianza para la diferencia	
									Inferior	Superior
Ingresos Totales	Se han asumido varianzas iguales	4,815	032	-2,472	68	,016	-4488,43571	1815,46006	-8111,12986	-865,74156
	No se han asumido varianzas iguales			-2,403	50,356	,020	-4488,43571	1867,79824	-8239,36165	-737,50977

Elaboración Propia – según datos vaciados en el SPS según encuestas

La prueba T nos muestra un nivel de significancia menor al 5%, lo cual nos lleva a rechazar la hipótesis nula y afirmar que los niveles de asociatividad son los que determinaron la brecha de los ingresos en ambos grupos. En tal sentido, con los datos actuales podemos evidenciar que el grado de pertenencia o no a una asociación es una

condición necesaria para mejorar los niveles de ingresos. Esto se concluye de acuerdo con el cuadro de análisis de varianza que se muestra a continuación:

Tabla 25: Prueba de homogeneidad de varianzas

Ingresos Totales				
Estadístico	de	gl	gl	Sig.
Levene	1	2	g.	
4,815	1	6	32	,0

Elaboración Propia – según datos vaciados en el SPS según encuestas

Tabla 26 : Pruebas robustas de igualdad de las medias

Ingresos Totales				
	Estadístico ^a	gl1	gl2	Sig.
Welch	5,775	1	50,356	,020
Brown-Forsythe	5,775	1	50,356	,020

a. Distribuidos en F asintóticamente.

Elaboración Propia – según datos vaciados en el SPS según encuestas

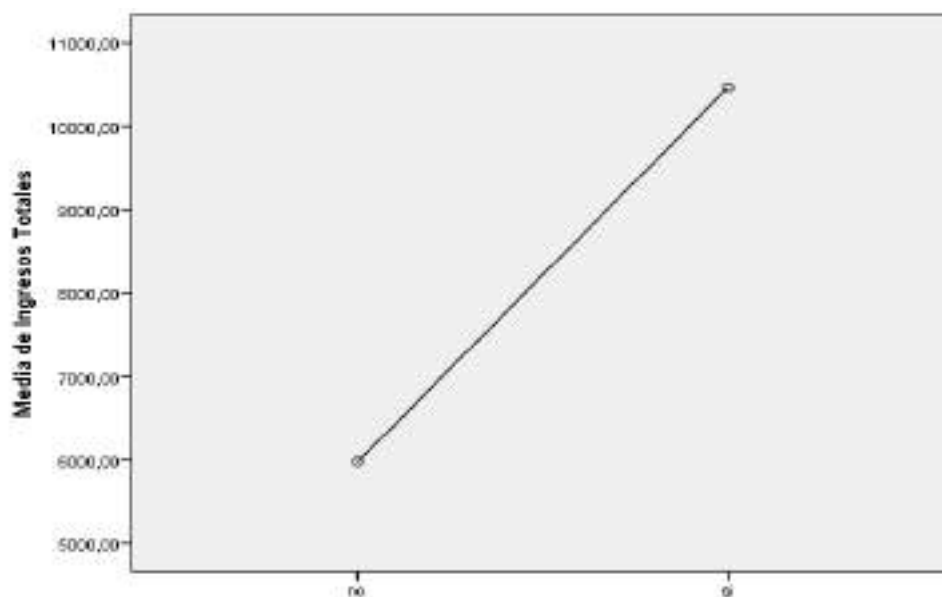
Tabla 27: Anova de un factor

Ingresos Totales					
	Suma de cuadrados	de gl	Media cuadrática	F	Sig.
Inter-Grupos	351404761,254	1	351404761,254	6,112	,016
Intra-Grupos	3909308419,889	68	57489829,704		
Total	4260713181,143	69			

Elaboración Propia – según datos vaciados en el SPS según encuestas

Por otro lado, se puede apreciar que los niveles de ingreso son más altos para aquellos productores que se encuentran asociados.

Gráfico N° 62: Pertenece a alguna asociación de productores de hortalizas en su comunidad



Elaboración Propia – según datos vaciados en el SPS según encuestas

Adicionalmente, es necesario que se tenga en cuenta qué tipo de asociación determina ese incremento de los ingresos; a continuación, se muestra dicho análisis.

Tabla 28: Estadísticos de grupo

	Tipo de asociación a la que pertenece	N	Media	Desviación típ.	Error típ. de la media
Ingresos Totales	Asociación Familiar	10	8446,0000	6859,73307	2169,23806
	Asociación por Afinidad	11	12335,7273	13850,47114	4176,07418

Elaboración Propia – según datos vaciados en el SPS según encuestas

Tal como se aprecia en el cuadro precedente, las asociaciones por afinidad son las que determinan los mayores niveles de ingreso, aunque la teoría no determina las razones, podemos concluir que el fomento de estas organizaciones mejoraría los niveles de ingreso en el sector rural de la economía, por otro lado, se requiere determinar los niveles de significancia y de esta manera concluir adecuadamente.

Tabla 29: Prueba de muestras independientes

		Prueba de Levene para la igualdad de varianzas		Prueba T para la igualdad de medias						
		Sig.	t	Sig. (bilateral)	Diferencia de medias	Error típ. De la diferencia	95% Intervalo de confianza para la diferencia			
							Inferior	Superior		
Ingresos Totales	Se han asumido varianzas iguales	,829	,374	-,802	9	,433	-3889,72727	4850,83912	-14042,65023	6263,19569
	No se han asumido varianzas iguales			-,827	4,918	,422	-3889,72727	4705,86754	-13924,86586	6145,41132

Elaboración Propia – según datos vaciados en el SPS según encuestas

A pesar de no tener niveles poco significativos, la tendencia es clara sobre los niveles de ingreso para cada sub-grupo, para ello se realizó un análisis de varianza a fin de determinar el nivel de significancia sobre los ingresos por metro cuadrado.

Tabla 30: ANOVA de un factor

Ingresos Totales					
	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
Inter-grupos	95478171,167	3	31826057,056	,339	,798
Intra-grupos	2725536529,015	29	93984018,242		
Total	2821014700,182	32			

Elaboración Propia – según datos vaciados en el SPS según encuestas

Tabla 31: Pruebas robustas de igualdad de las medias.

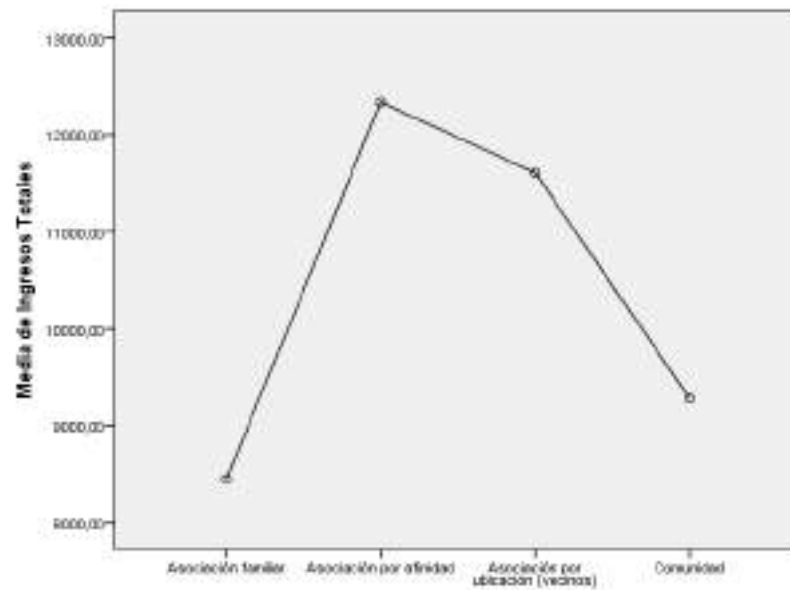
Ingresos Totales				
	Estadístico ^a	gl1	gl2	Sig.
Welch	,393	3	14,697	,760
Brown-Forsythe	,427	3	23,225	,735

a. Distribuidos en F asintóticamente.

Elaboración Propia – según datos vaciados en el SPS según encuestas

De igual modo, se puede apreciar la gráfica que muestra que los niveles de ingreso más alto se encuentran en determinado grupo.

Gráfico N° 63: Tipo de asociación a la pertenece.



Elaboración Propia – según datos vaciados en el SPS según encuestas

c) Hipótesis Específica 2

Mediante las acciones de capacitación técnica en el uso de recursos de producción se contribuye a la productividad de las cadenas productivas de hortalizas en el distrito de San Jerónimo.

$$Y_t = \beta_1 + \beta_2 * X_t + u_t$$

Hipótesis Nula

$$H_0: \mu_1 = \mu_2$$

Los niveles de productividad media son iguales para aquellos que recibieron la capacitación y para aquellos que no.

Hipótesis Alternativa

$$H_0: \mu_1 \neq \mu_2$$

Los niveles de productividad media son diferentes para aquellos que recibieron la capacitación y para aquellos que no.

Para poder establecer qué hipótesis es la correcta, se ha determinado una prueba estadística T de Student y con ella determinaremos el nivel de significancia de las hipótesis, y podremos comparar los datos. A continuación, se muestra las pruebas

Tabla 32: Estadísticos de grupo

	¿Recibió capacitación en Producción de Hortalizas?	N	Media	Desviación típ.	Error típ. de la media
Productividad Hortaliza 1	no	11	2,4355	3,42490	1,03265
	Sí	18	6,0117	6,00603	1,41564
Productividad Hortaliza 2	No	21	2,7390	2,40486	,52478
	Sí	28	12,4554	19,47255	3,67997
Productividad Hortaliza 3	no	21	,3538	,47352	,10333
	si	22	7,8614	21,48895	4,58146
Productividad Hortaliza 4	no	14	12,2971	15,91092	4,25237
	si	27	52,1819	88,59650	17,05040

Elaboración Propia – según datos vaciados en el SPS según encuestas

Tal como se menciona en el pie de la tabla anterior, no se han podido calcular los estadísticos para ese grupo de productos, pues no son significativos o muy pocos productores los han incorporado dentro de sus parcelas. A continuación, se muestran los niveles de significancia de los cuatro principales productos:

Tabla 33: Prueba de muestras independientes

		Prueba de Levene para la igualdad de varianzas		Prueba T para la igualdad de medias						
		F	ig.	t	l	ig. (bilateral)	Diferencia de medias	Error típ. de la diferencia	95% Intervalo de confianza para la diferencia	
									Inferior	Superior
Productividad Hortaliza 1	Se han asumido varianzas iguales	0,250	003	-1,796	7	084	-3,57621	1,99069	-7,66077	,50835
	No se han asumido varianzas iguales			-2,041	6,939	051	-3,57621	1,75225	-7,17192	,01949
Productividad Hortaliza 2	Se han asumido varianzas iguales	0,949	002	-2,268	7	028	-9,71631	4,28455	-18,33570	-1,09691
	No se han asumido varianzas iguales			-2,614	8,094	014	-9,71631	3,71720	-17,32950	-2,10312
Productividad Hortaliza 3	Se han asumido varianzas iguales	,803	013	-1,600	1	117	-7,50755	4,69296	-16,98517	1,97006
	No se han asumido varianzas iguales			-1,638	1,021	116	-7,50755	4,58262	-17,03705	2,02194
Productividad Hortaliza 4	Se han asumido varianzas iguales	,478	015	-1,661	9	105	-39,88471	24,01545	-88,46054	8,69113
	No se han asumido varianzas iguales			-2,270	9,110	031	-39,88471	17,57268	-75,81898	-3,95044

Elaboración Propia – según datos vaciados en el SPS según encuestas

Los niveles de significancia nos permiten rechazar la hipótesis nula y de esta manera concluir que la capacitación en producción de hortalizas ha generado un incremento en los niveles de productividad de las unidades productoras, sólo en el segundo y cuarto caso.

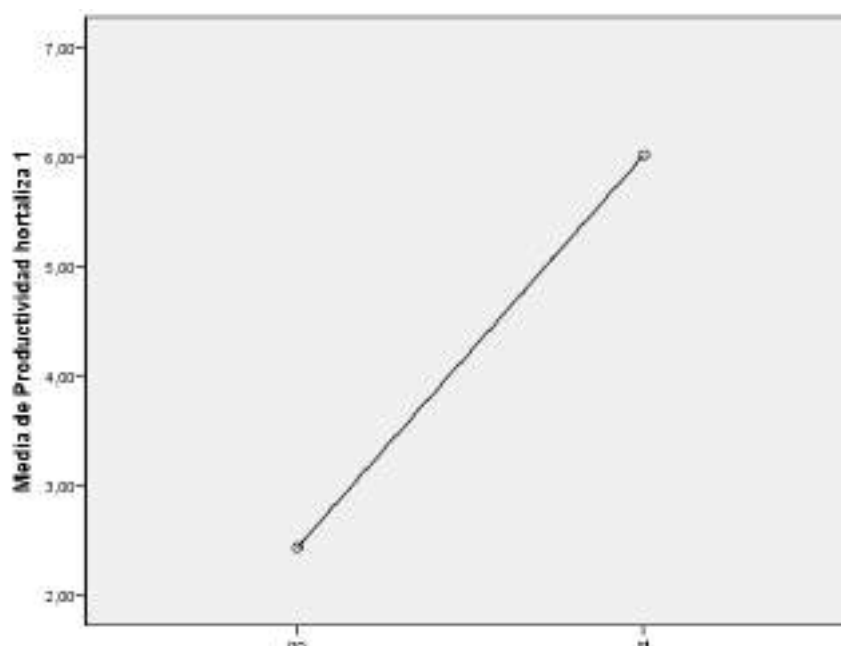
Tabla 34: ANOVA de un factor

		Suma de cuadrados	l	G	Media cuadrática	F	Sig.
Productividad Hortaliza 1	Inter-grupos	87,320	1		87,320	3,227	,084
	Intra-grupos	730,531	27		27,057		
	Total	817,851	28				
Productividad Hortaliza 2	Inter-grupos	1132,880	1		1132,880	5,143	,028
	Intra-grupos	10353,537	47		220,288		
	Total	11486,417	48				
Productividad Hortaliza 3	Inter-grupos	605,579	1		605,579	2,559	,117
	Intra-grupos	9701,755	41		236,628		
	Total	10307,334	42				
Productividad Hortaliza 4	Inter-grupos	14666,308	1		14666,308	2,758	,105
	Intra-grupos	207373,881	39		5317,279		
	Total	222040,189	40				

Elaboración Propia – según datos vaciados en el SPS según encuestas

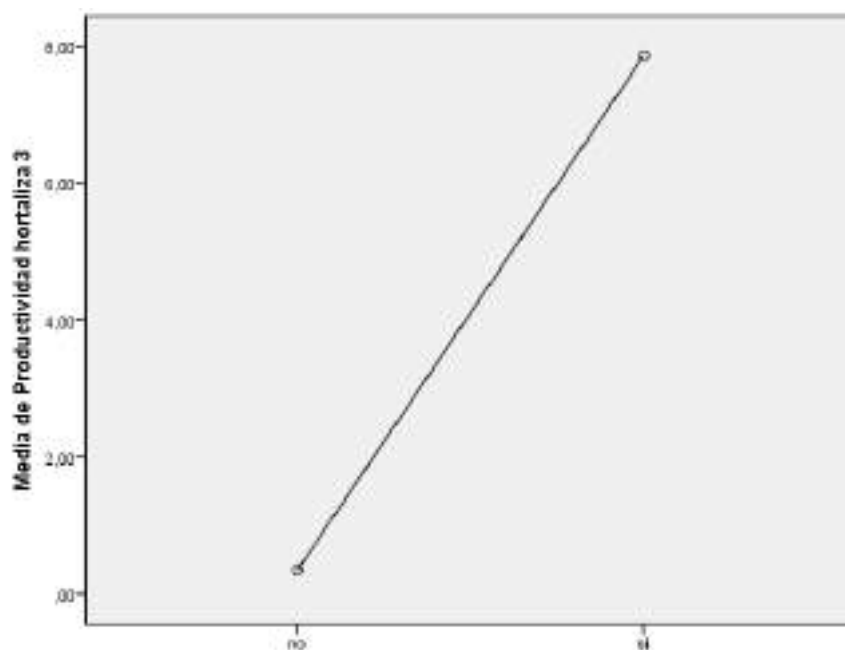
A continuación, se muestra de manera gráfica dicha relación:

Gráfico N° 64: Capacitación en producción de hortalizas 1



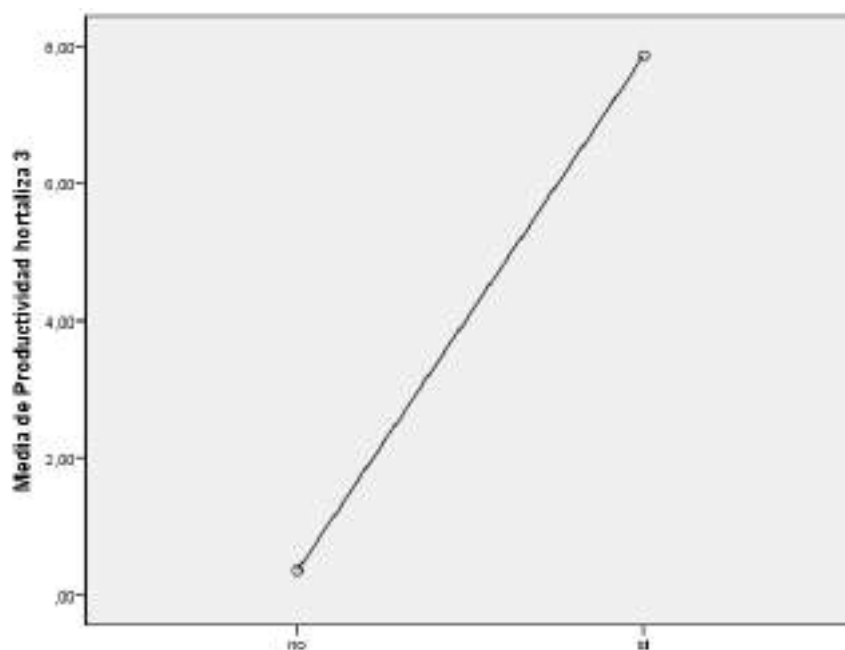
Elaboración Propia – según datos vaciados en el SPS según encuestas

Gráfico N° 65: Capacitación en producción de hortalizas 2



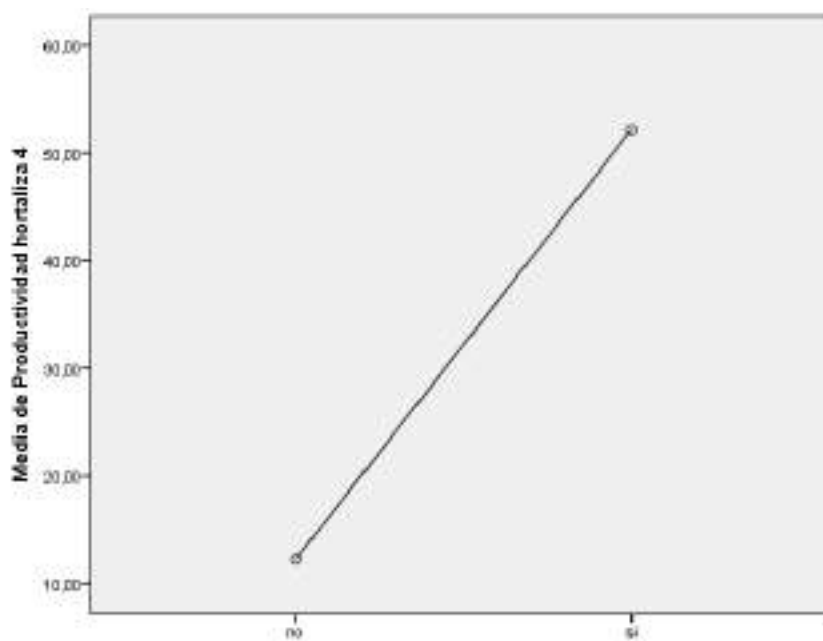
Elaboración Propia – según datos vaciados en el SPS según encuestas

Gráfico N° 66: Capacitación en producción de hortalizas 3



Elaboración Propia – según datos vaciados en el SPS según encuestas

Gráfico N° 67: Capacitación en producción de hortalizas 4



Elaboración Propia – según datos vaciados en el SPS según encuestas

d) **Hipótesis Específica 3**

Mediante las acciones de capacitación técnica en mejora de atributos del producto, se contribuye con la calidad productiva de los Productores de Hortalizas del distrito de San Jerónimo.

Hipótesis Nula

$$H_0: \mu_1 = \mu_2$$

Los promedios de uso de abonos y pesticidas son iguales para los productores que recibieron capacitación en producción orgánica y para los que no recibieron.

Hipótesis Alternativa

$$H_0: \mu_1 \neq \mu_2$$

Los promedios de uso de abonos y pesticidas son diferentes para los productores que recibieron capacitación en producción orgánica y para los que no recibieron.

Tabla 35: Estadísticos de grupo

	¿Recibió capacitación en producción orgánica?		Media	Desviación típ.	Error típ. de la media
Su producción de hortalizas ha sido evaluado por algún control sanitario	no	8	,00	,000	,000
	si	1	,15	,358	,056

Elaboración Propia – según datos vaciados en el SPS según encuestas

Para poder determinar la hipótesis que no se rechaza, se ha de tomar en cuenta los estadísticos calculados en la siguiente tabla:

Tabla 36: Prueba de muestras independientes

		Prueba de Levene para la igualdad de varianzas		Prueba T para igualdad de las medias						
			Sig.	T	gl	Sig. (bilateral)	Diferencia de medias	Error típ. de la diferencia	95% Intervalo de confianza para la diferencia	
									Inferior	Superior
Su producción de hortalizas ha sido evaluada por algún Control Sanitario	Se han asumido varianzas iguales	7,369	,000	-1,727	57	,090	-,146	,085	-,316	,023
	No se han asumido varianzas iguales			-2,619	40,000	,012	-,146	,056	-,259	-,033

Elaboración Propia – según datos vaciados en el SPS según encuestas

La prueba T nos muestra un bajo nivel de significancia bilateral, lo cual nos lleva a rechazar la hipótesis nula y afirmar que existen diferencias entre los grupos capacitados y no capacitados con respecto a haber sido evaluado por alguna institución sobre su producción. Esto se concluye de acuerdo con el cuadro de análisis de varianza que se muestra a continuación:

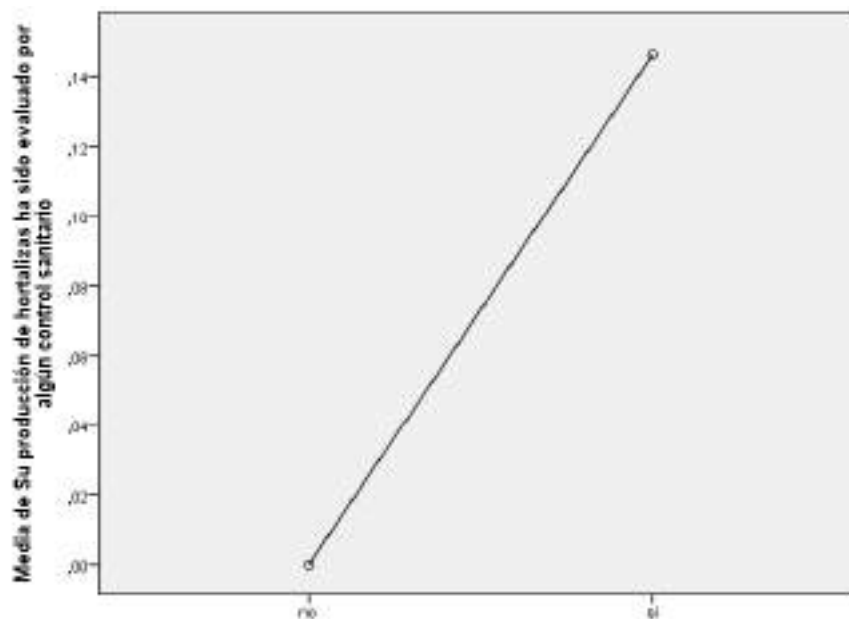
Tabla 37: ANOVA de un factor

Su producción de hortalizas ha sido evaluada por algún Control Sanitario					
	Suma de cuadrados	de gl	Media cuadrática	F	Sig.
Inter-grupos	,268	1	,268	2,981	,090
Intra-grupos	5,122	57	,090		
Total	5,390	58			

Elaboración Propia – según datos vaciados en el SPS según encuestas

De igual modo se puede verificar dichos datos en las siguientes gráficas:

Gráfico N° 68: Capacitación en producción orgánica



Elaboración Propia – según datos vaciados en el SPS según encuestas

2.4.Cadena Productiva de Hortalizas

Para Vegas Rodriguez (2008) una cadena productiva es el conjunto de agentes económicos que participan directamente en la producción, transformación y traslado hacia el mercado, del mismo producto.

La cadena identificada, permite localizar las empresas, instituciones, operaciones, dimensiones y la capacidad de negociación, las tecnologías y las relaciones de producción.

La cadena de producción de hortalizas es corta, tiene cuatro eslabones entre el productor y el consumidor final, al mismo tiempo, hace referencia a las estructuras para los proveedores de insumos y servicios a lo largo de la cadena productiva.

En la cadena productiva se ha realizado un análisis de los procesos que involucra la obtención del producto final hasta su comercialización, así como a los diferentes agentes

económicos de la cadena productiva, con la finalidad de que en función a ello se determinen las fallas del mercado.

Podemos afirmar que los agentes económicos están articulados en términos de tecnologías, financiamiento y/o capital bajo condiciones de cooperación y equidad, ahí podemos indicar que estamos frente a una cadena productiva competitiva, transfiriendo información desde el consumidor hasta el productor.

La cadena productiva de hortalizas articula la producción, comercialización y Consumo. Los principales operadores del eslabón productores son los pequeños productores de hortalizas (asociados o individuales).

En cuanto al eslabón de acopio, sus principales operadores son los compradores locales, comerciantes del mercado local, entre otros.

En el caso del eslabón de comercialización, los productores se integran vertical y formalmente con otros operadores.

Por otro lado, los principales servicios de apoyo suministrados son: capacitación y asistencia técnica para el manejo agronómico del cultivo, investigación y formación de grupos asociados

Principales Operadores de la Cadena de Hortalizas

a) Eslabón de Proveedores de Insumos y Servicios

- Semillas

La gran mayoría de agricultores de hortalizas utiliza semillas certificadas, adquiridas directamente de las casas comerciales.

Otra forma, en nuestra visita de campo a los productores de hortalizas se ha visto que son ellos quienes preparan semilleros para después transportar en sus viveros,

normalmente lo hacen con la lechuga, coliflor y repollo, en lo cual también se les ha capacitado.

- **Insumos, Equipos y Herramientas**

En general los insumos, equipos y herramientas son comprados por los pequeños productores, en diferentes tiendas comerciales que se dedican al tema agrícola.

Cabe mencionar que este tipo de proveedor de servicios, ha venido cambiando su relación transaccional con los productores, agregando asistencia técnica.

b) Eslabón de la Producción

Este eslabón se encuentra representado por los pequeños productores de hortalizas, los cuales siembran a campo abierto, así como en fito toldos.

Cabe indicar, que en cada productor la tecnología de la siembra, el manejo agronómico del cultivo y por ende, sus costos de producción y rendimientos productivos varían, ello debido a que pueden utilizar la tecnología tradicional (pico, pala, riego por inundación, arado con animales y chaquitajlla), así como el semi tecnificado (mayor atención y manejo de cultivo, mayores rendimientos de producción, uso medio de insumos químicos).

En este caso los productores de hortalizas, producen en función de los productos de hortalizas con mayor demanda en el mercado, pero tienen pocos conocimientos en la comercialización y una nula inserción en la cadena de valor, con escaso acceso a servicios de apoyo. Este tipo de productor pertenece a organizaciones u asociaciones débiles.

Por otro lado, en este eslabón se encuentran los problemas más comunes como son la mala calidad de semillas y alto costo en la adquisición de los insumos, entre otros.

c) Eslabón de Acopio e Intermediación

Este eslabón está compuesto por varios actores: intermediarios, acopiadores pequeños, medianos y grandes. Los intermediarios de hortalizas trabajan en su mayoría por zonas, compran las cosechas parciales y abastecen al mercado local con una producción que en muchas ocasiones no cumple con los estándares de otros comercializadores de hortalizas.

El intermediario se caracteriza por contar con medios de transporte, posibilitando comprar las hortalizas en las Comunidades Productoras. Con esto, ellos suministran a los principales centros de abastecimiento en el mercado local –Vino canchón, así como a los comerciantes mayoristas, para que luego sean distribuidos a los consumidores finales; por lo general estos intermediarios suelen comprar a un bajo precio.

En este caso, si los productores de hortalizas se encontrarían debidamente asociados, podrían evitar los bajos precios y en vez de vender a los intermediarios, podrían vender directamente a los mayoristas con un mejor precio o a hoteles, restaurantes, siempre y cuando éste se encuentre debidamente certificado, ofreciendo así productos de calidad de acuerdo a su demanda de mercado.

d) Eslabón de Procesamiento/ Transformación.

Como se sabe, en el distrito de San Jerónimo no existe una empresa que se dedique al procesamiento de hortalizas, las cuales pueden ser envasadas tales como cebollas en conserva, al contrario, sus productos son vendidos de forma artesanal.

En esta etapa se pueden apreciar problemas como la falta de transporte, la mala calidad de las hortalizas, inadecuado registro sanitario, inexistencia de una adecuada tecnología para la producción de hortalizas.

e) Eslabón de Comercialización y Consumo

El Consumo es el eslabón final de toda la cadena productiva, en este caso vienen a ser los Hoteles, restaurantes, hospitales, comedores, como los de la UNSAAC y sobre todo, las familias.

Las principales hortalizas comercializadas son la cebolla, zanahoria, repollo, lechuga y coliflor, las cuales son vendidas a precios estándares en el mercado local gracias a las ferias dominicales que existe en el mercado Vino canchón, así como al apoyo de la Municipalidad Distrital de San Jerónimo.

En caso estuvieran asociados formalmente, podrían vender en grandes escalas a los supermercados, ya que sus productos tienen gran demanda por ser orgánicos, lo cual los hace más atractivos en el mercado.

En este eslabón se pueden identificar problemas como alto costo en el transporte, precios bajos e inestables, falta de organización para la venta de sus productos, inadecuada presentación de las hortalizas, falta de recursos humanos especializados en comercialización.

Principales Problemas de una Cadena

a) Servicios Financieros

El otorgamiento de crédito al Sector agrícola, tienen un rol importante en la capitalización de la agricultura y en la incorporación de avances tecnológicos.

Muchos de los productores de hortalizas cuentan con minifundios o parcelas pequeñas, de las cuales su rendimiento es muy pequeño para abastecer al mercado local; la gran mayoría de productores quisieran obtener un crédito para su producción, pero, es limitado

debido al riesgo que tienen para una entidad, ya que su producción no es constante y solo tienen por periodos y su oferta no es mayor para pagar mensualmente.

b) Asistencia Técnica y Capacitación

La asistencia técnica en los pequeños productores de hortalizas es de manera eventual o sólo cuando interviene algún tipo de institución (ONG, Municipalidad, DRAC) que ha estado implementando su adecuada asistencia, en muchos casos no tienen noción sobre lo que es una planificación, lo cual les permitiría justificar una inversión.

La asistencia técnica y capacitación es importante para el desarrollo competitivo en cuanto al eslabón de producción; en la actualidad los pequeños agricultores solo lo reciben en las ocasiones que intervienen instituciones, cabe indicar que son ellos los que pierden el interés en seguir implementando dichas capacitaciones debido a que están acostumbrados a que un profesional siempre les ayude, esta situación es un cuello de botella, debido a que no hay un liderazgo por parte de ellos para poder seguir con su producción de hortalizas.

2.4.1. Mapeo de la Cadena Productiva

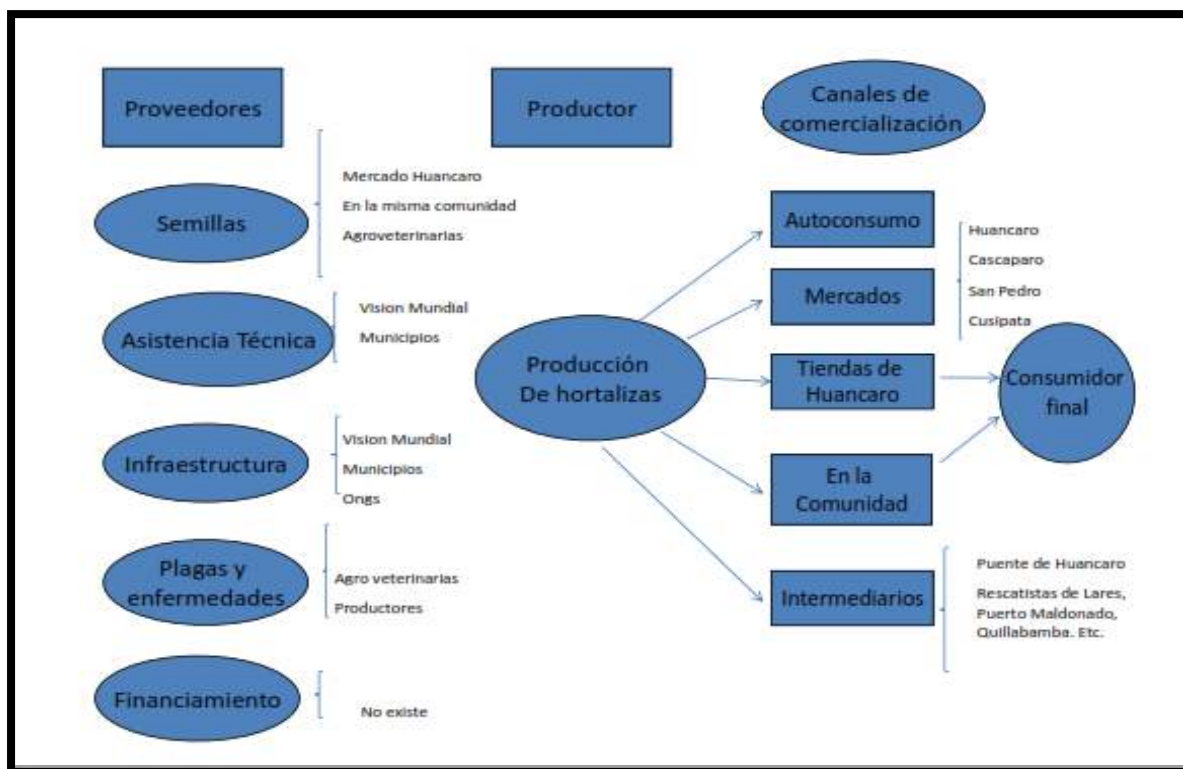
En el siguiente gráfico puede observarse el mapa de la cadena productiva en general, en el cual se tiene desde el eslabón de proveedores, y dentro se encuentran la adquisición de semillas, asistencia técnica e infraestructura para la producción de las mismas, plagas y enfermedades tal como se ha dado a explicar ya anteriormente sobre cada uno de ellos.

Luego viene el eslabón más importante: es del productor, encargado del cultivo de hortalizas.

En el eslabón de comercialización se tiene para mercado, autoconsumo, venta a intermediarios y tiendas, cabe indicar que de este eslabón anteriormente la gran mayoría

de su producción iba al autoconsumo, sin embargo, cabe resaltar que desde que intervinieron algunas instituciones vieron su producción de mejor manera.

Gráfico N° 69: Mapa de cadena productiva



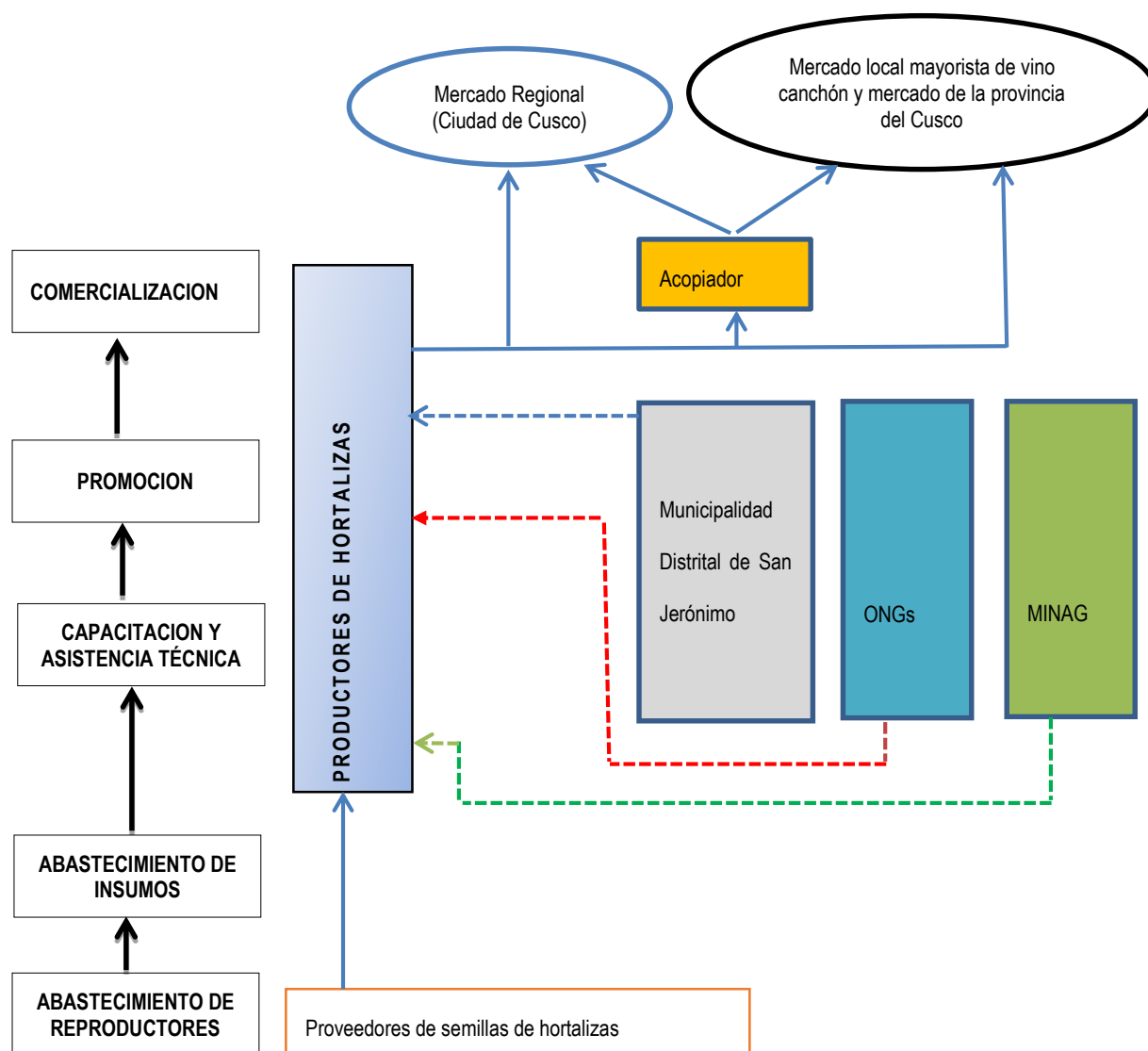
Fuente: según PDC del Distrito de San Jerónimo

Mapeo del flujo de la cadena productiva de hortalizas

La Cadena presentada está compuesta por un conjunto de actores directos que desempeñan distintas funciones como es en el caso de cada eslabón de la cadena, empezando desde el suministro de insumos específicos para la producción, el acopio de los productos, la comercialización y finalmente, hasta la venta de hortalizas frescas para ser vendidas al consumidor.

Cuando hablamos del mapa de la cadena, nos referimos a la representación gráfica de las funciones desempeñadas por los actores directos de la cadena de hortalizas como se puede observar en el siguiente gráfico:

Gráfico N° 70: Flujo de la cadena productiva



Fuente: según datos del PDC del Distrito de San Jerónimo

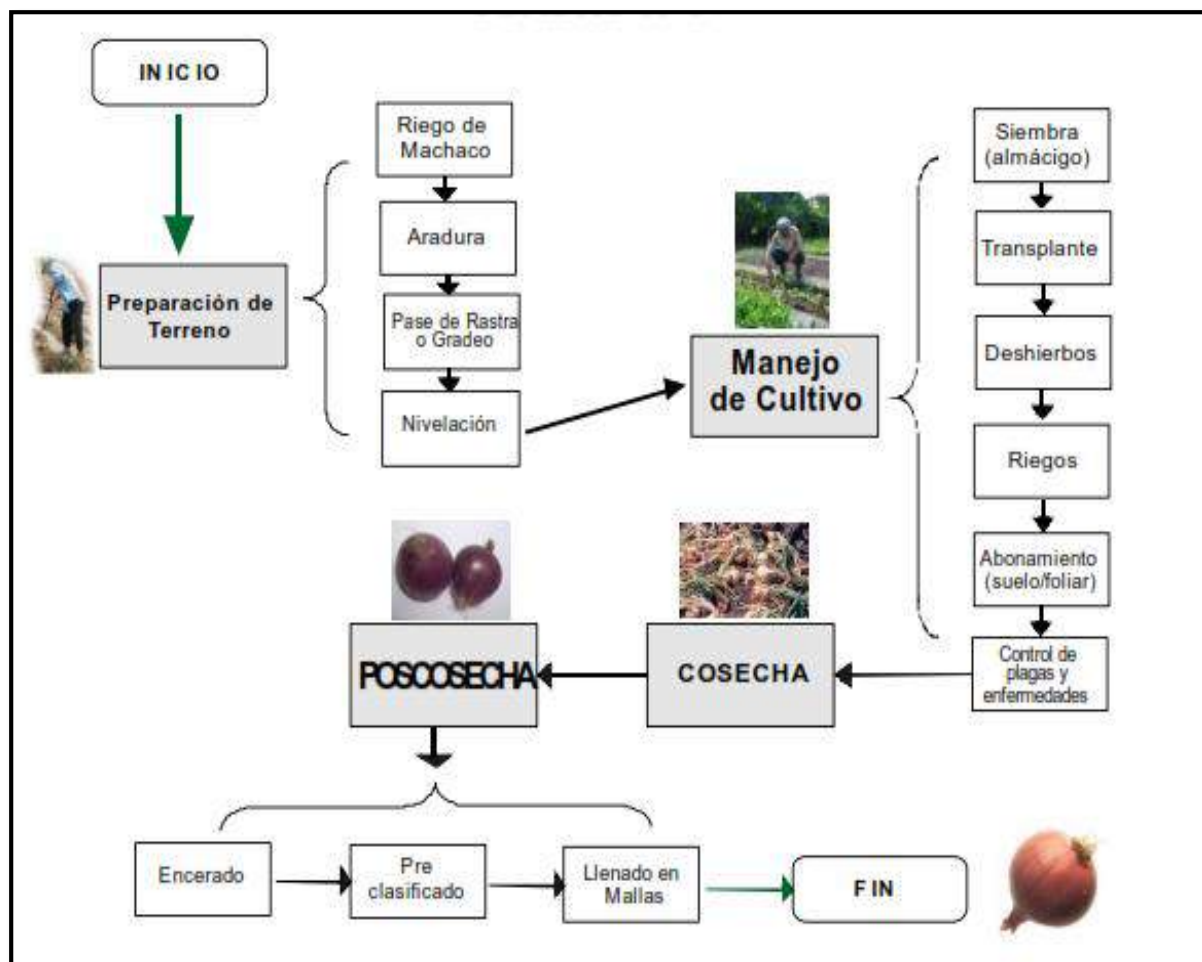
2.4.2. Proceso Productivo de la Cadena Productiva de Hortalizas

En el siguiente gráfico que explica la producción de hortalizas, se puede observar que en el inicio se encuentra la preparación del terreno para sembrar las hortalizas, en el cual utilizan diferentes herramientas como el capital, la mano de obra y herramientas de cultivo.

En cuanto al manejo de cultivo, se da la siembra, trasplante, deshierbe, riegos para la producción de hortalizas, así como el abonamiento orgánico, seguido de ello, viene el control de plagas y enfermedades, lo cual evitará en incurrir en mayores costos y pérdidas

para los agricultores de hortalizas, después de un periodo de tiempo, se viene la cosecha de hortalizas, para luego ser comercializadas en el mercado local.

Gráfico N° 71: Flujo de producción de hortalizas



Fuente: según datos del PDC del Distrito de San Jerónimo

a) Comunidad Campesina de Sucso Aucaylle

Problemas y Necesidades de la Cadena Productiva de Hortalizas: Carencia de infraestructura productiva como invernaderos para adaptar cultivos de hortalizas como el tomate, pepinillos, zapallitos italianos, plantas aromáticas y medicinales, etc. Carencia de semillas de calidad. Mayor equipamiento para sistemas de riego por goteo y aspersión. carencia de asistencia técnica en manejo fitosanitario, sistemas de cultivo, valor agregado, etc. Ausencia

de un mercado de productores para hortalizas en el distrito, entre otros factores, que le restan competitividad a la Cadena Productiva.

b) Comunidad Campesina de Ccachupata

Problemas en la Cadena Productiva de Hortalizas: Carencia de infraestructura productiva y ampliación de Invernaderos para adaptar cultivos de hortalizas que no resisten el frío, Carencia de semillas de calidad. Mayor equipamiento para Sistemas de Riego por goteo y aspersión. Carencia de Asistencia Técnica en manejo fitosanitario, Sistemas de Cultivo, Transformación Agroindustrial, etc. Ausencia de un Mercado de Productores para Hortalizas en el distrito, entre otros factores que le restan competitividad a la Cadena Productiva.

c) Comunidad Campesina de Conchacalla

Problemas en la Cadena Productiva de Hortalizas: Poca infraestructura productiva para la ampliación de Invernaderos a fin de adaptar cultivos de hortalizas que no resisten el frío, Carencia de Semillas de Calidad. Mayor equipamiento para Sistemas de Riego por goteo y aspersión. Carencia de Asistencia Técnica en manejo fitosanitario, Sistemas de cultivo, Innovación de cultivos. Carencia de un Mercado de Productores para las Hortalizas en el distrito.

d) Comunidad Campesina de Sucso Aucaylle

Problemas en la Cadena Productiva de Hortalizas: Deficiente infraestructura productiva para la producción de hortalizas, Carencia de Semillas de calidad, poco equipamiento con Sistemas de Riego por goteo y aspersión. Poca Asistencia Técnica en manejo fitosanitario, cultivo de hortalizas con tecnología innovadora, carencia de promoción de un Mercado de Productores.

e) **Comunidad Campesina de Pillao Matao**

Problemas en la Cadena Productiva de Hortalizas: Deficiente infraestructura productiva para la producción de hortalizas. Carencia de Semillas de calidad. Poco equipamiento con Sistemas de Riego por goteo y aspersión. Poca asistencia técnica en manejo fitosanitario, cultivo de hortalizas con tecnología innovadora, mercado más competitivo.

f) **Comunidad Campesina Picol Orcompugio**

Problemas en la Cadena Productiva de Hortalizas: Poca infraestructura productiva. Carencia de Semillas de calidad. Escaso equipamiento para el riego por goteo y aspersión, Escasa asistencia en cultivos, valor agregado y poca promoción de los productores en el mercado local y regional.

g) **Comunidad Campesina Ccollana Chahuanqosqo**

Problemas en la Cadena Productiva de Hortalizas: Poca infraestructura productiva. Carencia de Semillas de calidad. Escaso equipamiento para el riego por goteo y aspersión. Escasa asistencia en cultivos, valor agregado y poca promoción de los productores en el mercado local y regional.

Los pequeños productores de hortalizas no pueden vender a otras instituciones debido a que su producto no se encuentra con certificación, a efectos de ello se pierde la venta de sus productos orgánicos, pese a que ellos tienen toda la intención de vender, para ello sería bueno que la Municipalidad Distrital de San Jerónimo busque colaboración con la Universidad Nacional de San Antonio Abad del Cusco, quienes podrán apoyar en su respectiva certificación. Se han identificado algunos cuellos de botella que se muestran a continuación:

- Desconocimiento de prácticas de valor agregado y transformación
- Desconocimiento de Canales de comercialización, lo que conlleva a una competencia desleal de la producción de hortalizas.
- Carencia de una certificadora de producto orgánico que le permita llevar al cliente en mejores condiciones de competitividad al mercado.
- Escaso conocimiento de Tecnologías de manejo adecuado y oportuno de labores en la producción de hortalizas.
- Limitado acceso al Crédito, lo que hace que las familias productoras no puedan mejorar su infraestructura (caso del Riego).

2.5.Propuesta de Asociatividad para la Cadena Productiva

2.5.1. Objetivos y Beneficios del Sistema Propuesto

En referencia a los datos investigados y analizados sobre la asociatividad de los pequeños productores de hortalizas, se procede a plantear estrategias que beneficien al Sector asociativo, tomando en cuenta los estudios realizados anteriormente y los cambios que pudieran darse en la actualidad.

Los Pequeños Productores abastecen al mercado local de productos orgánicos; para las comunidades campesinas del distrito de San Jerónimo la producción de hortalizas y otros constituyen una de sus principales actividades productivas.

En nuestra propuesta, la asociatividad permite potenciar las fortalezas y aprovechar las oportunidades existentes para el desarrollo de la actividad agrícola a través de proyectos productivos que ofrecen las instituciones gubernamentales, ello mediante estrategias asociativas de marketing que permitan mejorar los procesos de comercialización y a su vez, los niveles de ventas.

La propuesta se fundamenta en que las instituciones del Estado, como es el caso del Gobierno Local del Distrito de San Jerónimo, impulse y asesore a los pequeños productores de San Jerónimo, ya sea con los trámites administrativos y de coordinación con otras entidades para que encuentren un mercado en donde se establezca que debe de fortalecerse la producción rural organizada, bajo formas de economía solidaria y ser así la inclusión de agentes económicos, promoviendo sus productos orgánicos de alta calidad, elevando la capacidad de negociación, la creación de redes, cadenas productivas para así mejorar la competitividad y reducir la intermediación en los mercados.

Así mismo, la propuesta beneficia a los productores agricultores del distrito de San Jerónimo, donde sus recursos naturales y capital humano les permitan beneficiarse de las riquezas que poseen, el cual les dé una buena calidad de vida y por lo tanto, también su desarrollo económico.

El objetivo de esta propuesta es de mejorar los niveles de venta con mayor calidad en sus productos mediante la asociatividad, para ser competitivos en el mercado, logrando una Cadena Productiva sólida en el tiempo.

2.5.2. Metodología de la Implementación de la Propuesta

- ✓ Determinar el inventario de recursos que posee la asociación, los mercados en que opera y los perfiles potenciales de los asociados
- ✓ Transferencia de habilidades, es decir, capacitar a los socios en los ámbitos administrativo, empresarial, contable y agrícola. Además de dar a conocer los diferentes programas productivos.
- ✓ Seguimiento y control de las estrategias a través de informes que se presentan anualmente los diferentes directivos de las comisiones

2.5.2.1. Análisis FODA de la Asociación.

El estudio y análisis de los de los ambientes internos y externos de la asociación de pequeños productores de hortalizas, permite determinar la situación actual de la organización para su posterior evaluación a través de matrices estratégicas.

Tabla Foda
Tabla 38: Matriz FODA

	Fortalezas	Debilidades	
Análisis Interno	Diversidad de productos	Limitadas maquinarias	
	Mano de obra barata	Escasos canales de comercialización	
	Fertilidad de terreno	Limitada producción de hortalizas	
	Cercanía con el mercado de comercialización	Desorganización Desconocimiento en uso de tecnología orgánica para manejo y control de plagas y para la producción	
	Oportunidades	Amenazas	
Análisis Externo	Programas productivos	Alta tasa de urbanización en las comunidades campesinas	
	Programas de Asociatividad	Presencia de acopiadores que limitan sus ingresos	
	Apertura de nuevos mercados	Competencia desleal	
	Demanda creciente por productos naturales		Cambio climático
			Escasez de agua
			Limitada presencia de transporte para la comercialización
		Inadecuados espacios para la exhibición de sus productos	

Elaboración Propia – según encuesta realizada a los productores

Determinación de las Estrategias a emplear

Estrategia FO: Se usa las fortalezas con el fin de aprovechar las oportunidades; aprovecharse del mercado para promover sus bienes o servicios.

Estrategia FA: Trata de disminuir el impacto de amenazas del entorno, valiéndose del entorno de las fortalezas.

Estrategia DA: Su propósito es aminorar las debilidades y neutralizar las amenazas a través de acciones de carácter defensivo

Estrategia DO: Su finalidad es mejorar las debilidades internas, aprovechando las oportunidades externas.

2.5.2.2. Matriz FODA de Estrategias.

Tabla 39

	Fortalezas	Debilidades
Analisis FODA	Diversidad de productos	Limitadas maquinarias
	Mano de obra barata	Escasos canales de comercialización
	Fertilidad de terreno	Limitada producción de hortalizas
	Cercanía con el mercado de comercialización	Desorganización Desconocimiento en uso de tecnología orgánica para manejo y control de plagas y para la producción
Oportunidades	Estrategias (FO)	Estrategias (DO)
Programas productivos	1. Elaborar un plan de negocio según su producción	Desarrollar un programa de investigación vinculante entre el Municipio y los socios y Universidades y Centros de Investigación con la finalidad de implementar un modelo organizacional sostenible
Programas de Asociatividad	2. Formar líderes con una visión competitiva en el mercado para sus productos de hortalizas	implementar un plan para la eficiente utilización de los recursos tecnológicos y humanos con una gestión eficiente.
Apertura de nuevos mercados	3. Buscar nuevos mercados para la venta de sus Hortalizas con el valor agregado de ser orgánicas	Otorgar la graduación a las asociaciones sobresalientes y que demuestren sostenibilidad
Demanda creciente por productos naturales	Utilizar la mano de obra barata en beneficio de reducir los costos de producción el cual influye en los precios de mercado	Fortalecer el poder de negociación de los productores con los clientes de hortalizas orgánicas con mayor valor agregado
Amenazas	Estrategias (FA)	Estrategias (DA)
Alta tasa de urbanización en las comunidades campesinas	Concientizar a la población de los grandes beneficios de la producción bajo un sistema de organización para afrontar los futuros problemas en el mercado competitivo	Capacitar a cada persona para que llegue a tener un liderazgo, donde cada uno sepa de la misión y visión que persigue con la venta de sus productos de hortalizas orgánicas, conociendo su mercado potencial y aprovechar los recursos que tienen para así aprovechar la productividad de sus tierras.
Presencia de acopiadores que limitan sus ingresos		
Competencia desleal		
Cambio climático	promover la diversificación como estrategia en cuanto a la utilización de los recursos que poseen y enfrentar posibles riesgos en su producción por cambio climático	
Escasez de agua		
Limitada presencia de transporte para la comercialización	Aprovechar la cercanía al mercado Regional para a fin de evitar altos costos de transporte y utilizar estos ahorros para mejorar la exhibición de sus productos.	
Inadecuados espacios para la exhibición de sus productos		

Elaboración Propia – según encuesta realizada a los productores

2.5.3. Líneas Estratégicas de Acción

A) Estrategia Genérica

Según Porter, busca el mejoramiento de la posición competitiva del servicio de la empresa en un segmento de mercado específico donde elige desempeñarse, como veremos en las siguientes estrategias:

✓ Estrategia de Diferenciación: Es la capacidad de ofrecer al comprador un valor único con respecto a la calidad de sus productos, en este caso la diferenciación podría ser que son Hortalizas Orgánicas para el consumo saludable de las personas.

✓ Estrategia de Enfoque: Esto quiere decir, que segmentará su mercado, empezando por un área reducida, donde se encuentre su mercado objetivo, en este caso su segmento para los productores de hortalizas vendría a ser por el momento el mercado Vino canchón del Distrito de San Jerónimo.

B) Estrategias Alternativas

En este caso vendrá del análisis FODA, las estrategias alternativas

✓ Formar alianzas con diferentes instituciones para que puedan ayudar a difundir su producción.

✓ Elaborar un plan de negocios según su producción

✓ Formar líderes con una visión competitiva en el mercado para sus productos de hortalizas.

✓ Buscar nuevos mercados para la venta de sus hortalizas con el valor agregado de ser orgánicas.

✓ Utilizar la mano de obra barata en beneficio de reducir los costos de producción, el cual influye en los precios de mercado.

- ✓ Desarrollar un programa de investigación vinculante entre el Municipio y los Socios y Universidades y Centros de Investigación con la finalidad de implementar un modelo organizacional sostenible.
- ✓ Implementar un Plan para la eficiente utilización de los recursos tecnológicos y humanos con una gestión eficiente.
- ✓ Otorgar la graduación a las asociaciones sobresalientes y que demuestren sostenibilidad
- ✓ Fortalecer el poder de negociación de los productores con los clientes de hortalizas orgánicas con mayor valor agregado
- ✓ Concientizar a la población de los grandes beneficios de la producción bajo un sistema de organización para afrontar los futuros problemas en el mercado competitivo
- ✓ Promover la diversificación como estrategia en cuanto a la utilización de los recursos que poseen y enfrentar posibles riesgos en su producción por cambio climático.
- ✓ Aprovechar la cercanía al Mercado Regional, a fin de evitar altos costos de transporte y utilizar estos ahorros para mejorar la exhibición de sus productos.
- ✓ Capacitar a cada persona para que llegue a tener un liderazgo, donde cada uno sepa de la Misión y Visión que se persigue con la venta de sus productos de hortalizas orgánicas, conociendo su mercado potencial y aprovechando los recursos que tienen para así beneficiar la productividad de sus tierras.
- ✓ Formar líderes con una visión competitiva en el Mercado para sus productos de Hortalizas.
- ✓ Utilizar la mano de obra barata en beneficio de reducir los costos de producción, el cual influye en los precios de mercado.

✓ Concientizar a la población productora, de los grandes beneficios de la producción bajo un sistema de organización para afrontar los futuros problemas en el mercado competitivo.

✓ Capacitarse en cuanto a la utilización de los recursos que poseen y enfrentar posibles riesgos en su producción por cambio climático.

✓ Poder de negociación de los productores con los clientes de hortalizas orgánicas con mayor valor agregado.

C) Estrategias Funcionales

✓ Estrategias de Operaciones

Para ello se necesitará una Estrategia Operacional que complemente la Estrategia Genérica, de manera de hacer más eficientes los procesos.

Descripción de las Variables que se pueden o no controlar.

Climáticas	En este tipo de situaciones son las que no se pueden controlar, debido a que no es manejado por el hombre y muchas veces su experiencia empírica de años de trabajar en la agricultura, falla.
Suelo	Como es de saber el recurso suelo es imprescindible para el cultivo de hortalizas, unas pueden ser más fértiles que otras, otros trabajan sin dejar descansar el suelo.
Agua	Para el cultivo, el agua es importante debido a que con ello se desarrollan los cultivos, para lo que se tiene que saber que cuentan con la disponibilidad de agua para sus riegos. Implementación de tecnologías eco eficientes
Fertilizantes	Para ello se tiene que contar con una adecuada autorización para su uso, conocer sus beneficios y riesgos, así como promover la utilización de fertilizantes orgánicos como el compostaje, humus.

Tecnología	Los avances tecnológicos son una herramienta que pueden adaptarse a los cambios climatológicos, en este caso puede ser el uso de los Fitotoldos y Tanques de Agua para el riego de sus cultivos.
Capacitación	Los productores de hortalizas con una mayor capacitación en usos de tecnología y otros, tendrán mayor calidad y aminorarán los costos de producción.

Prácticas para disminuir los tiempos de ejecución

Sincronización	Acoplamiento de labores o tareas que están ligadas según la Cadena de Valor
Redes de Proveedores	Todo ello será con la formación de Asociaciones, el cual les dará mayor apoyo ante las posibles errores y riesgos que se puedan enfrentar en el mercado así como en la producción

Estrategia Económica – Financiera

✓ Incrementar sus ventas con la mayor producción de sus cultivos; Adquisición de sus insumos de semillas a menor precio; Contraer convenios con diferentes instituciones para proveer sus productos, como puede ser para el Comedor Universitario de la UNSAAC, para los Hospitales Regional, Lorena y hotelería.

✓ Disminuir Costos y Gastos fijos; ello se puede realizar con la mano de obra barata que se tiene en potencia y aun practican el Ayni (Ayuda Mutua), con la finalidad de aminorar costos; Planificar bien los gastos de transporte y administrativos para la comercialización de cultivos.

Una vez que los pequeños productores logren incrementar sus ventas con la disminución de sus costos podrán adquirir créditos financieros, lo cual les permitirá obtener un Capital de Trabajo y mayor producción de sus hortalizas.

Con esta propuesta buscamos promover el crecimiento, la productividad, las utilidades y la innovación para así mejorar.

Generación de redes y alianzas; tener conocimiento de los clientes actuales y potenciales.

Para que funcione la asociatividad se tiene que tener espíritu institucional, en el cual las personas, los líderes empresariales, tengan competencias en lo personal, en la cual tengan valores, creencias, actitudes, modos de reacción y acción, visión de futuro, capacidad de identificar oportunidades, habilidad creadora e innovadora, aceptación al cambio, coraje para enfrentar situaciones inciertas y para correr riesgos, capacidad de administrar recursos.

Los objetivos y beneficios que se alcanzarían de lograrse implementar la Asociatividad en los pequeños productores de hortalizas mediante las cadenas de producción de hortalizas en el distrito de San Jerónimo son:

La asociatividad de pequeños productores de hortalizas permitirá generar ingresos económicos mediante la comercialización de hortalizas sin valor agregado.

Generación de autoempleos

El cultivo de hortalizas lo desarrollan en un sistema abierto de cultivo (es decir, no necesitan mayor inversión en cuanto a infraestructura).

Al implementarse la cadena productiva de hortalizas, se obtendrá un mayor rendimiento y calidad de los productos, esto mediante la aplicación de la asistencia técnica.

Se logrará la transformación y el valor agregado de las hortalizas, innovándose en productos procesados como encurtidos y otros.

CONCLUSIONES

- Está demostrado de acuerdo con las Tablas N° 27, 28 y 29, que las acciones de integración son determinantes para mejorar la oferta o capacidad que tienen las cadenas productivas de hortalizas en el distrito de San Jerónimo a un nivel de confianza del 95% de acuerdo al instrumento estadístico desarrollado.
- De igual modo, la capacitación en el uso y aprovechamiento de los recursos contribuyen en mejorar la productividad de la cadena productiva tal como se puede observar en las Tablas N° 33 y 34, en las cuales se demuestran una correlación significativa entre ambas variables.
- Así mismo, la Capacitación en mejora de los atributos del producto se relaciona directamente con la mejora en la calidad de los productos de la cadena productiva de hortalizas en el distrito de San Jerónimo, esto se puede evidenciar en las Tablas N° 36, 37 y 38.
- Tal como se ha mencionado líneas arriba, las dimensiones de la asociatividad muestran un bajo nivel de correlación; pero dicha correlación es significativa; para demostrar nuestra hipótesis se ha realizado una prueba de medias para determinar si con asociatividad se mejoran los ingresos, cuyos resultados confirman nuestra hipótesis que el proceso de asociación mejora los niveles de ingresos de las unidades productoras, contribuyendo indirectamente a sus niveles de competitividad en el mercado.

RECOMENDACIONES

- Para los productores de hortalizas del distrito de San Jerónimo, se recomienda la captación y posicionamiento en el Mercado local, debido a la demanda creciente de consumo de hortalizas.
- Fortalecer la competitividad a través de las cadenas de producción en el distrito de San Jerónimo.
- Se recomienda la asociación de los pequeños productores de hortalizas del distrito de San Jerónimo, ya que permitirá superar las barreras de entrada y cuellos de botella; del mismo modo, enfrentarían asociados los altos costos de producción, lo cual les permitirá competir con los demás productores de la región.
- En los mercados locales se lograría vender la producción de hortalizas, con lo que se logrará posicionar en el mercado local los productos del distrito de San Jerónimo.

BIBLIOGRAFÍA

(s.f.).

Bernal, H. (2011). *Crecimiento micro empresarial*. Colombia: Libertad.

Bravo, J. (2011). *La Asociatividad*. Ecuador: Cultura.

Casella, A. P. (1998). *Presupuesto y Objetivo del asociatismo como instituto del derecho agrario*. Buenos aires: UMSA.

Choquehuayta, G., & Borda Rivera, E. (2010). *La cadena Productiva del aji paprica y la Asociatividad: un reto para la competitividad en el mercado internacional con equidad*. Arequipa: CIES.

Coase, R. (2001). Actualidad Economica año 1, N51. *A cuarenta años* , 3-5.

CODESCA, F. (2011). Metodologia de analisi de cadenas productivas bajo el enfoque de cadenas de valor. edicion CODESCA.

Covena, R., & Villacres, E. (2012). La asociatividad en las Microempresas, de la ciudad de Portoviejo, como estrategia de crecimiento economico periodo 2009-2010. Ecuador.

Deras, J. E. (Diciembre de 2003). Analisis de la cadena Productiva del Bambú en Costa Rica. Costa Rica.

Douglas, N. (1998). "La teoria Economica Neo - Institucionalista y el desarrollo Latinoamericano". *Proyecto PNUD Red para la Gobernabilidad y el desarrollo en America Latina*. Barcelona: Instituto Internacional de Gobernabilidad.

Enriquez, A. (2011). *Estrategias de Asociatividad*. Lima -Peru: Pancho Pag.57.

Gáldez, E. (2006). Calidad e inocuidad en las cadenas latinoamericanas de comercializacion de alimentos. servicio de gestion, Comercializacion y Finanzas Agricolas. Division de servicios de apoyo a la agricultura de la FAO. Roma.

Garces, p., & Reyes, D. (2008). Cadena productivas, oportunidades de inversión para la pequeña y mediana empresa en la region de losrios. Chile.

Glueck. (1982). catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lad/blanco_s_nl/capitulo2.pdf. Obtenido de capítulo 2 marco teórico - Udlap.

Gonzales, L. (2003). Cooperacion y Empresas: Retos, Presentes y Futuro. *Proyectos de Cooperacion UE-Peru/PENX*. Lima.

Isaza castro, j. G. (1958). Cadenas Productivas, enfoques y precisiones conceptuales. New Haven.

Kelly. (2012). Hacia organizaciones de productores autosuficientes y orientadas al mercado. 4.

- Leibowicz, J. (marzo de 2011). Estrategias de capacitacion basadas en TIC para MIPYME. *Proyecto: Investigación y desarrollo de metodologías de capacitación basadas en TIC para MIPYME.*
- Magnazo, C., & Orchansky, C. (2007). *Estrategias Asociativas para Micro y Pequeñas Empresas.* Buenos Aires - Argentina: Abugauch Comunicacion Visual.
- Megginson. (1977). *catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lhr/escamilla_a_m/capitulo2.pdf.* Obtenido de Marco Teórico 9 CAPITULO II Marco Teórico 2.1 ... - Udlap.
- Milton, F., Alburqueque, H., & Valdiezo, L. (s.f.). asociatividad empresarial para el fomento del empleo femenino: un analisis para la region Piura.
- Nebrera, J. (junio de 1999). Introduccion a la calidad. Sevilla.
- Pardo Telléz, A. G. (junio de 2011). Cadenas productivas, asociatividad y solidaridad. Bogota.
- Poliak, R. (2001). Sextas Jornadas "Investigaciones en la Facultad" de Ciencias Económicas y Estadística. *IDEA.*
- Ramón, R. (1997). La Asociatividad como estrategia de fortalecimiento de las PYMEs. *SELA*, 25.
- Rodolfo, I. A. (2006). La Calidad en la Cadena de Produccion, Industrializacion y consumo de carnes. 5.
- Rodriguez, I. J. ((2008). Proyecto de Cooperacion UE -Peru / PENX. Lima.
- Rodriguez, J. C. (2013). *WWW.mincetur.gob.pe/comercio/ueperu/ueperu@mincetur.gob.pe.*
- Romero, R. (15 de julio de 2009). *Las formas asociativas en la agricultura y las cooperativas - Estudios agrarios.*
- Romero, R. B. (2007). Asociatismo Agrario, sociedades agrarias especiales y otras asociaciones. *tesis de la Maesria en derecho Fundiario y empresa Agraria.*
- Rosales, R. (2001). La Asociatividad como estrategia de fortalecimiento de las Pymes SELA. *Sextas Jornadas Investigaciones en la facultad de ciencias Economicas y estadistica, .*
- Salas, R. (2011). *Mecanismos de Asociatividad.* colombia: Libertad.
- Sanz Jarque, R. B. (2009). Las formas asociativas en la agricultura y las cooperativas .
- Segundo francisco, Z. P. (Marzo de 2009). Incidencia de la cadena productiva de Hortalizas en el desarrollo socio economico del proyecto codesarrollo cañar - Murcia. Ecuador.
- Tomta, D. (2009). Cadenas productivas y Productivaidad de las Mipynes. Colombia, Julio-Diciembre: Criterio Libre.
- Unda Lara, J. D. (Mayo de 2008). Asociatividad de pequeños productores en organizaciones económicas campesinas: cadena del Brocoli 2005-2007. Quito.
- Varios. (AGOSTO de 2009). Un modelo de asociatividad para incrementar el acceso a los mercados y la productividad agricola , una evaluacion de impacto de la ARPAC. cusco.

- Vegas Rodriguez, J. C. (2008). Cadenas Productivas. Peru.
- Vergaray, P. (Diciembre de 2013). Cadenas Productivas.
- Villaran, F. (2000). *Las PYmes en la estructura empresarial peruana*. Lima: SASE.
- Zeffane, Richid y Mayo. (1994). *catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lad/blanco_s_nl/capitulo2.pd*. Obtenido de capítulo 2 marco teórico - Udlap.
- Zeledón, R. Z. (1990, p. 311). *Integración Vertical en agricultura y contratos agroindustriales*. Buenos Aires: Astrea.

ANEXO 01

Encuesta

LA ASOCIATIVIDAD DE LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES COMO ESTRATEGIA PARA MEJORAR LA COMPETITIVIDAD EN LA PRODUCCION DE HORTALIZAS EN EL DISTRITO DE SAN JERONIMO

1 Datos Generales del Encuestado (a)

sexo Hombre Mujer

2 Actividad Económica que Desarrolla

Agricultura comercio otros**3 CON REFERENCIA A LA COMPETITIVIDAD DE LAS CADENAS DE PRODUCCION****3.1 CON REFERENCIA A LA DIMENSION DE LA OFERTA**

) ¿ Que cantidad de hortalizas vende ?

Hortaliza que produce	UNIDAD (KILOS, @, SACOS, ETC)	Cantidad			Precio	cuanto invierte por campaña		Numero de campañas al año que cosecha
		consumo	venta	total		tiempo	costo	
1 repollo								
2 cebolla								
3 zanahoria								
4								
5								
6								
7								

) ¿ cuantos productores de hortalizas existe en su comunidad?

.....

3.2 CON REFERENCIA A LA PRODUCTIVIDAD DE LAS CADENAS DE PRODUCCION

) ¿ En que superficie de terreno siembra hortalizas?

hortaliza que produce	superficie en el cual se cultiva hortalizas		
	hectáreas	Topos	M2
1 repollo			
2 cebolla			
3 zanahoria			
4			
5			
6			
7			

3.3 CON REFERENCIA A LA CALIDAD DE PRODUCCION

) ¿ Usted utiliza fertilizantes en su produccion de hortalizas?

si no

en caso de ser si, que tipo?

) ¿ Usted utiliza pesticidas en su produccion de hortalizas?

si no

en caso de ser si, que tipo?

) ¿ su produccion de Hortalizas ha sido evaluada por algun control sanitario, en caso de ser si cual?

si no

cual

4 CON REFERENCIA A LA ASOCIATIVIDAD DE PRODUCTORES

4.1 CON REFERENCIA A LA INTEGRACION DE LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES

1) ¿Existe Asociaciones de productores de Hortalizas en su comunidad?

SI NO

Cuales:

2) ¿Usted Pertenece a alguna asociación de agricultores/productores ?

SI NO

3) ¿A qué tipo de asociación pertenece?

Tipo de Asociación	Marcar con x	
Asociación familiar	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Asociación por afinidad	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Asociación por ubicación (con vecinos cohabitantes)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Asociación por pertenecer a la junta de regantes, comunidad	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

4) ¿Por qué motivos forma parte de su asociación?

Tipo de Asociación	Marcar con x	
Para disminuir costos en compra de insumos de producción (semillas,	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
asesoramiento en producción (capacitación).	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Para facilitar y asesorar el trabajo.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Para compartir experiencias	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

5) ¿Cuántos productores pertenecen a su asociación?

.....

¿Usted estaría de acuerdo en formar parte de una asociación que le brinde beneficios como reducción de costos de producción, y mejores ganancias?

SI NO

en caso de ser no porque :

4.2 CON RESPECTO AL USO DE TECNOLOGÍA PARA EL CULTIVO DE HORTALIZAS

1) ¿Qué tipo de conocimiento tiene en cultivo de hortalizas?

EMPIRICO TECNIFICADO

2) ¿Considera que será adecuada la implementación de tecnologías, para mejorar la producción de hortalizas?

SI NO

4.2 CON RESPECTO A LA CAPACITACION TECNOLÓGICA EN HORTALIZAS

1) ¿se han recibido alguna capacitación sobre la producción de hortalizas? En caso de sí cual

SI NO

cual y en que año:

2) ¿dicha capacitación contribuyo en la producción de hortalizas?

SI NO

en caso de ser no porque :

3) ¿ha recibido una capacitación en producción orgánica?

SI NO

en caso de ser SI que institución y en que año:

¿Dicha capacitación contribuyo en la mejora de su producción de hortalizas?

SI NO

Fotografías

Fotografía 01



Fotografía 02



Fotografia 03



Fotografia 04



Fotografia 05

