



UNIVERSIDAD NACIONAL DE HUANCAVELICA

(Creada por Ley N° 25265)



**ESCUELA DE POSGRADO
FACULTAD DE CIENCIAS AGRARIAS
UNIDAD DE POSGRADO**

TESIS

**DESARROLLO Y ESTRATEGIAS ECONOMICAS EN LA PRODUCCION
DEL CULTIVO DE PAPA NATIVA EN YAULI – HUANCVELICA**

LINEA DE INVESTIGACION

GESTION ESTRATEGICA EN AGRONEGOCIOS

PRESENTADO POR:

Bach. SALVATIERRA BREÑA, JHONY

**PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE MAESTRO EN
CIENCIAS DE INGENIERIA**

**MENCIÓN EN
AGRONEGOCIOS Y COMERCIO INTERNACIONAL**

HUANCAVELICA PERÚ

2022



UNIVERSIDAD NACIONAL DE HUANCVELICA

(Creado por la ley N°25265)

ESCUELA DE POSGRADO

UNIDAD DE POSGRADO
FACULTAD DE CIENCIAS AGRARIAS

(APROBADO CON RESOLUCION N°736-2005-ANR)



ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS

Ante el jurado conformado por los docentes: Dr. David, RUIZ VILCHEZ, Mtro. Rodolfo, LEON GOMEZ Y Mg. Almer, ROMAN VENTURA.

Asesor: Dr. Efraín David, ESTEBAN NOLBERTO.

ORCID: 0000- 0003-3426-2255

DNI: 22497743

De conformidad al reglamento único de grados y títulos de la Universidad Nacional de Huancavelica, aprobado mediante Resolución N° 330-2019-CU-UNH y modificado con resolución N°552-2021-CU-UNH; y la Directiva de Sustentación Sincrónica de Tesis de los Estudiantes de Maestría y Doctorado de las Unidades de posgrado de las Facultades Integrantes de la Universidad Nacional de Huancavelica en el Marco del Estado de Emergencia covid-19, aprobado con Resolución Directoral N° 340-2020-CU-UNH.

EL candidato al **GRADO DE MAESTRO EN CIENCIAS DE INGENIERIA CON MENCIÓN EN: AGRONEGOCIOS Y COMERCIO INTERNACIONAL**, Don Bach. SALVATIERRA BREÑA, Jhony procedió a sustentar su trabajo de investigación titulado: **DESARROLLO Y ESTRATEGIAS ECONOMICAS EN LA PRODUCCION DEL CULTIVO DE PAPA NATIVA EN YAULI – HUANCVELICA**

Luego, de haber absuelto las preguntas que le fueron formuladas por los miembros del jurado, se dio por concluido al ACTO de sustentación de forma síncrona, realizándose la deliberación, calificación y resultando:

Con el calificativo: Aprobado Por: MAYORIA
Desaprobado

Y para constancia se extiende la presente ACTA, en la ciudad Acobamba, a los veintinueve días del mes de diciembre del año 2022.



Dr. David, RUIZ VILCHEZ
Presidente
ORCID: 0000-0001-8871-5833
DNI: 20033973



Mtro. Rodolfo, LEON GOMEZ
Secretario del jurado
ORCID: 0000- 0002-5389-6889
DNI: 45102637



Mg. Almer, VENTURA ROMAN
Vocal
ORCID: 0000-0003-3709-5560
DNI: 46029313

DEDICATORIA

A Dios, por ser mi fortaleza. A mi familia, por su ejemplo de lucha y superación, por todo sus sacrificios realizados y sus sabios consejos y que ha valorado mi sacrificio y puso sobre los pies en la tierra y reforzar mis valores de autoestima, respeto y responsabilidad en mi vida cotidiana y estar siempre presente cuando más lo he necesitado. A todos ellos por su gran ejemplo que me han dado para llegar a ser una persona con valores y principios.

ASESOR:

DR. EFRAIN DAVID ESTEBAN NOLBERTO

DNI N° 22497743

<https://orcid.org/0000-0003-3426-2255>

RESUMEN

La producción de cultivos agrícolas es una de las principales actividades en el área rural es por ello que en el Distrito de Yauli es una zona eminentemente productora de diversas variedades de papa nativa. En este Distrito de Yauli - Huancavelica se caracteriza por presentar diversos pisos ecológicos con microclimas diversos que favorecen la intensificación de diversos cultivares de papa nativa y comercial, siendo las primeras las más importantes porque determinan la situación socioeconómica del agricultor, motivo por el cual necesita mayor atención, orientada al desarrollo productivo sostenible, basado en la aplicación de nuevas tecnologías.

El cuanto al rendimiento de estas papas nativas logrado con los cultivares adaptados a estas condiciones climáticas no demuestra su verdadero potencial, el sistema de cultivo convencional es poco tecnificado, tanto en la producción como en la comercialización, por lo que se busca mejorar la producción de las cultivares de papa, con un correcto desarrollo e buenas prácticas agrícolas.

Ante esta situación se plantea plantear una serie de estrategias económicas para mejorar la rentabilidad económica de la producción del cultivo de papa nativa, de tal forma que, al realizar un estudio, se determinara una serie de procesos económicos en cuanto a su producción.

Palabras clave: Desarrollo, estrategias, producción, economía, cultivo

ABSTRACT

The production of agricultural crops is one of the main activities in the rural area, which is why the District of Yauli is an eminently producing area of various varieties of native potatoes. In this District of Yauli - Huancavelica it is characterized by presenting various ecological floors with diverse microclimates that favor the intensification of various native and commercial potato cultivars, the former being the most important because they determine the socioeconomic situation of the farmer, which is why needs more attention, oriented to sustainable productive development, based on the application of new technologies. The performance of these native potatoes achieved with cultivars adapted to these climatic conditions does not demonstrate their true potential, the conventional cultivation system is not very technical, both in production and marketing, so it is sought to improve the production of potato cultivars, with proper development and good agricultural practices.

Given this situation, it is proposed to propose a series of economic strategies to improve the economic profitability of the production of the native potato crop, in such a way that, when carrying out a study, a series of economic processes will be determined in terms of its production.

Keywords: Development, strategies, production, economy, cultivation

INDICE

PORTADA	i
ACTA DE SUSTENTACION	ii
DEDICATORIA.....	iii
ASESOR:	iv
RESUMEN.....	v
ABSTRACT	vi
INDICE	vii
INTRODUCCIÓN	x
CAPÍTULO I.....	12
EL PROBLEMA	12
1.1. Planteamiento del problema.	12
1.2. Formulación del problema.	13
1.2.1. Problema general.....	13
1.2.2. Problema específico	13
1.3. Objetivos de la investigación:	13
1.4. Justificación e importancia.....	14
CAPITULO II MARCO TEORICO	15
2.1. Antecedentes de la investigación.	15
2.2. Bases teóricas.	34
2.2.1. Características de las papas nativas.....	34
2.2.2. Producción de papa	36

2.2.3. Comercialización de papa	38
2.2.6. Comercio de papa en el Perú.....	42
2.2.7. Consumo de papa en el Perú	43
2.2.8. Cadena de valor.....	43
2.2.9. La cadena productiva	45
2.2.10. Desarrollo humano sostenible	46
2.2.11. Economía campesina.....	47
2.3. Definición de términos.	50
2.4. Formulación de hipótesis.	53
2.5. Identificación de variables.	53
2.6. Operacionalización de variables.....	53
CAPITULO III	55
METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION.....	55
3.1. Tipo de la investigación.	55
3.2. Nivel de investigación.....	55
3.3. Método de investigación.	55
3.4. Diseño de investigación.	55
3.5. Población, muestra y muestreo.....	56
3.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	56
3.7. Técnicas de procesamiento y análisis de datos.	57
3.8. Descripción de la prueba de hipótesis.	58
CAPITULO IV	59
PRESENTACION DE RESULTADOS.....	59

4.1. Presentación e interpretación de datos.	59
4.1.1. Actores de desarrollo agrícola de Yauli	59
4.1.3. Sistema de producción del cultivo de papa nativa en Yauli Características del sistema de producción del cultivo de papa.....	66
4.1.4. Niveles de organización y la productividad de la papa nativa	74
4.1.5. Niveles de organización y los ingresos económicos por la comercialización de la papa nativa.....	75
4.2. Discusión de resultados.	76
4.3. Proceso de prueba de hipótesis.....	77
CONCLUSIONES	79
RECOMENDACIONES	80
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICA	81
ANEXO	85
MATRIZ DE CONSISTENCIA	86

INTRODUCCIÓN

En el Perú, el cultivo de la papa nativa es una planta alimenticia que procede de las culturas Pre - Incas e Incas. En el territorio peruano se encuentra la mayor cantidad de especies de papa conocidas en el mundo. Actualmente en el Perú, es el principal cultivo del país en superficie sembrada y representa el 25% del PBI agropecuario. Es la base de la alimentación de la zona andina y es producido por 600 mil pequeñas unidades agrarias. La papa es un cultivo competitivo del trigo y arroz en la dieta alimentaria. (Millet, (2016) En estos últimos tiempos la comercialización de papa nativa en sus diferentes variedades está sujeta a innumerables aspectos técnicos por tanto su precio en el mercado no es el esperado ya sea baja productividad mala calidad del producto y mercados insuficientes para su venta a un mejor precio que asegure el bienestar del poblador de Yauli. Es por ello que nos hemos planteado el siguiente trabajo de investigación planteándonos los objetivos siguientes, El desarrollo y las estrategias económicas que se adoptaran en cuanto a la productividad de papa nativas incide en el nivel de ingreso económico de los productores en Yauli - Huancavelica, como objetivo general y los específicos fueron: Plantear diferencias estrategias de desarrollo económico para la producción de papa nativa en Yauli -Huancavelica, De qué manera influyen el nivel socio económico del agricultor en la producción agrícola y que proceso presenta en el desarrollo económico del cultivo de papa nativa en Yauli -Huancavelica. Para determinar la influencia de una inadecuada comercialización de la producción de papa nativa que criterios en cuanto al desarrollo económico y estrategias de comercialización se tomara en cuenta en Yauli -Huancavelica. El trabajo de investigación se ha desarrollado en cinco capítulos. En el Capítulo I se desarrolla el problema, planteamiento, formulación y se define el objetivo general y los

específicos, siendo el problema principal ¿El desarrollo y las estrategias económicas que se adoptaran en cuanto a la productividad de papa nativas incide en el nivel de ingreso económico de los productores en Yauli -Huancavelica? En el Capítulo II el marco teórico se expone el tema de antecedentes en el País, bases teóricas, formulación de hipótesis, definición de términos, identificación y Operacionalización de variables en estudio.

En el Capítulo III se expone la metodología de la investigación, tipo, nivel, métodos, diseño, Población, muestra y muestreo, técnicas e instrumentos de recolección de datos, técnicas de procesamiento de datos y descripción de la prueba de hipótesis. En el Capítulo IV, se presenta los resultados mediante cuadros e interpretaciones, tablas conteniendo información, análisis, discusión de la información haciendo una discusión para cada cuadro y por último la prueba de hipótesis planteada para el presente estudio. Y finalmente se muestra las conclusiones y recomendaciones que derivan de la presente investigación.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

1.1. Planteamiento del problema.

La producción de cultivos agrícolas es una de las principales actividades en el área rural es por ello que en el Distrito de Yauli es una zona eminentemente productora de diversas variedades de papa nativa.

En este Distrito de Yauli -Huancavelica se caracteriza por presentar diversos pisos ecológicos con microclimas diversos que favorecen la intensificación de diversos cultivares de papa nativa y comercial, siendo las primeras las más importantes porque determinan la situación socioeconómica del agricultor, motivo por el cual necesita mayor atención, orientada al desarrollo productivo sostenible, basado en la aplicación de nuevas tecnologías.

El cuanto al rendimiento de estas papas nativas logrado con los cultivares adaptados a estas condiciones climáticas no demuestra su verdadero potencial, el sistema de cultivo convencional es poco tecnificado, tanto en la producción como en la comercialización, por lo que se buscó mejorar la producción de las cultivares de papa, con un correcto desarrollo e buenas prácticas agrícolas.

Ante esta situación se plantea plantear una serie de estrategias económicas para mejorar la rentabilidad económica de la producción del cultivo de papa nativa, de tal forma que, al realizar un estudio, se determinó una serie de procesos económicos en cuanto a su producción.

1.2. Formulación del problema.

1.2.1. Problema general

¿El desarrollo y las estrategias económicas que se adoptaran en cuanto a la productividad de papa nativas incide en el nivel de ingreso económico de los productores en Yauli -Huancavelica?

1.2.2. Problema específico

- a. ¿Plantear diferencias estrategias de desarrollo económico para la producción de papa nativa en Yauli -Huancavelica?
- b. ¿De qué manera influyen el nivel socio económico del agricultor en la producción agrícola y que proceso presenta en el desarrollo económico del cultivo de papa nativa en Yauli -Huancavelica?
- c. ¿Para determinar la influencia de una inadecuada comercialización de la producción de papa nativa que criterios en cuanto al desarrollo económico y estrategias de comercialización se tomara en cuenta en Yauli - Huancavelica?

1.3. Objetivos de la investigación:

1.3.1. Objetivo general.

Determinar el desarrollo y las estrategias económicas en busca de un mejor desarrollo productivo de papa nativa en Yauli -Huancavelica.

1.3.2. Objetivo específico.

- a. Diagnosticar los diferentes procesos de productividad de papa nativa en Yauli -Huancavelica.
- b. Determinar el aspecto socio económico del productor en cuanto a las medidas que se adoptara para implementar estrategias de productividad en Yauli -Huancavelica.

1.4. Justificación e importancia.

El proyecto de investigación se considera muy importante ya que en la zona de Huancavelica es uno de las zonas a nivel nacional que se produce más de 3000 cultivares de papa nativa, siendo sus rendimientos que oscilan entre 15 – 17 tm por hectárea, con una tecnología entre baja y media, es por ello que se pretende realizar un desarrollo económico y determinar estrategias para la mejora de la productividad de estos cultivares, teniendo en cuenta su condición socio económica del agricultor, ya que la agricultura es la fuente principal de los agricultores de esta zona.

CAPITULO II

MARCO TEORICO

2.1. Antecedentes de la investigación.

A nivel internacional

Millet, (2016) en su trabajo de investigación titulado “Estrategias de comercialización de pequeños productores agroalimentarios con enfoque agroecológico. Departamento Belgrano, provincia de Santa Fe, Argentina. 2000-2009. Estudio de caso.”, indica que, el presente trabajo de investigación consistió en un estudio de 12 casos que fueron realizados en el departamento Belgrano durante el período 2009-2012. La unidad de análisis considerada fue centrada en pequeños productores agroalimentarios con enfoque agroecológico (PPAA). Los mismos presentan un sistema productivo con una lógica de comercialización no formal reflejada en el estudio de la categoría de análisis: estrategias de comercialización. Se planteó como objetivo comprender la creencia de que sus productos no son valorados en el mercado local-regional analizando sus estrategias de comercialización. A su vez se buscó identificar esos tipos de producciones agroalimentarias, estrategias de comercialización utilizadas y formas de autogestión. Metodológicamente esta investigación se hizo siguiendo

un muestreo con saturación de datos teórica a productores agroalimentarios del departamento Belgrano con el enfoque mencionado y que producen y venden sus productos en el mercado local y regional en forma continuada. Se realizaron entrevistas profundas, observaciones directas y sesiones grupales, focus group. Cada 2 entrevistados se procedió al análisis de las entrevistas para determinar una reorientación del diseño cualitativo, en caso de ser necesario.

Como conclusión se corrobora que los PPAA operan en un campo social donde prevalece el sostenimiento y reproducción del capital simbólico basado en el reconocimiento de sus productos sanos. La transmisión del “boca en boca”, las ferias, el trueque, y el aseguramiento de la llegada de productos en forma permanente al cliente/consumidor son admitidas como estrategias de venta de la gran heterogeneidad de sus producciones.

Vargas S. (2016) en su tesis para la obtención del título de ingeniera en contabilidad y auditoría, “los costos de producción y la determinación del precio de venta al público en línea de carretillas, en la empresa industrial metalmeccánica Escobar I.M.ESCO de la ciudad de Ambato”. que tuvo como objetivo resolver la deficiencia en la aplicación de los costos de producción con relación al precio de venta en línea de carretillas de la empresa industrial Escobar, se aplicó técnicas cuantitativas y cualitativas, es de nivel exploratorio – descriptivo; tiene como población y muestra al conjunto de elementos que componen la empresa, arribó a las siguientes conclusiones: 1. La empresa Escobar I.M.ESCO no cuenta con un buen sistema de costeo para los costos de producción: materia prima, mano de obra y costos indirectos de fabricación por lo tanto no se calcula de manera minuciosa los costos en los que incurre la empresa, dando como resultado la asignación de costos inadecuados. 2. La empresa fija los precios en base a órdenes de producción anteriores y también a la competencia ya que no puede ofertar un precio mayor al de sus competidores y porque tiene un retraso en los registros contables, dado que solo hay una persona encargada de la contabilidad, asigna los

precios de una manera empírica y de acuerdo a los cambios que se dan en el mercado. Además, que ayuda a medir el margen de utilidad.

Torres, L. (2011) mencionó que la papa es un cultivo tradicional de la Sierra ecuatoriana de enorme importancia económica. Cientos de familias dependen en sus ingresos de este cultivo incluyendo a productores, vendedores de insumo, intermediarios, procesadores y otros. Además es posible asegurar que la papa es piedra angular en la seguridad alimentaria del país (herrera et al., 1999; Devaux et al., 2010). Desde épocas pasadas hasta estos días, la papa es un producto de amplio consumo en estado fresco. El consumo per-cápita promedio es de 31.8 Kg/año (Devaux et al., 2010). Asegura también que a pesar de que el cultivo de la papa es importante de la actividad agropecuaria en ese país, no está ajeno de los problemas que presenta esta actividad como la falta de políticas agrícolas, limitado desarrollo tecnológico, baja productividad entre otros (Herrera et al., 1999).

Cantobal (2010) estudió las características de un incipiente trabajo asalariado en la producción agrícola de la comunidad campesina del Cantón Cairoma en la provincia Loayza del Departamento de La Paz, Bolivia. La investigación fue de carácter cualitativo mediante el método de la etnografía con enfoque sociológico y el estudio de caso, tomando como muestra de estudio a 10 Unidades Domésticas campesina de Cairoma, a su vez empleo la entrevista a actores claves y conversaciones informales con los campesinos. Encontró que la dinámica de la economía de la comunidad campesina aymara, se desenvuelve en relaciones mercantiles y no mercantiles que van de acuerdo a las necesidades de resolver sus problemas prácticos y cotidianos, y que están en función de su articulación al mercado local y regional. Dentro de ellas se encuentra las relaciones propias de las zonas andinas como el ayni, la minka y la yanapa que han evolucionado de tiempos antiguos a la actualidad, ligadas a éstas tenemos la herencia de la hacienda feudal a través de la aparcería entre pequeños propietarios campesinos, y finalmente las relaciones mercantiles que penetraron por la influencia del

mercado. Esta dinámica productiva en los hechos no se da de manera separada sino fuertemente articulada y tienen como objetivo llevar los productos al mercado para su venta. Dentro de estas relaciones del proceso productivo aparece un trabajo asalariado con características peculiares y se produce en determinados momentos del ciclo productivo, características que tienen que ver con la influencia del mercado, pero también con las demás relaciones productivas que traban los campesinos en su producción.

Granados y Guzmán (2003) diseñaron un plan de estrategia de recolección, empaque y distribución de papa y cebolla en el tramo de Boyacá – Bogotá, Colombia, donde consideran que la producción de papa constituye uno de los renglones más importantes de la economía del departamento de Boyacá, se produce 670.736 Ton/Año de papa, de este cultivo depende el sustento de 31.563 familias cultivadoras y genera un importante número de empleos (jornales) y de ingresos en el sector rural. Alrededor del cultivo de la papa se ha desarrollado una amplia cadena productiva que involucra cultivadores, industria de agroquímicos, empaques, procesamiento, transporte y comercio, estos eslabones inciden ampliamente en la cadena de valor generada a partir de la comercialización de dichos productos agrícolas, pues a partir del manejo que cada uno de los intermediarios les dé, dependen aspectos tales como son la calidad, presentación, precio, y estacionalidad en el abastecimiento de los mismos.

Por su parte

Benítez (2012) realizó un recuento teórico-descriptivo de las diferentes formas en que la economía campesina está articulada al mercado y la perspectiva que tiene dicha forma de producción en un mundo globalizado, donde la competencia gana el predominio de ciertos productos en el mercado, inclusive sobrepasándose los límites de la racionalidad del uso de los recursos humanos y naturales. Clasifica a los mercados en: 1) Mercado de productos ligados a firmas agroexportadoras, 2) Mercados de productos campesinos articulados a agroindustrias, 3) Mercado para productos perecederos de consumo masivo desarrollado en el Mercado

Central de Abasto, 4) Mercado de productos perecederos desarrollados a nivel departamental y distrital comercializados a través de la feria, y 5) Desarrollo incipiente de mercados externos. Concluye mencionado, a pesar de las dificultades y limitaciones propias del pequeño productor, la producción campesina está consiguiendo abrir mercados y nichos de mercado de mucha importancia para el sector y para el país en general.

A nivel nacional

Flores, (2017) en el presente trabajo de investigación titulado “Análisis de los factores que inciden en la baja productividad de 5 variedades de Papa Nativa en la Provincia de Cotabambas, Región Apurímac”, indica que, teniendo como universo de investigación a productores agrícolas de los distritos de Tambobamba y Mara, pertenecientes a todos los estratos sociales. El estudio se realizó en los meses de noviembre del 2016 a marzo del 2017. Se utilizó el método de razonamiento deductivo, descriptivo, explicativo y aplicativo, mediante encuestas, seleccionando aleatoriamente a los productores entrevistados. Para tal efecto, se estableció un tamaño muestral acorde con el peso y distribución poblacional de las siete asociaciones en los dos distritos. El procedimiento de muestreo es probabilístico. La naturaleza del estudio es cuantitativa, es decir que los resultados tienen validez estadística. Encontrándose que los principales factores limitantes en la baja productividad de papa nativa en los distritos de Tambobamba y Mara es: el bajo nivel tecnológico de los productores, la baja calidad y aplicación de los abonos orgánicos utilizados en la preparación del suelo, la presencia de plagas y enfermedades desde la semilla hasta la cosecha, la baja calidad del tubérculo-semilla para la siembra, los bajos niveles de capacitación en el manejo de la producción y uso de pesticidas no recomendados o contaminantes, los bajos niveles de almacenamiento del tubérculo-semilla, la pérdida de la diversidad genética de la papa nativa, la producción en pequeña escala y de autoconsumos de los productores y las variaciones climáticas por el cambio climático. Así mismo, los principales factores positivos de los productores

agrícolas de papa nativa en los distritos de Tambobamba y Mara, son: mantenimiento de las buenas prácticas agrícolas tradicionales, el empleo de abonos orgánicos, empleo de tecnologías tradicionales en la producción, uso de plantas aromáticas y medicinales en la prevención de plagas y enfermedades, la diversidad de variedades de papa nativa y otras especies hortícolas sembradas en un área agrícola, el mantenimiento del trueque como intercambio de tubérculosemilla entre productores, la buena calidad de la papa nativa para la alimentación y nutrición de las personas, el alto contenido de sólidos y antioxidantes en los tubérculos de papa nativa.

Por lo que se deberá trabajar en las siguientes propuestas a fin de mejorar la productividad de la papa nativa en los distritos de Tambobamba y Mara, en estos puntos: Mejorar los niveles de selección del material genético y recuperar la diversidad genética de la papa nativa, a fin de reducir los niveles de erosión genética; Mejorar los niveles tecnológicos y tradicionales en la producción de la papa nativa, para realizar buenas prácticas de producción; Mejorar los sistemas de comercialización y acceso al mercado de los productores agrícolas de papa nativa; Mejorar las cadenas de valor o productivas, a fin de reducir los niveles de explotación, abusivas y/o ausentes en la producción de papa nativa.

En favor de los productores agrícolas de papa nativa de las zonas alta andina; Las papas nativas es un producto peruano con gran potencial para el desarrollo económico y social de los agricultores alto andinos de pequeña escala y sus comunidades, así como para la conservación activa de la biodiversidad.

Gastañaga, (2016) en su trabajo de investigación denominada “Análisis de la producción agrícola y su incidencia en el desarrollo económico en los productores del distrito de Huayopata provincia de la Convención en el período 2011- 2014”, indica que, se realizó con la finalidad de poder conocer de mejor manera las causas y las dificultades que existen en la producción agrícola del Distrito de Huayopata, e intenta buscar soluciones óptimas con medidas adecuadas, analizando los problemas, si bien la producción agrícola en el Distrito de Huayopata constituye

un eje importante en el desarrollo económico debido a que el mayor porcentaje de los pobladores del Distrito dependen de los ingresos provenientes del sector agrícola. El objetivo primordial de esta investigación es analizar la producción agrícola y su incidencia en el desarrollo económico a través del nivel de ingreso que pueda tener el productor del Distrito de Huayopata en el periodo 2011-2014. Esta investigación es de tipo científico-cuantitativa, pues se hizo un diagnóstico en base al análisis de datos cuantitativos, los que fueron obtenidos mediante una encuesta aplicada a una población de estudio comprendida a 64 productores agrícolas del Distrito. Esta investigación en su conjunto analiza los factores que influyen en la producción agrícola, de los productores del Distrito de Huayopata, los cuales son: acceso a los servicios financieros, niveles de capacitación y tecnológico, y adecuada comercialización. Para esto se presentan tanto datos cuantitativos como estadísticos obtenidos mediante información secundaria, información primaria (entrevistas y encuestas) Finalmente se plantean conclusiones en base a los aspectos analizados, así como recomendaciones para tratar de dar alternativas de solución en base a los problemas encontrados. Es importante señalar que en esta investigación se encontró como conclusión general que los factores anteriormente mencionados influyen de manera importante en la producción agrícola del Distrito de Huayopata por ende en el desarrollo económico de los productores a través de su nivel de ingreso, ya que no tener facilidades de acceso a los servicios financieros a través de los créditos, los productores agrícolas no tendrán los recursos necesarios para, adquirir mejores semillas, adquirir mejor tecnología y así mejorar el nivel de producción y esta se verá reflejado en los bajos niveles de ingreso que obtengan los productores del Distrito de Huayopata.

Los niveles de capacitación influyen de manera importante en la producción agrícola puesto que mientras menores sean los niveles de capacitación que los productores agrícolas posean, menores serán los rendimientos y productividad que obtengan debido a que sus conocimientos sobre nuevas técnicas agrícolas serán

escasos y no siempre serán los más adecuados y esta se verá reflejado en los bajos niveles de producción , productos de baja calidad, y eso incidirá los niveles de ingreso que tiene los productores agrícolas del Distrito de Huayopata mediante la venta de sus productos.

En cuanto a los accesos a la comercialización el productor tiene muchas dificultades para poder comercializar sus productos en estos últimos años se agudizado a un más con la quiebre de la central de cooperativas agraria te Huayro ya que era la única empresa de comprar su producto (té), hoy en día la mayor parte de su producción la tiene que vender a pequeños acopiadores los cuales no pagan un precio justo de su producción. Los productores sufren el aprovechamiento de los compradores e intermediarios ya que estos hacen variaciones considerables en términos monetarios (bajo costo de compra), al ejercer presión sobre los agricultores del ámbito, quienes disponen de medios financieros y de transporte y los productores están obligados a vender antes de perder su producción.

Quispe, (2013) en su trabajo de investigación denominada “Análisis de la Cadena de Valor de la Papa Nativa en los distritos de Huayana y Pomacocha – Provincia de Andahuaylas – Apurímac”, indica que, la papa es el cuarto principal producto alimenticio en el mundo, después del trigo, arroz, maíz. La papa nativa contiene cantidades significativas de vitamina C, B6. El Perú cuenta con una variabilidad genética y su adaptabilidad a las condiciones climáticas por encima de los 3500 msnm. Los distritos de Huayana y Pomacocha se caracterizan por pertenecer a la cuenca del Chichasora, cuyos productores agrícolas han conservado y rescatado una importante variedad de papa nativa, que representa un importante potencial para el fomento de la papa nativa. Los productores de papa nativa de los distritos de Huayana y Pomacocha, se caracterizan por tener pequeños terrenos de producción dispersos en diversos lugares, que son propiedad privada o de la comunidad. El cultivo de la papa nativa es considerada como su principal estrategia de vida, al constituir su principal fuente de alimento. Los rendimientos

de producción por Ha., para ambos distritos son bajos (5.5 tn/ha para Pomacocha y 6 tn/ha para Huayana), por tanto, la oferta al mercado es limitado, aunado a esta situación se tiene en cuenta factores externos como la presencia de plagas y enfermedades, eventos climáticos que inciden el nivel de producción para ambos distritos. El nivel de precios en los mercados locales y regionales son muy bajos, lo que desincentiva a los productores en la comercialización del producto y el acceso a mercados segmentados es muy limitado ante la ausencia estrategias de marketing y adecuados canales que les permita vincularse con potenciales consumidores. La cadena de valor de la papa nativa en los dos distritos no es extensa, se encuentra compuesta por 1. Eslabones básicos que se relacionan con el sector primario; 2. Tratamiento para el consumo, considera actividades de clasificación, empaque, comercialización. Se entiende que el grueso de las actividades se desarrolla en el sector primario. Las relaciones entre los actores de la cadena no se encuentran debidamente articuladas, reflejando divergencias sobre todo en el aspecto económico. En el Perú en los últimos años se ha desarrollado un entorno político favorable que ha permitido mejorar las condiciones de comercialización de la papa nativa, siendo el eslabón primario es el menos favorecido con estas políticas. El desarrollo del análisis de fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de la cadena muestra que las estrategias de mejoramiento favorables incluyen la tecnificación del cultivo, mayor promoción del producto en el mercado nacional e internacional.

Coronel M. (2017) en su tesis para optar el título profesional de contador público “El control de costos de producción de lácteos y su incidencia en la toma de decisiones de administración del instituto de investigación agropecuaria Tingua – UNASAM – Periodo 2014-2015”, el objetivo general de la investigación es describir la incidencia del control de costos de producción de lácteos en la toma de decisiones de administración del instituto de investigación agropecuaria Tingua – UNASAM – Periodo 2014-2015. Es de tipo aplicada, el nivel es descriptivo es diseño es transversal – no experimental, de enfoque cuantitativo,

población es 29 trabajadores de instituto de investigación agropecuaria, tomándose como grupo de estudio al total de población, el método estadístico usado fue el Chi Cuadrado se arribó a la siguiente conclusión: 1. El control de costos de producción de lácteos incide favorablemente en la toma de decisiones de administración del instituto de investigación agropecuaria Tingua – UNASAM – Periodo 2014- 23 2015 según la opinión del 65% de servidores y conforme a la prueba de hipótesis donde el chi cuadrado de la tabla de valores críticos del X^2 de 7.82, determina la existencia de una ligera asociación entre las variables de esta hipótesis general.

Ramírez, (2013) en su trabajo de investigación denominada “Influencia de la producción y comercialización de papa en las condiciones socioeconómicas de las familias en la comunidad campesina de Racracalla, Comas, Concepción, 2011-2012”, indica que, la investigación, tuvo como objetivo explicar la influencia de la producción y comercialización de papa en las condiciones socioeconómicas de las familias en la Comunidad Campesina de Racracalla, Concepción, 2011-2012. La producción en una comunidad con una economía mercantilizada está condicionada por el mercado, por tanto, las variedades mejoradas como la papa blanca predomina en la zona baja y seguida por la variedad nativa que se cultiva en la zona alta (llamada jalla ashu). El ingreso económico que provienen de la comercialización de papa es muy heterogéneo entre las familias productoras y está en función al rendimiento por superficie cultivada, todo ello relacionado con la fertilidad del suelo, costo de producción, suelos con y sin riego, labores culturales adecuadas durante la campaña agrícola, precio favorable en el mercado, costo de transporte, mano de obra familiar y asalariada, este conjunto de variables e indicadores está relacionado con la influencia que genera la producción y comercialización de papa en las condiciones socioeconómicas de las familias. Las condiciones socioeconómicas como variable de análisis están relacionada con el nivel de ingreso y consecuentemente con la tenencia de bienes, como la vivienda, artefactos eléctricos, cantidad de tierras, cantidad de animales, nivel educativo de

la familia, la calidad de la salud, acceso a servicios básicos, acceso a programas sociales y otras estrategias campesinas como la diversificación de actividades dentro y fuera de la unidad agropecuaria. Actualmente existe un proceso de sustitución del cultivo de papa Blanca/Negra por el cultivo de forrajes para la alimentación del ganado vacuno de producción de leche y para este objetivo cuentan con 2 plantas lácteas de producción de quesos fresco. Esta actividad garantiza ingreso diario y es considerada la más rentable, en cambio el ingreso que obtienen por la venta de papa es una o dos veces al año.

Bernet et al. (2008), al referirse sobre la producción de papa en Apurímac manifiesta que es un cultivo principal de rotación, y se dedican numerosos agricultores por ser fuente de ocupación e ingresos para la gran mayoría de la población, se cultiva en todas las provincias de la Región Apurímac, pero Andahuaylas destaca por producir el 70% de la producción de la región. Las condiciones agroecológicas de la Región Apurímac permiten sembrar y cosechar todo el año, se puede distinguir la campaña grande y la campaña chica bajo riego. Entre la variedad comercial cultivada destacan la Canchan INIA, Peruanita, Huayro, entre variedades mejoradas y nativas. La papa producida en Andahuaylas se comercializa al gran mercado de consumo de Lima, y por el sur a Cusco, Juliaca, Arequipa. Es tradición cultivar papa en las comunidades de Cupisa y Ancatira del distrito de San Jerónimo por constituir una actividad principal y generadora de ingresos. Se cultivan diversas variedades entre mejoradas y nativas, utilizan tecnología variada para la producción de papa consumo y semilla.

Antecedentes locales

El Ministerio de Agricultura – DGCA (2012) realizó un informe agroeconómico con un importante análisis cuantitativo y cualitativo de los principales aspectos de la Cadena Productiva de la Papa. En este estudio consideró a la papa como uno de los principales cultivos del Perú por sus amplias hectáreas instaladas, su disponibilidad como producto alimenticio en todo el año y su diversidad en la gastronomía peruana. En este informe describe las características agronómicas de

la papa con referencia a las condiciones agroclimáticas, siembras, producción, rendimientos promedio, precios en chacra, al por mayor y precios al consumidor de las variedades de papa amarilla y blanca. Asimismo, se menciona sobre las características de la semilla de papa y el uso de fertilizantes y agroquímicos en los cultivos. Afirmó que la papa constituye la base de la alimentación del poblador especialmente de la sierra. Su cultivo genera al productor andino mayores ingresos económicos que cualquier otro cultivo; ofrece más de 110,000 mil puestos de trabajo, es producido por 600 mil pequeñas unidades agrarias en el sector primario (34 millones de jornales/año), sin considerar lo que se utiliza en la industria y en los servicios relacionados a su comercialización y utilización. Representó el 7.0% del PBI agropecuario para el año 2011, la producción de papa fue de 4.07 millones de toneladas generando un valor bruto de la producción de 1,642.8 millones de nuevos soles.

CIP (2011) en un estudio realizado con el propósito de establecer el impacto del proyecto INCOPA en el ámbito de intervención, afirma que a lo largo de los últimos diez años se produjeron cambios estructurales en la cadena productiva de la papa. Estos cambios se observan de forma significativa en el aumento en las tasas de crecimiento de la producción, del nivel en el promedio ponderado de precios y del consumo per cápita a nivel nacional que se ha incrementado considerablemente. El estudio constata que, en la primera década del nuevo siglo, los mercados de semilla e insumos, de producción, de comercialización y transformación de la cadena productiva de la papa cambiaron y se mostraron más dinámicos que otros o adquirieron mayor protagonismo. También hubo cambios a nivel del mercado de la producción, lo que ha posibilitado la articulación de la oferta y la planificación del destino de la producción. En el lado de la demanda se identifican cambios a nivel de transformación y comercialización. A su vez hace referencia a los productores de papa nativa que durante siglos habían orientado la producción de la papa nativa hacia el autoconsumo, empezaron a mirar hacia el mercado como resultado de los impulsos generados por INCOPA y sus socios

para lograr la revalorización de la papa. Los principales resultados muestran cambios positivos en los ingresos de los productores como resultado de los incrementos producidos en el precio de la papa, así como un mayor porcentaje de la producción de papa que se orienta al mercado.

Venero, H. (2010) realizó un estudio en el cual ha analizado las posibilidades de exportación que tiene la papa en un mundo globalizado, con especial énfasis en el efecto que traería el TLC en la cadena de valor de este producto. Al respecto se debe distinguir el efecto directo en el comercio internacional de papa (el que se realiza en la actualidad) y el efecto indirecto que se podría dar en el futuro por la sustitución de cultivos gracias al TLC, lo cual determinaría que se intensifique la demanda por algunos productos más rentables que la papa, disminuyendo, a su vez, la superficie dedicada a este cultivo. En este estudio afirma que la importancia del cultivo de papa es algo comprobado a nivel nacional e internacional: la papa ocupa el cuarto puesto dentro de los alimentos básicos en la dieta de la población mundial. De esta forma, contribuye a reducir el déficit alimenticio en los países pobres, más aún en un contexto en el que los productos sustitutos inmediatos muestran ciertos signos de escasez en los últimos años (como es el caso del arroz y del trigo, cuyo consumo también es masivo). En nuestra nación, la papa es considerada un producto de primera necesidad en la canasta básica de consumo, sobre todo en la población pobre del sector rural, donde los niveles de autoconsumo del producto superan el 50% de su producción total. Así mismo el cultivo de la papa involucra a más de 600.000 productores que la cultivan en diferentes escalas a nivel nacional. Un importante porcentaje de estos productores se desenvuelve en economías de autoconsumo y de pequeños productores comerciales. Las conclusiones a las que arribó son: que sí existe un potencial en la exportación e industrialización de este producto, aunque la exportación no asegura de por sí que los productores tengan mejores niveles de ingreso. Los efectos directos del TLC afectarán a ese pequeño porcentaje de agricultores cuya producción está dirigida al mercado externo o a aquellos cuyos niveles de

producción vean disminuir la demanda de sus productos debido a la mayor importación del bien que producen. Y los efectos indirectos está relacionado con que la vigencia del TLC determine que sean demandados algunos productos sustitutos de la papa y los productores sustituyan superficies dedicadas a este cultivo desde hace varios años por productos más rentables, como es el caso de los cítricos en la costa, y de las habas y las alcachofas en la sierra.

Poma, G. (2011 - 2012) desarrolla las características del capital comunal de Palca – Huancavelica y Racracalla – Comas, estudio que permitió caracterizar sobre el capital comunal como elementos de cohesión social y que muestran determinadas capacidades como la asamblea comunal, faenas comunales, institución comunal, conocimientos, experiencias individuales que vendrían ser la fortaleza local para el desarrollo rural.

Vargas y Sánchez. (2015) realizaron trabajo de investigación con el propósito de describir las cadenas de producción agrícola inherentes a tres organizaciones rurales y las características de los agricultores que las conforman, así como identificar las diferentes relaciones que se dan en el ámbito productivo entre los asociados dentro de sus organizaciones y las estructuras de red subyacentes. Las organizaciones estudiadas fueron: Asociación de Productores Agropecuarios de los cantones de Acosta y Aserrí (ASOPROAAA), Asociación de Familias Orgánicas de los Cerros Caraigres (AFAORCA) y Asociación de Apicultores de la Región Caraigres (APICARAIGRES), ubicadas en los cantones de Acosta, Aserrí, Desamparados, León Cortés y Corralillo, al sur de San José. Para cumplir con los objetivos, la caracterización de las tres organizaciones se hizo utilizando parámetros descriptivos y se tomó en cuenta una serie de variables, entre las que se citan: características personales, características de producción y características financieras. Para obtener la información, se hizo una encuesta a la totalidad de los asociados a AFAORCA y APICARAIGRES y se aplicó el mismo instrumento a una muestra de los asociados de ASOPROAAA, de acuerdo con sus respectivas proporciones. En este artículo se describen las condiciones de las tres agrocadenas

inherentes a estas organizaciones y las principales características de las unidades productivas, como el tamaño, los niveles productivos y la comercialización de los productos. Los resultados sobre las características de los agricultores y los vínculos, con los cuales se conforman los tejidos sociales y las estructuras de estas redes, se dejan para otras publicaciones.

Rodríguez *et al* (2012) tras realizar el estudio sobre las organizaciones de producción, reportan que La marginación que prevalece en una buena parte de los municipios de México exige el diseño de políticas y estrategias que promuevan la organización de los productores agropecuarios y su participación en el desarrollo económico y social de sus ámbitos de competencia. El diseño de estas estrategias debe proporcionar fortalezas y debilidades para dar atención a sus necesidades prioritarias y aprovechar su potencial. En 2011 se realizó un diagnóstico de las organizaciones agropecuarias, forestales y turísticas en el municipio de Sotepan, Veracruz, con el fin de hacer gestión, producción y comercialización, y determinar los factores que limitan su desarrollo, con base en el marco legal en el que están constituidas. Los resultados muestran que las organizaciones estudiadas mantienen sistemas de producción tradicionales, con una capacidad de gestión baja, y un mercado de corto alcance a nivel local y regional. Estos hechos, en su conjunto, limitan su desarrollo económico.

Paredes B. (2010) menciona que las pymes comenzaron a tener importancia en las economías en los años 50 y 60 con el desarrollo de la revolución industrial con el proceso de tejidos, madera, imprenta, metal, minas y alimentos convirtiéndose desde entonces en los motores de las economías de los países. Según (Modulo de administración de las pymes). En el año de 1980 se funda Expormoda por su propietario el señor Carlos Endara, una microempresa pionera en la producción y comercialización de jeans sabiendo llegar a sus clientes con productos buenos, novedosos y sobre todo de calidad, en base a un desarrollo sostenido en su modelo de gestión de producción competente y productivo que busca siempre utilizar los recursos de forma inteligente, aspectos que han marcado una ruta a la conquista

del mercado nacional con niveles de venta siempre a la alza y siendo en la actualidad una de las más principales empresas del Ecuador abasteciendo con sus productos a las principales boutiques del país como Eta Fashion, De Pratti, entre otras. Es así que la microempresa la raíz del jean busca adaptar un modelo de gestión de 10 producción competente permitiendo brindar al mercado productos enteramente de calidad los mismos que le permita maximizar las ventas. **Fredy R. (2008)** dice en su trabajo de tesis que estudiar los recursos naturales disponibles y su relación con la vida actual de las poblaciones humanas, nos permite conocer los distintos niveles de administración de los recursos, su disponibilidad, la capacidad de inversión de los productores, la introducción a nuevas técnicas y métodos. Las aldeas Llano Grande, Agua Zarca y Tamarindo, del municipio de Pachalum, del departamento del Quiché poseen cierto potencial productivo, que puede ser aprovechado por sus habitantes, pero se hace visible la deficiente aplicación de técnicas adecuadas para el manejo de la producción 5 agrícola y de los recursos naturales, dando como resultado que sus rendimientos sean bajos e impacten en la economía de las familias. Esta problemática generó la necesidad de identificar las características socioeconómicas y tecnológicas que el agricultor practica actualmente en su proceso productivo, esta información obtenida mediante un proceso investigativo puede ser la guía para el manejo, conservación y uso racional de los recursos con que cuenta cada comunidad en la ejecución de proyectos productivo en la región. Se determinaron dos grupos de agricultores, tomándose como base los cultivos a los cuales se dedican. El tipo I, se caracteriza porque el agricultor siembra en asocio maíz y frijol y también vende su mano de obra durante el año. En el tipo II, el agricultor siembra maíz, frijol, tamarindo, aguacate, rosa de Jamaica, pasto, café y caña de azúcar, por lo que existe un proceso de diversificación agrícola incipiente. vi El análisis económico efectuado a los agros sistemas se realizó en tres niveles, enfocados a los sistemas cultivo, finca y región, reflejando que los productores utilizan su fuerza de trabajo empleando escasa tecnología por falta de inversión y las empresas familiares no

logran cubrir sus necesidades básicas de vestuario, alimentación, salud, recreación y educación. Los productores de las aldeas sujetas de estudio a nivel de cultivo manejan los factores tierra, trabajo y capital, con una eficiencia muy baja en relación al costo de oportunidad lo que da como origen que no cuenten con recursos financieros que permitan realizar nuevas inversiones en tierra, insumos, infraestructura e equipo para ser eficientes el proceso productivo.

Orellana L. et al (2017) autores de la tesis de pregrado “Análisis de los costos de producción de mora (Rubus) y los ingresos en los pequeños agricultores del sector Jaubí, del Cantón Pallatanga provincia de Chimborazo 2016” tuvo como objetivo determinar los costos de producción de mora y los ingresos que genera los pequeños agricultores del sector Jaubi, del Cantón Pallatanga provincia de Chimborazo, la investigación es de tipo descriptiva – explicativa, método deductivo, la población comprenden los agricultores del Cantón de Pallatanga y la muestra es la totalidad de agricultores del sector Jaubí, se tomó al total de población como muestra, las técnicas aplicadas fueron la encuesta y entrevista. Presentan las siguientes conclusiones: 1. Del análisis realizado a los costos de producción de mora (Rubus) y los ingresos en los agricultores; se determina que la actividad económica del cultivo de mora es uno de los pilares de la economía en el sector Jaubí Cantón Pallatanga, a pesar de que dicha actividad es rentable, el desconocimiento y la falta de capacitaciones hace que los pequeños agricultores comentan graves errores al momento de no controlar sus costos y al final del ejercicio se encuentra con muy pocas ganancias. 14 2. Se examinó el comportamiento de los costos de producción de mora y se llegó a la conclusión de que muchos de estos son elevados por el poco control y desconocimiento de los pequeños agricultores, que sin saber qué tan útil o necesario son, recaen en compras innecesarias para su producción. 3. Se determinó que el nivel socioeconómico de los pequeños agricultores de mora es de C- que viene a ser un sector pobre y tomando como base el nivel de educación que en un 80% de los agricultores solo llega a primaria, el limitado acceso que tienen muchos a luz,

alcantarillado y agua, estos indicadores más los bajos ingresos que perciben por familia son los principales causantes de que este sector sea categoría C- en el nivel socioeconómico según INEC. (p.105)

Peña A. et al (2017) en su trabajo de investigación de pregrado titulado “Los costos de producción en la actividad ganadera, período 2015” tuvo como objetivo conocer los costos de producción en la actividad ganadera de la empresa Dacendi SA, aplicándose las técnicas de recolección de datos, siendo una investigación de tipo aplicada, nivel descriptivo, diseño no experimental, la población y muestra es la misma; siendo no probabilística. Presenta las siguientes conclusiones: 1. El mayor problema que mantiene la empresa, es que no maneja ningún tipo de herramienta de costos, el cual le dificulta determinar los costos y gastos de cada una de las producciones y a su vez no mantiene ningún sistema contable donde le permita ordenar clasificar, controlar los costos, calcular los costos por transformación biológica o cuando estos pasen a la fase de ventas. 2. Teniendo los resultados del proceso en la actividad de la empresa, hemos llegado a la conclusión de que esta actividad si está generando rentabilidad en sus productos, en especial la producción de queso que resulta ser la de mayor rentabilidad, seguida por la producción de leche y carne. (p.90)

Según Ochoa (1999) y Hawkes (1998), citado por Huancavelica ha sido reportado como un "punto de acceso" de variedad de cultivares. Sin embargo Huamán (2002) y Torres (2001), describen que, no hay inventarios sistemáticos del departamento diversidad de papa en altura: múltiples dimensiones de la conservación in situ impulsada por los agricultores. La presencia de al menos 7 especies silvestres de papa ha sido reportada en Huancavelica, incluyendo *Solanum acaule*, *S. amayanum*, *S. bill-hookeri*, *S. bukasovii*, *S. gracilifrons*, *S. medians* y *S. Huancavelicae*.

Alba o. et al., (2004), citado por Haan, Salas, comunicación personal, Spooner *et al.*,(1999), *S. acaule* y *S. bukasovii* están ampliamente distribuidos en todo el

departamento, mientras que las otras especies caracterizado por patrones de distribución geográfica más restringidos. (Hijmans, 2002)

Velásquez (2006), afirma que el mantenimiento de la biodiversidad por parte de los campesinos es una manifestación de su forma de vida antes que su medio de vida, ha sido posible por la fuerza de la tradición enraizada en la visión holística del campesino, por la vigencia de mecanismos tradicionales de intercambio, rituales y usos específicos que, a través del tiempo, se han desarrollado en íntima armonía entre su entorno, y el conjunto de variedades nativas.

Taylor (2007), basándose en los caracteres morfológicos, la papa ha sido clasificada de acuerdo al siguiente sistema:

Familia: Solanaceae

Género: Solanum

Sección: Petota

Esta sección se divide en especies y sub especies, todas las especies de papa, tanto cultivadas como silvestres pertenecen a la Sección Petota.

Spooner S. et al (2006), en el Perú existe una diversidad de papas nativas. Actualmente, la taxonomía de las especies cultivadas de papa sigue siendo muy complicada y los taxónomos no han llegado a un consenso, debido a que muchas especies de papa presentan una apariencia muy diferente, pero mantienen la capacidad de hibridarse de forma natural cuando se encuentran en contacto, lo que genera alta variabilidad y hace difícil determinar los límites entre especies. Como se mencionó anteriormente, a la fecha existe un consenso en la clasificación taxonómica de la papa, a lo largo de la historia se han presentado diferentes puntos de vista de diferentes escuelas taxonómicas. En la tabla 1 se resume la clasificación taxonómica de la papa realizada por los tres taxonómicos más importantes del cultivo.

Centro Internacional de la Papa CIP (2019), reporta que cuando se tiene la oportunidad de conocer la forma cómo se alimentan y trabajan los habitantes de muchas zonas altas de los Andes, aquellas en las cuales el último cultivo rentable

hasta hoy es la papa, llama la atención el estado de salud y la resistencia para el duro trabajo de campo que realizan hombres, mujeres y niños, cuyo alimento básico es la papa. La comen en el desayuno, en el almuerzo, la cena, fresca o conservada mediante un sistema de petrificación por congelación y secamiento, muy popular en Bolivia y Perú, especialmente. Los complementos alimenticios son muy pocos y en cantidad reducida y varían de zona a zona.

Instituto Nacional de Innovación Agraria INIA (2002), reporta que la planta de papa, consta de tallos, estolones y tubérculos. Las plantas provenientes de semilla verdadera tienen un solo tallo principal mientras que las provenientes de tubérculos-semilla pueden producir varios tallos. Los tallos laterales son ramas de los tallos principales.

Alarcón O. et al., (2002) al referirse sobre marketing o mercadotecnia utiliza como referencia a los aspectos microeconómicos, es decir asociado a las técnicas que utilizan las empresas agropecuarias con el fin de segmentar mercados, posicionarse y mantenerse en los mismos, incrementar sus niveles de ventas. Enfatiza, finalmente que mercadotecnia es el conjunto de actividades comerciales que tienen el propósito de planear, fijar precios, promover y distribuir productos satisfactorios de necesidades entre los mercados meta para alcanzar los objetivos organizacionales.

2.2. Bases teóricas.

2.2.1. Características de las papas nativas

INEI (2016) reporta que, en las altiplanicies andinas de Perú, Bolivia y Ecuador se cultivan más de 3,000 variedades de papas nativas. Seleccionadas a través de los siglos por sus texturas, formas y colores, estas variedades están muy bien adaptadas a las duras condiciones que prevalecen en las alturas andinas, en altitudes que van desde 3,500 a los 4,200 metros. Los agricultores por lo general producen esas variedades de papas nativas con un uso mínimo de agroquímicos o sin usarlos en absoluto.

La diversidad es conservada en los campos y en las comunidades para subsistencia y como un patrimonio de gran valor, y tan solo unas pocas variedades llegan a los mercados. La mayoría de estas variedades son intercambiadas entre las comunidades de las tierras altas y las tierras bajas y son ofrecidas como regalo en las bodas y otras ocasiones especiales. Las variedades varían de comunidad en comunidad. Se cree que los tubérculos silvestres fueron cultivados por primera vez hace unos 8,000 años por agricultores que vivían en el altiplano y las laderas de las montañas cerca al lago Titicaca, en la actual frontera entre Perú y Bolivia. Los tubérculos se desarrollaron bien en el clima frío y duro y rápidamente se convirtieron en el eje central alrededor del cual giraba la vida.

Hay 151 especies conocidas de papa silvestre. Esas especies no son comestibles, pero son los ancestros originales de las papas cultivadas que tenemos hoy. Las especies silvestres se encuentran desde el suroeste de los Estados Unidos hasta el sur de Chile, pero la mayor parte de ellas se concentran en Perú y Bolivia. Crecen en diversos suelos y climas, desde los desiertos secos de la costa peruana hasta los valles interandinos, y hasta los 4,200 metros sobre el nivel del mar. Los tubérculos silvestres son más chicos que los de las papas cultivadas y tienen variedad de formas y colores. A diferencia de las papas cultivadas, que han perdido su variación genética debido a la domesticación, sus parientes silvestres son una rica fuente de atributos que se pueden usar para crear variedades de papa más nutritivas y resistentes a las enfermedades.

La pérdida de papas silvestres en la naturaleza se debe principalmente a la intervención humana (agricultura, minería, pastoreo de ganado, construcción de carretas y desarrollo urbano). El cambio de temperaturas junto con la pérdida de hábitat es la gran amenaza que se cierne sobre las especies de papas silvestres. Preservarlas es esencial antes de que desaparezcan completamente. Salvaguardar estos recursos genéticos es vital para los esfuerzos de mitigación de los impactos del cambio climático en los cultivos de papas.

2.2.2. Producción de papa

Según **Venero (2012)** el perfil de los productores en el Perú es muy heterogéneo debido que existen 12 regiones en la sierra central y 7 en la costa a nivel nacional que se dedican al cultivo de este producto. Del mismo modo **Ordinola (2008)** analizó a los productores de papa, tomando dos variables importantes relacionadas con el piso ecológico en el que se encuentran las unidades productivas y la variedad de papa que producen. En este sentido, plantea un esquema que permite ver a los diferentes grupos de productores de papa y cómo están relacionados con una determinada variedad.

Según **Ordinola**, los productores de papa en el Perú se pueden clasificar en tres grandes grupos. El primer grupo está conformado por los productores en pequeña escala; entre estos se encuentran los productores de autoconsumo. Entre las principales características de este grupo se encuentra que hacen uso de pequeñas extensiones de terreno (de 1 a 3 hectáreas), que tienen bajos ingresos, bajos niveles de productividad, una conexión débil al mercado y que se encuentran ubicados por encima de los 3.300 msnm. Este grupo se dedica a producir la papa nativa de colores y, dado que conocen la técnica desde generaciones pasadas, cultivan varias variedades en una misma extensión de terreno. El segundo grupo está compuesto por los medianos productores agropecuarios, que están más integrados al mercado y cultivan las papas amarillas y semicomerciales; la biodiversidad es media. Este grupo de productores está ubicado entre los 2.200 y 3.300 msnm. El tercer grupo está compuesto por los agricultores que trabajan a gran escala, ubicados por debajo de los 2.200 msnm, es decir, posicionados en la costa o en los grandes valles de este sector. La mayor parte de tierras cuenta con riego y los niveles de productividad son elevados en relación a los otros dos grupos pues están especializados en la producción de papa blanca y/o mejorada.

Por su parte, **Venero (2012)** distingue en el Valle del Mantaro tres grupos de productores que se diferencian por la escala de producción y la integración al

mercado. El primer grupo está compuesto por los productores agrupados en comunidades nativas que, en un buen porcentaje, se dedican al cultivo de papa y otros productos de pan llevar. Este grupo se dedica a producir para autoconsumo y está poco integrado a los mercados porque diversifica sus actividades para generar sus ingresos de subsistencia. El segundo grupo está compuesto por los pequeños productores comerciales, que se caracterizan por basar su producción en la mano de obra familiar, dirigiendo un importante porcentaje de la misma al mercado (**Trivelli et al 2006**). El tercer grupo está compuesto por productores grandes cuya principal característica reside en encontrarse plenamente articulados tanto al mercado de bienes como de factores, además de que un 68% de los mismos tiene, además de la actividad agropecuaria, un negocio o actividad independiente.

Entre tanto **Gómez, V. (1995)** clasifica a los tipos de productores teniendo en consideración los rangos de superficie de la unidad productiva. En tanto dentro de la economía campesina (y no comercial),

El primer estrato lo constituyen las unidades que tienen como máximo 1.5 Hás. Se trata, en su mayoría, de agricultores a tiempo parcial o semiproletario, cuyas condiciones de producción son extremadamente deficitarias. Un segundo estrato está conformado por las unidades que tienen entre 1.5 Hás. a 5 Hás. de tierras; en él el campesinado depende en mayor medida de la agricultura, complementando sus ingresos con el comercio, la artesanía y el salario, y a pesar de que no produce excedentes significativos, se encuentra incorporado al mercado de productos agropecuarios, tanto a nivel local como regional y limeño. Finalmente, en el valle se ha configurado un estrato de agricultores que siendo de economía campesina- presenta rasgos típicos de la economía comercial capitalista y se asienta en unidades que tienen entre 5 Hás. y 10 Hásl (1995, Pag. 96).

2.2.3. Comercialización de papa

En el **2004, Villarreal**, mencionó que la producción campesina hoy en día está cada vez más articulada a mercados no solo locales y nacionales sino también internacionales, aunque su modo de reproducción no sea enteramente capitalista este se encuentra fuertemente articulado a la economía de mercado (2004, P.21).

En las sociedades contemporáneas, los sectores campesinos no aparecen marginados de las áreas urbanas, sino integrados a mercados locales y regionales, nacionales e internacionales en un complejo intercambio. En sí mismos funcionan integralmente, como...—un sistema socioeconómico y cultural de producción, **consumo fundamentado en el trabajo familiar** (2004, Villarreal).

El mercadeo de papa es un típico proceso tradicional, caracterizado por el desorden, la desconfianza y el marcado poder de los mayoristas, en desmedro de los pequeños productores. Este poder tendría su sustento en la posesión de capital, de medios de transporte y un vasto conocimiento de la operatividad del Mercado Mayorista. Los márgenes de los mayoristas son regulares por los grandes volúmenes que manejan, los márgenes de los minoristas son altos, su ganancia no es significativa por cuanto manejan volúmenes menores (MINAG, 2012, P. 30).

En este estudio abordaremos los mercados clasificándolos en niveles: Mercados locales - provinciales, regionales y Nacionales, teniendo en consideración los corredores económicos más usados para la comercialización de papa de las familias campesinas de esta comunidad.

1. Mercado local – rural:

El mercado rural es un espacio en el cual funcionan mercados de bienes y factores particulares cuya base territorial y social es el campo (P. 25). Como el mercado es a su vez la representación fenoménica de la producción social, es necesario hacer referencia a la organización social, espacial y técnica de la

producción que antecede a la oferta y demanda de bienes, servicios y factores en los mercados **(Gonsalves, 2007, P.25)**.

2. Mercado regional

El valle del Mantaro es una de las zonas rurales más dinámicas del ámbito nacional que se caracteriza por estar articulada al mercado de bienes y factores (básicamente por su acceso al gran mercado de Lima Metropolitana) y porque los productores agropecuarios y sus hogares muestran, en promedio, características generales diferentes a las presentadas por el total de productores de la sierra rural... **(Venero 2012, P. 61)**

En el caso de la región Junín el famoso mercado de Huancayo se convirtió en el lugar central por excelencia y el principal difusor de precios e información hacia los distintos mercados de jerarquía menor. **(Gonzalves 2007, P. 37)** Este tipo de mercado se encarga de categorizar la papa según variedades y organiza la venta en lotes a otros mercados, ya sean mayoristas o minoristas **(Proyecto INCOPA, 2010)**.

3. Mercado nacional

El destino de la producción de papa al mercado nacional, que es el mercado de Lima, está en función con el rendimiento de la producción. En tanto como producen pequeñas cantidades, en su mayoría destinan al mercado regional. Estos mercados mayoristas de Lima, comercializa los lotes enviados por los dos agentes de los mercados regionales (acopiadores/intermediarios y mayoristas). En estos mercados institucionalizados, se tejen relaciones comerciales desiguales, en términos de peso y precio. Los productores de papa se encuentran en situación de desventaja cuando el producto ya está vendido con anterioridad a la cosecha, porque no puede negociar con el intermediario o mayorista y está en la obligación de darle toda la producción a un precio inferior de su costo real. **(Proyecto INCOPA, 2010)**.

2.2.4. Condiciones socioeconómicas de familias productoras de papa El agrónomo

y economista ruso Alexander Chayanov realizó el análisis más completo sobre los aspectos microeconómicos de la economía campesina, tenía como base el análisis de las unidades domesticas campesinas como un sistema económico Propio, dado que su funcionamiento y racionalidad propia la hace diferente a los demás modos de producción de la economía moderna. A su vez describió una serie de características de la organización, trabajo, producción y explotación dentro de la comunidad, que es un aporte importante para entender la lógica de funcionamiento al interior de las familias campesinas. En su enfoque menciona que la economía campesina corresponde a una relación de autoexploración del trabajo. Así, el producto del trabajo anual de la familia es la única categoría de ingreso. Chayanov señaló que la economía campesina hace parte de una categoría mucho más amplia: la economía familiar, cuya característica básica es la unidad de producción-consumo en la cual la mano de obra familiar es el —aparato de trabajoll. **(Zalazar & Hayden, 2004)** El corazón de esta teoría es el equilibrio entre la satisfacción de las necesidades (no el de obtener ganancias) y la fatiga o el esfuerzo que implica el trabajo, teniendo en cuenta los rendimientos decrecientes de este último. La familia cubre sus necesidades mediante una combinación de actividades ya sean ellas artesanas, el comercio minorista y la misma actividad agrícola, dependiendo de su rentabilidad.

Chayanov define la economía campesina como una forma de producción no capitalista, en la que — después de deducir los costos de producción— no es posible determinar la retribución respectiva de los factores: capital, trabajo, tierra. **(Diez, 2010)**

Esta nueva concepción de la economía campesina abrió paso a las discusiones y críticas al modelo Chayanovista, en el hecho de aislarse de la lógica de la sociedad donde la economía campesina se reproduce, puesto que existen factores internos y externos que conlleva a una permanente interacción e

influencia. Buscando construir un modelo analítico que responda a sus supuestos teóricos, Chayanov intenta aislar la economía basada en el trabajo familiar del conjunto de la economía nacional. Pero este procedimiento, que en ciertas ocasiones se puede considerar como un recurso metodológicamente válido, en su caso se convierte en una camisa de fuerza que le impide comprender la importancia de las relaciones con la sociedad mayor, para entender las tendencias de esa comunidad familiar e incluso su funcionamiento ubicado históricamente. (Zalazar & Hayden, 2004).

Es cierto, la afirmación de Plaza, y lo compartimos en este estudio, porque a pesar de que Chayanov trabaja las categorías propias de la economía campesina y propone puntos de interés en nuestra investigación, para el análisis actual no podemos desarticular de la influencia de la realidad en la que funciona la economía campesina y sus formas de organización.

2.2.5. Importancia del transporte en el proceso productivo y comercial Islas, V. y Zaragoza M. (2007). Afirmaron que cualquiera que sea el enfoque que se emplee, la región en estudio o el grupo humano involucrado; es innegable el impacto que tiene el transporte. Tal impacto oscila entre lo positivo y lo negativo, dependiendo de las características de los sistemas de transporte y de su adecuación a la comunidad donde se crean u operan tales sistemas. En efecto, todo sistema de transporte puede proporcionar ciertos beneficios o ventajas y, en contrapartida, ocasionar otros costos o desventajas, por lo que es imprescindible la consideración y análisis cuidadoso de estos aspectos, a fin de conocer el valor real de dichos sistemas de transporte, o sea, la comparación de beneficios contra costos, para una correcta evaluación, tanto de un sistema que ya esté en operación como de varias opciones a implantar. (2007, Pag. 35). El transporte dentro del proceso de comercialización supone un gasto adicional para el productor en la zona rural porque hace uso de dos tipos de transporte: energía animal y el transporte motorizado.

2.2.6. Comercio de papa en el Perú

Manual **ValueLinks. (2007)** describe, en el primer trimestre de 2016, a nivel nacional se cosechó 60 mil 785 hectáreas que produjeron en total 869.239 toneladas de papa, informó el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI).

Las regiones que lideraron la producción en los tres primeros meses del 2016 fueron Huánuco (125.551 toneladas), La Libertad (123.495 toneladas), Cajamarca (99.651 toneladas) y Puno (92.834 toneladas). Las cuatro regiones concentraron en conjunto el 50,8% de la producción nacional de papa. En lo que va de la campaña agrícola (agosto 2015 – julio 2016), a marzo del presente año, del total sembrado de los principales cultivos el 20,8% corresponde a tubérculos y raíces, de los cuales el 68% es papa.

Entre enero y marzo de 2016, el valor de exportación FOB de papa creció en 64,9% respecto a similar periodo del año anterior, sobresaliendo por tipo de producto las papas preparadas o conservadas, sin congelar (US\$ 452.761), seguido por papas, aunque estén cocidas en agua o vapor, congeladas (US\$ 106.305) y papas frescas o refrigeradas (US\$ 16.410).

En el año 2015, la exportación de papa alcanzó los US\$ 2 millones 270.984, teniendo como principales destinos a Bolivia con US\$ 1 millón 239.892, Estados Unidos (US\$ 318.042), Chile (US\$ 317.782), Francia (US\$ 184.248) y Puerto Rico (US\$ 65.463).

Demanda de papa nativa a nivel internacional.

Murra, (1972) indica que, la papa nativa, es uno de los productos que ha tenido un gran incremento de su demanda, sobre todo en los últimos cinco años en que la exportación de este ancestral producto creció en 211%, afirmó el presidente de la Asociación de Exportadores (ADEX, 2016)

El Centro Internacional de la Papa (CIP), Barbara Wells y el presidente de la APPAPA, Victoriano Fernández, el líder exportador señaló que mientras que en el 2010 el país exportaba apenas US\$ 821 mil de papas nativas en todas sus

presentaciones: snacks, congelada, deshidratada y fresca, el 2015 el monto llegó a US\$ 2.5 millones.

2.2.7. Consumo de papa en el Perú

El consumo anual de papa en el país llegó a los 89 kilos por persona este año y se espera que al 2021 alcance los 100 kilos, proyectó el Ministerio de Agricultura y Riego (**Minagri, 2016**). La producción anual de papa es de 4,7 millones de toneladas, lo que ubica al Perú como productor líder en América Latina y nos coloca en el puesto 12 en el mundo.

Según **Minagri 2016**, "El Perú se ha convertido en los últimos años en uno de los principales productores de alimentos del mundo y la papa es una de las mayores contribuciones de nuestro país a la seguridad alimentaria de la humanidad". Con 317.000 hectáreas dedicadas al cultivo de papa y un rendimiento promedio de 14,9 toneladas por hectárea, **Minagri, 2016** señaló que el 90% de la papa proviene de los suelos de la sierra del país, principalmente de Puno, Huánuco, Cusco, Cajamarca, Huancavelica, Junín, entre otros. Además, la siembra de este producto andino (con más de 3.000 variedades) sirve de sustento de 711.313 familias en 19 regiones del país.

2.2.8. Cadena de valor

Quispe, (2013) indica que, el término ‘cadena de valor’ se refiere a la alianza entre productores, procesadores, distribuidores, comercializadores e instituciones y normatividad quienes partiendo de una demanda del mercado establecen una visión conjunta para reconocer necesidades comunes para trabajar conjuntamente en el cumplimiento de metas y que están dispuestos a compartir los beneficios y riesgos asociados, así como invertir tiempo, energía y recursos para lograr alcanzar las metas planteadas.

Según la metodología del **ValueLinks (2007)**, el fomento de la cadena de valor constituye un enfoque “sistémico” para el desarrollo económico. Una cadena de valor es un sistema económico, compuesto por los operadores de la misma,

prestadores de servicios operacionales y sus vínculos comerciales a nivel micro y por los prestadores de servicios de apoyo a nivel meso. Se considera parte de la cadena de valor a todos los operadores que agregan valor a un determinado producto mercadeable, comenzando por la materia prima hasta llegar al consumidor final.

De acuerdo con la definición del **ValueLinks (2007)**, la Cadena de Valor es descrito como:

- Una secuencia de actividades comerciales conexas (funciones) comenzando por el suministro de insumos específicos para un producto determinado hasta la producción primaria, transformación, comercialización, llegando a su venta final al consumidor;
- El grupo de empresas (operadores) que realizan estas funciones, es decir, productores, procesadores, comerciantes y distribuidores de un producto determinado. Las empresas están vinculadas por una serie de transacciones comerciales, en las cuales el producto es pasado desde los productores primarios a los consumidores finales
- Un modelo de negocios para un producto comercial determinado. El modelo de negocios permite atender a clientes definidos, utilizando una tecnología específica y una forma particular de coordinar la producción y la comercialización entre varias empresas

Según **Porter (2016)**, cita las técnicas necesarias para realizar un análisis a un nivel más profundo, descompuso cada función en las actividades individuales de una actividad, como paso clave para distinguir entre los diferentes tipos de actividades y relaciones de valor entre sí.

A este análisis, **Michael Porter (2016)**, le llamó “Cadena de Valor”, la cadena de valor en esencia es una forma de análisis de la actividad empresarial mediante el cual se descompone una empresa en sus partes constitutivas, buscando identificar fuentes de ventaja competitiva en aquellas actividades generadoras de valor.

De esta manera la técnica de cadena de valor tiene por objetivo identificar las actividades que se realizan en una organización, las cuales se encuentran inmersas en el sistema de valor, el cual está conformado por:

- Cadena de valor de los proveedores.
- Cadena de valor de otras unidades del negocio.
- Cadena de valor de los canales de distribución.

2.2.9. La cadena productiva

Quispe, (2013) indica que, la cadena productiva es un conjunto de agentes que participan en la producción, transformación y distribución de un producto agrícola. Como modelo de análisis describe una serie de actividades que adicionan valor y que conectan al proveedor con la demanda, a partir del cual es factible rediseñar los procesos internos y externos para mejorar la eficiencia y efectividad. La cadena productiva de la papa está constituida por un conjunto de actores que intervienen tanto dentro como fuera de la unidad productiva agrícola, agregando valor al producto original a través del mercadeo y procesamiento.

El primer eslabón de la cadena es la producción, constituida por los agricultores encargados de conducir el proceso productivo, para lo cual establecen relaciones con otros agentes que posibilitan la instalación y mantenimiento del cultivo (proveedores de semillas, fertilizantes, agroquímicos y servicios de maquinaria, financiamiento, asistencia técnica).

La comercialización es el eslabón siguiente a la cosecha, está constituido por acopiadores, comerciantes mayoristas y minoristas, participando en menor medida, pero con una tendencia creciente durante la última década, los supermercados. Otros agentes vinculados a la comercialización son los prestadores de servicios de post cosecha (selección, clasificación, envasado y almacenamiento), transportistas y estibadores.

Actualmente, las actividades de post cosecha son realizadas por los comercializadores, a pesar de que la mayoría de ellas pueden realizarse en campo.

El procesamiento de acuerdo con el tipo de tecnología y orientación de la oferta puede ser de tipo industrial o artesanal. El procesamiento industrial es realizado por empresas que emplean tecnología moderna para atender mercados urbanos, mientras el procesamiento artesanal es realizado mayormente por productores de papa y familias rurales, empleando métodos ancestrales de producción para el autoconsumo y venta al mercado.

Los consumidores son los agentes que asignan valor a los productos de la cadena, siendo el análisis de sus preferencias determinante para las decisiones de producción, comercialización y procesamiento.

El desempeño de este proceso de generación de valor va a depender de la calidad y disponibilidad de un conjunto de recursos necesarios para el funcionamiento de cada eslabón de la cadena: recursos humanos, financieros, infraestructura física, servicios, tecnología e institucionalidad. La viabilidad de la cadena se basa en la fortaleza de su eslabón más débil, dado que la pérdida de cualquier eslabón implica la interrupción del proceso de generación de valor, por lo cual debe entenderse a la cadena como un lugar de diálogo donde los actores deciden libremente coordinarse o ayudarse después de un análisis del mercado y de su capacidad de adecuarse a las necesidades de los que están adelante o atrás en la cadena.

2.2.10. Desarrollo humano sostenible

El enfoque de la sostenibilidad urbana del grupo de expertos se basa en la siguiente definición del desarrollo sostenible, ampliamente aceptada, que figura en el Informe Bruntland (**Gobierno Regional de Apurímac, 2011**), El desarrollo sostenible es el desarrollo que satisface las necesidades actuales sin poner en peligro la capacidad de las futuras generaciones de satisfacer sus propias necesidades.

1.- Se considera complementaria a esta definición la de la Unión Mundial de la Conservación (**Gobierno Regional de Apurímac 2011**). El desarrollo sostenible implica la mejora de la calidad de vida dentro de los límites de los ecosistemas.

2.- Así pues, el desarrollo sostenible es un concepto mucho más amplio, ya que implica una preocupación para las generaciones futuras y por la salud e integridad del medio ambiente a largo plazo. El desarrollo sostenible implica también la preocupación por la calidad de vida (no sólo el aumento de los ingresos), por la igualdad intergeneracional (las personas del futuro merecen un medio ambiente que sea, como mínimo tan bueno como el que tenemos actualmente, si no mejor y por el aspecto social y ético del bienestar humano. Es evidente que la búsqueda del desarrollo sostenible requiere la integración de los diferentes aspectos de las políticas urbanas en un marco globalizador. El concepto de desarrollo implica por lo menos alcanzar metas económicas, sociales y ambientales usualmente referidas a: crecimiento económico, equidad y sustentabilidad ambiental. Estas tres variables no necesariamente explican un buen porcentaje del mismo: el crecimiento económico se expresa en indicadores monetarios y bajo principios de economía neoclásica, la sustentabilidad ambiental se expresa en indicadores ambientales y bajo principios ecológicos y la equidad se expresa en base a indicadores sociales bajo principios de calidad de vida.

2.2.11. Economía campesina

Quispe, (2013), indica que, la economía campesina ha adquirido una enorme importancia en el sector agrario y rural peruana. Por lo cual se toma en consideración para el presente trabajo de investigación.

En el marco de la economía campesina, se entiende que existen dos tipos de productores rurales:

- Familias campesinas con actividades productivas que se diversifican entre actividades agropecuarias y no agropecuarias, tanto dentro de la chacra

como fuera de ella. Estas familias, cuya producción se destina principalmente al autoconsumo, se localizan particularmente en las áreas andinas.

- Pequeños productores que utilizan fundamentalmente mano de obra familiar cuentan con un importante grado de especialización agropecuaria y orientan su producción principalmente al mercado. Estos pequeños agricultores comerciales poseen áreas equivalentes hasta de diez hectáreas de tierras de cultivo bajo riego y se asientan sobre todo en la costa, en algunos valles interandinos y en la selva alta.

Adolfo Figueroa (1989), a través de su libro “La Economía Campesina en la Sierra del Perú”, donde realizó un diagnóstico preciso sobre el estado de los recursos controlados por las familias campesinas. Determina a la familia campesina como unidad de producción e intercambio en su estructura y nivel de ingreso.

El concepto de economía campesina “engloba a aquel sector de la actividad agropecuaria nacional donde el proceso productivo es desarrollado por unidades de tipo familiar con el objeto de asegurar, ciclo a ciclo, la reproducción de sus condiciones de vida y de trabajo o, si se prefiere, la reproducción de los productores y de la propia unidad de producción.” (**Gobierno Regional de Apurímac, 2011**) Esto supone alcanzar la satisfacción de medios de sostenimientos biológicos y culturales de los miembros de la familia, así como un fondo para cubrir los medios de producción y para afrontar las diversas eventualidades del grupo familiar. Si se afirmara la existencia de una racionalidad universal, en lo que a criterios de asignación de recursos se refiere, y si se estimara que las diferencias de comportamiento entre los diversos tipos de unidades sólo son atribuibles a diferencias de escala y de disponibilidad de recursos, tendrían que catalogarse como puramente “irracionales” una serie de fenómenos sustantivos, recurrentes y empíricamente comprobables en áreas de economía campesina.

Al evaluar los resultados económicos de uno o más ciclos en las unidades campesinas aplicando los conceptos convencionales de “costo de factores”, se concluye, en la gran mayoría de los casos, que dichas unidades incurren sistemáticamente en pérdidas de mayor o menor magnitud. En otras palabras, cuando en la evaluación de los costos de este tipo de unidades se emplean:

i) los precios de mercado para imputar la renta de la tierra; ii) el salario corriente para estimar el costo de la mano de obra familiar empleada; y iii) los precios de mercado para imputar el valor de los insumos no comprados y a este total se le agregan los costos monetarios efectivamente incurridos, y cuando en la valoración del producto se suma lo vendido a lo autoconsumido, valorado a precios de mercado, la diferencia entre valor del producto y costos así calculados suele resultar, con gran frecuencia, negativa. Este tipo de resultados llevaría a la conclusión de que "la mitad del género humano hoy en día ejercería una actividad productiva con un déficit constante, y constituye "un ejemplo instructivo, no de estupidez o filantropía campesina, sino del error en que se incurre al creer que no hay sino una sola racionalidad económica en todo tiempo y espacio". (**Gobierno Regional de Apurímac, 2011**) Las características que diferencian a la economía campesina-agraria de otros modos de producción “modernos” y de relaciones “capitalistas” (salariales) son las siguientes: i) el carácter familiar de unidad productiva, ii) el compromiso irrenunciable al compromiso laboral familiar y iii) la indivisibilidad del ingreso familiar. Esta producción campesina familiar es parcialmente mercantilizada hoy en día, ya que no todo es destinado al autoconsumo. Es decir, no toda la economía campesina está destinada a la autosubsistencia. A priori, el campesino no elige cuánto consumir ni cuánto vender en el mercado, así como la asignación del precio de venta. Este precio no siempre cubre el costo marginal, como indica la teoría neoclásica de la racionalidad del productor descrita antes. **Gobierno Regional de Apurímac, 2011**

2.3. Definición de términos.

Producción

Es la actividad que aporta valor agregado por creación y suministro de bienes y servicios, es decir, consiste en la creación de productos o servicios y, al mismo tiempo, la creación de valor. Más específicamente, se trata de la capacidad que tiene un factor productivo para crear determinados bienes en un periodo de tiempo determinado. El concepto de producción parte de la conversión o transformación de uno o más bienes en otros diferentes. Se considera que dos bienes son diferentes entre sí cuando no son completamente intercambiables por todos los consumidores.

Productividad

Es la relación entre la cantidad de productos obtenida por un sistema productivo y los recursos utilizados para obtener dicha producción. También puede ser definida como la relación entre los resultados y el tiempo utilizado para obtenerlos: cuanto menor sea el tiempo que lleve obtener el resultado deseado, más productivo es el sistema. En realidad, la productividad debe ser definida como el indicador de eficiencia que relaciona la cantidad de recursos utilizados con la cantidad de producción obtenida

Comercialización

Es la acción y efecto de comercializar (poner a la venta un producto o darle las condiciones y vías de distribución para su venta).

Incremento

Cualquier aumento en el valor de un bien o servicio en un intervalo de tiempo. Aplicase también a la diferencia entre el valor, cantidad, peso o medida anterior respecto del posterior.

Competitividad

La competitividad [de calidad y de precios] se define como la capacidad de generar la mayor satisfacción de los consumidores fijado un precio o la capacidad de poder ofrecer un menor precio fijada una cierta calidad. Concebida de esta manera se asume que las empresas más competitivas podrán asumir mayor cuota de mercado a expensas de empresas menos competitivas, si no existen deficiencias de mercado que lo impidan.

Frecuentemente se usa la expresión pérdida de competitividad para describir una situación de aumento de los costes de producción, ya que eso afectará negativamente al precio o al margen de beneficio, sin aportar mejoras a la calidad del producto.

Precios

Generalmente se denomina precio al pago o recompensa asignado a la obtención de bienes o servicio o, más en general, una mercancía cualquiera.

A pesar de que tal pago no necesariamente se efectúa en dinero los precios son generalmente referidos o medidos en unidades monetarias. Desde un punto de vista general, y entendiendo el dinero como una mercancía, se puede considerar que bienes y servicios son obtenidos por el trueque, que, en economías modernas, generalmente consiste en intercambio por, o mediado a través del dinero.

Costos

El costo o coste es el gasto económico que representa la fabricación de un producto o la prestación de un servicio. Al determinar el costo de producción, se puede establecer el precio de venta al público del bien en cuestión (el precio al público es la suma del costo más el beneficio).

El costo de un producto está formado por el precio de la materia prima, el precio de la mano de obra directa empleada en su producción, el precio de la mano de

obra indirecta empleada para el funcionamiento de la empresa y el costo de amortización de la maquinaria y de los edificios.

Evaluación

La evaluación es la acción de estimar, calcular o señalar el valor de algo. La evaluación es la determinación sistemática del mérito, el valor y el significado de algo o alguien en función de unos criterios respecto a un conjunto de normas. La evaluación a menudo se usa para caracterizar y evaluar temas de interés en una amplia gama de las empresas humanas, incluyendo las artes, la educación, la justicia, la salud, las fundaciones y organizaciones sin fines de lucro, los gobiernos y otros servicios humanos.

Competencia

El significado de la palabra competencia tiene dos grandes vertientes: por un lado, hace referencia al enfrentamiento o a la contienda que llevan a cabo dos o más sujetos respecto a algo. En el mismo sentido, se refiere a la rivalidad entre aquellos que pretenden acceder a lo mismo, a la realidad que viven las empresas que luchan en un determinado sector del mercado al vender o demandar un mismo bien o servicio.

Empresa

Se puede considerar que una definición de uso común en círculos comerciales es la siguiente: "Una empresa es un sistema con su entorno definido como la industria en la cual se materializa una idea, de forma planificada, dando satisfacción a demandas y deseos de clientes, a través de una actividad comercial". Requiere de una razón de ser, una misión, una estrategia, objetivos, tácticas y políticas de actuación. Se necesita de una visión previa, y de una formulación y desarrollo estratégico de la empresa. Se debe partir de una buena definición de la misión, y la planificación posterior está condicionada por dicha definición.

Productor Agrícola

El concepto de producción agrícola es aquel que se utiliza en el ámbito de la economía para hacer referencia al tipo de productos y beneficios que una actividad como la agrícola puede generar. La agricultura, es decir, el cultivo de granos, cereales y vegetales es una de las principales y más importantes actividades para la subsistencia del ser humano, por lo cual la producción de esta es siempre una parte relevante de las economías de la mayoría de las regiones del planeta, independientemente de cuan avanzada sea la tecnología o la rentabilidad.

2.4. Formulación de hipótesis.

Ha: El desarrollo y las estrategias económicas tendrán un impacto positivo en la comercialización del cultivo de papas nativas y generarán mayores ingresos en el poblador de la zona de Yauli - Huancavelica.

Ho: El desarrollo y las estrategias económicas tendrán un impacto negativo en la comercialización del cultivo de papas nativas y generarán mayores ingresos en el poblador de la zona de Yauli - Huancavelica.

2.5. Identificación de variables.

Variable independiente: Cultivo de papas nativas

Variable dependiente: El desarrollo y las estrategias económicas

Variable interviniente: Cultivares de papas nativas.

2.6. Operacionalización de variables.

La rentabilidad económica de la productividad del cultivo de papa nativa será considerada el valor del mercado para la mejor comercialización.

VARIABLES	DEFINICION OPERACIONAL	INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN
VARIABLE INDEPENDIENTE CULTIVO DE PAPAS NATIVAS	LABORES CULTURALES OPORTUNAS.	✓ Roturación de suelo	Extensión de hectáreas a evaluar
		✓ Medidas culturales	Labores oportunas
		✓ Fertilización Abonamiento	Dosis – Niveles
		✓ Control fitosanitario.	Monitoreo de plagas
		✓ Cosecha y pos cosecha	Rendimiento.
VARIABLE DEPENDIENTE EL DESARROLLO Y LAS ESTRATEGIAS ECONOMICAS.	ASPECTO SOCIO ECONOMICO DEL AGRICULTOR.	Falta de créditos de cooperativas y bancos.	Productores con créditos agrícolas Numero de financieras que otorgan créditos agrícolas
		Falta de asistencia técnica.	Aplicación de nuevas tecnologías Tecnologías empíricas
		Baja tecnología en la producción.	Tecnologías deficientes Inadecuados sistemas de producción
		Comercialización ineficiente	Intermediarios
			Precios bajos Acceso deficiente

CAPITULO III

METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION

3.1. Tipo de la investigación.

Aplicada

3.2. Nivel de investigación.

No experimental -Transversal

3.3. Método de investigación.

Inductivo y Deductivo

3.4. Diseño de investigación.

La investigación fue basada en la obtención y recopilación de datos dentro de la población de los productores de papa nativa, mediante encuestas.

3.5. Población, muestra y muestreo.

Población

La población la constituyó todos los agricultores que siembra el cultivo de papa nativa en Yauli –Huancavelica.

Muestra

La muestra se obtuvo con la siguiente formula

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

Dónde:

n: Muestra

N: Población

Z²: Nivel de confianza (90% - 1.65) E²:

Error permitido (10%) o (0,1)

p: Proporción de que el evento ocurra en un 0,5 (50%) q:

Proporción de que el evento no ocurra en un 0,5 (50%) **n**

$$= \frac{2^2 \cdot 0,5 \cdot 0,5 \cdot 5190}{0,12 \cdot (5190 - 1) + 2^2 \cdot 0,5 \cdot 0,5}$$

$$n = \frac{5190}{52,89}$$

$$n = 98 \text{ productores.}$$

Muestreo

Se realizó la encuesta a 40 productores de papa nativa en Yauli –Huancavelica.

3.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.

a. Análisis documental:

Mediante esta técnica se recopiló informaciones relacionadas al tema de investigación, se utilizó libros, boletines, tesis, artículos, documentos físicos y virtuales.

b. Encuestas:

Se aplicó dos encuestas:

- Encuesta para productores del cultivo de papas nativas.
- Encuesta sobre rentabilidad económica del cultivo de papa nativa.

c. Entrevista:

La aplicación de la entrevista se realizó a productores y comercializadores del cultivo de papa nativa.

3.7. Técnicas de procesamiento y análisis de datos.

La información se recabó de cuatro fuentes: a productores, consumidores, procesadores y comercializadores.

- a) Encuesta a productores de papa nativa:** Se aplicó la encuesta a 40 productores en el campo de cultivo, durante los meses de junio y julio del 2021.
- b) Encuesta a comercializadores:** Se aplicó la encuesta a 40 comercializadores de Yauli -Huancavelica.
- c) Entrevista a minoristas y mayoristas:** Se entrevistó a representantes en campo y mercado mayorista.
 - Se reconoció la situación actual por medio de un análisis FODA, se detectó los componentes para elaborar los escenarios prospectivos para el cultivo de papas nativas.
 - Con la información obtenida de las encuestas y entrevistas se planteó estrategias de comercialización

3.8. Descripción de la prueba de hipótesis.

Se verificó al término del proyecto de investigación si la hipótesis ha sido resuelta o no, con la comprobación de los resultados que se adquirió en el proceso de la investigación. De acuerdo con el diseño experimental planteado; y se efectuaron la prueba de significación de chi cuadrado para contrastar hipótesis

CAPITULO IV

PRESENTACION DE RESULTADOS

4.1. Presentación e interpretación de datos.

4.1.1. Actores de desarrollo agrícola de Yauli

Actores involucrados del desarrollo agrícola del distrito de Yauli y el nivel de cumplimiento su misión. La identificación de los actores de desarrollo agrícola de Yauli - Huancavelica se realizó mediante la aplicación de la técnica de mapeo de actores. El Mapa de Actores es una herramienta metodológica que permite identificar a los actores sociales más importantes de un ámbito de intervención. El concepto de “Actor Social” designa a un sujeto colectivo que posee un cierto número de recursos que le permiten generar estrategias de acción que contribuyen a la gestión y transformación de la sociedad. El Mapa de Actores permite caracterizar los roles, funciones, intereses y estilos de relación de las instituciones del Estado, sector privado y sociedad civil que existen en una localidad. Determinar su grado de importancia e influencia respecto a la ejecución de un Plan Articulado. Reconocer posibles aliados para actividades específicas. Los actores sociales se agrupan en: Organizaciones del sector público pertenecientes a cualquier nivel del Estado: nacional, regional o local. Se trata de entidades creadas por ley. Organizaciones del sector privado, típicamente

empresas privadas, de tamaño pequeño, mediano o grande. Se trata de organizaciones que realizan acciones productivas de bienes o servicios con fines lucrativos. Organizaciones de la sociedad civil, tales como ONG, organizaciones gremiales e instituciones religiosas. Legalmente, se constituyen como asociaciones civiles sin fines de lucro.

En consideración a lo vertido en los párrafos precedentes se identificaron como actores involucrados en el desarrollo agrícola de Yauli a varias organizaciones que se pueden agrupar en tres grandes grupos: organizaciones del sector público, organizaciones del sector privado y organizaciones de la sociedad civil. Se encontró que hay mayor número de 30 organizaciones del sector público en la que asume la mayor responsabilidad la municipalidad de Yauli, luego la Agencia Agraria y las instituciones educativas de nivel superior que forman profesionales relacionados al sector agrario. En el sector privado con mínimas responsabilidades directas, sin embargo, juegan el rol de dinamizar la economía a través del otorgamiento de créditos económicos para productores agropecuarios y a pequeñas empresas. En el grupo de la sociedad civil destaca la presencia de la Federación de Productores Agropecuarios de Yauli - Huancavelica. Además del análisis de responsabilidades de cada una de ellas se observa que éstas difieren según la pertinencia del sector y el nivel de involucramiento, algunas con mayor poder de decisiones por el nivel de disponibilidad de recursos económicos y otros que serían considerados en el otro extremo de menor poder decisión y disponibilidad de recursos económicos que pueden echar mano en caso sea necesario, pero también se encontró actores con alto poder de conocimiento tecnológico y científico que sin mucho recurso económico podrían contribuir enormemente con el desarrollo agrícola de Yauli - Huancavelica, esto es la carrera técnica de Agropecuaria del Instituto Superior Tecnológico Manuel Scorza Torre. Lo que se pueden evidencia en el cuadro siguiente.

Cuadro N° 01: Actores Involucrados en el Desarrollo Agropecuario de Yauli – Huancavelica.

TIPO DE ACTOR	ACTOR DE DESARROLLO AGROPECUARIO
ORGANIZACIONES DEL SECTOR PUBLICO (ESTADO)	Agencia agraria Agro Rural Instituto Superior Tecnológico de Manuel Escorza Torre Municipalidad distrital de Yauli
ORGANIZACIONES DEL SECTOR PRIVADO (SECTOR PRIVADO)	Asociaciones de productores Profesionales independientes Pequeñas empresas agropecuarias Cooperativas de ahorro y crédito Cajas Municipales
ORGANIZACIONES DE LA SOCIEDAD CIVIL	Federación de Comunidades Campesinas de Yauli - Huancavelica Federación de Productores Agropecuarios de Yauli - Huancavelica ONG WORLD VISION Mancomunidades

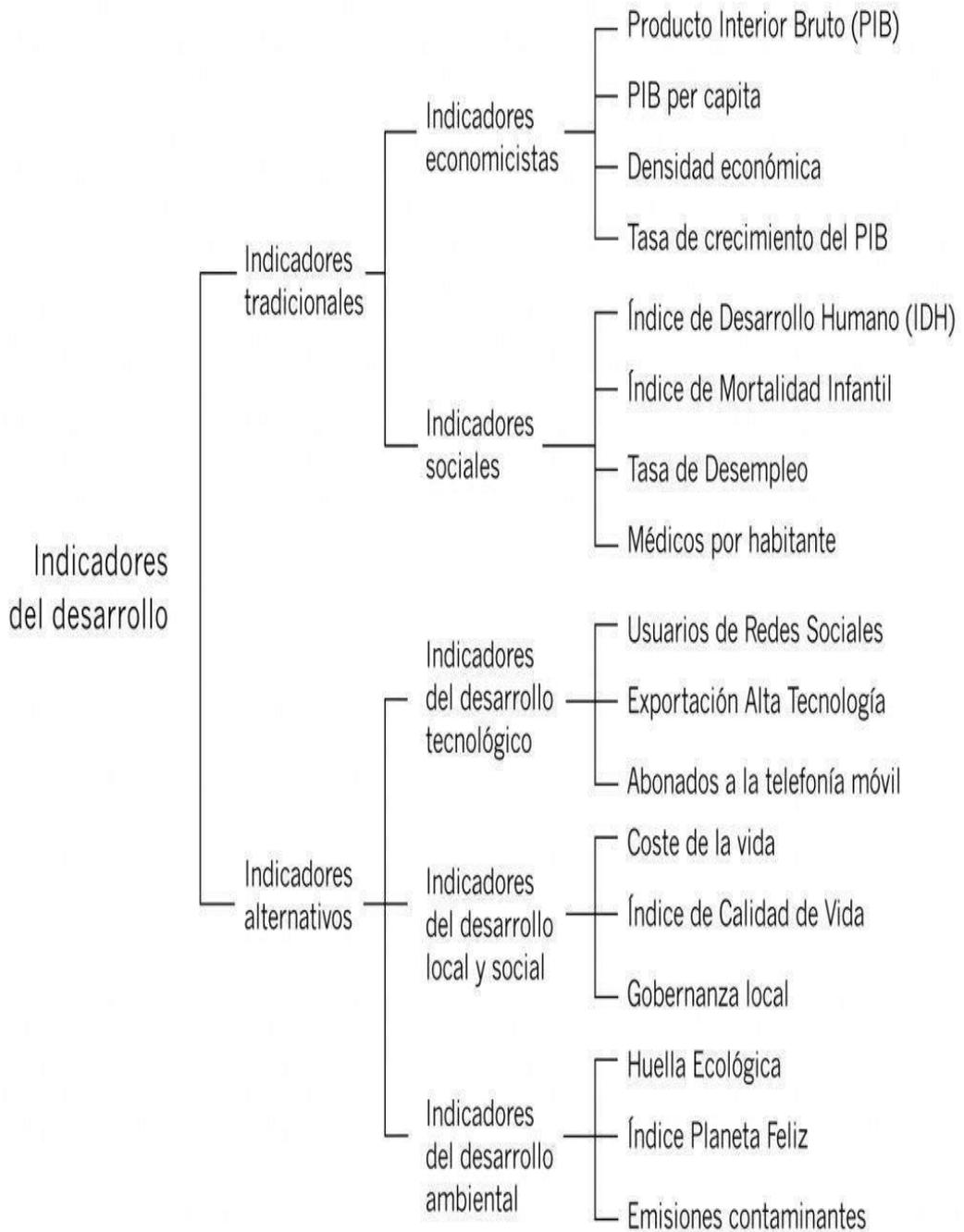
La realidad actual del accionar de los actores de desarrollo del sector agrícola refleja que existen instituciones con alto poder económico y de decisión en el distrito de Yauli, pero que no asumen la responsabilidad de desarrollar el sector agrario, por otro lado hay otras instituciones que por el rol que tienen son los que tiene mayor responsabilidad para promover e impulsar el sector, que lo hacen muy débilmente, porque son dependientes de 31 instancias superiores y no tienen el poder de tomar decisiones. Sin embargo, también existen las que, teniendo el rol de promover, general

y transferir tecnologías agropecuarias no están cumpliendo adecuadamente sus funciones para con la sociedad. También se observa que las ONGs tienen mayor acercamiento a las poblaciones de las diferentes comunidades campesinas, pero que los objetivos que tienen son principalmente el de contribuir con la mejora de la calidad de vida de la población, y en parte desarrollan actividades relacionadas con el sector agrícola, tal vez con mayor presencia en el campo, junto a los profesionales independientes que brindan servicios pagados de asistencia técnica veterinaria. Otro aspecto que se observa con respecto al desarrollo agrario en el distrito, es que los actores de desarrollo del mismo sector actúan individualmente en función a objetivos particulares de la institución, con escasos trabajos articulados de manera conjunta. Eso es lo que se plasma en el diagrama de las relaciones entre actores del desarrollo agropecuario.

Cuadro N° 02 Diagrama de actores de desarrollo agrícola de la provincia de Huancavelica.

1. EL ESTADO.
INSTITUCIONES CON MAYOR RESPONSABILIDAD
Agencia agraria
ISTMST
Agencia agraria
Municipalidad
EMPRESAS AGROPECUARIAS
Cooperativa de ahorro y crédito
Cajas municipales
Asociación de productores
Agencia agraria
Federación de comunidades

Asociación de productores
SECTOR PRIVADO
ONGs



4.1.2 ANALISIS DE INVOLUCRADOS

Actores Involucrados	Actitud/ Interés	Recursos				Tipo de relación	Grado Importancia	Grado Influencia
		Material	Financiero	Humano	Intangible			
Agencia agraria MINAGRI	Promover el desarrollo agrario	X		X	X	D	5	1
Instituto Superior Tecnológico Manuel Scorza	Formar profesionales técnicos Agrop.			X	X	C	2	2
Municipalidad distrital	Promover el desarrollo integral de sus territorios	X	X	X		DC	5	5
Asociaciones de Productores	Mejorar sus niveles de producción e ingresos		X			N	2	2
Profesionales independientes	Prestar servicios profesionales pagados			X	X	N	2	2
Pequeñas Empresas Agropecuarias	Buscar oportunidad de negocio rentable	X		X		N	3	1
Cooperativas de Ahorro y Crédito	Incorporar clientes		X			SR	3	1
Cajas Municipales	Incorporar clientes		X			SR	3	1
Federación de Comunidades Campesinas de Acobamba	Promover el desarrollo comunal			X		N	3	1
ONG, WORLD VISION	Desarrollo de capacidades humanas	X	X		X	C	4	3
Mesa de Concertación	Articular acciones de actores			X		N	4	4
Mancomunidad	Desarrollo integral de comunidades de distritos	X	X	X		DC	4	2

NOTA - Tipo de Relación del Actor: D: Dependencia; C: Horizontal O Colaboración; N: Conflicto o neutralidad; SR: Sin Relación - Grado de Importancia: Escala de 1 al 5, que tiene el actor para lograr el éxito del plan. - Grado de Influencia: Escala de 1 al 5, poder del actor para tomar decisiones sobre el plan.

Impacto productivo, tecnológico y económico del servicio de extensión agrícola A nivel de región se identificó más de cien instituciones involucradas en el servicio de

extensión agrícola, con cierto reflejo en las provincias, sin embargo, el impacto positivo que generaron éstas, fue insignificante en la economía de la población de Yauli - Huancavelica, seguimos con los mismos niveles de rendimiento productivo de los cultivos, con igual o mayor número de problemas fitopatológicos, entomológicos, nutricionales, de conservación y recuperación de los recursos naturales, entre otros. Si hay más de un centenar de entidades que se involucraron en el sector agrario de Huancavelica, surge la interrogante ¿por qué no hay mejoras impactantes y despegue del sector, que está fallando?; la respuesta radica en:

- A nivel del distrito de Yauli y la provincia de Huancavelica no existen lineamientos de políticas de extensión agraria, al menos no se conocen por falta de difusión.
- No existe un ente rector y coordinador del servicio de extensión agraria, que registre, sistematice y determine las necesidades rurales y las estrategias de intervención.
- Cada entidad trabaja en función a sus objetivos institucionales, por su cuenta, son muy escasos los trabajos en alianzas. Que a veces se llega a disputarse la participación de productores beneficiarios - Propuestas no acordes a las necesidades y realidades de la población. - Se piensa que la solución a los problemas agrícolas se encuentra fuera y no dentro. Es decir que seguimos con la idea que la solución funcionaría con recetas. - Metodologías de trabajo no son las adecuadas.
- No se considera el nivel y calidad de la educación rural para solucionar sus problemas y desarrollar emprendimiento y capacidades para aprovechar oportunidades de mejora de calidad de vida. - Equipo de extensionistas no preparados para la realidad de las características sociales y ambientales de Huancavelica.
- Los regalos se convirtieron en condición para contar con la participación de los productores (paternalismo), generando resistencia de participación incondicional de productores.
- Carencia de medios de comunicación con programas de contenido de información agraria, con oportunidades de agronegocios, capacitaciones, estudios de casos de interés rural, entre otros. Que mantenga informado a la población en cuanto se refiere al sector agrario del distrito. - Carencia de sostenibilidad en comunicación y difusión

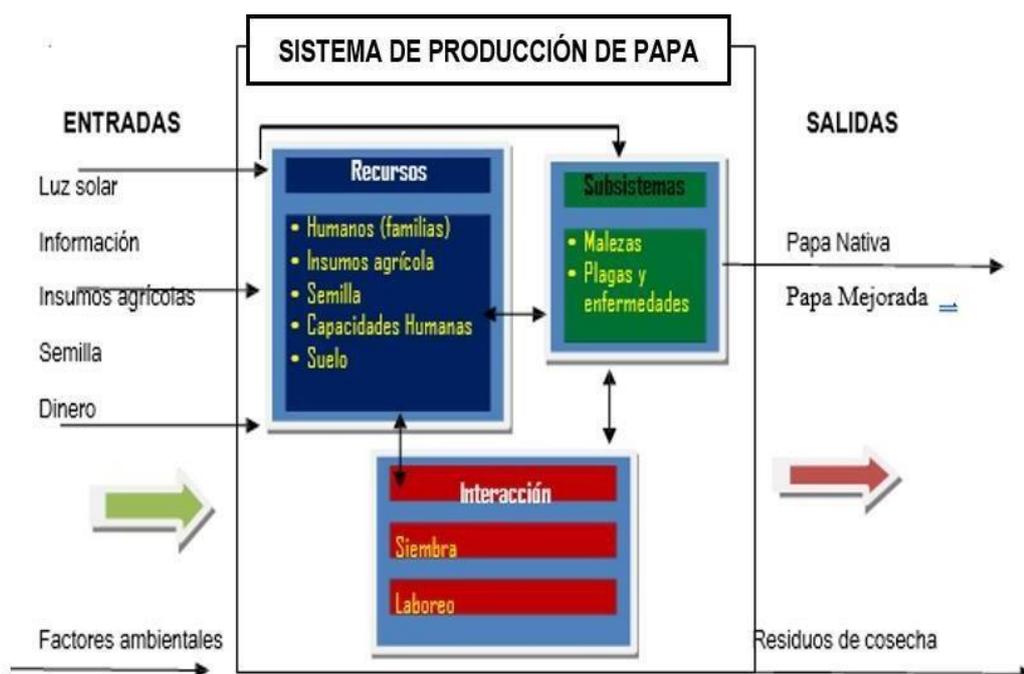
escrita de información de agraria en el área rural y con niveles de fácil entendimiento y aprendizaje de la población rural.

- Escasa capacidad de organización sostenible de los productores, egoísmo e individualidad de productores para enfrentar problemas, más aún si se trata de oportunidades en agronegocios.

4.1.3. Sistema de producción del cultivo de papa nativa en Yauli Características del sistema de producción del cultivo de papa

De acuerdo a las evidencias colectadas y observadas en los sistemas de producción de la papa nativa en el distrito de Yauli se pudo distinguir similitud entre los sistemas de producción, cuyos componentes y elementos, según la terminología de Hart (1980), se representan gráficamente en las Figura 02. Es pertinente aclarar que el tamaño de los terrenos de producción de papa nativa es muy variable y dispersos en cuanto a su ubicación. Varía desde 300m² hasta más de una hectárea

Gráfico 01: Modelo cualitativo de sistema de producción de la papa nativa



Fuente: Elaboración propia. 2022.

Componentes del sistema: Compuesto por los recursos, subsistemas de malezas y plagas y enfermedades El de recursos que incluye el recurso humano en general (familia, peones), los insumos agrícolas (como abonos: químico en algunos casos y en otros orgánicos), semillas, la capacidad humana, además del recurso principal, el suelo (terrenos de cultivo).

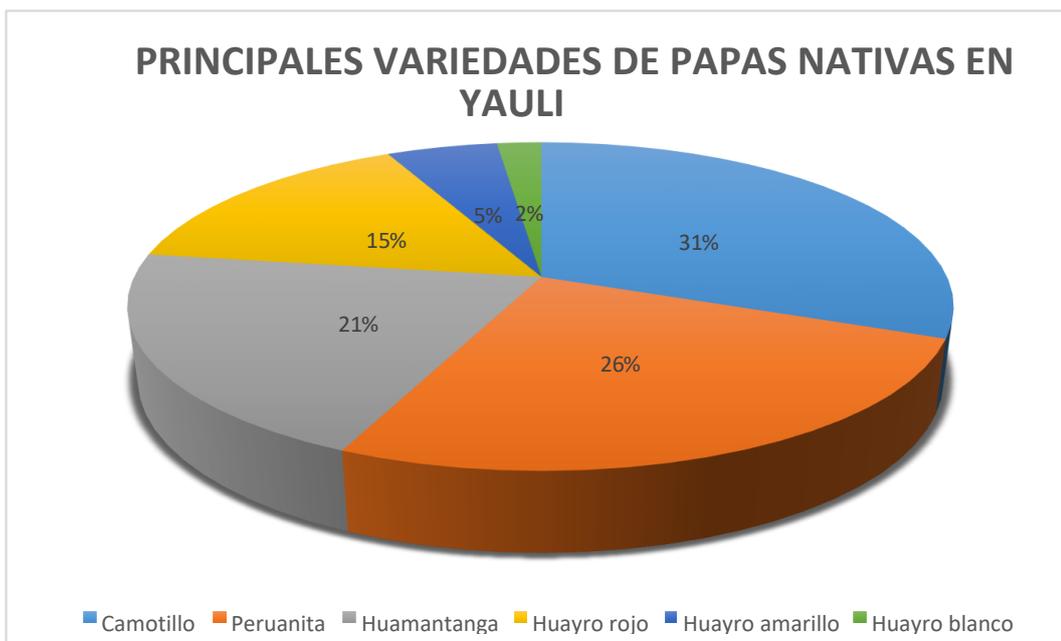
Interacción de componentes: Los componentes citados interactúan en el marco ambiental que presta el territorio producto de los factores climáticos que se presentan (precipitación pluvial, insolación, humedad, etc) dándose las condiciones necesarias para el desarrollo de la papa nativa, desde la germinación hasta la madurez del cultivo); lógicamente con la interacción de plagas, enfermedades que por la naturaleza del agroecosistema están presentes y tienen en el cultivo de papa nativa las oportunidades de desarrollarse, claro está con perjuicio del cultivo, sino se toman la medidas adecuadas para su control (capacidad humana).

Entradas al sistema: Se considera como entradas de elementos controladas por el hombre la información sobre el cultivo de la papa nativa, también ingresan al sistema insumos agrícolas diversos como: fertilizantes químicos y orgánicos, semillas, otros; dinero por crédito. Asimismo, se tiene el ingreso de elementos no controlados por el hombre, estos son básicamente los factores ambientales, imprescindibles para el funcionamiento del sistema de cultivo.

Salidas del sistema: El producto principal de la salida del sistema de cultivo se da a la cosecha en estado de tubérculos. Asimismo, se tiene los desechos de la cosecha (tallos de la papa). Este flujo productivo presenta una producción promedio de 6000 k de papa nativa por hectárea.

PRINCIPALES VARIEDADES DE PAPA NATIVA EN YAULI

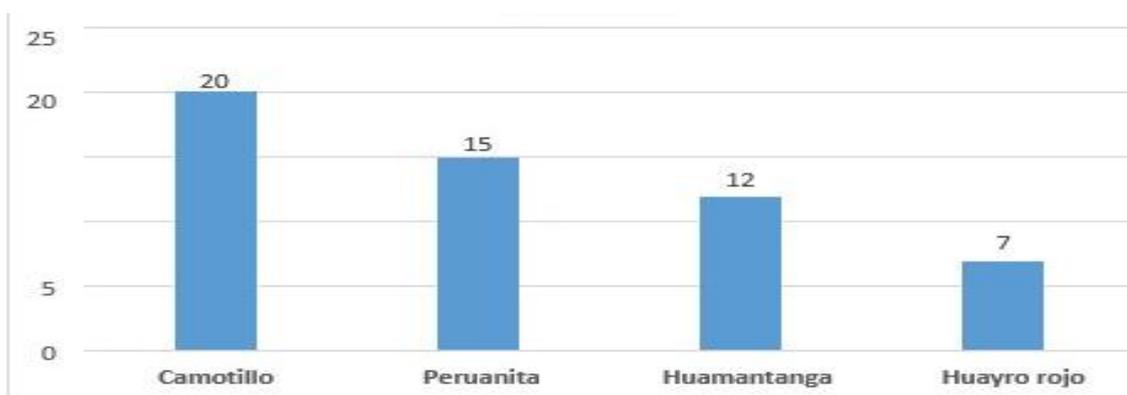
Gráfico N° 02: Siembra de las principales variedades de papa nativa en Yauli



En el gráfico N° 01 se muestra el porcentaje de preferencia de siembra que tienen las principales variedades en el distrito de Yauli, se observa que la variedad camotillo se tiene la preferencia del 30 %, seguidamente de la variedad Peruanita con 25 %, Huamantanga con 20 %, Huayro Rojo 15 %, la variedad amarilla y huayro con 5 %.

Gráfico N° 02: Promedio de productividad de papa nativa.

Promedio de productividad en TM/hectáreas de papa nativa en Yauli

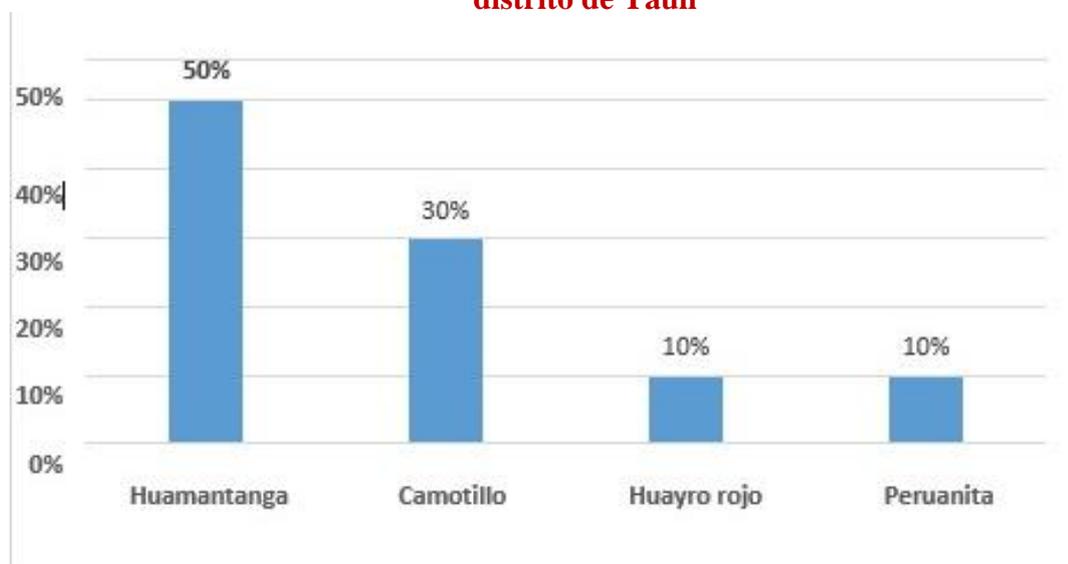


En el gráfico se muestra las 4 variedades de papa nativa que tienen mayor importancia por tanto preferencia por los agricultores que vienen cultivando en el distrito de Yauli, en primer lugar, está la variedad camotillo que alcanza una producción promedio de

20 T/ha, seguidamente la variedad peruanita con un 15 T/ha, la variedad Huamantanga con un 12 T/ha y por último la variedad Huayro con un 7 Tn/ha.

Gráfico N° 03: Calidad de Tubérculo de las principales variedades de papa nativa

Calidad de tubérculo en las principales variedades de papa nativa del distrito de Yauli

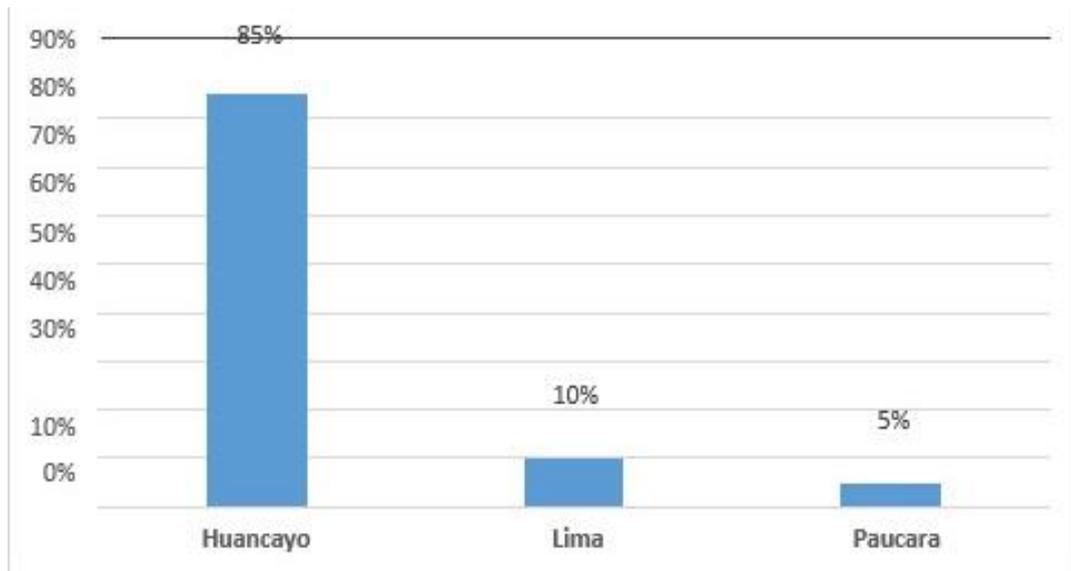


En el gráfico se puede mostrar opiniones de los productores en cuanto a calidad del producto cosechado para ello se tomó en cuenta tres aspectos importantes:

Forma, Tamaño y Sanidad del tubérculo, se pudo observar que la variedad Huamantanga tiene mejor calidad alcanzando un 50 % del total en cuanto a esos tres aspectos, esta preferencia se debe a que esta variedad ofrece fácil manejo de post cosecha por la forma del tubérculo, seguidamente de camotillo que alcanza un 30 % de preferencia, la Huayro Rojo y la Peruanita con un 10 % respectivamente.

Gráfico N° 04: Principales puntos de destino de mercado de las cosechas de papa nativa.

Principales puntos de destino de cosecha de papa nativa del distrito de Yauli



En el gráfico se muestra que las variedades principales de papa nativa sea Huamantanga, Camotillo, Huayro Rojo y Peruanita su lugar de expendio comercial preferente es la ciudad de Huancayo alcanzando un 85 %, seguidamente el mercado de Lima con un 10 % y por último con el 5% en el mercado local de Yauli, básicamente en lo día de feria dominical.

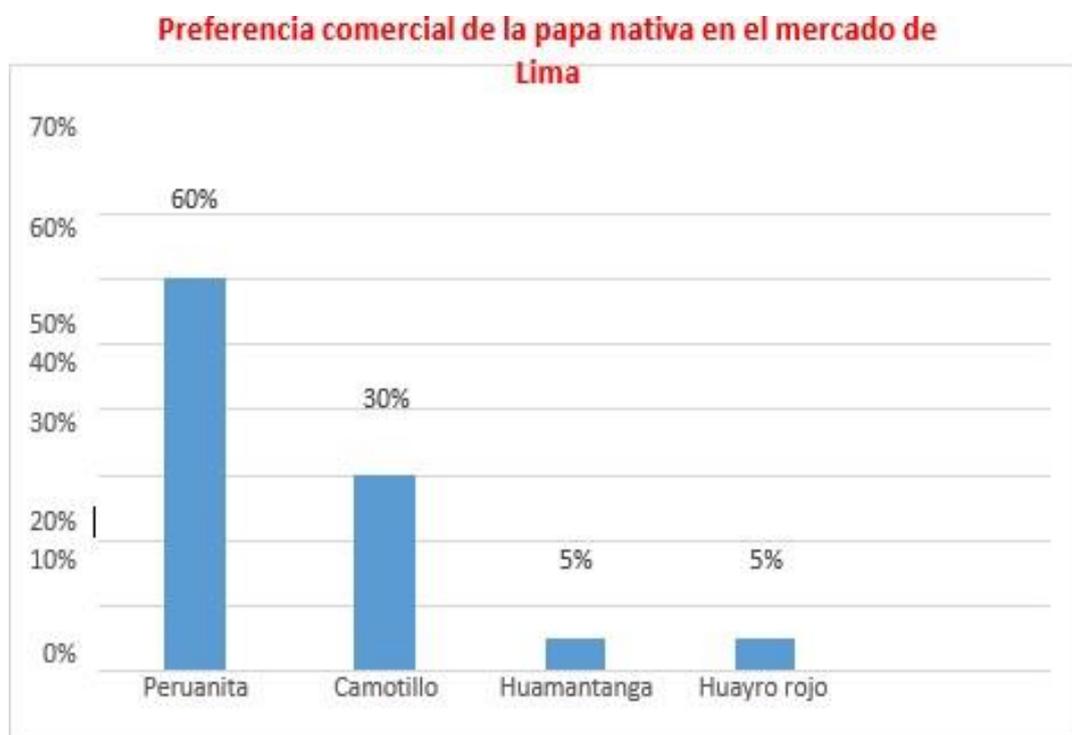
Cuadro N° 5: Preferencia de papas nativas en el mercado de Huancayo



En el gráfico se observa las preferencias comerciales de las papas nativas en el mercado de Huancayo, en el que se muestra que la variedad Huamantanga tiene

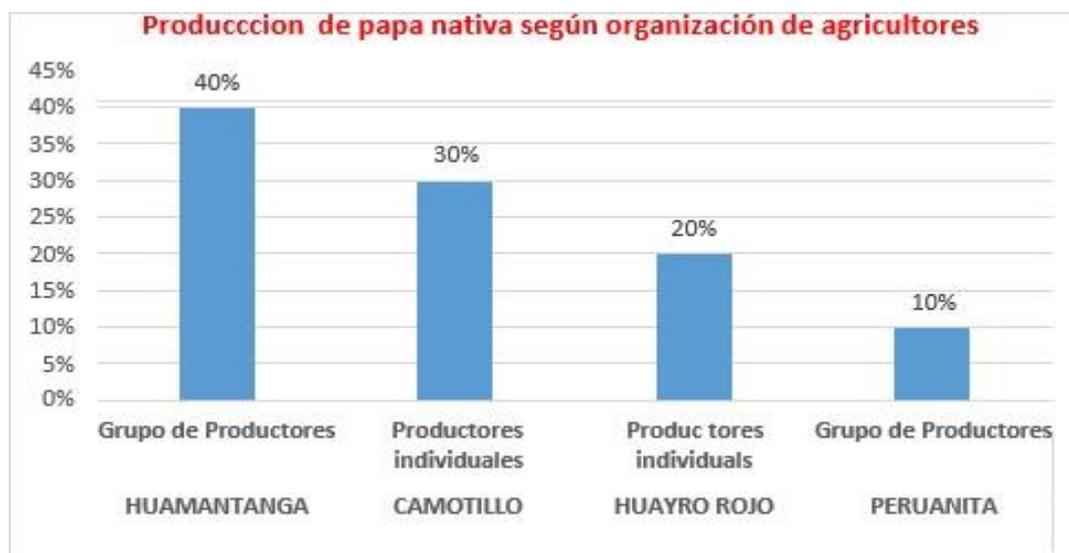
mayor aceptación alcanzando un 60 %, seguidamente de la variedad camotillo con un 20 %, Huayro rojo con un 15 % y por último la variedad Peruanita con un 5%.

Gráfico N° 6: Preferencia comercial de Papa Nativa en el mercado de Lima



En el gráfico se observa las principales variedades de papa nativa de mayor preferencia comercial en el mercado de Lima, donde se muestra que la variedad de mayor preferencia es la Peruanita, alcanza un 60 % esto indica su aceptación culinaria, seguido de la variedad camotillo con un 30% de preferencia, y por último las variedades Huamantanga y Huayro rojo con un 5 % respectivamente.

Gráfico N° 7: Preferencia de producción de papa nativa según organización de agricultores



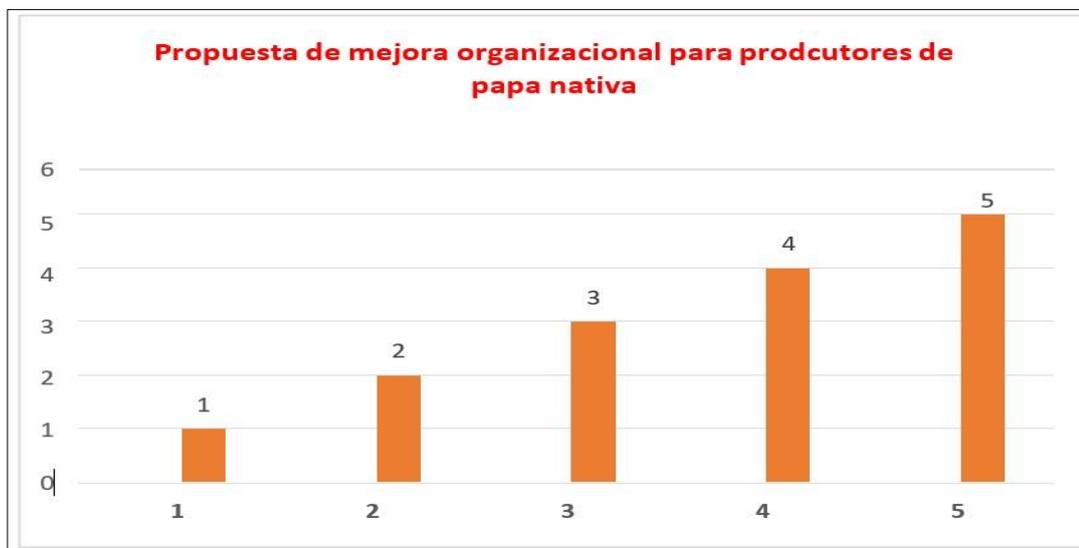
El gráfico presenta los resultados de las formas de producción de la papa nativa por los agricultores de Yauli, se observa que las variedades Huamantanga y Peruanita son sembrados por el tipo de organización grupal de los agricultores, siendo la preferencia del 40 % y 10 %, mientras que las variedades preferidas para siembra por agricultores individuales son: camotillo y huayro rojo con el 30 % y 20% respectivamente.

Gráfico N° 8: Formas de comercialización de las principales variedades de papa nativa



En el gráfico se presenta los resultados de las formas de comercialización de la papa nativa, se observa que el tipo de venta predominante es la individual con el 75% de práctica por los agricultores, estos se evidencian tanto en el mercado local y la comercialización en los mercados de Huancayo y Lima, la venta en Acopio ocurre en 20 % , es decir que los agricultores prefieren vender su cosechas de papa nativa a los acopiadores, antes de hacerlo a los consumidores; asimismo, el 5 % refieren que no venden todas sus cosechas, estas son destinados para autoconsumo en sus familias. Sin embargo, no se evidencia experiencias de venta de cosechas de papa nativa en forma organizada, todos los hacen por su propia cuenta.

Gráfico N° 09: Propuesta para la mejora organizacional de productores de papa nativa



Prioridad Actividades	
1	Planificación de siembra de las variedades de papa nativa
2	Formar Asociaciones de Productores Agrícolas
3	Asistencia Técnica permanente
4	Aumentar la productividad en cantidad y calidad del producto
5	Estrategias de comercialización

4.1.4. Niveles de organización y la productividad de la papa nativa

El nivel de organización de los agricultores de papa nativa de Yauli, es muy incipiente, y obedece a ciertos intereses particulares de los agricultores, de las entrevistas realizadas se encontró que los agricultores buscan organizarse para realizar alguna gestión de interés agrícola, ante las autoridades de los gobierno local o regional (municipalidades y gobierno regional), se evidencian casos de organización en forma de asociaciones de productores con fines de presentar proyectos a PROCOMPITE, con resultados exitosos. Sin embargo, después que se logran los objetivos, las

organizaciones entran en una etapa de debilitamiento en función a cómo transcurre el tiempo, notándose en buena parte que los mayores beneficiarios de los logros son los miembros de la directiva. Esto se refleja en la producción de los cultivos, en este caso, los beneficios del logro de la gestión conjunta no siempre se ven reflejados en la mejora de los rendimientos de los cultivos, debidos que los socios de la asociación no mantienen y no cumplen los compromisos establecidos en los documentos internos de gestión.

Pocas experiencias de gestión conjunta u organizada de los agricultores de papa nativa se evidencian a nivel del distrito de Yauli, las ocurrencias de estas se dan principalmente ante las necesidades de conseguir semillas sea por compra o por gestión de fondo otorgado por algún actor de desarrollo como el Ministerio de Agricultura, la Municipalidad, asimismo se encontraron algunos casos de asociación para la compra de fertilizantes químicos. Pero que no se reflejan en la mejora de los niveles productivos o rendimientos que puedan enmarcarse como mejora de la productividad del cultivo de la papa nativa.

4.1.5. Niveles de organización y los ingresos económicos por la comercialización de la papa nativa

Muy a pesar de las teorías que difunde Polan Lacky, en el sentido que los agricultores pueden ganar más organizados que al realizar actuaciones independientes, en el caso de los agricultores de Yauli, se encontraron mayormente experiencias de gestiones individuales, es muy débil los trabajos

Conjuntos de gestión, se evidencia algunas asociaciones para realizar compras conjuntas de algunos insumos agrícolas, sin embargo, a nivel de ventas conjuntas es inexistente las experiencias de comercialización, notándose que el nivel de celos y egoísmo resaltan en casos de ventas de sus cosechas. Por lo general aspiran vender en forma individual, tanto en el mercado local, regional y nacional. Los agricultores de la papa nativa aún no están convencidos de tener éxito en la comercialización conjunta de sus cosechas. Salvo caso en que sean promovidos por otros actores de desarrollo en

función a ciertas políticas emitidas por algunos actores de desarrollo como municipalidades y organismos no gubernamentales.

4.2. Discusión de resultados.

En el distrito de Yauli las principales variedades de papa nativa sembrados con mayor preferencia en el 2017 fueron la variedad camotillo se está cultivando un 30 %, seguidamente de la variedad Peruanita con 25 %, Huamantanga con 20 %, Huayro Rojo 15 % , la variedad amarilla con 5 % y por último la variedad Huayro 5 %, el promedio de productividad de las cuatro primeras variedades de papa son en primer lugar está la variedad camotillo que alcanza una producción del 20 Tn /ha, seguido por la variedad peruanita con un 15 tn /ha, la variedad Huamantanga con un 12 tn/ha y por último la variedad Huayro Rojo con un 7 Tn/ha; esto se debe principalmente al manejo de cultivo que le vienen dando y costos de producción en cuanto a la calidad del producto cosechado para ello se tomó en cuenta tres aspectos importantes como Forma, Tamaño y Sanidad del tubérculo, donde se pudo notar que la variedad Huamantanga tiene mejor calidad alcanzando un 50 % del total en cuanto a esos tres aspectos ello se debe que esta variedad su manejo de post cosecha es más apropiado por la forma del tubérculo, seguidamente de camotillo que alcanza un 30 % , la Huayro Rojo y la Peruanita con un 10 % respectivamente, llegando a la conclusión que su calidad de producto no es buena, por otro lado sus puntos de venta de las variedades principales de papa nativa sea Huamantanga, Camotillo, Huayro Rojo y Peruanita su lugar de expendio comercial es la ciudad de Huancayo alcanzando un 80 % en sus 04 variedades, seguidamente del Departamento de Lima con un 10 % y por ultimo un 5% en la zona de Yauli, es autoconsumo. En Huancayo la variedad Huamantanga tiene mayor aceptación alcanzando un 60 %, seguidamente de la variedad camotillo con un 20 %, Huayro rojo con un 15 % y por último la variedad Peruanita con un 5%. En Lima se muestra que la variedad Peruanita alcanza un 60 % esto se debe a su aceptación culinaria, seguidamente de camotillo con un 30 % y por último Huamantanga y Huayro rojo con un 5 % respectivamente. En cuanto a su comercialización según la variedad de papa nativa en la zona de Yauli como podemos notarla producción de papa nativa

en el año 2017 tanto Huamantanga como Peruanita 40% y 10 % respectivamente y la variedad camotillo y Huayro rojo su producción ha sido con productores individuales alcanzando un 30% y 20 % respectivamente. En cuanto a las formas de comercialización presenta que la venta en Acopio es un 20 % ello se debe por falta de confianza entre pobladores, mientras que la venta individual es 75

% donde se llega a la conclusión que nos les gusta trabajar en equipo o mediante grupos o asociaciones de productores y por último un 5% que solo siembra para autoconsumo. Dado los resultados de las encuestas a 100 agricultores de la zona, proponemos la mejora institucional en cinco pasos y son: 1. Planificación de siembra de las variedades de papa nativa, nos permitirá sembrar en forma escalonada para conseguir mejores precios en el mercado 2. Formar Asociaciones de Productores Agrícolas, es importante trabajar en conjunto mediante asociaciones ya que nos permitirá sacar el producto del campo para su venta en su totalidad 3. Asistencia Técnica permanente, es importante porque la ayuda profesional de un ingeniero para el manejo de cultivo desde la siembra hasta la cosecha. 4. Aumentar la productividad en cantidad y calidad del producto, nos es más que debemos buscar la calidad del producto para tener un mejor precio. Y 5. Estrategias de comercialización. Busca un mercado que pueda comprar la cosecha en forma conjunta, o trabajar con empresas y/o instituciones públicas y/o privadas para asegurar la venta de la cosecha a un mejor precio y por ende mejores ingresos para el productor Yaulino.

4.3. Proceso de prueba de hipótesis.

Las hipótesis planteadas para estudio fueron:

Ho: La gestión de la producción de la papa nativa en Yauli está basado principalmente con nivel de organización de los agricultores, por tanto, la productividad y rentabilidad están relacionados al nivel de organización que mantienen los agricultores.

Ha: La gestión de la producción de la papa nativa en Yauli está basado principalmente con nivel de organización de los agricultores, por tanto, la productividad y rentabilidad no están relacionados al nivel de organización que mantienen los agricultores.

• **Nivel de confianza:**

$\alpha = 0.05$ (95% de confianza)

• **Estadístico de Prueba:**

X² (Chi cuadrada)

• **Condición:**

- o Sí el valor de significancia de chi o valor crítico es menor que al 0.05, rechazamos la hipótesis nula y aceptamos la hipótesis alterna.
- o Sí el valor de significancia de chi o valor crítico es mayor que al 0.05, rechazamos la hipótesis alterna y aceptamos la hipótesis nula.

Tabla N° 01: Prueba de Chi-cuadrada de Gestión de la Producción * y Productividad – comercialización de la papa nativa

	Valor	gl	Sig. Asimétrica (bilateral)
Chi-cuadrada Pearson	2.621(a)	2	.270
Razón de verosimilitudes	3.052	2	.217
Asociación lineal por lineal	.232	1	.630
N° de casos válidos	30		

a. 4 casilla (66.7%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 0.53.

Decisión:

El valor de significancia o valor crítico observado es 0.270, mayor a 0.05, entonces se rechaza la hipótesis alterna y aceptamos la hipótesis nula, es decir que la productividad y rentabilidad están relacionados al nivel de organización que mantienen los agricultores.

CONCLUSIONES

1. El sector agrícola tiene involucradas a instituciones públicas, privadas y organizaciones de la sociedad civil, caracterizados por realizar trabajos no articulados, en el que, el actor responsable de liderar tiene poco poder económico y de decisión, un alto grado de importancia, pero bajo nivel de influencia.
2. La magnitud del impacto del sector agrícola es insignificante para la mejora de los niveles productivos, el uso de tecnologías y para la economía de la población de Yauli, por tener una débil presencia y pobres resultados de éxito, debido a que cada actor de desarrollo involucrado con el desarrollo agrícola cumple funciones y realizan actividades en función a objetivos institucionales y no articulados.
3. El análisis de la situación actual del sector agrícola tanto a nivel distrital como provincial, confirma la necesidad de implementar un servicio de extensión con nuevo paradigma, basado en claves como la excelencia en el servicio, anticipación a los futuros sucesos e innovación permanente para llegar a satisfacer las necesidades sentidas de los productores agrícolas.
4. En el distrito de Yauli se cultivan cuatro variedades de papa nativa, en mayor preferencia comercial: Huamantanga, Peruanita, Camotillo y Huayro Rojo; con rendimientos promedios que oscila entre 7 y 20 toneladas por hectárea.
5. El mercado de mayor preferencia para los productores de papa nativa, es la de Huancayo y Lima, pero en pocas cantidades.
6. Los sistemas de producción de la papa nativa y su comercialización en los mercados local, regional y nacional, los realizan en forma individual, lo mismo se evidencia en la gestión de insumos agrícolas, pre y post campaña agrícolas.

RECOMENDACIONES

1. Se recomienda gestionar los sistemas de producción de la papa nativa en forma grupal, desde la gestión de insumos agrícolas y la comercialización de los mismos en los diferentes mercados.
2. Implementar actividades que permitan promover y fortalecer las organizaciones de los productores, desarrollando capacidades de gestión de procesos productivos, de valor agregado y comercialización de las cosechas, basados en cadenas productivas, de valor y gestión comercial.
3. Se recomienda al agricultor Yaulino que siga los 5 pasos de mejora organizacional para la venta de papa nativa.
4. Se recomienda el consumo de papa nativa por su alto contenido de antocianina para la cura de muchas enfermedades.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICA

1. **BENÍTEZ, J. (2012)** La economía campesina y la comercialización de productos agropecuarios. Paraguay.
2. **CANTOBAL, J. (2010)** Características del trabajo asalariado en una comunidad campesina aymara. Estudio de caso de la comunidad Cairoma, La Paz, Bolivia. VIII Congreso Latinoamericano de Sociología Rural, Porto de Galinhas
3. **CIP (2011)** Cambios del sector papa en el Perú en la última década: Los aportes del proyecto Innovación y Competitividad de la Papa (INCOPA). Lima Perú.
4. **DIEZ, A. (2010)** Organizaciones e integración en el campo peruano después de las políticas neoliberales. ¿Una nueva ruralidad en américa latina? Perú
5. **FIGUEROA, ADOLFO (1989)**. La economía campesina de la sierra del Perú. Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Cuarta Edición. Lima Perú.
6. **FLORES CCAHUANA, FRANKLIN ARTHUR. (2017)**. “Análisis de los factores que inciden en la baja productividad de 5 variedades de papa nativa en la provincia de Cotabambas, región Apurímac, 2015”. Tesis para optar el título profesional de ingeniero agrónomo. Universidad Nacional de San Agustín de Arequipa. Arequipa – Perú.
7. **GRANADOS, A. Y GUZMÁN, A. (2003)** plan estratégico de recolección, empaque y distribución de papa y cebolla en el tramo de Boyacá – Bogotá, Colombia. Editorial pontificia universidad Javeriana, Facultad de Ingeniería Industrial.
8. **GASTAÑAGA FIGUEROA, EDWIN. (2016)**. “Análisis de la producción agrícola y su incidencia en el desarrollo económico en los productores del distrito de Huayopata provincia de la Convención en el período 2011- 2014”. Tesis para optar el título profesional de economista. Universidad Andina del Cusco. Cusco – Perú.
9. **GOBIERNO REGIONAL DE APURÍMAC (2011)**, Plan de negocios:

Incremento de la Productividad de Papa Nativa de Pequeños Productores de la Asociación de Productores Agropecuarios Encanto de Oro Ceronccata del Distrito de Santa María de Chicmo- APEOCED.

10. **GÓMEZ, V. (1985)** Tecnología y brechas de productividad en los productores del valle del Mantaro. UNA. Lima.
11. **GONZALVEZ, G. (2007)** Economía campesina y economía comunitaria: apuntes para analizar las experiencias en proyectos de desarrollo rural
12. **HERRERA, M., CARPIO, H. Y CHÁVEZ, G. (1999)** estudio sobre el subsector de la papa en el Ecuador. Quito Editorial CIDES, INIAP - PNRT, COSUDE, CIP, 137 p.
13. **INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA E INFORMÁTICA (2016)**, Conociendo Apurímac. Dirección Nacional de Estadística e Informática Departamental. Lima, Perú.
14. **ISLAS, V. Y ZARAGOZA M. (2007)**. Análisis de los sistemas de transporte. México
15. **MANUAL VALUELINKS. (2007)**. Metodología para el fomento de la cadena de valor. GTZ Eschborn. Guidelines for Technical Cooperation Projects and Programmes. Alemania.
16. **MURRA, JHON (1972)**. El control vertical de un máximo de pisos ecológicos en la economía de las sociedades andinas. Editorial Universidad Hermilo Valdizan, 1972. 476 páginas. Lima Perú.
17. **MINISTERIO DE AGRICULTURA, DGCA (2012)** Cadena productiva de papa, 1ra edición Agosto, Lima, Perú.
18. **MILLET CRISTINA, Elena (2016)**. “Estrategias de comercialización de pequeños productores agroalimentarios con enfoque agroecológico. Departamento Belgrano, provincia de Santa Fe, Argentina. 2000 -2009. Estudio de caso”. Tesis para optar al grado de Magister Scientiae. Universidad Nacional del Litoral. Santa Fe – Argentina.

19. **MINISTERIO DE AGRICULTURA, DGCA (2012)** Cadena productiva de papa, 1ra edición Agosto, Lima, Perú
20. **ORDINOLA, M. (2008).** Nuevas experiencias y tendencias de la comercialización de la papa en el Perú. Conferencia Magistral en el I Congreso Nacional de la Papa. Ciencia, Arte y Negocios. Huancayo, Perú. 20-23 de mayo de 2008.
21. **POMA, G. (2011 - 2012)** Capital comunal de Palca – Huancavelica y Racracalla – Comas. Huancayo.
22. **PORTER MICHAEL. (2016).** Ventajas Competitivas. La cadena de valor. Editorial Pirámide. Grupo Anaya. Madrid España.
23. **PROYECTO INCOPA. (2010)** Cambios del sector papa en el Perú en la última década: Los aportes del proyecto Innovación y Competitividad de la Papa (INCOPA)
24. **QUISPE ECOS, Nélica (2013).** “Análisis de la Cadena de Valor de la Papa Nativa en los distritos de Huayana y Pomacocha – Provincia de Andahuaylas – Apurímac”. Tesis para optar el Título de Magister en Biocomercio y Desarrollo Sostenible. Pontificia Universidad Católica del Perú. Lima – Perú
25. **RAMÍREZ ZÁRATE, Lupe Liz (2013).** “Influencia de la producción y comercialización de papa en las condiciones socioeconómicas de las familias en la comunidad campesina de Racracalla, Comas, Concepción, 2011-2012”. Tesis para optar el título profesional de Licenciada en Sociología. Universidad Nacional del Centro del Perú. Huancayo – Perú.
26. **SALAZAR, M. Y VAN DER HEYDEN, D. (2004).** Metodología de Análisis de Cadenas Productivas con equidad para la Promoción del Desarrollo local. Lima
27. **TRIVELLI, C. (2006).** —Estrategia y política de desarrollo rural en el Perú. En Javier Iguñiz, Javier Escobal y Carlos Iván Degregori (eds.) Perú: El problema agrario en debate. Sepia XI. Lima: SEPIA.
28. **VENERO, H. (2012)** Las posibilidades de exportación de la papa y los efectos de su inserción en el mercado internacional sobre el nivel de vida de los pequeños

productores. Estudios de caso en el Valle del Mantaro y Paucartambo en Cusco, Perú.

29. **VILLARREAL, N. (2004)** Sectores campesinos, mujeres rurales y Estado en Colombia. Tesis de Doctorado. Universidad Autónoma de Barcelona. España.

ANEXO

MATRIZ DE CONSISTENCIA
DESARROLLO Y ESTRATEGIAS ECONOMICAS EN LA PRODUCCION DEL CULTIVO DE PAPA
NATIVA EN YAULI - HUANCAMELICA

PROBLEMA GENERAL	HIPOTESIS	OBJETIVO GENERAL	VARIABLES	DATO o INDICADOR	METODOLOGÍA
¿El desarrollo y las estrategias económicas que se adoptaran en cuanto a la productividad de papa nativas incide en el nivel de ingreso económico de los productores en Yauli - Huancavelica?	Ha: El desarrollo y las estrategias económicas tendrán un impacto positivo en la comercialización del cultivo de papas nativas y generarán mayores ingresos en el poblador de la zona de Yauli - Huancavelica.	Determinar el desarrollo y las estrategias económicas en busca de un mejor desarrollo productivo de papa nativa en Yauli – Huancavelica.	a) Variable Independiente Cultivo de papas nativas	Manejo de buenas prácticas agrícolas	Tipo Aplicada Nivel: No experimental. Método: Deductivo explicativo transversal Diseño: no experimental descriptivo Población: estará constituida 40 agricultores. Muestra: 40 agricultores. Técnicas de recolección de datos: Se realizará mediante encuesta y entrevistas Instrumentos de procesamiento de datos:
			b) Variables Dependiente	Nivel de ingreso del agricultor	

<p>PROBLEMAS ESPECIFICOS</p> <p>¿Plantear diferencias estrategias de desarrollo económico para la producción de papa nativa en Yauli - Huancavelica?</p>	<p>Ho:</p> <p>El desarrollo y las estrategias económicas tendrán un impacto negativo en la comercialización del cultivo de papas nativas y generarán mayores ingresos en el poblador de la zona de Yauli - Huancavelica.</p>	<p>OBJETIVO ESPECIFICOS</p> <p>Diagnosticar los diferentes procesos de productividad de papa nativa en Yauli – Huancavelica.</p>	<p>Desarrollo y estrategias económicas</p>	<p>durante la producción</p> <p>Rentabilidad económica</p>	<p>Para el procesamiento de la información se utilizará el programa estadístico Excel para sumatoria de datos y sus promedios y SPS, y se efectuarán la prueba de significación de Chi cuadrado para contrastar la hipótesis</p>
<p>¿De qué manera influyen el nivel socio económico del agricultor en la producción agrícola y que proceso presenta en el desarrollo económico del cultivo de papa nativa en Yauli - Huancavelica?</p>		<p>Determinar el aspecto socio económico del productor en cuanto a las medidas que se adoptara para implementar estrategias de productividad en Yauli – Huancavelica.</p>			
<p>¿Para determinar la influencia de una inadecuada comercialización de la producción de papa nativa que criterios en cuanto al desarrollo económico y estrategias de comercialización se tomara en cuenta en Yauli - Huancavelica?</p>					

Instrumento de Recolección de Datos

PROYECTO DE INVESTIGACIÓN
DESARROLLO Y ESTRATEGIAS ECONOMICAS EN LA PRODUCCION DEL CULTIVO DE PAPA
NATIVA EN YAULI – HUANCAVELICA
CUESTIONARIO ESTRUCTURADO

I. INFORMACION GENERAL

N° Entrevista

Comunidad: _____

1.1. ¿Qué VARIETADES DE PAPA NATIVA SIEMBRA EN TU CHACRA?

II. GESTION DE LA PRODUCCION DE LA PAPA NATIVA

	ITEMS	Totalmente (5)	Mucho (4)	Mediana mente (3)	Poco (2)	Nada (1)
1	Planifica la siembra de su cultivo de papa nativa para cada campaña.					
2	Se esfuerza para mejorar sus rendimientos de su cultivo de papa nativa					
3	Atiende con los cuidados oportunos de manejo a su cultivo de papa nativa					

III. ORGANIZACIÓN DE AGRICULTORES QUE PRODUCEN PAPA NATIVA

	ITEMS	Totalmente (5)	Mucho (4)	Mediana mente (3)	Poco (2)	Nada (1)
4	Realiza sus actividades agrícolas en el cultivo de papa nativa en forma organizada o grupal con otros agricultores					
5	Las compras de las semillas de papa por lo general los hace en grupo, junto a otros agricultores					
6	La compra de abonos o fertilizantes para su cultivo de papa nativa, por lo general lo hace en grupo u organizado					
7	Las compras de los insecticidas, abonos foliares y otros insumos, por lo general lo hace en grupo u organizada					
8	Las actividades culturales de manejo del cultivo de la papa nativa, por lo general lo hace en grupo u organizada					

9	Al encontrar problemas en su cultivo de papa nativa, por lo general trata de solucionarlo en forma organizada junto a otros agricultores					
10	Cree que de buscar capacitaciones sobre la papa nativa en forma organizada le sería de más provecho					

IV. PRODUCTIVIDAD Y COMERCIALIZACIÓN DE LA PAPA NATIVA

	ITEMS	Totalmente (5)	Mucho (4)	Mediana mente (3)	Poco (2)	Nada (1)
11	Siente que las cosechas de su cultivo de papa nativa son las que esperaba					
12	Cree que tus cosechas de papa nativa son de alto rendimiento que te permite obtener buenas ganancias					
13	Cree que de haber comprado los semillas en forma grupal u organizada pudo ahorrar y reducir su costo de producción de la papa nativa					
14	Cree que de haber comprado los fertilizantes en forma grupal u organizada pudo ahorrar y reducir su costo de producción de la papa nativa					
15	Cree que de haber comprado los insecticidas y pesticidas en forma grupal u organizada pudo ahorrar y reducir su costo de producción de la papa nativa					
16	Cree que de vender sus cosechas de papa nativa en forma organizada le permitirá tener mayores ganancias					

4.1. ¿en qué momento vendes tus cosechas de papa?

- De Inmediato en la chacra
- Entre 2 a 3 meses después de la cosecha
- Entre 4 a 6 meses después de la cosecha
- Después de 6 meses de cosecha

BASE DE DATOS

V1			V2						V1	V2	D1	D2							
P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16				
5	4	3	3	1	1	1	2	1	3	3	3	3	3	3	4	2	3	4	2
3	3	4	2	1	1	1	1	1	3	2	2	2	2	3	2	2	2	3	1
2	5	3	1	1	1	1	2	2	2	1	3	2	3	2	3	2	2	3	1
3	4	4	1	1	1	1	1	1	2	3	2	2	1	2	2	2	2	4	1
3	4	3	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	3	1
4	4	4	3	3	2	1	2	2	2	3	3	3	3	1	1	3	2	4	2
5	4	4	1	2	2	2	2	2	3	4	4	3	3	2	2	3	3	4	2
5	4	4	2	2	2	2	2	1	2	4	4	3	3	1	3	3	3	4	2
4	4	4	1	2	2	1	1	2	3	4	3	2	3	2	4	2	3	4	2
4	5	4	1	1	1	1	1	1	4	3	2	5	5	3	5	2	4	4	1
3	5	4	1	1	1	1	1	1	4	2	2	4	4	4	4	2	3	4	1
5	4	3	3	1	1	1	2	1	3	3	3	3	3	3	4	2	3	4	2
3	3	4	2	1	1	1	1	1	3	2	2	2	2	3	2	2	2	3	1
2	5	3	1	1	1	1	2	2	2	1	3	2	3	2	3	2	2	3	1
3	4	4	1	1	1	1	1	1	2	3	2	2	1	2	2	2	2	4	1
3	4	3	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	3	1
4	4	4	3	3	2	1	2	2	2	3	3	3	3	1	1	3	2	4	2
5	4	4	1	2	2	2	2	2	3	4	4	3	3	2	2	3	3	4	2
5	4	4	2	2	2	2	2	1	2	4	4	3	3	1	3	3	3	4	2
4	4	4	1	2	2	1	1	2	3	4	3	2	3	2	4	2	3	4	2
4	5	4	1	1	1	1	1	1	4	3	2	5	5	3	5	2	4	4	1
3	5	4	1	1	1	1	1	1	4	2	2	4	4	4	4	2	3	4	1
5	4	3	3	1	1	1	2	1	3	3	3	3	3	3	4	2	3	4	2
3	3	4	2	1	1	1	1	1	3	2	2	2	2	3	2	2	2	3	1
2	5	3	1	1	1	1	2	2	2	1	3	2	3	2	3	2	2	3	1
3	4	4	1	1	1	1	1	1	2	3	2	2	1	2	2	2	2	4	1
3	4	4	1	1	1	1	1	1	2	3	2	2	1	2	2	2	2	4	1
3	4	3	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	3	1
4	4	4	3	3	2	1	2	2	2	3	3	3	3	1	1	3	2	4	2
5	4	4	1	2	2	2	2	2	3	4	4	3	3	2	2	3	3	4	2

Fotografía 01. Identificación de las Variedades de papa nativa más vendidas en la feria de Yauli.



Fotografía 02. Entrevista a los productores de papa nativa sobre la comercialización

