



UNIVERSIDAD ANDINA DEL CUSCO

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y

CONTABLES

ESCUELA PROFESIONAL DE ECONOMÍA



TESIS

**“INCIDENCIA DE LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN
DE MELOCOTONES EN LOS INGRESOS DE LOS
PRODUCTORES DEL DISTRITO DE LUCRE - PROVINCIA DE
QUISPICANCHIS 2015-2019”**

PRESENTADO POR:

Bach. Lerma Condori Willian Joel

Tesis para optar al Título Profesional de

Economista

ASESORA:

Benedicta Soledad Urrutia Mellado

CUSCO – PERÚ

2021



PRESENTACIÓN

SEÑOR: DECANO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES, Y SEÑORES DOCENTES MIEMBROS DEL JURADO DE LA UNIVERSIDAD ANDINA DEL CUSCO.

En cumplimiento al Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad Andina del Cusco, ponemos a vuestra consideración la tesis de investigación titulado: **“INCIDENCIA DE LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE MELOCOTONES EN LOS INGRESOS DE LOS PRODUCTORES DEL DISTRITO DE LUCRE - PROVINCIA DE QUISPICANCHIS 2015-2019”**.

El objetivo de la presente investigación es poder analizar el tipo de actividad agroecológica que realizan los pequeños productores, ya que además de ser fuente importante de producción de ingresos también es fuente generadora de empleo; a partir de la investigación realizada se asevera que la producción del cultivo de melocotones es predominante y primordial para los productores en el distrito de Lucre.

Se espera que esta investigación sirva de base para futuros estudios académicos y/o también contribuya a la mejora de los ingresos económicos de los productores del Distrito de Lucre.



AGRADECIMIENTO

A la Universidad Andina del Cusco y a la plana de docentes de la escuela profesional de Economía por proporcionarme los conocimientos necesarios para poder realizarme académicamente.

Agradezco a mi asesora Dra. Soledad Urrutia Mellado por todos los conocimientos brindados y por el apoyo incondicional

A mis padres y hermanos por todo el amor y tiempo que me dedicaron, por sus palabras de aliento.

Willian Joel Lerma Condori



DEDICATORIA

Quiero dedicar este trabajo de investigación principalmente a Dios, por estar en los momentos más difíciles de mi vida, momentos en los cuales he necesitado más de él, situaciones en las que realmente me hacía falta su ayuda; por darme fuerza, vida, salud y aliento, en todos aquellos procesos y etapas de la vida que he afrontado gracias a Él.

A mis padres que estuvieron siempre a mi lado brindándome su ayuda y dándome a cada instante su aliento para poder culminar mi profesión, por ser ejemplo en mi desarrollo personal; a mis hermanos quienes fueron la fuente esencial en mi vida, Josep Cristian Lerma Condori, Aldahir Antoni Lerma Condori, convirtiéndose en componentes fundamentales para mi formación profesional y en particular a mi asesora Benedicta Soledad Urrutia Mellado.



INTRODUCCIÓN

La presente investigación titulada **“INCIDENCIA DE LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE MELOCOTONES EN LOS INGRESOS DE LOS PRODUCTORES DEL DISTRITO DE LUCRE - PROVINCIA DE QUISPICANCHIS 2015-2019”**. Fue realizada con la participación de *la Asociación de Productores del valle de Lucre*, los cuales han colaborado desinteresadamente e incondicionalmente en el desarrollo y forma de la investigación.

Las principales actividades socioeconómicas del distrito de Lucre, giran entorno a las labores basadas en el cultivo del melocotón, las cuales son tareas agroeconómicas que predominan en el distrito- Provincia. Por lo que se establece una producción primaria incipiente, considerada como una de las actividades económicas relevantes para todas las unidades familiares campesinas de la zona, el cual es componente importante para el desarrollo económico - social.

De los diversos productos de comercialización en el distrito de Lucre se ha observado que el cultivo del melocotón, ha obtenido escenarios adecuados en los diferentes medios comerciales (*mercados industriales, exportación, procesados, tiendas especializadas, ferias, ecoferias, agentes exclusivos, etc*); los cuales son fundamento para lograr mejorar la cadena valor productividad, de acuerdo a las categorías comerciales que se dan en los mercados especiales.

Por lo que se ha observado factores o problemas que determinan el manejo de los distintos establecimientos melocotoneros, los cuales generar conocimientos de importancia económica en las capacitaciones brindadas, la red de organización o gestión de productores (asociatividad), la oferta de oportunidades de poder acceder a diferentes canales de distribución (comercialización). Los cuales inciden en la determinación de los ingresos de los productores del valle de Lucre.

A partir de ello se determina el contenido de la investigación, los cuales constan de VII capítulos.



Capítulo I: Se presenta la introducción, planteamiento del problema, formulación, los objetivos, justificación, valor teórico, viabilidad o factibilidad y las delimitaciones de la investigación.

Capítulo II: Se demuestra el marco teórico y conceptual, el cual describe los distintos antecedentes; pues se constituyen fuentes primarias en la estructura de la investigación, que guardan una directa relación con el objetivo de estudio. Posteriormente se establece o describe las teorías que mejor se adecuan con la investigación, para luego establecer el marco conceptual.

Capítulo III: Se presenta el diseño metodológico, los cuales van acompañados de la población o muestra (aleatoria simple) y técnicas o instrumentos de recolección de datos.

Capítulo IV: Se manifiesta el análisis del entorno socioeconómico del distrito de Lucre, describiendo desde sus aspectos geográficos medioambientales, indicadores económicos sociales, estados de desarrollo y crecimiento económico.

Capítulo V: Se demuestra el análisis e interpretación de resultados, el cual consta de instrumentos de investigación, que fueron aplicados a los 60 productores de melocotones del distrito de Lucre.

Capítulo VI: se determina la prueba estadística y el análisis de asociación mediante tablas cruzadas o contingencia, por lo que se utiliza la prueba Chi- cuadrado de Pearson.

Capítulo VII: Se menciona la discusión que incluye la descripción de los hallazgos más relevantes o significativos, las limitaciones de estudio, la comparación crítica con la literatura, conclusiones y recomendaciones.



ÍNDICE GENERAL

PRESENTACIÓN	II
AGRADECIMIENTO	III
DEDICATORIA	IV
INTRODUCCIÓN	V
ÍNDICE GENERAL	VII
ÍNDICE DE TABLAS	XIV
ÍNDICE DE FIGURAS	XVII
RESUMEN	XX
ABSTRACT	XXII
1. CAPÍTULO I.....	24
1.1. Planteamiento del problema	24
1.2. Formulación del Problema.....	29
1.2.1. Problema General.....	29
1.2.2. Problemas Específicos.....	29
1.3. Objetivos de la Investigación	29
1.3.1. Objetivo General	29
1.3.2. Objetivos Específicos.....	29
1.4. Justificación de la Investigación.....	30
1.4.1. Relevancia Social	30
1.4.2. Implicancias Prácticas	30
1.4.3. Valor Teórico	31
1.4.4. Utilidad Metodológica.....	31
1.4.5. Viabilidad o Factibilidad.....	32
1.5. Delimitación de la Investigación.....	32
1.5.1. Delimitación Temporal	32
1.5.2. Delimitación espacial	32
1.5.3. Delimitación conceptual.....	32
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO.....	33
2.1. Antecedentes de la Investigación	33



2.1.1.	Antecedentes Internacionales	33
2.1.2.	Antecedentes Nacionales.....	35
2.1.3.	Antecedentes Locales	38
2.2.	Bases Teóricas	41
2.2.1.	Teoría Neoclásica de la Producción - Alfred Marshall	41
2.2.2.	Teoría de la comercialización - Philip Kotler	42
2.2.3.	Teoría de los canales de distribución - Herrera y Alvear.....	43
2.2.4.	Teoría de los canales de comercialización- Stern y E. Ansary	44
2.2.5.	Teoría del valor- trabajo- Adam Smith	45
2.2.6.	Teoría de la Cadena de Valor- Michael Porter.....	45
2.2.7.	Teoría de la Ventaja Comparativa- David Ricardo.....	47
2.2.8.	Teoría clásica de maximización de beneficios - Alfred Marshall.....	47
2.3.	Marco Conceptual.....	49
2.3.1.	Producción Agrícola.....	49
2.3.2.	Comercialización.....	49
2.3.3.	Capacitación	49
2.3.4.	Asociatividad.....	50
2.3.5.	Canales de distribución	50
2.3.6.	Mayorista.....	50
2.3.7.	Detallista.....	50
2.3.8.	Consumidor	51
2.3.9.	Agricultura	51
2.3.10.	Tecnología.....	51
2.3.11.	Biomasa.....	51
2.3.12.	Consumo.....	52
2.3.13.	Mercado.....	52
2.3.14.	Competitividad.....	52
2.3.15.	Valor agregado	52
2.3.16.	Cadena productiva –DGPA.....	53
2.3.17.	Productividad	53
2.3.18.	Rentabilidad	53



2.3.19.	Ventas.....	53
2.3.20.	Precio.....	53
2.3.21.	Ingreso total.....	54
2.3.22.	Ingreso medio.....	54
2.3.23.	Ingreso marginal.....	54
2.3.24.	Costos de producción.....	54
2.3.25.	Costo total.....	55
2.3.26.	Costo fijo total.....	55
2.3.27.	Costo variable total.....	55
2.3.28.	Costo marginal.....	55
2.4.	Formulación de la Hipótesis.....	55
2.4.1.	Hipótesis general.....	55
2.4.2.	Hipótesis específicas.....	56
2.5.	Variables(s).....	56
2.5.1.	Conceptualización de variables(S).....	56
2.5.2.	Operacionalización de Variables.....	58
CAPÍTULO III: MÉTODO DE INVESTIGACIÓN.....		61
3.1.	Tipo de Investigación.....	61
3.1.	Enfoque de Investigación.....	61
3.2.	Diseño de Investigación.....	61
3.3.	Alcance de Investigación.....	61
3.4.	Población o muestra de la investigación.....	62
3.4.1.	Población.....	62
3.4.2.	Muestra.....	62
3.5.	Técnicas(s) e instrumentos(s) de recolección de datos.....	62
3.5.1.	Técnicas(s).....	63
3.5.2.	Instrumentos(s).....	63
3.6.	Procesamiento de datos.....	63
4. CAPÍTULO IV: ANÁLISIS DEL ENTORNO SOCIOECONÓMICO DEL DISTRITO DE LUCRE-PROVINCIA DE QUISPICANCHIS.....		65
4.1.	Aspectos Geográficos Medioambientales.....	65



4.1.1.	Ubicación Geográfica.....	65
4.1.2.	Distrito de Lucre.....	66
4.1.3.	Hidrografía	67
4.1.4.	Clima	69
4.1.5.	Aspectos Medioambientales.....	70
4.1.6.	Vías de Comunicación – Red vial.....	71
4.2.	Estructura Poblacional.....	71
4.2.1.	Centros poblados	71
4.2.2.	Población.....	74
4.2.3.	Población económicamente activa (PEA).....	75
4.3.	Estructura Productiva	78
4.3.1.	Agricultura	78
4.3.2.	Fruticultura.....	81
4.4.	Estructura Social.....	86
4.4.1.	Desarrollo social.....	86
5.	CAPÍTULO V: ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.....	99
5.1.	Características generales de la muestra de estudio	99
5.1.1.	Productores de melocotones según el género y edad	99
5.1.2.	Edad de productores- agricultores.....	100
5.1.3.	Importancia de la actividad frutícola.....	101
5.1.4.	Actividades adicionales a las que se dedica	102
5.2.	Producción, distribución, comercialización.....	104
5.2.1.	Frutales que se cultivan para la comercialización	104
5.2.2.	Número de parcelas por productor	105
5.2.3.	Edad de los frutales	107
5.2.4.	Riego del área frutícola	108
5.2.5.	Principal fuente de agua para la producción de melocotones	109
5.2.6.	Sistema de riego que se utiliza para la producción de melocotones	110
5.2.7.	Productores que utilizan viveros (invernadero)	111
5.2.8.	Problemas climáticos más frecuentes que afectan la producción	113
5.2.9.	Uso de fertilizantes para la producción de melocotones	114



5.2.10.	Tipo de fertilizantes que se usa en la producción de melocotones.....	114
5.2.11.	Insectos que afectan la producción.....	115
5.2.12.	Número de cosechas que logra anualmente	117
5.2.13.	Periodo de producción del fruto (transición de la floración - fruto)	118
5.2.14.	Producción por cosecha (Kg).....	119
5.2.15.	Producción de melocotones de acuerdo al nivel de cosecha.....	121
5.2.16.	Costos en los que se incurre por cultivo- plantación.....	122
5.2.17.	Promedio de gastos por cosecha.....	123
5.2.18.	Nivel de ingresos que genera cada cosecha	124
5.2.19.	Ingresos que generan cada cosecha - Determinado en unidades monetarias 125	
5.2.20.	Tipo de mano de obra utilizada en la producción de melocotones	127
5.2.21.	Destino de la cosecha de melocotones -comercialización	128
5.2.22.	Distribución y comercialización de melocotones.....	129
5.2.23.	Precio de venta del melocotón	130
5.2.24.	Porcentaje de la producción destinada a la comercialización	131
5.2.25.	Nivel de ganancias obtenidas por las ventas	132
5.2.26.	Problemas identificados en el proceso de comercialización	133
5.3.	Capacitación y asesoría técnica para la producción	134
5.3.1.	Situación del manejo de herramientas, técnicas e instrumentos para mejorar la producción de melocotones.....	134
5.3.2.	Recibe asistencia técnica o asesoría sobre el proceso de producción de melocotones	135
5.3.3.	Organizaciones que brindan capacitación y asesoría técnica para la producción.....	136
5.3.4.	Actividades con las que apoyan las instituciones en la comunidad	138
5.3.5.	Frecuencia de veces con la que reciben asesoría técnica y/o capacitación 138	
5.3.6.	Tipo de tecnología utilizada en la plantación.....	140
5.3.7.	Cuenta con tecnología que le permite transformar la materia prima	141
5.3.8.	Transformación de frutos obtenidos de la cosecha	142
5.3.9.	Derivados que producen los pequeños productores del melocotón	143



5.4.	Asociatividad entre productores	144
5.4.1.	Productores que pertenecen a alguna organización – asociación.....	144
5.4.2.	Organización o asociación a la que pertenecen los productores	145
5.4.3.	Años de participación en alguna organización.....	146
5.4.4.	Considera que es beneficioso el pertenecer a una asociación	147
5.4.5.	Motivos principales que los incentivaron a participar en una asociación	148
5.4.6.	Actividades realizadas en la asociación	149
5.4.7.	Dificultades para asociarse.....	150
5.5.	Canales de distribución - comercialización.....	151
5.5.1.	Acceso a mercados externos e internos.....	151
5.5.2.	Venta de la producción a intermediarios.....	152
5.5.3.	Tipos de venta frecuentemente utilizados	154
5.5.4.	Beneficios obtenidos	155
5.5.5.	Cantidad de productores que participa en ferias agroecológicas	156
5.5.6.	Razones por la que participaron en las ferias agroecológicas	156
5.5.7.	Frecuencia de veces con las que participa en ferias agroecológicas	157
5.5.8.	Nivel de satisfacción que perciben de las ferias organizadas.....	158
6.	CAPÍTULO VI: PRUEBAS ESTADÍSTICAS.....	160
6.1.	Análisis de asociación mediante tablas cruzadas entre la producción, comercialización de melocotones y el nivel de ingresos de cada productor.	160
6.2.	Análisis mediante tabla cruzadas entre el nivel de ingresos de cada productor con las variables independientes (capacitación, asociatividad, canales de distribución- comercialización).	164
6.3.	Comprobación de las hipótesis de la investigación.....	168
7.	CAPÍTULO VII: DISCUSIÓN	171
7.1.	Descripción de los hallazgos más relevantes y significativos	171
7.2.	Limitaciones del estudio.....	172
7.3.	Comparación crítica con la literatura existente.	173
	CONCLUSIONES	178
	RECOMENDACIONES.....	182
	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	185
	APÉNDICES	188



Apéndice 1: Matriz de consistencia	188
Apéndice 2: Matriz de instrumentos para la recolección de datos.....	191
Apéndice 3: Instrumento de recolección de datos	193
Apéndice 4: Registro fotográfico.....	205



ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Canales de distribución	44
Tabla 2. Operacionalización de variables	58
Tabla 3. Población y muestra de la investigación	62
Tabla 4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	64
Tabla 5. Centros poblados por categoría población y vivienda del distrito de Lucre, 2017	72
Tabla 6. Población total del distrito de Lucre, 2017	74
Tabla 7. Población Económicamente Activa (PEA)	75
Tabla 8. Niveles de Empleo y Desempleo	77
Tabla 9. Clasificación de área por uso de suelos	78
Tabla 10. Cultivos que se Producen en el Distrito.	80
Tabla 11. Superficie Cultivada de melocotones a nivel nacional (Ha)	82
Tabla 12. Producción de melocotones a nivel nacional (T)	82
Tabla 13. Rendimiento de la producción de melocotones a nivel nacional (kg/ha).....	83
Tabla 14. Condiciones básicas del distrito de Lucre, 2017	87
Tabla 15. Población afiliada a algún tipo de seguro de salud en el distrito de Lucre, 2017	90
Tabla 16. Nivel de desempeño en comprensión de texto por distrito, 2008	91
Tabla 17. Porcentaje de alumnos por nivel de desempeño Lógico Matemático según Distrito.	93
Tabla 18. Número de docentes en el sistema educativo por tipo de gestión y área geográfica, según etapa, modalidad y nivel educativo 2010.....	95
Tabla 19. Saneamiento básico - Red Pública por tipo de abastecimiento de agua y tipo de servicio higiénico.	97
Tabla 20. Muestra poblacional encuestada por género	99
Tabla 21. Muestra poblacional encuestada por edad.....	100
Tabla 22. Importancia de la Actividad Frutal	102
Tabla 23. Actividades adicionales a las que se dedica la población encuestada.....	103
Tabla 24. Frutales que se Cultivan	105
Tabla 25. Número de Parcelas por productor.....	106
Tabla 26. Edad de los frutales	107
Tabla 27. Muestra poblacional que cuenta con algún sistema de riego	108
Tabla 28. Principal fuente de agua que utiliza para la producción de melocotones	110
Tabla 29. Sistema de riego que se utiliza para la producción de melocotones	111
Tabla 30. Productores que utilizan viveros (invernadero)	112
Tabla 31. Problemas climáticos más frecuentes que afectan la producción	113
Tabla 32. Uso de fertilizantes para la producción de melocotones.....	114
Tabla 33. Tipo de fertilizantes que se usa en la producción de melocotones	115
Tabla 34. Insectos que afectan la producción de melocotones	116



Tabla 35. Número de cosechas que logra anualmente	117
Tabla 36 Periodo de producción del fruto (Transición de la floración - al fruto).....	119
Tabla 37. Producción por cosecha (Kg).....	120
Tabla 38. Producción de melocotones de acuerdo al nivel de cosecha.....	121
Tabla 39. Costos en los que se incurre por cultivo	122
Tabla 40. Promedio de gastos por cosecha	124
Tabla 41. Nivel de ingresos que genera cada cosecha	125
Tabla 42. Ingresos percibidos por cosecha	126
Tabla 43. Tipo de mano de obra utilizada en la producción de melocotones	127
Tabla 44. Destino de la cosecha de melocotones.....	128
Tabla 45. Distribución y comercialización de melocotones	129
Tabla 46. Precio de venta del melocotón	130
Tabla 47. Porcentaje de la producción destinada a la comercialización	131
Tabla 48. Nivel de ganancias obtenidas por las ventas.....	132
Tabla 49. Problemáticas identificadas en el proceso de comercialización	133
Tabla 50. Situación del manejo de herramientas, técnicas e instrumentos para mejorar la producción de melocotones.....	134
Tabla 51. Recibe asistencia técnica o asesoría sobre el proceso de producción de melocotones	136
Tabla 52. Organizaciones que brindan capacitación y asesoría técnica para la producción..	137
Tabla 53. Actividades con las que apoyan las instituciones en la comunidad.....	138
Tabla 54. Frecuencia de veces con la que reciben asesoría técnica y/o capacitación	139
Tabla 55. Tipo de tecnología utilizada en la plantación.....	140
Tabla 56. Cuenta con tecnología que le permite transformar la materia prima	141
Tabla 57. Transformación de frutos obtenidos de la cosecha	142
Tabla 58. Tipo de derivados que producen los pequeños productores del melocotón.....	143
Tabla 59. Muestra poblacional que pertenece a alguna organización o asociación.....	144
Tabla 60. Organización o asociación a la que pertenecen los productores	145
Tabla 61. Años de participación en alguna organización	146
Tabla 62. Considera que es beneficioso el pertenecer a una asociación	147
Tabla 63. Motivos principales que los incentivaron a participar en una asociación	149
Tabla 64. Actividades realizadas en la asociación	150
Tabla 65. Dificultades para asociarse.....	151
Tabla 66. Acceso a mercados externos e internos.....	152
Tabla 67. Venta de la producción a intermediarios.....	153
Tabla 68. Tipos de venta frecuentemente utilizados.....	154
Tabla 69. Beneficios obtenidos	155
Tabla 70. Cantidad de productores que participa en ferias agroecológicas	156
Tabla 71. Razones por la que participaron en las ferias agroecológicas.....	157
Tabla 72. Frecuencia de veces con las que participa en ferias agroecológicas	158



Tabla 73. Nivel de satisfacción que perciben de las ferias organizadas	159
Tabla 74. Tabla cruzada entre la producción de melocotones con el nivel de ingresos de cada productor	160
Tabla 75. Pruebas de chi-cuadrado - Hipótesis General	161
Tabla 76. Tabla Cruzada entre la Distribución – Comercialización de Melocotones con el Nivel de Ingresos de cada Productor.....	162
Tabla 77 Pruebas de chi-cuadrado - Hipótesis General	163
Tabla 78. Prueba de hipótesis específica 1.....	165
Tabla 79. Prueba de hipótesis específica 2.....	166
Tabla 80 Prueba de hipótesis específica 3.....	168
Tabla 81. Comprobación de las hipótesis de la investigación	170
Tabla 82. Comparación Crítica con la literatura existente	173
Tabla 83. Matriz de Consistencia.....	188
Tabla 84. Matriz de instrumentos para la recolección de datos	191



ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Modelo de la Cadena de Valor	46
Figura 2. Modelo de Maximización de Beneficios.....	48
Figura 3. Ubicación Geográfica del Distrito de Lucre.....	66
Figura 4. Análisis morfométrico de la cuenca hidrográfica del Río Lucre.....	68
Figura 5. Registro de temperatura en el distrito de Lucre, 2017.....	69
Figura 6. Vías de acceso del Distrito de Lucre en la actualidad.....	71
Figura 7. Centros poblados divididos por categoría del distrito de Lucre, 2017	73
Figura 8. Población total del distrito de Lucre, 2017.....	75
Figura 9. Población Económicamente Activa (PEA)	76
Figura 10. Niveles de Empleo y Desempleo.....	77
Figura 11. Clasificación de Área por uso Mayor de Suelos	79
Figura 12. Superficie cultivada de melocotones a nivel nacional, 2019.....	84
Figura 13. Producción de melocotones a nivel nacional, 2019.....	84
Figura 14. Rendimiento de la producción de melocotones a nivel nacional, 2019	85
Figura 15. Condiciones básicas del distrito de Lucre, 2017	88
Figura 16. Porcentaje de alumnos por nivel de desempeño en comprensión de texto según Distrito.....	92
Figura 17. Porcentaje de alumnos por nivel de desempeño Lógico Matemático según Distrito.....	93
Figura 18. Número de Locales Educativos por tipo de gestión, según etapa, modalidad y nivel educativo ofrecido, 2010.....	94
Figura 19. Número de docentes en el sistema educativo por tipo de gestión y área geográfica, según etapa, modalidad y nivel educativo 2010.....	95
Figura 20. Saneamiento básico - Red Pública de Agua y Desagüe	98
Figura 21. Productores de Melocotones según el Género.....	100
Figura 22. Muestra poblacional encuestada por edad.....	101
Figura 23. Importancia de la Actividad Frutal.....	102
Figura 24. Actividades adicionales a las que se dedica la población encuestada	104
Figura 25. Frutales que se Cultivan	105
Figura 26. Número de Parcelas por Productor.....	106
Figura 27. Edad de los Frutales.....	107
Figura 28. Muestra poblacional que cuenta con algún sistema de riego	109
Figura 29. Principal fuente de agua que utiliza para la producción de melocotones.....	110
Figura 30. Sistema de riego que se utiliza para la producción de melocotones.....	111
Figura 31. Productores que utilizan viveros (invernadero).....	112
Figura 32. Problemas climáticos más frecuentes que afectan la producción.....	113
Figura 33. Uso de fertilizantes para la producción de melocotones	114
Figura 34. Tipo de fertilizantes que se usa en la producción de melocotones.....	115
Figura 35. Insectos que afectan la producción de melocotones.....	117



Figura 36. Número de cosechas que logra anualmente.....	118
Figura 37. Periodo de producción del fruto (Transición de la floración - al fruto)	119
Figura 38. Producción por cosecha (Kg)	120
Figura 39. Producción de melocotones de acuerdo al nivel de cosecha	122
Figura 40. Costos en los que se incurre por cultivo	123
Figura 41 Promedio de gastos por cosecha.....	124
Figura 42. Nivel de ingresos que genera cada cosecha.....	125
Figura 43. Ingresos percibidos por cosecha	126
Figura 44. Tipo de mano de obra utilizada en la producción de melocotones.....	127
Figura 45 Destino de la cosecha de melocotones	128
Figura 46. Distribución y comercialización de melocotones.....	129
Figura 47. Precio de venta del melocotón.....	131
Figura 48. Porcentaje de la producción destinada a la comercialización	132
Figura 49. Ganancias obtenidas por las ventas	133
Figura 50. Problemáticas identificadas en el proceso de comercialización	134
Figura 51. Situación del manejo de herramientas, técnicas e instrumentos para mejorar la producción de melocotones.....	135
Figura 52. Recibe asistencia técnica o asesoría en el proceso de producción de melocotones.....	136
Figura 53. Organizaciones que brindan capacitación y asesoría técnica para la producción	137
Figura 54. Actividades con las que apoyan las instituciones en la comunidad	138
Figura 55. Frecuencia con la que reciben asesoría técnica y/o capacitación	139
Figura 56. Tipo de tecnología utilizada en la plantación	140
Figura 57. Cuenta con tecnología que le permite transformar la materia prima.....	141
Figura 58. Transformación de frutos obtenidos de la cosecha.....	142
Figura 59. Tipo de derivados que producen los pequeños productores del melocotón ..	143
Figura 60. Muestra poblacional que pertenece a alguna organización o asociación	144
Figura 61. Organización o asociación a la que pertenecen los productores	145
Figura 62. Años de participación en alguna organización	147
Figura 63. Considera que es beneficioso el pertenecer a una asociación	148
Figura 64. Motivos principales que los incentivaron a participar en una asociación	149
Figura 65. Actividades realizadas en la asociación	150
Figura 66. Dificultades para asociarse	151
Figura 67. Acceso a mercados externos e internos	152
Figura 68. Venta de la producción a intermediarios	153
Figura 69. Tipos de venta frecuentemente utilizados	154
Figura 70. Beneficios obtenidos	155
Figura 71. Cantidad de productores que participa en ferias agroecológicas.....	156
Figura 72. Razones por la que participaron en las ferias agroecológicas	157



Figura 73. Frecuencia de veces con las que participa en ferias agroecológicas 158
Figura 74. Nivel de satisfacción que perciben de las ferias organizadas 159



RESUMEN

La investigación titulada: **“INCIDENCIA DE LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE MELOCOTONES EN LOS INGRESOS DE LOS PRODUCTORES DEL DISTRITO DE LUCRE - PROVINCIA DE QUISPICANCHIS 2015-2019”**, se estableció en todo el trayecto de la cuenca de Lucre, comprendiendo a la provincia de Quispicanchis de la región del Cusco. Por lo que se tiene como objetivo principal generar conocimientos de importancia económica en las capacitaciones brindadas hacia los productores, la red de organización o gestión (asociatividad), la oferta de oportunidades de poder acceder a diferentes canales de distribución (comercialización); los cuales inciden en la determinación de los ingresos de los productores de melocotones del valle de Lucre.

La metodología empleada en la investigación es de tipo descriptivo- no experimental con datos cuantitativos y un método Hipotético deductivo con diseño longitudinal, que parte de la observación (ver o experimentar). Para la obtención de datos se recurrió aplicar una muestra aleatoria simple principalmente porque el estudio establece una población finita de N° productores, los cuales son un universo de 60 productores en los distintos establecimientos melocotoneros; el nivel de confianza es de un 95% con una significancia del 0.05 de error máximo admisible.

Se concluye que la cantidad de la biomasa disponible es de 45 a 50 kg por árbol, llegando al resultado de que una completa hectárea tiene un aproximado de 833 plantas y que cada planta tiene una dimensión de 3x3 m, con una producción de 37,485 Kg/Ha. La producción de melocotones incide significativamente en los ingresos de los productores del distrito de Lucre, por lo que se observa que la producción de melocotones presenta una estadística baja, media y alta; a partir de estos niveles de producción se observa un cambio en los niveles de ingresos de los pequeños



agricultores en un 24%, 56% y 100% aproximado. Los ingresos percibidos por los productores son por encima del promedio normal, lo afirman el 25% y 28% de la población.

Las capacitaciones percibidas lograron generar técnicas adecuadas en los distintos establecimientos melocotoneros; una de las problemáticas es que las capacitaciones no son brindadas a toda la población, por lo que solo el 45% de los pequeños agricultores acceden a los diferentes cursos talleres de especialización en poda e injerto de frutales. El 17% de esta población afirma que su capacitación es recibida de manera particular, lo cual hace más productiva o dinámica su especialización, en el Instituto de Educación Rural San Salvador, Calca – Cusco.

La asociatividad guarda una estrecha relación con los niveles de ingresos percibidos de los diferentes productores, pues se ha observado que el 60% de los productores quienes pertenecen a alguna organización o asociación, han logrado generar mayores oportunidades en cuanto a la compra o venta en conjunto, la transformación, distribución de melocotones, el intercambio de pasantías de experiencias y otros aspectos que comprenden la explotación frutícola.

Al procesar el instrumento de investigación se logró identificar tres tipos de canales frecuentemente utilizados por los productores: (Canal directo) productor→consumidor; (Canal corto) productor→ detallista→consumidor; (Canal largo) productor →mayorista →detallista→consumidor. Se ha logrado identificar también que el precio de venta cambia dependiendo del canal de comercialización que se utilice; por lo que se ha logrado observar un cambio en los niveles de ingresos económicos de los pequeños agricultores en un 11%, 45% y 43% aproximadamente.

Palabras claves: Capacitación, asociatividad, canales de distribución, ingresos, establecimientos melocotoneros, producción, explotación frutícola, clasificación comercial, cadena productiva, mayorista, detallista, consumidor.



ABSTRACT

The research entitled: **"INCIDENCE OF THE PRODUCTION AND COMMERCIALIZATION OF PEACHES IN THE INCOME OF THE PRODUCERS OF THE DISTRICT OF LUCRE - PROVINCE OF QUISPICANCHIS 2015-2019"**, was established throughout the route of the Lucre basin, comprising the province of Quispicanchis of the Cusco region. Therefore, the main objective is to generate knowledge of economic importance in the training provided to producers, the organization or management network (associativity), the offer of opportunities to access different distribution channels (marketing); which affect the determination of the income of peach producers in the Lucre Valley.

The methodology used in the research is descriptive-non-experimental with quantitative data and a hypothetical deductive method with longitudinal design, which starts from observation (see or experience). To obtain data, it was resorted to applying a simple random sample mainly because the study establishes a finite population of N° producers, which are a universe of 60 producers in the different peach establishments; the confidence level is 95% with a significance of 0.05 maximum permissible error.

It is concluded that the amount of biomass available is 45 to 50 kg per tree, reaching the result that a complete hectare has an approximate of 833 plants and that each plant has a dimension of 3x3 m, with a production of 37,485 Kg / Ha. The production of peaches has a significant impact on the income of producers in the district of Lucre, so it is observed that the production of peaches presents a low, medium and high statistic; from these levels of production a change in the income levels of small farmers is observed by 24%, 56% and 100% approximate. The income received by producers is above the normal average, as stated by 25% and 28% of the population.



The perceived trainings managed to generate adequate techniques in the different peach establishments; one of the problems is that the trainings are not provided to the entire population, so only 45% of small farmers access the different courses specialization workshops in pruning and grafting fruit trees. 17% of this population affirms that their training is received in a particular way, which makes their specialization more productive or dynamic, at the Institute of Rural Education San Salvador, Calca – Cusco.

Associativity is closely related to the levels of income received from the different producers, since it has been observed that 60% of the producers who belong to an organization or association, have managed to generate greater opportunities in terms of buying or selling together, the transformation, distribution of peaches, the exchange of internships of experiences and other aspects that comprise the fruit exploitation.

By processing the research instrument, it was possible to identify three types of channels frequently used by producers: (Direct channel) consumer producer; (Short channel) consumer retailer; (Long channel) wholesale producer of consumer retail. It has also been possible to identify that the sale price changes depending on the marketing channel used; so it has been possible to observe a change in the income levels of small farmers by approximately 11%, 45% and 43%.

Keywords: Training, associativity, distribution channels, income, peach establishments, production, fruit exploitation, commercial classification, production chain, wholesaler, retailer, consumer.



CAPÍTULO I

1.1. Planteamiento del problema

Actualmente en el entorno internacional el mercado mundial de las frutas presenta una dinámica positiva, si hablamos específicamente del melocotón este se cultiva en casi todo el mundo; según datos e información estadística en el año 2019 la producción se concentra en Europa que cuenta con una producción aproximada de 3.8 millones de toneladas métricas por año, representando el 28% de la producción mundial según la Food and Agriculture Organization (FAO o en español la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura). La producción frutícola mundial de las frutas de carozo, grupo que incluye al melocotón ocupa el sexto lugar en importancia según el volumen de producción, después de los cítricos, bananas, manzanas, uvas, peras, frutas tropicales y subtropicales.

En el mundo se produce alrededor de 20 millones de toneladas de melocotón por lo que la producción mundial ha tenido una recuperación después del año 2002 y en promedio ha crecido a una tasa de 1.4% durante el periodo de 2000 -2004. China es el principal país productor, este produce el 38% de la producción mundial; en el periodo 2018-2019 ha crecido con una tasa de casi el 12%. La otra tercera parte de la producción mundial se encuentra entre los países mediterráneos, que conjuntamente producen el 30% de la producción mundial, entre ellos se destacan Italia, España, Grecia y Francia pues en la mayoría de estos países la producción ha establecido una evolución con tendencia a la disminución. En el periodo 2018-2019 entre los países que crece la producción de melocotones se destacan los siguientes; Egipto (11%), México (9%), Sudáfrica (5.6%), Argentina (5.3%), Brasil (5.1%) y Chile (4.1%).

Respecto al entorno nacional, el Perú figura entre los países productores de melocotones con una participación del 0.2% con respecto a la producción mundial y las estadísticas señalan que



su producción no ha manifestado un crecimiento durante el período 2000 – 2004; por lo que se demuestra que durante los últimos cinco años la producción de melocotón en el Perú se ha desarrollado considerablemente, logrando de esta manera incrementar la productividad y la mejora de calidad del producto que van desde 12.5 toneladas por hectárea a 25 toneladas en algunas zonas del País. Gracias a esto el Perú dejó de importar el 70% de melocotones que requiere la industria nacional de jugos.

Según datos e información estadística el Perú cosecha anualmente un aproximado de 250 mil Ha. Los cítricos, las frutas tropicales y subtropicales son establecidas las más importantes en términos de áreas cultivadas y cosechadas; es así que estas frutas de zona o de clima tropical cubren un área de 222 mil Ha.

Según el Plan Operativo del Durazno Lima- Provincias¹ el Perú anualmente tiene un rendimiento de 7.926 kg/ha, de las cuales el melocotón ocupa una dimensión de 5.764 Ha; es así que durante el año 2017 la producción llegó a un total de 45.688 TM siendo la capital de Lima el mayor productor, seguida por el departamento de Ayacucho con un total de 4,048 TM representando el 9% de la producción nacional; en cuanto a los demás departamentos ellos establecen una producción del 25% que a lo largo de los años han estado presentando una recuperación a nivel nacional.

Respecto al entorno regional, en el departamento de Cusco específicamente en las zonas alto andinas, la actividad agroecológica es considerada una de las actividades que mayor empleo genera, por lo que se constituye la tercera actividad económica más importante para la economía con una contribución al Valor Agregado Bruto (VAB) de 4.8% en el 2015. En este sector las actividades socioeconómicas giran en torno a la actividad agroecología pues se concentra un 95%

¹ Ministerio de comercio exterior y turismo; Plan operativo del Durazno región - Lima provincias.



de la población rural. La región Cusco cubre una superficie cultivada de 225 Ha de terreno establecidas en toda el área territorial, de las cuales el melocotón representa una producción de 1,769.00 TM de durazno, con rendimientos de 7,862 kg/ha, siendo el departamento de Cusco una de las zonas rurales que manifiestan tener diferentes actividades económicas que giran entorno a las labores agroeconómicas, pues establece un participación del 4% a nivel nacional por lo que durante los últimos años la fruticultura ha brindado grandes beneficios económicos para las familias campesinas, ello ha generado que se sustituyan los cultivos tradicionales; por lo que han encontrado una nueva forma de producción competitiva, la cual es complementaria con la actividad (agraria, pecuaria, acuícola, minería, hidrocarburos, turismo, etc.)

En el entorno local la Provincia de Quispicanchis presenta una estructura productiva diversificada, ello porque se cuenta con grandes potencialidades productivas; este distrito en la actualidad se caracteriza por establecer una producción agraria indispensable, a partir de ello se manifiesta adecuadas estrategias en la cadena productiva frutícola, que van desde la provisión de *insumos, producción, transformación, comercialización* hasta el consumidor o usuario final. Las cuales han presentado una creciente demanda generada por la pernoctación de residentes locales, nacionales, extranjeros; por lo que estas actividades son básicamente destinadas a la distribución - comercialización.

Por todo lo anterior expuesto la producción basada en el cultivo del melocotón es predominante en el distrito de Lucre, pues se establece una producción primaria incipiente en toda la zona; es así que esta actividad económica es relevante para todas las unidades familiares campesinas del distrito, pues además de ser fuente generadora ingresos es componente importante para el desarrollo económico-social de la población.



Se ha observado que la producción frutícola o el cultivo del melocotón no ha logrado obtener escenarios adecuados que tiendan a mejorar la productividad; todo ello por el motivo de que se hizo un manejo ineficiente de huertos, suelos, establecimientos de cultivos melocotoneros, la débil red de organización o la improductiva gestión de productores (asociatividad), las escasas capacitaciones en el manejo del cultivo, el uso de tecnología tradicional o manual, la poca generación de valor agregado en productos y con ello la parcial participación en diferentes canales de distribución.

Como consecuencia se logró observar que gran parte de los productos no están de acuerdo a las exigencias comerciales que se dan en los medios de distribución (mercados comerciales, tiendas especializadas, ferias, ecoferias, agentes exclusivos, etc); ya que en la actualidad estos frutos son clasificados por categorías de *peso, color, diámetro, tamaño, calidad*. Pues su comercialización no se da en aquellos mercados especiales (mercados industriales, procesados, exportación).

El cultivo del melocotón hasta el año 2016 en el distrito de Lucre se ha caracterizado por tener bajos volúmenes de rentabilidad - productividad; resultado de que los establecimientos de cultivos melocotoneros no son tratados adecuadamente, por lo que en consecuencia se presentaban caída de frutos, caída de yemas florales, frutos de bajo calibre (falta de hojas), frutos deformes, floración irregular y con ello las afecciones a las diferentes plagas y enfermedades (pulgón, mosca del fruto, cochinilla, piojo de San José). Todo ello provocó retrasos y trastornos a las diferentes plantaciones pequeñas, por lo que se generó pérdida en las labores agronómicas e incidencias en los niveles de ingresos de los pequeños productores.² El distrito de Lucre a lo largo del tiempo ha presenta una carencia con respecto al tema de capacitaciones, pues a más de limitar el buen

² Cultivo melocotonero manual práctico para productores. SN Power Proyecto Cheves – Swisscontact Perú.



desarrollo económico limita la cadena productiva; cabe mencionar también que las capacitaciones son escasas ya que se aplican por año entre 2 a 3 cursos o talleres.

Pese a todo lo mencionado anteriormente la actividad frutícola sigue siendo una de las actividades principales en el distrito, ya que se logró identificar que la cantidad de la biomasa disponible es de 45 a 50 kg por árbol, llegando a la conclusión de que una completa hectárea tiene un aproximado de 833 plantas y que cada planta tiene una dimensión de 3x3 m, con una producción aproximada de 37,485 Kg/Ha; algunas familias cuentan de 1 a 3 parcelas y otras solo con minifundios lo que nos da a conocer que se puede mejorar la cadena de valor productiva.

En general tanto en la provincia como en el distrito se presentan las problemáticas identificadas como la escasa capacitación brindada hacia los pequeños productores, debilitamiento en la red o organización de productores (asociatividad) para la elaboración de productos derivados (*almíbar, yogures, mermeladas, frugos, licores, jugos, refrescos, e industrialmente jabones, desodorantes, shampoos*); y con ello la parcial participación en mercados (*Inquillpata, Andahuaylillas, Saylla, Urcos, Wanchaq, San pedro, Huancaro, Ttio, San jerónimo etc*). Esto debido a que en la mayoría son terceras personas quienes realizan el proceso de intercambio (*venta*) y no los propios productores, por lo que los ingresos disminuyen considerablemente para las diferentes unidades familiares campesinas.

A partir de ello la investigación tiene por finalidad permitir plantear soluciones que contribuyan a mejorar el proceso productivo a través de fundamentos y criterios económicos que comprendan la explotación frutícola; de manera que se analicen los diferentes problemas que limitan el desarrollo de la cadena de valor productiva.



1.2. Formulación del Problema

1.2.1. Problema General

¿Cuál es la incidencia de la producción y comercialización de melocotones en los ingresos de los productores del distrito de Lucre provincia de Quispicanchis 2015-2019?

1.2.2. Problemas Específicos

- PE1. ¿La capacitación técnica incide en los ingresos de los productores del distrito de Lucre provincia de Quispicanchis 2015-2019?
- PE2. ¿Qué incidencia tiene la asociatividad en los ingresos de los productores del distrito de Lucre provincia de Quispicanchis 2015-2019?
- PE3. ¿De qué manera se ven afectados los ingresos de los productores por los diferentes canales de distribución en el distrito de Lucre provincia de Quispicanchis 2015-2019?

1.3. Objetivos de la Investigación

1.3.1. Objetivo General

Analizar la incidencia de la producción y comercialización de melocotones en los ingresos de los productores del distrito de Lucre provincia de Quispicanchis 2015-2019

1.3.2. Objetivos Específicos

- OE1. Determinar en qué medida la capacitación técnica influye en los ingresos de los productores del distrito de Lucre provincia de Quispicanchis 2015-2019
- OE2. Analizar la incidencia de la asociatividad en los ingresos de los productores del distrito de Lucre provincia de Quispicanchis 2015-2019
- OE3. Analizar la incidencia de los canales de distribución en los ingresos de los productores del distrito de Lucre provincia de Quispicanchis 2015-2019



1.4. Justificación de la Investigación

La presente investigación tiene como finalidad contribuir al conocimiento actual de la producción y comercialización de melocotones en el distrito de Lucre provincia de Quispicanchis 2015-2019; pues se tiene como prioridad beneficiar a todas aquellas comunidades campesinas o aquellos agricultores que se dedican al cultivo de tipo tradicional o comercial.

A partir de ello la investigación permitirán plantear soluciones que contribuyan a mejorar el proceso productivo, ya sea a través de fundamentos o criterios económicos que comprendan la explotación frutícola.

1.4.1. Relevancia Social

El trabajo de investigación beneficiará a los productores de melocotones del distrito de Lucre-Quispicanchis, por lo que se tiene como prioridad generar conocimientos de importancia económica en las distintas capacitaciones brindadas, la red de organización o gestión (asociatividad), la oferta de oportunidades de poder acceder a diferentes canales de distribución (comercialización); los cuales inciden en la determinación de los ingresos de los productores.

1.4.2. Implicancias Prácticas

La investigación permitió reconocer o identificar que el distrito de Lucre, presenta carencias o ineficientes capacitaciones en cuanto al manejo del cultivo del melocotón, obstáculos para ser miembro de una asociación, bajos volúmenes de cantidades producidas y vendidas, caída de yemas florales, frutos de bajo calibre (falta de hojas), frutos deformes, floración irregular y con ello las afecciones a las diferentes plagas o enfermedades.

El objetivo es dar solución a la débil capacitación o asesoría técnica para el manejo del cultivo del melocotón, la poca asociatividad que no es más que la débil red de gestión o



organización y el escaso acceso a los diferentes canales de distribución. Los cuáles serán soluciones viables y estratégicas que permitirán el incremento del desarrollo económico – social; teniendo como fin último generar conocimientos de importancia económica y la mejora de los ingresos económicos de la población productora.

1.4.3. Valor Teórico

El valor teórico de la presente investigación es la relación de dos categorías de análisis que van a ser estudiadas de manera minuciosa o separadas y en conjunto son la producción - distribución (comercialización).

Las teorías que se aplicarán serán las siguientes; la Teoría de la Producción Clásica- Neoclásica (Adam Smith, Alfred Marshall), la Teoría de Comercialización (Philip Kotler), Teoría de los canales de comercialización (Stern y E. Ansary), Teoría de los canales de distribución (Herrera y Alvear), Teoría del valor- trabajo (Adam Smith), Teoría clásica de maximización de beneficios (Alfred Marshall).

1.4.4. Utilidad Metodológica

La metodología empleada en la investigación es de tipo descriptivo- correlacional, no experimental con datos cuantitativos y un método Hipotético deductivo con diseño longitudinal, que parte de la observación (ver o experimentar). Para la obtención de datos se recurrió aplicar una muestra aleatoria simple principalmente porque el estudio establece una población finita de N° productores, los cuales son un universo de 60 productores en los distintos establecimientos melocotoneros; el nivel de confianza es de un 95% con una significancia del 0.05 de error máximo admisible.



1.4.5. Viabilidad o Factibilidad

El trabajo de investigación es viable o factible por contar con los recursos disponibles, pues manifiesta datos e información estadística, por lo que los acontecimientos o actos presenciados son de acuerdo al contexto natural observado. La muestra del objeto de estudio ha colaborado desinteresadamente e incondicionalmente en el desarrollo de la estructura de la investigación.

1.5. Delimitación de la Investigación

1.5.1. Delimitación Temporal

El tiempo de realización de la investigación se extiende desde los años comprendidos del 2015 al 2019; pues se toma todo este trayecto para poder estructurar el desarrollo de la investigación y apreciar los diferentes factores que determinan los ingresos de los productores del valle de Lucre.

1.5.2. Delimitación espacial

La investigación se realiza específicamente en el del distrito de Lucre de la provincia de Quispicanchis- Cusco; por ser uno de los distritos que presentan una estructura productiva diversificada, ello porque se cuenta con grandes potencialidades productivas. Este distrito en la actualidad se caracteriza por establecer una producción agraria indispensable, a partir de ello se manifiesta adecuadas estrategias en el manejo del cultivo de la plantación.

1.5.3. Delimitación conceptual

La investigación presenta el uso de teorías económicas respecto a la producción, distribución, comercialización (Clásica- Neoclásica); por lo que las teorías servirán de soporte técnico o filosófico en la estructura del estudio, todo ello con el objetivo de poder consolidar la investigación.



CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes de la Investigación

2.1.1. Antecedentes Internacionales

Cáceres, G.P (2013). Análisis de costos de la producción de durazno (Prunus pérsica) en la provincia de Pamplona (Norte de Santander).

El estudio de caso “ANÁLISIS DE COSTOS DE LA PRODUCCIÓN DE DURAZNO (PRUNUS PÉRSICA) EN LA PROVINCIA DE PAMPLONA (NORTE DE SANTANDER)” tiene como objetivo determinar la transformación en cuanto al sistema de producción de algunos rubros agrícolas. Esto se fundamenta en la producción del durazno (*Prunus pérsica*), el cual establece una contribución muy importante en la economía de la región. El trabajo de investigación es de tipo descriptivo - no experimental. La investigación se refiere a un análisis de los costos de producción del melocotón (*Prunus pérsica*, variedad gran jarillazo y jarillo amarillo), los cuales se encuentran ubicados en áreas de la provincia de Pamplona, Norte de Santander (Colombia). Los costos de producción (detallado) permiten medir la incidencia individual en el cultivo del melocotón, se manifiesta que la venta de las tres últimas cosechas en Pamplona – Santander establecen una producción por árbol de 240 Kg con una productividad de 112,350 Kg, los cuales generaron ingresos de 213,965,200 \$ en tres cosechas; mientras que los ingresos en la finca son de 300 Kg por árbol, con productividad de 400,500 Kg (140,400 Kg por Ha), generaron ingresos de 812,952,500 \$, equivalentes por Ha de 270,984,166 \$, creciendo ampliamente en 57,018,966 \$ por Ha comparativamente con la finca que produce 240 Kg/ por plantón.

Barrientos G. (2004). Experiencias en la producción y comercialización del durazno (Prunus pérsica) en la comunidad de Santa María Jalapa – Guatemala.



La tesis titulada “EXPERIENCIAS EN LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DEL DURAZNO (PRUNUS PÉRSICA) EN LA COMUNIDAD DE SANTA MARÍA JALAPA – GUATEMALA” fue desarrollada en la comunidad de Santa María de Jalapa, donde el melocotón es cultivado por parte de los pequeños agricultores, las ventas de melocotones constituyen parte de sus ingresos. Su objetivo principal es describir las experiencias de la producción y comercialización del durazno (*Prunus pérsica*), determinando las condiciones agroeconómicas en que se desarrolla el cultivo del melocotón, estimando los costos de producción, destinos de la producción y canales de comercialización. Se utilizó el diseño no - experimental cuyo estudio es de tipo descriptivo, con el criterio de la muestra aleatoria simple; se tomó un muestreo del 3% de la población y se calculó la varianza más alta de la información; por lo que se estructuró el tamaño total de la muestra de los productores. El estudio determinó que el 71,40% proporcionan labores culturales, el área que se emplea para su cultivo es quebrado y ondulado, esencialmente las áreas donde se cultiva el melocotón. En lo referente a la comercialización se determinó 2 canales de distribución de las cuales el más importante es el canal 2 (productor -intermediario), estos canales de comercialización favorecen el ingreso neto del agricultor, lo que indica que a medida que el productor se introduzca en el proceso de distribución, sus niveles de ingresos serán mayores.

Sánchez (2019). Márgenes de comercialización del durazno (*Prunus pérsica* L.) criollo amarillo de hueso pegado de Zacatecas, México.

El trabajo titulado “MÁRGENES DE COMERCIALIZACIÓN DEL DURAZNO (PRUNUS PÉRSICA L.) CRIOLLO AMARILLO DE HUESO PEGADO DE ZACATECAS, MÉXICO” tiene por objetivo determinar los márgenes de distribución / comercialización y la participación directa del productor de durazno criollo (*Prunus pérsica* L.) hueso pegado cultivadas



en Zacatecas /México. La información se estructura a partir de las partes interesadas de productores y consumidores a través de una encuesta directa a los distintos agricultores. Los resultados manifiestan que el 25% de los productores encuestados realizaron ventas directas al usuario final (productor – consumidor). El medio o canal de distribución más común fue productor - mayorista - consumidor final. El margen total/Bruto de comercialización generado alcanzo el 85.7% donde la participación directa del productor fue 14.3%. Es importante incrementar el tamaño de muestra para tener mejor identificado el enfoque de la realidad. Los hallazgos establecen los márgenes de comercialización los cuales comprueban la bondad del cultivo del durazno, por lo que la organización de productores de melocotones es primordial para lograr un producto de alta calidad y tener una mayor influencia en los canales de comercialización.

2.1.2. Antecedentes Nacionales

Arizaca (2014). Influencia de la producción frutícola en la economía familiar del productor en el valle de Cinto, provincia Jorge Basadre Región Tacna.

El presente trabajo “INFLUENCIA DE LA PRODUCCIÓN FRUTÍCOLA EN LA ECONOMÍA FAMILIAR DEL PRODUCTOR EN EL VALLE DE CINTO, PROVINCIA JORGE BASADRE REGIÓN TACNA” establece una serie de factores socioeconómicos que influyen en la economía del productor del valle de Cinto. Se utilizo el diseño no experimental cuyo estudio es descriptivo – correlacional. Para el estudio se empleó la regresión lineal múltiple utilizando las pruebas estadísticas F y t. La zona destinada al cultivo de frutales es de 126,50 HA, destacando el cultivo de VID con 45 HA, le sigue en importancia el cultivo del melocotón con 38 HA, la palta con una participación de 22 HA, también destaca el cultivo del manzano con 7 HA aproximadamente. El análisis de regresiones múltiple planteado incide en los ingresos económicos



por lo que producción frutícola se ve afectada significativamente por la variable condición del predio. Nivel de educación, (x1), área del predio (x2), financiamiento (x3), destino de venta (x4), sistema de riesgo (x5) y asistencia técnica (x6) sobre el nivel de ingreso: se encontró dependencia significativa con el nivel del productor al 95% de confianza. (Arizaca, 2014)

Herrera (2015). Diagnostico de la producción y mercado del durazno (Prunus pérsica) de la provincia de Yarowilca, dos de Mayo y Huamelies.

El trabajo titulado “DIAGNÓSTICO DE LA PRODUCCIÓN Y MERCADO DEL DURAZNO (PRUNUS PÉRSICA) DE LA PROVINCIA DE YAROWILCA, DOS DE MAYO Y HUAMELIES” se efectuó durante los meses de junio a septiembre del año 2015, por lo que el objetivo del estudio fue estimar la producción e identificar el medio comercial en la cual el melocotón es distribuido en las provincias de Yarowilca, Dos de Mayo y Huamelies. El trabajo de investigación fue descriptivo donde se evaluaron las siguientes variables: productividad, áreas de cultivo, épocas de cosecha, variedades cultivadas, clasificación de los frutos, precio del melocotón y medios comerciales.

Los resultados obtenidos son: La provincia de Huamelies cuenta con 336 agricultores con una producción de 142,2 T en 94,4 HA de la variedad de huayco rojo, las épocas de cosecha están entre abril – julio y septiembre – noviembre; en cuanto a la categoría o clasificación comercial los frutos presentan un precio de 30 S/ por caja de 10 kg. Por lo que 51 agricultores comercializan el producto en la misma provincia, 66 productores en la provincia de Huánuco y 10 productores llevan a los medios comerciales de Lima, la provincia de Yarowilca establece tener 51 productores con una producción de 35,3 T en 14,6 Ha de la variedad de huayco rojo y 0,2 T en 0,1 ha de variedad blanquillo, las épocas de recolección están entre abril – julio y septiembre – noviembre; por clasificación comercial los frutos presentan una segunda categoría con un precio de 28 S/ por



cada caja de 10 Kg, y son distribuidos en las mismas provincias y solo un agricultor lleva el producto al mercado de Lima y en cuanto a la provincia de Dos de Mayo se manifiesta tener 27 productores con una producción de 6,5 T en 6,8 Ha de la variedad de huayco rojo, las épocas de extracción están entre abril – julio y setiembre – noviembre, por clasificación de frutos establece una segunda categoría comercial con un precio de 30 S/ por caja de 10 Kg que son comercializados en la misma zona y al departamento de Huánuco. (Espinoza, 2016)

Velásquez (2014). Análisis de la eficiencia técnica en la producción de durazno (Prunus persicae L.) en el distrito de Calana, Región Tacna.

La tesis denominada “ANÁLISIS DE LA EFICIENCIA TÉCNICA EN LA PRODUCCIÓN DE DURAZNO (PRUNUS PERSICAE L.) EN EL DISTRITO DE CALANA, REGIÓN TACNA” tiene como objetivo determinar la eficiencia técnica observada en el proceso de producción de duraznos y su relación con los ingresos en dicha jurisdicción durante el periodo 2014, la investigación es de tipo descriptivo transversal, el cual tomo como instrumento de medición a una encuesta aplicada a 53 productores. Los resultados de la prueba estadística de χ^2 determina que existe relación estadística significativa entre el nivel de ingresos de productores con la inversión utilizada para su producción, el monto pagado por jornal y capital empleado esta con un nivel de confianza del 95%. El modelo Cobb Douglas nos demuestra que la producción es intensiva en capital. (Velásquez, 2014)



2.1.3. Antecedentes Locales

Huacac (2019). Evaluación de la oferta, tecnológica de producción y manejo postcosecha del cultivo de durazno (Prunus pérsica), en zonas productoras de la provincia de Calca – Región Cusco.

El actual trabajo “EVALUACIÓN DE LA OFERTA, TECNOLÓGICA DE PRODUCCIÓN Y MANEJO POSTCOSECHA DEL CULTIVO DE DURAZNO (PRUNUS PÉRSICA), EN LAS ZONAS PRODUCTORAS DE LA PROVINCIA DE CALCA – REGIÓN CUSCO”, fue desarrollado en las distintas zonas productoras de durazno de la provincia de Calca – Cusco, entre los meses de diciembre del año 2018 y febrero del 2019. El objetivo general fue identificar la situación actual de la producción comercial del melocotón en las áreas productoras de la provincia de Calca – Cusco. El método empleado fue un cuestionario estructurado (encuesta) dirigido a los productores de melocotones de la provincia de Calca; la variable oferta tecnológica y manejo postcosecha fueron evaluados, los datos e información estadística fueron ordenados en tablas de distribución (frecuencia) e histogramas. Las conclusiones establecen que la provincia de Calca manifiesta una oferta de melocotón de 137,3 T de frutas por periodo o campaña agrícola, el precio en chacra más reiterado que recibe el agricultor es 5 S/ el Kg y la cosecha o recolección se realiza frecuentemente en los meses de febrero – abril. El área total cultivada es de 13,52 ha, en lo total se conducen 14,581 plántones de durazno y las variedades más cultivadas son Huayco rojo y el blanquillo. El melocotón se propala por injerto empleando el blanquillo como patrón, en corona y mayormente en agosto, la biomasa es 1,111 plantas/ha con una distancia de 3x 3 metros, en lo general se utiliza el abono orgánico, 464 Kg/Ha de guano de isla, 1,774 Kg/Ha de guano de corral, 465 Kg/Ha de roca fosfórica, no emplean el compost, humus ni fertilizantes sintéticos (inorgánicos), las plagas o enfermedades son la mosca de la fruta, pulgón y arañas, oídium,



gomosis, tiro de munición y cloca; no se utilizan herbicidas (bioestimulantes) ni abonos foliares, la irrigación es pro gravedad, el rendimiento promedio en la productividad es de 17,7 T/Ha de melocotón, no conocen la habilidad de competencia, existe apoyo institucional local, la mayoría de los productores tienen una instrucción de nivel secundario y participan en los cursos talleres de asesoramiento o capacitación técnica. En la postcosecha no utilizan materiales para conservar o madurar los frutos, el medio de traslado de productos es mayormente por camionetas, no se almacena los productos antes del proceso de intercambio (venta), no establecen una infraestructura de postcosecha, clasifican los productos antes del proceso de intercambio, la distribución-comercialización es en bandeja, los productos se venden por Kg, ignoran para que sirve el manejo postcosecha. (Huacac, 2019)

Abiega (2019). Estudio de mercado del durazno (Prunus pérsica L.) en la cuenca del rio Santo Tomas, Provincia de Chumbivilcas -Cusco.

El presente proyecto denominado “ESTUDIO DE MERCADO DEL DURAZNO (PRUNUS PÉRSICA L.) EN LA CUENCA DEL RIO SANTO TOMAS, PROVINCIA DE CHUMBIVILCAS – CUSCO” se realizó en todo el tramo de la cuenca, comprendiendo a todas las provincias de Chumbivilcas y Cotabambas de los departamentos de Cusco – Apurímac y zonas de influencias del área territorial, el periodo o campaña comprende del año 2016 al 2018. Tiene como objetivo general ejecutar el estudio de mercado del melocotón, en la cuenca o valle del rio Santo Tomas y como específico diagnosticar la oferta considerando la estacionalidad, la demanda en los medios comerciales, determinar agentes, canales de comercialización, precios en la distribución, inconvenientes que enfrentan los agricultores y proponer opciones para poder mejorar la comercialización. La metodología empleada en la investigación es de tipo descriptivo – no experimental basados en la medición numérica. Para poder alcanzar los objetivos se estructuro un



cuestionario de preguntas a los productores como ofertantes con una población de 153 encuestas, segundo se aplicó a los intermediarios que son parte del proceso de intercambio - comercialización en los medios de distribución y tercero a los consumidores como demandantes, pues la muestra representativa fue de 385 encuestas; el nivel de confianza es del 95% con un 0.05 de error admisible. Posteriormente se llegó a las siguientes conclusiones; el rendimiento de los establecimientos melocotoneros es de 29,2 Kg de fruta/ planta, la cosecha y oferta ponderada por periodo o campaña es de 431,95 T; la producción y oferta está determinada por la estacionalidad en los meses de diciembre – mayo. La gran demanda es esencialmente en los mercados del lugar o zona y el consumo es de 1 a 2 Kg de fruta fresca/semana, el costo promedio es de 2.5 S/ el Kg de melocotón (productor – consumidor) y el margen de comercialización es de 1. S/ con intervención de intermediarios (detallistas). El canal de comercialización fundamental es productor – consumidor o usuario final, la participación de los detallistas no es de importancia significativa. (Cáceres, 2013)

Estudio de caso: la ARPE Cusco “Asociación Regional de Productores Ecológicos de Cusco” Tres ejemplos de comercialización ¿Hacia un nuevo modelo de desarrollo local?. Presentado por: Margaux Girard, Universidad de Orleans de Francia.

La investigación “ESTUDIO DE CASO: LA ARPE CUSCO “ASOCIACIÓN REGIONAL DE PRODUCTORES ECOLÓGICOS DE CUSCO” TRES EJEMPLOS DE COMERCIALIZACIÓN ¿HACIA UN NUEVO MODELO DE DESARROLLO LOCAL?”, demuestra que el propósito de la ARPE³ (Asociación Regional de Productores Ecológicos de Cusco) es la concretización o la creación de relaciones comerciales- empresariales que dinamicen

³ ARPE: Base regional de la Asociación Nacional de Productores Ecológicos del Perú, determinada organización que tiene por finalidad producir y comercializar productos orgánicos – principal organización creada en el año 2000 – organizaciones nacionales que pretenden la promoción de la agricultura orgánica: Federación Internacional de Movimiento de Agricultura Orgánica (IFOAM).



los procesos de intercambio, por lo que se logró concluir que la comercialización de productos orgánicos en la ciudad del Cusco se ha diversificado y multiplicado.

Pues según datos e información estadística la ciudad del Cusco cuenta con muchas bases provinciales productivas, las cuales están congregadas por 350 familias de las zonas rurales; por lo que Cusco cuenta con cinco bases provinciales (Calca, Paucartambo, Quispicanchis, Espinar, Cusco) las cuales están dispuestas a abastecer o brindar todos aquellos productos propuestos por la ARPE, como son productos transformados, derivados, tradicionales, etc. Es así que la investigación evidencio que los lugares principales de comercialización son las ecoferias, tiendas especializadas, ventas directas al usuario final, mercados industriales- procesados, entre otros (Girard,2015, p. 1).

2.2. Bases Teóricas

2.2.1. Teoría Neoclásica de la Producción - Alfred Marshall

Marshall plantea que la teoría neoclásica describe tres factores de producción los cuales son necesarios para lograr determinar la forma en la cual estos factores son transformados en productos o servicios. El manifiesta que el crecimiento y equilibrio económico de un agente (*empresa, estado, hogares*), se pueden lograr siempre y cuando se asignen la combinación adecuada de los tres factores de producción.

La teoría de producción neoclásico también establece que para crecer económicamente es necesario producir más; es suficiente con el aumento de las cantidades de los factores disponibles. A partir de ello se da la relación entre el trabajo, la tierra y el capital los cuales son factores que determinan el grado de riqueza; pues estos factores hacen que se generen ingresos, excedentes en la producción de la tierra, en los beneficios de capital y en las labores agrícolas. (Marshall, 1957, pág. 75)



Existen ejemplos del caso del sistema económico la cual establece que, en toda serie de actividades y necesidades, la oferta se adecua o se ajusta a la demanda, y la producción al consumo, mediante un proceso que es de manera automática, elástico y perceptivo. (Coase, 1937)

Se pretende utilizar esta teoría con la finalidad de poder determinar la forma en la cual los factores de producción (*Tierra, Capital, Trabajo*), son transformados en productos o servicios; los cuales son asunto indispensable en los procesos de producción del cultivo del melocotón.

2.2.2. Teoría de la comercialización - Philip Kotler

Philip Kotler (1999) afirma que “la selección de los canales apropiados de distribución es primordial para el desarrollo exitoso de las estrategias de ventas” (p.692). El manifiesta que para generar desarrollo en ventas se requiere utilizar estrategias que apoyen los objetivos de la empresa; pues el elemento fundamental es la transferencia del derecho de propiedad. (Kotler, 2003, pág. 118).

Kotler ha tenido como propósito probar que sus ideas son una teoría de mercadotecnia; pues uno de sus objetivos es determinar la selección de adecuados canales de distribución, es decir que los medios comerciales que se utilicen supongan ser más eficaces, económicos y ventajosos.

(John & Goldberg, 1957) define en complemento que, el concepto de agronegocios establece a todas las operaciones que involucran a la producción y distribución de suministros agrícolas; pues son operaciones de producción en la finca, almacenamiento, procesamiento y comercialización de productos agrícolas.

Es así que para efectos de investigación Kotler propone lo siguiente “la estrategia de venta o comercialización consiste en la determinación de metas y objetivos que adopten líneas



de acción, que asignen recursos necesarios para satisfacer las necesidades y deseos específicos del cliente”.

Esta teoría ayudará a identificar los diferentes canales de distribución o medios comerciales que emplean los pequeños productores, los cuales son fuentes de prioridad a través de los cuales generan beneficios hacia los pequeños agricultores.

2.2.3. Teoría de los canales de distribución - Herrera y Alvear

Según Herrera y Alvear los canales de distribución son áreas económicas totalmente dinámicas, son medios por el cual el productor coloca sus productos o servicios; los cuales son destinados al consumidor o usuario final. Pues el elemento fundamental es la transferencia del derecho de propiedad por lo que el canal de distribución representa un sistema interactivo que contiene todos los componentes; fabricante → intermediario → consumidor.

(Zylbersztajn, 1996) añade que la distribución de alimentos en los medios comerciales han evolucionado desde simples procesos de intercambio a complejos sistemas de comercialización; pues estos son resultados de las tendencias en el comportamiento de los consumidores, los nuevos métodos de distribución, y el orden económico cambiante.

Por lo que el proceso de propiedad que recorre el producto o servicio hasta el usuario final es denominado canal de distribución. A continuación, se desarrolla la estructura de los diferentes canales de comercialización. (Herrera & Alvear, 1999, p. 90)



Tabla 1. Canales de distribución

		Recorrido			
Directo	Productor	----->			Consumidor
Corto	Productor	----->	Detallista	Consumidor	
Largo	Productor	----->	Mayorista	Detallista	Consumidor
Doble	Productor	Agente exclusivo	Mayorista	Detallista	Consumidor

Fuente: Elaboración propia. (Herrera & Alvear, 1999, p. 90)

Esta teoría ayudará a identificar los diferentes canales de distribución o medios comerciales que se utilicen y supongan ser los más eficaces, económicos y ventajosos, los cuales son fuentes de prioridad que generan beneficios directo a la población agraria.

2.2.4. Teoría de los canales de comercialización- Stern y E. Ansary

Según Stern y E. Ansary los canales distribución pueden establecerse como un conjunto de organizaciones independientes que involucran procesos para hacer que un producto o servicio este apto o disponible para el consumo. Ellos manifiestan que el canal de distribución es aquella red de organizaciones que cooperan y realizan conjuntamente todas las actividades necesarias que vinculen a los fabricantes de productos o servicios con los diferentes consumidores o usuarios finales; todo ello a fin de llevar a efecto la tarea de la distribución - comercialización. (Stern y E. Ansary, 2008, pág. 79)

De manera que esta teoría ayudara a identificar los diferentes canales de distribución o medios comerciales aptos que deben emplear los pequeños productores.



2.2.5. Teoría del valor- trabajo- Adam Smith

Adam Smith establece que el trabajo es la proporción o la necesidad del hombre, es la fuerza económica de la sociedad; el trabajo es un fondo anual que se consume en cualquier país pero que también se compra a otros países. (Smith, 1985, p. 25)

Todo el tramo económico es definido como el trabajo, pues el que acumula trabajo lo traduce en bienes o servicios, entonces ese trabajo es el gran concentrador de las energías productivas, el gran creador de valor. El trabajo es la medida efectiva del valor de todas las mercancías, todo ello es lógico.

Ahora nos preguntamos si el trabajo es medible, define riquezas, si es lo más sustentable, lo ideal, lo necesario para generar valor; entonces decimos que el trabajo se mide por su cantidad pues es el único elemento del valor de cambio. A partir de ello se forman los precios considerando tres elementos, el salario, el beneficio y la renta o arrendamiento, estos no son más que las remuneraciones de los tres factores de producción (*el trabajo, el capital y la tierra*).

Las diferentes actividades realizadas por el hombre son necesidades que buscan un objetivo en común; esta teoría ayudará a demostrar que el trabajo es el único generador de energías productivas o fuente de valor de riqueza.

2.2.6. Teoría de la Cadena de Valor- Michael Porter

Según Michael Porter cada empresa realiza un conjunto de actividades, pues dentro de ellas está diseñado la producción, transformación, distribución; todos los factores anteriormente mencionados representan la cadena de valor⁴.

Porter da a conocer que se debe analizar el sector industrial para poder definir las estrategias de las diferentes actividades, pues esas son las ventajas competitivas de cada entidad

⁴ Planeación basada en la ventaja competitiva “Michael Porter”

o empresa. La cadena de valor de Michael Porter es un modelo teórico que permite realizar un análisis interno de la organización, principalmente para poder observar las principales actividades generadoras de valor. Todo ello cae en la idea de que la cadena de valor tiene por finalidad generar beneficio- utilidad, valor tanto al usuario final como a la empresa; a partir de ello se dice que una empresa tiende a tener una ventaja competitiva frente a otra cuando es capaz de producir a un menor costo. (Porter, 1985, p. 25)

(Padilla Perez, 2014) manifiesta que la metodología para el fortalecimiento de las cadenas productivas de valor, es un instrumento de gran utilidad en el diseño y la aplicación de políticas industriales específicas; los cuales van a promover un cambio estructural dentro de la organización.

En la siguiente figura o diagrama de Porter establece la división de dos bases de funcionamiento organizacional, las cuales son actividades primarias y de apoyo.



Fuente: (Quintero & Sánchez,, 2018). Planeación basada en la ventaja competitiva “Michael Porter.

Figura 1. Modelo de la Cadena de Valor

Las actividades primarias representan el valor agregado que se les da en forma directa al producto o servicio; y por actividades de soporte se entiende como el abastecimiento de



desarrollo tecnológico e infraestructura que no son más que actividades que ayudan o reforzar la actividad primaria.

Es así que la teoría de Michael Porter (*Producción, transformación, Distribución*), ayudara entender que el distrito de Lucre presenta ventajas competitivas con respecto a la producción o el desarrollo del cultivo del melocotón.

2.2.7. Teoría de la Ventaja Comparativa- David Ricardo

Esta teoría fue elaborada por Adam Smith mejorada por David Ricardo parte de la idea que toda persona debe aprovechar la ventaja que tienen para así obtener un mayor rendimiento, la idea se centra en que la empresa, país o persona produzca un bien utilizando costos relativamente bajos.

Actualmente la teoría de la ventaja comparativa es uno de los principios o fundamentos básicos que se cumplen en el comercio internacional, muchos países asumen costos relativos en su producción; ósea que les suponga un costo relativo o más bajo respecto al resto del mundo, todos los países se especializan en la producción y consecuentemente en la exportación de todos aquellos bienes o servicios con costos de fabricación relativamente bajos. (Ricardo, 1817)

Esta teoría ayudará a demostrar que la producción basada en el cultivo del melocotón es una de las principales ventajas o prioridades a aprovechar; pues la finalidad es lograr generar rendimientos con costos relativamente bajos en la producción.

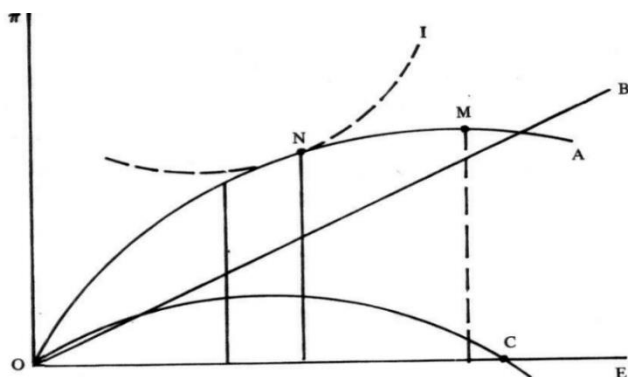
2.2.8. Teoría clásica de maximización de beneficios - Alfred Marshall

Los neoclásicos establecen que la motivación esencial del empresario es la maximización de sus beneficios, por lo que el supuesto comportamiento del empresario es maximizar el beneficio en un periodo de tiempo; pues el único objetivo es maximizar el valor del capital. Las empresas no pretenden conseguir la maximización sus beneficios a un corto

plazo, aplicando las normas marginalistas, si no por el opuesto buscan el beneficio a largo plazo por lo cual utilizan el método del costo total.

(Barzel, 1997) contribuye un estudio en la forma en la cual los agentes (*estados, empresas, individuos*) organizan el uso de sus recursos para maximizar el valor de sus derechos económicos sobre estos recursos. Los derechos de propiedad económica de un agente sobre un activo se definen como la capacidad de la persona para obtener ganancias o activos mediante el consumo directo.

Lo que es evidente es que esta afirmación se observa de forma simple en términos gráficos, por lo que se observa la teoría tradicional. En el eje horizontal se miden los recursos ofrecidos por los empresarios (oferta empresarial) y en las ordenadas los beneficios.



Fuente: (Juna Fernández de Castro). Teoría de la empresa neoclásica: maximización de beneficios.

Figura 2. Modelo de Maximización de Beneficios

Las curvas OA, OB Y OC muestran objetivamente el beneficio bruto de una empresa, el costo de oportunidad de una empresa cuando ofrece sus servicios (beneficio normal), el beneficio neto o la diferencia entre las dos curvas. La curva de indiferencia I manifiesta la función de utilidad de la empresa o a la aversión de ofrecer más bienes a partir de un cierto punto seleccionado (vida tranquila hicksiana). La pendiente OA establece un máximo en M y un punto de tangencia con I y N, lo cual representa el objetivo del empresario como la maximización de función de utilidad empresarial.



Esta teoría ayudara determinar la producción máxima en los diferentes establecimientos melocotoneros; pues la finalidad será lograr la aversión de ofrecer más bienes o productos, los cuales generaran el máximo beneficio en el cultivo del durazno.

2.3. Marco Conceptual

2.3.1. Producción Agrícola

El concepto de producción agrícola es aquella que se utiliza en el ámbito y rama de la economía para hacer mención al tipo de bien o beneficio que se obtiene de la actividad agrícola; esta actividad es fuente generadora de recursos o bienes de primera necesidad como son granos, cereales, hortalizas, vegetales etc. Las cuales son principales actividades para la subsistencia del ser humano. (Quezada & Luis, 2011, ps. 45-50)

2.3.2. Comercialización

Jerome Mc. Carthy define que la comercialización es un sistema de actividades empresariales pues está orientado a planificar, diseñar, fijar precios, distribuir y promover bienes y servicios; así como también fijar las políticas de créditos y cobranzas, que van del productor hacia el consumidor o usuario; todo ello con el fin de poder satisfacer a los clientes o cumplir con los objetivos de la empresa u organización. (Jerome, 1960, p. 1- 250)

2.3.3. Capacitación

Según el autor Idalberto Chiavenato el concepto de capacitación es un proceso educativo de un plazo corto, aplicado de manera organizada y sistemática hacia las personas, es un medio en el cual se adquiere conocimientos, se desarrolla habilidades, estrategias, competencias y técnicas en función a los objetivos establecidos. Auxilia más que todo a la población u organización, ayuda a poder desempeñar un trabajo eficiente y beneficioso; pues



estos beneficios pueden prolongarse durante toda su vida laboral y por consiguiente ayudar al desarrollo personal. (Chiavenato, 2007)

2.3.4. Asociatividad

Burgelman define que la asociatividad es un mecanismo de cooperación entre personas o empresas en donde cada individuo social es un libre participante, por lo que en este medio se establecen relaciones o articulaciones que buscan un objetivo en común. (Bulgerman, 2007)

2.3.5. Canales de distribución

Los canales de distribución son definidas áreas económicas totalmente dinámicas, medios por el cual el fabricante coloca sus productos o servicios los cuales son destinados al consumidor final. Aquí el elemento fundamental es la transferencia del derecho o propiedad, el canal de distribución representa un sistema interactivo que implica a todos los componentes: fabricante, intermediario y consumidor; según sea el proceso de propiedad que recorre el producto o servicio hasta el usuario, así será la denominación del canal. (Herrera & Alvear, 1999, p. 90)

2.3.6. Mayorista

Denominado como agente intermediario en la cadena de distribución, cuya actividad económica se basa principalmente en la compra y venta de bienes y servicios; agente que interviene entre el productor y el detallista. (Sanchez Galan , 2014)

2.3.7. Detallista

Los detallistas son denominados agentes intermediarios de distribución, procesos por el cual se establece el proceso de intercambio – ventas, los cuales son destinados al consumidor o usuario final, cuyo fin o objetivo es la distribución de bienes y servicios de propiedad. (Sanchez Loza, 2015)



2.3.8. Consumidor

Denominado como uno de los agentes económicos que intervienen en la cadena de distribución productiva, individuos quienes compran el producto o servicio ya elaborados, pues dan uso al producto ya adquiridos. (Garcia , 2018)

2.3.9. Agricultura

La agricultura es una de las actividades productivas que se encuentran en el sector primario, tiene por objetivo la utilización distintas áreas o suelos, por lo que el propósito de dicho ejercicio es la combinación de los diferentes procedimientos y técnicas en el tratamiento de la tierra. Todo ello con la finalidad de poder generar producción de diferentes productos para la alimentación diaria de la población, pues el objetivo de esta actividad es poder generar salud permanente hacia las personas. (Lopez & Enrique, 2011, p. 25)

2.3.10. Tecnología

La tecnología es un conjunto de técnicas y herramientas, pues es el resultado del saber, es la aplicación lógica del conocimiento, permite al ser humano crear procesos que modifiquen el entorno material o virtual; todo ello con la finalidad de poder satisfacer sus necesidades y poder generar bienestar, es una acción que permite crear soluciones frente a las diferentes situaciones. (Cesar & Jimenez, 2013)

2.3.11. Biomasa

La biomasa se considera materia horganica originada a partir de un proceso biologico espontaneo o provocado, es utilizada como fuente energetica; son recursos biomasicos que se agrupan en lo general en recursos agricolas o forestales. (Villarig, 2018, p. 30)



2.3.12. Consumo

El consumo es una acción, en el cual se destruye el beneficio o utilidad de un bien o producto, es considerado como un término o fin de la producción, pues es un acto en la cual los diversos productos o servicios son utilizados para todos aquellos fines que están destinados. Esta acción tiene como objetivo satisfacer las necesidades de las personas valiéndose de los propósitos de la producción, el consumo es unidad esencial de toda actividad económica. (Herrera & Alvear, 2007, p. 90)

2.3.13. Mercado

Un mercado es aquel lugar físico - virtual que establece conjuntos de ofertantes y demandantes potenciales de un producto o de varios, pues son agentes que comparten una necesidad o deseo en particular; por lo que tienen por deseo o finalidad el proceso del intercambio, el cual genera bienestar o satisfacción en cada individuo. Es un área económica que realiza relaciones comerciales (Productor - Consumidor), pues se tiene como propósito el acto de pagar o realizar alguna transacción. (Philip & Gary, 2017, p. 54)

2.3.14. Competitividad

Según Paula Nicole (Roldan, 2010, p. 4). La competitividad es una capacidad de una organización o persona que tiene como fin desarrollar condiciones destacadas con su entorno; por lo que la competitividad generalmente se basa en habilidades tecnológicas (recursos) las cuales son rendimientos que se comparan entre organizaciones.

2.3.15. Valor agregado

Por términos de valor agregado según (Bujan Perez , 2007, p. 10), se entiende ala característica extra que una organización brinda al producto o servicio ;aumentando el precio del valor del producto o agregándole una percepción extra de servicio.



2.3.16. Cadena productiva –DGPA

Según la dirección general de promoción agraria ,2017 pags. 3-9, la cadena productiva es el conjunto de agentes económicos interrelacionados por lo distintos establecimientos comerciales o mercados, que van desde la provisión de insumos, producción, transformación, comercialización hasta el consumidor o usuario final.

2.3.17. Productividad

La productividad es determinada una medida económica que calcula los bienes / servicios o la cantidad que se ha producido en un periodo o tiempo determinado, claro teniendo mucho en cuenta cada factor utilizado (tierra, trabajo, capital, etc). (Sevilla, 2016, p. 3)

2.3.18. Rentabilidad

Se conoce como rentabilidad aquel beneficio económico que se obtiene de una actividad comercial que implique la oferta y demanda de bienes o servicios; pues la rentabilidad es un criterio que define la capacidad de poder generar ganancia, utilidad, rendimiento, beneficio etc. (Moreno , 2018)

2.3.19. Ventas

Las ventas consisten en la determinación de metas y objetivos, las cuales adoptan acciones que consignan la obtención de recursos o bienes de primera necesidad, los cuales son deseos específicos del cliente. (Shaw & Morris, 2000)

2.3.20. Precio

Para Philip kotler y Gary Armstrong el precio tiene un sentido estricto, pues es determinada la cantidad de dinero que se cobra o paga por un bien o servicio, es la suma de todos los valores que los consumidores están dispuesto en pagar a cambio del beneficio de tener el producto. (Kotler & Armstrong, 2002, p. 215)



2.3.21. Ingreso total

Según Michael Parkin se entiende por ingreso total a toda la cantidad o monto que recibe un agente económico, ya sea por conceptos o actividades normales de ventas, por lo que según el autor el ingreso total se obtiene de la siguiente manera. (Parkin , 2006, p. 204)

$$IT = PXQ$$

2.3.22. Ingreso medio

El ingreso o cifra se obtiene dividiendo todos los ingresos totales por el numero o las cantidades vendidas. (Parkin , 2006, p. 204)

$$IM = \frac{IT}{Q}$$

2.3.23. Ingreso marginal

Según Michael Parkin en microeconomía se define como ingreso marginal al cambio ocurrido del ingreso total, esto sucede cuando se incrementa la cantidad producida o vendida en una unidad más. (Parkin , 2006, p. 205)

$$IMg = \frac{\Delta IT}{\Delta Q}$$

2.3.24. Costos de producción

Según Hernán Pavón Barajas los costos de producción son erogaciones o desembolsos que se incorporan en los bienes o servicios producidos los cuales están capitalizados en el inventario hasta el momento de la venta. (Pavon Barajas , 2001)



2.3.25. Costo total

Michael Parkin define que el costo total es una medida económica que suma todos los gastos de aquellos recursos que se emplean en el proceso productivo. Según el autor el costo total se adquiere de la siguiente manera. (Parkin , 2006, p. 233)

$$CT = CFT + CVT$$

2.3.26. Costo fijo total

El Costo fijo total es un gasto económico que posee una organización o entidad, es un costo que se suele presentarse en periodos largos determinados y no dependen de nivel de producción, pues es un costo que se mantiene estable el cual es imprescindible para el desarrollo de la organización. (Parkin , 2006, p. 233)

2.3.27. Costo variable total

Para Michael Parkin el costo variable total es un gasto que posee una empresa, el cual varía según los volúmenes de producción o venta, este costo gira entorno a la actividad que la empresa realiza, mientras mayor sea el volumen la producción, mayor serán los costos variables. (Parkin , 2006, p. 233)

2.3.28. Costo marginal

El costo marginal de una empresa es el aumento en el costo total que resulta del incremento de una unidad de producción más. (Parkin , 2006, p. 233)

$$CMg = \frac{\Delta CT}{\Delta Q}$$

2.4. Formulación de la Hipótesis

2.4.1. Hipótesis general

La producción y comercialización de melocotones inciden en los ingresos de los productores del distrito de Lucre provincia de Quispicanchis 2015-2019



2.4.2. Hipótesis específicas

- HE1. La capacitación técnica incide positivamente en los ingresos de los productores del distrito de Lucre provincia de Quispicanchis 2015-2019
- HE2. La asociatividad incide positivamente en los ingresos de los productores del distrito de Lucre provincia de Quispicanchis 2015-2019
- EH3. Los canales de distribución determinan significativamente los ingresos de los productores del distrito de Lucre provincia de Quispicanchis 2015-2019

2.5. Variables(s)

2.5.1. Conceptualización de variables(S)

PM=F (CT; AS)

CM=F (CD)

Donde:

PM: Producción de melocotones

CT: Capacitación de manejo técnico de los productores

AS: Asociatividad de productores

CM: Comercialización de melocotones

CD: Canales de distribución

Se establece que la producción y comercialización de melocotones son variables dependientes, por lo que la vinculación de estas dos categorías de análisis van a ser estudiadas de manera minuciosa; a partir de ello se comenzará con el desarrollo de la investigación, deduciendo de esto que la producción y comercialización dependen en gran medida de la capacitación del manejo técnico de productores, la asociatividad de productores y el acceso a



los diferentes canales de distribución que no son más que las variables exógenas o independientes, pues todas estas variables exógenas o endógenas guardan una relación directa.

A partir de ello se menciona cada variable:

- **Producción de melocotones:** Es aquella actividad destinada a fabricar u obtener un beneficio del sector agropecuario, proceso por el cual se obtiene el melocotón orgánico.
- **Comercialización de melocotones:** Son procesos por el cual los productores de melocotones se basan en técnicas y estrategias enfocadas para poder vender su producto en el mercado.
- **Capacitación de manejo técnico de los productores:** Proceso educativo de corto plazo por el que se adquieren conocimientos y habilidades técnicas para lograr metas o objetivos.
- **Asociatividad de productores:** Es un mecanismo de cooperación por el cual se establecen relaciones y articulaciones entre individuos y/o grupos de individuos tras un objetivo común.
- **Canales de distribución o comercialización:** Son áreas económicas totalmente dinámicas, medios por el cual el productor-fabricante tiende a brindar o colocar sus productos sean bienes o servicios.



2.5.2. Operacionalización de Variables

Tabla 2. Operacionalización de variables

VARIABLE DEPENDIENTE	VARIABLE INDEPENDIENTE	DIMENSIÓN	INDICADORES	PREGUNTAS
Ingresos de los productores	CAPACITACIÓN TÉCNICA (Asistencia técnica o asesoría para la producción)	Mano de obra calificada-Personal especializado Mano de obra no calificada-Personal no especializado	<ul style="list-style-type: none"> • Número de talleres de capacitación • Número de productores que asisten a los talleres de capacitación • Número de personas que aplican los talleres de capacitación 	<p>¿Durante los últimos años ha utilizado diferentes herramientas o técnicas para mejorar su producción?</p> <p>¿Recibiste asistencia técnica o asesoría para la producción?</p> <p>¿Por parte de que organización u institución recibe la capacitación u asesoría técnica?</p> <p>¿Con que actividad apoyan las instituciones en tu comunidad?</p> <p>¿Cuál fue la frecuencia de la asesoría técnica o capacitación que brinda la institución?</p> <p>¿Tecnología con la que usted prepara el suelo para la plantación?</p> <p>¿Su tecnología le permite realizar la actividad de transformar?</p> <p>¿Realiza transformación de sus frutos obtenidos en la cosecha?</p> <p>¿Qué tipo de transformación realiza?</p>



VARIABLE DEPENDIENTE	VARIABLE INDEPENDIENTE	DIMENSIÓN	INDICADORES	PREGUNTAS
	ASOCIATIVIDAD (Productores que pertenecen a alguna organización)	Organizacional- institucional	<ul style="list-style-type: none"> • Número de productores asociados dentro de la organización • Numero de asociaciones existentes en el distrito. • Número de personas que pertenecen a estas organizaciones. • Número de actividades que se realizan dentro de las organizaciones. 	<p>¿Ud. Perteneces a alguna organización? ¿A qué tipo de organización perteneces? ¿Hace cuantos años perteneces a la organización? ¿Tiene ventajas la asociación en su producción y comercialización de melocotones? ¿Cuál fue el motivo principal que lo llevo a participar en la asociación? ¿Dé a conocer cuál es la actividad que se realiza mayormente dentro de la asociación? ¿Tiene dificultades al asociarse?</p>



VARIABLE DEPENDIENTE	VARIABLE INDEPENDIENTE	DIMENSIÓN	INDICADORES	PREGUNTAS
	CANALES DE DISTRIBUCIÓN (distribución de la cosecha- comercialización)	Ventas	<ul style="list-style-type: none"> • Número de volúmenes o cantidades vendidas. • Número de volúmenes o cantidades producidas (producción media, total, marginal). • Precio por KG/Melocotones. • Número de canales de distribución (directo, corto, largo, doble). • Volúmenes o costos de la producción. 	<p>¿Cómo distribuye su cosecha?</p> <p>¿Cómo es su comercialización?</p> <p>¿De acuerdo a su comercialización cual es el precio de venta del melocotón?</p> <p>Margen de comercialización ¿de acuerdo a sus ventas realizadas dé a conocer la cantidad destinada a la comercialización?</p> <p>¿Hay la existencia de acceso a mercados externos e internos?</p> <p>¿Se observa la aparición de intermediarios?</p> <p>De acuerdo a los canales de distribución ¿Ud. Realiza ventas hacia?</p> <p>¿Cuáles son las causas o beneficios que Ud. Obtiene al realizar las ventas en los diferentes canales de comercialización?</p> <p>¿Participa en ferias agroecológicas?</p> <p>¿Con que frecuencia Ud. Participa en las ferias agroecológicas?</p>

Fuente: Elaboración propia.



CAPÍTULO III: MÉTODO DE INVESTIGACIÓN

3.1. Tipo de Investigación

Según su nivel de abstracción, es de tipo aplicada, dado que esta investigación tiene por propósito relacionar la producción y comercialización de melocotones en el distrito de Lucre, con los niveles de ingresos que generan cada agricultor; así como relacionar las variables independientes (*capacitación técnica, asociatividad, canales de distribución*) con los ingresos de los productores.

3.1. Enfoque de Investigación

El enfoque de investigación es cuantitativo, utiliza la recolección de datos para poder comprobar las hipótesis planteadas, se realiza la medición de las variables o la asignación de valores numéricos; por lo que es una operación que cuantifica las variables, usando métodos o información estadísticos.

3.2. Diseño de Investigación

Se establece un diseño no experimental – longitudinal, es no experimental dado que no se manipularon deliberadamente las variables independientes, observando los fenómenos tal como se dan en su medio o contexto natural, para después analizarlos durante un horizonte temporal de cinco años. Y es longitudinal dado que la investigación está comprendida en el periodo de cinco años del año 2015 al año 2019

3.3. Alcance de Investigación

La investigación es de alcance descriptiva – correlacional, descriptiva porque, busca explicar de manera general que la producción y distribución son determinantes de los ingresos económicos de los productores de melocotones del distrito de Lucre; la investigación permite describir como la capacitación- asistencia técnica, la asociatividad y



los canales de distribución inciden en la producción y comercialización del cultivo del melocotón.

3.4. Población o muestra de la investigación

3.4.1. Población

La población o universo de la presente investigación está constituida por los productores de melocotón del distrito Lucre; la cual establece o manifiesta un total de 60 productores o unidades de análisis.

3.4.2. Muestra

Los productores de melocotones se encuentran distribuidos en las diferentes comunidades del distrito de Lucre – provincia de Quispicanchis, los cuales suman un total de 60 productores de melocotones (productores agroecológicos). Por lo que para un mejor análisis se decidió aplicar una muestra aleatoria simple principalmente porque el estudio establece una población finita de N° productores, los cuales forman parte del universo de la investigación; es así que cada miembro de la población será seleccionado de manera independientemente como sujeto de estudio.

Tabla 3. Población y muestra de la investigación

Población distrito – Lucre	3,850 hab.
Población productora	60 productores
Tipo de muestra	aleatoria simple

Fuente: Elaboración propia.

3.5. Técnicas(s) e instrumentos(s) de recolección de datos

Para la investigación los datos de fuentes primarias se obtuvieron a partir de la aplicación de encuestas, el cual se aplicó a los diferentes productores de melocotones del distrito de Lucre - provincia de Quispicanchis se pudo interactuar y conocer la situación de



los productores de melocotones, también se realizaron visitas diarias hacia las diferentes comunidades campesinas, asentamientos humanos y grupos sociales. En cuanto a fuentes de información secundarias se tiene todos aquellos documentos que servirán de apoyo a la investigación, como son la revisión de la información bibliográfica, las tesis de grado, información en conferencias, artículos, revistas de investigación y otros estudios que aporten al desarrollo de la investigación.

3.5.1. Técnicas(s)

La investigación utilizó las siguientes técnicas:

- Encuestas. – Dirigida a los productores de melocotones en el distrito de Lucre.
- Observación. – Se apreciará los fenómenos tal cual se dan en su contexto.
- Revisión documental. – revisión de documentos gráficos, documentos estadísticos que abarquen el tema de investigación.

3.5.2. Instrumentos(s)

Los instrumentos que se utilizaron para la investigación fueron:

- Cuestionario
- Base de datos
- Actos de observación

3.6. Procesamiento de datos

El procesamiento de datos obtenidos a partir de las encuestas realizadas se dio mediante una codificación de datos de forma sistemática y organizada, haciendo uso de software que permitió el registro y posterior tratamiento de la información en el programa estadístico SPSS Statistic (Cruce de variables e interpretación de los resultados – Tablas de contingencia etc.) Y por complemento los softwares de Microsoft Word.



Tabla 4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

FUENTES PRIMARIAS	
Técnicas de recolección de datos	<ul style="list-style-type: none"> • La observación (ver o experimentar) • La encuesta (preguntar) • La revisión documental (leer) • Las sesiones en profundidad (hacer o participar).
Instrumentos	<ul style="list-style-type: none"> • Base de datos, Guía de Observación, Guía de Cuestionarios entre otros.
Procesamiento de datos	<ul style="list-style-type: none"> • El programa estadístico SPSS statistic y los softwares de Microsoft Word y Microsoft Excel.
FUENTES SEGUNDARIAS	
	<ul style="list-style-type: none"> • Artículos periodísticos • Tesis de grado • Revistas academistas o de investigación • Estudios de casos • Libros de interés • Plan de desarrollo concertado PDC – Lucre • Información bibliográfica • Información estadística (Ministerio de agricultura, DRAC, Municipalidad de Quispicanchis y Lucre)

Fuente: Elaboración propia.



CAPÍTULO IV: ANÁLISIS DEL ENTORNO SOCIOECONÓMICO DEL DISTRITO DE LUCRE-PROVINCIA DE QUISPICANCHIS

El siguiente capítulo tiene por finalidad presentar el análisis económico social del distrito de Lucre, describiendo desde sus aspectos geográficos medioambientales, indicadores económicos sociales, estados de desarrollo o crecimiento económico; los cuales involucra a asentamientos humanos, comunidades campesinas, habitantes de zona, residentes, entre otros.

Es necesario manifestar que mucho de los datos que se presentan en el estudio son tomadas por Distrito /Provincia ello es debido a que la información es casi inexistente en la zona; por lo que la estructura de la investigación tiene por finalidad hacer un análisis socioeconómico del Distrito.

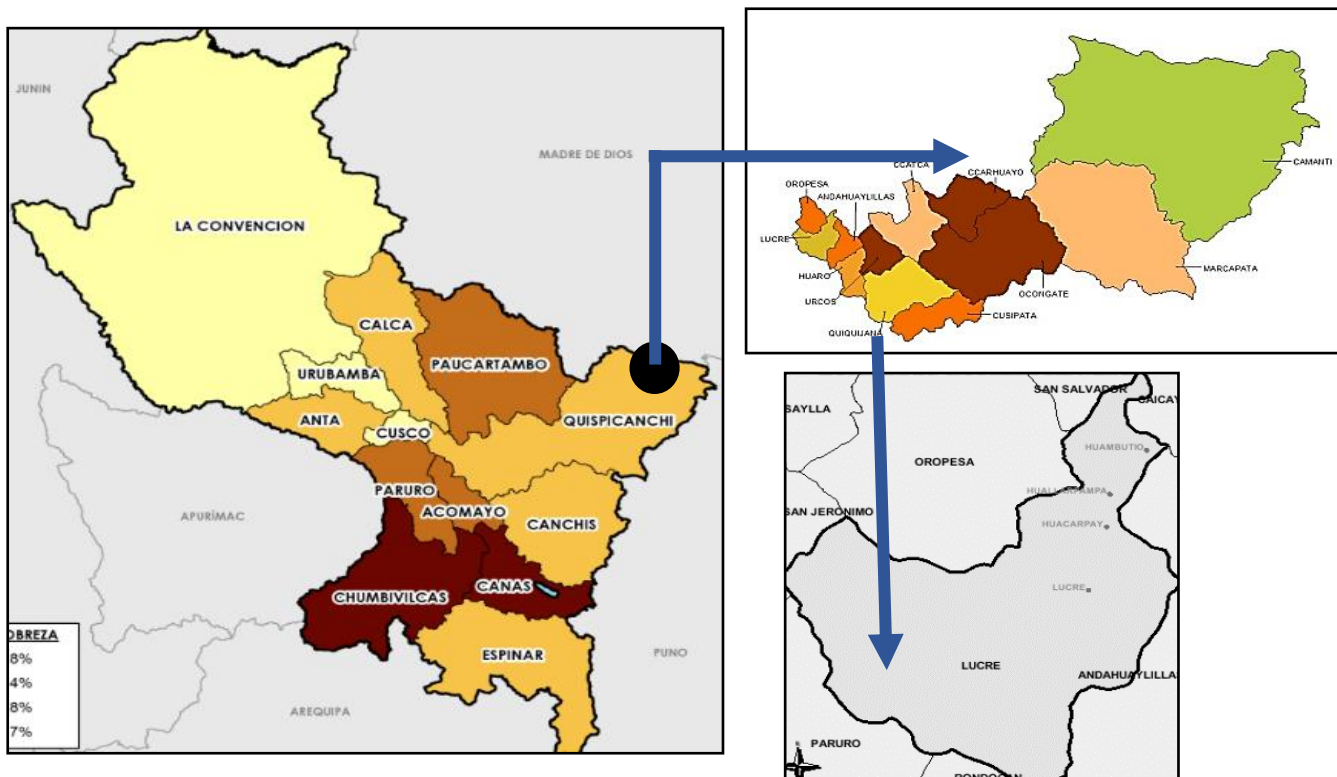
4.1. Aspectos Geográficos Medioambientales

4.1.1. Ubicación Geográfica

Quispicanchis es una de las provincias de la región de Cusco, está ubicada al sur oriente de la provincia de Cusco; esta provincia se halla a orillas del río Vilcanota, tiene una superficie territorial de 7564.79 km², su población para el año 2007 fue de 82.173 habitantes (censo 2007). Sus coordenadas establecen que dicha área territorial se encuentra 13°1'00" y 14°30'00" latitud sur y 70°19'30" y 71°49'30" longitud oeste con respecto al meridiano de Greenwich, es considerado uno de los territorios más grande de la región Cusco.

Presenta una gran biodiversidad en cuanto a sus zonas naturales sierra, selva y ceja de selva; por su variabilidad se observa muchas potencialidades y se distingue muchas zonas ecológicas.

La fecha de creación la provincia de Quispicanchis es el 21 de junio de 1825, cuenta con doce distritos los cuales son: Urcos, Andahuaylillas, Camanti, Huaro, Cusipata, Marcapata, Quiquijana, Ocongate, Ccatca, Carhuayo y finalmente Lucre área de estudio de la presente investigación.



Fuente: (Municipalidad Distrital de Lucre, 2021). Plan de Desarrollo Concertado del Distrito de Lucre.

Figura 3. Ubicación Geográfica del Distrito de Lucre

- Por el norte: con las provincias de Paucartambo y Calca
- Por el este: con las provincias de Acomayo y Cusco
- Por el sur: con las provincias de Canchis y el departamento u región Puno
- Por el oeste: con la región Puno

4.1.2. Distrito de Lucre

El distrito de Lucre está ubicado al sur oeste del departamento del Cusco aproximadamente a 35 km del centro de la ciudad urbana, este distrito pertenece a la



provincia de Quispicanchis. La ciudad es biodiversa en cuanto a potencialidades, esta ciudad está simbolizada por las lagunas Lucre y Huacarpay.

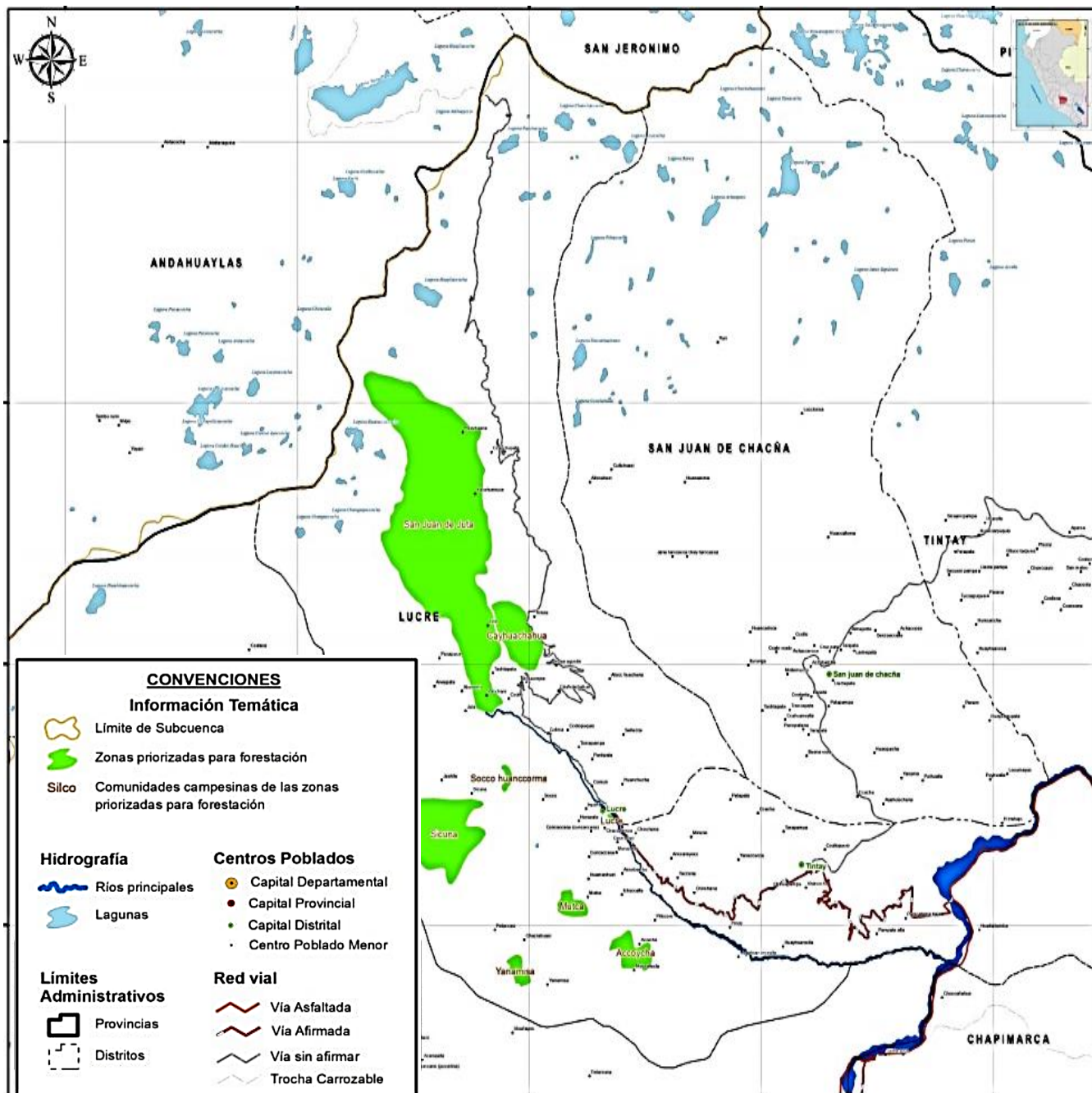
Lucre se allá entre las coordenadas 13° 38' de latitud sur y 71° 44' longitud oeste, tiene una extensión territorial de 118.78 km², conlleva una densidad poblacional de 32.4 hab/km² la población es de 3,850 hab. (Censo 2007). El distrito de Lucre limita:

- Por el norte: con los distritos de San Salvador (provincia de Calca) y Oropesa (Quispicanchis)
- Por el este: con los distritos de Andahuaylillas (provincia de Quispicanchis) y Caicay (provincia de Paucartambo).
- Por el sur: con el distrito de Rondocan (provincia de Acomayo)
- Por el oeste: con los distritos de Yaurisque y Paccaritambo (provincia de Paruro)

Dicha ciudad se encuentra a 3,111 msnm y su fecha de creación es el 17 de enero de 1941.

4.1.3. Hidrografía

La subcuenca de Lucre es considerada una de las cuatro más importantes dentro del sistema de Subcuencas del Vilcanota, cuenta con una fuerte asimetría; presenta un margen derecho de 66.7%, su densidad hídrica es muy baja en periodo seco que llega a 0.21 km/km² se duplica en el periodo de lluvias hasta alcanzar un promedio de 2.12 km /km², se caracteriza también por una vasta zona inundada la cual presenta lagunas de diferentes dimensiones como son la de Huarcapay y Moina.

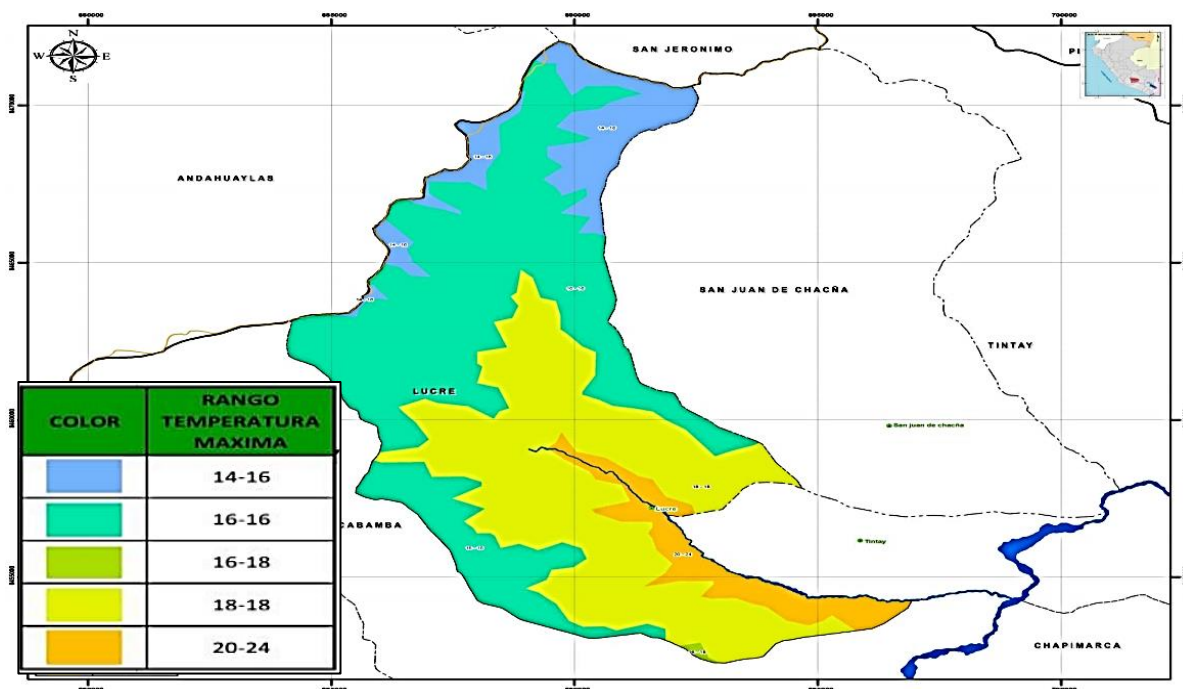


Fuente: Estudio de inversión pública a nivel de perfil-Proyecto “Recuperación y Mejoramiento de la Cobertura Forestal para ampliar Servicios Ambientales en la Subcuenca Pachachaca medio, en los distritos de Lucre, Tinta, San Juan de Chacña y Chapimarca” SNIP 246512

Figura 4. Análisis morfométrico de la cuenca hidrográfica del Río Lucre

4.1.4. Clima

El territorio presenta un clima húmedo y cálido, su temperatura varía desde los 12°C a 27°C; se observa una precipitación pluvial con un promedio de 2700 mm/años. Por recursos hídricos el área establece ríos como Lucre, Huatanay; los cuales dan lugar al origen del río Vilcanota, más conocida en la época Incaica como Huillcamayo, en los meses de diciembre-marzo las temperaturas y temporadas fluviales presentan gran volatilidad.



Fuente: Estudio de inversión pública a nivel de perfil-Proyecto “Recuperación y Mejoramiento de la Cobertura Forestal para ampliar Servicios Ambientales en la Subcuenca Pachachaca medio, en los distritos de Lucre, Tinta, San Juan de Chacña y Chapimarca” SNIP 246512

Figura 5. Registro de temperatura en el distrito de Lucre, 2017



4.1.5. Aspectos Medioambientales

4.1.5.1. Espacio físico natural

El área está conformada por varias bases territoriales de diferentes formas, presenta una geología muy precipitada debido a los riesgos naturales que se presentan en el clima, su vegetación, diferentes usos de los suelos, hidrografía, etc. Es considerada una de las áreas territoriales más importantes que es el piso valle donde se ubica la laguna de Huacarpay y los diferentes humedales los cuales conforman una bioma u ecosistema; este piso tiene una altitud de 3,050 msnm, es un recurso biológico muy importante para la supervivencia de las diferentes especies.

En este valle se desarrolla una agricultura intensiva, en las zonas de Huambutio y Huacarpay se realiza la extracción de yeso y arcilla las cuales son actividades que generan ingreso para los habitantes. Al lado sur en la altitud de los 3,100 a 4,000 msnm las pendientes son fuertes y estables, los suelos para la agricultura son moderadamente pobres y se observa una predominación de vegetación rala, por lo que estas zonas son conocidas como la serranía del Vilcanota ya que en esta se encuentran pequeñas mesetas y presencia de pastizales. De manera que en esta área las rocas son unidades acuíferas conductoras de agua que alimentas a las zonas más bajas.

Al norte del territorio se observa un relieve de entre los 3,100 y 3,600 msnm donde las áreas verdes son realmente ralas no hay la existencia de agua, es una zona en la cual las canteras de yeso tienen un dominio total de todo el paisaje.

Al lado Este el distrito se encuentra con una maza volcánica la cual sirve de represa para el cauce del río Hutanay y forma la laguna de Huacarpay; en la actualidad los restos o piedras volcánicas son destinadas a varias actividades y explotadas de manera irracional, sin

embargo, esto afecta de manera directa a los recursos monumentales perdiendo el origen de la población.

4.1.6. Vías de Comunicación – Red vial

En cuanto a la infraestructura vial, las articulaciones de comunicación del distrito de Lucre –Quispicanchis presenta una vía principal esta conecta al distrito con la provincia; esta red vial es denominada red vial Cusco –Puno y Arequipa el final de esta es la pampa en el sector de Anchibamba.



Fuente: Elaboración propia utilizando el software Google Maps.

Figura 6. Vías de acceso del Distrito de Lucre en la actualidad

4.2. Estructura Poblacional

4.2.1. Centros poblados

Lucre es un lugar de destino preferido debido a los asentamientos humanos, por sus características climáticas, por los terrenos fértiles y por las cuencas hidrográficas, donde las lagunas son la mayor atracción. En esta área se encuentran poblaciones como los Muynas-Mohias, ubicadas en las zonas altas y medias del valle, estos centros poblados o asentamientos dispersos son conformadas por Ayllus y Panacas; los cuales utilizan las áreas bajas o planas del territorio para la producción agrícola.



En la época colonial se producían distintas reformas como la agraria o la apropiación de terrenos, esto dio lugar a la creación de la fábrica de hilos y tejidos durante la etapa republicana; la cual ha generado una dinamización en la población y un desarrollo espontáneo.

A partir de la fundación del distrito, la ciudad se comienza a consolidar y esto conlleva a la creación de centros poblados los cuales se muestran en la tabla 5, el distrito de Lucre tiene 41 centros poblados.

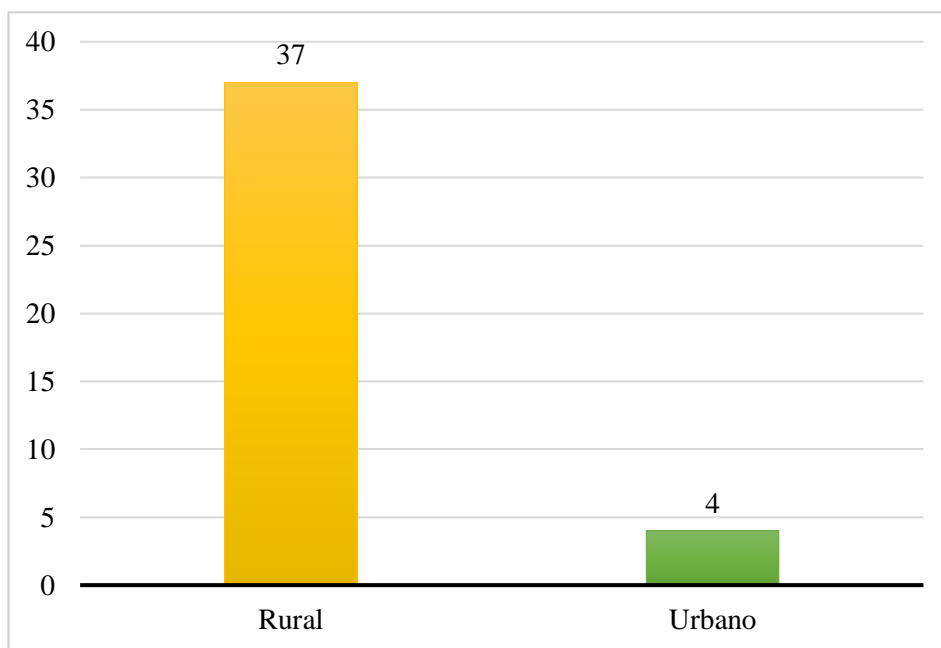
Tabla 5. Centros poblados por categoría población y vivienda del distrito de Lucre, 2017

Centro poblado	Categoría	Población	Vivienda
Lucre	Urbano	2,023	632
La Perla	Rural	27	16
Choquepuquio	Rural	25	10
Tongobanba	Rural	17	10
Huallarpampa	Urbano	296	77
Huambutio	Urbano	302	128
Huacarpay	Urbano	763	196
Perccaran	Rural	8	3
Curtay	Rural	20	5
Urpicancha	Rural	3	2
Quisuarcancha	Rural	0	1
Huiperay	Rural	14	5
Media Luna	Rural	7	4
Santo Puquio	Rural	2	6
Collcayqui	Rural	55	16
Pacramayo	Rural	60	15
Huidaypoccoy	Rural	7	2
Muyna	Rural	1	1
Quehuarpata	Rural	0	2
Mayuncancho	Rural	20	6
Urubambillayoc	Rural	13	13
Margen Derecha	Rural	48	19
Pumaorcco	Rural	14	7
Hacienda Pampa	Rural	14	12
Caccapata	Rural	0	2



Centro poblado	Categoría	Población	Vivienda
Estrellachayoc	Rural	5	2
Pampa			
Accosccata	Rural	10	2
Ccollaccasa	Rural	3	4
Ccasacancha	Rural	12	2
Vaquería	Rural	12	2
Ttankaran	Rural	7	2
Cusicancha	Rural	6	1
Ceusaram	Rural	6	3
Pucruchaccra	Rural	0	1
Caraypampa	Rural	0	1
Jarceahuaylla	Rural	13	3
Patacancha	Rural	7	2
Casa Hacienda	Rural	22	5
Piduykuchu	Rural	2	2
Pumacchupam	Rural	0	1
Huaruda	Rural	15	8

Fuente: Dirección de Cartografía del Instituto Nacional de Estadística e Informática INEI.



Fuente: Dirección de Cartografía del Instituto Nacional de Estadística e Informática INEI.

Figura 7. Centros poblados divididos por categoría del distrito de Lucre, 2017



4.2.2. Población

En cuanto a su población el distrito concentra mayor parte de habitantes en la zona urbana, pese a que las actividades laborales agropecuarias se desarrollan en el sector rural; a diferencia de otros distritos ambos géneros desarrollan equitativamente las actividades agroeconómicas (tabla 6).

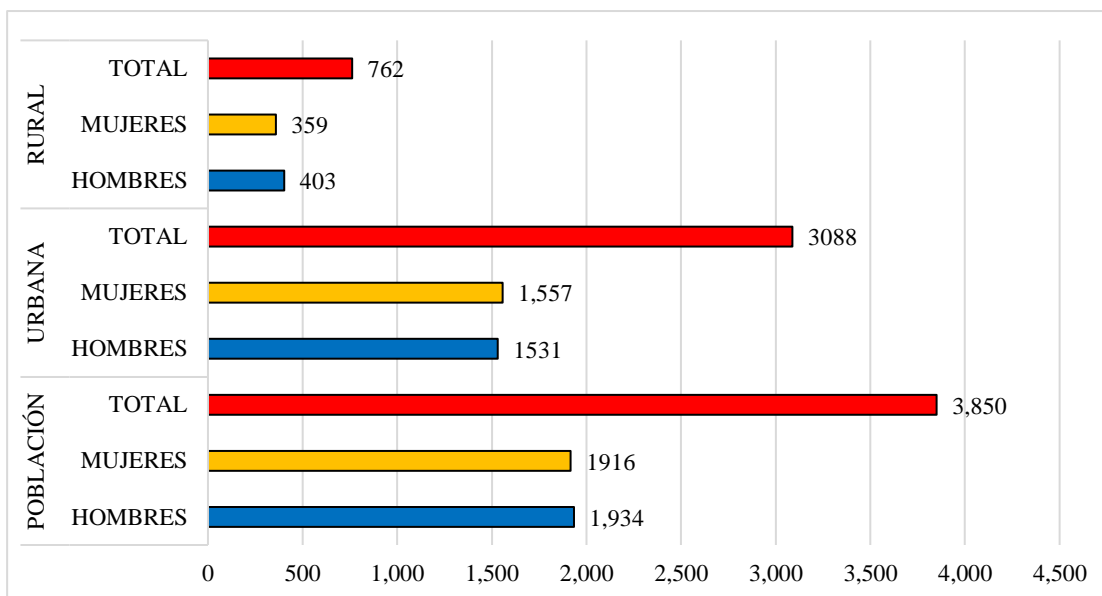
Respecto a las habilidades comerciales estas se desarrollan fuera del distrito, esto conlleva a que las migraciones tiendan a ser más dinámicas o espontaneas; quiere decir que es algo involuntario o natural. Lo mismo sucede con el tema del trabajo las personas tienden a buscar mayor oportunidad de empleo en la ciudad.

Tabla 6. Población total del distrito de Lucre, 2017

Departamento	Población			Urbana			Rural			
	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	
Provincia, distrito, y edades simples										
Distrito Lucre	3,850	1,934	1,916	3,088	1,531	1,557	3,088	403	359	762

Fuente: INEI – Censo nacional 2007: XI de poblaciones y VI viviendas.

Podemos observar en la figura 7, que hay mayor concentración de población en la zona urbana, también la población dividida por géneros es similar en cantidad es decir hay 18 varones más que mujeres.



Fuente: INEI – Censo nacional 2007: XI de población y IV de vivienda.

Figura 8. Población total del distrito de Lucre, 2017

4.2.3. Población económicamente activa (PEA)

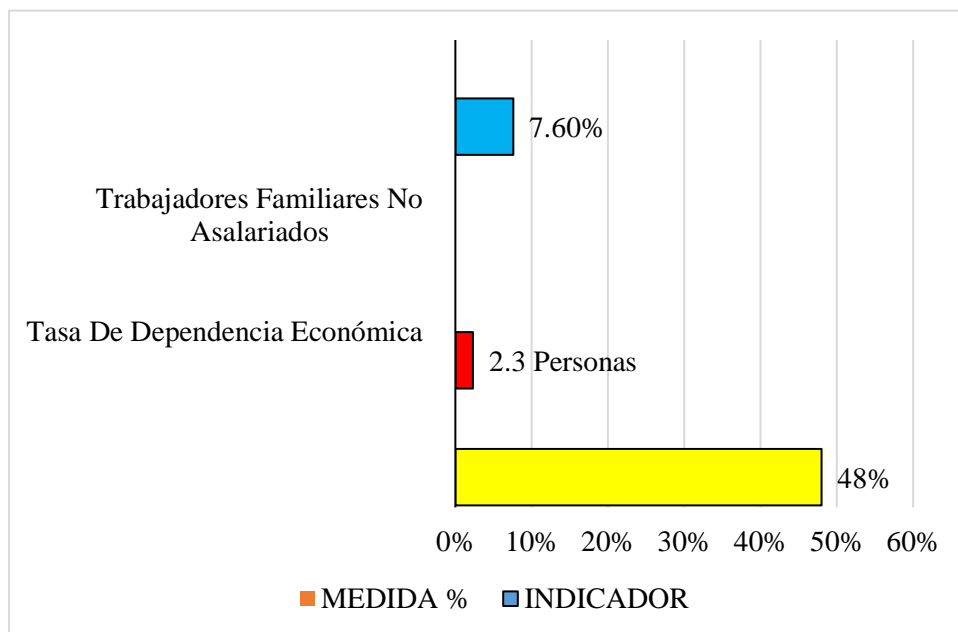
4.2.3.1. Niveles de empleo e ingresos

En cuanto a la población económicamente activa Lucre puede auto sostenerse ya que cuenta con potencialidades que le permiten generar ingresos mediante el aprovechamiento de estas.

Tabla 7. Población Económicamente Activa (PEA)

Descripción	Indicador	Medida
Población Económicamente no Activa	48	%
Tasa de dependencia económica	2.3	Personas
Trabajadores familiares no asalariados	7.6	%

Fuente: Sistema de recuperación de datos censos nacionales, censo nacional X y V de viviendas -2007.



Fuente: Sistema de recuperación de datos censos nacionales: censos nacionales X y V de viviendas -2007.

Figura 9. Población Económicamente Activa (PEA)

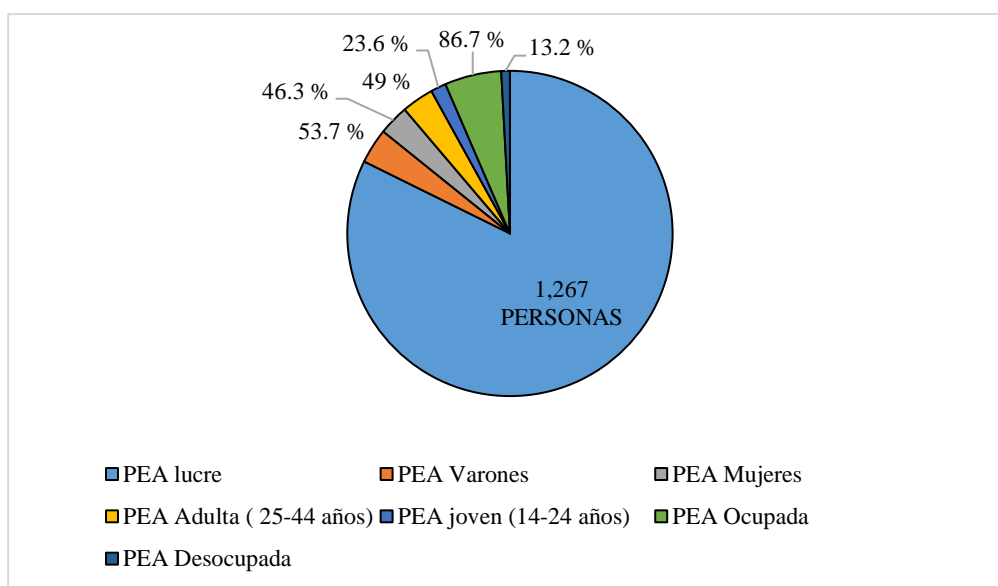
Toda la población que se encuentra entre los 15 años de edad a más, pertenece a la población económicamente activa, la PEA en el distrito de Lucre está representada por el 52% de la población total, mientras que el 48% está desocupada, personas que no trabajaron nunca y tampoco buscan un empleo. La carga económica familiar es de 2.3, lo que significa que por cada persona que trabaja existen 2.3 personas que dependen de ellas.

La población económicamente activa es de aproximadamente 36,800 individuos esto representa el 86.7% del total, la PEA ocupada en su mayoría está conformada por varones con un total de 53.7%. La distribución de ocupaciones está distribuida primando el empleo de adultos jóvenes en el intervalo de edades de 25 a 44 años de edad con un porcentaje de 49%. Deducimos de la tabla 8 que el distrito de Lucre establece presenta brecha ocupacional respecto al género.

Tabla 8. Niveles de Empleo y Desempleo

Descripción	Indicador	Medida
PEA Lucre	1,267	%
PEA Varones	53.7	%
PEA Mujeres	46.3	%
PEA Adulta (25-44 años)	49.0	%
PEA Joven (14-24 años)	23.6	%
PEA Ocupada	86.7	%
PEA Desocupada	13.2	%

Fuente: Sistema de recuperación de datos censos nacionales: censos nacionales X y V de viviendas -2007.



Fuente: Sistema de recuperación de datos censos nacionales: censos nacionales X y V de viviendas -2007.

Figura 10. Niveles de Empleo y Desempleo

La figura 9 nos muestra el grado de desempleo con un total 13.2%, esto evidencia que Lucre es uno de los distritos con mayor desempleo a nivel nacional; ya que los datos arrojan que el promedio nacional de desempleo es de 7.4%, también se observa que gran



porcentaje de la PEA es subempleada un total de 55%, lo que no permite que los habitantes tengan beneficios ni gratificaciones lo que empeora su bienestar.

4.3. Estructura Productiva

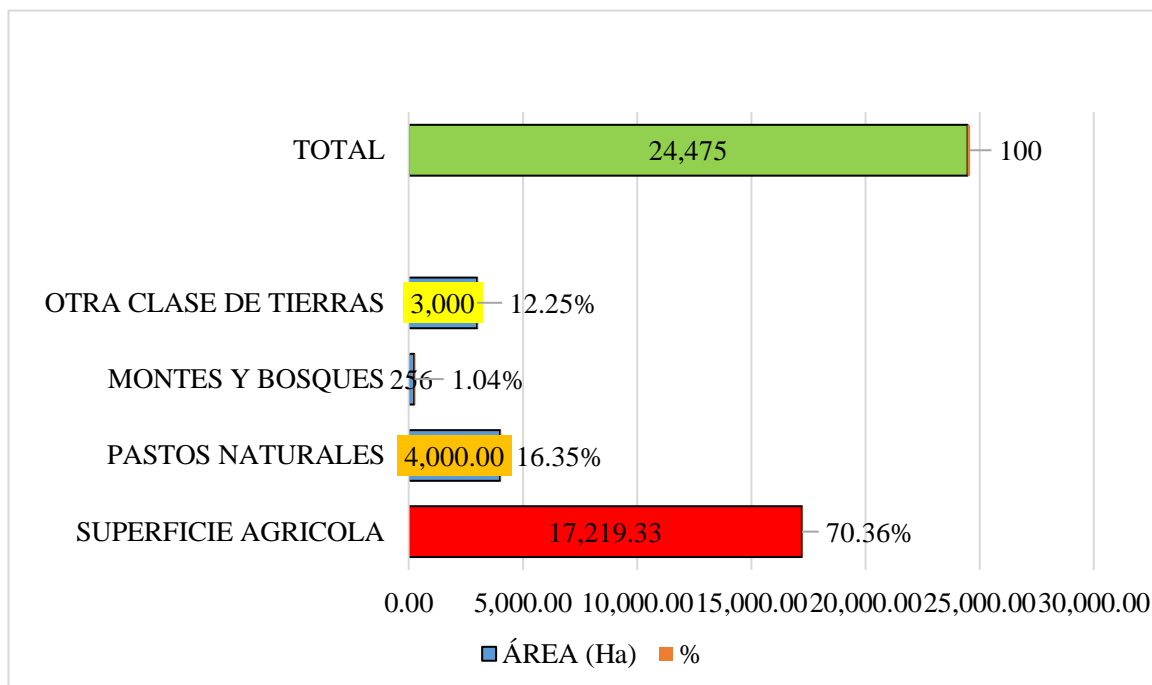
4.3.1. Agricultura

La agricultura es una de las actividades más importantes para la población, la mayor parte de la producción de productos agrícolas está destinada al autoconsumo, en la tabla 9 se detalla la clasificación de áreas por el uso mayor de suelos.

Tabla 9. *Clasificación de área por uso de suelos*

Categoría	Área (HA)	%
Superficie agrícola	17,219,33	70.36
Pastos naturales	4,000,00	16.35
Montes y bosques	256	1.04
Otra clase de tierra	3,000,00	12.25
TOTAL	24,475	100

Fuente: Censo agropecuario INEI-1996



Fuente: Censo agropecuario INEI-1996. Sistema de recuperación de datos censos nacionales: Censos nacionales X y V de viviendas -2007.

Figura 11. Clasificación de Área por uso Mayor de Suelos

Podemos observar de la figura 10 que la mayor parte de la superficie se utiliza para la agricultura con un porcentaje de 70.36% del total de la superficie productiva, esto quiere decir que la provincia de Quispicanchis aprovecha adecuadamente sus potencialidades; respecto a pastos naturales se tienen una predominación de 16.35% (Ha), montes y bosques en un 1.04% (Ha) y otra clase de tierras con un 12.25% (Ha).

La diversificación de la producción agraria se estructura de la siguiente manera; la producción de maíz tiene una cosecha de 280 TM, las variedades de maíz que se producen en la provincia de Quispicanchis son los granos blancos, chullpi, amarillo, oro, maíz precoz menudo, etc. La producción promedio es de 0.8 Tm/Ha, pues el área sembrada representa 350 Ha. Se estima que la cosecha del trigo es de 243 TM con rendimientos de 1.8 Tm/Ha, esta producción ocupa un total de 135 Ha.



La producción de papa se da en grandes proporciones ya que ocupa un total de 300 TM presentando gran variedad, tiene un rendimiento de 6.0 Tm/Ha y una ocupación de 50 Ha sembradas; la producción de papa es destinada hacia los mercados locales y nacionales.

El valor bruto de la producción agropecuaria del distrito de Lucre suma un total de S/ 3,744.320, esta representa el 0.47% del VBP departamental. Munay-Yanamanchi, Ccolccayqui, Pacramayu son comunidades que tienen significativa participación por sus facilidades al acceso de agua, por la innovación tecnología y capacitación técnica que emplean.

Tabla 10. *Cultivos que se Producen en el Distrito.*

Nombre Vulgar	Nombre Científico	Familia
Maíz	<i>Zea mays</i>	Graminaceae
Papa hibrida	<i>Solanum tuberosum</i>	Solanaceae
Papa amarga	<i>Solanum spp</i>	Solanaceae
Cebada	<i>Hordeum vulgare</i>	Poaceae
Trigo	<i>Tricum aestivum l.</i>	Poaceae
Quinoa	<i>Nenopoqium quinoa willd.</i>	Chenopodiaceae
Haba	<i>Vicia faba</i>	Fabaceae
Olluco	<i>Ullucus tuberosus</i>	Baseliaceae
Oca	<i>Oxalis tuberosa</i>	Oxalidaceae
Tarwi	<i>Lupinus mutabilis</i>	Fabáceae
Hortalizas		

Fuente: Dirección Regional de Agricultura de Cusco, 2014.



4.3.2. Fruticultura

4.3.2.1. Situación de la producción

Según la tabla 13, el Perú anualmente tiene rendimientos de 7.926 kg/ha, de las cuales el melocotón ocupa una dimensión de 5.764 Ha; es así que durante el año 2017 la producción llegó a un total de 45.688 TM siendo la capital de Lima el mayor productor, seguida por el departamento de Ancash el cual es la otra provincia con mayor participación con 3,405 TM la cual representa el 7% de la producción nacional. En cuanto a demás departamentos ellos establecen una producción del 25%; por lo que según información estadística se ha estado manifestado una ascendencia con tendencia a la recuperación.

El departamento de Cusco con respecto a la superficie que destina para el cultivo de melocotones, ha manifestando una descendencia en 59 Ha, a lo largo de los periodos del año 2014-2017. Lo mismo sucede en la tabla 12, pues la producción de melocotones ha presentado una disminución en 363 TM. Esto puede deberse a diferentes factores que se presentan en los distintos establecimientos melocotoneros (*costos de producción, condiciones agro-climatológicas, plagas o enfermedades, costos de oportunidad, entre otros*).

Cabe señalar que la comercialización de melocotones en distrito de Lucre se establece de forma directa; pues los productos no cumplen con las categorías comerciales (*clasificación según las exigencias comerciales*), por lo que distribución no se da en aquellos mercados especiales. A partir de ello la investigación brindara soluciones que contribuyan a mejorar las condiciones comerciales.



Tabla 11. Superficie Cultivada de melocotones a nivel nacional (Ha)

SUPERFICIE CULTIVADA CON DURAZNO (HA)																
Años	Total, nacional	Amazonas	Ancash	Apurímac	Arequipa	Ayacucho	Cusco	Huancavelica	Huánuco	Ica	Junín	La libertad	Lima	Moquegua	Puno	Tacna
2014	5,542	25	440	237	98	401	284	55	160	86	19	17	3,544	32	63	78
2015	5,506	25	440	246	98	411	234	55	188	97	19	16	3,518	29	48	79
2016	5,552	25	445	211	98	397	233	55	245	101	20	19	3,531	31	48	91
2017	5,764	24	445	211	101	627	225	55	272	103	20	18	3,511	32	48	71

Fuente: Elaboración propia tomando en cuenta datos Ministerio de Agricultura y Riego (2019)

Tabla 12. Producción de melocotones a nivel nacional (T)

PRODUCCIÓN DE DURAZNO (T)																
Años	Total nacional	Amazonas	Ancash	Apurímac	Arequipa	Ayacucho	Cusco	Huancavelica	Huánuco	Ica	Junín	La libertad	Lima	Moquegua	Puno	Tacna
2014	52,610.00	139	3,808.00	1,227.00	627	2,271.00	2,132.00	293	695	477	172	106	39,313	155	582	578
2015	52,610.00	123	3,756.00	1,318.00	635.00	2,399.00	1,963.00	298	924	591	176	108	37,621	150	455	694
2016	50,954.00	126	3,690.00	1,103.00	603	2,543.00	2,339.00	376	1,107.00	602	176	111	36,952	134	479	573
2017	45,688.00	119	3,405.00	786	705	4,048.00	1,769.00	365	1,262.00	715	173	95	31,166	144	374	522

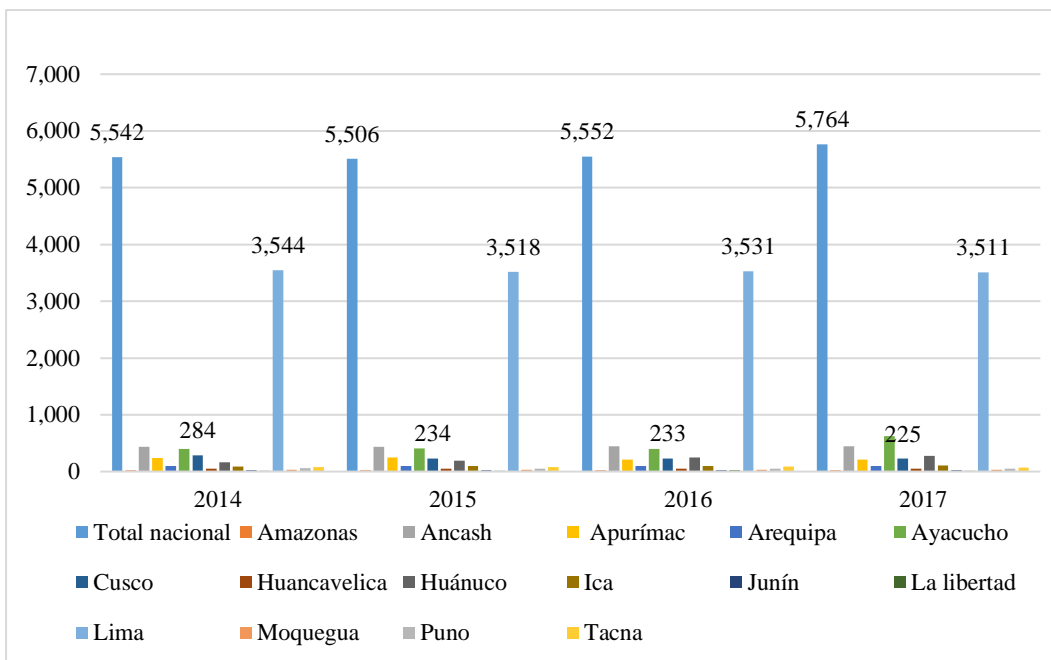
Fuente: Elaboración propia tomando en cuenta datos Ministerio de Agricultura y Riego (2019)



Tabla 13. Rendimiento de la producción de melocotones a nivel nacional (kg/ha)

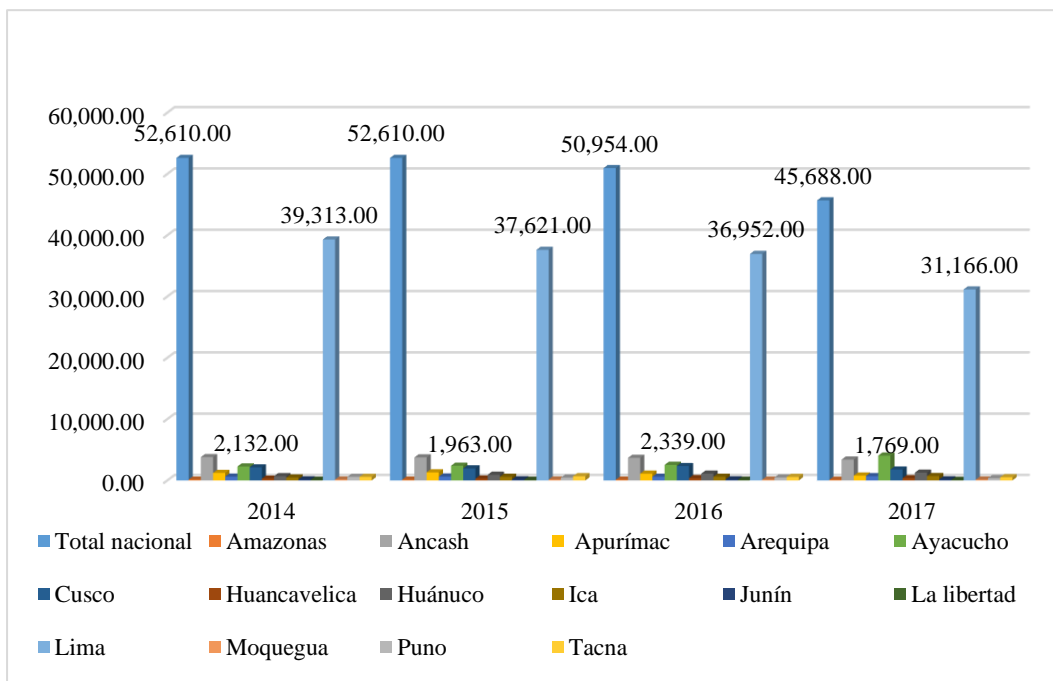
RENDIMIENTO DE DURAZNO (kg/ha)																
Años	Total nacional	Amazonas	Ancash	Apurímac	Arequipa	Ayacucho	Cusco	Huancavelica	Huánuco	Ica	Junín	La libertad	Lima	Moquegua	Puno	Tacna
2014	9494	5541	8655	5175	6402	5663	7505	5328	4357	5548	9074	6234	11093	4842	9238	7410
2015	9308	4926	8536	5358	6482	5837	8389	5413	4908	6122	9268	6734	10694	5172	9479	8785
2016	9177	5030	8292	5217	6154	6406	10040	6835	4518	5987	8790	6010	10465	4325	9969	6297
2017	7926	4957	7652	3729	6982	6456	7862	6635	4648	6971	8645	5402	8877	4491	7796	7352

Fuente: Elaboración propia tomando en cuenta datos Ministerio de Agricultura y Riego (2019)



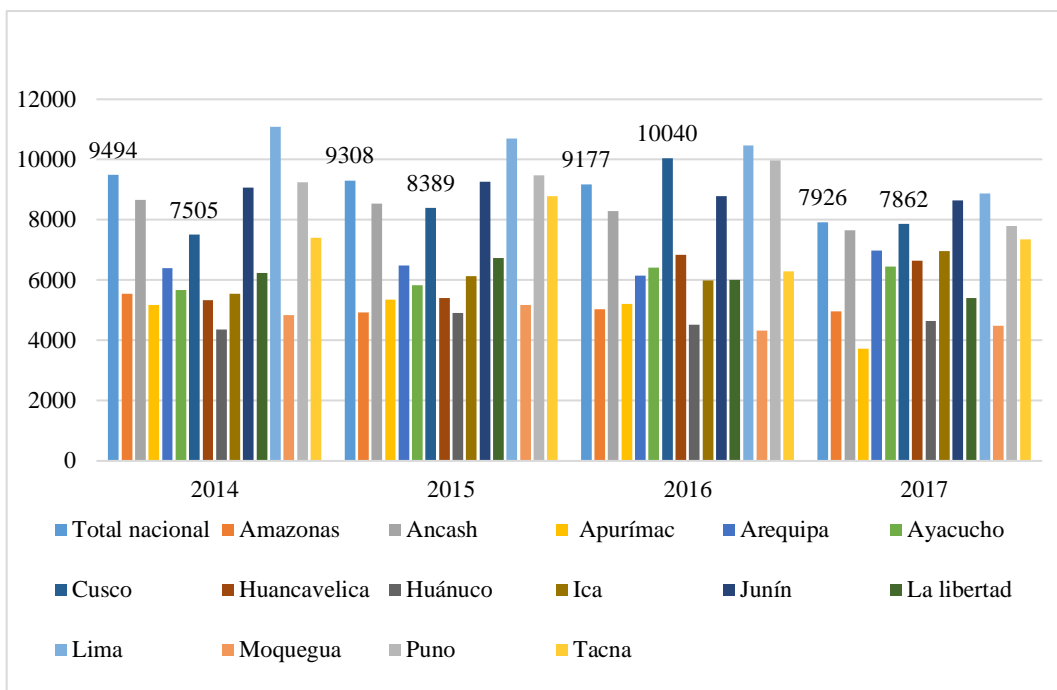
Fuente: Elaboración propia tomando en cuenta datos Ministerio de Agricultura y Riego (2019)

Figura 12. Superficie cultivada de melocotones a nivel nacional, 2019



Fuente: Elaboración propia tomando en cuenta datos Ministerio de Agricultura y Riego (2019)

Figura 13. Producción de melocotones a nivel nacional, 2019



Fuente: Elaboración propia tomando en cuenta datos Ministerio de Agricultura y Riego (2019)

Figura 14. Rendimiento de la producción de melocotones a nivel nacional, 2019

La región Cusco cubre una superficie cultivada de 225 Ha de terreno establecidas en toda el área territorial, de las cuales el melocotón manifiesta una producción de 1.769.00 (TM) de durazno, con rendimientos de 7,862 kg/ha. El departamento de Cusco tiene una participación del 4% en la actividad agrícola a nivel nacional; pues la fruticultura ha brindado grandes beneficios económicos a distintas unidades familiares.

El distrito de Lucre manifiesta el manejo del cultivo del melocotón que hasta el año 2016 se ha caracterizado tener bajos volúmenes de rentabilidad – productividad. Todo ello por el motivo de que los establecimientos de cultivos melocotoneros no eran tratados adecuadamente; por lo que en consecuencia se presentaban caída de frutos, caída de yemas florales, frutos de bajo calibre (*falta de hojas*), frutos deformes, floración irregular y con ello las afecciones a las diferentes plagas y enfermedades (*pulgón, mosca del fruto, cochinilla, piojo de San José etc*). Por todo lo anterior mencionado es que hubo retrasos y trastornos en



las diferentes plantaciones pequeñas, es así que se observó pérdida en las labores agroeconómicas.

Gran parte de los productos no están de acuerdo con las exigencias comerciales que se establecen en los mercados, ya que estos frutos son clasificados por categorías (*peso, color, diámetro, tamaño, calidad*); por lo que es complicada la comercialización en mercados especiales (*industriales, procesados, exportación*).

Para que el distrito de Lucre pueda posicionar la producción de melocotones en estos mercados es de suma importancia desarrollar diferentes técnicas o modalidades en los distintos establecimientos de cultivos melocotoneros, los cuales se desarrollan bajo la modalidad de un sistema de siembra temporal o ciclo rotacional.

4.4. Estructura Social

4.4.1. Desarrollo social

El distrito de Lucre presenta un equipamiento permisible, dado que en la zona rural existen centros educativos de instrucción inicial, primaria, secundaria, postas de salud, puestos policiales, mercado, juzgado de paz y centros recreacionales como son canchas deportivas accesibles a la población.

Respecto a la zona rural el equipamiento es limitado, en la tabla 7 se observa un resumen de la situación social del distrito de Lucre, en ella contiene los datos básicos del distrito de Lucre – Quispicanchis se tratan temas como: la desnutrición, pobreza, mortalidad, fecundidad e inversión.

En el distrito de Lucre para el año 2009 se registró que del total de la población el 58.30% se encuentra en estado de pobreza, el cual es un dato alarmante ya que las condiciones socioeconómicas de esos individuos son críticas; podemos decir que a partir



de ello la razón de la tasa desnutrición crónica es de un 45.10% en menores de 5 años, lo que deviene de esto también es la tasa de analfabetismo con un total de 12.70% en mayores de 15 años, niños mal nutridos se les complica mucho el aprendizaje, la tasa de mortalidad es de 37.90% (por cada mil nacidos); dado que no existe un adecuado acceso a servicios de salud. Al hablar sobre la inversión del estado podemos observar en la tabla que se ha invertido más en transporte un total de 22.3% de toda la inversión, de esta manera se puede dinamizar una pequeña economía. Un dato alarmante es que el estado solo invierte el 1.8% en salud, si la inversión en salud se incrementaría se beneficiaría el crecimiento económico, dado que la mayoría de los habitantes se dedican a la agricultura, si se encuentran mal de salud su rendimiento será menor.

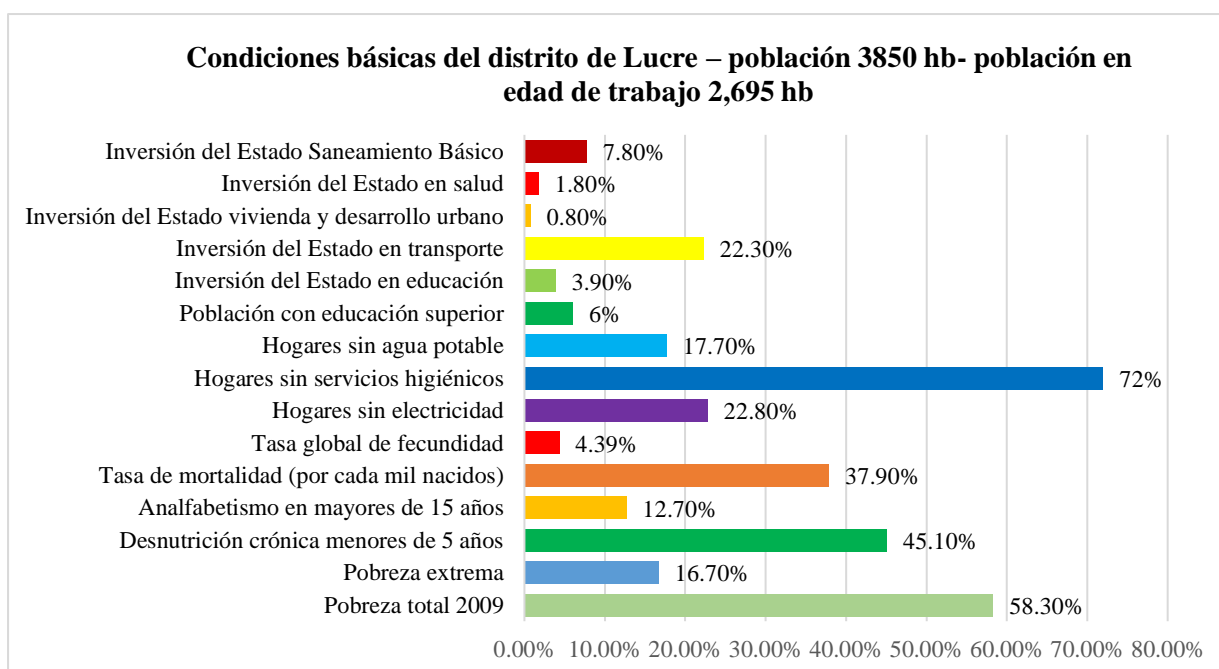
Tabla 14. *Condiciones básicas del distrito de Lucre, 2017*

Datos básicos	Nivel
Departamento	Cusco
Provincia	Quispicanchis
Distrito	Lucre
Población total	3850 hab.
Población en edad de trabajar	2,695 personas
Pobreza total 2009	58.30%
Pobreza extrema	16.70%
Desnutrición crónica menores de 5 años	45.10%
Analfabetismo en mayores de 15 años	12.70%
Tasa de mortalidad (por cada mil nacidos)	37.90%
Tasa global de fecundidad	4.39%
Hogares sin electricidad	22.80%
Hogares sin servicios higiénicos	72%
Hogares sin agua potable	17.70%
Población con educación superior	6%



Datos básicos	Nivel
Inversión del Estado en educación	3.90%
Inversión del Estado en transporte	22.30%
Inversión del Estado en vivienda y desarrollo urbano	0.80%
Inversión del estado en salud	1.80%
Inversión del estado en saneamiento básico	7.80%

Fuente: Sistema Integrado de Administración Financiera-Ministerio de Economía y Finanzas. (2017)



Fuente: Sistema Integrado de Administración Financiera-Ministerio de Economía y Finanzas. (2017)

Figura 15. *Condiciones básicas del distrito de Lucre, 2017*

4.4.1.1. Salud

Los habitantes atraviesan graves problemas que afectan el desarrollo de la sociedad, respecto al acceso a servicios de salud los habitantes del distrito de Lucre presentan condiciones inadecuadas por falta de recursos disponibles, las vías de acceso son limitadas e inadecuadas por lo que el auxilio tiende a demorar y como consecuencia de esto la tasa de



mortalidad tiende a incrementar; de igual manera se da en la zona rural pero en mayor medida se observa deficiente infraestructura y escasos equipamientos en los centros de salud.

Según el registro del centro de salud del distrito de Lucre las principales causas de morbilidad son las enfermedades respiratorias (IRAS) las inflexiones diarreicas agudas (EDAS) con un índice de 31.6% y 15.0% respectivamente. La desnutrición crónica de los niños es alarmante ya que esta se presenta en menores de 5 años con un porcentaje de 45.1%, esto puede devenir de que el distrito no cuenta con saneamiento básico, los padres de familia no reciben información sobre la alimentación de sus menores hijos, entre otros factores.

Por otra parte, la morbilidad materna tiende a ser otro de los problemas más frecuentes, las madres de familia presentan desnutrición crónica, infecciones respiratorias agudas (IRAS), enfermedades digestivas agudas, entre otros. Con mayor predominación en las zonas rurales. Recabando información también se obtuvo que el 80% de la población no cuenta con un sistema de seguro integral de salud (SIS), tanto en la zona rural como en la zona urbana, lo que se deduce de esto que gran parte de la población no cuenta con un acceso seguro y gratuito a medicamentos, el gasto total en salud es alto, y a veces a largo plazo los individuos que no son atendidos se les complica la enfermedad y pueden hasta sucumbir.



Tabla 15. Población afiliada a algún tipo de seguro de salud en el distrito de Lucre, 2017

Departamento, provincia, área urbana, rural, sexo y estado civil	Total	Afiliado a Algún Seguro de Salud			
		SIS (Seguro integral de salud)	Essalud	Otro Seguro de Salud	Ninguno
Distrito Lucre	2,888	358	318	151	2,063
Hombres	1,448	161	163	89	1,037
Mujeres	1,440	197	155	62	1,026
URBANA	2,350	219	304	150	1,025
Hombres	1,165	128	155	88	796
Mujeres	1,191	151	149	62	829
RURAL	532	19	14	1	438
Hombres	283	33	8	1	241
Mujeres	249	46	6	0	197

Fuente: INEI – Censos nacionales 2007: XI de población y IV de vivienda.

2.2.8.1. Educación

El nivel de instrucción es fundamental para desarrollo de cualquier economía, los conocimientos son instrumentos fundamentales para las nuevas generaciones. El distrito de Lucre presenta una infraestructura deficitaria, escasa implementación de materiales didácticos y mobiliarios, escasa calidad de aprendizaje, y una deficiente capacitación de los docentes. Según datos el índice de educación en la niñez y la adolescencia (UNICEF-INEI 1996), Quispicanchis es una de la provincia que presenta un bajo desarrollo en las capacidades y conocimientos educativos con respecto a la Región de Cusco.

En cuanto a la infraestructura en educación el distrito de Lucre cuenta con doce centros de educación (PRONOEI), siendo la mayor parte de estas de nivel inicial y primaria, lo que deducimos de esto es que la demanda en educación no está cubierta, por ende, los



niños en edad de estudiar tienen que migrar, a veces desertan por ayudar a sus padres, entre otros factores, esto se evidencia en la tabla 16.

La cobertura del desempeño de comprensión de texto el distrito de Lucre arrojó un 83.80%, la tasa bruta de cobertura TBC mide cuantos niños asisten a un nivel educativo determinado (sin importar la edad) lo que se puede observar es que la tasa bruta es mayor a la cobertura total que es del 80.40% (tabla 16, lo que quiere decir es que de cada 100 niños 6 entienden lo que leen; en cuanto al desempeño lógico matemático la cobertura es de un 83.80%, esto establece que la población que asiste a este nivel determinado, es mayor a la edad de alumnos que deberían asistir a este nivel, lo que quiere decir es que de cada 100 niños 4 alcanzan a resolver las operaciones o problemas (tabla 17). También podemos observar que no existen centros educativos privados de ningún nivel. Manifestándose así brechas en la educación y que deben ser resultas pronto.

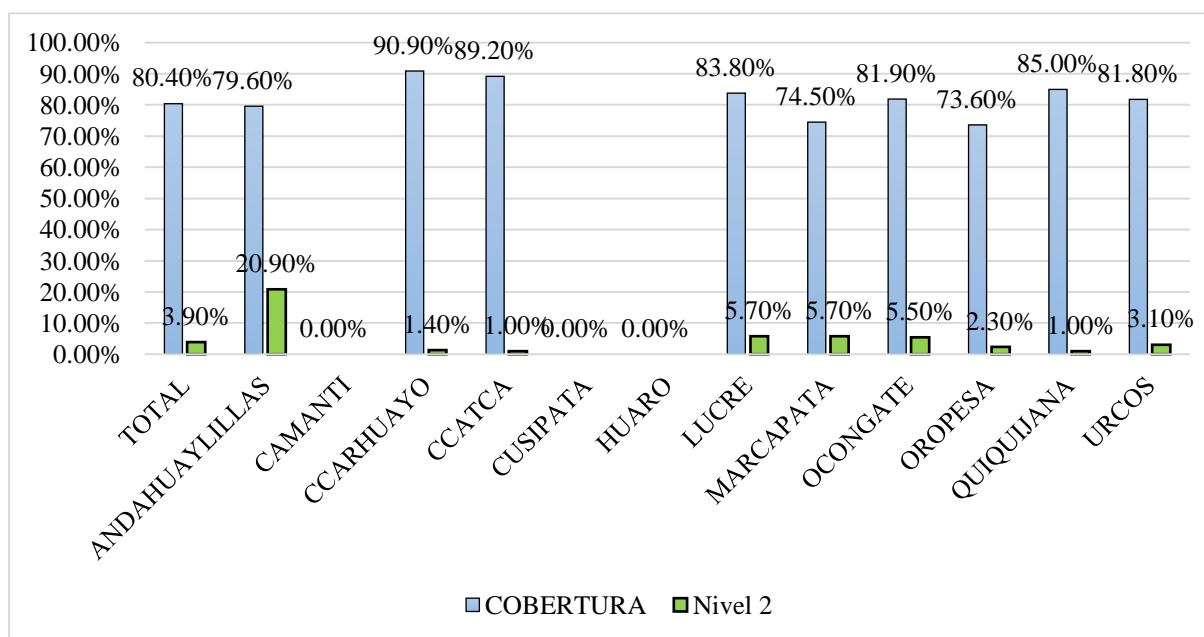
Tabla 16. Nivel de desempeño en comprensión de texto por distrito, 2008

Provincia		
Quispicanchis	Cobertura	Nivel 2
Total	80.40%	3.90%
Andahuaylillas	79.60%	20.90%
Camanti	0.00%	0.00%
Ccarhuayo	90.90%	1.40%
Ccatca	89.20%	1.00%
Cusipata	0.00%	0.00%
Huaro	0.00%	0.00%
Lucre	83.80%	5.70%



Provincia		
Quispicanchis	Cobertura	Nivel 2
Marcapata	74.50%	5.70%
Ocongate	81.90%	5.50%
Oropesa	73.60%	2.30%
Quiquijana	85.00%	1.00%
Urcos	81.80%	3.10%

Fuente: Oficina de Medición de calidad de los aprendizajes, MINEDU (2008)



Fuente: Oficina de Medición de calidad de los aprendizajes, MINEDU (2008)

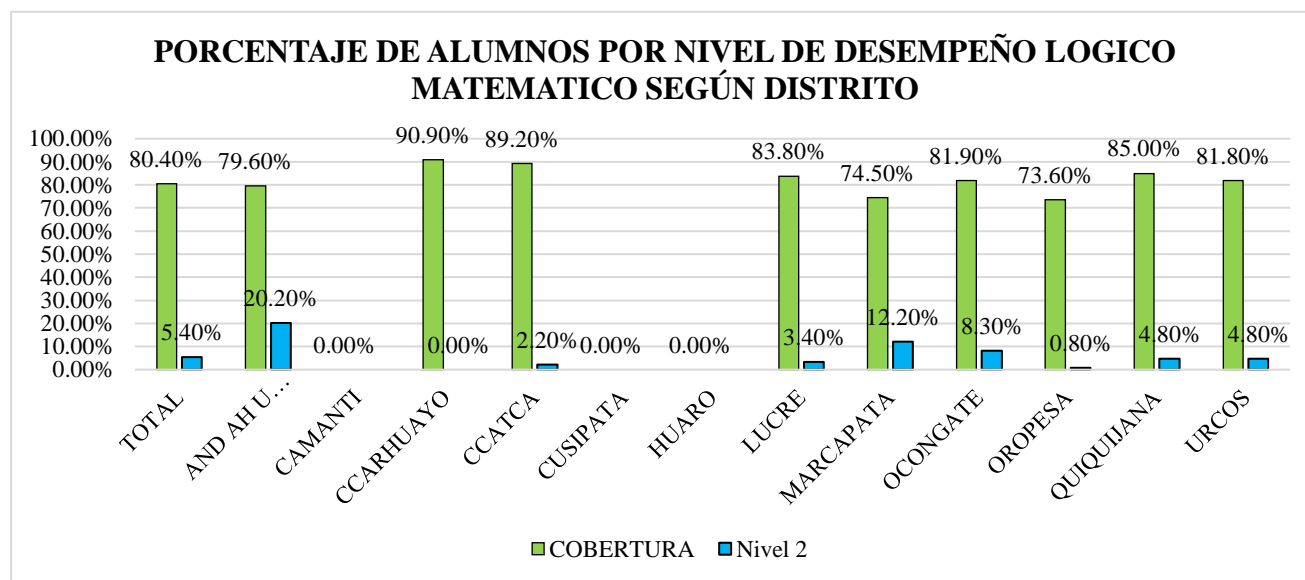
Figura 16. Porcentaje de alumnos por nivel de desempeño en comprensión de texto según Distrito.



Tabla 17. Porcentaje de alumnos por nivel de desempeño Lógico Matemático según Distrito.

Provincia	Cobertura	Nivel 2
Quispicanchis		
Total	80.40%	5.40%
Andahuaylillas	79.60%	20.20%
Camanti	0.00%	0.00%
Ccarhuayo	90.90%	0.00%
Ccatca	89.20%	2.20%
Cusipata	0.00%	0.00%
Huaro	0.00%	0.00%
Lucre	83.80%	3.40%
Marcapata	74.50%	12.20%
Ocongate	81.90%	8.30%
Oropesa	73.60%	0.80%
Quiquijana	85.00%	4.80%
Urcos	81.80%	4.80%

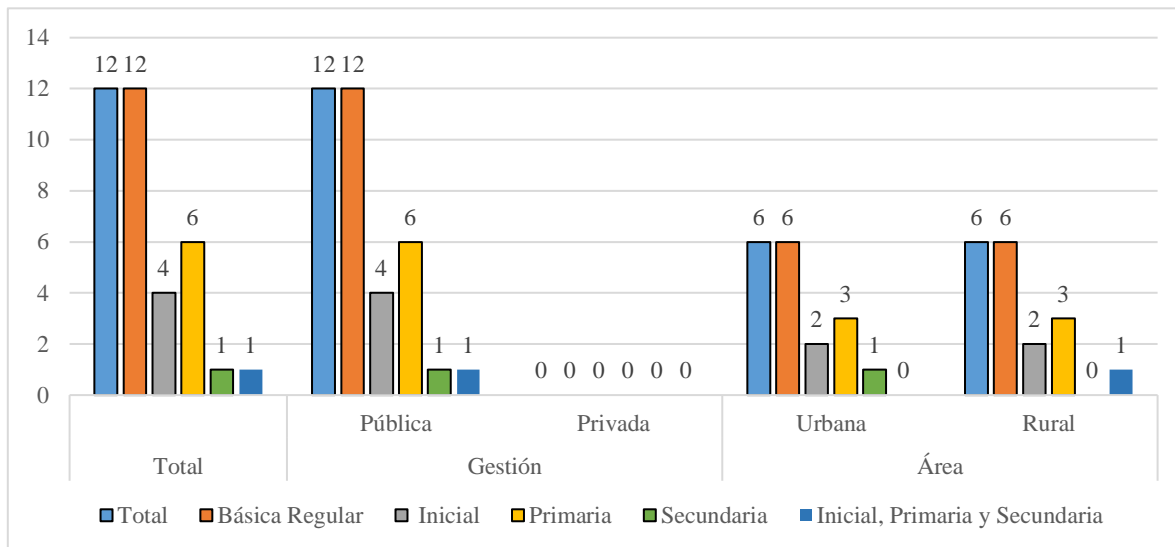
Fuente: Oficina de Medición de calidad de los aprendizajes, MINEDU (2008)



Fuente: Oficina de Medición de calidad de los aprendizajes, MINEDU (2008)

Figura 17. Porcentaje de alumnos por nivel de desempeño Lógico Matemático según Distrito.

Respecto a los locales educativos podemos observar en la tabla figura 17 que en el distrito de Lucre, existen 36 Instituciones Educativas de las cuales 18 se encuentran en la zona urbana y las restantes en la zona rural, cabe mencionar que en su totalidad son públicas. Podemos deducir de esto que los padres de familia prefieren que sus hijos migren a provincia para recibir una mejor educación.



Fuente: Dirección Regional de Educación Cusco. Elaboración propia.

Figura 18. Número de Locales Educativos por tipo de gestión, según etapa, modalidad y nivel educativo ofrecido, 2010.

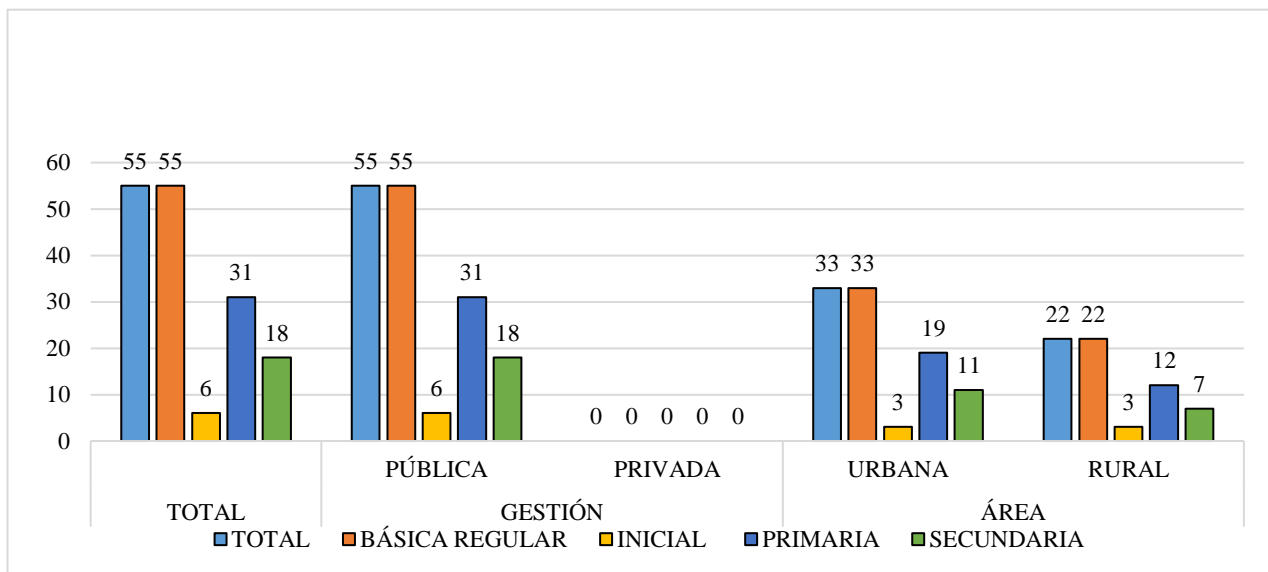
En la tabla 18 podemos observar la cantidad de docentes en el Sistema Educativo, observando así que solo existe 55 docentes para todos los niveles, en su mayoría estos pertenecen al nivel primaria, aquí se refleja que no hay una correcta descentralización en el sistema educativo. La región de Cusco solo se centra en brindar lo mejor solo a las ciudades siendo los más comprometidos los distritos y en general la zona rural, a consecuencia de esto se pueden observar deserciones, niveles educativos críticos, entre otros problemas.



Tabla 18. Número de docentes en el sistema educativo por tipo de gestión y área geográfica, según etapa, modalidad y nivel educativo 2010.

Etapa, modalidad y nivel educativo	Total	Gestión		Área	
		Pública	Privada	Urbana	Rural
Total	55	55	0	33	22
Básica, regular	55	55	0	33	22
Inicial 1/	6	6	0	3	3
Primaria	31	31	0	19	12
Secundaria	18	18	0	11	7

Fuente: Dirección Regional de Educación Cusco. Elaboración propia.



Fuente: Dirección Regional de Educación Cusco. Elaboración propia

Figura 19. Número de docentes en el sistema educativo por tipo de gestión y área geográfica, según etapa, modalidad y nivel educativo 2010.



4.4.1.2. Saneamiento básico

4.4.1.2.1. Agua

En cuanto al recurso hídrico Lucre presenta un sistema de diferentes caudales en los diferentes pisos ecológicos, específicamente en el piso valle se observan diferentes centros poblados que poseen un sistema de captación con un caudal o cause de 8Lt/Seg. El proceso purificación de aguas se realiza a través del reservorio principal del distrito de Lucre, la distribución se realiza mediante conexiones domiciliarias, el sistema abastece a las diferentes comunidades de Munay-Yanamanchi, Huambutio, Huacarpay, etc, las cuales poseen captaciones de manantiales con una producción de 4.5 Lt/seg.

Otra de las comunidades que se abastece de manantiales es Ccolcayqui tiene un reservorio que almacena alrededor de 40 m² de agua, para después abastecer a toda su población mediante piletas públicas.

Según el Censo realizado el 2007, en el distrito de Lucre en la zona urbana una gran parte de la población esta provista de agua potable, las viviendas con abasteciendo de agua representan al 14.4%, la red pública fuera de la vivienda, pero dentro de la edificación (propiedad) es de 61.4%, y la red de piletas públicas es de un 0.4% esto genera condiciones inadecuadas de salubridad.

Respecto al área rural la mayor parte de la población no cuenta con un servicio de agua potable, se abastece de agua de diferentes riachuelos o causes que alimentan a las zonas bajas; esto genera diferentes enfermedades digestivas e infecciosas.

4.4.1.2.2. Desagüe

Según el Censo realizado el 2007 por el INEI, el sistema de drenaje de la población de Lucre fue realizado y ejecutado por FONCODES por lo que las conexiones domiciliarias



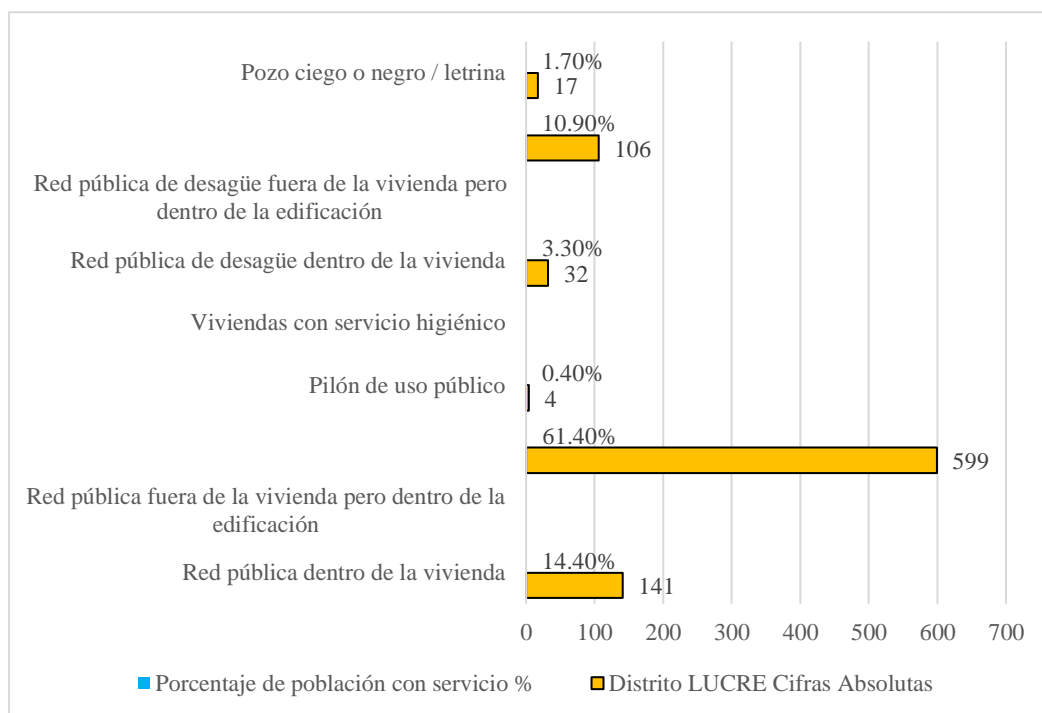
conducen a las aguas servidas hacia los depósitos de oxidación, este se encuentra en el área de Suyna, el funcionamiento del depósito es de manera frecuente/parcial. En cuanto a la comunidad de Munay- Yanamanchi hacen uso de pozos sépticos filtrantes. En el asentamiento humano de Huambutio los pozos sépticos filtrantes no se encuentran operativos.

Se tiene proyectado ampliar y mejorar la red de desagüe integral del distrito, por fundamentos de viviendas con servicios higiénicos: ya que solamente el 3.3% de la población posee red pública de desagüe dentro de la vivienda, el 10.9% de la población cuenta con red pública de desagüe fuera de la vivienda, pero dentro de la edificación y el 1.7% cuenta con pozos ciego o negro/ letrina en 1.7%.

Tabla 19. *Saneamiento básico - Red Pública por tipo de abastecimiento de agua y tipo de servicio higiénico.*

Variable/ Indicador	Distrito Lucre	
	Cifras absolutas	Porcentaje de población con servicios básicos %
Viviendas con abastecimiento de agua		
Red pública dentro de la vivienda	141	14.4
Red pública fuera de la vivienda, pero dentro del área de propiedad	599	61.4
Pilón de uso público	4	0.4
Viviendas con servicio higiénico		
Red pública de desagüe dentro de la vivienda	32	3.3
Red pública de desagüe fuera de la vivienda, pero dentro de la edificación	106	10.9
Pozo ciego o negro/ letrina	17	1.7

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática. Elaboración propia



Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática, 2017. Elaboración propia
Figura 20. Saneamiento básico - Red Pública de Agua y Desagüe



CAPÍTULO V: ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

Para el trabajo de investigación se aplicó como instrumento de investigación, una encuesta a los 60 productores de melocotones del distrito de Lucre, cuyo resultado consta de 54 preguntas estructuradas de acuerdo al problema de investigación, objetivos de investigación e hipótesis, los cuales guardan una directa relación con el problema bajo estudio, por lo que se manifiesta una correlación entre variables. Paso a detallar el análisis e interpretación de resultados

5.1. Características generales de la muestra de estudio

5.1.1. Productores de melocotones según el género y edad

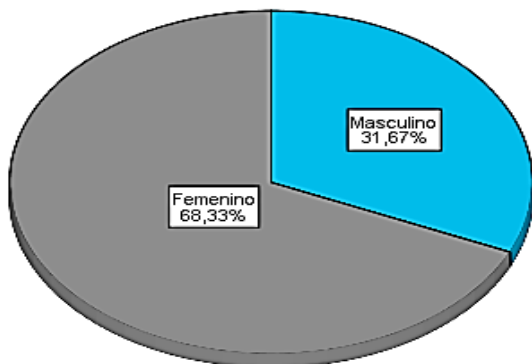
En la tabla 20 y figura 21 se aprecia el total de individuos encuestados por género o sexo, pues se observa una mayor concentración en el género femenino con un porcentaje del 68.3%, por lo que podemos afirmar que las mujeres han ido desarrollando y aprendiendo de las actividades frutícolas; es así que a través de la comercialización de melocotones pueden mejorar su calidad de vida y el bienestar económico- social de todas las unidades familiares campesinas.

Tabla 20. *Muestra poblacional encuestada por género*

	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	19	31,7
Femenino	41	68,3
Total	60	100,0

Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación.

Masculino
Femenino



Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación.

Figura 21. Productores de Melocotones según el Género

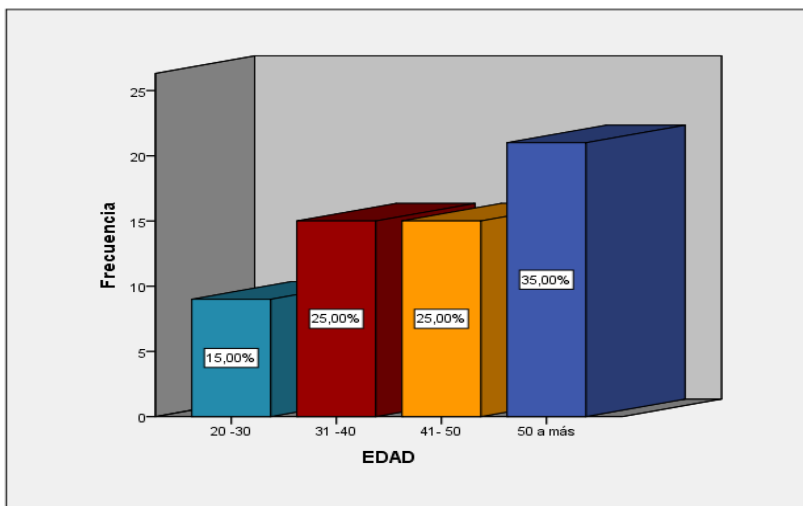
5.1.2. Edad de productores- agricultores

En la tabla 21 y figura 22 podemos observar que la mayor parte de la población encuestada se encuentra entre los intervalos de “50 a más” con un 35% de la población participante ; pues podemos afirmar que las personas mayores de edad se dedican a la producción y comercialización de melocotones dado que estos se ven obligados a generar ingresos particularmente porque son agentes terceros ya no deseados, otro de los factores es que la edad productiva ha migrado dejando a las personas mayores encargados de la actividades agroeconómicas.

Tabla 21. Muestra poblacional encuestada por edad

	Frecuencia	Porcentaje
20 -30	9	15,0
31 -40	15	25,0
41- 50	15	25,0
50 a más	21	35,0
Total	60	100,0

Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación.



Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación.

Figura 22. Muestra poblacional encuestada por edad

También se observa que el 15% de productores está comprendida en el intervalo de 20 a 30 años, mientras el 25% de productores tienen edades que oscilan entre 31 a 40 años, en cuanto al otro 25% de productores son 41 a 50 años, y en un 35% se observa que los productores tienen edades de más de los 50 años.

5.1.3. Importancia de la actividad frutícola

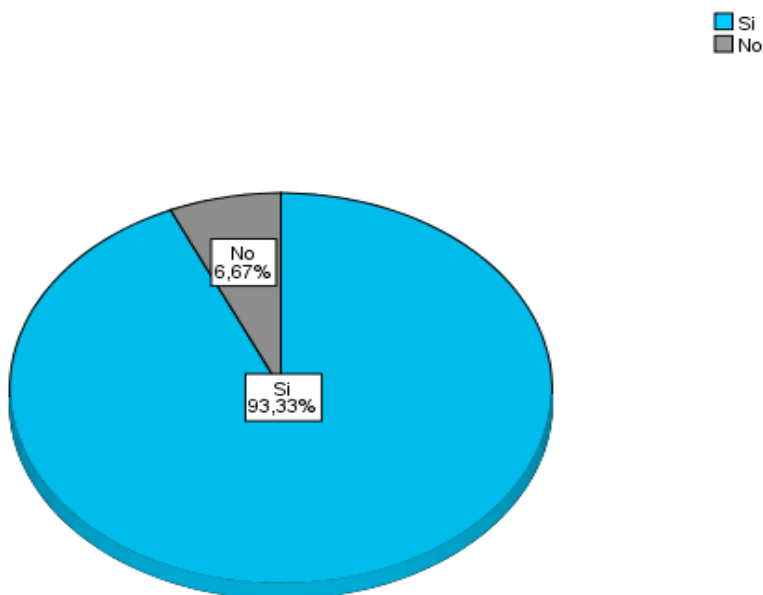
En la tabla 22 y figura 23 se puede apreciar que el 70% de la población encuestada considera que la actividad frutícola es una de las principales actividades económicas desarrolladas dentro del distrito, por lo que es fuente de generación de ingresos; cabe resaltar que la población no establece generar ningún valor agregado.

El 30% de la población encuestada restante niega que la actividad frutícola sea importante, dado que este porcentaje se dedica a otras actividades fuera de la localidad; otro motivo es que recién se está incursionando en esta actividad, esto se evidencia que los pequeños agricultores solo cuentan huertos y/o plantones de frutales.

Tabla 22. *Importancia de la Actividad Frutal*

	Frecuencia	Porcentaje
Si	42	70,0
No	18	30,0
Total	60	100,0

Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación.



Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación.

Figura 23. *Importancia de la Actividad Frutal*

5.1.4. Actividades adicionales a las que se dedica

En la tabla 23 y figura 24 se ha observa que además de dedicarse a la actividad frutícola, gran parte de los productores encuestados se dedica a la producción agrícola de granos, hortalizas, tubérculos, etc; esta actividad está representado por el 50% el cual les genera ingresos económicos. Pues solo el 17% se dedica a actividades relacionadas con el sector pecuaria; en cuanto otra de las actividades que desarrollan en el sector es la floricultura representada por el 8%, se ha observado que esta actividad es una de las predominantes en



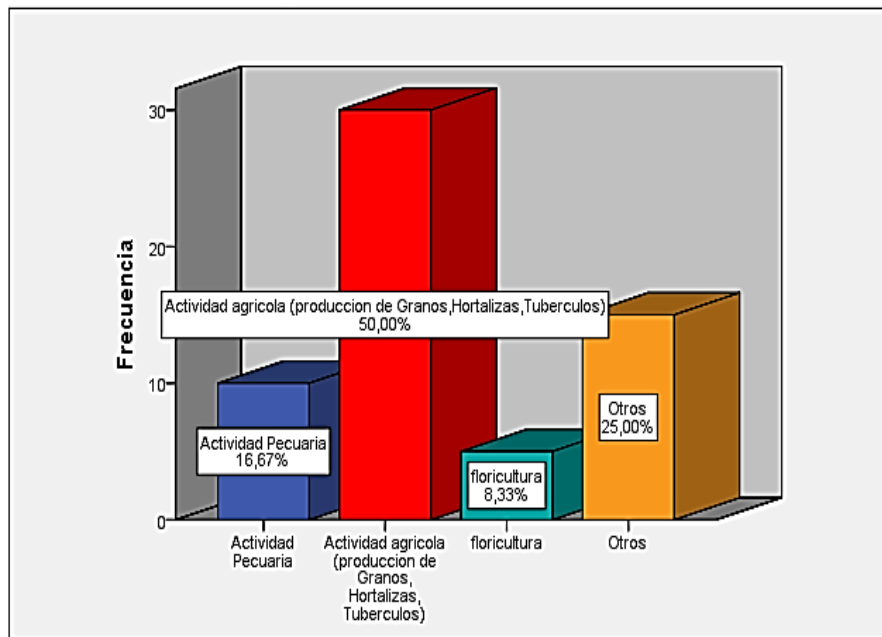
el sector pues la floricultura es considerada como una de las principales actividades del distrito.

Podemos concluir que la mayor parte de los productores se dedican a actividades del sector agrícola y pecuaria considerando que estas son actividades relacionadas. Actualmente estas condiciones socioeconómicas son realizadas con tecnología tradicional – manual, esto limita las capacidades productivas, organizacionales y comerciales de los pequeños agricultores. El 25% restante de la población participante encuestada afirma que realizan actividades fuera del sector, y solo se dedican a la actividad frutícola los fines de semana.

Tabla 23. *Actividades adicionales a las que se dedica la población encuestada*

	Frecuencia	Porcentaje
Actividad Pecuaria	10	16,7
Actividad Agrícola (producción de Granos, Hortalizas, Tubérculos)	30	50,0
Floricultura	5	8,3
Otros	15	25,0
Total	60	100,0

Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación.



Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación.

Figura 24. Actividades adicionales a las que se dedica la población encuestada

5.2. Producción, distribución, comercialización

5.2.1. Frutales que se cultivan para la comercialización

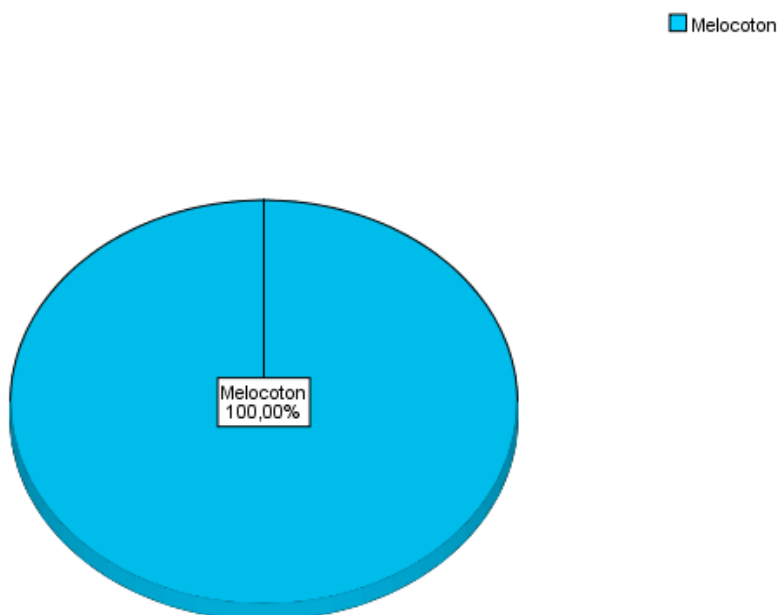
En la tabla 24 y figura 25 de la población encuestada se observa que el 100% se dedica a la producción orgánica del melocotón, siendo así que los terrenos de estos productores están destinado al desarrollo del melocotón; por lo que la producción de melocotones es ofertada en los diferentes medios comerciales como: centros de acopio, ferias, ecoferias, tiendas especializadas, ventas directas al usuario final, mercados industriales- procesados, entre otros.

En la actualidad los productores están realizando actividades de mayor poder adquisitivo (*valor agregado*), por lo que se manifiesta la producción o elaboración de productos derivados del melocotón (*almíbar, yogures, mermeladas, frugos, licores, jugos, refrescos, e industrialmente jabones, desodorantes, shampoos, entre otros*).

Tabla 24. *Frutales que se Cultivan para la Comercialización*

	Frecuencia	Porcentaje
Melocotón	60	100,0

Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación.



Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación propia.

Figura 25. *Frutales que se Cultivan*

5.2.2. Número de parcelas por productor

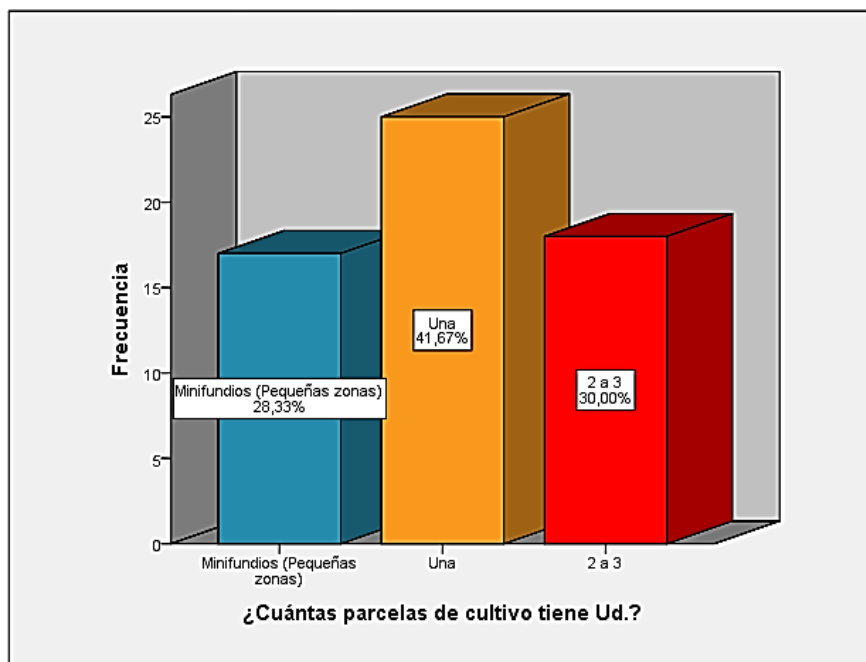
Respecto al número de parcelas por productor, se puede apreciar en la tabla 25 y figura 26, el 42% de productores cuentan con una parcela, seguida de un 28% de productores que cuentan con pequeñas zonas o minifundios de 100 plantones en promedio. El 30% restante afirma tener entre 2 a 3 parcelas, lo que nos da a conocer que estos productores

cuentan con condiciones aptas para la producción continua y constante de melocotones; esto permite organizar los recursos y generar ingresos económicos constantes.

Tabla 25. *Número de Parcelas por productor*

	Frecuencia	Porcentaje
Minifundios (Pequeñas zonas)	17	28,3
Una	25	41,7
2 a 3	18	30,0
Total	60	100,0

Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación.



Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación.

Figura 26. *Número de Parcelas por Productor*

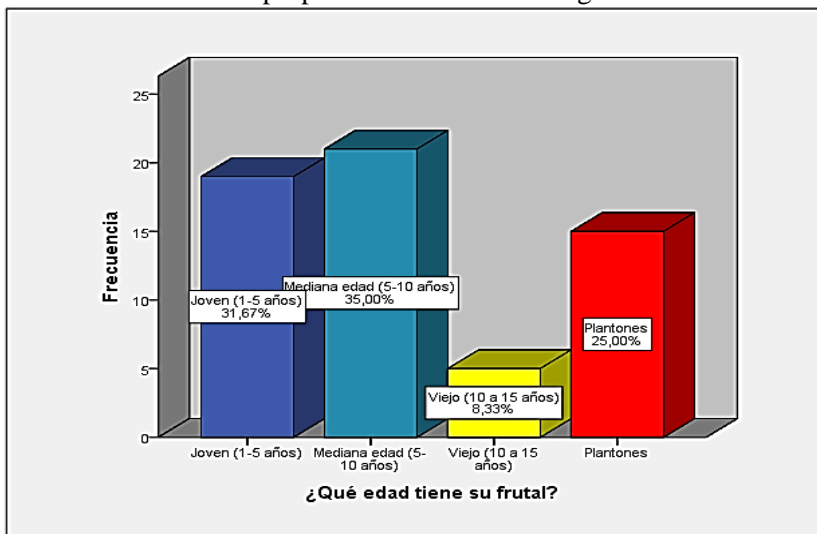
5.2.3. Edad de los frutales

En la tabla 26 y figura 27 se observa que el 35% población encuestada afirma que posee frutales de mediana edad entre 5 a 10 años, es importante aprovechar este intervalo dado que la producción es más dinámica y productiva, el 32% presentan un frutal joven de 1 a 5 años, y un 8% afirma que posee un frutal viejo de una edad que oscila entre los 10 a 15 años. En cuanto al 25% restante se ha logrado identificar que esta parte de la población productora posee solo plantones dado que recién esta incursionado en la producción frutícola, por lo que aún no realizan el cuajado del fruto (transición de la flor al fruto).

Tabla 26. Edad de los frutales

	Frecuencia	Porcentaje
Joven (1-5 años)	19	31,7
Mediana edad (5-10 años)	21	35,0
Viejo (10 a 15 años)	5	8,3
Plantones	15	25,0
Total	60	100,0

Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación



Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación.

Figura 27. Edad de los Frutales



5.2.4. Riego del área frutícola

Para entender el sistema de riego de la producción de melocotones se debe apreciar la tabla 27 y figura 28, pues se puede observar que el 93% de la población encuestada cuenta con fuentes asimétricas de densidad hídrica, esto resulta beneficioso para la producción de cualquier producto agrícola dado que el distrito de Lucre es abundante en cuanto al recurso hídrico, la subcuenca Lucre es el sistema de riego más importante del distrito, el 7% restante niega contar con algún sistema de riego, la irrigación es al seco es decir que únicamente utilizan las aguas provenientes de las lluvias.

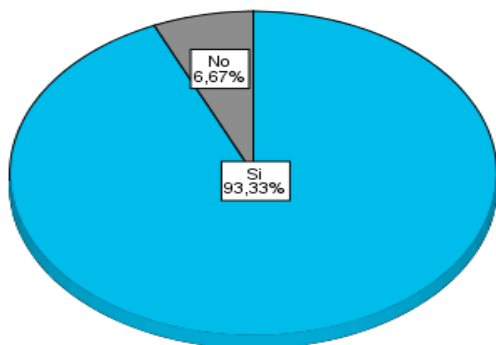
Uno de los tantos motivos por el cual se observa una producción dinámica de productos orgánicos - agroecológicos es por el acceso al sistema de riego que cuenta el distrito de Lucre.

Tabla 27. Muestra poblacional que cuenta con algún sistema de riego

	Frecuencia	Porcentaje
Si	56	93,3
No	4	6,7
Total	60	100,0

Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación.

■ Si
■ No



Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación.

Figura 28. Muestra poblacional que cuenta con algún sistema de riego

5.2.5. Principal fuente de agua para la producción de melocotones

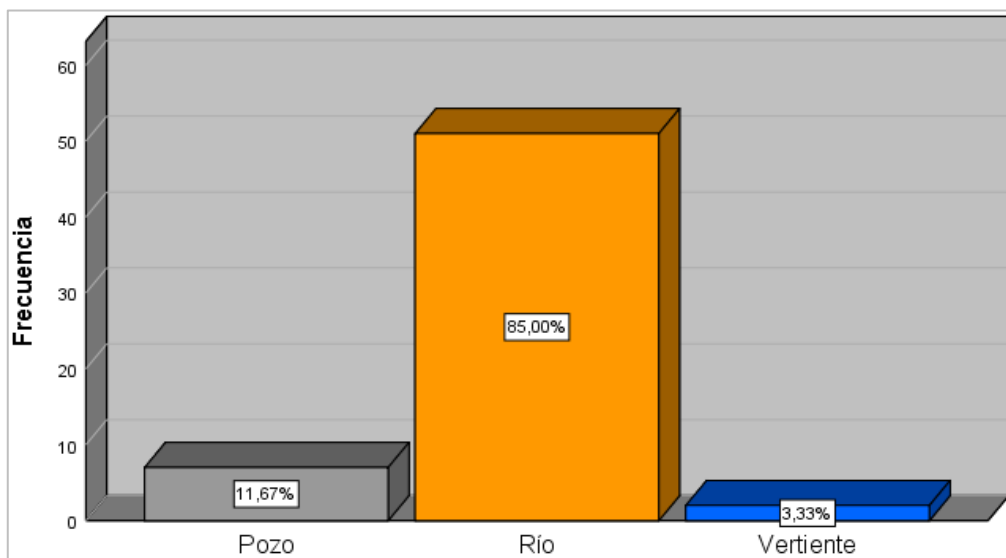
Sobre la principal fuente de densidad hídrica para la producción de melocotones en la tabla 28 y figura 29, podemos observar que 85% de la población de estudio utiliza el agua proveniente de los ríos lagunas, embalses, arroyos etc. Mientras que el 11 % utiliza fuentes subterráneas es decir de pozos, manantes, manantiales, los cuales se encuentran en las zonas aledañas de los distintos establecimientos melocotoneros. El 3% restante utiliza caudales o riego por vertiente provenientes de los diferentes afluentes que desembocan en un mismo lugar como el lago de Huacarpay, Moina.

Como ya mencionamos en el Capítulo IV la Provincia de Quispicnchis es abundante en cuanto al recurso hídrico y le resulta beneficioso a cualquier individuo incurrir en cualquier actividad agrícola o pecuaria. En el distrito de Lucre se ha identificado dos modalidades de fuentes asimétricas de agua clasificadas en fuentes permanentes y temporales, las fuentes superficiales se consideran fuentes permanentes las cuales estas están constituidas por lagos, lagunas, humedales, ríos, embalses, arroyos.

Tabla 28. *Principal fuente de agua que utiliza para la producción de melocotones*

	Frecuencia	Porcentaje
Pozo	7	11,7
Río	51	85,0
Vertiente	2	3,3
Total	60	100,0

Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación



Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación.

Figura 29. *Principal fuente de agua que utiliza para la producción de melocotones*

5.2.6. Sistema de riego que se utiliza para la producción de melocotones

En la tabla 29 y figura 30, se aprecia que del total de encuestados el 88% manifiesta utilizar un sistema de riego por gravedad, este sistema consiste en fuentes hídricas afluentes provenientes de ríos, lagos, lagunas, embalses, arroyos, etc. El 2% utiliza un sistema de riego por goteo, es una técnica de riego que consiste en la aplicación directa a la raíz de la planta, el 10% restante utiliza la inundación como sistema de riego esta técnica es de tipo tradicional,

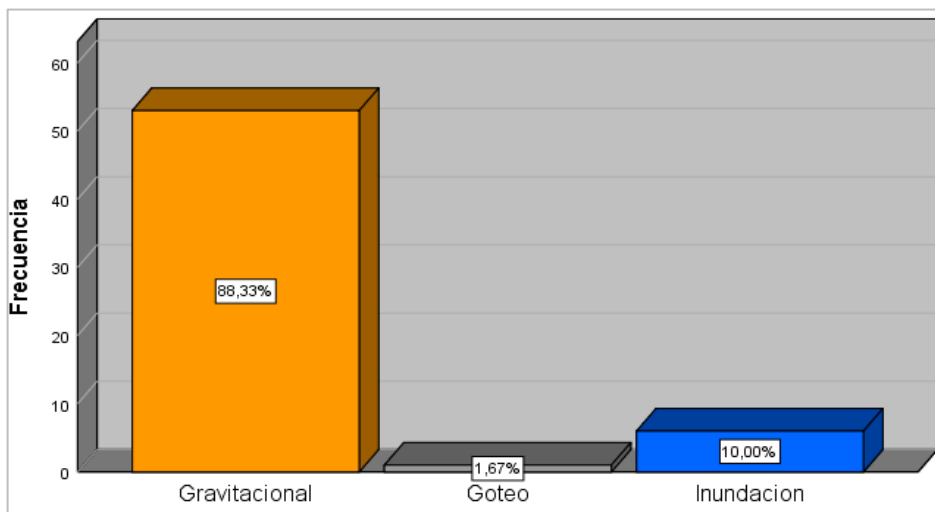
para ello las condiciones de la superficie deben ser planas y nivelada, el volumen de agua es aportado en un solo evento.

El sistema de riego está constituido como un procedimiento que pertenece a la distribución eficiente de la densidad hídrica, es así que durante todo el periodo de estudio se pudo observar que existen distintos tipos de riego que facilitan el desarrollo adecuado de los distintos establecimientos.

Tabla 29. Sistema de riego que se utiliza para la producción de melocotones

	Frecuencia	Porcentaje
Gravitacional	53	88,3
Goteo	1	1,7
Inundación	6	10,0
Total	60	100,0

Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación.



Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación.

Figura 30. Sistema de riego que se utiliza para la producción de melocotones

5.2.7. Productores que utilizan viveros (invernadero)

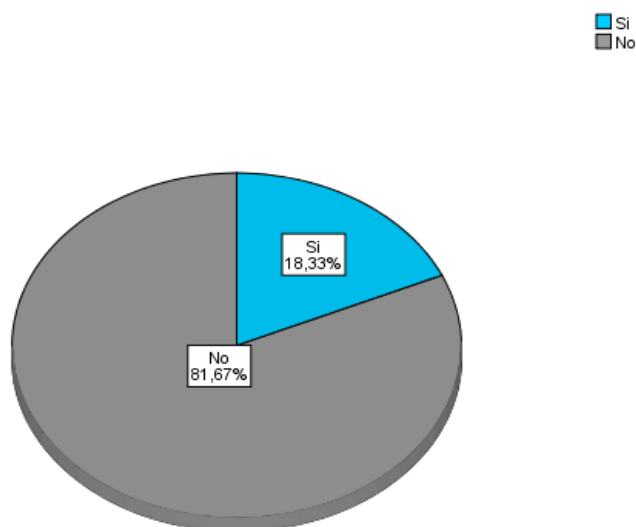
En la tabla 30 y figura 31 se aprecia que solo el 18% de la población encuestada afirma producir plantas ornamentales (horticultura) en invernaderos, mientras que el 82% de

la población no realiza invernaderos ya que la producción está orientada a la obtención de granos, hortalizas, tubérculos, frutos, etc. El invernadero también es una opción para la producción de melocotones dado que ofrece condiciones aptas para el desarrollo encunto a la calidad, peso, color, diámetro, tamaño; por lo que se puede intensificar la producción, evitar riegos de producción como la propagación de plagas- enfermedades. Existe también la posibilidad de cultivar todo el año esto quiere decir que se puede producir o desarrollar el cultivo del melocotón fuera de su temporada.

Tabla 30. *Productores que utilizan viveros (invernadero)*

	Frecuencia	Porcentaje
Si	11	18,3
No	49	81,7
Total	60	100,0

Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación.



Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación.

Figura 31. *Productores que utilizan viveros (invernadero)*

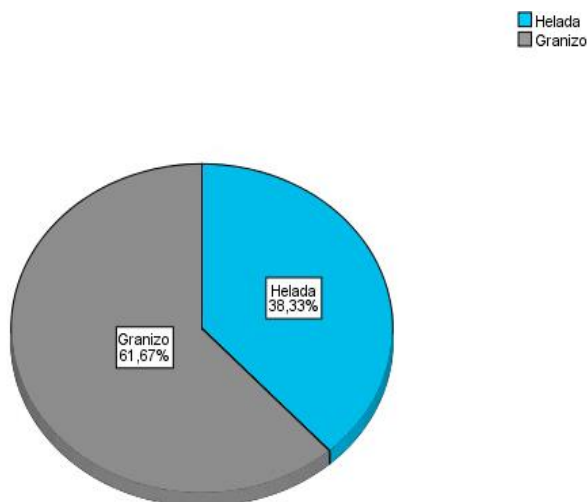
5.2.8. Problemas climáticos más frecuentes que afectan la producción

Para conocer los problemas climáticos que afectan a la producción según los productores de melocotones, se observa en la tabla 31 y figura 32 que el 61,7% considera que el granizo es uno de los problemas climáticos dado que daña y quiebra tallos, puede causar pérdida del área foliar, teniendo como consecuencia principal la disminución en el rendimiento del cultivo. El 38,3% restante considera que la helada es otro de los principales problemas climáticos, las consecuencias del friaje son la reducción del peso, color, diámetro, calidad y tamaño de la planta durante la etapa de crecimiento y retrasos en la germinación de las semillas.

Tabla 31. Problemas climáticos más frecuentes que afectan la producción

	Frecuencia	Porcentaje
Helada	23	38,3
Granizo	37	61,7
Total	60	100,0

Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación.



Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación.

Figura 32. Problemas climáticos más frecuentes que afectan la producción

5.2.9. Uso de fertilizantes para la producción de melocotones

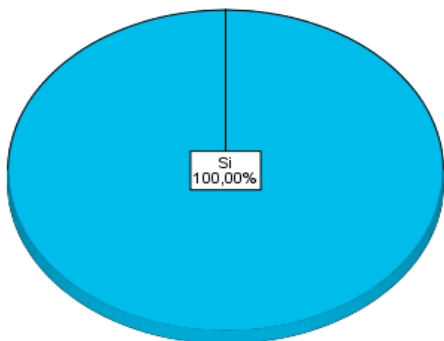
Respecto al uso de fertilizantes para la producción de melocotones, en la tabla 32 y figura 33 se observa que los productores en su totalidad afirman utilizar constantemente fertilizantes en la producción de melocotones, el propósito de utilizar estos químicos es que facilitan el crecimiento de los cultivos agrarios, generando mayor producción, permitiéndoles de esta manera generar mayor rentabilidad. Por lo cual veremos a continuación sí el tipo de suministro es de condición orgánica o alterada.

Tabla 32. *Uso de fertilizantes para la producción de melocotones*

	Frecuencia	Porcentaje
Si	60	100,0

Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación.

■ Si



Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación.

Figura 33. *Uso de fertilizantes para la producción de melocotones*

5.2.10. Tipo de fertilizantes que se usa en la producción de melocotones

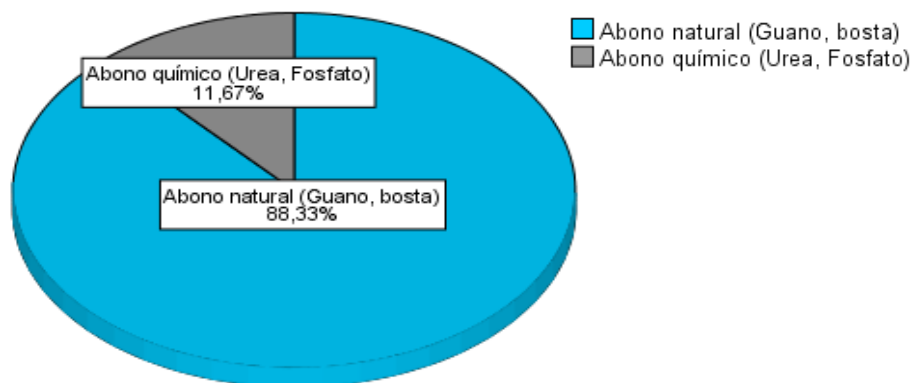
Al consultar sobre el tipo de fertilizantes usados en el proceso de producción de melocotones se observa en la tabla 33 y figura 34 que el 88,3% utiliza fertilizantes orgánicos como el guano isla- corral, concluimos de esto que la producción de ese porcentaje es

enteramente orgánica; mientras que el 12% restante utiliza suministros de abono químico (urea – fosfato, roca fosfórica, insecticidas, acaricidas, fungicidas, micronutrientes, etc), por lo que el desarrollo del cultivo del melocotón manifiesta un daño al ecosistema y a la salud de los que consumen sus productos; el uso de fertilizantes químicos ofrece soluciones rápidas y eficaces a corto plazo, pero a largo plazo se establece la degradación de los suelos hasta volverse infértil.

Tabla 33. Tipo de fertilizantes que se usa en la producción de melocotones

	Frecuencia	Porcentaje
Abono natural (Guano, bosta)	53	88,3
Abono químico (Urea, Fosfato)	7	11,7
Total	60	100,0

Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación.



Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación.

Figura 34. Tipo de fertilizantes que se usa en la producción de melocotones

5.2.11. Insectos que afectan la producción

Durante el proceso de investigación se identificó una singularidad de diferentes plagas - enfermedades que ocasionan daño directo a la producción de melocotones; como resultado de estas plagas se generan pérdidas en las labores agroeconómicas. En la tabla 34 y figura 35 se aprecia que el 43% de la población encuestada considera que pulgón es una



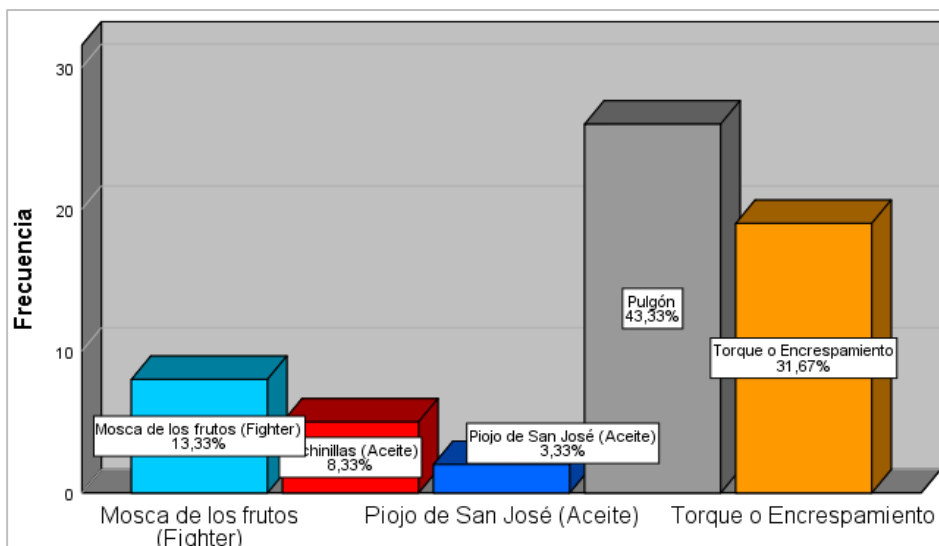
de las principales plagas que afectan el cultivo de melocotones, este tipo de insecto extrae los nutrientes de la planta alterando el balance de las hormonas de crecimiento, causa debilitamiento en toda la corteza del árbol, ocasiona también la pérdida de hojas del fruto. El 32% considera que la presencia de hongo es la enfermedad causante de las pérdidas en la producción de melocotones, esta enfermedad afecta principalmente a las hojas jóvenes exhibiendo un engrosamiento en las hojas, a consecuencia de esta plaga se evidencia en el árbol ciertas deformaciones como ampollas blancas que van adquiriendo diferentes cambios de color y posteriormente la caída de las hojas.

El 13% considera que la producción es afectada principalmente por la mosca de las frutas (Fighter), esta plaga tiende a picar y a engendrar larvas dentro de los frutos; el 8% de la población encuestada considera que la cochinilla afecta la producción de melocotones ya que causa daños en la estructura de la piel o corteza de la planta adhiriéndose a los tallos de la planta para alimentarse de la savia que se encuentra dentro del árbol. El 3% restante manifiesta que el piojo de san José (Aceite) es otra de las plagas que afecta el cultivo de melocotones, si esta no es controlada inmediatamente causa la muerte prematura de frutales en pocas temporadas; esta plaga se presenta en las ramas de las plantas encaminándose a los frutos, evidenciándose una traza de color rojo esto provoca el debilitamiento en el fruto.

Tabla 34. *Insectos que afectan la producción de melocotones*

	Frecuencia	Porcentaje
Mosca de los frutos (Fighter)	8	13,3
Cochinillas (Aceite)	5	8,3
Piojo de San José (Aceite)	2	3,3
Pulgón	26	43,3
Torque o Encrespamiento	19	31,7
Total	60	100,0

Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación.



Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación.

Figura 35. Insectos que afectan la producción de melocotones

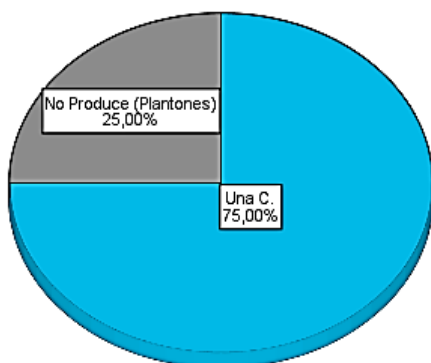
5.2.12. Número de cosechas que logra anualmente

Según el levantamiento de información se observa en la tabla 35 y figura 36, que el 75% afirma que solo logran obtener una cosecha en el periodo de un año, mientras que 25% de la muestra restante manifiesta que recién está incursionando en la producción frutícola y solo cuentan con pequeños plántones de melocotones y que todavía no realizan el cuajado del fruto (transición de flor a fruto). Cabe señalar que el melocotón es producto orgánico con alto valor nutricional; antioxidante, fuente de vitamina C, regulador cardiaco, favorece a la agudeza visual y es esencial contra el cáncer.

Tabla 35. Número de cosechas que logra anualmente

	Frecuencia	Porcentaje
Una C.	45	75,0
No Produce (Plántones)	15	25,0
Total	60	100,0

Una C.
No Produce (Plantones)



Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación

Figura 36. Número de cosechas que logra anualmente

5.2.13. Periodo de producción del fruto (transición de la floración - fruto)

El periodo de cosecha se realiza a partir del octavo y noveno mes de haber desarrollado la transición de flor a fruto, existen también otras características que revelan que el producto está listo para la poda y cosecha, como el color del fruto.

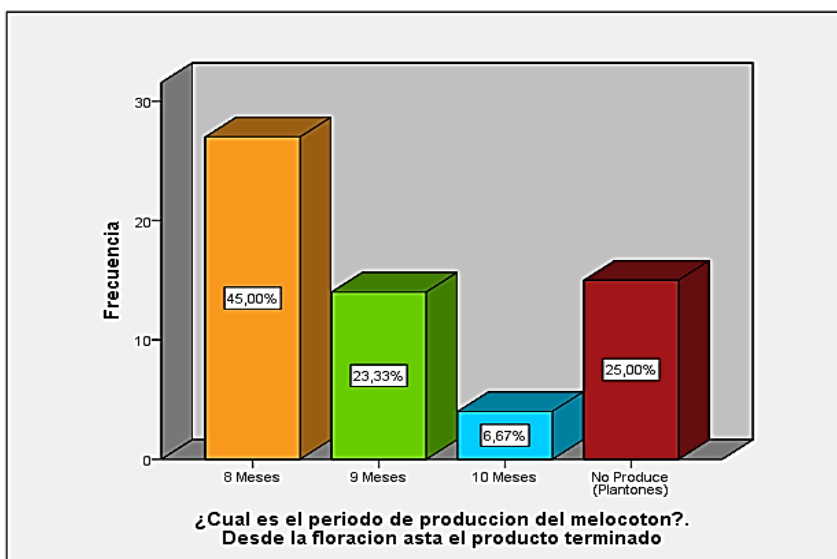
Al consultar sobre el periodo de producción del fruto se aprecia en la tabla 36 y figura 37, que el 45% de la población encuestada afirma que el proceso de cuajado o la transición de la floración al fruto es de 8 meses, mientras que el 23% afirma que este proceso dura 9 meses; y el 7% restante declara que el proceso de cuajado dura un periodo de 10 meses; el proceso de cuajado puede demorar por diferentes factores uno de ellos es la tecnología, pues es el caso de los productores de melocotón del distrito de Lucre, la gran mayoría ellos sigue manejando una tecnología tradicional o manual.

Tabla 36

Periodo de producción del fruto (Transición de la floración - al fruto)

	Frecuencia	Porcentaje
8 meses	27	45,0
9 meses	14	23,3
10 meses	4	6,7
No Produce (Plantones)	15	25,0
Total	60	100,0

Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación.



Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación.

Figura 37. Periodo de producción del fruto (Transición de la floración - al fruto)

5.2.14. Producción por cosecha (Kg)

Durante los últimos años la producción de melocotones en el distrito Lucre ha presentado mejoras e incrementos en la productividad, 1000 kg por cosecha a 60001 kg por hectárea, esta mejora ha logrado nuevas oportunidades para los agricultores, se observa en la tabla 37 y figura 38, que el 28.3% de los encuestados expresa que su producción oscila entre 1,000 kg a 5,000 kg por cosecha, el 26.7% de los pequeños agricultores manifiestan que su producción está comprendida en 10001 kg a 20000 kg, el 15% afirma que la

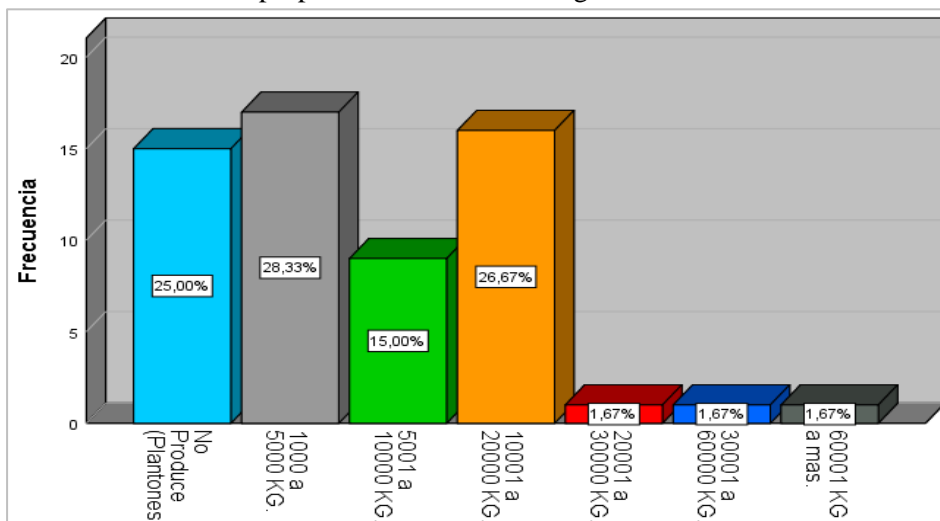


producción está comprendida entre 5,001 kg a 10,000 kg por hectárea, el 1.7% de la población afirma que su producción tiende a fluctuar entre 20,001 kg a 30,000 kg por hectárea; en cuanto al otro 1.7% su producción está comprendida entre 30,001 kg a 60,000 kg. Por último, el 1.7% restante afirma que su producción es de 60001 kg a más; cabe señalar que la producción por cosecha es de acuerdo al registro de distribución de propiedad de cada productor.

Tabla 37. Producción por cosecha (Kg)

	Frecuencia	Porcentaje
No Produce (Plantones)	15	25,0
1,000 a 5,000 KG.	17	28,3
5,001 a 10,000 KG.	9	15,0
10,001 a 20,000 KG.	16	26,7
20,001 a 30,000 KG.	1	1,7
30,001 a 60,000 KG.	1	1,7
60,001 KG a más.	1	1,7
Total	60	100,0

Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación.



Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación.

Figura 38. Producción por cosecha (Kg)



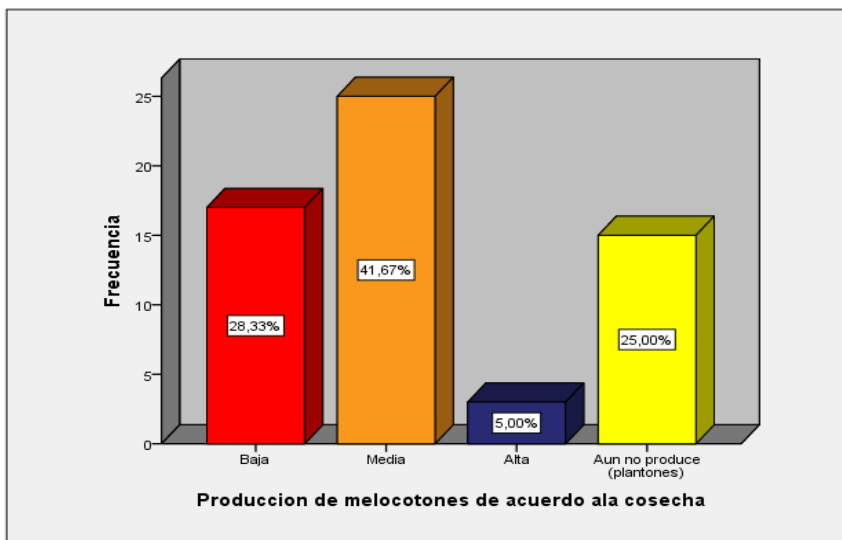
5.2.15. Producción de melocotones de acuerdo al nivel de cosecha

Para el análisis de producción de melocotones respecto al nivel de cosecha se toma como principal variable a la cantidad de producción de melocotones por kg, la convertiremos en una variable cualitativa; el análisis del indicador será a través de rango o categoría de acuerdo al nivel de utilidad que este aporta. Entonces determinamos lo siguiente el nivel de producción que oscila entre 1,000 a 10,000 Kg se caracterizará por presentar una baja producción, la producción comprendida de 10,001 a 30,000 Kg se caracterizará por presentar una producción promedio, y por último la producción que se encuentra en el intervalo de 30,001 a más se caracterizará por presentar una producción alta; esto se decidió tomando en cuenta las versiones de los diferentes agricultores. Tomando en cuenta todo lo anterior expuesto, se observa en la tabla 38 y figura 39, que el 41.7% tiene una producción media, esto puede deberse a que estos productores destinan la mayor parte de su terreno a la producción de melocotones.

Tabla 38. *Producción de melocotones de acuerdo al nivel de cosecha*

	Frecuencia	Porcentaje
Baja	17	28,3
Media	25	41,7
Alta	3	5,0
Aun no produce (plantones)	15	25,0
Total	60	100,0

Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación.



Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación.

Figura 39. Producción de melocotones de acuerdo al nivel de cosecha

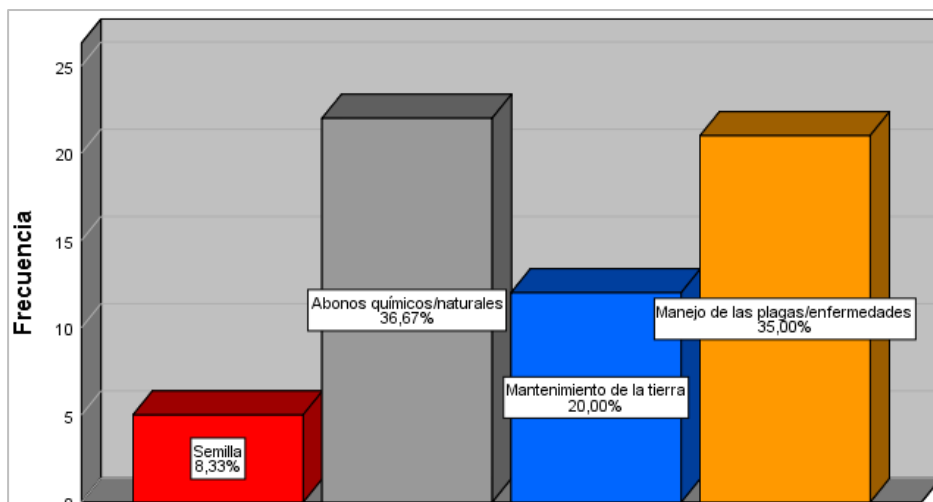
5.2.16. Costos en los que se incurre por cultivo- plantación

En la tabla 39 y figura 40 se observa que el 36.7% de la muestra encuestada asume mayor costo en la compra de abonos químicos y/o naturales, seguido del 35% su dinero va destino al control de las plagas y/o enfermedades, mientras que el 20% destina su dinero al mantenimiento de sus tierras, el 8.3% tiene mayores gastos respecto a la compra de semillas. Cabe señalar que todos estos gastos anteriormente mencionados son necesarios para una buena producción de melocotones.

Tabla 39. Costos en los que se incurre por cultivo

	Frecuencia	Porcentaje
Semilla	5	8,3
Abonos Químicos/Naturales	22	36,7
Mantenimiento de la tierra	12	20,0
Manejo de las plagas/enfermedades	21	35,0
Total	60	100,0

Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación



Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación.

Figura 40. Costos en los que se incurre por cultivo

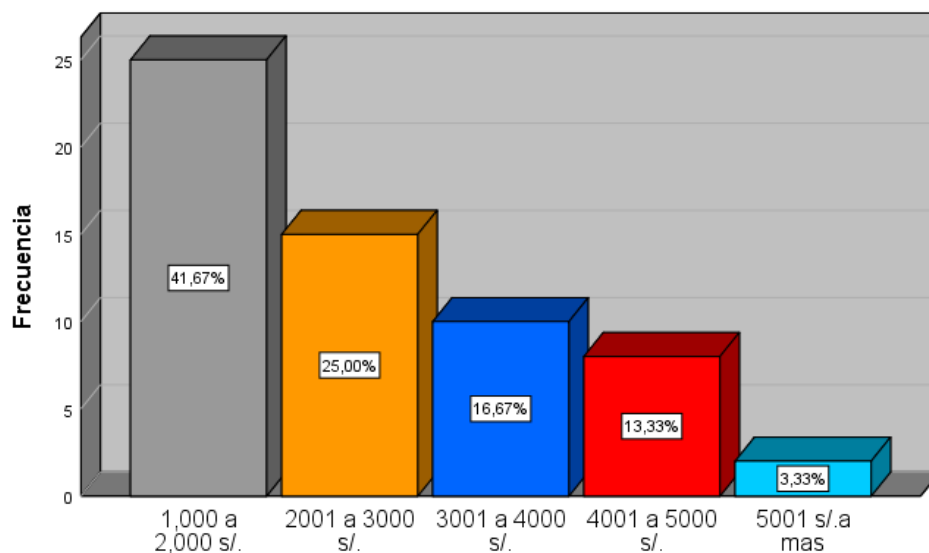
5.2.17. Promedio de gastos por cosecha

En la tabla 40 y figura 41 se aprecia promedio de gastos medida en unidades monetarias en el que incurre un productor en el proceso de producción de melocotones, al aplicar el instrumento de la encuesta pudimos determinar que la gran mayoría de productores no lleva un registro de costos, esto no les permite determinar si esta actividad les resulta rentable y productiva. El 41,7% de la población encuestada gasta aproximadamente entre S/1,000.00 a S/2,000.00 por plantón; mientras el 25% gasta alrededor de S/2,001.00 a S/3,000.00, el 16,7% de productores gasta cerca de S/3001 a S/4000. El 13,3% afirma que su gasto está comprendido entre S/4,001 a S/5,000 y el 3,3% de la población informa que sus costos son a más de los 5001 s/; cabe señalar que los costos que se demuestran en la tabla 40 son de acuerdo al registro de distribución de propiedad de cada productor.

Tabla 40. Promedio de gastos por cosecha

	Frecuencia	Porcentaje
S/1,000 a S/2,000	25	41,7
S/2,001 a S/3,000	15	25,0
S/3,001 a S/4,000	10	16,7
S/4,001 a S/5,000	8	13,3
S/5,001 a más	2	3,3
Total	60	100,0

Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación.



Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación.

Figura 41 Promedio de gastos por cosecha

5.2.18. Nivel de ingresos que genera cada cosecha

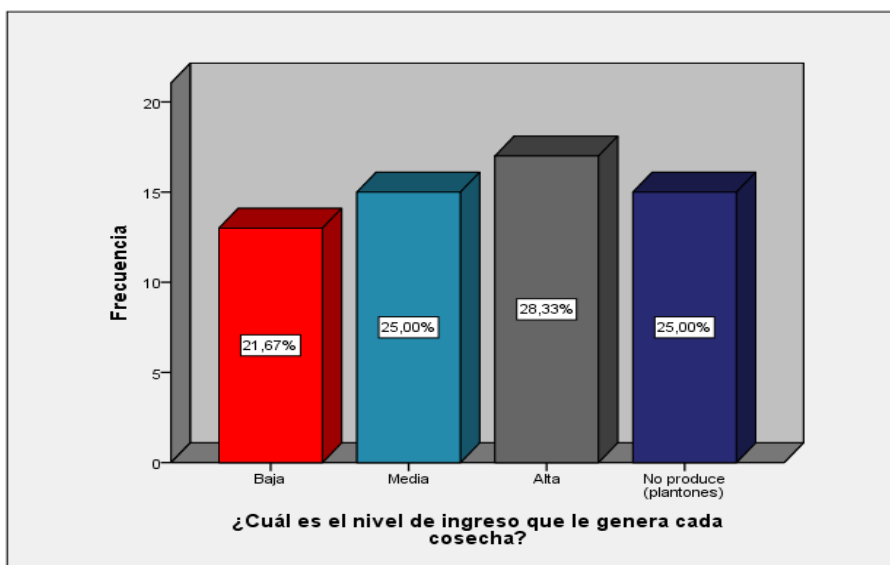
En la tabla 41 y figura 42 se observa que el 28.3% de los productores afirman tener un rendimiento alto, el 25% recientemente está incursionando en la producción frutícola, y lo que produce no le genera ganancia alguna, mientras que el otro 25% su producción le genera un nivel de ingreso medio, el 21.7% restante afirma que el nivel de ingresos por la producción de melocotones es bajo. Podemos deducir de esto que el ingreso que genera la producción está determinado por diferentes aspectos, consideramos que el terreno que se destina es una de los factores más relevantes, también el control de plagas- enfermedades,

el uso de fertilizantes (Químicos/Naturales), son otros de los factores en el desarrollo del cultivo del melocotón.

Tabla 41. Nivel de ingresos que genera cada cosecha

	Frecuencia	Porcentaje
Baja	13	21,7
Media	15	25,0
Alta	17	28,3
No produce (plantones)	15	25,0
Total	60	100,0

Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación.



Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación.

Figura 42. Nivel de ingresos que genera cada cosecha

5.2.19. Ingresos que generan cada cosecha - Determinado en unidades monetarias

Según los productores de melocotón para generar ingresos deben reportar cierto grado de producción. En la tabla 42 y figura 43 podemos observar que el 23.3% genera ingresos entre S/40,001.00 a S/70,000.00, seguidamente el 18.3% percibe por la producción de melocotones S/4,000.00 a S/8,000.00, el 16.7% afirma percibir ingresos que oscilan entre S/20,001.00 a S/70,000.00, solo el 5% percibe ingresos mayores a S/70,00.00 por cosecha de melocotones. El 25% no percibe ingreso alguno dando que su producción no

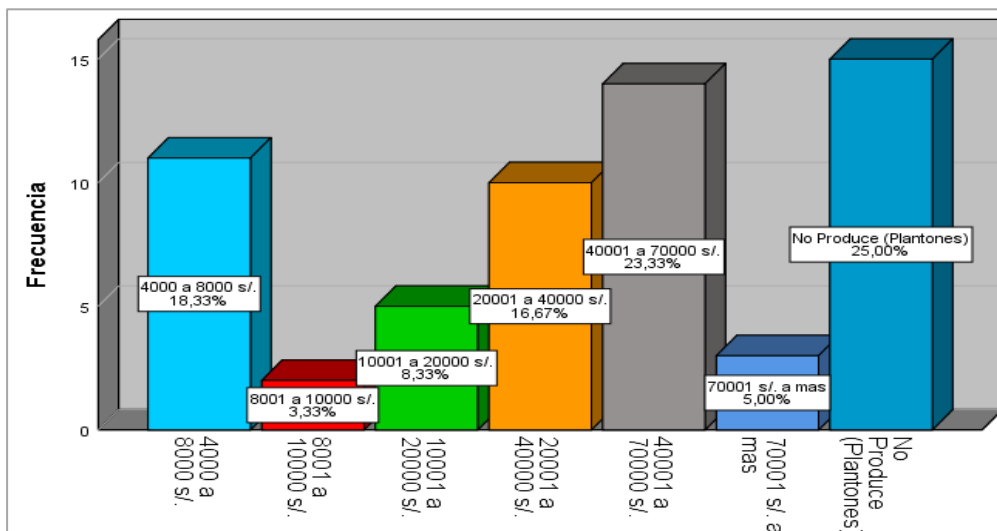


está destinada a la comercialización. Cabe señalar que el proceso de producción de melocotones dura en promedio un año, los datos mostrados en la siguiente tabla nos muestran los ingresos percibidos anualmente si descontar los costos ocasionados por la producción, debido a que los productores no cuentan con un registro de sus gastos no podemos determinar el beneficio neto que les genera la producción y comercialización de melocotones.

Tabla 42. *Ingresos percibidos por cosecha*

	Frecuencia	Porcentaje
S/4,000 a S/8,000	11	18,3
S/8,001 a S/10,000	2	3,3
S/10,001 a S/20,000	5	8,3
S/20,001 a S/40,000	10	16,7
S/40,001 a S/70,000	14	23,3
S/70,001 s/. a más	3	5,0
No Produce (Plantones)	15	25,0
Total	60	100,0

Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación.



Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación.

Figura 43. *Ingresos percibidos por cosecha*

5.2.20. Tipo de mano de obra utilizada en la producción de melocotones

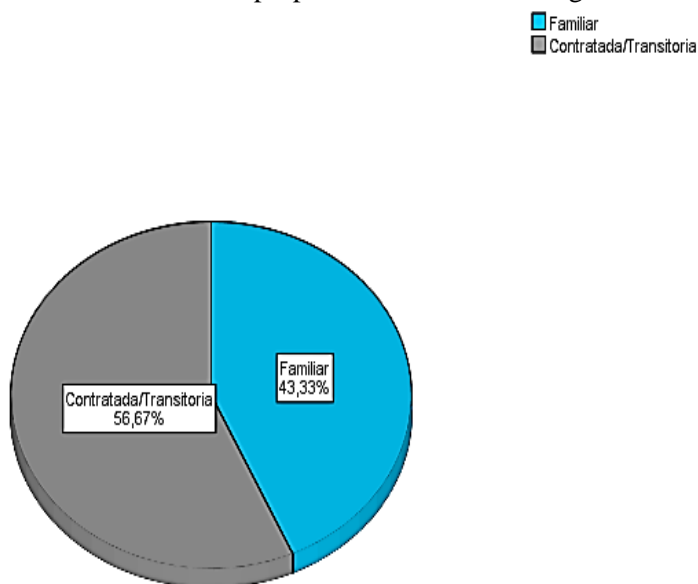
Al consultar sobre el tipo de mano de obra que utiliza en la producción de melocotones se obtuvieron las siguientes respuestas plasmadas en la tabla 43 y figura 44 el 57% de los encuestados afirma que contrata de forma transitoria a terceros dado que las labores agronómicas se dan en temporadas determinadas.

Por otra parte, el 43% de las personas productoras afirman que la mano de obra que ellos utilizan es familiar, ya que estas familias se dedican enteramente al cultivo de productos agrícolas, ahorrándose así el costo de contratar mano de obra, la desventaja de esto es que en su mayoría no cuentan con las habilidades necesarias.

Tabla 43. Tipo de mano de obra utilizada en la producción de melocotones

	Frecuencia	Porcentaje
Familiar	26	43,3
Contratada/Transitoria	34	56,7
Total	60	100,0

Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación.



Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación.

Figura 44. Tipo de mano de obra utilizada en la producción de melocotones



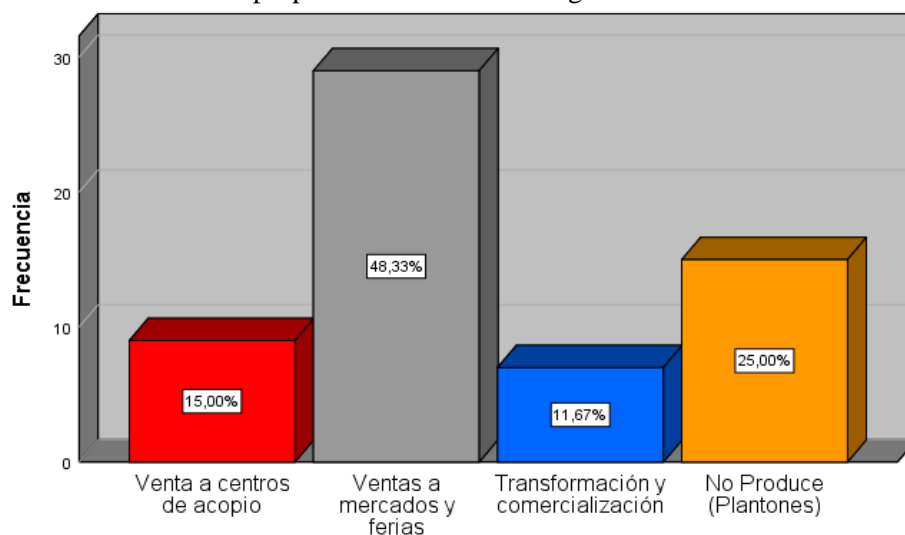
5.2.21. Destino de la cosecha de melocotones -comercialización

Al consultar sobre el destino de la producción de melocotones se obtuvo las siguientes respuestas plasmadas en la tabla 44 y figura 45, el 48.3% oferta sus productos de forma directa sin incluir a un canal tercero en mercados y ferias por diferentes motivos, dado que estos establecimientos se encuentran cerca de las zonas de producción, o que les permite generar mayores ventas, el lado negativo es que se regatean mucho los precios El 15% vende sus productos frutícolas en los centros de acopio, el beneficio de esto es que todos los productores que comercializan melocotones se conocen y pueden formar asociaciones y perseguir fines en común. El 11.7% destina su producción a la transformación de esta materia, y el 25% restante no vende su producción.

Tabla 44. Destino de la cosecha de melocotones

	Frecuencia	Porcentaje
Venta a centros de acopio	9	15,0
Ventas a mercados y ferias	29	48,3
Transformación y comercialización	7	11,7
No Produce (Plantones)	15	25,0
Total	60	100,0

Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación.



Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación.

Figura 45 Destino de la cosecha de melocotones



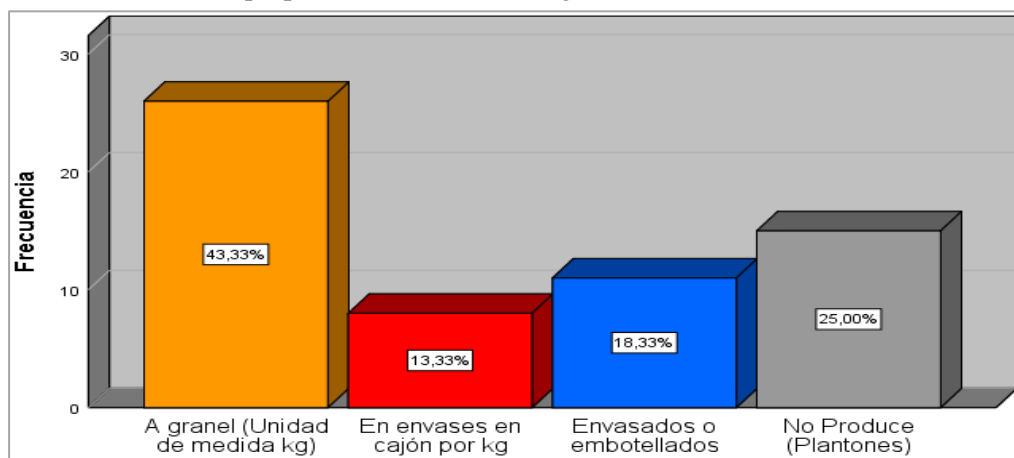
5.2.22. Distribución y comercialización de melocotones

En la tabla 45 y figura 46 podemos observar la manera de comercialización del cultivo del melocotón; el 43.3% de los encuestados afirman que la comercialización es a granel; por lo que esta forma de distribución consiste en vender el producto sin empaquetarlo o envasarlo permitiendo a los consumidores finales escoger sus productos seleccionándolos si se encuentran en buen estado; mientras que el 18.3% asegura que le dan un valor agregado para luego ser embotellados o envasados, el 13.3% afirma que la comercialización se envasa en cajones. El 25% restante aún no ha realizado el proceso de cuajado del fruto (transición de flor a fruto) dado que este porcentaje está incursionando en la producción frutícola.

Tabla 45. *Distribución y comercialización de melocotones*

	Frecuencia	Porcentaje
A granel (Kg)	26	43,3
En envases en cajón (Kg)	8	13,3
Envasados o embotellados	11	18,3
No Produce (Plantones)	15	25,0
Total	60	100,0

Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación.



Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación.

Figura 46. *Distribución y comercialización de melocotones*



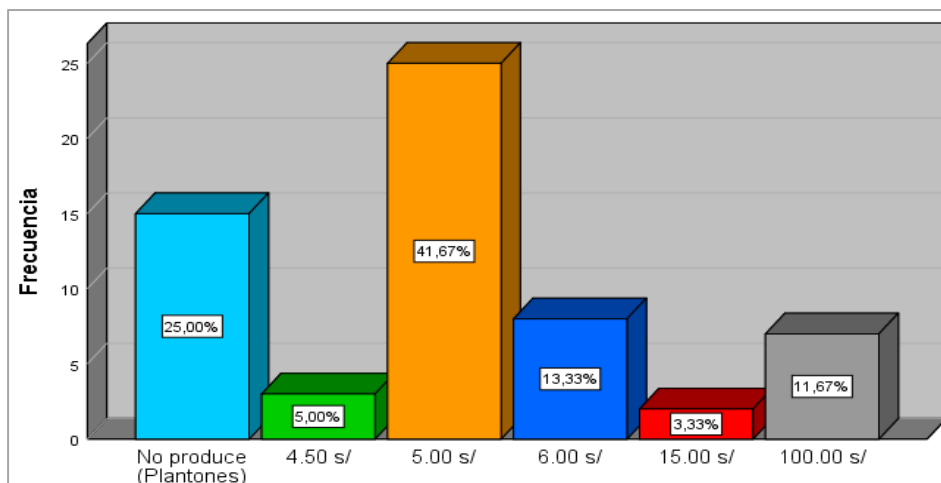
5.2.23. Precio de venta del melocotón

La fijación de precios del melocotón depende de la temporada en la que se encuentra la producción o la transición de la flor al fruto; el precio de venta del melocotón es por lo general S/4.50. En la tabla 46 y figura 47 se aprecia que el 41.7% que el precio de venta por Kg es de S/5.00, mientras que el 13.3% lo oferta a un precio de S/6.00 por kg; el 11.7% ofertan el melocotón envasado en cajones y el precio es de S/100.00, el 3% de productos embotellados presentan valor agregado que cuestan en S/15.00, estas variaciones en los precios están sujetas a diferentes factores ya que se ofertan en diferentes medios de comerciales o puntos de venta como ferias, ecoferias, mercados, supermercados, tiendas especializadas, mercados industriales, entre otros; otro factor muy importante a mencionar es que establece temporadas donde la producción o el desarrollo del cultivo del melocoton es escasa y por ende el precio tiene a manifestar un incremento en los medios comerciales.

Tabla 46. *Precio de venta del melocotón*

	Frecuencia	Porcentaje
No produce (Plantones)	15	25,0
A granel (Kg) S/4.50	3	5,0
A granel (Kg) S/5.00	25	41,7
A granel (Kg) S/6.00	8	13,3
Envasado o embotellado S/15.00	2	3,3
En envases de cajón por Kg S/100.00	7	11,7
Total	60	100,0

Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación.



Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación.

Figura 47. Precio de venta del melocotón

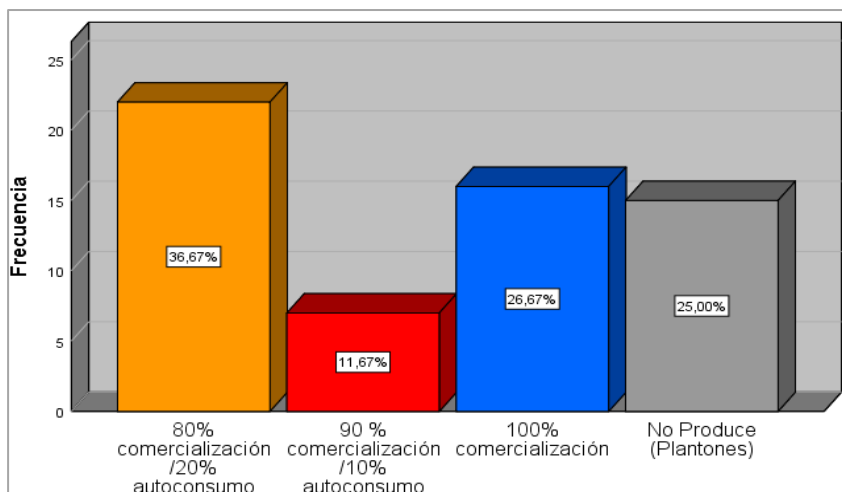
5.2.24. Porcentaje de la producción destinada a la comercialización

Al consultar sobre el porcentaje de la producción de melocotones que destina a la comercialización se observa en la tabla 47 y figura 48, que el 36.7% de la población encuestada afirma que el 80% de la producción total está destinada a la comercialización mientras que el 20% está destinado autoconsumo, el 26.7% destina toda su producción a la comercialización generando de esta manera mayores beneficios, el 11.7% afirma que destina el 90% a la comercialización y 10% al autoconsumo, el 25% restante aún no decide cuanto de la producción la destinará a la comercialización dado que todavía su cultivo no ha generado frutos (transición de la floración - fruto).

Tabla 47. Porcentaje de la producción destinada a la comercialización

	Frecuencia	Porcentaje
80% comercialización /20% autoconsumo	22	36,7
90 % comercialización /10% autoconsumo	7	11,7
100% comercialización	16	26,7
No Produce (Plantones)	15	25,0
Total	60	100,0

Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación.



Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación.

Figura 48. Porcentaje de la producción destinada a la comercialización

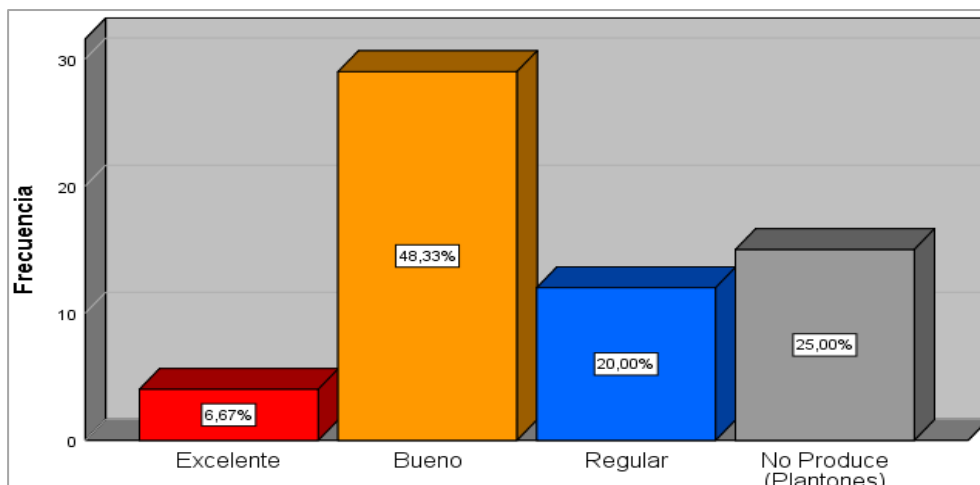
5.2.25. Nivel de ganancias obtenidas por las ventas

En la tabla 48 y figura 49 podemos observar los niveles de ganancia que generan la venta de melocotones. El 48.3% considera que el nivel de ganancia es bueno, lo que le permite mejorar su calidad y mayor bienestar, mientras que el 20% considera que el nivel de ganancias es regular, podemos determinar de este porcentaje no destina todo su terreno al cultivo de melocotones por ende su producción es menor, solamente 6.7% considera que las ganancias son excelentes, el 25% de la población total de pequeños agricultores aun no produce melocotones.

Tabla 48. Nivel de ganancias obtenidas por las ventas

	Frecuencia	Porcentaje
Excelente	4	6,7
Bueno	29	48,3
Regular	12	20,0
No Produce (Plantones)	15	25,0
Total	60	100,0

Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación



Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación.

Figura 49. Ganancias obtenidas por las ventas

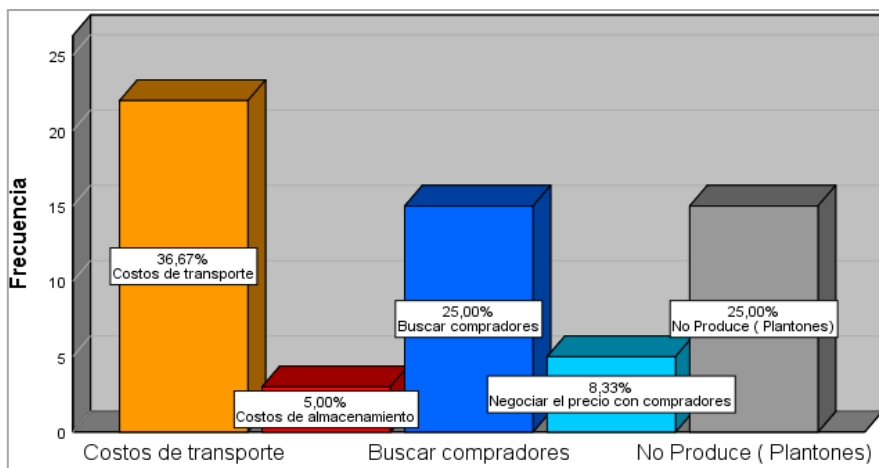
5.2.26. Problemas identificados en el proceso de comercialización

Al consultar sobre los problemas en el proceso de comercialización se obtuvo diferentes respuestas las cuales están plasmadas en la tabla 49 y figura 50, gran parte de la población considera que el costo de transporte es el problema principal con un total de 36.7%, dado que los terrenos de producción de melocotones se encuentran lejos de los centros de comercialización; el 25% afirma que no encuentra compradores, el 8.3% considera que negociar el precio con los compradores es otro problema dado que en los mercados se da mucho el regateo de precios, mientras que el 5% da a conocer que la situación más complicada son los costos de almacenamiento.

Tabla 49. Problemáticas identificadas en el proceso de comercialización

	Frecuencia	Porcentaje
Costos de transporte	22	36,7
Costos de almacenamiento	3	5,0
Buscar compradores	15	25,0
Negociar el precio con compradores	5	8,3
No Produce (Plantones)	15	25,0
Total	60	100,0

Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación.



Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación.

Figura 50. Problemáticas identificadas en el proceso de comercialización

5.3. Capacitación y asesoría técnica para la producción

5.3.1. Situación del manejo de herramientas, técnicas e instrumentos para mejorar la producción de melocotones

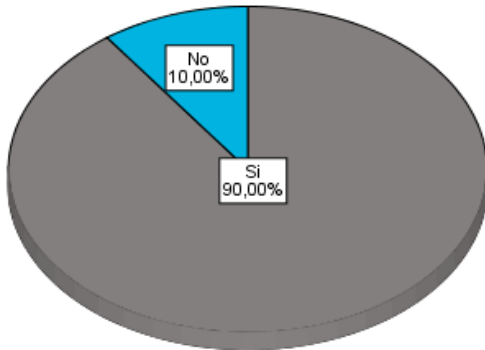
En la tabla 50 y figura 51 se observa que el 90% de la muestra afirma haber utilizado diferentes herramientas, técnicas e instrumentos, para los procesos de producción de melocotones; mientras que el 10% restante niega haber utilizado instrumentos, técnicas o herramientas en sus procesos de producción. Los productores a lo largo del tiempo han ido introduciendo las herramientas modernas en vez de las tradicionales. Ejem (la lampatractor)

Tabla 50. Situación del manejo de herramientas, técnicas e instrumentos para mejorar la producción de melocotones

	Frecuencia	Porcentaje
Si	54	90,0
No	6	10,0
Total	60	100,0

Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación.

■ Si
■ No



Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación.

Figura 51. Situación del manejo de herramientas, técnicas e instrumentos para mejorar la producción de melocotones

5.3.2. Recibe asistencia técnica o asesoría sobre el proceso de producción de melocotones

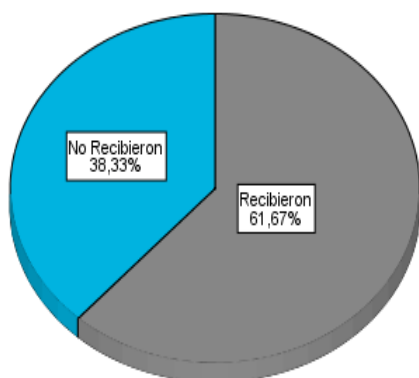
Al consultar a los productores de melocotón sobre si alguna vez han recibido asesoría sobre el proceso de producción podemos observar en la tabla 51 y figura 52, que el 61.7% afirma haber recibido asesoría o alguna capacitación técnica, mientras que el 38.3% niega haber recibido asesorías o asistencia técnica alguna en el manejo de la plantación o del cultivo del melocotón. La importancia de recibir estas asistencias técnicas es que contribuye a que los agricultores puedan conocer nuevas tecnologías y formas de producción, y presentar decisiones que conlleven aplicarlos en los medios de producción .

Tabla 51. Recibe asistencia técnica o asesoría sobre el proceso de producción de melocotones

	Frecuencia	Porcentaje
Recibieron	37	61,7
No Recibieron	23	38,3
Total	60	100,0

Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación.

■ Recibieron
■ No Recibieron



Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación.

Figura 52. Recibe asistencia técnica o asesoría en el proceso de producción de melocotones

5.3.3. Organizaciones que brindan capacitación y asesoría técnica para la producción

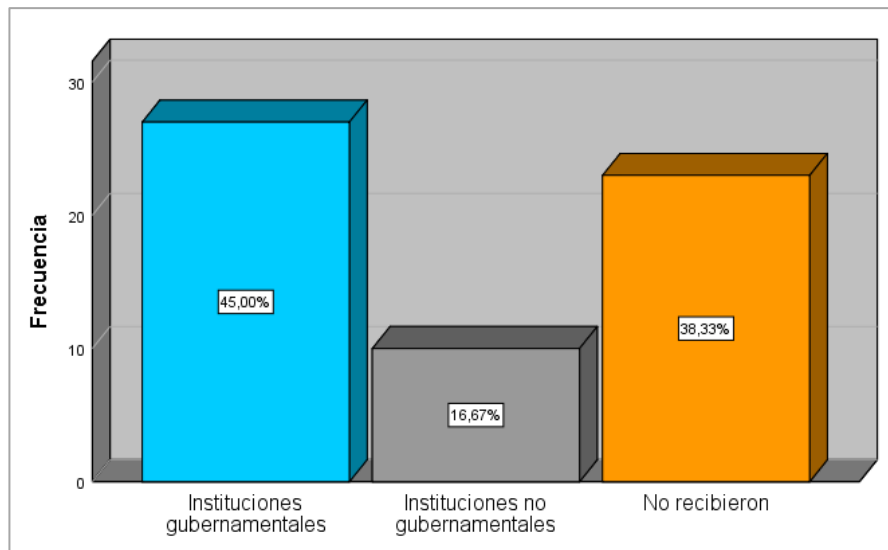
Al consultar sobre el tipo de organización que brinda capacitación sobre la producción podemos observar en la tabla 52 y figuro 53 que el 45% recibe capacitación o asesoría técnica por parte de las autoridades gubernamentales, cabe señalar un dato importante que el 38.3% de la población encuestada no recibe ninguna capacitación, esto conlleva a que su producción no sea eficiente, el 16.7% recibe capacitación de entidades

privadas lo que les genera un costo adicional en el instituto de educación rural - San Salvador Calca - Cusco. El sector público tiene que poner más prioridad sobre este tema y brindar capacitaciones en diferentes temas sobre el proceso del cultivo del melocotón en los diferentes establecimientos melocotoneros, para que la producción sea mayor y eficiente reduciendo costos de producción, aplicando nuevas tecnologías, generar valor agregado o poder adquisitivo en los bienes - productos.

Tabla 52. Organizaciones que brindan capacitación y asesoría técnica para la producción

	Frecuencia	Porcentaje
Instituciones gubernamentales	27	45,0
Instituciones no gubernamentales	10	16,7
No recibieron	23	38,3
Total	60	100,0

Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación,



Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación.

Figura 53. Organizaciones que brindan capacitación y asesoría técnica para la producción

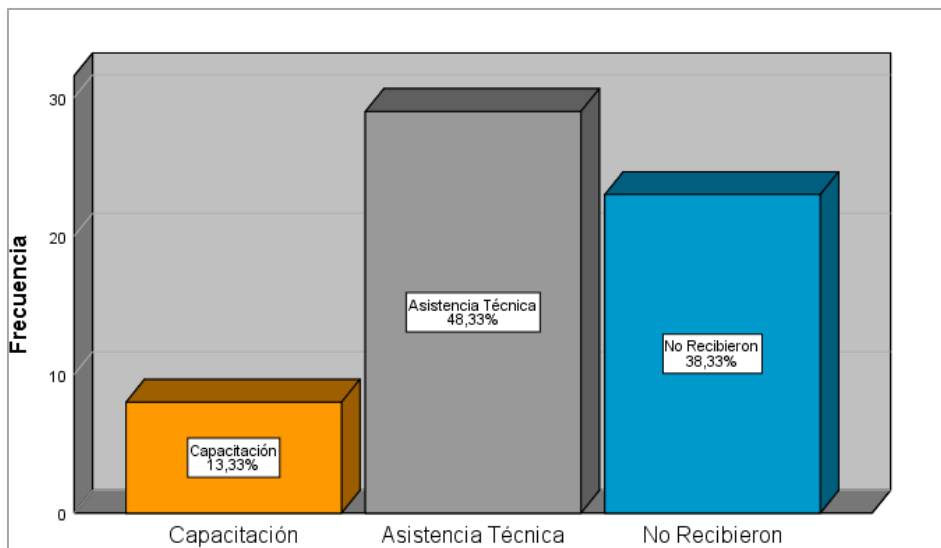
5.3.4. Actividades con las que apoyan las instituciones en la comunidad

En la tabla 53 y figura 54 se aprecia que el 48.3% ha recibido asistencia técnica, mientras que el 13.3% ha recibido capacitaciones, ambos aspectos son fundamentales para maximizar la productividad mediante el apoyo administrativo, de gestiones y como resultado final contribuir al desarrollo económico - social.

Tabla 53. *Actividades con las que apoyan las instituciones en la comunidad*

	Frecuencia	Porcentaje
Capacitación	8	13,3
Asistencia Técnica	29	48,3
No Recibieron	23	38,3
Total	60	100,0

Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación.



Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación.

Figura 54. *Actividades con las que apoyan las instituciones en la comunidad*

5.3.5. Frecuencia de veces con la que reciben asesoría técnica y/o capacitación

En la tabla 54 y figura 55 se observa que el 10% recibe asesoría técnica o capacitaciones una sola vez al año, si se quiere encontrar resultados en la asesoría técnica

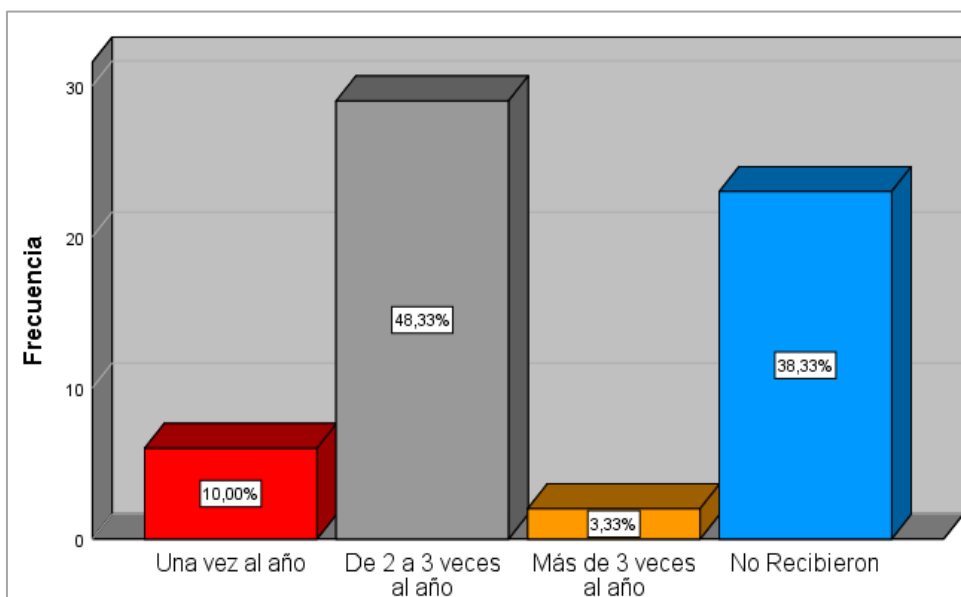


esta debe presentarse de manera constante y siempre estar al tanto de las inquietudes de los productores ofreciendo soluciones inmediatas para mejorar la producción de melocotones y una vez al año no es suficiente, el 48.3% afirma que las recibe de 2 a 3 veces por año, el 3.3% afirma que recibe estas asesorías más de 3 veces al año, y el 38.3% nunca a recibido alguna capacitación, siendo las entidades públicas las encargadas de brindar estas capacitaciones en el distrito de Lucre se evidencia la falta de organización para realizar estas capacitaciones y asesorías siendo los más perjudicados los productores.

Tabla 54. Frecuencia de veces con la que reciben asesoría técnica y/o capacitación

	Frecuencia	Porcentaje
Una vez al año	6	10,0
De 2 a 3 veces al año	29	48,3
Más de 3 veces al año	2	3,3
No Recibieron	23	38,3
Total	60	100,0

Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación.



Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación.

Figura 55. Frecuencia con la que reciben asesoría técnica y/o capacitación

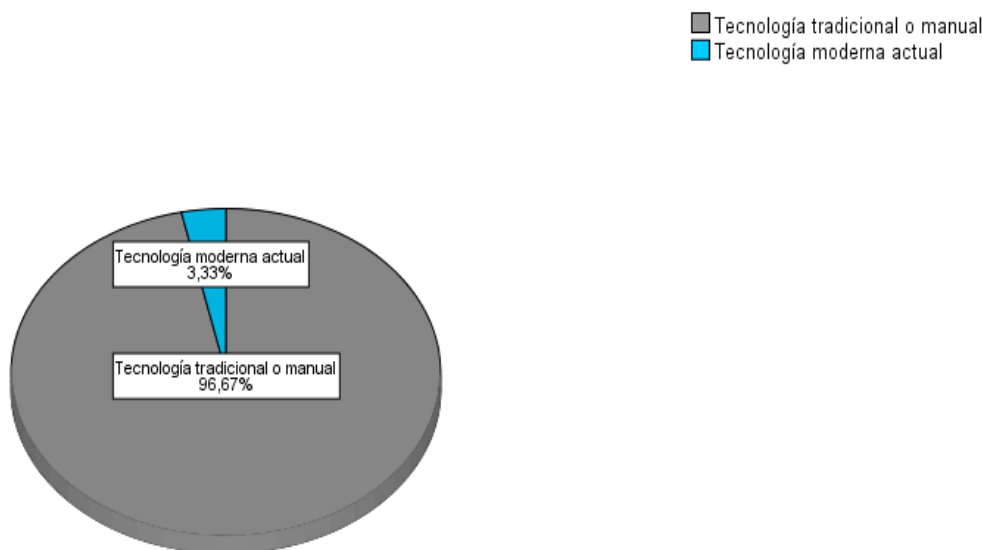
5.3.6. Tipo de tecnología utilizada en la plantación

Respecto al tipo de tecnología que utilizan en la producción de melocotones se obtuvieron las siguientes respuestas plasmadas en la tabla 55 y figura 56 se observa que la gran mayoría de productores con un total de 96.7% sigue utilizando la tecnología tradicional, esto quiere decir que hay una escasa tecnificación por ende la producción no se da a escala, se necesita mayor mano de obra, por ende, se invierte mayor tiempo. Mientras que el 3.3% ha innovado con el uso de tecnología moderna que ahorra recursos y tiempo y su producción se da en mayor escala.

Tabla 55. *Tipo de tecnología utilizada en la plantación*

	Frecuencia	Porcentaje
Tecnología tradicional o manual	58	96,7
Tecnología moderna actual	2	3,3
Total	60	100,0

Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación.



Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación.

Figura 56. *Tipo de tecnología utilizada en la plantación*

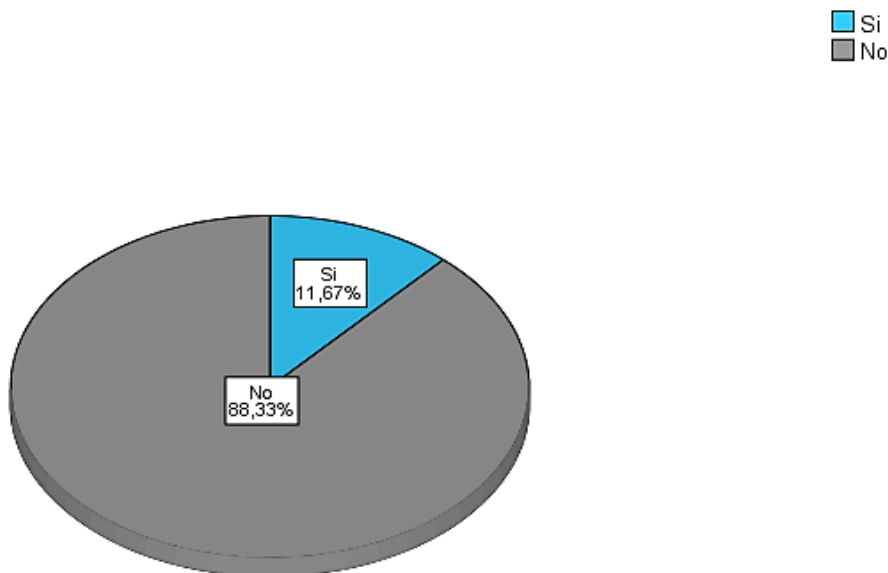
5.3.7. Cuenta con tecnología que le permite transformar la materia prima

En la tabla 56 y figura 57 se observa que el 88.3% no cuenta con tecnología para transformar los melocotones o darles mayor valor agregado, el 11.7% restante si cuenta con tecnología que le permite transformar su materia prima. La importancia de transformar la materia prima es que incrementa el precio de este bien y te diferencia de los demás productores, también forma consumidores leales, aumenta el valor comercial y las utilidades se multiplican generando características extras en los productos.

Tabla 56. Cuenta con tecnología que le permite transformar la materia prima

	Frecuencia	Porcentaje
Si	7	11,7
No	53	88,3
Total	60	100,0

Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación.



Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación.

Figura 57. Cuenta con tecnología que le permite transformar la materia prima

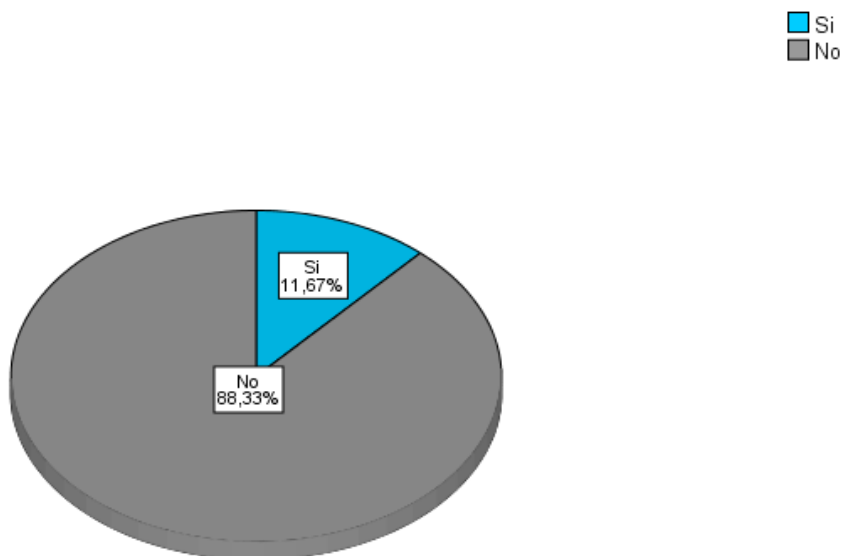
5.3.8. Transformación de frutos obtenidos de la cosecha

Las diferentes asociaciones de productores del valle de Lucre manifiestan que realizan diferentes procesamientos del cultivo del melocotón esto se evidencia en la tabla 57 y figura 58, el 88.3% niega transformar su producción vendiendo la materia prima como tal, y el 11.7% restante afirma que transforma la materia prima en bienes finales generando de esta manera diferenciarse de los demás productores, generar mayores ganancias por la característica extra se le da al producto, pues a partir de ello se lograra fidelizar a algunos clientes.

Tabla 57. Transformación de frutos obtenidos de la cosecha

	Frecuencia	Porcentaje
Si	7	11,7
No	53	88,3
Total	60	100,0

Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación.



Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación.

Figura 58. Transformación de frutos obtenidos de la cosecha



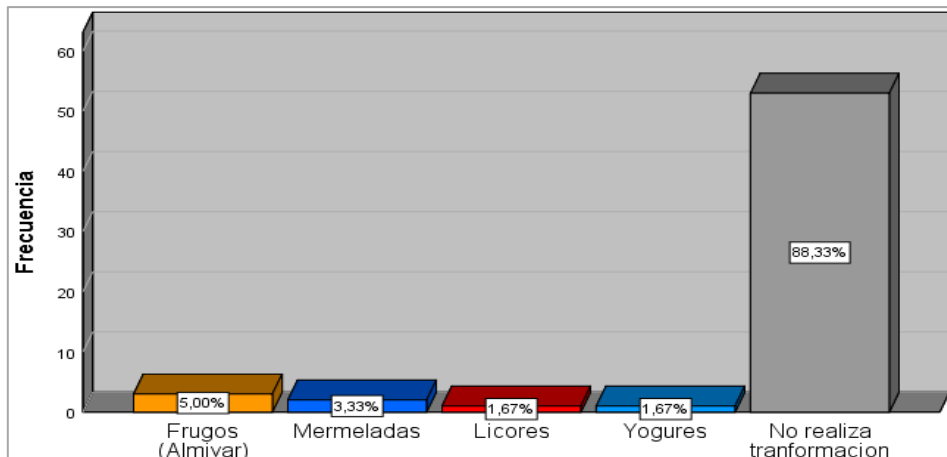
5.3.9. Derivados que producen los pequeños productores del melocotón

En la tabla 58 y figura 59 se observa que, gran parte de la muestra encuestada no transforma su materia prima debido a que no cuenta con la tecnología ni capacitación suficiente para realizar este proceso esto incluye al 88.3%, mientras que el 5% transforma el melocotón en frugos (Almíbar), el 3,3% transforma la materia prima en mermeladas, el 3,4% restante transforma la materia prima en licores y yogures, esta transformación en cualquiera de los derivados anteriormente mencionados significa una utilidad adicional.

Tabla 58. Tipo de derivados que producen los pequeños productores del melocotón

	Frecuencia	Porcentaje
Frugos (Almíbar)	3	5,0
Mermeladas	2	3,3
Licores	1	1,7
Yogures	1	1,7
No realiza transformación	53	88,3
Total	60	100,0

Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación.



Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación.

Figura 59. Tipo de derivados que producen los pequeños productores del melocotón

5.4. Asociatividad entre productores

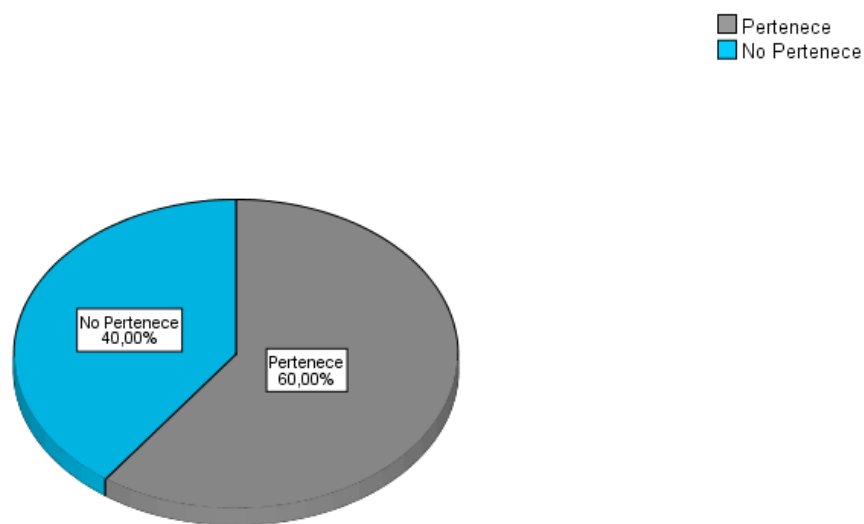
5.4.1. Productores que pertenecen a alguna organización – asociación

Respecto a la pertenencia a alguna asociación o organización, se puede apreciar en la tabla 59 y figura 60, que del total de la muestra que pertenece a alguna organización es de un 60%, mientras que el 40% restante niega pertenecer a algún tipo de asociación. Estas asociaciones se crean con el objetivo de ayudar a sus miembros a intercambiar conocimientos y experiencias, a participar en la promoción de políticas, a asegurar sus derechos, a mejorar el manejo de sus cultivos, ampliar los mercados, crear empresas, y aumentar sus ingresos y por ende su bienestar económico- social.

Tabla 59. Muestra poblacional que pertenece a alguna organización o asociación

	Frecuencia	Porcentaje
Pertenece	36	60,0
No Pertenece	24	40,0
Total	60	100,0

Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación.



Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación.

Figura 60. Muestra poblacional que pertenece a alguna organización o asociación



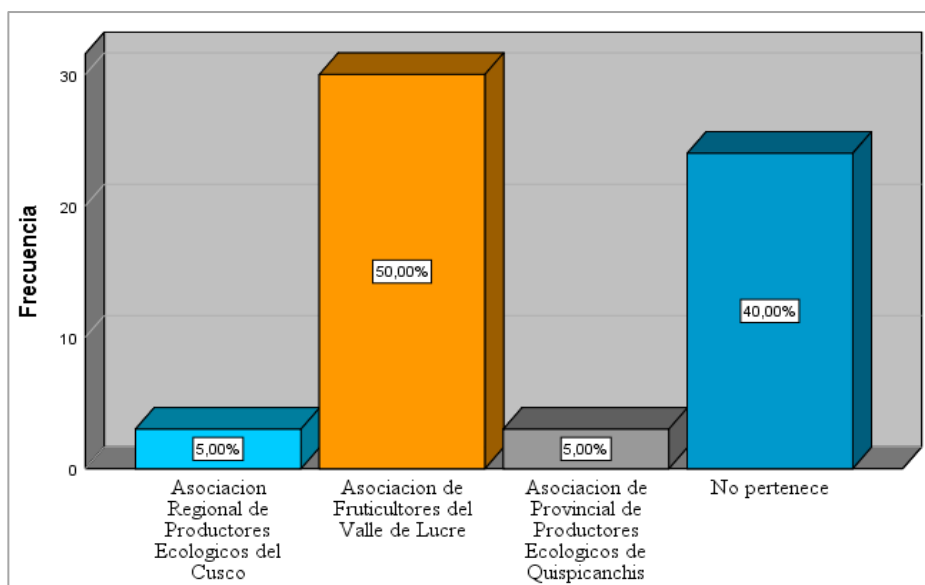
5.4.2. Organización o asociación a la que pertenecen los productores

Al consultar a la muestra encuestada sobre la organización a la que pertenecen se obtuvo respuestas múltiples las cuales se plasman en la tabla 60 y figura 61, se observa que hay una mayor concentración de productores que pertenecen a la asociación denominada fruticultores del Valle Lucre, el 5% pertenece a la asociación regional de productores ecológicos del Cusco, el otro 5% pertenece a la asociación provincial de productores ecológicos de Quispicanchis, mientras que el 40% no se ha afiliado a ninguna organización.

Tabla 60. Organización o asociación a la que pertenecen los productores

	Frecuencia	Porcentaje
Asociación Regional de Productores Ecológicos del Cusco	3	5,0
Asociación de Fruticultores del Valle de Lucre	30	50,0
Asociación de Provincial de Productores Ecológicos de Quispicanchis	3	5,0
No pertenece	24	40,0
Total	60	100,0

Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación.



Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación.

Figura 61. Organización o asociación a la que pertenecen los productores



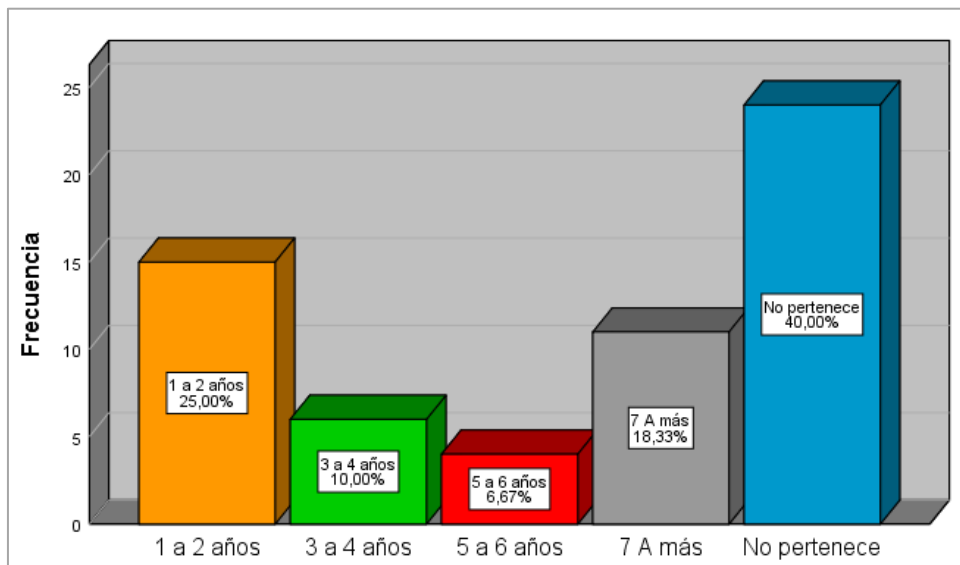
5.4.3. Años de participación en alguna organización

Se aprecia en la tabla 61 y figura 62 que el 25% de la población encuestada tiene una antigüedad entre 1 a 2 años en organizaciones a las que pertenecen, por otro lado el 18.3% pertenece a una asociación más de 7 años, el 10% tienen una antigüedad dentro de una asociación de 3 a 4 años, mientras que el 6.7% ha participado en una organización hace 5 a 6 años; es así que en el tiempo que han logrado quedarse han observado grandes oportunidades en cuanto a compra y venta en conjunto, apertura de mercados, facilidades para poder obtener mayores ingresos, intercambio de pasantías o experiencias, entre otros beneficios.

Tabla 61. *Años de participación en alguna organización*

	Frecuencia	Porcentaje
1 a 2 años	15	25,0
3 a 4 años	6	10,0
5 a 6 años	4	6,7
7 a más	11	18,3
No pertenece	24	40,0
Total	60	100,0

Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación.



Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación.

Figura 62. Años de participación en alguna organización

5.4.4. Considera que es beneficioso el pertenecer a una asociación

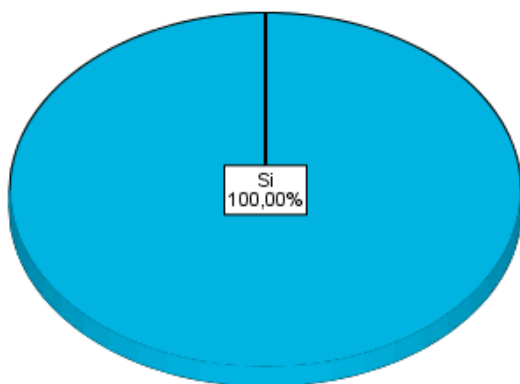
La tabla 62 y figura 63 se aprecia que en su totalidad es decir el 100% considera que si es beneficioso pertenecer a alguna asociación, a través de esta asociación los productores mejoran la compra y venta de insumos, apertura de mercados o ferias, intercambio de pasantías y experiencias, oportunidades de aumentar las ventas, creación de cadenas empresariales, también generan mejores oportunidades de créditos, por lo que manifiestan mayores beneficios económicos.

Tabla 62. Considera que es beneficioso el pertenecer a una asociación

	Frecuencia	Porcentaje
Si	60	100,0

Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación.

■ Si



Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación.

Figura 63. Considera que es beneficioso el pertenecer a una

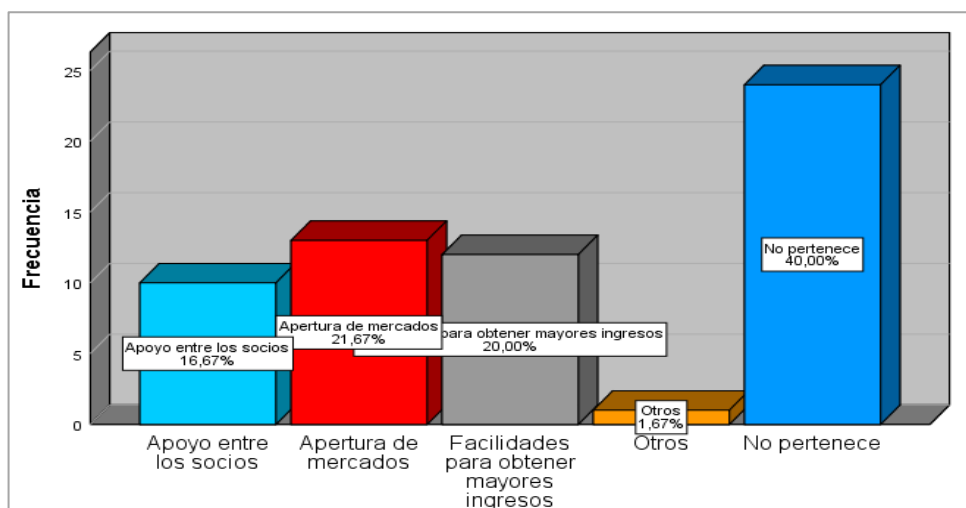
5.4.5. Motivos principales que los incentivaron a participar en una asociación

Se puede observar en la tabla 63 y figura 64 los distintos motivos por los que un productor de melocotón decide incorporarse a una asociación, el 21.7% es incentivado por la apertura de mercados y/o ferias extendiendo de esta manera nuevos canales de venta, el 20% asegura que es por las facilidades para obtener mayores ingresos, esto se da porque todos se ponen de acuerdo de un precio de venta hasta a veces generan convenios con diferentes empresas para vender conjuntamente toda su producción, el 16.7% lo hace por el apoyo entre los socios, estos toman decisiones persiguiendo un fin en común y respetando el punto de vista de cada miembro, el 1.7% lo hace por otro motivo, y el 40% restante es indiferente o considera que no le resulta beneficioso.

Tabla 63. *Motivos principales que los incentivaron a participar en una asociación*

	Frecuencia	Porcentaje
Apoyo entre los socios	10	16,7
Apertura de mercados	13	21,7
Facilidades para obtener mayores ingresos	12	20,0
Otros	1	1,7
No pertenece	24	40,0
Total	60	100,0

Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación.



Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación.

Figura 64. *Motivos principales que los incentivaron a participar en una asociación*

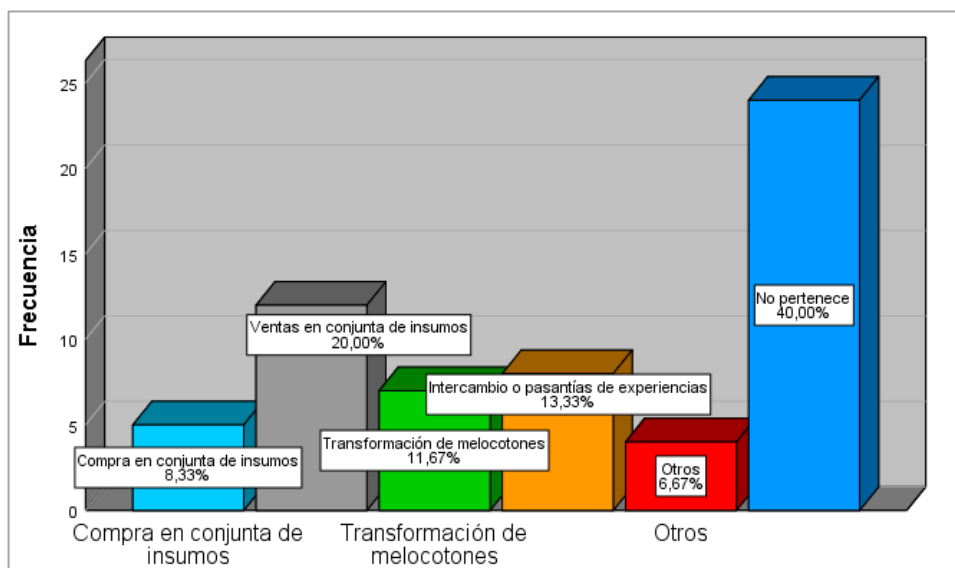
5.4.6. Actividades realizadas en la asociación

Se puede observar en la tabla 64 y figura 65 las diferentes actividades que realizan los miembros de las diferentes asociaciones, el 20% se ponen de acuerdo para realizar las ventas de insumos, el 13.3% hace intercambio o pasantía de experiencia con el objetivo de innovar en el proceso de producción de melocotones, el 11.7% realiza actividades de transformación de melocotones, añadiéndole mayor valor agregado, el 8.3% realiza la compra de insumos, el 35% de la población restante no pertenece a alguna organización.

Tabla 64. *Actividades realizadas en la asociación*

	Frecuencia	Porcentaje
Compra en conjunta de insumos	5	8,3
Ventas en conjunto de insumos	12	20,0
Transformación de melocotones	7	11,7
Intercambio o pasantías de experiencias	8	13,3
Otros	4	6,7
No pertenece	24	40,0
Total	60	100,0

Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación.



Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación.

Figura 65. *Actividades realizadas en la asociación*

5.4.7. Dificultades para asociarse

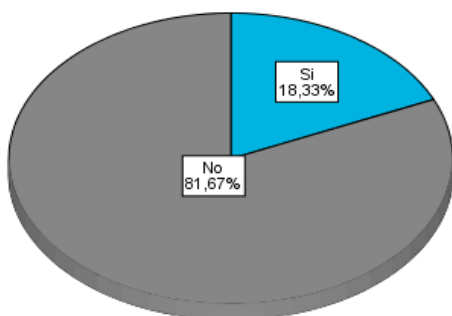
De los productores miembros de una asociación el 81.7% niega que existan dificultades al momento de afiliarse a una asociación, mientras que el 18.3% restante manifiestan haber tenido problemas al asociarse, ya que no contaban con la información necesaria. Lo anterior descrito se observa en la tabla 65 y figura 66 mostrada a continuación.

Tabla 65. *Dificultades para asociarse*

	Frecuencia	Porcentaje
Si	11	18,3
No	49	81,7
Total	60	100,0

Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación.

■ Si
■ No



Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación.

Figura 66. *Dificultades para asociarse*

5.5. Canales de distribución - comercialización

5.5.1. Acceso a mercados externos e internos

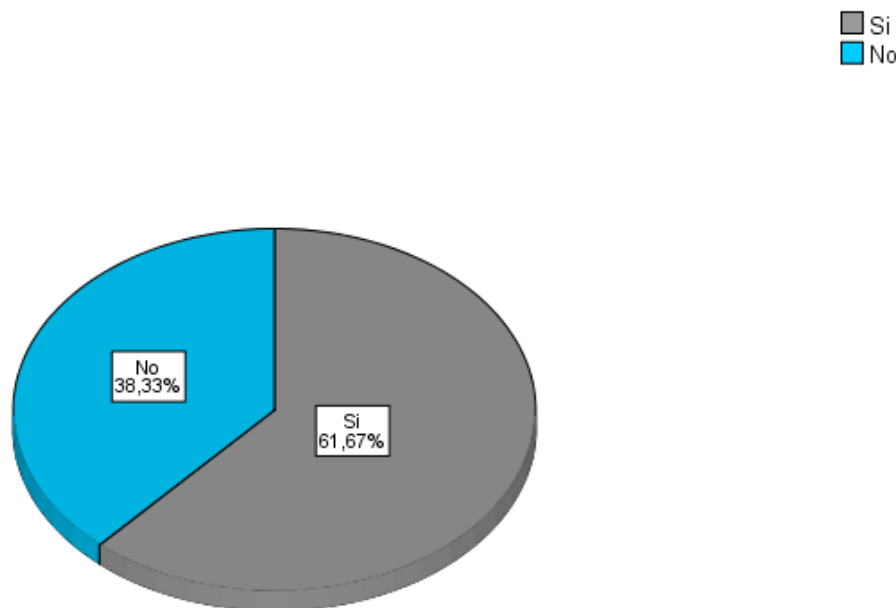
En la tabla 66 y figura 67, se aprecia, que del total de encuestados el 61.7% afirman la existencia de canales de distribución por ende ofertan sus productos sin dificultad alguna, los mercados locales en los que los productores ofertan el melocotón y sus derivados son los siguientes: San Jerónimo, Vinocanchon, Huancaro, Ttio, Rosas pata, San pedro, Wanchaq, Inquillpata, Andahuaylillas, Saylla, Urcos, entre otros mercados que se encuentran aledañas a la zona de producción. Por otro lado, el 38.3% niega que exista canales de distribución en el que oferte su producción, y las ventas son realizadas directamente a intermediarios de manera informal o también se ofertan en los exteriores de

los diferentes mercados locales, cuando se produce esta situación se da mucho el regateo de precios y por miedo a quedarse con la producción y que esta se malogre por lo que la venden a precios relativamente bajos, no reciben la ganancia que esperaban y por ende su nivel o calidad de vida no mejora.

Tabla 66. Acceso a mercados externos e internos

	Frecuencia	Porcentaje
Si	37	61,7
No	23	38,3
Total	60	100,0

Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación.



Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación.

Figura 67. Acceso a mercados externos e internos

5.5.2. Venta de la producción a intermediarios

Al consultar sobre la venta de la producción a intermediarios se obtuvieron las siguientes respuestas plasmadas en la tabla 67 y figura 68, el 65%, afirma que vende sus

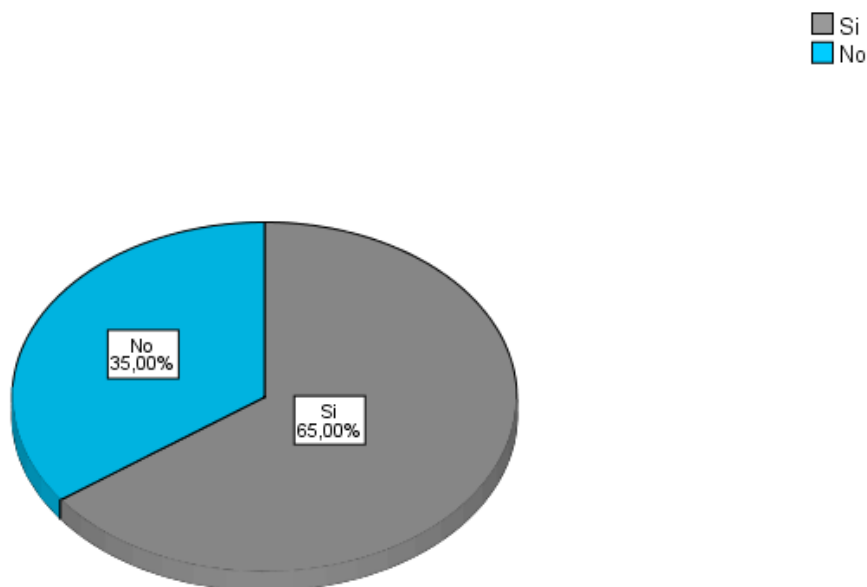


productos a intermediarios, esto presenta tanto ventajas como desventajas, los beneficios son menores, los intermediarios también permiten que la producción tenga un alcance nacional e internacional con facilidad y también reduce algunos costos como el de almacenamiento y transporte. Por otro lado, el 35% niega la venta a intermediarios, es decir usan un canal de comercialización directo productor-consumidor, las ventajas de utilizar este canal es que aumentan los márgenes de ganancia, se establece una relación de confianza entre el productor y consumidor, fideliza consumidores, favorece la liquidez económica, favorece la calidad económica social.

Tabla 67. *Venta de la producción a intermediarios*

	Frecuencia	Porcentaje
Si	39	65,0
No	21	35,0
Total	60	100,0

Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación.



Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación.

Figura 68. *Venta de la producción a intermediarios*

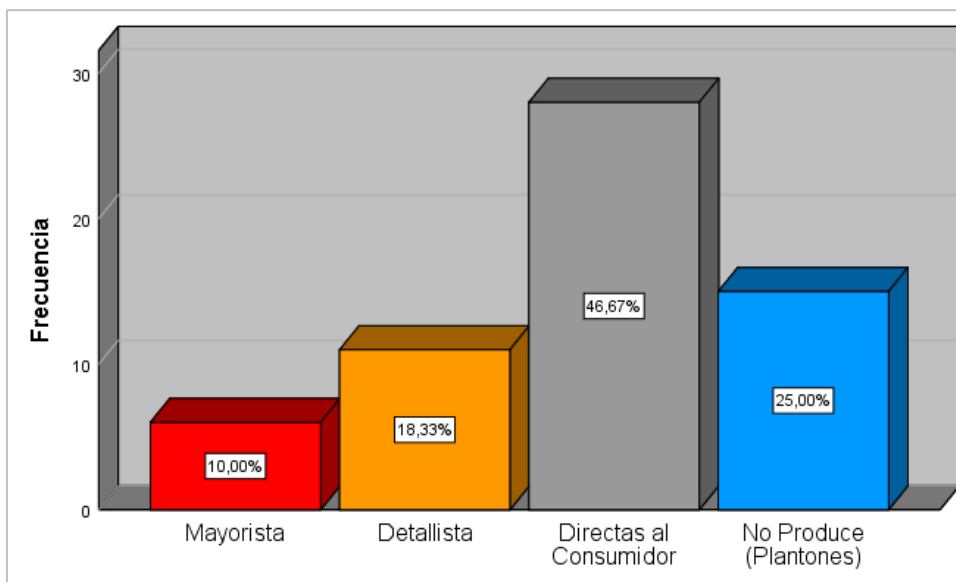
5.5.3. Tipos de venta frecuentemente utilizados

En la tabla 68 y figura 69, se aprecia que el 46.7% venden sus productos de manera directa al consumidor, el 18.3% vende sus productos a detallistas, estos se encargan de transformar, distribuir y comercializar los derivados del melocotón, el 10% a diferentes acopiadores mayorista, aquí el acopiador decide el precio de venta y depende del productor aceptar o rechazar la oferta. el 25% restante aún no ha tenido la cosecha del melocotón.

Tabla 68. *Tipos de venta frecuentemente utilizados*

	Frecuencia	Porcentaje
Mayorista	6	10,0
Detallista	11	18,3
Directas al Consumidor	28	46,7
No Produce (Plantones)	15	25,0
Total	60	100,0

Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación.



Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación.

Figura 69. *Tipos de venta frecuentemente utilizados*

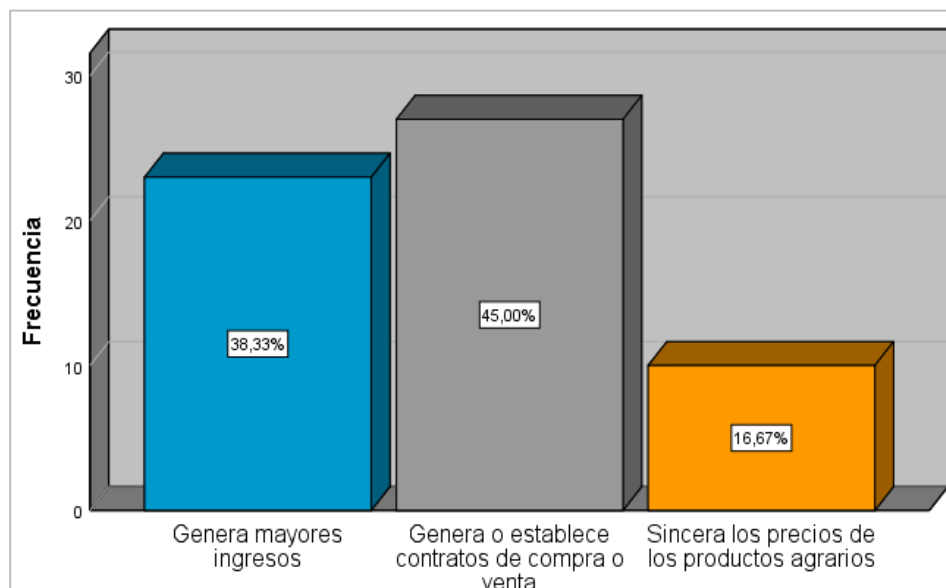
5.5.4. Beneficios obtenidos

En la tabla 69 y figura 70, se aprecia, que el 38.3% de la población encuestada ha generado mayores ingresos, mientras que un 45% de la población productora afirma que ha establecido contratos de compra o venta con diferentes intermediarios; y el 16.7% de la población afirma que el principal beneficio fue sincerar los precios de los productos agrarios.

Tabla 69. *Beneficios obtenidos*

	Frecuencia	Porcentaje
Genera mayores ingresos	23	38,3
Genera o establece contratos de compra o venta	27	45,0
Sincera los precios de los productos agrarios	10	16,7
Total	60	100,0

Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación.



Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación.

Figura 70. *Beneficios obtenidos*

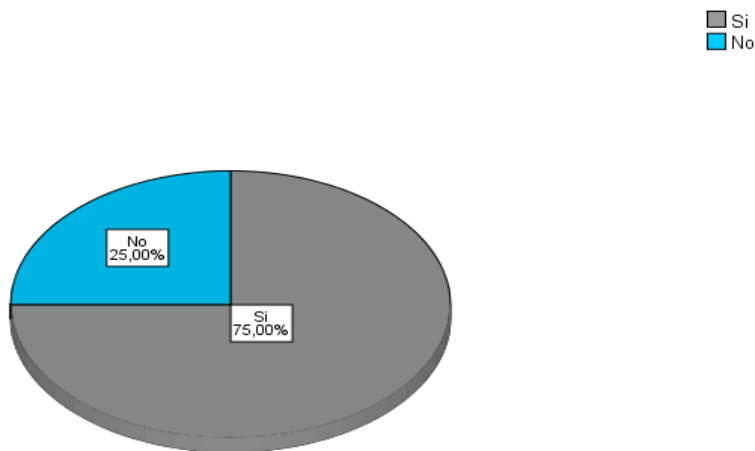
5.5.5. Cantidad de productores que participa en ferias agroecológicas

Al consultar sobre la participación en ferias agroecológicas el 75% de la población productora afirma que han participado en las diferentes ferias agroecológicas, estas ferias constituyen una de las estrategias de comercialización más efectivas para los pequeños productores, ya que constituyen canales alternativos de comercialización dentro del mercado interno, contribuye también al desarrollo rural, proporciona lazos de solidaridad entre productores y consumidores. En cuanto al 25% restante niega haber participado en una feria agroecológica dado que aún no ha producido cultivos. Tabla 70 y figura 71.

Tabla 70. Cantidad de productores que participa en ferias agroecológicas

	Frecuencia	Porcentaje
Si	45	75,0
No	15	25,0
Total	60	100,0

Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación.



Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación.

Figura 71. Cantidad de productores que participa en ferias agroecológicas

5.5.6. Razones por la que participaron en las ferias agroecológicas

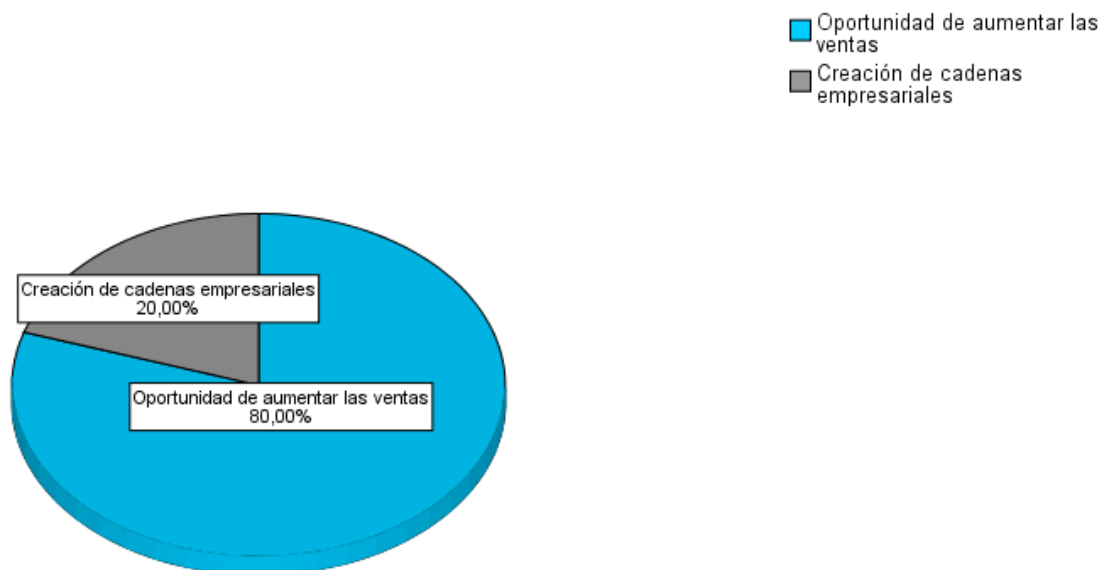
En la tabla 71 y figura 72 se aprecia los motivos por los cuales los productores decidieron participar en una feria agroecológica, el 80% lo hizo principalmente para

aumentar sus ventas. El 20% afirman que el motivo que los impulsó a participar la creación de cadenas empresariales - productivas (producción, distribución, comercialización),

Tabla 71. Razones por la que participaron en las ferias agroecológicas

	Frecuencia	Porcentaje
Oportunidad de aumentar las ventas	48	80,0
Creación de cadenas empresariales	12	20,0
Total	60	100,0

Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación.



Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación.

Figura 72. Razones por la que participaron en las ferias agroecológicas

5.5.7. Frecuencia de veces con las que participa en ferias agroecológicas

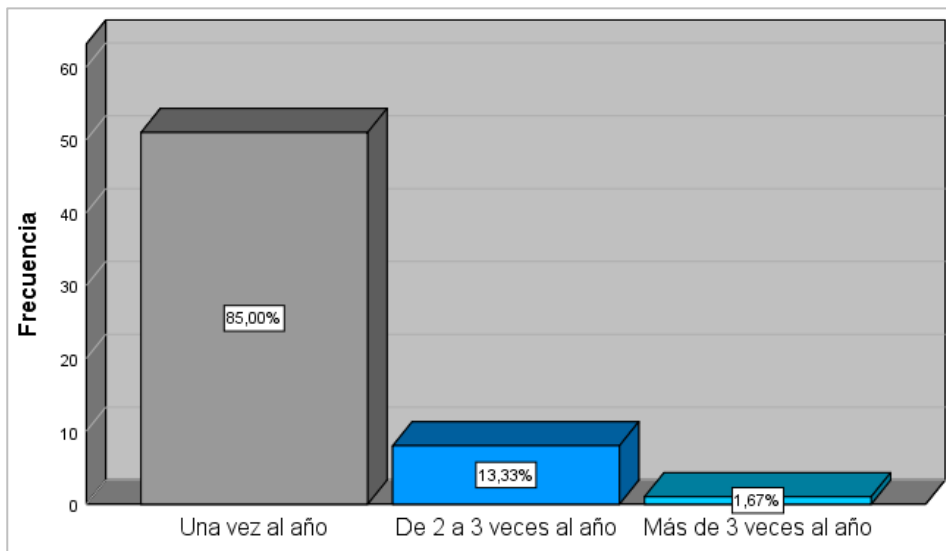
De la tabla 72 y figura 73 podemos determinar que del total de encuestados el 85% que participa una sola vez en las ferias agroecológicas, esto se debe a que la producción como ya se explicó anteriormente se da por temporadas, y solo se cultiva el fruto una vez al año, el 13.3% señala que participa de 2 a 3 veces al año, y el 1.7% restante participa más de 3

veces al año deducimos de esto que los productores tienden a dinamizar cada vez más su producción.

Tabla 72. *Frecuencia de veces con las que participa en ferias agroecológicas*

	Frecuencia	Porcentaje
Una vez al año	51	85,0
De 2 a 3 veces al año	8	13,3
Más de 3 veces al año	1	1,7
Total	60	100,0

Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación



Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación.

Figura 73. *Frecuencia de veces con las que participa en ferias agroecológicas*

5.5.8. Nivel de satisfacción que perciben de las ferias organizadas

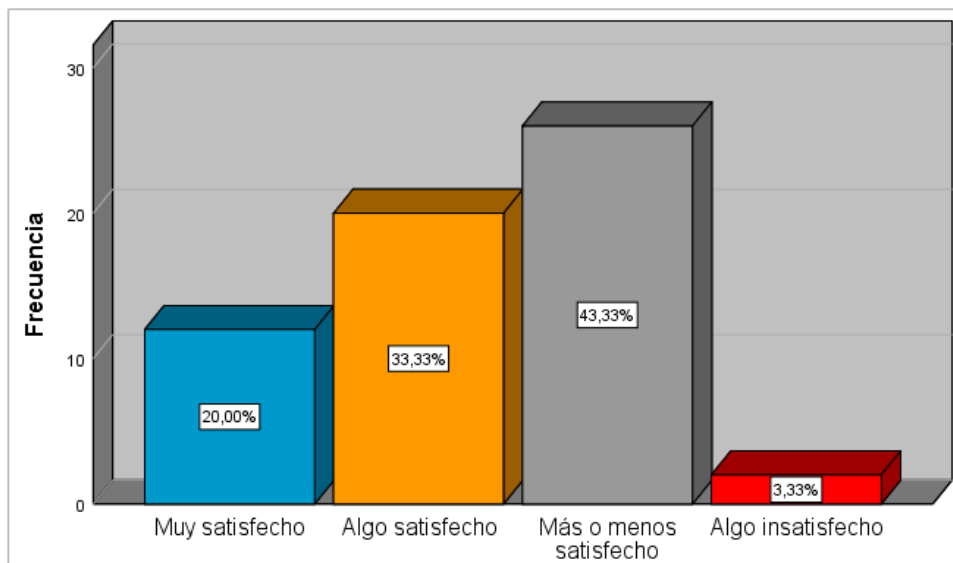
Al consultar sobre la satisfacción que perciben de la participación en las diferentes ferias se obtuvieron las siguientes respuestas el 43.3% afirma haber quedado más o menos

satisfecho, el 33.3% ha quedado algo satisfecho, , el 20% ha quedado muy satisfecho dado que cumplió todas sus expectativas, el 3.3% restante reporta estar insatisfecho.

Tabla 73. Nivel de satisfacción que perciben de las ferias organizadas

	Frecuencia	Porcentaje
Muy satisfecho	12	20,0
Algo satisfecho	20	33,3
Más o menos satisfecho	26	43,3
Algo insatisfecho	2	3,3
Total	60	100,0

Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación.



Fuente: Elaboración propia. Encuesta de investigación.

Figura 74. Nivel de satisfacción que perciben de las ferias organizadas



CAPÍTULO VI: PRUEBAS ESTADÍSTICAS

Para la comprobación de las hipótesis formuladas en la investigación se aplicó la prueba estadística Chi- cuadrado de Pearson; esta consiste en describir la correlación que existe entre ambas variables, a continuación se presentara el análisis según tablas cruzadas de frecuencia.

6.1. Análisis de asociación mediante tablas cruzadas entre la producción, comercialización de melocotones y el nivel de ingresos de cada productor.

Para determinar el grado de relación entre las variables se utiliza el estadístico de prueba Chi cuadrado de Pearson, los resultados obtenidos se muestran en la tabla 74.

Análisis entre la producción de melocotones con el nivel de ingresos de cada productor

Tabla 74. Tabla cruzada entre la producción de melocotones con el nivel de ingresos de cada productor

		Nivel de ingresos				Total
		Baja	Media	Alta	No produce (plantones)	
Producción de melocotones	Baja	13 76,5%	4 23,5%	0 0,0%	0 0,0%	17 100,0%
	Media	0 0,0%	11 44,0%	14 56,0%	0 0,0%	25 100,0%
	Alta	0 0,0%	0 0,0%	3 100,0%	0 0,0%	3 100,0%
	Aun no produce (plantones)	0 0,0%	0 0,0%	0 0,0%	15 100,0%	15 100,0%
Total		13 21,7%	15 25,0%	17 28,3%	15 25,0%	60 100,0%

Fuente: Elaboración propia, extraído del programa estadístico IBM SPSS Statistics.



Significancia Estadística

1. Plantear hipótesis

H_0 = La producción de melocotones no incide en los ingresos de los productores del distrito de Lucre provincia de Quispicanchis 2015-2019.

H_1 = La producción de melocotones incide en los ingresos de los productores del distrito de Lucre provincia de Quispicanchis 2015-2019.

2. Establecer un nivel de significancia

Nivel de significancia alfa $\alpha = 0.05$.

3. Estadístico de prueba

Chi cuadrado de independencia (todas las variables dadas son aleatorias)

Tabla 75. Pruebas de chi-cuadrado - Hipótesis General

Pruebas de chi-cuadrado			
	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	107,266a	9	,000
Razón de verosimilitud	112,974	9	,000
Asociación lineal por lineal	49,343	1	,000
N de casos válidos	60		

Fuente: Elaboración propia, extraído del programa estadístico IBM SPSS Statistics.

4. Comparando el valor calculado

La comprobación de la hipótesis general de la investigación se realiza utilizando los siguientes parámetros:

- Nivel de confianza: 95%
- Nivel de significancia: $|z| = 0.05$
- Criterios de evaluación: Si $p < |z| = 0.05$; se acepta la H_1
- Criterios de evaluación: Si $p > |z| = 0.05$; se acepta la H_0 .



5. Aceptación de Hipótesis

De la tabla 75, se está utilizando un coeficiente de confianza del 95%, por lo que el nivel de significancia es 5% (0.05); como la significancia asintótica (bilateral) es $0.000 < 0.05$, entonces, si se acepta la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula por lo que se concluye que “La producción de melocotones incide en los ingresos de los productores del distrito de Lucre provincia de Quispicanchis 2015-2019”.

Análisis entre la distribución - comercialización de melocotones con el nivel de ingresos de cada productor

Tabla 76. *Tabla Cruzada entre la Distribución – Comercialización de Melocotones con el Nivel de Ingresos de cada Productor*

		Nivel de ingresos				Total
		Baja	Media	Alta	No produce (plantones)	
Comercialización- Distribución	Venta a centros de acopio	7 77,8%	1 11,1%	1 11,1%	0 0,0%	9 100,0%
	Ventas a mercados y ferias	6 20,7%	10 34,5%	13 44,8%	0 0,0%	29 100,0%
	Transformación y comercialización	0 0,0%	4 57,1%	3 42,9%	0 0,0%	7 100,0%
	No Produce (Plantones)	0 0,0%	0 0,0%	0 0,0%	15 100,0%	15 100,0%
Total		13 21,7%	15 25,0%	17 28,3%	15 25,0%	60 100,0%

Fuente: Elaboración propia, extraído del programa estadístico IBM SPSS Statistics.

Significancia Estadística

1. Plantear hipótesis



H_0 =La comercialización de melocotones no incide en los ingresos de los productores del distrito de Lucre provincia de Quispicanchis 2015-2019.

H_1 = La comercialización de melocotones no incide en los ingresos de los productores del distrito de Lucre provincia de Quispicanchis 2015-2019.

2. Establecer un nivel de significancia

Nivel de significancia alfa $\alpha = 0.05$.

3. Estadístico de prueba

Chi cuadrado de independencia (todas las variables dadas son aleatorias)

Tabla 77. Pruebas de chi-cuadrado - Hipótesis General

Fuente: Elaboración propia, extraído del programa estadístico IBM SPSS Statistics.

Pruebas de chi-cuadrado			
	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	79,736a	9	,000
Razón de verosimilitud	82,891	9	,000
Asociación lineal por lineal	38,659	1	,000
N de casos válidos	60		

4. Comparación del valor calculado

La comprobación de la hipótesis general de la investigación se realiza utilizando los siguientes parámetros:

- Nivel de confianza: 95%
- Nivel de significancia: $|z| = 0.05$
- Criterios de evaluación: Si $p < |z| = 0.05$; se acepta la H_1
- Criterios de evaluación: Si $p > |z| = 0.05$; se acepta la H_0 .



5. Aceptación de Hipótesis

De la tabla 77, se está utilizando un coeficiente de confianza del 95%, por lo que el nivel de significancia es 5% (0.05); como la significancia asintótica (bilateral) es $0.000 < 0.05$, entonces, si se acepta la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula por lo que se concluye que “La comercialización de melocotones incide en los ingresos de los productores del distrito de Lucre provincia de Quispicanchis 2015-2019”.

6.2. Análisis mediante tabla cruzadas entre el nivel de ingresos de cada productor con las variables independientes (capacitación, asociatividad, canales de distribución-comercialización).

Prueba de hipótesis específica 1

Análisis de productores que alguna vez recibieron asistencia técnica o asesoría para la producción con los niveles de ingresos de cada productor

Significancia Estadística

1. Plantear hipótesis

H_0 = La capacitación técnica no incide positivamente en los ingresos de los productores del distrito de Lucre provincia de Quispicanchis 2015-2019.

H_1 = La capacitación técnica incide positivamente en los ingresos de los productores del distrito de Lucre provincia de Quispicanchis 2015-2019.

2. Establecer un nivel de significancia

Nivel de significancia alfa $\alpha = 0.05$.

3. Estadístico de prueba

Chi-cuadrado de independencia (todas las variables dadas son aleatorias)



Tabla 78. Prueba de hipótesis específica 1

Pruebas de chi-cuadrado			
	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	27,893a	3	,000
Razón de verosimilitud	34,705	3	,000
Asociación lineal por lineal	7,159	1	,007
N de casos válidos	60		

Fuente: Elaboración propia, extraído del programa estadístico IBM SPSS Statistics.

4. Comparando el valor calculado

La comprobación de la hipótesis general de la investigación se realiza utilizando los siguientes parámetros:

- Nivel de confianza: 95%
- Nivel de significancia: $|z| = 0.05$
- Criterios de evaluación: Si $p < |z| = 0.05$; se acepta la H1
- Criterios de evaluación: Si $p > |z| = 0.05$; se acepta la H0.

5. Aceptación de Hipótesis

De la tabla 78, se está utilizando un coeficiente de confianza del 95%, por lo que el nivel de significancia es 5% (0.05); como la significancia asintótica (bilateral) es $0.000 < 0.05$, entonces, si se acepta la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula por lo que se concluye que “La capacitación técnica incide positivamente en los ingresos de los productores del distrito de Lucre provincia de Quispicanchis 2015-2019”.

Prueba de hipótesis específica 2

Análisis de la asociatividad con los niveles de ingresos de cada productor

Significancia Estadística



1. Plantear hipótesis

H_0 = La asociatividad no incide positivamente los ingresos de los productores del distrito de Lucre provincia de Quispicanchis 2015-2019.

H_1 = La asociatividad incide positivamente en los ingresos de los productores del distrito de Lucre provincia de Quispicanchis 2015-2019.

2. Establecer un nivel de significancia

Nivel de significancia alfa $\alpha = 0.05$.

3. Estadístico de prueba

Chi-cuadrado de independencia (todas las variables dadas son aleatorias)

Tabla 79. Prueba de hipótesis específica 2

	Pruebas de chi-cuadrado		
	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	19,749a	3	,000
Razón de verosimilitud	21,374	3	,000
Asociación lineal por lineal	9,196	1	,002
N de casos válidos	60		

Fuente: Elaboración propia, extraído del programa estadístico IBM SPSS Statistics.

4. Comparando el valor calculado

La comprobación de la hipótesis general de la investigación se realiza utilizando los siguientes parámetros:

- Nivel de confianza: 95%
- Nivel de significancia: $|z| = 0.05$
- Criterios de evaluación: Si $p < |z| = 0.05$; se acepta la H_1
- Criterios de evaluación: Si $p > |z| = 0.05$; se acepta la H_0 .



5. Aceptación de Hipótesis

De la tabla 79, se está utilizando un coeficiente de confianza del 95%, por lo que el nivel de significancia es 5% (0.05); como la significancia asintótica (bilateral) es $0.000 < 0.05$, entonces, si se acepta la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula por lo que se concluye que “La asociatividad incide positivamente en los ingresos de los productores del distrito de Lucre provincia de Quispicanchis 2015-2019.”

Prueba de hipótesis específica 3

Análisis de los diferentes canales de distribución con los niveles de ingresos de cada productor

Significancia Estadística

1. Plantear hipótesis

H_0 = Los canales de distribución no determinan significativamente los ingresos de los productores del distrito de Lucre provincia de Quispicanchis 2015-2019.

H_1 = Los canales de distribución determinan significativamente los ingresos de los productores del distrito de Lucre provincia de Quispicanchis 2015-2019.

2. Establecer un nivel de significancia

Nivel de significancia alfa $\alpha = 0.05$.

3. Estadístico de prueba

Chi-cuadrado de independencia (todas las variables dadas son aleatorias)



Tabla 80. Prueba de hipótesis específica 3

Fuente: Elaboración propia, extraído del programa estadístico IBM SPSS Statistics.

Pruebas de chi-cuadrado			
	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	79,736a	9	,000
Razón de verosimilitud	82,891	9	,000
Asociación lineal por lineal	38,659	1	,000
N de casos válidos	60		

4. Comparando el valor calculado

La comprobación de la hipótesis general de la investigación se realiza utilizando los siguientes parámetros:

- Nivel de confianza: 95%
- Nivel de significancia: $|z| = 0.05$
- Criterios de evaluación: Si $p < |z| = 0.05$; se acepta la H1
- Criterios de evaluación: Si $p > |z| = 0.05$; se acepta la H0.

5. Aceptación de Hipótesis

De la tabla 80, se está utilizando un coeficiente de confianza del 95%, por lo que el nivel de significancia es 5% (0.05); como la significancia asintótica (bilateral) es $0.000 < 0.05$, entonces, si se acepta la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula por lo que se concluye que “Los canales de distribución determinan significativamente los ingresos de los productores del distrito de Lucre provincia de Quispicanchis 2015-2019.”

6.3.Comprobación de las hipótesis de la investigación

Todas las comprobaciones de las hipótesis de investigación se realizaron utilizand los siguientes parámetros:



- Nivel de confianza: 95%
- Nivel de significancia: $|z| = 0.05$
- Criterios de evaluación: Si $p < |z| = 0.05$; se acepta la H_1
- Criterios de evaluación: Si $p > |z| = 0.05$; se acepta la H_0



Tabla 81. Comprobación de las hipótesis de la investigación

Hipótesis	Valor Chi	Resultado	Decisión
<p>H₀ La producción de melocotones no incide en los ingresos de los productores del distrito de Lucre provincia de Quispicanchis 2015-2019.</p> <p>H₁ La producción de melocotones incide en los ingresos de los productores del distrito de Lucre provincia de Quispicanchis 2015-2019.</p>	0.000	0.0000<0.05	Se acepta H ₁
<p>H₀ La comercialización de melocotones no incide en los ingresos de los productores del distrito de Lucre provincia de Quispicanchis 2015-2019.</p> <p>H₁ La comercialización de melocotones no incide en los ingresos de los productores del distrito de Lucre provincia de Quispicanchis 2015-2019.</p>	0.000	0.000<0.05	Se acepta H ₁
<p>H₀ La capacitación técnica no incide positivamente en los ingresos de los productores del distrito de Lucre provincia de Quispicanchis 2015-2019</p> <p>H₁ La capacitación técnica incide positivamente en los ingresos de los productores del distrito de Lucre provincia de Quispicanchis 2015-2019</p>	0.000	0.000<0.05	Se acepta H ₁
<p>H₀ La asociatividad no incide positivamente los ingresos de los productores del distrito de Lucre provincia de Quispicanchis 2015-2019</p> <p>H₁ La asociatividad incide positivamente los ingresos de los productores del distrito de Lucre provincia de Quispicanchis 2015-2019</p>	0.000	0.000<0.05	Se acepta H ₁
<p>H₀ Los canales de distribución no determinan significativamente los ingresos de los productores del distrito de Lucre provincia de Quispicanchis 2015-2019</p> <p>H₁ Los canales de distribución determinan significativamente los ingresos de los productores del distrito de Lucre provincia de Quispicanchis 2015-2019</p>	0.000	0.000<0.05	Se acepta H ₁

Fuente: Elaboración propia.



CAPÍTULO VII: DISCUSIÓN

7.1. Descripción de los hallazgos más relevantes y significativos

Dentro de los hallazgos más relevantes tenemos:

La biomasa disponible del melocotón es de 45 a 50 kg por árbol, llegando al resultado de que una completa hectárea tiene un aproximado de 833 plantas y que cada planta tiene una dimensión de 3x3 m, con una producción de 37,485 Kg/Ha. La producción de melocotones incide significativamente en los ingresos de los productores del distrito de Lucre.

La variable capacitación o asesoría técnica incide positivamente en la producción y comercialización de melocotones; dado que a partir de esta variable mejoran la producción aplicando nuevas técnicas de elaboración. La tabla 52 manifiesta la situación actual en materia de capacitación de los pequeños agricultores, el 45% de la población productora establece haber recibido capacitación o asesoría técnica por parte de autoridades públicas- gubernamentales, mientras que el 16.7% de los agricultores declara que su capacitación y asesoría técnica lo han recibe de manera particular siendo el Instituto de Educación Rural - San Salvador, Calca-Cusco, la entidad privada encargada de brindar estas capacitaciones y el 38.3% de la población de estudio niega haber recibido asesoría o asistencia técnica alguna.

La actividad de la fruticultura viene siendo desarrollada con tecnología tradicional dado que 58 productores siguen manifestando uso de tipo tradicional; el resultado de esto presenta una escasa tecnificación en la mano de obra, por lo que la producción no se realiza a escala, pues se necesita mayor capital humano. Todo esto se aprecia en la tabla 55.

Respecto a la variable asociatividad, una parte de los productores establece la existencia de dificultades para ser miembro; pues las oportunidades de pertenecer a una asociación son: creación de cadenas empresariales – productivas, establecer contratos de compra o venta, sincerar



los precios de los productos agrarios, generar mayores ingresos, oportunidades intercambio de pasantías o experiencias, generar valor agregado a su producción, y otros aspectos que comprendan la explotación frutícola. También se ha observado que los productores buscan un fin en común dentro de las organizaciones que es la apertura de diferentes mercados, las facilidades para poder obtener mayores ingresos.

Los canales de distribución son considerados un problema en la comercialización del melocotón; pues no se prioriza el canal de distribución directo, hacia el consumidor o usuario final (*mercados comerciales, tiendas especializadas, mercados industriales - procesados, ferias, ecoferias, agentes exclusivos, etc*); se da mucho el regateo de precios y como consecuencia se ven afectados los ingresos de los fruticultores.

7.2.Limitaciones del estudio

A lo largo de la elaboración del trabajo de investigación se presentaron las siguientes limitaciones:

- Para el desarrollo del Capítulo IV, no se encontró información actualizada ni por distrito por ende se tomó como referencia a la Provincia de Quispicanchis para un mejor análisis.
- Dado que los productores no llevan un registro de sus gastos resulto difícil el poder calcular el beneficio total.
- Se tuvo retrasos para realizar los trámites respectivos por la coyuntura actual de la COVID-19.



7.3.Comparación crítica con la literatura existente.

Tabla 82. *Comparación Crítica con la literatura existente*

Antecedentes	Crítica de la literatura
<p>Cáceres, G.P (2013) Análisis de costos de la producción de durazno (<i>Prunus pérsica</i>) en la provincia de Pamplona (Norte de Santander)</p>	<p>Su objetivo es determinar la transformación en cuanto al sistema de producción de algunos rubros agrícolas; pues esto se fundamenta en la producción del durazno (<i>Prunus pérsica</i>), el cual establece una contribución muy importante en la economía de la región. La investigación se refiere a un análisis de los costos de producción del melocotón (<i>Prunus pérsica</i>, variedad gran jarillazo y jarillo amarillo), los cuales se encuentra ubicados en áreas de la provincia de Pamplona Norte de Santander (Colombia). Los costos de producción permiten medir la incidencia individual en el cultivo del melocotón por lo que generan una producción por árbol de 240 Kg con una productividad de 112,350 Kg, los cuales generaron ingresos de 213,965,200 \$ en tres cosechas. A partir de ello se establece que el distrito de Lucre cumple con las condiciones adecuadas para una producción constante, pues manifiesta una estructura productiva es diversificada, aspectos geográficos medio ambientales (clima), acceso al sistema de riego en un 93% de la población y fuentes asimétricas de densidad hídrica.</p>
<p>Herrera (2015) Diagnostico de la producción y mercado del durazno (<i>Prunus pérsica</i>) de la provincia de Yarowilca, dos de Mayo y Huamelines.</p>	<p>El objetivo del estudio fue estimar la producción e identificar el medio comercial en la cual el melocotón es distribuido en las provincias de Yarowilca, Dos de Mayo y Huamelines. La provincia de Huamelines cuenta con 336 agricultores con una producción de 142,2 T en 94,4 HA de la variedad de huayco rojo, las épocas de cosecha están entre abril – julio y septiembre – noviembre; en cuanto a la categoría o clasificación comercial los frutos presentan un precio de 30 S/ por caja de 10 kg. Por lo que 51 agricultores comercializan el producto en la misma provincia,</p>



66 productores en la provincia de Huánuco y 10 productores llevan a los medios comerciales de Lima. Es así que el distrito de Lucre establece tener una biomasa disponible de 45 a 50 kg por árbol, llegando a la conclusión de que una completa hectárea tiene un aproximado de 833 plantas y que cada planta tiene una dimensión de 4x3 m, con una producción de 37,485 Kg/Ha; es así que algunas familias cuentan con 1 a 3 parcelas y otras solo con minifundios lo que nos da a conocer que se puede mejorar la cadena de valor productiva.

Abiega (2019) Estudio de mercado del durazno (*Prunus pérsica* L.) en la cuenca del río Santo Tomas, Provincia de Chumbivilcas -Cusco

Se realizó en todo el tramo de la cuenca, comprendiendo a todas las provincias de Chumbivilcas y Cotabambas de los departamentos de Cusco – Apurímac y zonas de influencias del área territorial. Tiene como objetivo general ejecutar el estudio de mercado del melocotón, en la cuenca o valle del río Santo Tomas y como específico diagnosticar la oferta considerando la estacionalidad, la demanda en los medios comerciales, canales de comercialización, precios en la distribución, etc. El rendimiento de los establecimientos melocotoneros es de 29,2 Kg de fruta/ planta, la cosecha y oferta ponderada por periodo o campaña es de 431,95 T; la producción y oferta está determinada por la estacionalidad en los meses de diciembre – mayo. La gran demanda es esencialmente en los mercados del lugar o zona y el consumo es de 1 a 2 Kg de fruta fresca/semana, el costo promedio es de 2.5 S/ el Kg de melocotón (productor – consumidor) y el margen de comercialización es de 1. S/ con intervención de intermediarios (detallistas), la participación de los detallistas no es de importancia significativa. A partir de ello se observa que en el distrito de Lucre el melocotón presenta una dinámica positiva en los diferentes medios de distribución; pues la gran mayoría de pequeños agricultores establecen que sus medios de comercialización son los centros de acopio, mercados,



ferias, tiendas especializadas, ecoferias, mercados industriales-procesados, agentes exclusivos, los cuales generan valor agregado.

Teorías	Critica de la literatura
<p>Teoría Neoclásica de la Producción - Alfred Marshall</p>	<p>Marshall considera que la teoría neoclásica de la producción describe la relación de los tres factores (tierra, capital, trabajo) los cuales son necesarios para el crecimiento económico del país, pues el establece que para lograr un crecimiento y equilibrio económico es necesario una combinación adecuada de los tres factores de producción; de esa manera es que se ha identificado la forma en la cual los factores de producción se transforman en productos, las cuales generan crecimiento económico y nuevas innovaciones tecnológicas. Es así que en los centros poblados del distrito del Lucre se observa la producción del cultivo del melocotón, desarrollada o generada por los distintos productores de la zona, los cuales tienen como prioridad generar aumento en todas sus capacidades productivas, pero que la diferencia es que su tecnología no se los permite por el motivo que ellos emplean una técnica tradicional o manual, con labores agroeconómicas inadecuadas que limitan la calidad y la competitividad comercial; pues ello es materia importante a desarrollar, por el motivo de que no se desarrolla innovaciones técnicas (tecnológicas) en el proceso de producción.</p>
<p>Teoría de la comercialización - Philip Kotler</p>	<p>Kotler ha tenido como propósito probar que sus ideas son una teoría de mercadotecnia, los cuales han tenido como objetivo determinar la selección adecuada de los canales de distribución, es decir que los medios comerciales sean más eficaces, económicos, dinámicos y ventajosos; el afirma que la selección de los canales apropiados de distribución es básica para el desarrollo exitoso de las estrategias de ventas. Es partir de ello que se ha observado que los medios de distribución guarda una</p>



estrecha relación con los niveles de ingresos de los diferentes productores del distrito, por cual se ha identificado diferentes medios de comercialización del melocotón; es así que el canal directo, canal corto y canal largo son aquellos medios de distribución que generan cambio en el precio de venta, dependiendo el canal de comercialización que se utilice, por lo que se ha observado que no se prioriza el canal directo del productor → consumidor o ventas hacia los diferentes mercados locales o del lugar; lo cual genera una disminución en sus posibles ingresos de los diferentes productores, es así que tal asunto se establece como uno de los puntos primordiales a desarrollar.

Teoría del valor- trabajo-
Adam Smith

La teoría del valor de Adam Smith establece que el trabajo es la proporción o la necesidad del hombre, pues es la fuerza económica de la sociedad; él afirma que el trabajo es un fondo que se consume y se compra en cualquier País, pues el trabajo permite el desarrollo, permite incrementar la producción, y por consiguiente preparar a la industria para el cambio tecnológico. De esa manera es que todos ganan e incluso el obrero, pues el que acumula trabajo lo traduce en bienes y servicios; es así que en el centro poblado del distrito de Lucre se observa lo que es el tramo económico definido como el trabajo, el cual es el gran concentrador de todas las energías productivas por lo cual el trabajo mide por su cantidad y masa, pues es el único elemento de valor de cambio, pero que para formar los precios se consideran los 3 elementos; el trabajo, el capital y la tierra los cuales son los tres factores de producción es que partir de ello es que se determina el valor de cambio en los distintos medios de comercialización.



Teoría de los canales de
distribución - Herrera y
Alvear

La teoría de los canales de distribución tiene como finalidad establecer que estos medios comerciales son áreas económicas totalmente dinámicas; medios por el cual el productor coloca todos sus productos o servicios, pues se afirman que el elemento fundamental es la transferencia del derecho de propiedad, el cual es el sistema interactivo que representa a todos sus componentes productor, intermediario, consumidor. Es así que en el las diferentes comunidades y asentamientos humanos del distrito de Lucre se observa que los pobladores han logran entablar medios comerciales, los cuales son fuentes de prioridad que generan beneficio hacia los diferentes agricultores; pero que la diferencia es que aún no se ha logrado definir o priorizar un área comercial apropiada para los diferentes productores.

Fuente: Elaboración propia.



CONCLUSIONES

1. La producción de melocotones incide significativamente en los ingresos de los productores del distrito de Lucre, de acuerdo al cruce de variables se establece que la producción de melocotones presenta una estadística baja, media y alta; a partir de estos niveles de producción se observa un cambio en los niveles de ingresos de los pequeños agricultores en un 24%, 56% y 100% aproximado (ver tabla 74). Concluimos a partir de la tabla que los productores lograron obtener mayores ingresos los que producen niveles medios y altos, estos perciben ingresos por encima del promedio lo afirman el 25% y 28% (tabla 41), también se ha observado que el 25% recién esta incursionando en esta actividad y tiene grandes expectativas. Aplicando la prueba y el análisis del chi-cuadrado de Pearson, se observa que la significancia asintótica (bilateral) es $0.000 < 0.05$, el Chi-calculado arroja un resultado de 107.266 (ver tabla 75); por ende, aceptamos la hipótesis y concluimos que existe una relación entre ambas variables, producción de melocotones e ingreso de los productores.
2. La comercialización de melocotones incide positivamente en los ingresos de los productores del distrito de Lucre, es así que de acuerdo al cruce de variables se establece que los canales de distribución guardan una estrecha relación con los niveles de ingresos de cada productor. Al procesar el instrumento de investigación se logró identificar tres tipos de canales frecuentemente utilizados por los productores: (Canal directo) productor → consumidor; (Canal corto) productor → detallista → consumidor; (Canal largo) productor → mayorista → detallista → consumidor. Se ha logrado identificar también que el precio de venta cambia dependiendo del canal de comercialización que se utilice; por lo que se ha logrado identificar un cambio en los niveles de ingresos económicos de los



pequeños agricultores en un 11%, 45% y 43% aproximadamente (ver tabla 76). La mayor parte de las ventas son efectuadas en los diferentes centros de acopio, mercados comerciales, ferias, ecoferias, tiendas especializadas, agentes exclusivos y uno que otro realiza lo que es la transformación / comercialización directa al usuario final. Al aplicar la prueba y análisis del chi-cuadrado de Pearson, se observa que la significancia asintótica (bilateral) es $0.000 < 0.05$ que es el nivel de significancia o margen de error y el Chi-calculado es de 63.148 (ver tabla 77); a partir de ello aceptamos la hipótesis alterna entonces y concluimos existe una relación entre ambas variables, comercialización de melocotones e ingreso de los productores.

3. El nivel de capacitación o asesoría técnica influye positivamente en los ingresos de los productores de melocotones del distrito de Lucre, según la prueba del chi-cuadrado de Pearson, se observa que la significancia asintótica (bilateral) es $0.000 > 0.05$ que es el nivel de significancia o margen de error y el Chi-calculado es de 27.893 (ver tabla 78), entonces aceptamos la hipótesis alterna y concluimos en que la capacitación técnica se relaciona positivamente con los ingresos de los productores de melocotones. Las capacitaciones percibidas han logrado mejorar las técnicas para el proceso de producción de melocotones, dado que los productores que recibieron asistencia técnica lograron obtener mayores rendimientos y experiencias en su producción. Se ha observado también que las capacitaciones no son brindadas en su totalidad a todos los productores, ya que solo el 45% (ver tabla 52) acceden a los diferentes cursos talleres de especialización en poda e injerto de frutales; el 17% de esta población demuestra que su capacitación lo recibe de manera particular, estas capacitaciones en lo general son brindadas por el Instituto de educación rural - San Salvador Calca - Cusco.



4. La asociatividad incide positivamente en los ingresos de los productores del distrito de Lucre, según la prueba del chi-cuadrado de Pearson, se observa que la significancia asintótica (bilateral) es $0.000 < 0.05$ que es el nivel de significancia o margen de error y el Chi-calculado es de 19.749 (ver tabla 79), entonces aceptamos la hipótesis alterna y concluimos que existe una relación entre ambas variables asociatividad e ingreso de los productores de melocotón. Se ha observado que el 60% (ver tabla 59) de los productores pertenecen a alguna organización o asociación, afirman que han logrado generar mayores oportunidades en cuanto a la compra y venta en conjunto, la transformación/ distribución de melocotones, el intercambio de pasantías de experiencias y otros aspectos que comprenden la explotación frutícola. (Ver tabla 64). En cuanto a motivos principales que los llevaron a pertenecer a alguna asociación se logró identificar que el 17% de los pequeños agricultores establecen que su participación es primordialmente por la existencia de apoyo entre los socios, el 22% del total de la población da a conocer que su participación esta direccionada a la apertura de mercados, el 20% manifiestan que su participación es principalmente porque existen facilidades para poder obtener mayores ingresos y un 2% establece que su presencia dentro de la organización son por otros asuntos.(Ver tabla 63) .
5. Los canales de distribución inciden significativamente en los ingresos de los productores del distrito de Lucre, según la prueba del chi-cuadrado de Pearson, se observa que la significancia asintótica (bilateral) es $0.000 < 0.05$ que es el nivel de significancia o margen de error y el Chi-calculado es de 79.736 (ver tabla 80), entonces aceptamos la hipótesis alterna y concluimos que existe una relación entre ambas variables, canales de distribución e ingresos de los productores. Los principales destinos de la producción son las ventas en los diferentes mercados locales o ferias comerciales, el canal es directo. En



cuanto a los beneficios que han logrado obtener en los diferentes canales de distribución se ha logrado identificar que el 38% de la población manifiesta que el beneficio que se ha logrado más es el de generar mayores ingresos, mientras que el 45% determina que generar contratos de compra y venta; y un 17% demuestra que les ha permitido sincerar los precios de productos (Ver tabla 69). Por otro lado, se logró estructurar que el 20% de los productores tienen como propósito la creación de cadenas empresariales y productivas, los cuales tienen como fin generar sistemas que logren operaciones comerciales; la gran mayoría de productores ven a la actividad frutícola como una alternativa económica-productiva, dinámica en todos sus aspectos porque genera ingresos económicos, bienestar, desarrollo y calidad de vida (ver tabla 71).



RECOMENDACIONES

1. Considerando que la producción de melocotones tiene grandes oportunidades de poder mejorar los ingresos económicos de los pequeños agricultores, se recomienda el incremento de la producción tecnificada (*procedimientos técnicos modernos en los distintos establecimientos de producción*); todo ello con el apoyo de los organismos públicos, particulares (ONGs), que determinen una producción ecológica con reglas fitosanitarias que certifiquen ser un producto de alta calidad; por lo que necesariamente se deberán ampliar las zonas de producción, mejorando genéticamente las variedades que producen en poda e injerto de frutales, las cuales deben ser resistentes a las diferentes plagas y enfermedades para poder reducir las pérdidas agroeconómicas. Tomando mucho en consideración de evitar el uso de productos sintéticos y de realizar un impacto ambiental responsable.
2. Se recomienda mantener el canal de comercialización directo a los mercados comerciales, tiendas especializadas, mercados industriales - procesados, ferias, ecoferias, agentes exclusivos, etc (productor → consumido). Por lo que se tendrá como finalidad buscar aperturas a nuevos mercados, funciones o medios de intercambio por la cual el melocotón sea distribuido; generando diferenciación de precios a familias y emprendimientos locales, nacionales o de lugar (PYMES). A partir de ello se observa lo necesario que es para el productor la transformación - comercialización (distribución) directas al consumidor o usuario final; pues son técnicas de enseñanza que generan productos o sub productos (*almíbar, yogures, mermeladas, frugos, licores, jugos, refrescos, entre otros; e industrialmente jabones, desodorantes, shampoos*); los cuales deberán emplearse o



priorizarse por tener mayor valor agregado y poder adquisitivo en los medios de distribución.

3. La capacitación y el asesoramiento técnico brindado por las diferentes organizaciones públicas o privadas, deben aumentar en cuanto a su calidad de enseñanza; esto hará que los productores puedan mejorar sus condiciones productivas, reemplazando o mejorando la forma tradicional de su producción. A partir de ello se logrará generar las visitas técnicas de campo, el manejo de plantación, los seguimientos contantes en la producción, los cuáles serán esenciales para los establecimientos de cultivos melocotoneros. Es así que se mejoraran los rendimientos de los volúmenes o las cantidades producidas, por lo que se ha de cumplir las exigencias comerciales del mercado en cuanto al *color, madurez, peso, talla, diámetro, categoría comercial*; para luego posteriormente obtener una certificación de ser un producto de alta calidad.
4. Las diferentes asociaciones existentes deberían brindar las facilidades correspondientes, para que más productores puedan acceder o pertenecer a una de ellas, todo ello con fin de poder lograr beneficios mayores a la comunidad a la que pertenecen; pues es así que se lograra generar mayores oportunidades en cuanto a la compra y venta en conjunta, la transformación y distribución, el intercambio de pasantías de experiencias, y otros aspectos que comprendan la explotación frutícola; también se ha observado que los productores buscan primordialmente dentro de las organizaciones la existencia de apoyo entre los socios, la apertura de diferentes mercados, la creación de cadenas empresariales y productivas, las facilidades para poder obtener mayores ingresos los cuales deberían ser asuntos principales a desarrollar.



5. Por aspectos importantes a mencionar es que los diferentes gobiernos locales, municipales deberían involucrarse en los distintos establecimientos melocotoneros y promover el intercambio de pasantías o experiencias lo cual permitirá que las diferentes organizaciones puedan generar el intercambio de conocimientos en cuanto a la producción, transformación, distribución- comercialización, por lo que dichas pasantías son recursos fundamentales para el desarrollo económico-productivo de los pequeños agricultores.



REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Abiega Peña, D. I. (2019). *Estudio de mercado del durazno (Prunus pérsica L.) en la cuenca del río Santo tomas, Provincia de Chumbivilcas – Cusco.*
- Arizaca Cutipa, B. (2014). *Influencia de producción frutícola en la economía familiar del productor en el valle de Cinto, Provincia Jorge Basadre, Región Tacna.*
- Bujan Perez , A. (2007). *Valor Agregado* . Estocolmo: E.C.F.
- Bulgerman, F. (2007). *asociatividad*. Mexico : ADVANS.
- Cáceres, G. P. (2013). *Análisis de costos de la producción de durazno Prunus Pérsica en la provincia de Pamplona (Norte de Santander). Face: Revista de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, 12. 145-162.*
- Cesar, E., & Jimenez, C. (2013). *Aplicación logia del conocimiento y el conjunto de técnicas y herramientas. Tecnología.*
- Chiavenato, I. (2007). *Proceso educativo y la organización o sistema aplicado hacia el individuo.*
- Direccion General de Promocion Agraria , D. (2017). *Cadena Productiva* . Lima: DPGA.
- Enrique, Q. L. (2011). *Actividades del sector primario, agricultura*. Finlandia : Revista N°14.
- Espinoza Aquino, N.Z. (2016). *Diagnóstico de la producción y mercado del cultivo del durazno (Prunus pérsica) de las Provincias de Huánuco, Ambo y Pachitea – 2015.*
- García , I. (2018). *Economía simple, definición de consumidor* . Madrid: ECS.
- Gildemeister , J. (2007). *Diagnóstico de la Agricultura en el Perú informe final*. Lima: Peru opportunity fund.
- Girard, M. (2015). *Economica social y comercializacion de productos organicos en cusco ¿pasos iniciales en el desarrollo de una estrategia alternativa?* Cusco: CEDETE.
- Harris, Edgar. (1994). *Curso práctico de mercadotecnia*. México: Mac Graw Hill.
- Helena, C. A., & Alejandra, F. D. (2005). *El clima de cuenca, Sistema de producción agropecuario.*
- Herrera, & Alvear. (1999). *Canales de comercialización*.
- Herrera, & Alvear. (2007). *Acción por el cual se destruye la utilidad*.Consumo . España: Marx Guiarz.
- Huacac Osorio, J. C (2019). *Evaluación de la oferta, tecnológica de producción y manejo postcosecha del cultivo de durazno (Prunus pérsica), en zonas productoras de la provincia de Calca – Región Cusco.*
- Jerome, M. (1960). *Impacto favorable del producto. Mercadeo* . EE.UU: El ateneo.



- Jerome, M. C. (1960). *Comercialización un enfoque Gerencial 4ª Edición*. EE.UU: El ateneo.
- Kotler P. y Armstrong G. (2003) *Fundamentos de marketing*. Ed. Pearson Educación, México.
- Lopez, Q., & Enrique, L. (2011). *Actividades del sector primario, agricultura*. Finlandia: Revista N°19.
- Luis, Q. L. (2011). *Actividades del sector primario, agricultura*. Finlandia: revista N°19.
- Marshall, A. (1879). *Principios de la economía*. Cambrige: Suelson.
- Marshall, A. (1957) *Principios de la economía*. Ed. Aguilar, España.
- Martha, D. (2010). *Produccion y comercializacion y rentabilidad de la naranja y su relacion con la economia del canton la maya y su zona de influencia*.
- Ministerio de comercio exterior y turismo. (2007). *Plan operativo del durazno region lima provincias*. Lima: SASE.
- Pacheco Pacheco, J. (2016). *Cuantificacion y logistica de la biomasa disponible en el durazno (Prunus Persica)*. Ambato.
- Philip, K., & Gary, A. (2017). *El mercado lugar físico, virtual, conjunto de oferentes y demandantes*. EE.UU: Pearsom.
- Porter, M. (1985). *Modelo de la cadena de valor "ventaja competitiva"*. Colin.
- Quezada, L., & Luis, E. (2011). *Producción agrícola. Actividades del sector primario*. Finlandia : Revista N°19.
- Ricardo, D. (1817). *Principios de la economía politica y tributacion*. Londres: Londos.
- Roldan, P. (2010). *competitividad*. Mexico: Enciclopedia Aurs.
- Sanches Loza, N. (2015). *La distribucion,mercado, cliente,detallista y mayorista*. Guatemala : Social Media.
- Sanchez Galan , J. (2014). *Enciclopedia haciendo facil la economia*. EE.UU: ALAN.
- Silva Fuentes , J. (2015). *Estrategias de inclusion de conservas de durazno en el mercado australiano para enpresas chilenas*. Chile: Alba.
- Smith, A. (1958). *Investigacion sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. Mexico : FCE.
- Stanton, Etzel, & Walker . (1996). *Fundamentos de Marketing*. Graw hill: Mc.
- Stern E. y Ansary. (2008) *Mercadotecnia*. Ed. Alva, México.
- Vargas Condori , J. (2006). *Analisis de los factores que intervienen en la comercializacion de durazno*. tacna: Basadre .



Vargas Granja , M. (2018). *Sustentabilidad en la sustitucion de cultivos tradicionales por durazno* . Ecuador : Ibarra .

Velásquez Arana, M. M. (2014). *Análisis de la eficiencia técnica en la producción de durazno (Prunus pérsica L.) en el distrito de Calana, Región Tacna.*

Wu Guin, Silvia & Fernando Alvarado F.(2008). *Ideas para la agricultura ecologica desde la vivencia en el movimiento agroecologico Peruano y Latinoamericano.* Peru:Centro de Ideas.

Wu Guin, Silvia.(2008).*El desarrollo del mercado ecologico local en cuantro regiones del Peru.*Lima: Revista agroecologica N°1,vol 24.



APÉNDICES

Apéndice 1: Matriz de consistencia

Tabla 83. Matriz de Consistencia

Problema General	Objetivo General	Hipótesis General	Variables	Metodología
¿Cuál es la incidencia de la producción y comercialización de melocotones en los ingresos de los productores del distrito de Lucre provincia de Quispicanchis 2015-2019?	Analizar la incidencia de la producción y comercialización de melocotones en los ingresos de los productores del distrito de Lucre provincia de Quispicanchis 2015-2019	La producción y comercialización de melocotones incide en los ingresos económicos de los productores del distrito de Lucre provincia de Quispicanchis 2015-2019	<p>Variable dependiente X: Ingresos económicos de los productores</p> <p>Variable independiente VI. 1 CAPACITACIÓN TÉCNICA (Asistencia técnica o asesoría para la producción)</p> <p>Dimensión Mano de obra calificada - Personal especializado. Mano de obra no calificada-Personal no especializado.</p> <p>Indicadores</p> <ul style="list-style-type: none"> • Número de talleres de capacitación. • Número de productores que asisten a los talleres de capacitación. • Número de personas que aplican los talleres de capacitación. 	<p>Tipo de Investigación: Descriptivo-correlacional</p> <p>Enfoque de la Investigación: Cuantitativo</p> <p>Diseño de Investigación: No experimental-Transversal</p> <p>Población: La población total: 60 productores.</p> <p>Muestra:</p>
Problemas Específicos	Objetivos Específicos	Hipótesis Específicas		
¿La capacitación técnica influye en los ingresos de los productores del distrito de Lucre provincia de Quispicanchis 2015-2019?	Determinar en qué medida la capacitación técnica influye en los ingresos de los productores del distrito de Lucre provincia de Quispicanchis 2015-2019	La capacitación técnica incide positivamente en los ingresos de los productores del distrito de Lucre provincia de Quispicanchis 2015-2019		



<p>¿Qué incidencia tiene la asociatividad en los ingresos de los productores del distrito de Lucre provincia de Quispicanchis 2015-2019?</p>	<p>Analizar la incidencia de la asociatividad en los ingresos de los productores del distrito de Lucre provincia de Quispicanchis 2015-2019</p>	<p>La asociatividad determina positivamente los ingresos de los productores del distrito de Lucre provincia de Quispicanchis 2015-2019.</p>	<p>VI. 2 ASOCIATIVIDAD (Productores que pertenecen a alguna organización) Dimensión Organizacional-institucional Indicadores</p> <ul style="list-style-type: none"> • Número de productores asociados dentro de la organización • Numero de asociaciones existentes en el distrito. • Número de personas que pertenecen a estas organizaciones. • Número de actividades que se realizan dentro de las organizaciones. 	<p>(60) Productores.</p> <p>Técnicas: La observación La encuesta La entrevista La revisión Documental</p> <p>Instrumentos: Guía de Observación. Guía de Entrevista. Cuestionarios.</p>
<p>¿De qué manera se ven afectado los ingresos de los productores por los diferentes canales de distribución en el distrito de Lucre provincia de Quispicanchis 2015-2019?</p>	<p>Analizar la incidencia de los canales de distribución en los ingresos de los productores del distrito de Lucre provincia de Quispicanchis 2015-2019</p>	<p>Los canales de distribución determinan significativamente los ingresos de los productores del distrito de Lucre provincia de Quispicanchis 2015-2019</p>	<p>VD. 3 CANALES DE DISTRIBUCIÓN (distribución de la cosecha-comercialización) Dimensión Ventas Indicadores</p> <ul style="list-style-type: none"> • Número de volúmenes o cantidades vendidas. • Número de volúmenes o cantidades producidas (producción media, total, marginal). • Precio por KG/Melocotones. 	<p>Método: Hipotético – deductivo</p>



-
- Número de canales de distribución (directo, corto, largo, doble).
 - Volúmenes o costos de la producción.
-

Fuente: Elaboración propia.



Apéndice 2: Matriz de instrumentos para la recolección de datos

Tabla 84. Matriz de instrumentos para la recolección de datos

Variable Dependiente	Variable Independiente	Dimensión	Indicadores	Preguntas
Ingresos de los productores	CAPACITACIÓN TÉCNICA (Asistencia técnica o asesoría para la producción)	Mano de obra calificada-Personal especializado Mano de obra no calificada-Personal no especializado	<ul style="list-style-type: none"> • Número de talleres de capacitación • Número de productores que asisten a los talleres de capacitación • Número de personas que aplican los talleres de capacitación 	<p>¿Durante los últimos años ha utilizado diferentes herramientas o técnicas para mejorar su producción?</p> <p>¿Recibiste asistencia técnica o asesoría para la producción?</p> <p>¿Por parte de que organización u institución recibe la capacitación u asesoría técnica?</p> <p>¿Con que actividad apoyan las instituciones en tu comunidad?</p> <p>¿Cuál fue la frecuencia de la asesoría técnica o capacitación que brinda la institución?</p> <p>¿Tecnología con la que usted prepara el suelo para la plantación?</p> <p>¿Su tecnología le permite realizar la actividad de transformar?</p> <p>¿Realiza transformación de sus frutos obtenidos en la cosecha?</p> <p>¿Qué tipo de transformación realiza?</p>
	ASOCIATIVIDAD (Productores que pertenecen a alguna organización)	Organizacional-institucional	<ul style="list-style-type: none"> • Número de productores asociados dentro de la organización • Numero de asociaciones existentes en el distrito. • Número de personas que pertenecen a estas organizaciones. 	<p>¿Ud. Perteneció a alguna organización?</p> <p>¿A qué tipo de organización pertenece?</p> <p>¿Hace cuantos años pertenece a la organización?</p> <p>¿Tiene ventajas la asociación en su producción y comercialización de melocotones?</p> <p>¿Cuál fue el motivo principal que lo llevo a participar en la asociación?</p>



Variable Dependiente	Variable Independiente	Dimensión	Indicadores	Preguntas
			<ul style="list-style-type: none"> Número de actividades que se realizan dentro de las organizaciones. 	<p>¿Dé a conocer cuál es la actividad que se realiza mayormente dentro de la asociación? ¿Tiene dificultades al asociarse?</p>
	<p>CANALES DE DISTRIBUCIÓN (distribución de la cosecha-comercialización)</p>	Ventas	<ul style="list-style-type: none"> Número de volúmenes o cantidades vendidas. Número de volúmenes o cantidades producidas (producción media, total, marginal). Precio por KG/Melocotones. Número de canales de distribución (directo, corto, largo, doble). Volúmenes o costos de la producción. 	<p>¿Cómo distribuye su cosecha? ¿Cómo es su comercialización? ¿De acuerdo a su comercialización cual es el precio de venta del melocotón? Margen de comercialización ¿de acuerdo a sus ventas realizadas dé a conocer la cantidad destinada a la comercialización? ¿Hay la existencia de acceso a mercados externos e internos? ¿Se observa la aparición de intermediarios? De acuerdo a los canales de distribución ¿Ud. Realiza ventas hacia? ¿Cuáles son las causas o beneficios que Ud. Obtiene al realizar las ventas en los diferentes canales de comercialización? ¿Participa en ferias agroecológicas? ¿Con que frecuencia Ud. Participa en las ferias agroecológicas?</p>

Fuente: Elaboración propia



Apéndice 3: Instrumento de recolección de datos

UNIVERSIDAD ANDINA DEL CUSCO

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

ESCUELA PROFESIONAL DE ECONOMÍA

TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

“INCIDENCIA DE LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE MELOCOTONES EN LOS INGRESOS DE LOS PRODUCTORES DEL DISTRITO DE LUCRE - PROVINCIA DE QUISPICANCHIS 2015-2019”

La presente encuesta tiene como objetivo levantar información del área de estudio, pues ello servirá para el desarrollo de la investigación denominada “**INCIDENCIA DE LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE MELOCOTONES EN LOS INGRESOS DE LOS PRODUCTORES DEL DISTRITO DE LUCRE - PROVINCIA DE QUISPICANCHIS 2015-2019**”. Dirigido a todos aquellos agricultores por lo cual solicitamos a

Ud. A responder las siguientes preguntas:

I. INFORMACIÓN BÁSICA

1. GÉNERO:

a) Masculino

b) Femenino

2. EDAD

a) 20 -30

b) 31 -40

c) 41- 50

d) 50 a más

3. ¿La actividad frutal es la más importante que realiza?

4. ¿Qué otras actividades realizan?

.....

II. VARIABLE DEPENDIENTE



A) PRODUCCIÓN

1. ¿Qué frutales cultiva Ud.?

Durazno

Pera

Aguaymanto

Manzana

Ciruelo

Otros.....

2. ¿Cuántas parcelas de cultivo tiene Ud.?

Minifundios (Pequeñas zonas) Una 2 a 3

De 4 a más

3. ¿Qué edad tiene su frutal?

Joven (1-5 años)

Mediana edad (5-10 años)

Viejo (10 a 15 años)

4. ¿Esta área frutícola tiene riego?

Sí

No

5. ¿Cuál es la principal fuente de agua para su producción?

Pozo

Río

Vertiente

Pila

Otro.....

6. Sistemas de riego que se utiliza



Gravitacional

Goteo

Micro aspersión

Otros.....

7. ¿Realiza actividades de vivero (invernaderos)?

Sí

No

8. ¿De acuerdo con su experiencia cuales son los problemas climáticos más frecuentes que afectan la producción?

Helada

Granizo

Inundación

Sequia

Otro.....

9. ¿Ud. utiliza fertilizantes para su plantación?

Sí

No

10. ¿Qué fertilizante utiliza para la plantación?

a) Abono natural

Guano

Bosta

b) Abono químico

Urea

Fosfato

Otros.....

11. ¿Qué Insectos afectan a la producción?



Mosca de los frutos (Fighter)

Cochinillas (Aceite)

Piojo de San José (Aceite)

12. ¿De acuerdo a su producción cual es el número de cosechas que obtiene anualmente?

Una

Dos

Tres

13. ¿Cuál es el periodo de producción del melocotón? Desde la floración hasta el producto terminado

8 meses

9 meses

10 meses

No Produce (Plantones)

14. Cuanto es su producción por cosecha (Unidad de medida KG.)

Periodo	Producción en Arrobas
---------	-----------------------

15. ¿Cuál es la producción de melocotones de acuerdo al nivel de cosecha?

Baja

Media

Alta

16. ¿De acuerdo a su producción de a conocer cuáles son los costó que más incurre en su plantación?

Semilla

Abonos químicos/naturales

Mantenimiento de la tierra

Manejo de las plagas/enfermedades



Otros.....

17. ¿Cuál es el promedio de gasto por cosecha?

500 a 1000 s/.

1001 a 2000 s/.

2001 a 3000 s/.

3001 a 4000 s/.

4001 s/. a mas

18. ¿Cuánto de ingreso le genera cada cosecha?

1500 a 2000 s/.

2001 a 3000 s/.

3001 a 4000 s/.

4001 a 5000 s/.

5001 s/. A mas

19. ¿Qué mano de obra utilizar para la producción melocotones?

Familiar

Contratada/Transitoria

Contratada/Permanente

B) COMERCIALIZACIÓN

1. ¿Cómo distribuye su cosecha?

Para el consumo

Venta a centros de acopio

Ventas a mercados y ferias

Transformación y comercialización directa

Otros:



2. ¿Cómo es su comercialización?

En planta

A granel

En envases en cajón por kg

Envasados o embotellados

Otros.....

3. De acuerdo a su comercialización cual es el precio de venta del melocotón:

En planta s/.

A granel (Unidad de medida Kg) s/.

En envases en cajón s/.

Envasados o embotellados s/.

Otros.....

4. Margen de comercialización. ¿De acuerdo a sus ventas realizadas dé a conocer la cantidad destinada a la comercialización?

70% comercialización /30% autoconsumo

80% comercialización /20% autoconsumo

90 % comercialización /10% autoconsumo

100% comercialización

5. Las ganancias obtenidas por la venta de sus productos son:

Excelente

Bueno

Regular

Malo



6. ¿Cuál de las siguientes situaciones considera es la más complicada en el proceso de comercialización de sus productos? (Marque solo una alternativa)

Costo de transporte

Costo de almacenamiento

Costo de transformación

Buscar compradores

Negociar el precio con los compradores

III. VARIABLE INDEPENDIENTE

a) CAPACITACIÓN TÉCNICA

1. ¿Durante los últimos años ha utilizado diferentes técnicas o herramientas para mejorar su producción?

Sí

No

2. ¿Recibe asistencia técnica o asesoría para la producción?

Sí

No

3. ¿Por parte de que organización o institución recibe la capacitación u asesoría técnica?

Instituciones gubernamentales

Instituciones no gubernamentales

ONG

OTROS:

4. ¿Con que actividades apoyan las instituciones en tu comunidad?

Capacitación

Asistencia Técnica

Crédito



Insumos

Otros.....

5. ¿Cuál fue la frecuencia de la asesoría técnica o capacitación que brinda la institución?

Una vez al año

De 2 a 3 veces al año

Más de 3 veces al año

6. ¿Tecnología con la que usted prepara el suelo para la plantación?

Tecnología tradicional o manual

Tecnología moderna actual

Otro.....

7. ¿Su tecnología le permite realizar la actividad de transformar?

Sí

No

8. ¿Realiza transformación de sus frutos obtenidos en la cosecha?

Sí

No

9. ¿Qué tipo de transformación realiza?

Frugos

Tortas

Mermeladas

Licores

Otros:

b) ASOCIATIVIDAD

1. ¿Usted pertenece alguna organización?

Sí

No



2. ¿A qué tipo de organización pertenece?

.....

3. ¿Hace cuantos años pertenece a la organización?

1 a 2 años

3 a 4 años

5 a 6 años

7 a más

4. ¿Tiene ventajas la asociación en su producción y comercialización de melocotones?

Sí

No

Especifique.....

5. ¿Cuál fue el motivo principal que lo llevo a participar en la asociación?

Apoyo entre los socios

Apertura de mercados

Facilidades para obtener mayores ingresos

Otros:

6. ¿Dé a conocer cuál es la actividad que se realiza mayormente dentro de la asociación?

Compra en conjunta de insumos

Ventas en conjunta de insumos

Transformación de melocotones

Intercambio o pasantías de experiencias

Otros.....

7. ¿Tiene dificultades al asociarse?

Sí

No



8. Si la respuesta anterior fuera Sí. especifique ¿Que dificultades tiene para asociarse?

.....

c) CANALES DE COMERCIALIZACIÓN

1. ¿Hay la existencia de acceso a mercados externos e internos? En caso que la respuesta fuera si especifique a que mercado.

Sí

No

.....

2. ¿Se observa la aparición de intermediarios?

Sí

No

3. De acuerdo a los canales de comercialización Ud. Realiza ventas directas hacia:

Mayorista

Detallista

Directas al Consumidor

Otros:

4. ¿Cuáles son las causas o beneficios que Ud. Obtiene al realizar las ventas en los diferentes canales de comercialización?

Genera mayores ingresos

Genera o establece contratos de compra o venta

Sincera los precios de los productos agrarios

Otros:

5. ¿Participa en ferias agroecológicas?

Sí

No

6. ¿Cuáles fueron los motivos que le animaron a participar en ferias?

Oportunidad de aumentar las ventas



Creación de cadenas empresariales

Otros:

7. ¿Con que frecuencia Ud. Participa en las ferias agroecológicas?

Una vez al año

De 2 a 3 veces al año

Más de 3 veces al año

8. ¿Cuál es el nivel de satisfacción que usted percibe por los eventos o ferias organizadas?

Muy satisfecho

Algo satisfecho

Más o menos satisfecho

Algo insatisfecho

Muy insatisfecho