

**UNIVERSIDAD NACIONAL
TORIBIO RODRÍGUEZ DE MENDOZA DE AMAZONAS**



**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y
ADMINISTRATIVAS**

**ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE
EMPRESAS**

**TESIS PARA OBTENER
EL TÍTULO PROFESIONAL DE
LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**“ANÁLISIS ECONÓMICO DE LA CADENA
PRODUCTIVA DE LA PAPA EN EL DISTRITO DE LA
JALCA GRANDE, AMAZONAS, 2021”**

Autora: Bach. Deily Tucto Puiquin

Asesora: Ing. Patricia Escobedo Ocampo

Registro:

CHACHAPOYAS – PERÚ

2023

AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE LA TESIS EN EL REPOSITORIO INSTITUCIONAL DE LA UNTRM



ANEXO 3-H

AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE LA TESIS EN EL REPOSITORIO INSTITUCIONAL DE LA UNTRM

1. Datos de autor 1

Apellidos y nombres (tener en cuenta las tildes): Fuato Puigín Derty
DNI N°: 74324083
Correo electrónico: dertypuigin1994@gmail.com
Facultad: Ciencias Económicas y Administrativas
Escuela Profesional: Administración de Empresas

Datos de autor 2

Apellidos y nombres (tener en cuenta las tildes): _____
DNI N°: _____
Correo electrónico: _____
Facultad: _____
Escuela Profesional: _____

2. Título de la tesis para obtener el Título Profesional

Análisis Económico de la Cadena Productiva de la papa, en el Distrito de la Jalca Grande, Amazonas, 2021

3. Datos de asesor 1

Apellidos y nombres: Escobedo Ocampo Patricia
DNI, Pasaporte, C.E N°: 78216835
Open Research and Contributor-ORCID (<https://orcid.org/0000-0002-9670-0970>) <https://orcid.org/my-orcid?orcid=i0000-0002-9430-4754>

Datos de asesor 2

Apellidos y nombres: _____
DNI, Pasaporte, C.E N°: _____
Open Research and Contributor-ORCID (<https://orcid.org/0000-0002-9670-0970>) _____

4. Campo del conocimiento según la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos- OCDE (ejemplo: Ciencias médicas, Ciencias de la Salud-Medicina básica-Immunología)

https://catalogos.concytec.gob.pe/vocabulario/ocde_ford.html
5.00.00 - Ciencias Sociales 5.02.00 - Economía, Negocio 5.02.04 - Negocio, Administración

5. Originalidad del Trabajo

Con la presentación de esta ficha, el(la) autor(a) o autores(as) señalan expresamente que la obra es original, ya que sus contenidos son producto de su directa contribución intelectual. Se reconoce también que todos los datos y las referencias a materiales ya publicados están debidamente identificados con su respectivo crédito e incluidos en las notas bibliográficas y en las citas que se destacan como tal.

6. Autorización de publicación

El(los) titular(es) de los derechos de autor otorga a la Universidad Nacional Toribio Rodríguez de Mendoza de Amazonas (UNTRM), la autorización para la publicación del documento indicado en el punto 2, bajo la *Licencia creative commons* de tipo BY-NC: Licencia que permite distribuir, remezclar, retocar, y crear a partir de su obra de forma no comercial por lo que la Universidad deberá publicar la obra poniéndola en acceso libre en el repositorio institucional de la UNTRM y a su vez en el Registro Nacional de Trabajos de Investigación-RENATI, dejando constancia que el archivo digital que se está entregando, contiene la versión final del documento sustentado y aprobado por el Jurado Evaluador.

Chachapoyas, 26, octubre, 2023

Firma del autor 1

Firma del autor 2

Firma del Asesor 1

Firma del Asesor 2

DEDICATORIA

El esfuerzo y la dedicación en una carrera es un ejemplo y consecuencia de las personas que están detrás. El esfuerzo realizado dentro de este trabajo de investigación va principalmente dedicado a mis padres, Viviana y Alejandro por el apoyo a mi educación y por ser los que siempre estuvieron conmigo.

Por último, pero no menos importante, quiero agradecer a todos aquellos que se involucraron en esta investigación, a los entrevistados y a la institución educativa que me permitieron crear una aportación más a lo académico.

AGRADECIMIENTO

Familia, amigos, y personas especiales en mi vida que no son nada más y nada menos que un solo conjunto: seres queridos que suponen benefactores de importancia inimaginable en mis circunstancias de humano. No podría sentirme más ameno con la confianza puesta sobre mi persona, especialmente cuando he contado con su mejor apoyo desde que siquiera tengo memoria.

Además, quiero agradecer a todos los docentes que nos han guiado, y aportado sus conocimientos en el transcurso de la carrera, por formarnos de manera integral e impulsarnos a ser mejores personas; especialmente quiero agradecer de todo corazón a la Ing. Patricia Escobedo por toda su paciencia prestada en apoyo a esta investigación; agradecer también a los agricultores de papa del distrito de La Jalca Grande por ser partícipes en esta investigación, por su esfuerzo y dedicación en el trabajo del campo, para abastecernos con tubérculos de calidad.

Este nuevo logro es en gran parte gracias a ustedes; he logrado concluir con éxito un proyecto que en un principio podría parecer tarea titánica e interminable. Quisiera dedicar mi tesis a ustedes, personas de bien, seres que ofrecen amor, bienestar, y los finos deleites de la vida.

Muchas gracias a aquellos seres queridos que siempre aguardo en mi alma.

**AUTORIDADES DE LA UNIVERSIDAD TORIBIO RODRÍGUEZ DE
MENDOZA DE AMAZONAS**

JORGE LUIS MAICELO QUINTANA Ph. D

RECTOR

Dr. OSCAR ANDRÉS GAMARRA TORRES

VICERRECTOR ACADÉMICO

Dra. MARÍA NELLY LUJÁN ESPINOZA

VICERRECTORA DE INVESTIGACIÓN

Mg. CIRILO LORENZO ROJAS MALLQUI

**DECANO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y
ADMINISTRATIVAS**

VISTO BUENO DEL ASESOR DE LA TESIS



UNTRM

REGLAMENTO GENERAL
PARA EL OTORGAMIENTO DEL GRADO ACADÉMICO DE
BACHILLER, MAESTRO O DOCTOR Y DEL TÍTULO PROFESIONAL

ANEXO 3-L

VISTO BUENO DEL ASESOR DE TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL

El que suscribe el presente, docente de la UNTRM (X)/Profesional externo (), hace constar que ha asesorado la realización de la Tesis titulada Análisis económico de la cadena productiva de lo papa, en el distrito de La Salca Grande, Amazonas, 2021; del egresado Deily Tucto Púigwin de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas Escuela Profesional de Administración de Empresas de esta Casa Superior de Estudios.

El suscrito da el Visto Bueno a la Tesis mencionada, dándole pase para que sea sometida a la revisión por el Jurado Evaluador, comprometiéndose a supervisar el levantamiento de observaciones que formulen en Acta en conjunto, y estar presente en la sustentación.



Chachapoyas, 21 de Mayo de 2023

Firma y nombre completo del Asesor

Patricia Escobedo Aramfo

JURADO EVALUADOR DE LA TESIS



Dr. Carlos Alberto Hinojosa Salazar

Presidente



Dra. Rosa Ysabel Bazan Valque

Secretaria



Dr. Benjamin Roldan Polo Escobar

Vocal

CONSTANCIA DE ORIGINALIDAD DE LA TESIS



ANEXO 3-Q

CONSTANCIA DE ORIGINALIDAD DE LA TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL

Los suscritos, miembros del Jurado Evaluador de la Tesis titulada:

Análisis Económico de la cadena productiva de la papa, en el
distrito de la Jalca Grande, Amazonas, 2021

presentada por el estudiante () Desly Tucto Puigwin

de la Escuela Profesional de Administración de Empresas

con correo electrónico institucional 7132408371@untram.edu.pe

después de revisar con el software Turnitin el contenido de la citada Tesis, acordamos:

- La citada Tesis tiene 19 % de similitud, según el reporte del software Turnitin que se adjunta a la presente, el que es menor (X) / igual () al 25% de similitud que es el máximo permitido en la UNTRM.
- La citada Tesis tiene _____ % de similitud, según el reporte del software Turnitin que se adjunta a la presente, el que es mayor al 25% de similitud que es el máximo permitido en la UNTRM, por lo que el aspirante debe revisar su Tesis para corregir la redacción de acuerdo al Informe Turnitin que se adjunta a la presente. Debe presentar al Presidente del Jurado Evaluador su Tesis corregida para nueva revisión con el software Turnitin.



Chachapoyas, 29 de Agosto del 2023

[Signature]
SECRETARIO

[Signature]
PRESIDENTE

[Signature]
VOCAL

OBSERVACIONES:

.....
.....

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE LA TESIS



ANEXO 3-5

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL

En la ciudad de Chachapoyas, el día 04 de Octubre del año 2023, siendo las 10:00 horas, el aspirante: Dely Tucto Puigwin, asesorado por Ina. Patricia Escobedo Ocampo defiende en sesión pública presencial () / a distancia () la Tesis titulada: Análisis económico de la cadena productiva de la pupa en el distrito de La Salca Grande, Amazonas, 2021, para obtener el Título Profesional de Licenciada en Administración de Empresas, a ser otorgado por la Universidad Nacional Toribio Rodríguez de Mendoza de Amazonas; ante el Jurado Evaluador, constituido por:

Presidente: Dr. Carlos Alberto Manóspala Salazar

Secretario: Dr. Benjamín Redón Polo Escobar

Vocal: Dra. Rosa Isabel Bazán Valque

Procedió el aspirante a hacer la exposición de la Introducción, Material y métodos, Resultados, Discusión y Conclusiones, haciendo especial mención de sus aportaciones originales. Terminada la defensa de la Tesis presentada, los miembros del Jurado Evaluador pasaron a exponer su opinión sobre la misma, formulando cuantas cuestiones y objeciones consideraron oportunas, las cuales fueron contestadas por el aspirante.



Tras la intervención de los miembros del Jurado Evaluador y las oportunas respuestas del aspirante, el Presidente abre un turno de intervenciones para los presentes en el acto de sustentación, para que formulen las cuestiones u objeciones que consideren pertinentes.

Seguidamente, a puerta cerrada, el Jurado Evaluador determinó la calificación global concedida a la sustentación de la Tesis para obtener el Título Profesional, en términos de:

Aprobado () por Unanimidad () / Mayoría () Desaprobado ()

Otorgada la calificación, el Secretario del Jurado Evaluador lee la presente Acta en esta misma sesión pública. A continuación se levanta la sesión.

Siendo las 11:00 horas del mismo día y fecha, el Jurado Evaluador concluye el acto de sustentación de la Tesis para obtener el Título Profesional.

SECRETARIO: [Signature]
PRESIDENTE: [Signature]
VOCAL: [Signature]

OBSERVACIONES:

INDICE

AUTORIZACION DE PUBLICACIÓN DE LA TESIS EN EL REPOSITORIO INSTITUCIONAL DE LA UNTRM	ii
DEDICATORIA	iii
AGRADECIMIENTO.....	iv
AUTORIDADES DE LA UNIVERSIDAD TORIBIO RODRÍGUEZ DE MENDOZA DE AMAZONAS	v
VISTO BUENO DEL ASESOR DE LA TESIS	vi
JURADO EVALUADOR DE LA TESIS	vi
CONSTANCIA DE ORIGINALIDAD DE LA TESIS	viii
ACTA DE SUSTENTACIÓN DE LA TESIS.....	ix
INDICE.....	x
ÍNDICE DE TABLAS	xii
ÍNDICE DE FIGURAS	xiii
RESUMEN	xiv
ABSTRACT.....	xv
I. INTRODUCCIÓN	16
II. MATERIAL Y MÉTODOS.....	20
2.1 Tipo y diseños de estudio	20
2.1.1 Enfoque de la Investigación.....	20
2.1.2 Tipo de Investigación	20
2.1.3 Nivel de la investigación	20
2.1.4 Diseño de la investigación.....	21
2.2 Población, muestra y muestreo	21
2.2.1 Población	21
2.2.2 Muestra.....	21
2.2.3 Muestreo	22
2.3 Variables de estudio	22
2.4 Métodos, técnicas e instrumentos	23
2.4.1 Método Inductivo	23
2.4.2 Método Analítico.....	23
2.4.3 Técnica de Investigación	23
2.5 Análisis de datos	25
2.5.1 Procedimiento	25
2.5.2 Análisis de datos	25

III. RESULTADOS	26
3.1 Diagnóstico de la Situación Actual de la Cadena Productiva del Cultivo de la Papa	26
3.1.1 Cadena Productiva de la Papa.....	27
3.1.2 Dimensiones para diagnosticar la cadena productiva	29
3.2 Evaluación Económica y Financiera de la Cadena Productiva de la Papa.....	37
3.2.1 Costo en la cadena productiva y análisis financiero	39
3.2.2 Dimensiones para evaluar la economía y el financiamiento de la cadena productiva	42
3.3 Estrategias para mejorar la competitividad de la cadena productiva de la papa	52
3.3.1 Asistencia técnica en la preproducción y producción de papa	54
3.4 Plan de comercialización y asociatividad	61
3.4.1 Planeamiento estratégico	62
3.4.2 Talento Humano.....	64
3.4.3 Organización.....	65
3.4.4 Centro de Acopio	67
3.4.5 Estrategia de marketing	68
IV. DISCUSIÓN.....	75
V. CONCLUSIONES	77
VI. RECOMENDACIONES.....	78
VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	79

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Numero de productores de papa en el distrito de la Jalca	21
Tabla 2. Cuadro de resultados según objetivo específico nro 01	26
Tabla 3. Cuadro de resultados según objetivo específico nro 02.....	37
Tabla 4. Costo de producción por hectarea	39
Tabla 5. Cantidad de cosecha y venta de la producción de papa.....	41
Tabla 6. Analisis financiero de la producción de papa.....	41
Tabla 7. Analisis FODA cruzado para mejorar la competitividad de la cadena productiva	53
Tabla 8. Colaboradores para la capacitación	55
Tabla 9. Costo para la capacitación.....	55
Tabla 10. Remuneración al talento humano	55
Tabla 11. Costo en publicidad	56
Tabla 12. Costo total	56
Tabla 13. Elección y preparación del terreno	57
Tabla 14. Siembra y control de plagas y enfermedades.	58
Tabla 15. Aporque y segunda fertilización.....	59
Tabla 16. Cosecha y almacenamiento	60
Tabla 17. Asistencia técnica en el manejo de cultivo.....	61
Tabla 18. Requerimiento de personal.....	64
Tabla 19. Productos ofertados.....	68
Tabla 20. Gastos pre operativos.....	73
Tabla 21. Inversión Inicial	74

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Cadena productiva de la papa	28
Figura 2. Comparación de la cantidad de papa sembrada 5 años atrás con el presente .	29
Figura 3. Comparación de la tecnología usada en la producción de papa 5 años atrás con el presente.....	29
Figura 4. Fuente de financiamiento 5 años atrás.....	30
Figura 5. Uso de información del Minagri	32
Figura 6. Apoyo de políticas del gobierno para la producción de la papa	32
Figura 7. Tipo de transporte al punto de venta	33
Figura 8. Tipo de comercialización.....	34
Figura 9. Lugar de comercialización.....	35
Figura 10. Asistencia técnica en la cadena productiva de la papa	36
Figura 11. Financiamiento crediticio	42
Figura 12. Entidades financieras	43
Figura 13. Pertenencia a una asociación.....	44
Figura 14. Hectáreas de terreno para la producción de papa.....	45
Figura 15. Variedad de papa producida mayormente	45
Figura 16. Gasto promedio de fertilizantes por hectárea.....	47
Figura 17. Cantidad de veces al año que siembran papa.....	47
Figura 18. Precio promedio de venta del quintal de papa	48
Figura 19. Precio promedio de venta del quintal de papa segunda	49
Figura 20. Precio promedio de venta del quintal de papa tercera.....	49
Figura 21. Competencia en producción de papas	50
Figura 22. Rendimiento por hectárea	51
Figura 23. Organigrama de la asociación	66
Figura 24. Diseño de un centro de acopio	67
Figura 25. Logotipo de la asociación	70
Figura 26. Embudo de marketing.....	67

RESUMEN

En el distrito de la Jalca la actividad principal es la agricultura y la práctica más realizada es el cultivo de papa, lo que significa que es una de las principales fuentes de ingreso para la canasta familiar, en tal sentido el presente estudio tuvo como objetivo principal determinar el análisis económico en la cadena productiva de la papa en el distrito de la Jalca Grande, Amazonas-2021. La investigación es de nivel descriptiva de enfoque de mixto y diseño no experimental-transaccional, la muestra estuvo constituida por 187 agricultores dedicados a la producción de papa en los 16 anexos que conforman el distrito de La Jalca Grande. Los métodos que se utilizaron fueron el inductivo y el analítico, la técnica de recolección de datos se usó las fichas bibliográficas, entrevista y encuesta. Los resultados muestran que en la producción de papa los agricultores tienen un indicador de beneficio/costo de 1.66, a pesar que no usan asistencia técnica en el proceso de producción y tienen bajo poder de negociación ante los intermediarios. Finalmente se concluye que en la cadena productiva de papa en el distrito de la Jalca existe muchas deficiencias desde el momento de preproducción hasta la comercialización y un plan de asociatividad sería una oportunidad para impulsar y mejorar las prácticas agrícolas en el lugar estudiado.

Palabras clave: Agricultores, análisis económico, cadena productiva, producción de papa

ABSTRACT

In the Jalca district, the main activity is agriculture and the most practiced is potato cultivation, which means that it is one of the main sources of income for the family basket, in this sense the present study had as its main objective determine the economic analysis in the potato production chain in the district of Jalca Grande, Amazonas-2021. The research is of a descriptive level with a quantitative approach and a non-experimental-transactional design, the sample consisted of 187 farmers dedicated to potato production in the 16 annexes that make up the district of La Jalca Grande. The methods that were used were the inductive and the analytical, the data collection technique was used the bibliographic records, interview and survey. The results show that in potato production farmers have a benefit/cost indicator of 1.66, despite the fact that they do not use technical assistance in the production process and have low bargaining power before intermediaries. Finally, it is concluded that in the potato production chain in the Jalca district there are many deficiencies from the moment of pre-production to commercialization and an associativity plan would be an opportunity to promote and improve agricultural practices in the studied place.

Keywords: Farmers, economic analysis, productive chain, potato production

I. INTRODUCCIÓN

Una investigación internacional realizada por Cardenas (2016) en su Proyecto final diplomado de Logística Integral, Análisis y optimización de la cadena de suministro y red logística de la papa; en la Institución Universitaria Politécnico Grancolombiano, en el que consideró como objetivo optimizar la cadena de suministro de la papa por medio de la plataforma matemática GAMS teniendo en cuenta los principales puntos de producción, distribución y demanda; considerando como variable independiente la cantidad producida de papa y enviada desde el origen hasta el centro de distribución, y como variable dependiente la cantidad enviada de los 5 centros de distribución a las principales ciudades de Colombia; para la recolección de datos se utilizó el programa de optimización GAMS; se consideraron datos representativos para la toma de muestra con un tipo de investigación descriptiva cuantitativa; el resultado indicó que existen pequeños productores que utilizan tecnologías simples y en terrenos generalmente no aptos para la mecanización, estos constituyen cerca del 90% de los cultivadores y producen alrededor del 45% del total de la producción de papa en el país. La conclusión fue que los procesos internos de los proveedores de insumos en Colombia se manejan informalmente, no se ha invertido aun en tecnologías que permitan conocer el estado de los inventarios en tiempo real como el código de barras o RFID como mejores prácticas, para lograr mayor integración, coordinación de información y trazabilidad de los productos.

De la misma manera Reyes (2016) en su tesis potencial socioeconómico de pequeños productores para la adopción de un paquete biotecnológico dirigido al control de plagas en la papa, en la Universidad Pedagógica y tecnológica de Colombia, consideró como objetivo determinar las características socioeconómicas de los pequeños productores de papa en los municipios de Villapinzon, Ventaquemada y Tunja, en Colombia; en el resultado se encontró que esta actividad, es desarrollada por personas con una edad promedio de 48 años, es decir población adulta que se involucró en esta labor a temprana edad, evidenciado en una experiencia media de 26 años. los hombres predominan en el ejercicio de esta labor, siendo el 96 % de la población estudiada. La conclusión fue que la adopción del paquete biotecnológico completo o de alguna de las tecnologías presentadas en el estudio contribuyen a mejorar sus condiciones económicas y en el ámbito social generando impactos

directos sobre la disminución de riesgos a la salud del agricultor al reducir el uso de agroquímicos.

En cuanto a lo nacional, Contreras y García (2016) publicó un artículo con el título de caracterización socioeconómica del sistema de producción de papa en la provincia de Barranca en la revista “Big Bang Faustiniiano” con el objetivo de dar a conocer la descripción y el diagnóstico realizado en las fincas con cultivos de papa en 3 zonas agroecológicas consideradas de Barranca en la ciudad de Lima; utilizaron el método descriptivo y experimental con el uso de encuestas para la recolección de datos, llegando a la conclusión de que los sistemas de producción de papa en las tres localidades elegidas de la provincia de Barranca, mostraron diferencias dependientes de la localidad y de las condiciones de producción imperantes en la provincia. El resultado fue que las fechas de siembra, incidencia de plagas y malezas, nivel tecnológico usado, rendimiento por hectárea y precio de venta en chacra mostraron diferencias significativas entre localidades, lo que puede indicar distintos patrones o sistemas de cultivo entre las mismas.

El cultivo de papa en el Perú es producido por más de 711,313 familias distribuidas en 19 departamentos, siendo las regiones de mayor producción agrícola Puno, Huánuco, Cusco, Cajamarca, Huancavelica, Junín, entre otras. El 90% de la producción se concentra en la región sierra destacando el cultivo de papas nativas. El cultivo de este tubérculo se ha determinado como un impulsor de la economía regional y local de las zonas que la producen, generando así alrededor de 26 millones de jornales de trabajo.

La producción de papa está involucrando una superficie peruana de cosecha de 330,790 hectáreas y un rendimiento promedio de 17.1 toneladas/hectárea; en noviembre de 2022, la producción de papa a nivel nacional llegó a las 249.658 toneladas.

Pese a que la papa tiene índices altos en producción y comercialización, en la región Amazonas se realiza de manera tradicional desde tiempos históricos, caracterizado fuertemente por la falta de conocimientos técnicos de los agricultores y en cuanto a la comercialización con un bajo poder de negociación por parte de los mismos y a favor de los intermediarios (acopiadores), todo ello ocasiona un bajo margen de

ganancia e ingresos para las familias que tienen como actividad principal en el hogar la producción de este tubérculo.

En cuanto a lo local, se han hecho múltiples investigaciones en este sector, por ejemplo Pingus (2019) en su tesis propuesta de un plan de negocio para mejorar la productividad de papa en el distrito de Conila, provincia Luya, Amazonas-2019 en la Universidad Nacional Toribio Rodríguez de Mendoza; en el que consideró como objetivo la elaboración de un plan de negocio para mejorar la productividad de papa en el distrito de Conila, provincia de Luya; en el que tuvo como variables independiente y dependiente al plan de negocio y la productividad respectivamente; utilizando el método de investigación de carácter exploratorio descriptivo y propositiva tomando como población a los productores agropecuarios de la provincia de Luya, llegando a la conclusión de que la cultura organizacional en el distrito de Conila no está desarrollada por falta de intervenciones que se enfoquen en ello como herramienta de desarrollo, así que con la puesta en marcha de esta propuesta de plan de negocio se fortalecerá la gestión organizacional y empresarial que apoyarán a la sostenibilidad del proyecto.

Del mismo modo Tafur y Barboza (2019) en su tesis propuesta de la cadena comercial de la papa para mejorar la competitividad del distrito de Levanto-provincia de Chachapoyas en la Universidad Nacional Toribio Rodríguez de Mendoza, en el que consideró como objetivo evaluar la propuesta de la cadena comercial de la papa para incrementar la competitividad del distrito de Levanto; las variables que se utilizaron fueron el precio, la calidad y la cantidad; además para esta investigación utilizaron el método descriptivo, exploratorio, correlacional y explicativa, la muestra fue tomada a 131 productores de papa; se obtuvo como resultado que el 100% de los productores encuestados se dedican a esta actividad agrícola hace más de cinco años, es decir, esta actividad lo vienen realizando de generación en generación. La conclusión fue que cada agente que integra a la producción de papa, trabaja en forma aislada y busca su propio beneficio, asimismo no hay un comportamiento de ganancias, riesgos e información en la mente del productor; de tal manera que no hay un vínculo más allá de lo comercial y no existe un esquema de ganar-ganar por parte de los productores.

Ahora, en nuestro contexto como consecuencia del Covid-19, se observó que las familias peruanas incrementaron el consumo de la papa, de 2 a 3 kilos cada dos días

hasta los 12 y 20 kilos por semana. En el año 2021, el Perú se convirtió en el mayor productor de papa a nivel de América Latina, produciendo alrededor de 5.7 millones de toneladas de tubérculo andino.

La presente investigación se estará desarrollando en la provincia de Chachapoyas, distrito de la Jalca, cuyas limitaciones son: por el norte con el distrito de Magdalena; por el este con la provincia de Rodríguez de Mendoza; por el sur con el distrito de Mariscal Castilla y; por el oeste con la provincia de Luya. Abarca una superficie de 380.39 km², tiene una población estimada de 5 000 habitantes y tiene una altitud de 2800 m s. n. m. En dicho lugar se estará realizando el análisis socioeconómico de la cadena productiva de la papa.

El análisis socioeconómico viene a ser el estudio realizado que determina, analiza y evalúa la interrelación de los actores de la economía, algunos de estos actores forman parte de la cadena productiva en el rubro de la agricultura e interactúan en un entorno obedeciendo políticas del Estado.

El Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego (MIDAGRI, 2018) define a la cadena productiva como un conjunto de agentes económicos que se encuentran relacionado por medio del mercado desde la provisión de insumos, producción, transformación y comercialización hasta el consumidor final.

El problema planteado de la presente investigación fue: ¿Cuál es el análisis económico de la cadena productiva de la papa en el distrito de La Jalca Grande, Amazonas 2021? Teniendo como objetivo general determinar el análisis económico de la cadena productiva de la papa en el distrito de la Jalca Grande, Amazonas-2021; y se planteó como objetivos específicos diagnosticar la situación actual de la cadena productiva del cultivo de la papa en el distrito de la Jalca Grande, realizar la evaluación económica y financiera de la cadena productiva de la papa en el distrito de la Jalca Grande, desarrollar estrategias para mejorar la competitividad de la cadena productiva de la papa en el distrito de la Jalca Grande y finalmente otorgar un plan de comercialización y asociatividad para obtener mercados de mayor escala.

II. MATERIAL Y MÉTODOS

2.1 Tipo y diseños de estudio

2.1.1 Enfoque de la Investigación

Se realizó dentro de un enfoque mixto, ya que se buscó la descripción profunda y completa lo mayor posible de hechos, expresiones, situaciones, imágenes mentales, creencias, etc. de las personas de manera individual o grupal con el fin de estudiar los resultados y a la misma vez analizarlos (Hernandez et al, 2018, p. 96).

Entonces, la investigación que se realizó fue descriptiva, ya que con los objetivos que se planteó se busca conocer las realidades de la población en estudio, para tener resultados y llegar a una conclusión final del porqué del problema planteado, asimismo esta investigación es de tipo mixta ya que se recolectó datos que fueron tratados y estudiados según el planteamiento de nuestro problema.

2.1.2 Tipo de Investigación

El tipo de investigación es cuantitativo y cualitativa, a este tipo de investigación corresponden la observación, la experimentación, la medición y la encuesta. (Hernandez et al, 2018, p.95).

Según el carácter de estudio, es de tipo mixta, es decir tanto cualitativa como cuantitativa, porque se dispuso de la información recogida con aplicación de la matemática y en base al cuestionario; de acuerdo al método de investigación es descriptiva.

2.1.3 Nivel de la investigación

El nivel de investigación es descriptivo, lo que a su vez debe estar precedida de una indagación correlacional, este nivel de investigación se le conoce como descriptivo ya que tiene como propósito general describir los fenómenos y acontecimientos de un objeto de estudio. (Avila, 2006).

Asimismo, la investigación es descriptiva porque en la explicación del estudio se describe los factores que participan en la variable y en base al análisis de los datos buscamos la relación que existe estadísticamente entre la variable y la población de estudio, de esta manera se pudo cumplir con los objetivos planteados en este proyecto.

2.1.4 Diseño de la investigación

Diseño no experimental-transaccional; este tipo de diseño de investigación usa técnicas simples de recolección de datos como por ejemplo la entrevista y la encuesta; debido a esto su medición es de carácter simple para posteriormente tener resultados de objeto de estudio. (Hernandez et al, 2018, p.88).

Tomando como referencia esta definición y teniendo en cuenta las herramientas e instrumentos que se a utilizado en este proyecto, se procede a esquematizar el diseño de la investigación:



Donde:

M: Muestra

V1: variable de estudio

R: relación

2.2 Población, muestra y muestreo

2.2.1 Población

Según Arias (2006) menciona que la población es un conjunto de elementos ya sean con características limitados o ilimitados, según se conoce, y recolectar estos datos son parte de una investigación. (citado por Universidad Rafael Beloso Chacin, 2012, p.86)

Para esta investigación se consideró a las personas que se dedican a la producción de papa y se utilizó el criterio de unidades productivas.

Según el INEI (2018) existen 2273 unidades productivas en el distrito de la Jalca Grande (p.101).

Tabla 1

Número de productores de papa en el distrito de la Jalca

Provincia	Distrito	Población total estimada	nº de Productores de papa
Chachapoyas	Jalca	3978	2273

Fuente: INEI, 2018

2.2.2 Muestra

La muestra es un conjunto de personas seleccionadas desde una población general, ya que es un poco complicado saber y conocer cuáles son sus gustos y preferencias sobre algo de toda una población entera; así que tomar solo una parte para aplicar las entrevistas o las encuestas, según el tipo de técnicas utilizadas para la investigación, permitirá conocer y sacar conclusiones de cuál es su apego de cierta población a cierto producto o servicio. (Universidad de las Américas Puebla, 2009, p.38)

En esta investigación, la muestra está conformada por los agricultores dedicados a la producción de papa en el distrito de la Jalca Grande, a su vez el estudio recogió información de los 16 anexos que conforman el distrito mencionado, según la tabla 1, nuestra muestra es de 2273 productores de papa.

2.2.3 Muestreo

Se aplicará la fórmula conocida del muestreo:

$$n = \frac{N * Z_{\alpha}^2 * p * q}{d^2 * (N - 1) + Z_{\alpha}^2 * p * q}$$

Se conoce que:

N=2273; tamaño de la población

Z=1,96%; nivel de confianza

p=5% probabilidad de éxito o proporción esperada

q=95%

d=3% precisión

una vez aplicada la fórmula se tiene como resultado:

$$n = \frac{2273 * (1.96 * 1.96) * 0.05 * 0.03}{(0.03 * 0.03) * (2273 - 1) + (1.96 * 1.96) * 0.05 * 0.95}$$

n=187

2.3 Variables de estudio

Variable Independiente: Análisis económico de la cadena productiva de la papa

Se tiene sola una variable debido a que se ha estudiado todo lo que concierne al término de análisis económico a los aspectos internos y externos de la economía que involucran a los productores de papa, asimismo se tiene el término de la cadena productiva que concierne al cultivo de papa desde su producción hasta su comercialización.

2.4 Métodos, técnicas e instrumentos

2.4.1 Método Inductivo

El modelo inductivo, es un método basado en el uso de la razón, el cual permite pasar de hechos particulares a los hechos generales, del mismo modo, el método inductivo va consistir en averiguar y observar hechos reales de manera empírica con el fin de llegar a conclusiones y a partir de ello generar conocimientos. (Prieto ,2017,p.45).

Tal es el caso que en esta investigación se ha tomado como población al distrito de la Jalca Grande y a la mayor cantidad de productores de papa, para que en base a lo que se rescata de las actitudes de la mayoría, sobre producción y comercialización de la papa, se generen conclusiones finales, de acuerdo a los objetivos generados.

2.4.2 Método Analítico

Por otro lado, el método analítico que consiste en la separación de un todo descomponiéndolo en pequeñas partes o elementos distintos pero que a la misma vez se relacionan unos con otros, para que de esa manera se los pueda observar y más adelante sacar conclusiones (Hernandez, 2017,p.85).

La presente investigación usa este tipo de método ya que la variable con la que se viene trabajando requiere del análisis profundo de cada uno de los factores que participan en el análisis económico, además se requiere trabajar con este método ya que permite expandirse por todos los sub indicadores que la variable lo requiera y permite analizar cada uno de estos sub indicadores, como el mercado, la oferta y demanda, rentabilidad, etc.

2.4.3 Técnica de Investigación

Básicamente lo que se usó para la presente investigación como técnica base para la recolección de datos es la encuesta; se entiende por técnica la aglomeración de pautas y procesos que nos van a entrelazar y permitir conectarnos con el objeto del que se está estudiando

2.4.3.1 instrumentos de recolección de datos

Como instrumento principal base de la investigación se usó el cuestionario; un instrumento es algo más tangible y visible y palpable, de ser el caso, que se va utilizar como investigador en una población de muestra ya especificada.

Entonces, como herramientas o técnicas se utilizó la encuesta, entrevista y el análisis documental:

Encuesta: En la encuesta se utilizó el cuestionario, en el cual se desarrolló 20 ítems; preguntas sobre mercado, producción, oferta y demanda, rentabilidad, consumidores, comercializadores, consumidores, etc.; todos estos ítems basados en el análisis económico de la cadena productiva de la papa; con el fin de identificar los diferentes aspectos que engloba nuestra variable de estudio.

Entrevista: en esta herramienta se utilizó una guía de preguntas, que se realizó de manera verbal con algunos de los productores potenciales de papa, siendo no suficiente para poder llegar a toda la población de estudio, valga aclarar que, la entrevista es una “conversación dirigida al logro de determinados objetivos, que se puede establecer con una persona o grupo de personas” (Hernandez et al, 2018, p. 123).

Análisis Documental: para la recolección de datos de nuestra variable de estudio se utilizó el análisis documental, es decir, tesis elaboradas en diferentes partes del mundo en el mismo sector y también artículos científicos, en tal sentido Tamayo y Silva (2018) mencionan que, básicamente la información es de fuente secundaria ya que se utilizó como fuente de información a libros, boletines, revistas, folletos y periódicos (p.6).

En este sentido como técnica de recolección de datos usaremos las fichas bibliográficas.

2.5 Análisis de datos

2.5.1 Procedimiento

En esta etapa se tuvo en cuenta las herramientas de medición y los ítems de la operacionalización de variables aplicadas en el cuestionario.

Los instrumentos mencionados se aplicaron a los representantes involucrados en nuestra variable de estudio, es decir se realizó en forma agrupada y mancomunada con los pobladores dedicados a este sector de producción de papa, sin antes mencionarles el fin del presente trabajo de investigación.

2.5.2 Análisis de datos

Una vez recopilados los datos según los instrumentos de la investigación (entrevista, ficha bibliográfica y encuesta) , los mismo que fueron analizados de la siguiente manera:

2.5.2.1 Ordenamiento y clasificación

El orden se aplicó teniendo en cuenta la secuencia en el que fueron contestadas las encuestas y de la misma manera la clasificación; en este sentido el orden en el que se ha ingresado a nuestra base de Excel no ha afectado en ningún aspecto a los resultados.

2.5.2.2 Proceso computarizado con Excel

Se utilizó el elemento más manejado para una base de datos de Microsoft, es decir, se utilizó la hoja de cálculo de Excel, utilizando tablas dinámicas y otros programas estadísticos propios de Excel.

2.5.2.3 Análisis estadístico

Para el análisis de los datos obtenidos se utilizó la estadística descriptiva e inferencial en el cual se observó y analizó el comportamiento de la variable de estudio, teniendo en cuenta el instrumento utilizado, para posteriormente interpretarlos y sacar conclusiones en base a los gráficos estadísticos que Excel manifestó.

III. RESULTADOS

3.1 Diagnóstico de la Situación Actual de la Cadena Productiva del Cultivo de la Papa

El cultivo de la papa es una de las actividades principales en la Jalca Grande y se viene realizando desde tiempos antiguos; con el pasar de los años la forma como se cultiva este tubérculo ha ido cambiando, como por ejemplo la necesidad de añadir fertilizantes y otros productos químicos en el proceso de producción.

El cultivo de este tubérculo es considerado como una fuente principal de ingresos para la canasta familiar de los pobladores, a pesar de ello es comercializado a bajos precios debido a la baja calidad del producto, bajo poder de negociación con los intermediarios, elevado nivel de competidores, falta de conocimiento y/o acciones técnicas en la cadena productiva, entre otros.

Tabla 2

Cuadro de resumen resultados según obj. Específico nro 01

Obj. Especifico nro. 1	Diagnóstico de la situación actual de la cadena productiva del cultivo de la papa en la Jalca Grande
Concepto	La cadena productiva de la papa en la Jalca Grande involucra producción, comercialización y consumo, asimismo el proceso de producción, consta de las siguientes actividades: preparación del terreno, selección de semillas, siembra, fumigado, deshierba, aporcado y cosecha.
Dimensiones	Historia -Basado en 5 años atrás desde el año base de la investigación, consideramos la cantidad de papa sembrada, un 51% de los pobladores afirman sembrar la misma cantidad, el 47% tuvo variaciones y el 2% no lo saben; concluyendo que la mitad de los pobladores siguen trabajando con la misma cantidad de cultivo y en la otra parte existe una tasa sobresaliente de agricultores que han incrementado la cantidad de sembrío de papa. -Sobre la tecnología usada, un 52% afirma su constancia en el uso de la misma tecnología, es decir métodos tradicionales para la preparación del terreno, el 44% hizo cambios en el uso de tecnología, refiriéndose al uso de arado mecánico, mochilas motorizadas, se concluye que permanecen ambas formas de trabajo.

	<p>-El 3% tuvo como fuente de financiamiento a los bancos agrarios, el 67% las cajas, el 1% las cooperativas y dentro de los otros tipos de financiamiento que representa el 29%, los agricultores mencionaron que contaban con el capital suficiente para poder producir o se autofinanciaban vendiendo bienes.</p>
Entorno	<p>-Información del Minagri para ver cuánto sembrar o para considerar precios de venta en cada temporada del año, un 94% no toma en cuenta la información que brinda el Minagri.</p> <p>- Sobre el conocimiento de políticas de gobierno de apoyo al sector, 4% de los agricultores consideran que el gobierno les apoya con las políticas que han ido implementando, créditos que brindan los agro bancos , el 95% considera nulo el apoyo del estado, y el 1% no lo sabe, concluye que la mayoría no tiene conocimiento sobre políticas públicas en este sector.</p> <p>- Sobre traslado de producto el 1% de los agricultores traslada a la carretera para poder venderlos, el 99% transporta sus productos con ayuda de acémilas</p>
actores	<p>-El 95% de la zona de estudio vende sus productos a intermediarios, El 5% los vende directo en el mercado, se concluye que los intermediarios son los clientes potenciales.</p> <p>-Lugar de comercialización el 91% de los agricultores venden sus productos en el mercado local, el 5% contrata transporte particular, la venta en su mayoría se hace en la misma localidad.</p> <p>-Sobre asistencia técnica para los cultivos el 100% de los agricultores no realizan asistencia técnica en ningún proceso de la cadena productiva de papa, de tal manera se concluye que todos trabajan de forma tradicional sin apoyo del gobierno ni del sector privado.</p>

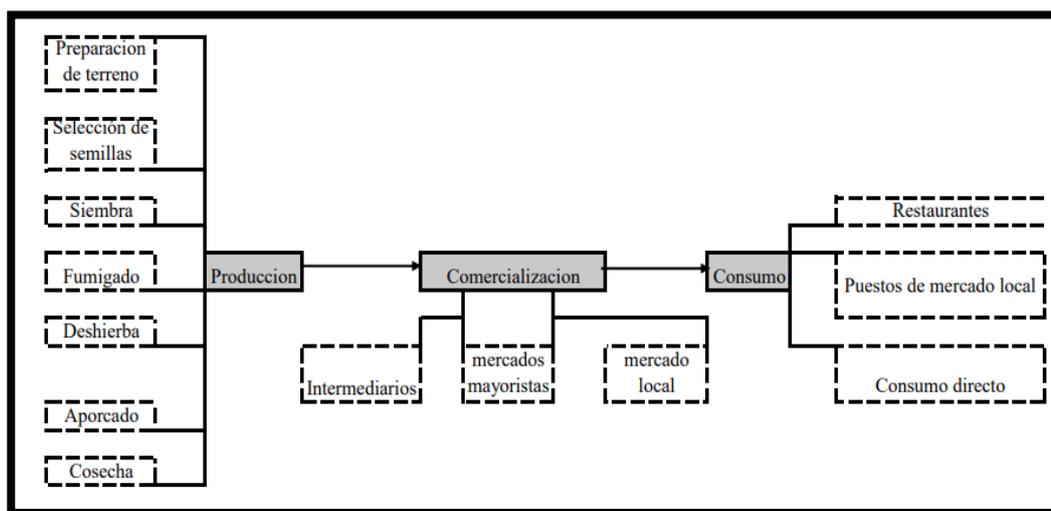
Nota: En esta tabla se muestra los resultados obtenidos según las dimensiones propuestas y según el objetivo específico nro. 01 de la investigación. Elaboración propia.

3.1.1 Cadena Productiva de la Papa

La cadena productiva de la papa en la Jalca Grande es producción, comercialización y consumo, como se muestra en la figura 1; es una cadena muy corta debido a la inexistencia de industrias o empresas dedicadas a procesar y sacar nuevos productos de la papa, y también debido a que no cuenta con un mercado mayorista, sino con un mercado local pequeño.

Figura 1

Cadena productiva de la papa para el distrito de la Jalca Grande



Fuente: *Elaboración propia*

En la figura 1 se observa el proceso de la cadena productiva y con respecto al proceso de producción, consta de las siguientes actividades: preparación del terreno, selección de semillas, siembra, fumigado, deshierba, aporcado y cosecha. Con respecto al proceso de comercialización, es realizado de 3 modalidades, la primera es con los intermediarios o acopiadores, el agricultor se encarga de trasladar la papa desde el lugar de cosecha hasta al punto de entrega y ahí se efectúa la venta. La segunda modalidad es poco realizada, ésta ocurre cuando el mismo productor traslada la papa a los mercados mayoristas y ahí efectúan la venta, dicho sea de paso, que los intermediarios hacen lo mismo (transportar a mercados mayoristas) con la diferencia que éstos conocen más el mercado. La modalidad tercera ocurre cuando el agricultor vende su producto a los mismos pobladores del distrito, personas que no se dedican a la agricultura. El proceso de consumo ocurre después de la venta a los pobladores del distrito, la papa es consumida en pequeños restaurantes, puestos del mercado local, como también consumido de manera directa.

3.1.2 Dimensiones para diagnosticar la cadena productiva

Historia

Con la finalidad de verificar si las actividades en el cultivo de papa se siguen realizando de la misma manera en comparación con 5 años atrás, se realizó preguntas en cuanto a la cantidad de sembrío, la tecnología y la fuente de financiamiento, todo esto nos ayudará en el diagnóstico de los antecedentes de la cadena productiva.

Figura 2

Comparación de la cantidad de papa sembrada 5 años atrás con el presente



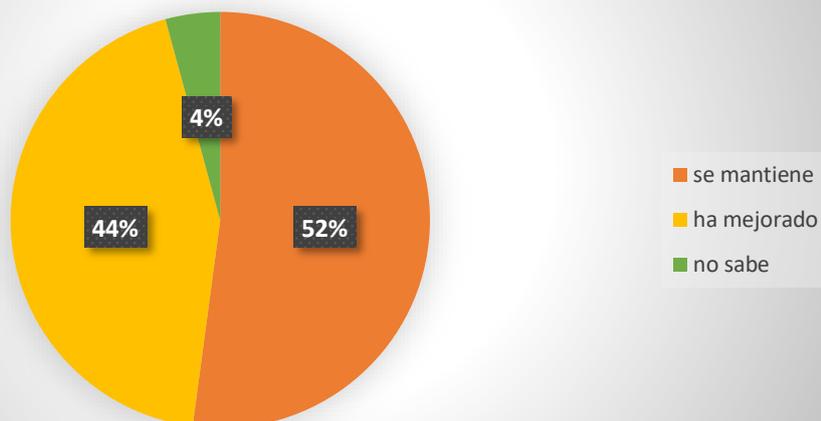
En la figura 2 podemos apreciar una comparación entre la cantidad de papa que se sembraba 5 años atrás y la de hoy, el 51% de los pobladores afirman sembrar la misma cantidad, el 47% tuvo variaciones y el 2% no lo saben; cabe mencionar que los encuestados que mencionaron NO, es debido a la reducción o el incremento que tuvieron en la cantidad de sembrío.

En conclusión, la mitad de los pobladores siguen trabajando con la misma cantidad de cultivo y en la otra parte existe una tasa sobresaliente de agricultores que han incrementado la cantidad de sembrío de papa.

Figura 3

Comparación de la tecnología usada en la producción de papa 5 años atrás con el presente

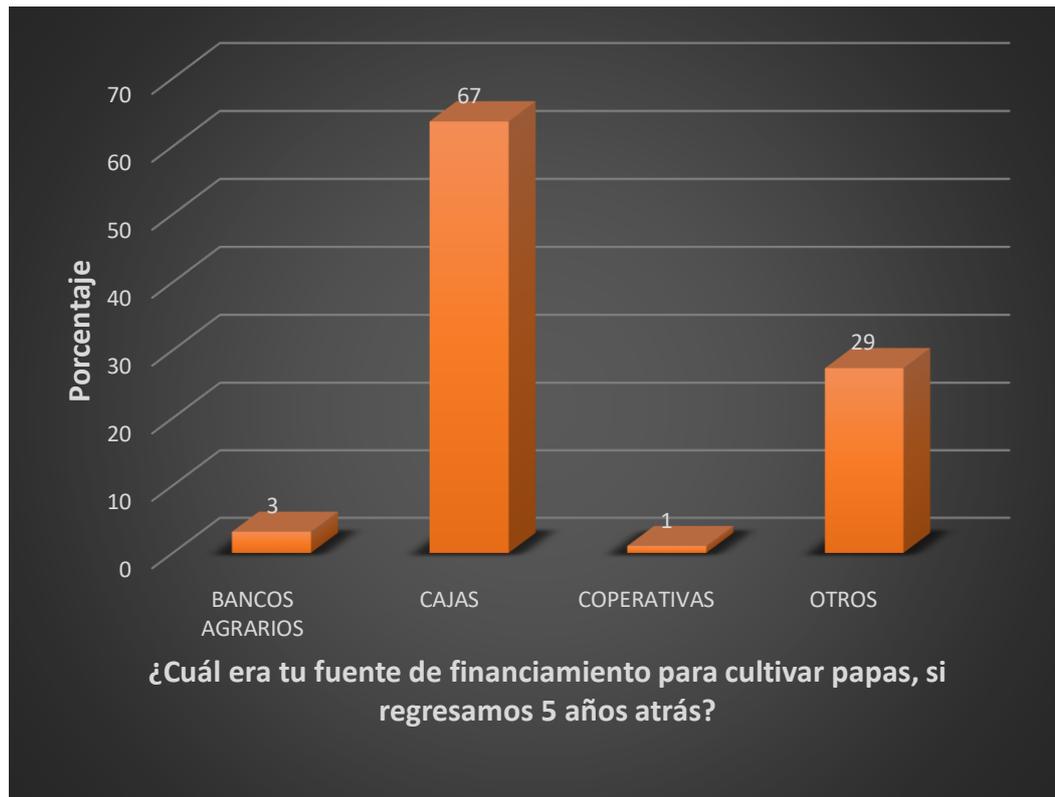
La tecnología que está usando actualmente para la producción de papa, ¿es la misma que utilizaba hace 5 años atrás?



En la figura 3 se aprecia la comparación entre la tecnología que se usaba 5 años atrás y la tecnología usada en el presente, donde el 52% afirma su constancia en el uso de la misma tecnología, refiriéndose al uso de los métodos tradicionales para la preparación del terreno que es la yunta (1 arado de madera con 2 toros), el 44% hizo cambios en el uso de tecnología, refiriéndose al uso de arado mecánico, coloquialmente llamado *mula*, herramienta que es utilizada para la preparación del terreno de cultivo, también se usa las mochilas motorizadas que les sirve para fumigar en los tiempos que crean conveniente; cabe mencionar que al comprar o alquilar dichas herramientas ocasionan un aumento de coste en la producción de papa, y finalmente, refiriéndose a la respuesta de los agricultores el 4% no lo sabe.

Figura 4

Fuente de financiamiento 5 años atrás



En la figura 4 los agricultores de la zona de estudio dan a conocer que en los últimos 5 años el 3% tuvo como fuente de financiamiento a los bancos agrarios, el 67% las cajas, el 1% las cooperativas y dentro de los otros tipos de financiamiento que representa el 29%, los agricultores mencionaron que contaban con el capital suficiente para poder producir o se autofinanciaban vendiendo bienes, es decir, animales u otros productos que poseían.

Por tanto, se concluye que existe un significativo porcentaje de agricultores que 5 años atrás era financiados por terceros para la producción de papa.

Entorno

También es muy importante analizar el entorno en el cual los agricultores realizan su producción, en esta dimensión se consideró la información del Minagri, las políticas del gobierno y los medios que cuentan para transportar su producto.

Figura 5

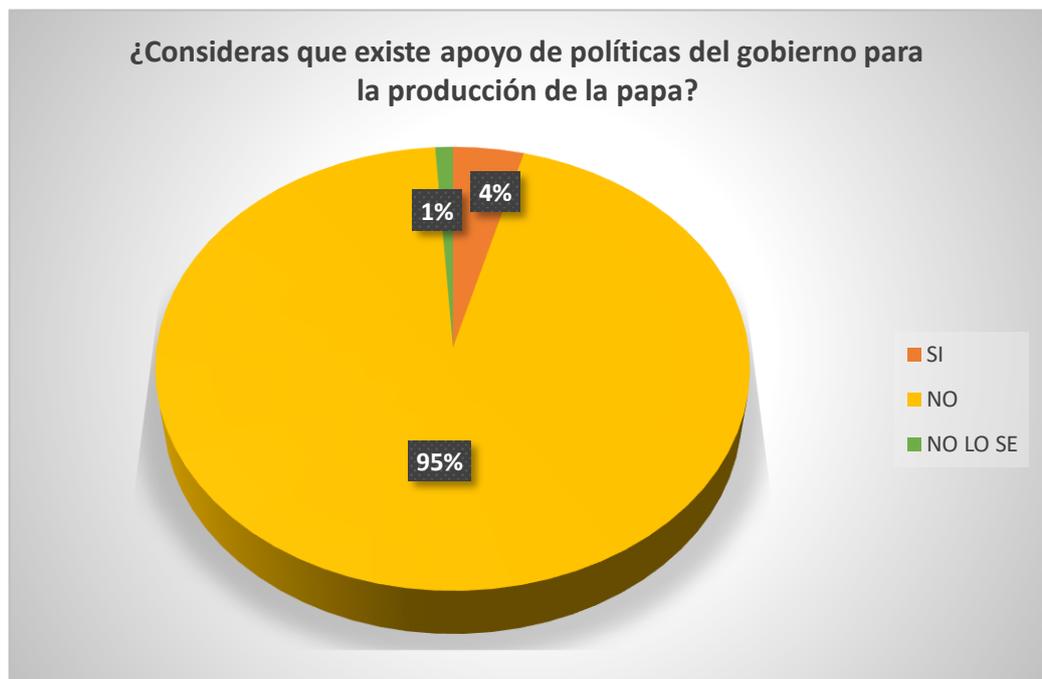
Uso de información del Minagri



En la figura 5 se observa que el 94% no toma en cuenta la información que brinda el Minagri para determinar el tamaño de su producción, es decir trabajan con los conocimientos tradicionales y el 6% no lo sabe, debido a que producen papas con la orientación recibida por sus padres.

Figura 6

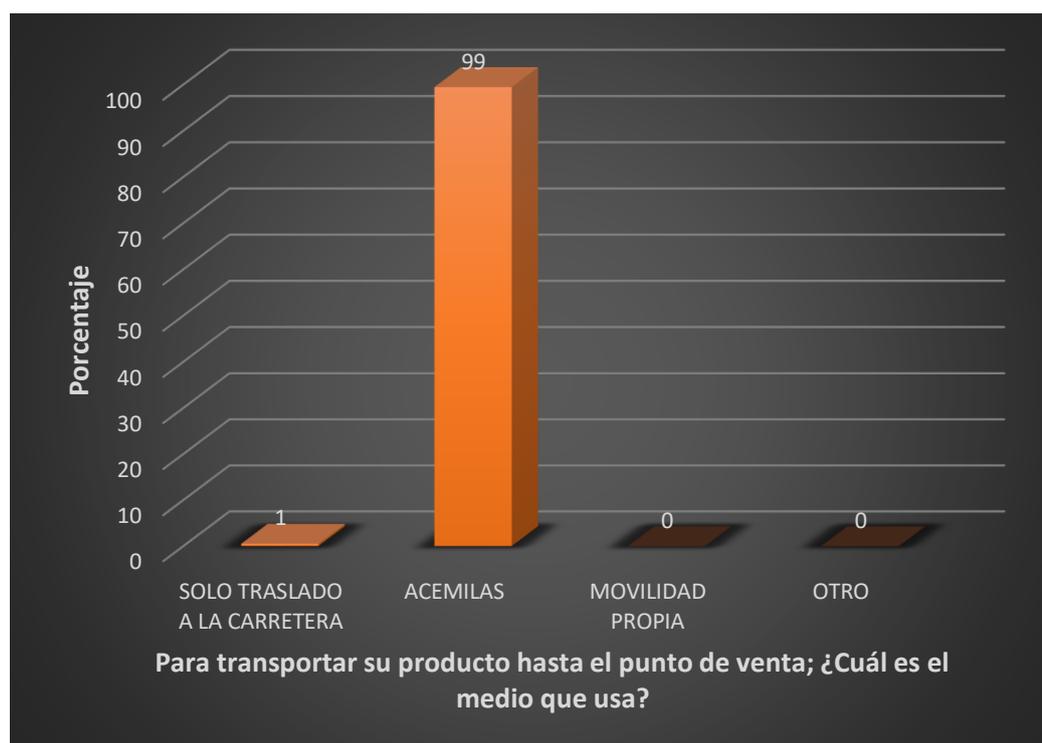
Apoyo de políticas del gobierno para la producción de la papa



En la figura 6, se aprecia que el 4% de los agricultores consideran que el gobierno les apoya con las políticas que han ido implementando, tal es el caso de los créditos que brindan los agro bancos a un costo bajo para el financiamiento de cultivos, el 95% considera nulo el apoyo del estado en la producción de papa y el 1% no lo sabe.

Figura 7

Tipo de transporte al punto de venta



En la figura 7 se puede apreciar que solamente el 1% de los agricultores traslada sus productos a la carretera para poder venderlos, es decir cuentan con terrenos de cultivo (chacras) que se encuentran junto a la carretera, de manera que pueden entregar de manera fácil a sus compradores; en cambio el 99% transporta sus productos con ayuda de acémilas, normalmente éstos cargan dos quintales o sacos de papa y tardan en trasladar los productos de acuerdo a la distancia de la zona de cultivo con el lugar acordado con el comprador.

Actores

Se ha considerado a actores externos que están involucrados en la producción de papa, los cuales son: los comercializadores y la asistencia técnica.

Figura 8

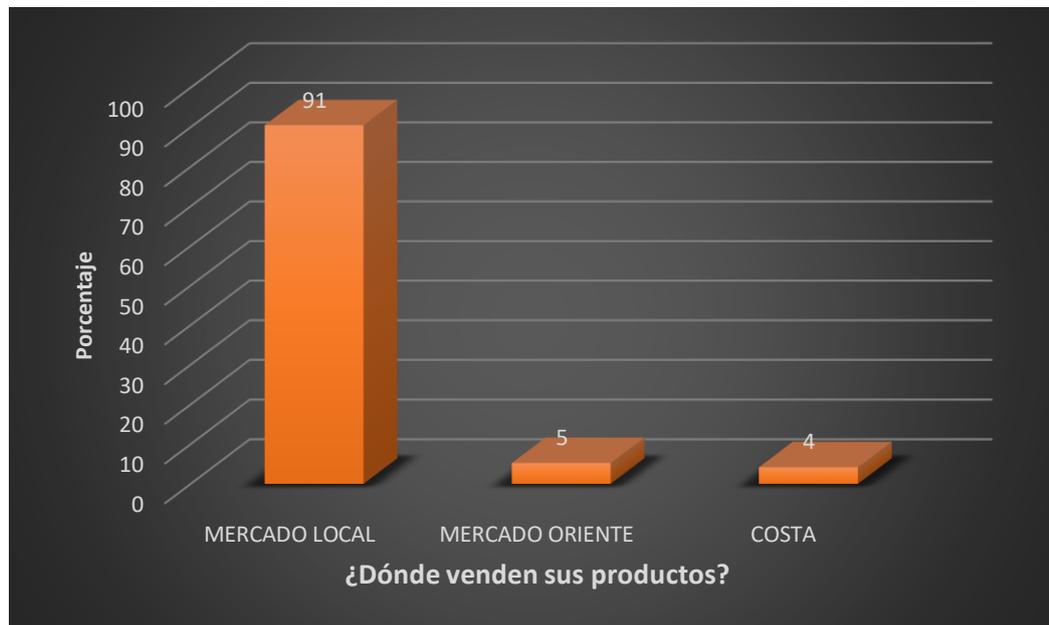
Tipo de comercialización



En la figura 8 se observa que el 95% de la zona de estudio vende sus productos a intermediarios, quienes también son llamados acopiadores, estos compran lotes de productos de diferentes agricultores hasta que completen la capacidad de transporte de su movilidad (camiones). El 5% los vende directo en el mercado, es decir, contratan un camión para transportar sus productos y van los mismos agricultores a venderlos, los mercados mayoristas más concurridos

Figura 9

Lugar de comercialización



En la figura 9 se puede notar que el 91% de los agricultores venden sus productos en el mercado local, los intermediarios tienen días específicos que se trasladan a la Jalca Grande para la compra de productos, el 5% contrata transporte particular para trasladar sus productos y venderlos en el mercado del oriente (Moyobamba y Tarapoto) y el 4% hace lo mismo, pero con destino al mercado de la costa (Chiclayo y Trujillo).

Figura 10

Asistencia técnica en la cadena productiva de la papa



En la figura 10 se observa que el 100% de los agricultores no realizan asistencia técnica en ningún proceso de la cadena productiva de papa, nadie utiliza técnicas o métodos en la producción, ni estrategias para poder comercializarlo, todos trabajan de forma tradicional, con conocimientos transmitidos por sus padres o adquiriendo experiencias en cada temporada de sembrío.

3.2 Evaluación Económica y Financiera de la Cadena Productiva de la Papa

Tabla 3

Cuadro de Resultados según objetivo específico nro. 02

Objetivo	Evaluación económica y financiera de la cadena productiva de	
Específico nro 02	la papa	
Dimensiones	Créditos	<p>-en la que dio como resultado que el 72% de los agricultores solicitan prestamos de créditos para su producción y el 28% trabajan sin un préstamo crediticio, de los cuales el 1% de los agricultores realiza prestamos de bancos agrarios por desconocimiento a las otras entidades, el 89 % trabaja con el financiamiento de cajas, el 4% se financia de cooperativas y el 6 % con otros medios, en este último mencionan que solicitan prestamos de otros agricultores y/o ganaderos que cuentan con recursos</p>
	Relaciones /Organizaciones	<p>-Los resultados indicaron que el 100% de los agricultores no forma parte de ninguna asociación de productores de papa, cada productor trabaja de manera independiente.</p>
	Producción (en base a 1 hcta.)	<p>-Los resultados indicaron que el 99% de productores siembran papa en terrenos de 1 a 2 hectáreas, el 1% en terrenos de 3 a 4 % y ninguno en terrenos de 5 hectáreas a más, además mayormente se cultiva cuatro variedades de papa, el 21% siembran huayro, el 56% siembra papa única, el 15% siembra papa amarilla el 8% papa blanca, los agricultores manifiestan que cultivar la papa</p>

	<p>única es mucho más recomendable debido a que el proceso de producción se realiza de hasta 4 a 5 meses.</p> <p>-En cuanto a inversión manifiestan que el 26% de los agricultores invierten de 800 a 900 soles en fertilizantes por cada hectárea, el 23% de 1000 a 2000, el 38% de 3000 a 4000 y el 13% de 5000 soles a más; en cuanto a veces de siembra al año mencionan que el 25% de los agricultores siembran 1 vez, el 69% 2 veces y 6% 3 veces al año.</p>
Mercado	<p>-El 50% venden su producto entre los 40 a 50 soles, el 38% entre 60 a 70 soles, el 12% entre 80 a 90 y ninguno vende a 100 soles a mas el quintal de papa denominado consumo, la papa segunda , el 91% vende entre 20 a 30 soles, el 9% entre 40 a 50 soles y nadie vende la papa segunda de 60 soles a más, la papa tercera el 90 % vende entre 10 a 20 soles, el 8% entre 20 a 30 soles, el 2% entre 40 a 50 soles.</p>
Competencia	<p>- El 44% menciona que su competencia en producción de papa es el distrito de Levanto, el 6% al distrito de San Isidro de Mayno, el 22% al distrito de Leimebamba y el 28% a otros distritos.</p>
Rendimiento	<p>- El 100% mencionan que tienen una cosecha de 500 a 600 quintales por hectárea; entonces en base a estas dimensiones los productores tienen un ingreso bruto de 30 650.00 por siembra, un costo de producción de 18 440.00 aprox. Y un ingreso esto de 12 210.00, obteniendo un costo beneficio de 1.66 soles, es</p>

decir, por cada sol invertido se obtiene una ganancia de 0.66 céntimos; sin embargo, no siempre es así, muchas veces hay incomodidad de los productores en ciertas temporadas de venta, uno por la calidad del producto que son consecuencia de fuertes lluvias o el clima cálido, y otras veces por la excesiva oferta de papa, de manera que el precio disminuye ocasionando pérdidas.

Nota: En esta tabla se muestra los resultados obtenidos según las dimensiones propuestas y según el objetivo específico nro. 02 de la investigación. Elaboración propia.

3.2.1 Costo en la cadena productiva y análisis financiero

Tabla 4

Costo de producción por hectárea

RUBRO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	DURACIÓN / DÍAS	COSTO UNITARIO	COSTO PARCIAL
COSTOS DIRECTOS					
MANO DE OBRA					
Arada (preparación del terreno)	Yunta	1	15	100.00	1500.00
	Jornal	1	6	50.00	300.00
Traslado de semilla y abono (acémilas)	Flete	10	1	10.00	100.00
Siembra	Jornal	10	1	35.00	350.00
Deshierba	Jornal	10	2	35.00	700.00
Fumigado (mochila a motor)	Jornal	2	2	35.00	140.00
Aporcado	Jornal	10	1	35.00	350.00
Cosecha	Jornal	10	5	35.00	1750.00
Traslado de la papa cosechada (acémilas)	Flete	600	5	2.50	1500.00
Subtotal					6690.00
INSUMOS					
Semilla de papa	Quintal	20		100.00	2000.00
Abono químico	Quintal	18		170.00	3060.00
Abono orgánico	Saco	100		20.00	2000.00
Fertilizantes foliares (preventivo, curativo, insecticidas, nutrifruta, mátrix)					2900.00
Rafia	Rollo	36		15.00	540.00
Sacos/costales	Unidad	650		1.00	650.00
Subtotal					11150.00
Total costos directos					17840.00

COSTOS INDIRECTOS					
Alquiler de fumigadora a motor	Unidad	1	6	100.00	600.00
Total costos indirectos					600.00
COSTO TOTAL					18440.00

Tabla 5*Cantidad de cosecha y venta de la producción de papas (1 ha)*

Producto	Cantidad cosechada (quintal)	Precio de venta unitario	Subtotal
Papa primera (Consumo)	550	45.00	24750.00
Papa segunda	80	25.00	2000.00
Papa tercera (Acapa)	20	15.00	300.00
Semilla	40	90.00	3600.00
TOTAL			30650.00

Tabla 6*Análisis financiero de la producción de papa*

Ingreso Bruto	30650.00
Costo de producción/Ha	18440.00
Ingreso Neto	12210.00
Relación: BENEFICIO/COSTO	1.66

Se observa que la relación Beneficio/Coste es de 1.66, es decir que por cada sol invertido se obtiene una ganancia de 0.66 céntimos.

Se aprecia que el indicador es positivo y mayor que 1, significa que beneficia económicamente a los productores de papa; cabe mencionar que este indicador es un promedio, ya que varía de manera constante principalmente por 2 factores, por la calidad del producto (precios bajos) y/o por la excesiva oferta de papa, de manera que el precio de venta disminuye y ocasiona pérdidas por parte de los agricultores, por otro lado, si los factores son favorables trae ganancias elevadas al agricultor.

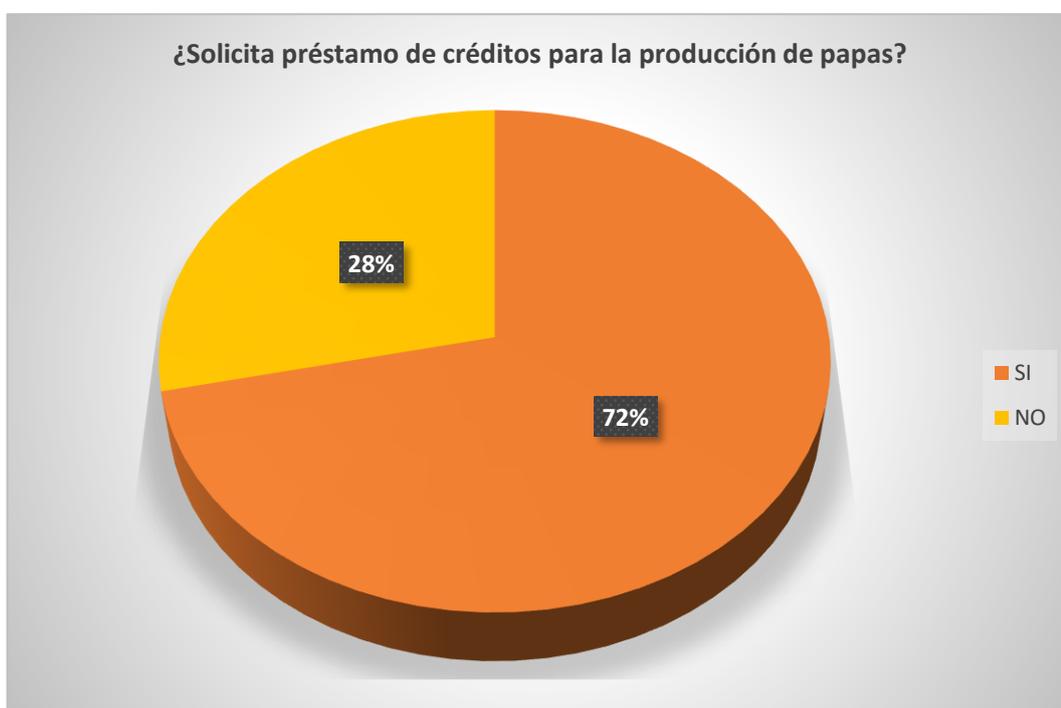
3.2.2 Dimensiones para evaluar la economía y el financiamiento de la cadena productiva

Créditos

Los agricultores de la Jalca Grande necesitan financiamiento para la producción de papa, algunos se pueden autofinanciar, pero otros necesitan de un tercero para poder hacerlo, las cajas son las entidades más utilizadas por los productores para su financiamiento como se muestra en las siguientes figuras.

Figura 11

Financiamiento crediticio



En la figura 11 se puede apreciar que el 72 % de los agricultores solicitan préstamos de créditos para la producción de papa, esto debido a que no cuentan con el capital suficiente para producir, en este grupo se encuentran productores emergentes (jóvenes) y también agricultores que no logran obtener buenas ganancias y a pesar que llevan años produciendo papa, las ganancias que obtienen solo alcanza para subsistir ajustadamente; el 28% trabajan sin un préstamo crediticio, éstos son agricultores con varios años de experiencia y cuentan con un capital específico para su producción

Figura 12

Entidades financieras



En la figura 12 se puede ver que del 72% que contestaron SI en la figura 11, el 1% de los agricultores realiza préstamos de bancos agrarios, es una cantidad mínima, esto debido al desconocimiento de la existencia de estas entidades, el 89% trabaja con el financiamiento de cajas, ya que éstas, según los agricultores, brindan créditos más favorables, el 4% se financia con cooperativas y, por último, el 6% con otros medios, en la encuesta realizada los agricultores mencionaron que solicitan préstamos de otros agricultores y/o ganaderos que cuentan con los recursos para poder emitir un préstamo con una tasa de interés mínima y con otras condiciones muy favorable para ellos.

Relaciones/organizaciones

Esta dimensión nos muestra la existencia o no de una asociación en el distrito de la Jalca, que trabaje al beneficio de los productores, dichos resultados se muestran en la siguiente figura.

Figura 13

Pertenencia a una asociación



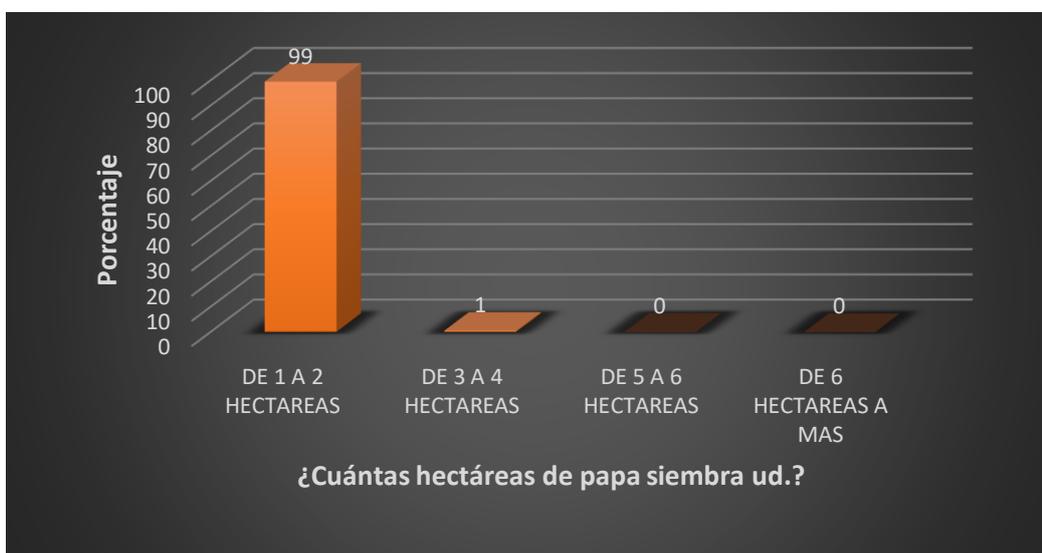
En la figura 13 se puede apreciar que el 100% de los agricultores no forma parte de una asociación que les ayude a sacar más provecho de la producción de papas o que les brinde guías u oportunidades para trascender en sus producciones, esto se debe a que en el distrito de la Jalca no existe ninguna asociación ni entes similares; en conclusión, cada productor trabaja de manera independiente.

Producción

La producción es el primer proceso en la cadena productiva, y dicho sea de paso, es donde se utiliza más tiempo y más inversión, en esta dimensión se estará evaluando las hectáreas de sembrío, variedad de papas, gasto promedio por Ha y las veces de siembre por año.

Figura 14

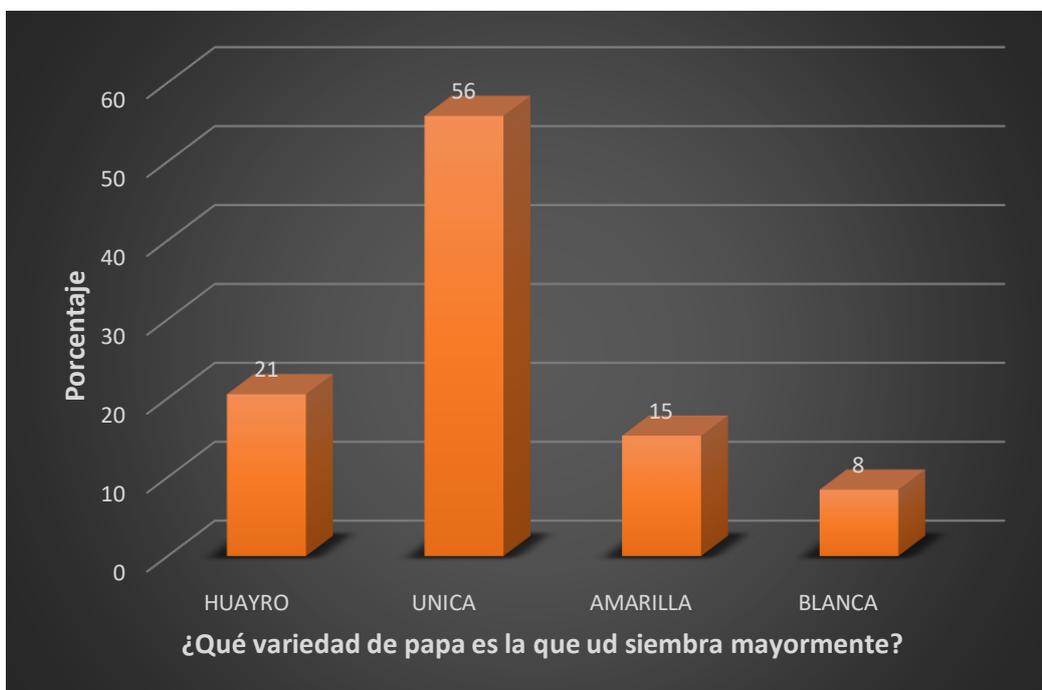
Hectáreas de terreno para la producción de papa



La figura 14 nos indica que en el distrito de la Jalca el 99% de los productores siembran papa en terrenos de 1 a 2 hectáreas, el 1% en terrenos de 3 a 4 hectáreas y ninguno en terrenos de 5 hectáreas a más.

Figura 15

Variiedad de papa producida mayormente



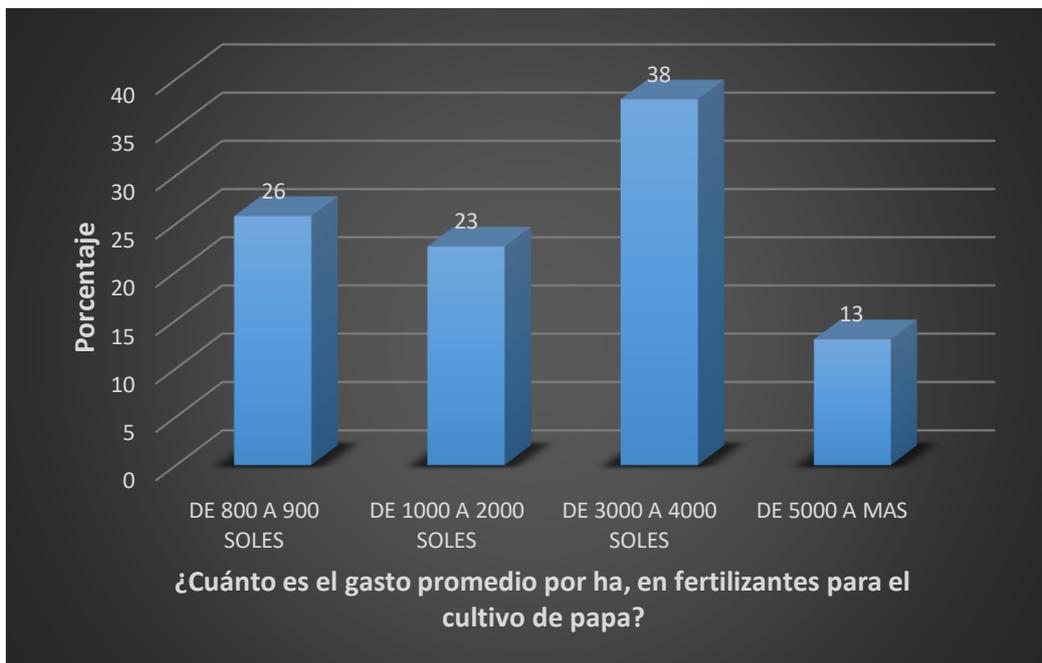
Como muestra la figura 18, en el distrito de la Jalca mayormente se cultiva cuatro variedades de papa, huayro, única, amarilla y blanca; el 21% de los agricultores

siembran papa Hayro, el 56% siembra papa Única, el 15% siembra papa Amarilla y el 8% papa Blanca. Estas variedades de papas son cultivadas mayormente porque la ubicación geográfica, el clima y el tipo de terreno favorecen a la producción.

Los agricultores prefieren más cultivar la papa Única debido a que el proceso de producción se realiza en menos tiempo que las otras variedades, es decir, producen en un máximo de 4 meses y las otras variedades de 5 meses a más.

Figura 16

Gasto promedio de fertilizantes por hectárea



Como muestra la figura 16, el 26% de los agricultores invierten de 800 a 900 soles en fertilizantes por cada hectárea de sembrío, el 23% de 1000 a 2000 soles, el 38% de 3000 a 4000 soles y el 13% de 5000 a más. En el distrito de la Jalca se ha vuelto común usar fertilizantes químicos, debido a la pérdida de propiedades naturales que posee el terreno por el constante sembrío en la misma y también por el pasar de los años; el uso de fertilizantes es con la finalidad de obtener mayor calidad del producto.

Figura 17

Cantidad de veces al año que siembran papa



La figura 17 indica que el 25% de los agricultores siembran papa 1 vez al año, el 69% siembra 2 veces al año y 6% siembran 3 veces al año.

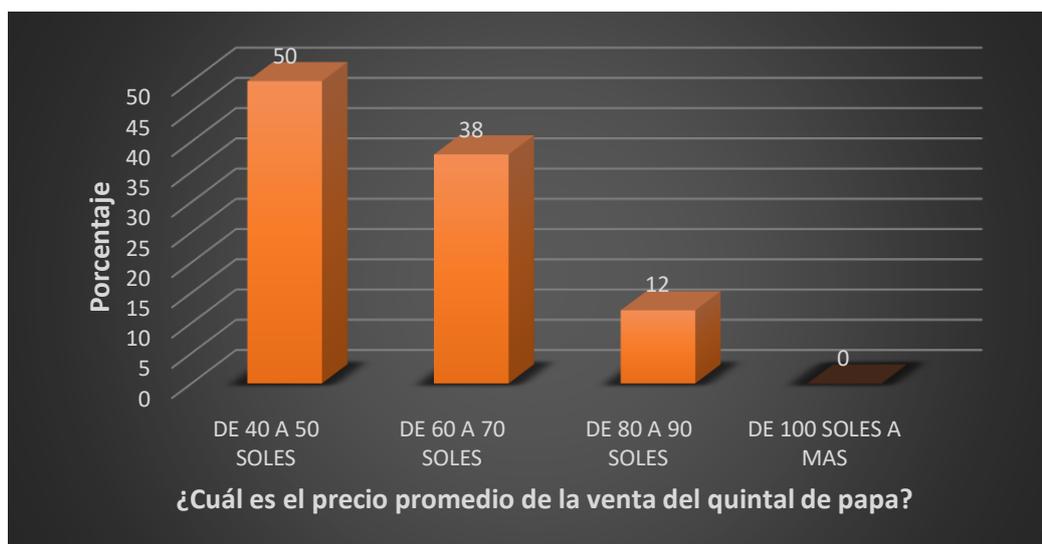
Existe un significativo nivel de porcentaje que siembran papa 2 veces al año, esto se debe que la producción de papa, por lo general, tiene un tiempo de duración de 4 meses como mínimo y 6 meses como máximo; durante los meses de invierno (noviembre - abril) la producción de papa se retarda, debido a las intensas lluvias que no permiten avanzar en la cosecha y el traslado del producto.

Mercado

En esta dimensión se estará analizando el precio promedio de la papa en sus 3 presentaciones de venta (consumo, segunda y tercera).

Figura 18

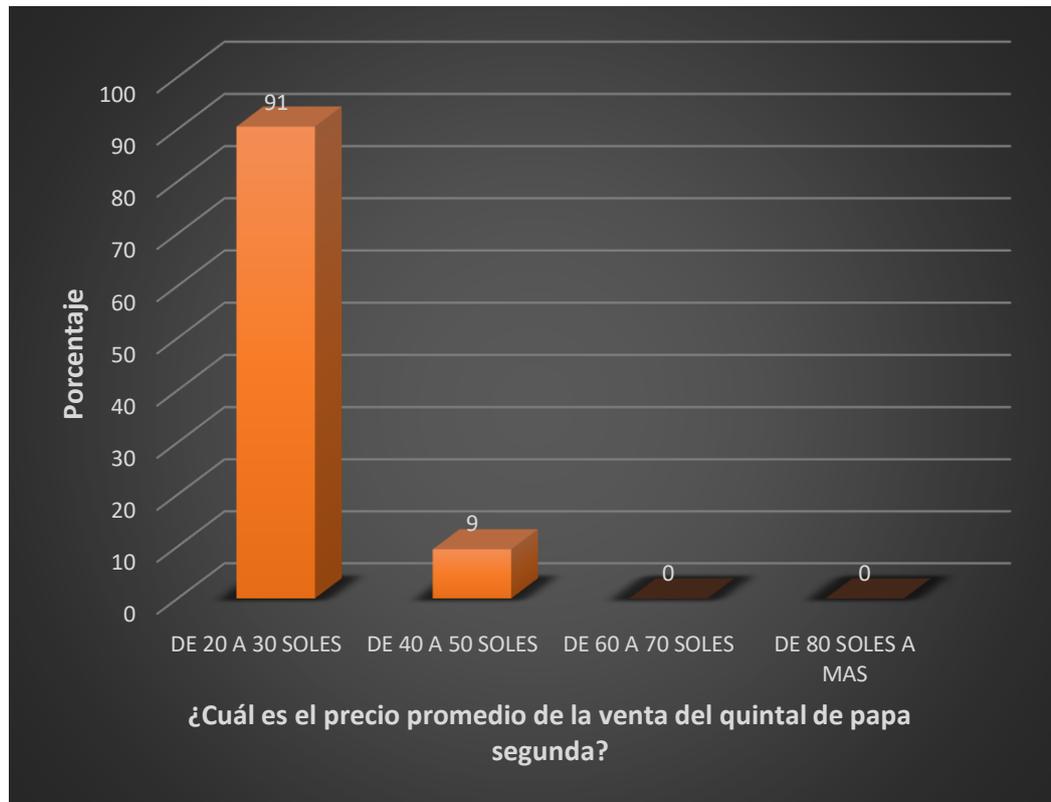
Precio promedio de venta del quintal de papa



En la figura 18 se observa que el 50% de los productores venden el quintal de papa entre los 40 a 50 soles, el 38% vende el quintal de papa entre 60 a 70 soles, el 12% vende el quintal de papa entre 80 a 90 soles y ninguno vende el quintal de papa de 100 soles a más. El precio de la papa es impuesto por el intermediario que lo compra, por lo general, en temporadas donde la oferta de papa esta elevado, el precio se reduce, en cambio cuando la oferta de papa disminuye, el precio se eleva.

Figura 19

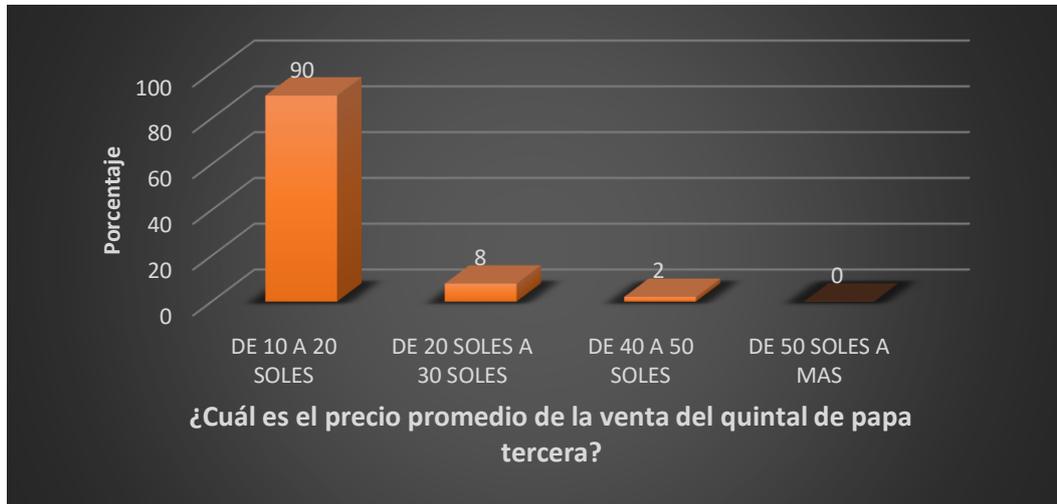
Precio promedio de venta del quintal de papa segunda



En la figura 19 se aprecia que el 91% vende el quintal de papa segunda entre 20 a 30 soles, el 9% vende el quintal de papa segunda entre 40 a 50 soles y nadie vende el quintal de papa segunda de 60 soles a más. La papa segunda es aislada con la finalidad de no perder calidad en la papa consumo (primera), llegan a ser de calidad media y por ende la reducción de su precio de venta.

Figura 20

Precio promedio de venta del quintal de papa tercera



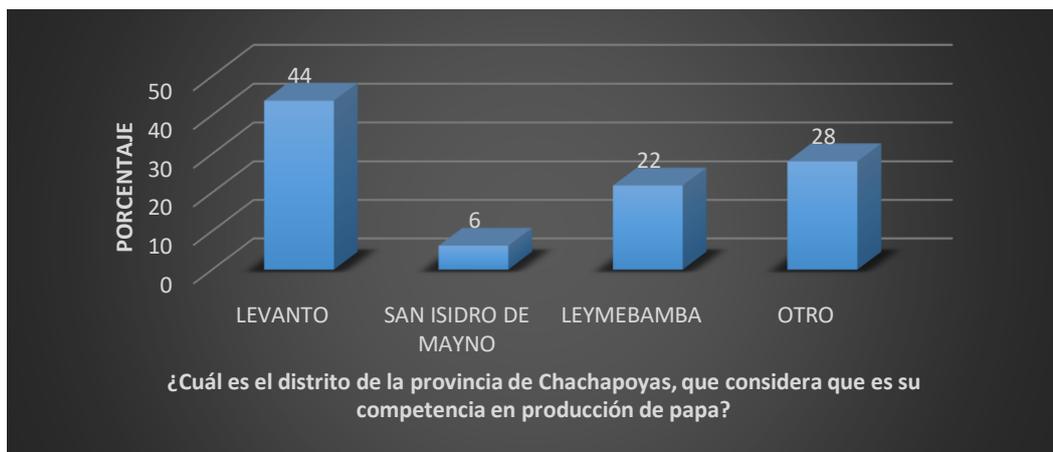
La figura 20 muestra el precio de venta del quintal de papa tercera, el 90% de los productores los vende entre 10 a 20 soles, el 8 % los vende entre 20 a 30 soles, el 2% los vende entre 40 a 50 soles y nadie vende de 50 soles a más. La papa tercera es aislada de la papa segunda debido a su calidad baja y para no tener pérdidas es comercializado por lo general en el mismo distrito, esta papa es consumido mayormente por animales domésticos.

Competencia

En el distrito de la Jalca Grande los agricultores compiten entre ellos, los intermediarios prefieren la mejor calidad de papas para poder comprarlo, y a nivel de provincia también existen otros distritos donde la producción principal es la papa y por ende son competencia para nuestra de estudio.

Figura 21

Competencia en producción de papas



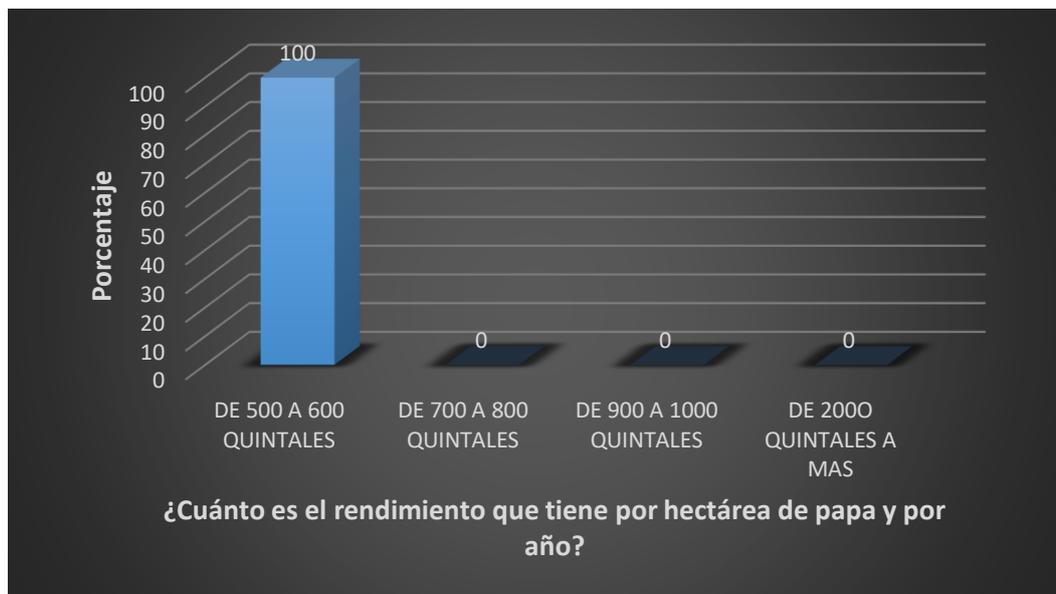
En la figura 21 se observa que el 44% de los agricultores considera como competencia en producción de papa al distrito de Levanto, el 6% al distrito de

San Isidro del Mayno, el 22% al distrito de Leimebamba y el 28% a otros distritos.

Rendimiento

Figura 22

Rendimiento por hectárea



En la figura 22 se puede apreciar que el 100% de los agricultores cosechan entre 500 a 600 quintales de papa por hectárea y nadie cosecha más de 700 quintales.

3.3 Estrategias para mejorar la competitividad de la cadena productiva de la papa

Para desarrollar una estrategia efectiva en la producción de papá, se realizó primero un análisis FODA cruzada en la cual, se ha identificado como estrategias de FO la identificación y penetración a nuevos mercados mayoristas, mejoramiento de la cadena productiva de manera técnica, identificación y nichos de mercado, formación de una empresa procesadora de papa con implementos básicos; en la FA se determina como estrategias el desarrollo sobre el uso y la conservación adecuada de terrenos de cultivo, así como la contratación de asistencia técnica en todo el proceso productivo de la papa, y talleres de capacitación sobre el control de nuevas plagas y enfermedades en la producción de papa, en las DO como estrategia se determinó la capacitación sobre el funcionamiento de los Agro bancos y las formas adecuadas de financiamiento para la producción, así como la construcción de un centro de acopio de papa con las especificaciones técnicas y por último en las DA se considera la formación de una asociación de productores de papa en el distrito, la implementación de capacitaciones sobre tecnología utilizada en la producción de papa y capacitaciones informativas acerca de la exportación de papa. Ahora bien, para desarrollar estrategias competitivas se propone la asistencia técnica en la pre producción y la producción de papa la cual consiste en realizar un plan de capacitación acerca de la producción de papa (pre producción) y después el asesoramiento, seguimiento y monitoreo de un especialista durante el proceso productivo (producción), denominando el alcance a todos los productores de papa en el distrito las cuales serán desarrolladas 2 horas por semana por 1 mes, en cuanto a la asistencia técnica en la pre producción se consideró un aproximado de 6739.00 soles el gasto de inversión para esta actividad teniendo un costo de 339.00 soles en costo de materiales, 5 900.00 soles en costo de personal y 500.00 soles en costo de publicidad; de la misma manera la asistencia técnica en la producción consiste en monitorear los cultivos de papa por dos técnicos en agronomía, los cuales estarán a disposición de los agricultores para su asesoramiento durante 1 temporada de sembrío (aprox. 5 meses), el costo de inversión sería de 12 000.00 soles por los 5 meses de sus servicios.

En la tabla 2 se realizó un análisis FODA a la situación actual de la producción de papa en el distrito de la Jalca, y para definir estrategias de mejora se tiene a bien desarrollar una Matriz FODA Cruzada, lo cual se muestra en la tabla 7.

Tabla 7

Análisis FODA Cruzado para mejorar la competitividad de la cadena productiva

OPORTUNIDADES		AMENAZAS
MATRIZ FODA DE LA CADENA PRODUCTIVA DE LAPAPA	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mercados mayoristas a nivel provincial, regional y nacional donde se comercializa papa. 2. Agroindustrias que trabajan con tubérculos. 3. Diversificación de nichos de mercado a nivel provincial y nacional. 4. Empleo de terrenos de la Jalca por parte de supermercados o agroindustrias para el abastecimiento de papa fresca. 5. Hijos de agricultores con formación profesional en agronegocios y agroindustria. 6. Nuevas políticas implantados por el gobierno. 7. Apertura de nuevos mercados de papa fresca, procesadas y en semilla 8. Empresas dedicadas a comercializar papa en países extranjeros. 9. La Municipalidad Distrital de la Jalca cuenta con un especialista agrícola a disposición de todos los agricultores. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Aumento de preferencia por productos sustitutos de la papa (cambios en hábito de consumo) 2. Pérdida del potencial productivo del terreno. 3. Incremento y/o ingreso de plagas y enfermedades que dañan el cultivo de papa. 4. Fenómenos naturales nuevos o con exageración (granizos, heladas, sequías, inundaciones). 5. Cambio de periodo en las estaciones del año. 6. Precios inestables 7. Ingreso de proyectos privados con agricultores e ingenieros especializados en la producción de papa. 8. Incremento en la importación de variedades de papas extranjeras. 9. Conflictos políticos del país que generen violencia (invasión de cultivos, cierre de pase, protestas, entre otros).
FORTALEZAS	ESTRATEGIAS FO	ESTRATEGIAS FA
<ol style="list-style-type: none"> 1. Los terrenos y las condiciones climáticas son aptas para la producción de papa en diversas variedades que son comerciales. 2. Constante producción de papa, en todas las estaciones del año. 3. Producto con altos valores nutritivos y muy pedido en los alimentos básicos de hogar. 4. Fuerza de trabajo elevado y con muchos años de experiencia. 5. Baja dependencia del estado. 6. Agricultores con voluntad de mejorar la producción de papas. 7. Control de calidad tradicional para la selección de semilla. 8. Los productores poseen los medios para poder transportar la papa cosechada (acémilas). 9. Los agricultores invierten para lograr producir la mejor calidad de papa. 	<ul style="list-style-type: none"> • F2O1 - Identificación y penetración a nuevos mercados mayoristas (Chachapoyas, Chiclayo, Trujillo, Moyobamba, Tarapoto). • F6O5 - Mejoramiento de la cadena productiva de manera técnica (producción mejorada y plan de marketing para comercialización). • F3O3 - Identificación y suministro de nichos de mercado (restaurantes, pollerías, entre otros.) • F6O7 - Formación de una empresa procesadora de papa con implementos básicos 	<ul style="list-style-type: none"> • F4A2 – Desarrollo de talleres sobre el uso y la conservación adecuada de los terrenos de cultivo. • F6A7 – Contratación de asistencia técnica en todo el proceso productivo de la papa, • F6O3 – Talleres de capacitación sobre el control de nuevas plagas y enfermedades en la producción de papa. • F3A1 – Difusión sobre la papa Jalquina y los productos nutritivos que tiene por medio de las redes sociales de la Municipalidad de Distrital de la Jalca.
DEBILIDADES	ESTRATEGIAS DO	ESTRATEGIAS DA
<ol style="list-style-type: none"> 1. Bajo nivel de trascendencia en la producción de papa. 2. Acceso limitado para el financiamiento. 3. No realización de asistencia técnica en la cadena productiva de la papa. 4. Producto de baja calidad en su mayoría. 5. Bajo poder de negociación de los agricultores con los intermediarios. 6. Escasez de conocimiento técnico en marketing y comercialización. 7. Bajo conocimiento de precios en los mercados. 8. Desconocimiento de políticas gubernamentales a favor de los agricultores. 9. Desconocimiento de otros nichos de mercado para comercializar sus productos. 10. Débil organización por parte de los agricultores (inexistencia de asociaciones o cooperativas). 11. Inexistencia de infraestructuras agrícolas especializados (semilleros y centros de acopio). 12. Elevadas pérdidas post cosecha. 13. Bajo uso de tecnologías en la producción de papa. 	<ul style="list-style-type: none"> • D2D8O9 – Capacitación sobre el funcionamiento de los Agro bancos y las formas adecuadas de financiamiento para la producción. • D3O9 – Solicitud constante en el proceso de producción al especialista agrícola. • D5D7O1 – Mantenerse informado de manera nacional sobre el comercio de papa (precios, variedades, entre otros.) • D6O5 – Planteamiento de estrategias técnicas para marketear y comercializar papa. • D9O1O3 – Desarrollo de capacitaciones acerca de los pequeños nichos de mercado y mercados mayorista de papas. • D11O9 – Construcción de un centro de acopio de papa con las especificaciones técnicas. 	<ul style="list-style-type: none"> • D10A7 – Formación de una asociación de productores de papa del distrito de la Jalca. • D13A2A3 – Implementación de capacitaciones sobre tecnología utilizada en la producción de papa. • D6A8 – Capacitación informativa acerca de la exportación de papa al extranjero (especificaciones del producto, formas, convenios, entre otros) • D4A5 – Capacitación a los agricultores acerca de los cambios climáticos y las consideraciones a tener en cuenta para los sembríos.

3.3.1 Asistencia técnica en la preproducción y producción de papa

Como ya se fue mencionando en el distrito de la Jalca los agricultores producen papa de manera tradicional, es decir, no usan asistencia técnica en todo el proceso productivo, por tal motivo esta estrategia consiste en realizar un plan de capacitación acerca de la producción de papa (preproducción) y después el asesoramiento, seguimiento y monitoreo de un especialista durante el proceso productivo (producción).

3.3.1.1 Plan de Capacitación para los Productores de Papa del Distrito de la Jalca (Preproducción).

3.3.1.1.1 Objetivos.

Objetivo General

Fortalecer los conocimientos técnicos en cuanto a la producción de papa de los agricultores del distrito de la Jalca para obtener cosechas de mayor calidad.

Objetivos Específicos

- ✓ Brindar la información técnica en cuanto a la elección y preparación del terreno para la producción de papa.
- ✓ Brindar la información técnica en cuanto a la siembra y control de plagas y enfermedades en la producción de papa.
- ✓ Brindar la información técnica en cuanto al aporque y segunda fertilización en la producción de papa.
- ✓ Brindar la información técnica en cuanto a la cosecha y almacenamiento en la producción de papa.

3.3.1.1.2 Alcance.

Todos los productores de papa del distrito de la Jalca

3.3.1.1.3 Duración.

1 mes (2 horas por semana) = 8 horas

3.3.1.1.4 Talento Humano.

Para la presente capacitación se necesitará 4 personales para cada sesión programada, lo cual se detalla en la Tabla 4.

Tabla 8*Colaboradores para la capacitación*

Cantidad	Colaborador	Función
1	Especialista en agronomía	Capacitador
1	Promotor	Convocar y publicitar la capacitación.
2	Asistentes de capacitación	Apoyar al especialista y promotor en las actividades.

3.3.1.1.5 Presupuesto del Plan de Capacitación.**Tabla 9***Costo de materiales para capacitación*

MATERIALES	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO		COSTO TOTAL	
Fotocopia de material de enseñanza	Unidad	105	S/	0.20	S/	21.00
Lapicero	Unidad	105	S/	0.50	S/	52.50
Lápiz	Unidad	105	S/	1.00	S/	105.00
Borrador	Unidad	105	S/	1.00	S/	105.00
Hojas bond	Millar	1	S/	17.00	S/	17.00
Papelotes	Unidad	50	S/	0.50	S/	25.00
Cinta Masking	Unidad	2	S/	3.00	S/	6.00
Plumones	Unidad	3	S/	2.50	S/	7.50
TOTAL					S/	339.00

Nota. Esta tabla muestra los materiales que se utilizará en la capacitación lo cual suma S/. 339.00

Tabla 10*Remuneración al talento humano.*

PERSONAL	CANTIDAD	SALARIO UNITARIO		SUBTOTAL	
Especialista en agronomía	1	S/	2,000.00	S/	2,000.00
Promotor	1	S/	1,500.00	S/	1,500.00
Asistentes de capacitación	2	S/	1,200.00	S/	2,400.00
TOTAL				S/	5,900.00

Nota. Esta tabla muestra el pago que se realizará al personal, lo cual suma S/. 5900.00

Tabla 11*Costo en publicidad*

MEDIOS DE PUBLICIDAD	COSTO
Radio	S/ 300.00
Volante	S/ 200.00
TOTAL	S/ 500.00

Nota. Esta tabla muestra el costo en publicidad del plan de capacitación lo cual suma un total de S/. 500.00

Tabla 12*Costo total*

ACTIVIDADES	COSTOS
Costo en materiales	S/ 339.00
Costo en personal	S/ 5,900.00
Costo en publicidad	S/ 500.00
COSTO TOTAL	S/ 6,739.00

Nota. Esta tabla muestra el costo total del plan de capacitación lo cual suma un total de S/. 6739.00

3.3.1.1.6 Planificación del temario de la capacitación

Los temas a tratar en la capacitación responderán a los objetivos específicos del presente plan y por ende se cumplirá el objetivo general. En las tablas 12, 13, 14 y 15 se detalla el temario de la capacitación, cada tabla representa una parte del proceso de producción de papa, lo cual se muestra a continuación.

Tabla 13*Elección y preparación del terreno*

TEMA PRINCIPAL	INFORMACIÓN TÉCNICA SOBRE LA PRODUCCIÓN DE PAPA					
SUBTEMA N° 01	ELECCIÓN Y PREPARACIÓN DEL TERRENO					
OBJETIVO ESPECÍFICO 1	DURACIÓN	ACTIVIDADES	METODOLOGÍA	MATERIALES Y HERRAMIENTAS	RESPONSABLE	
Brindar la información técnica en cuanto a la elección y preparación del terreno para la producción de papa.	20 min	INICIO	Presentación	Diálogo	–	Asistentes de capacitación
	70 min	TEMARIO	Elección muestreo y preparación del terreno Fisiología de la nutrición de la planta Ciclo de vida y métodos del control del gusano de la tierra Selección, clasificación y desinfección de semilla Importancia de la materia orgánica	Exposición	Proyector, laptop, papelotes, plumones y boletines.	Especialista en agronomía
	30 min	FINAL	Absolución de dudas y preguntas	Diálogo	–	Asistentes y especialista en agronomía

Tabla 14*Siembra y control de plagas y enfermedades*

TEMA PRINCIPAL	INFORMACIÓN TÉCNICA SOBRE LA PRODUCCIÓN DE PAPA					
SUBTEMA N° 02	SIEMBRA Y CONTROL DE PLAGAS Y ENFERMEDADES					
OBJETIVO ESPECÍFICO 2	DURACIÓN	ACTIVIDADES	METODOLOGÍA	MATERIALES Y HERRAMIENTAS	RESPONSABLE	
Brindar la información técnica en cuanto a la siembra y control de plagas y enfermedades en la producción de papa.	20 min	INICIO	Presentación	Diálogo	–	Asistentes de capacitación
	70 min	TEMARIO	Densidad de siembra	Exposición	Proyector, laptop, papelotes, plumones y boletines.	Especialista en agronomía
			Abonamiento y fertilización			
			Ciclo de vida y métodos del control de epitrix sp y polilla de la papa			
Ciclo de vida y métodos de control de rancho						
30 min	FINAL	Cuidados en el uso de pesticidas	Diálogo	–	Asistentes y especialista en agronomía	
		Absolución de dudas y preguntas				

Tabla 15*Aporque y segunda fertilización*

TEMA PRINCIPAL	INFORMACIÓN TÉCNICA SOBRE LA PRODUCCIÓN DE PAPA					
SUBTEMA N° 03	APORQUE Y SEGUNDA FERTILIZACIÓN					
OBJETIVO ESPECÍFICO 3	DURACIÓN	ACTIVIDADES	METODOLOGÍA	MATERIALES Y HERRAMIENTAS	RESPONSABLE	
Brindar la información técnica en cuanto al aporque y segunda fertilización en la producción de papa.	20 min	INICIO	Presentación	Diálogo	–	Asistentes de capacitación
	70 min	TEMARIO	Fisiología de la tuberización	Exposición	Proyector, laptop, papelotes, plumones y boletines.	Especialista en agronomía
			Segunda fertilización			
			Importancia de un buen aporque			
			Ciclo de vida y métodos de control de plaga			
			Retiro de Plantas Huachas o quipas			
			Ciclo de vida y métodos de control de la alternaria			
	30 min	FINAL	Absolución de dudas y preguntas	Diálogo	–	Asistentes y especialista en agronomía

Tabla 16*Cosecha y almacenamiento*

TEMA PRINCIPAL	INFORMACIÓN TÉCNICA SOBRE LA PRODUCCIÓN DE PAPA					
SUBTEMA N° 04	COSECHA Y ALMACENAMIENTO					
OBJETIVO ESPECÍFICO 4	DURACIÓN	ACTIVIDADES	METODOLOGÍA	MATERIALES Y HERRAMIENTAS	RESPONSABLE	
Brindar la información técnica en cuanto a la cosecha y almacenamiento en la producción de papa.	20 min	INICIO	Presentación	Diálogo	–	Asistentes de capacitación
	60 min	TEMARIO	Corte y recojo de mata Cosecha Almacenamiento Manejo de semilla de papa en almacen	Exposición	Proyector, laptop, papelotes, plumones y boletines.	Especialista en agronomía
	40 min	FINAL	Absolución de dudas y preguntas	Diálogo	–	Asistentes y especialista en agronomía

3.3.1.2 Asistencia técnica en la producción

Después de realizar la capacitación técnica de la producción de papa, los cultivos de papa serán monitoreados por dos técnicos en agronomía, éstos estarán a disposición de los agricultores para brindarles asesoramiento durante 1 temporada de sembrío (5 meses).

Tabla 17

Asistencia técnica en el manejo de cultivo

PERSONAL	CANTIDAD	COSTO MENSUAL	DURACIÓN (MESES)	TOTAL
Técnico en agronomía	2	S/ 1,200.00	5	S/ 12,000.00

Nota. La tabla muestra el costo en personal para asistencia técnica durante la producción de papa durante 5 meses y suma un total de S/. 12,000.00.

3.4 Plan de comercialización y asociatividad

La municipalidad distrital, como una forma de apoyo a los productores, puso a disposición un ingeniero agrónomo como soporte técnico para los agricultores que lo requieran, sin embargo los productores no consideran este apoyo para desarrollar su producción, por tal motivo se elabora una propuesta, que consiste en la formación de una asociación en el distrito de la Jalca denominada Asociación de Productores de Papa (APP)-La Jalca, teniendo como objetivo general mejorar la productividad y la comercialización de papa, producida por agricultores que integran la asociación, teniendo como valores la democracia, transparencia, equidad, empatía y la responsabilidad social, se desarrolló un análisis FODA, y también se consideró que para el funcionamiento tanto operativo como administrativo de la asociación se necesitará de talento humano, en este caso, mano de obra directa, indirecta y administración; la asociación contará indispensablemente con un organigrama la cual tendrá como autoridad principal a la asamblea general conformada por los propios agricultores, también se determinó que es necesario crear un centro de acopio la cual será un lugar de almacenamiento especializado para realizar de manera correcta la etapa de postcosecha, asimismo, permitirá juntar volúmenes de papa para promover su comercialización, los servicios que prestará este centro de acopio será el servicio de pesado, selección y clasificación, lavado y envasado, almacenamiento, venta de insumos agrícolas y capacitación especializada; se considera como estrategias de marketing las 4 Ps: producto, precio, plaza y promoción; y la estrategia del embudo.

Según el Instituto Nacional de Estadística e Informática, el distrito de la Jalca tiene una población estimada de 3978 habitantes, de las cuales 2273 son productores de papa, a pesar de su cantidad significativa y su elevada producción de papa, no existe una organización o una asociación que contribuya al mejoramiento en la producción y comercialización de la misma, asimismo, por parte de la municipalidad distrital, como apoyo a los productores, puso a disposición un ingeniero agrónomo como soporte técnico para los agricultores que lo requieran; apoyo que los agricultores no consideran para desarrollar su producción.

En tal sentido se elabora una propuesta para formar una asociación en el distrito de la Jalca,

3.4.1 Planeamiento estratégico

3.4.1.1 Denominación

Asociación de Productores de Papa (APP) – La Jalca.

3.4.1.2 Misión y Visión

Misión

Somos una asociación de productores de papa en el distrito de la Jalca, utilizamos asistencia técnica en el proceso de producción, contamos con capacidades de gestión y trabajamos con estrategias de comercialización que beneficia a todos los integrantes de la asociación.

Visión

Para el 2030, ser una asociación competitiva con presencia en el mercado provincial y regional, ofreciendo papa de buena calidad, con una cartera de clientes bien establecida, y asimismo contribuyendo al desarrollo de las familias agricultoras.

3.4.1.3 Objetivos

Objetivo General

Mejorar la productividad y la comercialización de papa, producida por los agricultores de la asociación del distrito de la Jalca, provincia de Chachapoyas, departamento de Amazonas.

Objetivos Específicos

- ✓ Fortalecer las capacidades empresariales y organizativas de los/las integrantes de la asociación mediante talleres y capacitaciones continuas.
- ✓ Fortalecer los conocimientos en producción agrícola de los integrantes de la asociación por medio de capacitaciones periódicas.

- ✓ Cosechar papas de buena calidad con el soporte y la asistencia técnica de especialistas durante el proceso de producción
- ✓ Penetrar nuevos nichos de mercado desarrollando estrategias de comercialización.

3.4.1.4 Valores de la asociación

Democracia

Mantener la participación de todos los integrantes de la asociación para la toma de decisiones (operativa y administrativa).

Transparencia

Todos los movimientos, decisiones, trabajo técnico y financiero funcionan de manera clara y transparente.

Equidad

Se promueve la igualdad para todos los integrantes de la asociación, sin discriminar por edad, sexo, raza u otro factor, los beneficios y la justicia son para todos por igual.

Empatía

Nos ponemos en el lugar de los demás, compartimos la preocupación, necesidad y los logros de los integrantes de la asociación.

Responsabilidad social

Corresponde al compromiso con la sociedad, valorar y administrar de manera eficaz y eficiente los recursos de la naturaleza en el proceso de cultivo, asimismo, velar por el bienestar presente y futuro de las personas.

3.4.2 Talento Humano

Tabla 18

Requerimiento de personal

TIPO	CANTIDAD	PERSONAL	TIEMPO
Mano de obra directa	1	Técnico en agronomía	Completo
Mano de obra indirecta	1	Almacenero/vendedor/vigilante	Completo
	1	Contador	Medio tiempo
Administración	1	Administrador	Completo

Para el funcionamiento tanto operativo como administrativo de la asociación se necesita la contratación del personal que muestra la Tabla 14 y lo cual se detalla a continuación:

3.4.2.1 Mano de obra directa

A. Técnico en agronomía (Bachiller o titulado).

Requisitos

- ✓ Especializado en la producción de tubérculos.
- ✓ Experiencia mínima de 3 años relacionado a la producción de tubérculos.
- ✓ Disponibilidad inmediata

Funciones principales

- ✓ Realizar capacitaciones continuas a los agricultores de la asociación.
- ✓ Asesorar a los agricultores en el proceso de reproducción y producción de papa.
- ✓ Monitorear los cultivos de papa en los diferentes terrenos.

3.4.2.2 Mano de obra indirecta

A. Encargado de almacén, de ventas y vigilancia

Requisitos

- ✓ Secundaria completa.
- ✓ Conocimiento sobre el cuidado y administración de papa cosechada (consumo y semilla).
- ✓ Disponibilidad de aprender a mejorar en ventas.

Funciones principales

- ✓ Recepcionar y almacenar los productos cosechados.

- ✓ Manejar el inventario de la asociación.
- ✓ Venta de los productos (consumo y semillas).
- ✓ Vigilar el centro de acopio y velar por su seguridad.

B. Contador/a

Requisitos

- ✓ Profesional en contabilidad (colegiado habilitado).
- ✓ Experiencia mínima de 1 año en administración de documentos contables, justificación de gastos, tributación, entre otros.

Funciones principales

- ✓ Realizar y administrar los documentos contables de la asociación.
- ✓ Realizar informes financieros para toda la asociación.

3.4.2.3 Administración

A. Administrador de la asociación

Requisitos

- ✓ Carrera de administración o afines (bachiller o titulado)
- ✓ Experiencia mínima de 2 años en cargos de dirección administrativa

Funciones principales

- ✓ Representar a la asociación en su relación externa.
- ✓ Gestionar y tomar decisiones en bien de la asociación.
- ✓ Actuar de manera transparente defendiendo los intereses de la asociación.
- ✓ Informar de manera obligatoria a los asociados acerca de las acciones, problemas, conflictos y otros movimientos que se realiza dentro y fuera de la asociación.

3.4.3 Organización

En esta parte se explicará la conformidad de la asociación que se plantea como plan de negocio en ellas mencionamos la forma societaria, la elaboración del modelo organización y la descripción de los puestos:

a. Selección de sociedad

Se ha tomado la iniciativa de constituir la empresa como una sociedad anónima abierta, es decir, una figura más dinámica, más adecuada para pequeñas empresas por los medios que se están iniciando. Se sabe que pueden ser creados por pocas personas decididas a emprender (hasta veinte socios) pueden ser personas naturales o jurídicas, con la intención de asociarse y trabajar juntamente para un logro en común con la participación activa y directa en la administración, dirección y representación de la sociedad. La sociedad lleva por Nombre: Asociación de productores de papa -LA JALCA Sociedad Anónima Abierta.

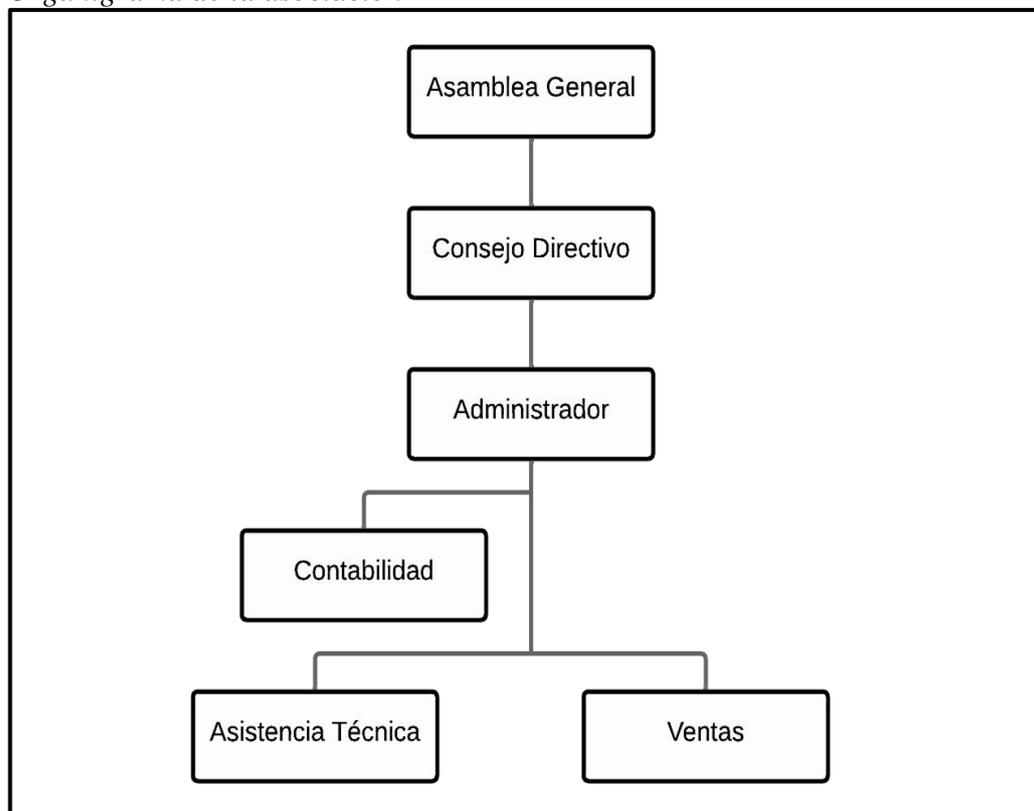
b. Aspectos legales y societarios

Se eligió como razón social: APP LA JACA S.A.A, nuestro domicilio fiscal sería en el distrito de la Jalca Grande.

c. La estructura orgánica de la asociación se muestra en la figura 23.

Figura 23

Organigrama de la asociación

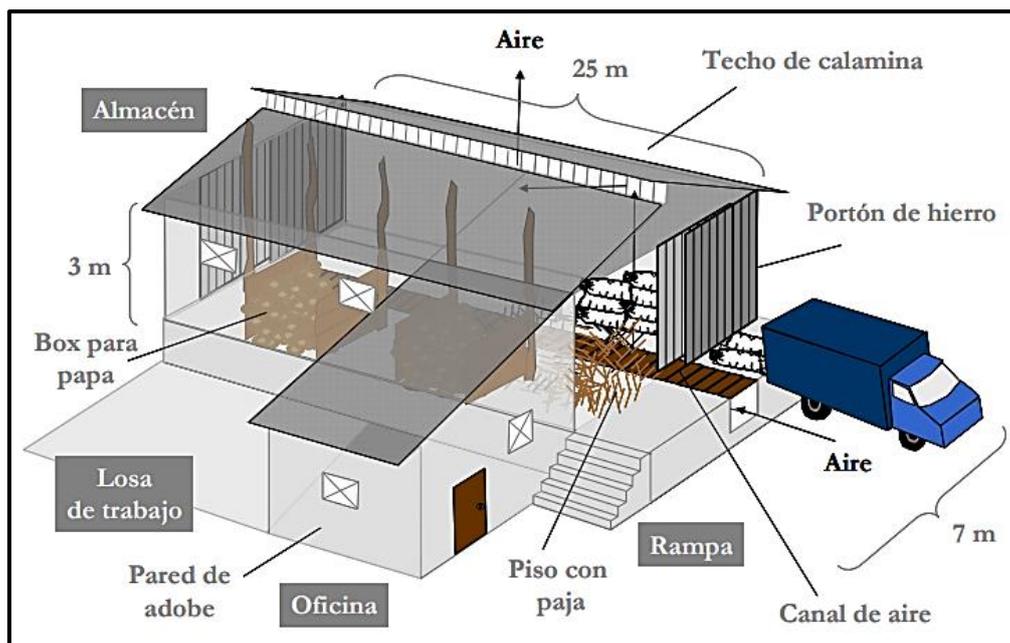


3.4.4 Centro de Acopio

El centro de acopio será un lugar de almacenamiento especializado para realizar de manera correcta la etapa de postcosecha, asimismo, permitirá juntar volúmenes de papa para promover su comercialización y también recibirán el tratamiento técnico que necesitan estos tubérculos.

Figura 24

Diseño de un centro de acopio



Nota. Diseño aproximado de un centro de acopio con capacidad de 160 toneladas. Tomado de *Centros de acopio de papa: Factibilidad de promover e implementar este concepto en la sierra peruana* (p. 68) por T. Bernet, et. al. CAPAC PERÚ.

3.4.4.1 Servicios que conforman el centro de acopio

- ✓ **Servicio de pesado:** El error común de un agricultor es no medir de manera exacta los productos que vende y este problema será solucionado mediante el servicio de pesado.
- ✓ **Selección y clasificación:** La realización de una nueva clasificación más exacta del producto según el pedido y el convenio con los clientes.
- ✓ **Lavado y envasado:** Los clientes pueden requerir de un tratamiento más personalizado del producto, lavado y/o envasado en recipientes diferentes (mallas, bolsas,) lo que generaría ganancias adicionales.

- ✓ **Almacenamiento:** Almacenar el producto según los periodos de cosecha y tipos de papa, buscando no exceder el tiempo y malograr el estado de la papa y, asimismo, tener productos ofertados en todas las estaciones del año.
- ✓ **Venta de insumos agrícolas:** Los insumos agrícolas que son apropiados para la producción de papa, sin excedente en el precio, proveedor certificado y, además, para la compra los agricultores recibirán información veraz y sugerencias confiables de un técnico.
- ✓ **Capacitación especializada:** El técnico agrícola u otros especialistas capacitarán a los agricultores de la asociación para que mejoren en la producción de papas, y a la misma vez desarrollen capacidades en gestión empresarial y negocios.

3.4.5 Estrategia de marketing

3.4.5.1 Estrategia de Producto

En la tabla 15 se muestra los productos que ofrece la asociación

Tabla 19

Productos ofertados

Producto	Presentación	Peso (Kg)
Papa primera (consumo)	Saco	50 kg
Papa segunda	Saco	50 kg
Papa tercera	Saco	50 kg
Semilla de papa	Saco	50 kg

3.4.5.1.1 Estrategia de Precio

- Cada tipo de producto tiene un diferente precio, y ésta se mantiene en constante cambio debido a factores como: temporadas de sembrío, cambios climáticos, demanda de mercado, entre otros.
- Por lo general, los precios estarán establecidos según el coste de producción, considerando un margen de ganancia del 40% en promedio sobre el coste final.
- Los precios serán establecidos también de manera estratégica para lograr la fidelidad y la confianza de los clientes, sin dejar de ser competitivos ni disminuyendo las ganancias.

3.4.5.1.2 *Estrategia de Plaza (Distribución)*

Una vez que los productos estén almacenados en la infraestructura de la asociación, se llevará a cabo la distribución de acuerdo a las siguientes modalidades:

A. Distribución sin transporte

- ✓ **Intermediarios (acopiadores):** Esta modalidad se lleva a cabo cuando los compradores mayoristas llegan al distrito de la Jalca, donde compran papa a la asociación y trasladan con su propia movilidad al producto a mercados mayoristas.
- ✓ **Consumidores directos:** Esta modalidad se lleva a cabo cuando los mismos pobladores de la Jalca, por lo general, los que no se dedican a la agricultura, compran papa a la asociación para su consumo personal y el traslado es por sus propios medios.

B. Distribución con transporte

Este tipo de distribución es una oportunidad favorable para la asociación, son modalidades que aún no realizan los agricultores del distrito de la Jalca, por tal motivo son nuevas formas de comercio de papa que puede adoptar la asociación para penetrar nuevos mercados, y para cada modalidad tendría que disponer de un vehículo de transporte para el traslado a los lugares acordados.

- ✓ **Mercados mayoristas macro regionales:** Moyobamba, Tarapoto, Chiclayo, Trujillo, entre otros.
- ✓ **Mercados minoristas macro regionales:** Realizando convenios con una cantidad significativa de vendedores/as, abastecer papa a mercados donde se vende al por menor,
- ✓ **Nichos de mercado provincial y regional:** Realizar convenios con organizaciones del estado o privadas donde requieran papa en cantidades significativas, pueden ser restaurantes, pollerías, hamburgueserías, programas sociales, entre otros.
- ✓ **Supermercados, industrias procesadoras, entre otros.**

3.4.5.1.3 Estrategia de Promoción

Según la investigación realizada sobre los productores de papa, la mayoría de ellos son personas con educación primaria y su máximo alcanzado es secundaria 3er grado, existe una minoría que son personas que tienen conocimiento técnico sobre la agricultura, entonces se deduce que principalmente se tiene 2 públicos diferentes a los cuales hay que venderles la marca. Si bien en el siglo XXI la tecnología forma parte de la vida cotidiana y los productores también están inmersos en ello, por lo tanto, una de las estrategias que se utilizará para dar a conocer quienes somos será usando los medios digitales y tradicionales, entre estas herramientas a usarse tenemos a la radio, la televisión, periódicos, revistas, web, redes sociales, etc. Lo fundamental con esta estrategia es crear confianza, comprensión del producto y un modelo de negocio y emprendedurismo en la mente de los clientes. De una manera simplificada y pronta la promoción se llevaría a cabo mediante lo siguiente:

- **Medios digitales – redes sociales:** Creación de una página web de la asociación y en cada una de las redes sociales más usadas y conocidas (Facebook e Instagram)
- **Participación en ferias de agronomía u otras actividades relacionadas.**
- **Creación de un logotipo:** Venta de papa en sacos que muestren el logo y además información general de la asociación.

Figura 25

Logotipo de la asociación



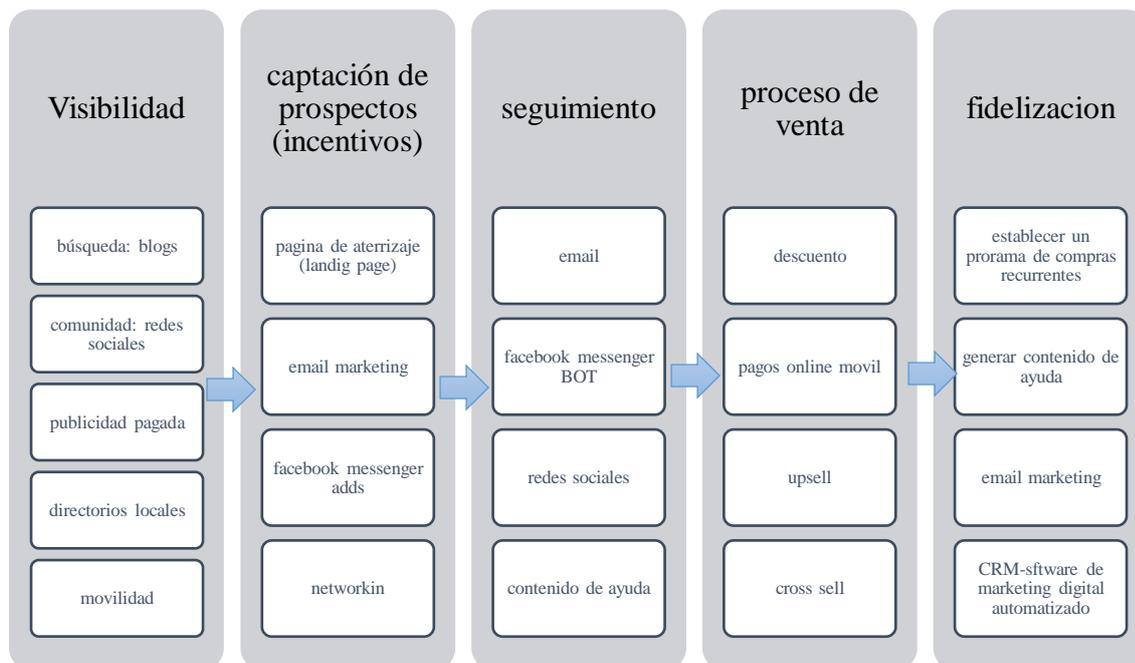
Nota. El logotipo puede ser útil para la representación gráfica de la asociación y poder ingresar en la mente de los consumidores.

El mercado objetivo de APP-La Jalca se ve atraído tanto para los productores de papas de la misma zona, como lo comprados externos e internos del distrito, debido a la posibilidad de que ofrece ser parte del desarrollo económico de la población Jalquina. Los consumidores que compran nuestros productores consideran que es un elemento esencial para la sobrevivencia en la población. La personalidad de la marca de App-La Jalca está ejemplificada por sus creadores, ya que provienen de raíces Jalquinas; es ingeniosa debido a los colores usados para su diseño, colores que simbolizan el campo, la naturaleza y el cultivo de productores en tierra, simboliza optimismo emprendedor, trabajador, enfatiza la terrenidad y la importancia de sus culturas en donde se originaron la producción de papa.

3.4.6. Estrategia del embudo de marketing

Al igual que un embudo real, los embudos de marketing representan el viaje de un comprador desde la toma de conciencia hasta la compra real del producto. El concepto de embudo de marketing gira en torno a que los especialistas en marketing difundan una gran red para captar la mayor cantidad posible de clientes potenciales y luego fomentar gradualmente a los posibles clientes a través de esquemas adecuados, aunque las cifras disminuyan con cada paso.

Figura 26. Embudo de marketing



Fuente: *Elaboración propia*

3.4.7 Promociones y ofertas

Crear un frenetismo alrededor de la marca con ofertas y promociones apropiadamente promovidas, es una manera de convertir clientes potenciales(prospectos) en clientes compradores. También motiva a los clientes pasados a estar activos nuevamente. Por ejemplo:

- Promociones y ofertas basados en días festivos (día de la madre, del padre, etc.)
- Bonos adicionales con la compra
- Concursos, sorteos, encuestas, etc.
- Concursos en redes sociales

3.4.8 Evaluación Económica Financiera

En esta parte se realizará el análisis para determinar la inversión necesaria para el plan de negocio. Se estructura el plan financiero con la finalidad de expresar en cifras diversos procesos, planes y objetivos, cuantificar todos los procesos correspondientes desde el nacimiento del negocio, sin embargo este presupuesto está sujeto a cambio según la contextualidad social y la variable del mercado.

Tabla 20

Gastos preoperativos

Descripción	Inversión
Gastos de organización	S/ 32,300.00
Estudios preliminares	S/ 30,000.00
Asesoría	S/ 500.00
Gastos de instalación	S/ 1,000.00
Búsqueda y selección de personal	S/ 300.00
Gastos imprevistos	S/ 500.00
Gasto de constitución	S/ 3,100.00
Gastos notariales	S/ 1,500.00
Inscripción en registros públicos	S/ 600.00
Licencia municipal	S/ 300.00
Otros trámites	S/ 200.00
Servicio de terceros	S/ 500.00
Gastos en capacitación	S/ 1,200.00
Capacitación en el puesto	S/ 1,000.00
Otras capacitaciones	S/ 200.00
Gastos en publicidad y promoción	S/ 2,000.00
Publicidad	S/ 1,500.00
Gastos en marketing directo	S/ 500.00
Total intangible	S/ 38,600.00
Amortización 20% anual (5 años)	S/ 7,720.00

Nota: Esta tabla muestra los gastos pre operativos para el funcionamiento de la cooperativa, estos gastos incluyen los principales factores que afectan el plan de negocio. Elaboración propia.

La inversión inicial en intangibles, activos fijos y capital de trabajo (necesarios para operar durante 4 meses) se detalla en la siguiente tabla.

Tabla 21

Inversión Inicial (4 meses)

Inversiones	Rubros de inversiones	Inversión desagregada	inversiones parciales	total de inversiones S/.
inversión fija	inversión tangible	ordenador portátil pc	S/ 2,500.00	14,165.00
		CPU, procesador: Intel Core i5	S/ 2,000.00	
		monitor LG	S/ 600.00	
		teclado Microsoft	S/ 200.00	
		impresora EPSON L55	S/ 865.00	
	Escritorio color negro 120*60*78 cm melanina 18 mm	S/ 2,500.00		
	escritorio color negro 150*65*78 cm melanina 18 mm	S/ 3,000.00		
	ordenador portátil pc	S/ 2,500.00		
	gastos de organización	S/ 32,300.00		
	Inversión intangible	gastos de constitución	S/ 3,100.00	
gastos en capacitación		S/ 1,200.00		
gastos en promoción		S/ 2,000.00		
gastos en materiales e insumos básicos		S/ 5,000.00		
capital de trabajo	capital de trabajo	pago de sueldos y salarios	S/ 23,600.00	34,600.00
		gastos de operación	S/ 6,000.00	
Inversión Total				87,365.00

Nota: en la tabla se detalla los elementos básicos para la instalación del acopio y la parte administrativa de esta, en los primeros cuatro meses de ejecución del plan de negocio. Elaboración propia

IV. DISCUSIÓN

Cardenas (2016) en su Proyecto final diplomado de Logística Integral, Análisis y optimización de la cadena de suministro y red logística de la papa, en Colombia; el resultado de su investigación fue que los productores de papa utilizaban en una minoría, maquinarias para su producción, además el tema de insumos y evaluación de resultados de cosechas para esta producción se realiza de manera informal, concordando con lo encontrado en la presente investigación la cual indica, que en el distrito de la Jalca Grande existe una baja organización para la provisión de insumos para la producción de papa, de la misma manera la mayoría de los productores de papa no cuenta con maquinaria que les ayude a optimizar el tiempo y el arduo trabajo para este cultivo, los cuales se pueden observar en los gráficos respectivos del cuestionario realizado.

Reyes (2016) en su tesis potencial socioeconómico de pequeños productores para la adopción de un paquete biotecnológico dirigido al control de plagas en la papa de Colombia, se encontró como resultado que el promedio de edad de personas que se dedican a producir este tubérculo es de 48 años, involucrándose en esta actividad desde muy temprana edad, lo que evidenció su experiencia y aptitud para la producción de papas, además los hombres son los predominantes para esta actividad; en la presente investigación también se encontró que los productores de papa del distrito de la Jalca Grande vienen realizando de generación en generación, tomando como necesidad principal para su supervivencia, y considerando el entorno social y cultural la mayoría son hombres los que se dedican a esta actividad cotidiana.

Contreras y García (2016) en su artículo con el título de caracterización socioeconómica del sistema de producción de papa en la provincia de Barranca en la revista “Big Bang Faustiniiano” en Lima; en su investigación encontró que la siembra, incidencias de plagas y malezas, el nivel tecnológico usado, rendimiento por hectárea y precio de venta en chacra mostraron diferencias significativas entre localidades distintas geográficamente, lo que puede indicar distintos patrones o sistemas de cultivo entre las mismas; sin embargo, en la presente investigación no encontramos variación de precios por ubicación geográfica de terrenos de producción en el distrito de la Jalca, es decir, el precio de venta de este producto es en general para todo el territorio Jalquino de producción, pero sí mencionaron verbalmente que los precios fluctúan en determinadas épocas del año.

Pingus (2019) en su tesis propuesta de un plan de negocio para mejorar la productividad de papa en el distrito de Conila, provincia Luya, Amazonas-2019, muestra que la cultura organizacional de los productores de papa no está debidamente desarrollada debido a la falta de intervenciones que se enfoquen en ello para trascender en la producción de papa y poder comercializarlo de manera más amplia. En la presente tesis también se encuentra similitud en base a los resultados obtenidos, la misma que se presenta como una propuesta de plan de negocio, que consiste en formar una asociación que capacite, forme y apoye a los productores de papa, asimismo, dicha asociación fortalecerá las capacidades de gestión organizacional y empresarial de sus afiliados; además se concuerda con los resultados de la investigación de Pingus sobre el clima organizacional en el distrito de Conila, ya que los resultados de la presente muestran que los agricultores trabajan de manera independiente bajo ninguna modalidad de asociatividad.

Tafur y Barboza (2019) en su tesis propuesta de la cadena comercial de la papa para mejorar la competitividad del distrito de Levanto-provincia de Chachapoyas, se obtuvo como resultado que cada productor de papa realiza sus actividades de forma aislada buscando su propio beneficio y no existe una idea sobre ganar-ganar en esta actividad tradicional. La presente investigación, en base a los resultados obtenidos, coincide en que los agricultores que se dedican a la siembra de papa, realizan sus actividades de forma solitaria, es decir, invierten, aplican mano de obra y cosechan ellos solos, mas no buscan asociarse con nadie; de la misma manera, existe demasiado conformismo con el solo hecho de sembrar papas para sobrevivir y si desean ganar lo hacen al azar y terminan teniendo muy poca ganancia en la mayoría de sus cosechas, además no se interesan por investigar riesgos y ganancias al sembrar la papa.

V. CONCLUSIONES

- La Jalca Grande cuenta con una población de productores de papa que no se modernizan en el proceso de producción, si bien es una cantidad minoritaria de las que tienen posibilidades de apoyo con maquinaria en este proceso, pero no lo suficiente como la que se espera que se produzca en una población amplia como es el distrito de la Jalca, además existe desconocimiento del entorno del mercado de la papa en sus productores por lo que solo se ha tomado como costumbre dependiente realizar esta actividad mas no con miras de mejora continua en el proceso.
- Los resultados de la evaluación económica y financiera muestran que los agricultores obtienen ganancias significativas pese a las intensas prácticas tradicionales en la producción y comercialización de papa, lo cual puede traer más beneficios si se logra subsanar dicha brecha, además existe competencia de productores en la misma línea para ocupar mercados fijos, además de ello ningún productor de papa pertenece a una asociación, esto debido a que el distrito no cuenta con ninguno.
- Los resultados de la investigación muestran que los agricultores desarrollan sus actividades productoras sin el apoyo ni asesoramiento de asistencia técnica, esto debido al bajo nivel de flexibilidad para capacitarse y al escaso financiamiento para la contratación de técnicos.
- El plan de asociatividad es un medio por el cual los agricultores pueden mejorar las actividades que desarrollan en la cadena productiva de la papa en el distrito de la Jalca, asimismo, puede ser una oportunidad de crecimiento para los pequeños productores; tomando en cuenta la asistencia técnica en pre producción y producción de papa puede ser considerado como una estrategia para mejorar la competitividad, ya que el obtener buenas cosechas (productos de alta calidad) permite tener buen posicionamiento en el mercado a comparación de los competidores.

VI. RECOMENDACIONES

- ✓ Se recomienda a la Municipalidad Distrital de la Jalca u otras instituciones o personas naturales que formalicen el plan de asociación presentada en este trabajo, de manera que se pueda comercializar papa de manera colectiva, el desarrollo de un negocio agrícola en asociatividad puede traer grandes beneficios para el distrito.

- ✓ Se recomienda a los agricultores contar con el apoyo técnico en la producción de papa, en la actualidad hay hijos de los mismos agricultores profesionales en el rubro agrícola, el asesoramiento y el apoyo de ellos no debe ser muy costoso y puede traer cambios favorables para el productor.

- ✓ Se recomienda a los agricultores investigar de manera continua el estado del mercado nacional, regional y local en cuanto a la comercialización de papa, esto les puede dar mayor poder de negociación al momento de vender a los intermediarios, estos en la mayoría de los casos abusan de la ignorancia de los productores.

- ✓ Se recomienda a los agricultores, realizar un balance de sus ingresos y egresos y tener un mayor control y expectativa en sus finanzas, por ejemplo, en el caso de la cadena productiva, desde su preproducción hasta su comercialización, hay temporadas en las que los precios de la papa caen desmedidamente, esto debido a competencias del mismo rubro, en este caso el productor debe tener un mayor alcance de información y control sobre sus sembríos.

VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Bernet, T., Delgado, O. y Sevilla M.(2008). Centros de acopio de papa: Factibilidad de promover e implementar este concepto en la sierra peruana.CAPAC Perú. https://www.midagri.gob.pe/portal/download/pdf/especiales/congreso_papa/centros_de_acopio_de_la_papa.pdf
- Cardenas, A. (2016). *Proyecto final Diplomado de Logistica Integral, Analisis y optimizacion de la cadena de suministro y red logistica de la papa.*[Tesis de Diplomado,Institucion Universitaria Politècnico Grancolombiano].Cybertesis:Repositorio de Tesis Digitales: <https://alejandria.poligran.edu.co/bitstream/handle/10823/1160/P>.
- Castillero, O. (04 de Agosto de 2020). *Los quince tipos de investigacion (y características).* <https://psicologiaymente.com/>
- Contreras, S., y García, S. (2016). *Caracterizacion Socioeconomica del Sistema de Produccion de papa en la Provincia de Barranca.*Big Bang Faustiniiano, 5(2),37-41. <https://revistas.unjfsc.edu.pe/index.php/BIGBANG/article/view/17/19>
- Frias, J. (2020). *Rentabilidad y riesgos en la produccion de papa blanca comercial y nativa en el distrito Huasahuasi, Tarma, Junin.*[Tesis de Licenciatura,Universidad San Ignacio de Loyola]. Cybertesis: Repositorio de Tesis: http://repositorio.usil.edu.pe/bitstream/USIL/10909/1/2020_Fr%C3%ADAs%20C%20apcha.pdf
- Gumataw, K., Bijman, J., Pascucci, S., y Omta, O. (2017). *Adoption of improved potato varieties in Ethiopia: The role of agricultural knowledge and innovation system and innovation system and smallholder farmers` quality assessment.* *Agricultural Systems*, 122(96), 22-32. <http://dx.doi.org/10.1016/j.agsy.2013.07.008>

- Guzman, J. (27 de febrero de 2021). *Acciona*. <https://www.acciona.com/es/energias-renovables/energia-solar/>
- Hernández, A., Ramos, M., Placencia, B., Indacochea, B., Quimis, A., y Moreno, L. (2018). *Metodología de la investigación*. Área de innovación y desarrollo, S.L. <https://corladancash.com/wp-content/uploads/2020/01/Metodologia-de-la-investigacion-Arturo-Andres-Hernandez-Escobar.pdf>
- Hernandez, G. (2017). *Método Analítico*. Mexico [Tesis de bachillerato, Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo]. Cybertesis: Repositorio de Tesis Digitales: <https://repository.uaeh.edu.mx/>
- Instituto Nacional de Estadística e Informática. (2018). *Perù: Crecimiento y distribución de la población total, 2017 Población censada más población omitida*. INEI. https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1520/libro.pdf
- Maldonado, G. (2020). *Sistematización económica de la cadena productiva del cultivo de papa en la provincia de Luya 2019*. [Tesis de licenciatura, Universidad Nacional Toribio Rodríguez de Mendoza]. Cybertesis: Repositorio de Tesis Digitales. <http://repositorio.untrm.edu.pe/handle/UNTRM/2159>
- Martinez, C. (11 de Mayo de 2020). *Observación directa: Características, tipos y ejemplo*. <https://www.lifeder.com/>
- Ministerio de agricultura y riego. (2020). *Análisis de Mercado*. Minagri. <https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/1471847/An%C3%A1lisis%20de%20Mercado%20-%20Papa%202020.pdf>
- Peceros, H. (2017). *Análisis de las restricciones que influyen en la competitividad de la cadena productiva de papas nativas (solanum tuberosum) en la región apurímac*. [Tesis de bachiller, Universidad Nacional José María

Arguedas].Cybertesis:Repositorio de Tesis:
<http://repositorio.unajma.edu.pe/handle/123456789/317>

Pingus, D. (2019). *Propuesta de un plan de negocio para mejorar la productividad de papa en el distrito de conila, provincia luya, amazonas-2019*. [Tesis de licenciatura, Universidad Nacional Toribio Rodriguez de Mendoza].Cybertesis: Repositorio de Tesis Digitales. <http://repositorio.untrm.edu.pe/handle/UNTRM/2016>

Prieto,B.(2017). *El uso de los metodos deductivo e inductivo para aumentar la eficinecia del procesamiento de adquisicion de evidencias digitales* [Tesis de bachiller, Pontifica Universidad Javeriana].Cybertesis:Repositorio de Tesis Digitales.<https://doi.org/10.11144/Javeriana.cc18-46.umdi>

QuestionPro. (12 de Octubre de 2020). *¿cuàles son los metodos de investigacion cualitativa y cuantitativa?* <https://www.questionpro.com/>

Reyes, J. (2016). *Potencial socioeconomico de pequelos productores para la adopcion de un paquete biotecnologico dirigido al control de plagas en papa [Tesis de licenciatura, Universidad Pedagogica y Tecnologica de Colombia].*Cybertesis:Repositorio de Tesis Digitales.
<https://repositorio.uptc.edu.co/handle/001/2042>

Svubure, O., Struik, P., Havertkort, A., y Steyn, J. (2017). *Analysis of the potato (Solanum tuberosum L.) value chain in Zimbabwe. Revista Outlook on Agricultura SAGE*, 46(9), 49-56.doi:I0.1177/0030727017690655

Tafur, D., y Barboza, J. (2019). *Porpuesta de la cadena comercial de la papa para mejorar la competitividad del distrito de levanto-provincia de chachapoyas-region amazonas 2017*. [Tesis de licenciatura, Universidad Nacional Toribio Rodriguez de Mendoza].Cybertesis: Repositorio de Tesis Digitales.
<http://repositorio.untrm.edu.pe/handle/UNTRM/1708>

Universidad de las Amèricas Puebla. (2009). *Metodologia de la Investigacion*.Udlap.
http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lco/villasenor_b_a/capitulo4.pdf

Universidad Rafael Beloso Chacin. (2012). *Metodologia de la investigacion*.URBE.<http://virtual.urbe.edu/tesispub/0092910/cap03.pdf>

ANEXOS

Operacionalización de Variables

PROBLEMA	VARIABLE	DEFINICION CONCEPTUAL	DIMENSIONES	INDICADORES	INSTRUMENTO
¿Cuál es el análisis económico en la cadena productiva de la papa en el distrito de la Jalca Grande 2021?	Independiente: Análisis económico	(A. Schumpeter, 2012) “es el dominio de técnicas que clasificamos bajo los títulos generales de historia, estadística y teoría. Los tres juntos constituyen al análisis económico”.	Historia	Cambios políticos. Cambios tecnológicos. Organización Evolución social	Entrevista
			Entorno	Políticas nacionales e internaciones. Disponibilidad de infraestructura.	Análisis Documental
			Actores	Productores Transformadores Comercializadores Consumidores Asistencia Técnica Créditos	Encuesta

				Insumos	
			Relaciones/Organizaciones	Relaciones de compraventa Relaciones sociales Organización y concertación Alianzas	
			Mercado	Demandantes Precio de venta en el mercado Competencia	
			Producción	Superficies de siembra Rendimiento Variedades	
			Análisis Económico y Financiero	Precios de productos. Costos en la cadena productiva. Puntos de equilibrio Análisis de rentabilidad. . Resultados generados en la cadena productiva	

**ENCUESTA “CADENA PRODUCTIVA DE LA PAPA EN EL DISTRITO DE LA
JALCA GRANDE”**

Este cuestionario se realiza con el fin de conocer el entorno de la cadena productiva de la papa a la misma vez se investiga sobre costos y gastos que genera la cadena productiva, cabe mencionar, que esta encuesta se realiza con el objetivo de cooperar en una investigación que está realizando un estudiante de la UNTRM

Edad:.....

Estado Civil:.....

¿Cuántos viven en casa?.....

Nº de hijos(as) (si es casado):.....

HISTORIA

1. Si regresáramos en el tiempo, de aquí a 5 años; ¿sembraba la misma cantidad de papa que siembra ahora? ¡EN LOS

SI

NO *

NO LO SE

2. La tecnología que está usando actualmente para la producción de papa, ¿es la misma que utilizaba hace 5 años atrás?

SI

NO *

NO LO SE

3. ¿cuál era tu fuente de financiamiento para cultivar papas, si regresamos 5 años atrás?

BANCOS AGRARIOS

CAJAS

COOPERATIVAS

OTRO*

ENTORNO

4. ¿Toma en cuenta información como del Minagri para la siembra de papas para determinar el tamaño de su producción?

SI

NO

NO LO SE

5. ¿Consideras que existe apoyo de políticas del gobierno para la producción de la papa?

SI

NO

NO LO SE

6. Para transportar su producto hasta el punto de venta; ¿Cuál es el medio que usa?

Solo acarreo a la carretera

Acémilas

Movilidad propia

Otro*

ACTORES

Comercializadores

7. ¿Quién/es compran tus papas?

Directo a los mercados

Intermediarios

8. ¿Dónde venden sus productos?

Mercado local

Costa

Mercado oriente

Asistencia Técnica

9. ¿Realizan asistencia técnica en la cadena productiva de la papa?

SIEMPRE

A VECES

NUNCA

CASI NUNCA.

Créditos

10. ¿Solicita préstamo de créditos para la producción de papas?

SI

NO

11. Si su respuesta a la pregunta anterior fue sí, ¿de qué entidades realiza el préstamo?

BANCO AGRARIO

CAJAS

COOPERATIVAS

OTRO*-----

RELACIONES/ORGANIZACIONES

12. ¿Forma parte de alguna asociación de productores de papa?

SI

NO

ESPECIFICAR:-----

13. Si su respuesta a la pregunta anterior fue sí, ¿tienen algún convenio con alguna organización para la venta de su producto?

SI

NO

NO LO SE

MERCADO

14. ¿Cuál es el precio promedio de la venta del quintal de papa?

De 40 a 50 soles

De 60 a 70 soles

De 80 a 90 soles

De 100 soles a más.

15. ¿Cuál es el precio promedio de la venta del quintal de papa segunda?

De 40 a 50 soles

De 60 a 70 soles

De 80 a 90 soles

De 100 soles a más.

16. ¿Cuál es el precio promedio de la venta del quintal de papa tercera?

De 40 a 50 soles

De 60 a 70 soles

De 80 a 90 soles

De 100 soles a más.

Competencia

17. ¿Cuál es el distrito de la provincia de Chachapoyas, que considera que es su competencia en producción de papa?

- Levanto
- San Isidro de Maino
- Leymebamba
- Otro*

PRODUCCIÓN

18. ¿Cuántas hectáreas de papa siembra Ud?

- De 1 a 2 hectáreas
- De 3 a 4 hectáreas
- De 5 a 6 hectáreas
- De 6 a más

19. ¿Qué variedad de papa es la que Ud siembra mayormente?

- Huayro
- Unica
- Amarilla
- Blanca
- Otro*

20. ¿Cuánto es el gasto promedio por Ha, en fertilizantes para el cultivo de papa?

- De 800 a 900 soles
- De 1000 a 2000 soles
- De 3000 a 4000 soles
- De 5000 soles a más

21. ¿Cuántas veces al año siembra la papa?

- Una vez
- Dos veces
- Tres veces

Rentabilidad

22. ¿Cuánto es el rendimiento que tiene por hectárea de papa?

- De 500 a 600 quintales
- De 700 a 800 quintales
- De 900 a 1000 quintales
- De 2000 quintales a más.