

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABAD DEL CUSCO**  
**FACULTAD DE ECONOMÍA**  
**ESCUELA PROFESIONAL DE ECONOMÍA**



**TESIS**

---

**ESTUDIO DE LOS EFECTOS DE LAS INVERSIONES  
DE PROCOMPITE EN LA COMPETITIVIDAD DE LA  
CADENA PRODUCTIVA DE FRESAS EN LA  
PROVINCIA DE CALCA PERIODO 2021**

---

**PRESENTADOR POR:**

- ✓ Br. Econ. JULIA LEONELA LOVATON  
AGUILAR
- ✓ Br. Econ. HAYDDE KAREN ZVALETA  
RODRIGUEZ

**PARA OPTAR AL TITULO PROFESIONAL DE  
ECONOMISTA**

**ASESOR:**

- ✓ Dr. ERNETS BATALLANOS ENCISO

**CUSCO - PERÚ**

**2023**

## INFORME DE ORIGINALIDAD

(Aprobado por Resolución Nro.CU-303-2020-UNSAAC)

El que suscribe, **Asesor** del trabajo de investigación/tesis titulada: " ESTUDIO DE LOS EFECTOS DE LAS INVERSIONES DE PROMOPITE EN LA COMPETITIVIDAD DE LA CADENA PRODUCTIVA DE FRESAS EN LA PROVINCIA DE CALCA PERIODO 2021 "

presentado por: HAYDÉE KAREN ZAVALETA RODRIGUEZ con DNI Nro.: 72746285

presentado por: JULIA LEONELA LOVATON ASUILAR con DNI Nro.: 74126328

para optar el título profesional/grado académico de ECONOMISTA

Informo que el trabajo de investigación ha sido sometido a revisión por 3 veces, mediante el Software Antiplagio, conforme al Art. 6° del **Reglamento para Uso de Sistema Antiplagio de la UNSAAC** y de la evaluación de originalidad se tiene un porcentaje de 8%.

Evaluación y acciones del reporte de coincidencia para trabajos de investigación conducentes a grado académico o título profesional, tesis

Porcentaje	Evaluación y Acciones	Marque con una (X)
Del 1 al 10%	No se considera plagio.	X
Del 11 al 30 %	Devolver al usuario para las correcciones.	
Mayor a 31%	El responsable de la revisión del documento emite un informe al inmediato jerárquico, quien a su vez eleva el informe a la autoridad académica para que tome las acciones correspondientes. Sin perjuicio de las sanciones administrativas que correspondan de acuerdo a Ley.	

Por tanto, en mi condición de asesor, firmo el presente informe en señal de conformidad y adjunto la primera página del reporte del Sistema Antiplagio.

Cusco, 11 de OCTUBRE de 2023



Firma  
Post firma Ernests Batallanos Enciso

Nro. de DNI 31032824

ORCID del Asesor 0000-0002-6551-8746

Se adjunta:

1. Reporte generado por el Sistema Antiplagio.
2. Enlace del Reporte Generado por el Sistema Antiplagio: oid: 27259 : 274935432

NOMBRE DEL TRABAJO

**TESIS FINAL ROTULADO .pdf**

AUTOR

**julia lovaton y aydee sabaleta lovaton za  
valeta rodriguez**

RECUENTO DE PALABRAS

**30842 Words**

RECUENTO DE CARACTERES

**177959 Characters**

RECUENTO DE PÁGINAS

**184 Pages**

TAMAÑO DEL ARCHIVO

**3.8MB**

FECHA DE ENTREGA

**Oct 11, 2023 6:01 AM GMT-5**

FECHA DEL INFORME

**Oct 11, 2023 6:03 AM GMT-5****● 8% de similitud general**

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para cada base c

- 6% Base de datos de Internet
- Base de datos de Crossref
- 5% Base de datos de trabajos entregados
- 1% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de contenido publicado de Crossr

**● Excluir del Reporte de Similitud**

- Material bibliográfico
- Material citado
- Coincidencia baja (menos de 12 palabras)

*Erreys Patallana Enciso*  
DNI 31 832824

## DEDICATORIA

*Dedico este trabajo a Dios por acompañarme en este camino y permitirme alcanzar mis objetivos.*

*A mis padres, Justo y Sabina, quienes a pesar de las dificultades siempre fueron el mayor motor para seguir adelante. Por haberme apoyado en todo este camino, por los buenos valores que inculcaron en mí y en mis hermanos, por los consejos, por enseñarme a afrontar las dificultades sin perder el rumbo y por qué siempre lucharon para que podamos conseguir nuestras metas. Son mi mayor motivación y mi más grande alegría.*

*A mis hermanos, Sthefanny y Francis Edu, quienes fueron el apoyo que necesite para seguir adelante y quienes en el día a día me hacen sentir su cariño y respaldo.*

*A mi querida abuela Ascencia, a quien tanto ame, y que no pudo verme lograr este objetivo. Gracias por tantas enseñanzas, sé que desde el cielo estas feliz por mis logros.*

*A mis tíos, primos y amigos que me brindaron apoyo y motivación para culminar este trabajo. Muchas gracias.*

**HAYDDE KAREN ZAVALA RODRIGUEZ**

*Este logro reciente va dedicado en primer lugar a Dios por darme la vida y dejarme llegar a esta importante etapa de mi vida como profesional y persona,*

*A mi madre Justina Aguilar Huamán quien fue, es y será mi mayor motivo para crecer cada día como una mejor persona en esta sociedad y que además ha sabido formarme con buenos valores y brindarme siempre su inmenso cariño y apoyo a lo largo de este camino. A mis hermanas, Brianna Esthefany y Estrella, que siempre me brindan su apoyo incondicional en todo momento.*

*A mi pareja, familiares y amigas, por sus enseñanzas, apoyo y motivación que me brindaron a lo largo de este camino, para culminar este trabajo. Muchas gracias.*

***JULIA LEONELA LOVATON AGUILAR***

## **PRESENTACIÓN**

Señor Decano de la Facultad de Economía de la Universidad Nacional de San Antonio Abad del Cusco.

Distinguidos miembros del jurado se pone a vuestra disposición el trabajo de investigación titulado “ESTUDIO DE LOS EFECTOS DE LAS INVERSIONES PROCOMPITE EN LA COMPETITIVIDAD DE LA CADENA PRODUCTIVA DE FRESAS DE LAS ASOCIACIONES INKAÑAN – DISTRITO DE TARAY Y PUKAFRESAS - DISTRITO DE COYA DE LA PROVINCIA DE CALCA PERIODO 2021” que tiene como objetivo principal estudiar los efectos de las inversiones PROCOMPITE sobre la competitividad de la cadena productiva de fresas en la Provincia de Calca para el Periodo 2021, para lo cual se utilizó información primaria a través de encuestas y entrevistas realizadas a los beneficiarios de las Asociaciones Inkañan y Puka Fresas.

## INDICE GENERAL

DEDICATORIA .....	ii
PRESENTACIÓN.....	iv
INDICE GENERAL .....	v
INDICE DE TABLAS .....	ix
INDICE DE FIGURAS.....	xv
RESUMEN .....	xviii
ABSTRACT.....	xix
INTRODUCCIÓN .....	xx
CAPITULO I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....	1
1.1 SITUACIÓN PROBLEMÁTICA .....	1
1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA .....	2
1.2.1 Problema General.....	2
1.2.2 Problemas Específicos .....	2
1.3 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	3
1.3.1 Objetivo General .....	3
1.3.2 Objetivos Específicos.....	3
1.4 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.....	3
1.4.1 Justificación Económica y Productiva .....	4
1.4.2 Justificación Social.....	4
1.4.3 Justificación Práctica.....	5
1.4.4 Justificación Legal .....	5
1.5 LIMITACIONES DE LA INVESTIGACIÓN.....	5
1.6 DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.....	5
1.6.1 Distrito de Taray .....	7

1.6.2	Distrito de Coya .....	7
CAPITULO II. MARCO TEÓRICO DE LA INVESTIGACIÓN .....		9
2.1	ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN .....	9
2.1.1	Antecedentes Internacionales .....	9
2.1.2	Antecedentes Nacionales .....	12
2.1.3	Antecedentes Locales .....	18
2.2	BASES TEÓRICAS .....	21
2.2.1	Teoría de la Ventaja Competitiva - Michael Porter .....	21
2.2.2	Teoría de la Cadena de Valor .....	25
2.2.3	El Margen .....	27
2.2.4	Teoría del Desarrollo Económico Local .....	28
2.2.5	TEORIA DE LA CADENA PRODUCTIVA-GARY GEREFFI .....	31
2.3	MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL .....	31
2.3.1	COMPETITIVIDAD .....	31
2.3.2	CADENA PRODUCTIVA .....	31
2.3.3	CAPITAL PRODUCTIVO .....	32
2.3.4	CAPITAL HUMANO .....	32
2.3.5	POSICIONAMIENTO EN EL MERCADO .....	32
2.3.6	INICIATIVA DE APOYO A LA COMPETITIVIDAD PRODUCTIVA (PROCOMPITE) .....	32
2.3.7	PLAN DE NEGOCIO .....	32
2.3.8	PRESUPUESTO .....	33
2.4	MARCO TEÓRICO LEGAL .....	33
2.5	HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN .....	35
2.5.1	Hipótesis General .....	35

2.5.2 Hipótesis Específica .....	35
2.6 IDENTIFICACIÓN DE VARIABLES.....	36
2.7 OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES .....	37
CAPÍTULO III. DISEÑO METODOLÓGICO .....	39
3.1 ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN .....	39
3.2 DISEÑO Y TIPO DE LA INVESTIGACIÓN.....	39
3.3 UNIDAD DE ANÁLISIS .....	39
3.4 POBLACIÓN DE ESTUDIO .....	39
3.5 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN.....	40
3.6 TÉCNICAS DE ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE DATOS .....	41
3.7 TÉCNICAS PARA MOSTRAR LA VERDAD O FALSEDAD DE LAS HIPÓTESIS PLANTEADAS.....	41
CAPÍTULO IV. DIAGNÓSTICO DEL ÁREA DE ESTUDIO .....	42
4.1 DIAGNÓSTICO SITUACIONAL DEL DISTRITO DE TARAY.....	42
4.1.1 Características Políticas, Geográficas y Medio Ambientales.....	42
4.1.2 ESTRUCTURA POBLACIONAL .....	43
4.1.3 ASPECTOS SOCIALES.....	45
4.1.4 PRINCIPAL ACTIVIDAD ECONÓMICA.....	52
4.2 DIAGNÓSTICO SITUACIONAL DEL DISTRITO DE COYA.....	53
4.2.1 CARACTERÍSTICAS GEOGRÁFICAS Y MEDIO AMBIENTALES .....	53
4.2.2 ESTRUCTURA POBLACIONAL .....	55
4.2.3 ASPECTOS SOCIALES.....	57
4.2.4 PRINCIPAL ACTIVIDAD ECONÓMICA.....	62
CAPITULO V. PROCESAMIENTO, INTERPRETACIÓN Y ANÁLISIS DE DATOS	64
5.1 PROCESAMIENTO E INTERPRETACIÓN DE DATOS .....	64

5.1.1 Aspectos Generales de las Asociaciones: Inkañan - Distrito de Taray y Puka Fresas -Distrito de Coya de la Provincia de Calca.....	64
5.1.2 CAPITAL PRODUCTIVO .....	73
5.1.3 CAPITAL HUMANO.....	90
5.1.4 POSICIONAMIENTO EN EL MERCADO.....	98
5.1.5 ACERCA DEL PROGRAMA .....	114
5.2 PRUEBAS ESTADÍSTICAS.....	127
5.2.1 ANÁLISIS DE CONFIABILIDAD- ALFA DE CRONBACH.....	127
5.2.2 ANÁLISIS DE NORMALIDAD SHAPIRO-WILK .....	128
5.2.3 ANÁLISIS DE CORRELACIÓN Y PRUEBA DE HIPÓTESIS – GENERAL 129	
5.2.4 ANÁLISIS DE CORRELACIÓN Y PRUEBA DE HIPÓTESIS – ESPECÍFICAS.....	130
CONCLUSIONES .....	135
RECOMENDACIONES.....	137
BIBLIOGRAFIA .....	139
ANEXOS .....	142
a) MATRIZ DE CONSISTENCIA .....	142
b) INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN .....	144
c) OTROS.....	156

## INDICE DE TABLAS

Tabla 1 <i>DEFINICIÓN DE LOS EJES Y VARIABLES</i> .....	13
Tabla 2 <i>ESQUEMA DE DIFERENCIAS ENTRE ENFOQUES DE DESARROLLO</i> .....	29
Tabla 3 <i>OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES</i> .....	37
Tabla 4 <i>POBLACIÓN TOTAL –AÑO 2017</i> .....	40
Tabla 5 <i>POBLACIÓN TOTAL DEL DISTRITO DE TARAY –AÑO 2017</i> .....	44
Tabla 6 <i>POBLACION DEL DISTRITO DE TARAY SEGÚN ÁREA DE RESIDENCIA – AÑO 2017</i> .....	44
Tabla 7 <i>IDIOMA O LENGUA DE LA POBLACIÓN DEL DISTRITO DE TARAY– AÑO 2017..</i>	45
Tabla 8 <i>CENTROS EDUCATIVOS DEL DISTRITO DE TARAY – AÑO 2021</i> .....	46
Tabla 9 <i>NIVEL DE EDUCACIÓN DE LA POBLACIÓN DEL DSITRITO DE TARAY – AÑO 2017</i> .....	48
Tabla 10 <i>ESTABLECIMIENTOS DE SALUD DEL DISTRITO DE TARAY – AÑO 2021</i> .....	48
Tabla 11 <i>ACCESO A SEGUROS DE SALUD DEL DISTRITO DE TARAY – AÑO 2017</i> .....	49
Tabla 12 <i>TIPO DE VIVIENDAS, DISTRITO DE TARAY – AÑO 2017</i> .....	50
Tabla 13 <i>ABASTECIMIENTO DE AGUA EN LAS VIVIENDAS, DISTRITO DE TARAY – AÑO 2017</i> .....	50
Tabla 14 <i>ALUMBRADO ELÉCTRICO EN LAS VIVIENDAS, DISTRITO DE TARAY – AÑO 2017</i> .....	51
Tabla 15 <i>SERVICIOS HIGIÉNICOS EN LAS VIVIENDAS, DISTRITO DE TARAY – AÑO 2017</i> .....	51
Tabla 16 <i>PRINCIPALES ACTIVIDADES ECONÓMICAS DEL DISTRITO DE TARAY – AÑO 2017</i> .....	52
Tabla 17 <i>POBLACIÓN TOTAL DEL DISTRITO DE COYA – AÑO 2017</i> .....	55
Tabla 18 <i>POBLACIÓN DEL DISTRITO DE COYA SEGÚN SEXO – AÑO 2017</i> .....	55

Tabla 19 <i>POBLACIÓN DEL DISTRITO DE COYA POR ÁREA DE RESIDENCIA – AÑO 2017</i>	56
Tabla 20 <i>POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA DEL DISTRITO DE COYA – AÑO 2017</i>	56
Tabla 21 <i>PEA POR SEXO EN EL DISTRITO DE COYA, AÑO 2017</i>	57
Tabla 22 <i>CENTROS EDUCATIVOS DEL DISTRITO DE COYA – AÑO 2021</i>	58
Tabla 23 <i>TASA DE ANALFABETISMO DEL DISTRITO DE COYA – AÑO 2017</i>	58
Tabla 24 <i>NIVEL EDUCATIVO DE LA POBLACIÓN DEL DISTRITO DE COYA – AÑO 2017</i>	59
Tabla 25 <i>ESTABLECIMIENTOS DE SALUD DEL DISTRITO DE COYA – AÑO 2021</i>	59
Tabla 26 <i>ACCESOS A SEGUROS DE SALUD DEL DISTRITO DE COYA – AÑO 2017</i>	60
Tabla 27 <i>TIPO DE VIVIENDA, DISTRITO DE COYA – AÑO 2017</i>	60
Tabla 28 <i>VIVIENDAS CON ABASTECIMIENTO DE AGUA, DISTRITO DE COYA – AÑO 2017</i>	61
Tabla 29 <i>VIVIENDAS CON ABASTECIMIENTO DE ALUMBRADO ELÉCTRICO, DISTRITO DE COYA</i>	62
Tabla 30 <i>VIVIENDAS CON SERVICIOS HIGIÉNICOS, DISTRITO DE COYA – AÑO 2017</i>	62
Tabla 31 <i>ASPECTOS GENERALES DEL PROYECTO</i>	65
Tabla 32 <i>PRESUPUESTO DE LA ASOCIACIÓN PUKA FRESAS LAGUNA QORICHA - COMUNIDAD DE QUENCCO –DISTRITO DE COYA - PROVINCIA DE CALCA -PERIODO 2021</i>	66
Tabla 33 <i>PRESUPUESTO DE LA ASOCIACIÓN INKAÑAN -COMUNIDAD DE KCALLARAYAN - DISTRITO DE TARAY - PROVINCIA DE CALCA - PERIODO 2021</i>	67
Tabla 34 <i>POBLACIÓN TOTAL DE BENEFICIARIOS SEGÚN SEXO – AÑO 2021</i>	67
Tabla 35 <i>POBLACIÓN TOTAL DE BENEFICIARIOS POR RANGOS DE EDAD – AÑO 2021</i>	68
Tabla 36 <i>NÚMERO DE INTEGRANTES POR HOGAR – AÑO 2021</i>	69
Tabla 37 <i>POBLACIÓN TOTAL DE BENEFICIARIOS SEGÚN DISTRITO – AÑO 2021</i>	70

Tabla 38 <i>POBLACIÓN TOTAL DE BENEFICIARIOS SEGÚN GRADO DE INSTRUCCIÓN – AÑO 2021</i> .....	71
Tabla 39 <i>OCUPACIÓN DE LOS BENEFICIARIOS ANTES DE PROCOMPITE</i> .....	73
Tabla 40 <i>¿USTED CONTABA/CUENTA CON FITOTOLDO?</i> .....	74
Tabla 41 <i>ANTES DE PROCOMPITE, ¿CUÁL ERA LA EXTENSIÓN DE SU FITOTOLDO?....</i>	75
Tabla 42 <i>DESPUÉS DE PROCOMPITE, ¿CUÁL ES LA EXTENSIÓN DE SU FITOTOLDO? – AÑO 2021</i> .....	76
Tabla 43 <i>ANTES DE PROCOMPITE, ¿CUÁL ERA LA CAPACIDAD DE SU FITOTOLDO?...</i>	77
Tabla 44 <i>DESPUÉS DE PROCOMPITE, ¿CUÁL ES LA CAPACIDAD DE SU FITOTOLDO? – AÑO 2021</i> .....	78
Tabla 45 <i>ANTES DE PROCOMPITE, RENDIMIENTO DE LA PRODUCCIÓN DE FRESAS...</i>	79
Tabla 46 <i>DESPUÉS DE PROCOMPITE, RENDIMIENTO DE LA PRODUCCIÓN DE FRESAS/2021</i> .....	80
Tabla 47 <i>COMPARACIÓN DEL RENDIMIENTO DE PRODUCCIÓN DE FRESAS EN UNA EXTENSIÓN DE 30 M2</i> .....	82
Tabla 48 <i>PROMEDIO DEL RENDIMIENTO DE PRODUCCIÓN DE FRESAS EN UNA EXTENSIÓN DE 30 M2</i> .....	83
Tabla 49 <i>USO DE SISTEMA DE RIEGO</i> .....	84
Tabla 50 <i>TIPO DE RIEGO</i> .....	85
Tabla 51 <i>VARIEDAD DE PLÁNTULAS</i> .....	87
Tabla 52 <i>PRODUCTOS FITOSANITARIOS – AÑO 2021</i> .....	88
Tabla 53 <i>FERTILIZANTES Y ABONOS</i> .....	89
Tabla 54 <i>TIPO DE FERTILIZANTE Y/O ABONO</i> .....	90
Tabla 55 <i>RECIBE ASISTENCIA TÉCNICA Y/O CAPACITACIÓN</i> .....	91
Tabla 56 <i>ANTES DE PROCOMPITE, ¿QUÉ TIPO DE ASISTENCIA TÉCNICA Y/O CAPACITACIÓN RECIBÍA?</i> .....	92

Tabla 57 <i>DESPUÉS DE PROCOMPITE, ¿QUÉ TIPO DE ASISTENCIA TÉCNICA Y/O CAPACITACIÓN RECIBIÓ? – AÑO 2021</i> .....	94
Tabla 58 <i>CAPACITACIÓN - LOCALIZACIÓN DE MEJORES MERCADOS</i> .....	95
Tabla 59 <i>CAPACITACIÓN - PROMOCIÓN DE PRODUCTOS</i> .....	96
Tabla 60 <i>CAPACITACIÓN - CREAR CONVENIOS –</i> .....	97
Tabla 61 <i>FERIAS</i> .....	98
Tabla 62 <i>MERCADO</i> .....	100
Tabla 63 <i>CALIDAD DEL PRODUCTO</i> .....	101
Tabla 64 <i>CANTIDAD - CALIDAD EXTRA</i> .....	103
Tabla 65 <i>CANTIDAD - CALIDAD I</i> .....	104
Tabla 66 <i>CANTIDAD - CALIDAD II</i> .....	106
Tabla 67 <i>PRECIO - CALIDAD EXTRA</i> .....	107
Tabla 68 <i>PRECIO - CALIDAD I</i> .....	108
Tabla 69 <i>PRECIO - CALIDAD II</i> .....	109
Tabla 70 <i>CANAL DE DISTRIBUCIÓN –</i> .....	111
Tabla 71 <i>PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN</i> .....	112
Tabla 72 <i>TIPO DE PUBLICIDAD Y/O PROMOCIÓN</i> .....	113
Tabla 73 <i>INGRESO MENSUAL DE LA PRODUCCIÓN DE FRESAS ANTES DE LA IMPLEMENTACIÓN PROCOMPITE</i> .....	115
Tabla 74 <i>INGRESO MENSUAL DE LA PRODUCCIÓN DE FRESAS DESPUÉS DE LA IMPLEMENTACIÓN PROCOMPITE – AÑO 2021</i> .....	116
Tabla 75 <i>FLUJO DE CAJA OPERATIVO ANTES DE PROCOMPITE- FITOTOLDO DE 240 M2.</i> .....	117
Tabla 76 <i>MARGEN BRUTO DE LA UTILIDAD ANTES DE PROCOMPITE – FITOTOLDO DE 240 M2</i> .....	118

Tabla 77 <i>MARGEN NETO DE LA UTILIDAD ANTES DE PROCOMPITE – INVERNADERO 240 M2</i> .....	119
Tabla 78 <i>RATIO BENEFICIO COSTO ANTES DE PROCOMPITE – INVERNADERO 240 M2</i> .....	119
Tabla 79 <i>FLUJO DE CAJA OPERATIVO- FITOTOLDO DE 240 M2.</i> .....	120
Tabla 80 <i>MARGEN BRUTO DE LA UTILIDAD DESPUÉS DE PROCOMPITE – FITOTOLDO DE 240 M2</i> .....	121
Tabla 81 <i>MARGEN NETO DE LA UTILIDAD DESPUÉS DE PROCOMPITE – FITOTOLDO DE 240 M2</i> .....	122
Tabla 82 <i>RATIO BENEFICIO COSTO DESPUÉS DE PROCOMPITE – INVERNADERO 240 M2</i> .....	122
Tabla 83 <i>CALIFICACIÓN DEL PROGRAMA PROCOMPITE</i> .....	123
Tabla 84 <i>ASPECTOS QUE SE DEBERÍAN MEJORAR SEGÚN LOS USUARIOS</i> .....	125
Tabla 85 <i>TIPO DE CAPACITACIÓN EN LA QUE SE DEBERÍA MEJORAR</i> .....	126
Tabla 86 <i>ANÁLISIS DE CONFIABILIDAD</i> .....	127
Tabla 87 <i>ANÁLISIS DE NORMALIDAD SHAPIRO-WILK</i> .....	128
Tabla 88 <i>ANÁLISIS CORRELACIONAL ENTRE LAS VARIABLES COMPETITIVIDAD Y PRESUPUESTO –PERIODO 2021</i> .....	129
Tabla 89 <i>PRUEBA CHI-CUADRADO DE LAS VARIABLES COMPETITIVIDAD E INVERSIONES PROCOMPITE – PERIODO 2021</i> .....	130
Tabla 90 <i>ANÁLISIS CORRELACIONAL ENTRE LAS VARIABLES COMPETITIVIDAD Y CAPITAL PRODUCTIVO – PERIODO 2021</i> .....	130
Tabla 91 <i>PRUEBA CHI-CUADRADO DE LAS VARIABLES COMPETITIVIDAD Y CAPITAL PRODUCTIVO – PERIODO 2021</i> .....	131
Tabla 92 <i>ANÁLISIS CORRELACIONAL ENTRE LAS VARIABLES COMPETITIVIDAD Y CAPITAL HUMANO – PERIODO 2021</i> .....	132

Tabla 93 <i>PRUEBA CHI-CUADRADO DE LAS VARIABLES COMPETITIVIDAD Y CAPITAL HUMANO – PERIODO 2021</i> .....	132
Tabla 94 <i>ANÁLISIS CORRELACIONAL ENTRE LAS VARIABLES COMPETITIVIDAD Y POSICIONAMIENTO EN EL MERCADO – PERIODO 2021</i> .....	133
Tabla 95 <i>PRUEBA CHI-CUADRADO DE LAS VARIABLES COMPETITIVIDAD Y POSICIONAMIENTO EN EL MERCADO – PERIODO 2021</i> .....	134

## INDICE DE FIGURAS

Figura 1 <i>MAPA DE LA PROVINCIA DE CALCA</i> .....	6
Figura 2 <i>MAPA DEL DISTRITO DE TARAY</i> .....	7
Figura 3 <i>MAPA DEL DISTRITO DE COYA</i> .....	8
Figura 4 <i>LAS CINCO FUERZAS COMPETITIVAS DEL MERCADO</i> .....	22
Figura 5 <i>ESTRATEGIAS COMPETITIVAS GENERICAS</i> .....	23
Figura 6 <i>CADENA DE VALOR DE PORTER</i> .....	26
Figura 7 <i>MAPA DEL DISTRITO DE TARAY</i> .....	42
Figura 8 <i>POBLACIÓN DEL DISTRITO DE TARAY SEGÚN SEXO – AÑO 2017</i> .....	45
Figura 9 <i>TASA DE ANALFABETISMO DEL DISTRITO DE TARAY – AÑO 2017</i> .....	47
Figura 10 <i>MACRO Y MICRO LOCALIZACIÓN DEL DISTRITO DE COYA</i> .....	54
Figura 11] <i>PRINCIPALES CULTIVOS DEL DISTRITO DE COYA,2020</i> .....	63
Figura 12 <i>POBLACIÓN TOTAL DE BENEFICIARIOS SEGÚN SEXO – AÑO 2021</i> .....	68
Figura 13 <i>POBLACIÓN TOTAL DE BENEFICIARIOS POR RANGOS DE EDAD - AÑO 2021</i> 69	69
Figura 14 <i>NÚMERO DE INTEGRANTES POR HOGAR - AÑO 2021</i> .....	70
Figura 15 <i>POBLACIÓN TOTAL DE BENEFICIARIOS SEGÚN DISTRITO – AÑO 2021</i> .....	71
Figura 16 <i>POBLACIÓN TOTAL DE BENEFICIARIOS SEGÚN GRADO DE INSTRUCCIÓN – AÑO 2021</i> .....	72
Figura 17 <i>OCUPACIÓN DE LOS BENEFICIARIOS ANTES DE PROCOMPITE</i> .....	73
Figura 18 <i>¿USTED CONTABA/CUENTA CON FITOTOLDO?</i> .....	74
Figura 19 <i>ANTES DE PROCOMPITE, ¿CUÁL ERA LA EXTENSIÓN DE SU FITOTOLDO? ..</i>	75
Figura 20 <i>DESPUÉS DE PROCOMPITE, ¿CUÁL ES LA EXTENSIÓN DE SU FITOTOLDO? – AÑO 2021</i> .....	76
Figura 21 <i>ANTES DE PROCOMPITE, ¿CUÁL ERA LA CAPACIDAD DE SU FITOTOLDO? .</i>	77
Figura 22 <i>DESPUÉS DE PROCOMPITE, ¿CUÁL ES LA CAPACIDAD DE SU FITOTOLDO? – AÑO 2021</i> .....	78

Figura 23 <i>ANTES DE PROCOMPITE, RENDIMIENTO DE LA PRODUCCIÓN DE FRESAS</i> .	79
Figura 24 <i>DESPUÉS DE PROCOMPITE RENDIMIENTO DE LA PRODUCCIÓN DE FRESAS/2021</i> .....	81
Figura 25 <i>COMPARACIÓN DEL RENDIMIENTO DE PRODUCCIÓN DE FRESAS EN UNA EXTENSIÓN DE 30 M2/ KILOS PROMEDIO POR SEMANA</i> .....	82
Figura 26 <i>PROMEDIO DEL RENDIMIENTO DE PRODUCCIÓN DE FRESAS EN UNA EXTENSIÓN DE 30 M2</i> .....	83
Figura 27 <i>USO DE SISTEMA DE RIEGO</i> .....	84
Figura 28 <i>TIPO DE RIEGO</i> .....	85
Figura 29 <i>VARIEDAD DE PLÁNTULAS</i> .....	87
Figura 30 <i>PRODUCTOS FITOSANITARIOS – AÑO 2021</i> .....	88
Figura 31 <i>FERTILIZANTES Y ABONOS</i> .....	89
Figura 32 <i>TIPO DE FERTILIZANTE Y/O ABONO</i> .....	90
Figura 33 <i>RECIBE ASISTENCIA TÉCNICA Y/O CAPACITACIÓN</i> .....	92
Figura 34 <i>ANTES DE PROCOMPITE, ¿QUÉ TIPO DE ASISTENCIA TÉCNICA Y/O CAPACITACIÓN RECIBÍA?</i> .....	93
Figura 35 <i>DESPUÉS DE PROCOMPITE, ¿QUÉ TIPO DE ASISTENCIA TÉCNICA RECIBIÓ?– AÑO 2021</i> .....	94
Figura 36 <i>CAPACITACIÓN - LOCALIZACIÓN DE MEJORES MERCADOS</i> .....	95
Figura 37 <i>CAPACITACIÓN - PROMOCIÓN DE PRODUCTOS</i> .....	96
Figura 38 <i>CAPACITACIÓN - CREAR CONVENIOS</i> .....	97
Figura 39 <i>FERIAS</i> .....	99
Figura 40 <i>MERCADO</i> .....	100
Figura 41 <i>CALIDAD DEL PRODUCTO</i> .....	102
Figura 42 <i>CANTIDAD - CALIDAD EXTRA</i> .....	103
Figura 43 <i>CANTIDAD - CALIDAD I</i> .....	105

Figura 44 <i>CANTIDAD - CALIDAD II</i> .....	106
Figura 45 <i>PRECIO - CALIDAD EXTRA</i> .....	107
Figura 46 <i>PRECIO - CALIDAD I</i> .....	108
Figura 47 <i>PRECIO - CALIDAD II</i> .....	110
Figura 48 <i>CANAL DE DISTRIBUCIÓN</i> .....	111
Figura 49 <i>PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN</i> .....	112
Figura 50 <i>TIPO DE PUBLICIDAD Y/ PROMOCIÓN</i> .....	114
Figura 51 <i>INGRESO MENSUAL DE LA PRODUCCIÓN DE FRESAS ANTES DE LA IMPLEMENTACIÓN PROCOMPITE</i> .....	115
Figura 52 <i>INGRESO MENSUAL DE LA PRODUCCIÓN DE FRESAS DESPUÉS DE LA IMPLEMENTACIÓN PROCOMPITE – AÑO 2021</i> .....	116
Figura 53 <i>CALIFICACIÓN DEL PROGRAMA PROCOMPITE</i> .....	124
Figura 54 <i>ASPECTOS QUE SE DEBERÍAN MEJORAR SEGÚN LOS USUARIOS</i> .....	125

## RESUMEN

La presente investigación tiene por objetivo estudiar los efectos de las inversiones PROCOMPITE sobre la competitividad de la Cadena Productiva de Fresas en la Provincia de Calca para el periodo 2021 (Asociación productora de fresas Inkañan del distrito de Taray y Puka Fresas del distrito de Coya) para ello se aplicó una metodología de tipo no experimental – transversal – descriptivo y la población de estudio fueron los 45 socios beneficiarios de las dos asociaciones ganadoras del fondo concursable. Los resultados de la investigación indican que las inversiones PROCOMPITE tuvieron efectos positivos ya que crearon y/o generaron estrategias competitivas que mejoraron la competitividad de dicha cadena productiva, esto en el sentido de que se crearon mejores infraestructuras para la producción de fresas, se capacitó a los productores en temas de producción, manejo sanitario y control de plagas y enfermedades; y se logró un posicionamiento del producto dentro del mercado local y regional. Asimismo, se tuvo un mayor rendimiento y rentabilidad con la implementación de PROCOMPITE. En cuanto al rendimiento se tuvo que antes de PROCOMPITE los productores de fresas tenían un rendimiento promedio de 4.5 kilos por semana mientras que después de PROCOMPITE el rendimiento promedio fue de 6.5 kilos por semana, ello en base a una comparación en un área de 30 m<sup>2</sup>. Y respecto a la rentabilidad se obtuvo que antes de PROCOMPITE (producción tradicional) la producción de fresas tenía una relación beneficio/costo igual a 0.98 (lo que significa que los beneficios que obtenían muchas veces no superaban sus costes totales, principalmente en temporadas bajas) y después de PROCOMPITE (producción tecnificada) la relación beneficio costo fue de 1.44 (los beneficios superan los costes; por lo tanto, el proyecto resulta provechoso para los beneficiarios).

**PALABRAS CLAVE:** *PROCOMPITE, competitividad, capital productivo, capital humano, posicionamiento, rentabilidad, rendimiento.*

## ABSTRACT

The objective of this research is to study the effects of PROCOMPITE investments on the competitiveness of the Strawberry Productive Chain in the Province of Calca for the period 2021 (Inkañan strawberry producing association of the Taray district and Puka Fresas of the Coya district) to A non-experimental - transversal - descriptive methodology was applied and the study population was the 45 beneficiary members of the two winning associations of the competitive fund. The results of the research indicate that the PROCOMPITE investments had positive effects since they created and/or generated competitive strategies that improved the competitiveness of said productive chain, this in the sense that better infrastructures were created for the production of strawberries, producers in matters of production, sanitary management and control of pests and diseases; and a positioning of the product was achieved within the local and regional market. Likewise, there was greater performance and profitability with the implementation of PROCOMPITE. Regarding yield, it was noted that before PROCOMPITE, strawberry producers had an average yield of 4.5 kilos per week, while after PROCOMPITE the average yield was 6.5 kilos per week, based on a comparison in an area of 30 m<sup>2</sup>. . And regarding profitability, it was found that before PROCOMPITE (traditional production) strawberry production had a benefit/cost ratio equal to 0.98 (which means that the benefits they obtained often did not exceed their total costs, mainly in low seasons). and after PROCOMPITE (technical production) the benefit-cost ratio was 1.44 (the benefits exceed the costs; therefore, the project is beneficial for the beneficiaries).

**KEYWORDS:** *PROCOMPITE, competitiveness, productive capital, human capital, positioning, profitability, performance.*

## INTRODUCCIÓN

La Ley N°29337, Ley de Promoción a la competitividad productiva conocida como PROCOMPITE es una herramienta de apoyo productivo para mejorar la competitividad de una cadena productiva. En este sentido la Municipalidad Provincial de Calca en el año 2020 lanza un concurso, del cual una de las cadenas productivas ganadoras fue la de producción de fresas, siendo beneficiarias las asociaciones Inkañan y Puka Fresas de los distritos de Taray y Coya respectivamente. En la actualidad la producción de fresas en estos distritos viene incrementándose y adquiriendo mayor reconocimiento en el mercado debido a que se convirtió en la principal actividad de muchas familias.

Por esta razón la investigación tiene como objetivo general estudiar los efectos de las inversiones PROCOMPITE sobre la competitividad de la cadena productiva de fresas en la provincia de Calca para el periodo 2021. Realizando una investigación temática se planteó la hipótesis general de que “las inversiones de PROCOMPITE generaron cambios positivos, mejorando la competitividad de la cadena productiva de fresas en la provincia de Calca”.

La presente investigación abarca seis capítulos:

En el primer capítulo se desarrolla el planteamiento del problema, formulación del problema general y específicos, objetivos de la investigación, justificación teórica, práctica y legal, limitaciones y delimitaciones de la investigación.

En el segundo capítulo se plantea el marco teórico de la investigación, antecedentes de la investigación tanto a nivel local, nacional e internacional, así mismo el marco conceptual y legal de la investigación.

En el tercer capítulo se desarrolla la hipótesis general y específicas de la investigación, la identificación y operacionalización de variables.

En el cuarto capítulo se desarrolla el diseño metodológico de la investigación identificando así el enfoque, diseño y tipo de investigación, unidad de análisis, población de estudio y técnicas e instrumentos de recolección de datos.

En el quinto capítulo se desarrolla la caracterización del área de estudio, tomando en cuenta las características políticas, geográficas y medioambientales; estructura poblacional, aspectos sociales, actividades económicas de la provincia de Calca y distritos de Taray y Coya.

En el sexto capítulo se desarrolla el procesamiento e interpretación de datos mediante el programa estadístico SPSS V.25.

El trabajo de investigación finaliza con las conclusiones y recomendaciones, así mismo se considera se considera la bibliografía y los anexos correspondientes.

## CAPITULO I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

### 1.1 SITUACIÓN PROBLEMÁTICA

Según Ferraz, Kupfer, & Hagenauer, (1996) el término “competitividad” se define como la capacidad que tiene una empresa para crear e implementar estrategias y/o ventajas competitivas y así mantener o aumentar su cuota de productos en el mercado de manera sostenible en el tiempo. Actualmente en nuestro país las cadenas productivas poseen bajos niveles de competitividad es por ello que el Estado, a lo largo de los años, ha implementado distintas políticas públicas para mejorar la competitividad de las mismas y apoyar a los productores a tener mejores ingresos y calidad de vida. Así en el año 2009, a través de la Ley N°29337, el Estado plantea una estrategia prioritaria destinada a cofinanciar planes de negocio con el objetivo de mejorar la competitividad de las cadenas productivas en base al desarrollo, adaptación, mejora y/o transferencia de tecnología.

En la provincia de Calca el eje principal que dinamiza su economía es la agricultura puesto que, según el CENSO realizado por el INEI (2017), este representa el “52.59% del total de la población en edad de trabajar, por ello es necesario poner énfasis en mejorar la competitividad y productividad de este sector a través de un mejor manejo de los sistemas de producción que es generado por el capital productivo, posicionamiento en el mercado y marketing de los productores” (pág. 15)

En la cadena productiva de fresas de la provincia de Calca existe un bajo nivel de competitividad debido a que los productores poseen insuficiente capital productivo lo cual limita la producción, así mismo desconocen estrategias (lo que indica que no están suficientemente capacitados ni asistidos en temas de producción de fresas), para lograr posicionar su producto, en el mercado y esto conlleva a tener una baja demanda debido a que no logran competir con otros

productores. Por último, el desconocer lo antes mencionado les limita a participar en las ferias y promocionar sus productos por diferentes medios.

En las cadenas productivas, el capital productivo juega un rol importante debido a que permite generar valor, a través de una mejor producción de bienes y/o servicios contribuyendo al desarrollo económico y social de las comunidades; seguido de este el capital humano permite generar ventajas competitivas en las asociaciones debido a que aumenta o genera mejores estrategias respecto a la producción de fresas; finalmente el posicionamiento en el mercado es importante ya que permite que los productos y/o servicios de la cadena productiva sean diferenciados en el mercado. Estos tres factores en conjunto mejoran la competitividad, sostenibilidad y rentabilidad de las cadenas productivas.

Es por ello que la Municipalidad Provincial de Calca, en el año 2020, mediante la implementación de PROCOMPITE prioriza la cadena productiva de fresas ubicada en los distritos de Taray y Coya donde se encuentran las asociaciones de Productores agropecuarios INKAÑAN DE KCALLARAYAN y Productores PUKA FRESAS LAGUNA QQORICOCHA DE QUENCCO.

## **1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA**

### ***1.2.1 Problema General***

¿Cuáles son los efectos de las inversiones de PROCOMPITE sobre la competitividad de la cadena productiva de fresas en la provincia de Calca?

### ***1.2.2 Problemas Específicos***

- a. ¿Cuáles son los efectos del capital productivo sobre la competitividad de la cadena productiva de fresas en la provincia de Calca?

- b. ¿Cuáles son los efectos del capital humano sobre la competitividad de la cadena productiva de fresas en la provincia de Calca?
- c. ¿Cuáles son los efectos del posicionamiento en el mercado sobre la competitividad de la cadena productiva de fresas en la provincia de Calca?

### **1.3 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN**

#### **1.3.1 *Objetivo General***

Estudiar los efectos de las inversiones PROCOMPITE sobre la competitividad de la cadena productiva de fresas en la provincia de Calca para el Periodo 2021

#### **1.3.2 *Objetivos Específicos***

- a. Determinar los efectos del capital productivo de las inversiones PROCOMPITE sobre la competitividad de la cadena productiva de fresas en la provincia de Calca.
- b. Determinar los efectos del capital humano de las inversiones PROCOMPITE sobre la competitividad de la cadena productiva de fresas en la provincia de Calca.
- c. Determinar los efectos del posicionamiento en el mercado generado por las inversiones PROCOMPITE sobre la competitividad de la cadena productiva de fresas en la provincia de Calca.

### **1.4 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN**

En la provincia de Calca una de las principales actividades económicas es la agricultura y esta tiene como características tecnología tradicional y personal no calificado, que se refleja en los niveles de producción; para lo cual el Estado mediante PROCOMPITE cofinancia planes de negocio con la finalidad de incrementar los niveles de competitividad y productividad en las cadenas productivas.

La producción de fresas dentro del sector agrícola se ha convertido en una de las mejores opciones para los agricultores, puesto que genera mayor rentabilidad frente a otros productos, por ende, los productores de la provincia de Calca no son ajenos a la producción de este fruto; razón por la cual la Municipalidad Provincial de Calca a través de PROCOMPITE, en el año 2020 cofinanció los planes de negocio de las Asociaciones INKAÑAN DE KCALLARAYAN y PUKA FRESAS LAGUNA QQORICOCHA DE QUENCCO.

Esta investigación se justifica por la siguiente razón; permitirá conocer los efectos de las inversiones PROCOMPITE sobre la competitividad de la cadena productiva de fresas, es decir, la evolución económica y social de las familias beneficiarias; lo cual ayudará a plantear y potencializar nuevas propuestas y las ya existentes para mejorar el alcance que tiene dicho fondo concursable sobre los agentes económicos organizados.

#### ***1.4.1 Justificación Económica y Productiva***

La investigación a nivel económico y productivo se justifica porque permite conocer los niveles de rentabilidad y productividad en la producción de fresas de las comunidades de Kcallarayan y Quencco de la provincia de Calca, lo cual muestra como el PROGRAMA PROCOMPITE influye en el nivel de ingresos de las familias beneficiarias.

#### ***1.4.2 Justificación Social***

A nivel social la investigación es importante debido a que muestra; a través del PROCOMPITE, el interés de los gobiernos regionales y municipales de poner en práctica políticas de apoyo a la competitividad de cadenas productivas, a los cuales se les permite disponer un porcentaje de su presupuesto con el objetivo de mejorar las condiciones de vida de las familias rurales que se dedican a actividades agropecuarias. De esta manera PROCOMPITE es una

herramienta que permite mejorar el nivel de vida en educación, salud y vivienda de los beneficiarios y ganadores del fondo concursable.

### ***1.4.3 Justificación Práctica***

La investigación tiene una justificación práctica debido a que presenta un análisis de resultados lo cual permitirá realizar mejores propuestas y tomar medidas preventivas y correctivas posteriores a la investigación.

### ***1.4.4 Justificación Legal***

La justificación legal de la investigación se basa en que existe un marco normativo que permite analizar el cumplimiento de los objetivos de la (Ley N°29337) y generar una mejora en el proceso de implementación de PROCOMPITE.

## **1.5 LIMITACIONES DE LA INVESTIGACIÓN**

En la investigación, el limitante es el tamaño de la muestra ya que al ser pequeña no permite realizar generalizaciones de los resultados.

## **1.6 DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN**

La investigación tiene por objetivo principal conocer como las inversiones de PROCOMPITE influyen en la Competitividad de la cadena productiva de fresas en la provincia de Calca, principalmente en dos distritos, que son el distrito de Taray con la Asociación INKAÑAN DE KCALLARAYAN y el distrito de Coya con la Asociación PUKA FRESAS LAGUNA QQORICOCHA DE QUENCCO. Ambas asociaciones fueron ganadoras del fondo concursable PROCOMPITE con sus respectivos planes de negocios en el año 2020.

Figura 1

## MAPA DE LA PROVINCIA DE CALCA



*Nota.* Tomado del Plan Vial Provincial de la Provincia de Calca, 2018.

La provincia de Calca es una de las trece provincias que constituyen el departamento del Cusco y se encuentra ubicado a unos 50 kilómetros de la ciudad del Cusco sobre los 2,926 m.s.n.m.



Este distrito limita por el norte, oeste y noroeste con el distrito de Lamay; por el este, sur y sureste limita con el distrito de Taray, por el noreste limita con Colquepata, y por el suroeste limita con el distrito de San Sebastián.

**Figura 3**

*MAPA DEL DISTRITO DE COYA*



*Nota.* Tomado del Sistema de Información Geográfica- INEI

La investigación se limita a dos distritos de la provincia de Calca, el distrito de Taray y el distrito de Coya en cuyos lugares se encuentran las asociaciones productoras de fresas que ganaron el fondo concursable PROCOMPITE. Y fueron beneficiados con recursos económicos (cofinanciamiento) desde la Municipalidad Provincial de Calca en el año 2020.

## CAPITULO II. MARCO TEÓRICO DE LA INVESTIGACIÓN

### 2.1 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

#### 2.1.1 *Antecedentes Internacionales*

León López, Guzmán Ortiz, García Berumen, Chávez Marmolejo y Peña Cabriales (2014) en su artículo científico titulado “Consideraciones para mejorar la competitividad de la región El Bajío en la producción nacional de fresa” publicado en la Revista Mexicana de Ciencias Agrícola realizan un análisis retrospectivo sobre la producción de fresas en la región El Bajío con el objetivo de identificar puntos clave para mejorar la competitividad de la producción de fresas. Esta investigación se realizó a 514 ejidatarios<sup>1</sup> y 128 pequeños propietarios productores de fresa que pertenecen al Comité Estatal del Sistema Producto Fresa de Guanajuato.

Esto debido a que en los último 12 años, el Estado de Guanajuato presentó una menor contribución a la producción nacional de fresas debido a que no se lograba superar la productividad de sus competidores. Es así que los autores identifican como puntos clave de competitividad los siguientes factores:

1. La organización de los productores: La competitividad de la producción agrícola depende sobre todo de la asociación de los productores y su compromiso. Ya que este factor representa un impulso para la adquisición de bienes y servicios, la capacitación y financiamiento; así mismo la falta de participación activa y constante de los productores dificulta la cooperación para el logro de los objetivos en la cadena de producción de fresas.
2. Sistemas de producción: La producción de fresa requiere condiciones ambientales ideales para su desarrollo, para ello es necesario contar con toda una infraestructura que ayude a

---

<sup>1</sup> Es aquel sujeto agrario integrante del núcleo ejidal, mexicano, que cuenta con un certificado de derecho agrario; certificado parcelario, una sentencia o resolución del tribunal agrario.

mejorar su rendimiento, además de la implementación de fertilizantes y plaguicidas. Los autores sostienen que los sistemas de producción semi tecnificados y tecnificados generan un incremento en el rendimiento en comparación con los sistemas de producción tradicional, además ofrecen una mayor calidad del producto.

3. Comercialización (Marketing): Para lograr una mayor competitividad se debe lograr la participación de todos los integrantes de la cadena de valor de fresa a fin de explorar y explotar nuevas estrategias de consumo para ampliar los mercados ya existentes, como la venta por mayor, creación de convenios con empresas procesadoras u otras instituciones o ampliar el mercado directo a fin de que se asegure la comercialización del producto.
4. Alternativas de manejo integral de Nutrición: En la investigación se menciona que de acuerdo a la variedad de fresas se deben tener requerimientos nutricionales diferentes que puedan evitar daños en la formación, desarrollo y producción del fruto.
5. Utilización de abonos orgánicos y biofertilizantes: Ya que ayudan a incrementar el rendimiento y la calidad de los frutos.
6. Control de Plagas y enfermedades: Respecto a ello, los autores señalan que ante la necesidad actual de implementar estrategias de buenas prácticas agrícolas es importante buscar nuevas estrategias para el control de plagas en el cultivo de fresas que deberán estar enfocadas en la prevención de daños y acompañadas por capacitación a los productores de fresa.

En conclusión, la investigación conlleva a implementar estrategias organizadas en la cadena de producción de fresas que se traducirá en lograr incrementar la competitividad de la producción de fresas.

Ello resulta relevante en la presente investigación debido a que nos muestra factores que se consideran clave para analizar y potenciar la competitividad de la cadena productiva de fresas en la provincia de Calca, como es el marketing, la organización de los productores y los sistemas de producción tecnificados.

Ramón Padilla Pérez y Nahuel Oddone (2016) en su libro “Manual para el fortalecimiento de Cadenas de Valor” publicado en la ciudad de México proponen una metodología para lograr el fortalecimiento de cadenas de valor mediante el diseño de estrategias a nivel de actores que forman la cadena. Además, definen a la cadena de valor como la multiplicidad de actividades que se requieren para que un producto o servicio circule a través de las distintas etapas de producción. El fortalecimiento de la cadena de valor causa la diversificación productiva y es un instrumento para enfrentar a la desigualdad, al incrementar los ingresos de los productores; además de generar un cambio estructural, en la medida que se incorporan productos de calidad y mayor productividad.

La metodología se centra en la identificación de las limitaciones que impiden el escalamiento de los diversos eslabones de la cadena de valor. Además, la metodología planteada por los autores antes mencionados conduce a estrategias público-privadas para sobreponerse a los obstáculos existentes, mediante la mejora de productos, procesos y procedimientos que acrecente la calidad, fortalecer las capacidades empresariales y de la competencia, transmitir información sobre mercados y promover las exportaciones. La metodología descrita se distingue por cuatro fortalezas:

1. **ANÁLISIS MICROECONÓMICO A FONDO.** - Permite reconocer las limitaciones existentes en determinados eslabones y las flaquezas que presentan los vínculos entre ellos.
2. **PROCESO PARTICIPATIVO.** - Uno de los componentes clave es la organización de mesas de diálogo para analizar el diagnóstico y las estrategias propuestas, donde asisten

diferentes participantes de las cadenas los cuales son: productores, proveedores de insumos y/o servicios, intermediarios, comerciantes mayoristas, minoristas y entre otros delegados de los organismos públicos y organizaciones no gubernamentales.

3. **DESARROLLO DE CAPACIDADES LOCALES.** – Viene a ser el grupo de trabajo responsable de realizar los estudios de campo, trabajar junto a la organización de las mesas de diálogo y facilitar recursos para la formulación de las estrategias.
4. **ENFOQUE SISTÉMICO DE LA POLÍTICA INDUSTRIAL.** – En este ítem los autores indican que el apoyo a las cadenas no se concentra en el eslabón principal integrado por los productores de bienes o servicios, sino que abarca los proveedores de insumos y/o servicios junto a la comercialización.

### **2.1.2 Antecedentes Nacionales**

Tudela Mamani (2016) en su artículo científico titulado “Análisis Multidimensional de la Competitividad Productiva Rural: Un Estudio para orientar la Inversión Pública en el Marco del Apoyo a la Competitividad Productiva (PROCOMPITE)” publicado en la Revista de Investigaciones Altoandinas - Puno tiene como finalidad plantear un Índice de Competitividad Productiva (ICP) de carácter multidimensional basada en aspectos económicos, institucionales, educativos y socio ambientales, y a través de él, establecer una forma de medición para hacer un diagnóstico de la situación de las principales cadenas productivas de la Región de Puno y proponer estrategias de promoción y fortalecimiento de las mismas.

Para este índice, el autor menciona que es importante comprender que la competitividad en el sector rural requiere analizar qué factores lo determinan y como estos se relacionan. Por ello realiza el estudio bajo un enfoque de la competitividad sistémica, la metodología que usa se basa

en identificar los ejes de análisis y variables, realizar un análisis descriptivo y gráfico y un análisis de correlaciones.

Los ejes de análisis y variables que utiliza para la elaboración del índice de competitividad productiva (ICP) son:

**Tabla 1**

*DEFINICIÓN DE LOS EJES Y VARIABLES*

<b>EJES</b>	<b>VARIABLES</b>
Económico	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Relación beneficio/costo</li> <li>• Innovación tecnológica</li> <li>• Tendencia del precio</li> </ul>
Socio ambiental	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Acceso a servicios básicos en los domicilios</li> <li>• Practicas sostenibles de manejo</li> <li>• Percepción de beneficios de la actividad</li> </ul>
Institucional	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Acceso a asesoramiento técnico</li> <li>• Organización</li> <li>• Apoyo de las entidades del estado</li> </ul>
Educativo	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nivel educativo del responsable</li> </ul>

*Nota.* Tomado de Análisis Multidimensional de la Competitividad Productiva Rural: Un Estudio para orientar la Inversión Pública en el Marco del Apoyo a la Competitividad Productiva (Tudela Mamani, 2016)

En base a estas variables, el autor propone elaborar dicho índice mediante el análisis de componentes principales (ACP). Para ello, se encuestó a 32 asociaciones de productores en la Región de Puno (1,069 beneficiarios del fondo concursable PROCOMPITE - PUNO), de los cuales el 48% lo conforman productores de leche, el 22% son productores de fibra, el 16% son productores de trucha, el 11% productores de quinua, el 2% procesadores de fibra y el 1% son procesadores de leche.

Los resultados que obtuvo la investigación fueron que:

1. De acuerdo a las estadísticas descriptivas, los sistemas orgánicos muestran mayores perspectivas de competitividad que los sistemas mixtos y convencionales.

2. Respecto al sistema de producción orgánico, la variable que requiere mayor atención para mejorar su competitividad es el acceso a servicios básicos en domicilio, para ello se requiere apoyo institucional en proyectos de servicios básicos
3. Para los sistemas mixtos el autor sugiere apoyo en orientación técnica, prácticas de manejo sostenible y acceso a los servicios básicos y en los sistemas de producción convencionales es necesaria la intervención del Estado en innovación tecnológica y mejorar la rentabilidad.
4. En el análisis de correlaciones la variable relación beneficio costo, tendencia del precio y percepción de beneficios de la actividad presentan relaciones lineales significativas. Lo que también sucede con las variables innovación tecnológica y asesoría técnica; así mismo la variable “organización” muestra una relación lineal positiva con la percepción de beneficios de la actividad, relación beneficio/costo, acceso a la asesoría técnica y la innovación tecnológica; comprobándose que la organización de los productores resulta importante para mejorar la competitividad de productores rurales.
5. El ICP que plantea el autor tiene una escala de 0 a 1 y obtuvo los siguientes resultados: para el sistema convencional se tiene un ICP de 0.486, para el sistema mixto se tiene un ICP promedio de 0.489 y para el sistema orgánico se tiene un ICP de 0.569, obteniendo este último un mejor índice de competitividad y destacando como productores más competitivos los que se dedican al procesamiento de leche y productores de quinua.
6. El autor encontró que al comparar las 2 metodologías de evaluación de la competitividad productiva se concluye que la principal fortaleza de todos los sistemas de producción es la tendencia al precio, los encuestados señalan tener una expectativa de tendencia al alza en los precios, lo que concuerda con los objetivos que plantea PROCOMPITE.  
  
El estudio también evidenció que las principales debilidades de los sistemas poco

competitivos son la innovación tecnológica, el acceso a asesoramiento técnico y el nivel educativo. Así mismo el autor plantea que deben diseñarse políticas públicas en la Región Puno orientando la inversión pública, en el marco de PROCOMPITE, en el sector rural haciendo un diagnóstico de fortalezas y debilidades; lo que permitiría potenciar los planes de negocio más competitivos.

Estas conclusiones resultan relevantes en la investigación sobre efectos de las inversiones PROCOMPITE en la cadena productiva de Fresas en la provincia de Calca debido a que señalan dos puntos importantes: que la organización de los productores es clave para mejorar la competitividad de las cadenas productivas ya que permite acceder a políticas públicas como el PROCOMPITE, financiamiento privado, etc. y que es necesaria la intervención del Estado sobre todo en temas de innovación tecnológica.

Huanca (2021) en su tesis titulada “Implementación del Programa PROCOMPITE y la Competitividad de los Pescadores Artesanales del Distrito de Ilo, Provincia de Ilo, 2021” y publicada por la Universidad Nacional de Moquegua analiza como la implementación del programa PROCOMPITE influye en la Competitividad de los pescadores artesanales del Distrito de Ilo y para ello realiza un cuestionario a 71 pescadores beneficiarios del programa. Las variables que se toma en cuenta para analizar la Competitividad de los beneficiarios son: Acceso a capacitaciones, adaptación de tecnología (maquinarias, equipos e infraestructura), transferencia de tecnología, nivel de implementación de PROCOMPITE, liderazgo en costo, diferenciación, cuota de mercado y rentabilidad.

En base a estas variables, el autor concluyó que:

1. La implementación del programa PROCOMPITE en el distrito de Ilo, para los pescadores artesanales, fue de un nivel bajo-regular.
2. Aun cuando los niveles de implementación del programa fueran de un nivel bajo-regular

la competitividad de los pescadores artesanales de Ilo que si fueron beneficiados por PROCOMPITE es superior a la competitividad que tienen los pescadores artesanales que no fueron beneficiarios por PROCOMPITE. A partir de ello, se deduce que la participación del Estado a través de este programa muestra efectos positivos en la mejora de la competitividad de los pescadores artesanales del Ilo y que se ha sostenido en el mediano plazo.

3. Sin embargo, el autor también menciona que se debe profundizar la investigación a nivel explicativo causal a fin de encontrar una mejor relación causal entre ambas variables. Para ello, se deben analizar indicadores de rentabilidad, cuotas de mercado y crecimiento empresarial.

Finalmente señala que se deben ampliar las líneas de investigación sobre el impacto y la implementación que tiene las políticas de intervención del Estado de apoyo a los productores rurales para encontrar falencias y plantear medidas correctivas que ayuden a cumplir con los objetivos de la Ley N°29337, Ley de PROCOMPITE.

En este sentido, el aporte de esta investigación es relevante debido a que representa evidencia clara sobre como las inversiones PROCOMPITE tienen un efecto positivo sobre la competitividad de las cadenas productivas, aun cuando su nivel implementación fuera bajo.

Ferrando Perea (2015) en su artículo científico titulado “Asociatividad para mejorar la Competitividad de Pequeños Productores Agrícolas” publicado en la Revista Anales Científicos realiza un análisis descriptivo no explicativo sobre las formas de asociarse de los pequeños productores agrícolas para mejorar su competitividad. El estudio se realizó en los departamentos de Cusco, Ayacucho, Lambayeque, Junín, Ica, Lima, Piura y Tumbes donde encuestó a más de 100 pequeños productores agrícolas y entrevistó a más de 11 representantes de organizaciones. La

premisa que se plantea es que en el Perú existe un desafío para transformar el tejido empresarial y responder a los cambios a nivel mundial, en esta línea la Asociatividad de los pequeños productores agrícolas es un factor importante en el desarrollo de las micro y pequeñas empresas, y mejora la competitividad de los productores.

Las conclusiones a las que llega el autor son:

1. La falta de Asociatividad de los pequeños productores dificulta la adopción de tecnologías, acceso a créditos, disminuye el poder de negociación y encarece la adquisición de insumos.
2. La Asociatividad es una forma de organización que mejora la competitividad de los pequeños agricultores, plantea el protagonismo de los productores y el compromiso de las instituciones de apoyo para asegurar una adecuada asistencia técnica.
3. Menciona que los componentes que favorecen la Asociatividad de los productores agrícolas son: la costumbre de trabajo comunal, el acceso a los mercados, acceso a recursos financieros (créditos) y la disminución de los costos. Mientras que los factores que dificultan la Asociatividad son: la desconfianza, falta de información sobre formas de Asociatividad, esperanza de apoyo por parte del Estado y falta de capacitación y educación.
4. Los casos de éxito de Asociatividad son las asociaciones y las cooperativas, entre ellos se menciona el caso de la Asociación de Pequeños Productores de Banano Orgánico de Saman y la Cooperativa Agraria Cafetalera “La Florida”. En el caso de las cadenas productiva se tiene el caso de la Cadena productiva de papas Capiro en Lima.

Las cadenas productivas como una forma de asociatividad resultan un requisito para acceder y ser beneficiarios del programa PROCOMPITE, en este sentido, la investigación de (Ferrando Perea , 2015) es un antecedente importante en la presente investigación ya que menciona

que la asociatividad permite acceder a recursos, asistencia técnica y mejorar la competitividad y rentabilidad de las asociaciones para así alcanzar los objetivos a corto y mediano plazo.

### **2.1.3 Antecedentes Locales**

Juan Igor Elorrieta Agramonte; Samuel Machacuay Romero y Angel Elias Paullo Nina (2007) en su libro “El Rol de los Gobiernos Locales en la Promoción del Desarrollo” publicado en la ciudad del Cusco conceptualizan al Desarrollo Económico Local como la transformación y el progreso de las economías locales en base al fortalecimiento de la competitividad de los subsectores o conglomerados económicos potenciales en el territorio, es decir, el fortalecimiento de redes socioeconómicas de cooperación y competencia. Por otro lado, las experiencias locales, nacionales e internacionales muestran que, a pesar de la promoción del Desarrollo Económico Local, los resultados logrados son insuficientes.

#### **1. Barreras para el Desarrollo Económico Local**

- a. Baja Competitividad. – La baja competitividad que presentan las actividades económicas en las que se ocupa el mayor porcentaje de la población ocasiona condiciones paupérrimas, como la falta de empleo adecuado, ingresos bajos e inestables, informalidad laboral y tributaria, deterioro de los servicios públicos, incertidumbre financiera y condiciones similares. Todo ello, a su vez genera pobreza, originando un círculo vicioso en el cual la baja competitividad alimenta la pobreza y esta incide de forma negativa en el desarrollo de la competitividad de los sectores económicos. (2007, pág. 7)
- b. Desarticulación entre los Agentes Locales.
- c. Patrones de Destino y aplicación de las utilidades obtenidas.

## 2. Enfoque para superar las Barreras

Para enfrentar y vencer las barreras mencionadas, la experiencia con un conjunto de municipalidades de la región Cusco permitió corroborar un enfoque que muestra ventajas para sostener las acciones del desarrollo económico local; la cual se resume en lo siguiente: “El Desarrollo Económico Local ayuda a la Competitividad Territorial entendida como la capacidad que tienen los actores de un territorio para lograr un desarrollo sostenido en contexto de creciente globalización”. (2007, pág. 12)

- El desarrollo de la competitividad empresarial es entendido como las actividades económicas empresariales que se desarrollan en una localidad.
- La red social de cooperación y competencia para el desarrollo económico local se refiere a la unión estratégica entre empresarios que se ubican en un determinado territorio, que se dedican a la fabricación de productos o prestación de servicios iguales, similares o complementarios y que instauran lazos de cooperación y coordinación no solo entre empresas sino con agentes no empresariales.
- La retención de excedentes es la capitalización local en todas sus magnitudes y depende de las actuaciones tanto en el ámbito del consumo como en la producción; las cuales se refieren a los sistemas de detección de oportunidades de inversión y sistemas locales de acopio y canalización.

Saul Merma Gonzales y Saul Nina Miranda (2016) en su tesis titulada “Análisis del Desarrollo Productivo de las Inversiones PROCOMPITE en la cadena productiva Maíz Amiláceo, del Distrito de Combapata, Provincia Canchis, Región Cusco, Año 2013” de la Universidad Nacional de San Antonio Abad del Cusco, tienen como objetivo principal explicar de qué forma las inversiones PROCOMPITE (Capital Productivo) determinan el desarrollo productivo de la

cadena productiva de maíz amiláceo en el distrito de Combapata, Provincia de Canchis, Cusco; el estudio se enmarco en la investigación de tipo descriptivo y correlacional debido a que identifica y describe las características de los fenómenos socioeconómicos más importantes que ocurre en el ámbito de estudio; y mide el grado de relación que existe entre las variables.

La población de estudio es de 115 productores que fueron beneficiados por la ley N°29337 (PROCOMPITE) y que son pertenecientes a las Comunidades Campesinas de Urinsaya y Chiara con 61 y 59 productores respectivamente del Distrito de Combapata para el año 2013. Los instrumentos y técnicas de recolección de datos utilizados en esta investigación fueron los cuestionarios, la investigación bibliográfica y la observación directa.

Finalmente, la conclusión de la investigación se resume en que las inversiones PROCOMPITE mejoraron el desarrollo productivo de la cadena productiva de maíz amiláceo en el distrito de Combapata puesto que se lograron mayores niveles de productividad y rendimiento.

La tesis de Caillaux Castilla y Kely Lisseth (2019), titulada “Impacto de la aplicación de la Ley PROCOMPITE sobre Agentes Económicos Organizados en Cuyes – San Jerónimo – Cusco” de la Universidad Nacional San Antonio Abad del Cusco; es un estudio de tipo teórico puesto que se realizó con fines de obtener una línea de base para aplicaciones a futuro, con un enfoque mixto de investigación; es decir, la información evaluada se basa en la medición numérica de la recolección de datos a través de encuestas conjuntamente con una investigación cualitativa debido a que responde preguntas a base de un proceso interpretativo; y cuyo objetivo es determinar los impactos en base a la ejecución de los planes de negocio de la Ley N° 29337 en la crianza de cuyes de las Comunidades de Conchacalla y Suncco del Distrito de San Jerónimo.

La población de estudio es de 41 criadores de cuyes, miembros de las AEOs (Asociación Suncco, y la Asociación Conchacalla) beneficiadas con el fondo PROCOMPITE, el cual fue

cofinanciado y ejecutado por la Municipalidad Distrital de San Jerónimo durante el periodo 2014-2016.

Para la recolección de datos se utilizó los siguientes instrumentos y técnicas: fuente de observación, encuestas, verificación in situ, entrevistas, revisión documentaria, taller y panel fotográfico. Esta investigación dio como resultados finales que la crianza de cuyes antes de la ejecución de los planes de negocio en el marco de la Ley N°29337 en las comunidades campesinas de Suncco y Conchacalla se realizaba de manera tradicional, siendo una crianza familiar - comercial; mientras que después de la ejecución de planes de negocio ganadores del fondo concursable PROCOMPITE resulta ser más comercial y semi-tecnificada puesto que cuentan con mejores infraestructuras, adecuado equipamiento y buenos sistemas de alimentación, sin embargo falta aún trabajar en la mejora de la genética de sus animales.

## **2.2 BASES TEÓRICAS**

### **2.2.1 Teoría de la Ventaja Competitiva - Michael Porter**

Porter (1991) en su libro “Ventaja Competitiva “, establece un hito clave en el análisis de las industrias y de los competidores sosteniendo que la base del desempeño de una industria es crear ventajas competitivas sostenibles.

El autor menciona que las estrategias competitivas son aquellas acciones ofensivas o defensivas de una empresa para crear una posición defendible dentro de una industria, y que estas acciones son respuestas a las cinco fuerzas competitivas que determina el grado de competencia de una empresa.

#### **2.2.1.1 Las cinco fuerzas competitivas del mercado**

Porter (1991) menciona que las reglas de la competencia están englobadas en las cinco fuerzas competitivas del mercado y que estas, en conjunto, determinan si una empresa tiene la

capacidad de obtener una tasa de retorno de inversión mayor a sus costos de capital. Es decir, determinan las utilidades que obtienen las empresas debido a que influyen variables como costos y precios. Porter en su libro presenta un gráfico sobre estas cinco fuerzas competitivas:

**Figura 4**

*LAS CINCO FUERZAS COMPETITIVAS DEL MERCADO*



*Nota.* Adaptado de Ventaja Competitiva: Creación y Sostenimiento de un desempeño superior - (Porter, 1991, pág. 23)

Cada fuerza cumple un rol importante y determina cual será el grado de competitividad de una industria. Es así que:

1. El poder de negociación de los compradores influye sobre los precios, costos y la inversión.
2. El poder de negociación que tienen los proveedores determina el costo de las materias primas e insumos.
3. La intensidad de rivalidad que existe dentro de una industria determina los precios del bien o servicio y los costos de competir en áreas como publicidad, ventas y desarrollo del producto.

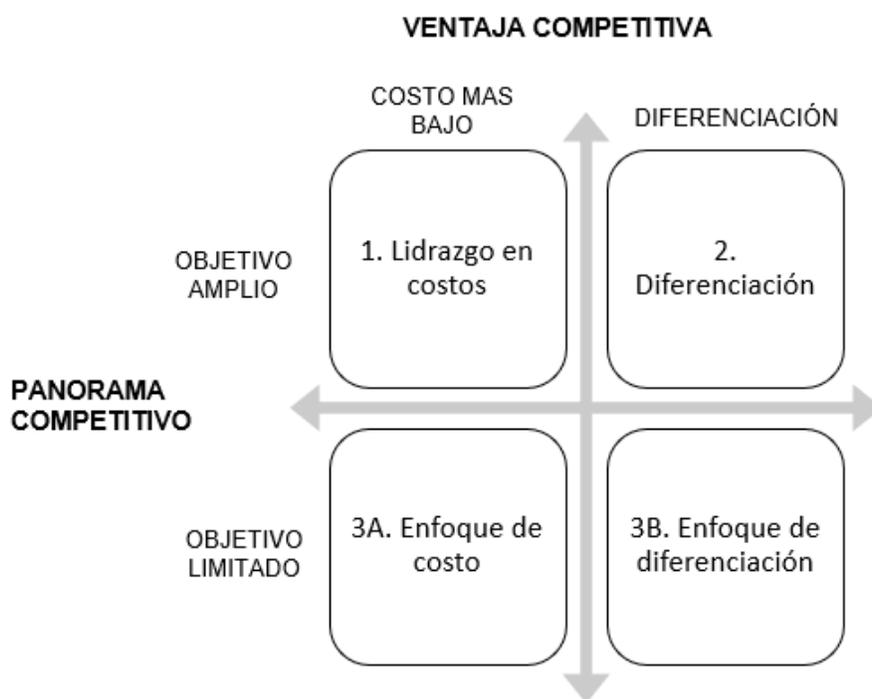
4. La amenaza de nuevos ingresos pone límites a los precios para desanimar a los entrantes.

### 2.2.1.2 Estrategias competitivas genéricas

Es base al análisis sobre las 5 fuerzas competitivas del mercado Porter (1991) identifica tres estrategias genéricas, que podrían usarse en forma individual o agrupada, para crear una “posición defendible” en el largo plazo que permita a las empresas superar el desempeño de sus competidores.

#### Figura 5

##### ESTRATEGIAS COMPETITIVAS GENERICAS



*Nota.* Adaptado de Ventaja Competitiva: Creación y Sostenimiento de un desempeño superior - (Porter, 1991, pág. 29)

#### 2.2.1.2.1 El liderazgo en costos

Considerada como la más clara de las tres estrategias genéricas. Esta estrategia se da cuando una empresa o firma es el productor de más bajo costo en toda la industria, que

generalmente solo se logra con economías de escala.

Porter sostiene que una empresa líder en costos debe lograr una paridad o proximidad en las bases de diferenciación en relación a sus competidores para ser un ejecutor en el promedio. Ya que esa paridad va a permitir a la empresa líder en costos traducir su ventaja en utilidades superiores.

Esta estrategia busca que solo una empresa sea líder en costos y que no exista varias empresas luchando por este puesto, ya que solo de esa forma podrá persuadir a sus competidores a abandonar sus estrategias.

#### ***2.2.1.2.2 La diferenciación***

La diferenciación plantea agregarle al bien o servicio una dimensión o atributo que fuera catalogada como única para los compradores. Porter en su libro menciona que los medios para lograr esa diferenciación dependen de cada industria, y que algunos factores que diferencian un bien o servicio son: el enfoque de la mercadotecnia, el servicio de entrega y muchos otros factores.

En este sentido, la estrategia requiere que una empresa escoja un atributo en que diferenciarse y que sea distinta a la de sus rivales. Así mismo, en contraste con la estrategia de Liderazgo de Costos, en una industria puede existir más de una estrategia exitosa de diferenciación si hay varios atributos que son valorados por los compradores.

#### ***2.2.1.2.3 El enfoque***

Porter menciona que esta estrategia genérica es distinta de las dos anteriores debido a que descansa en la elección de un panorama de competencia dentro de un sector industrial.

Es decir, consiste en concentrarse en un grupo específico de clientes y así, al

enfocarse en un segmento blanco se optimiza la estrategia competitiva para ese segmento, aunque eso no signifique crear una estrategia competitiva global. Sin embargo, si el segmento blanco no es diferente de otros segmentos la estrategia de enfoque de la empresa no tendrá éxito.

En Estados Unidos, en esa época, la empresa que tuvo como factor de éxito la estrategia del enfoque fue The Martin-Brower Co., ya que limitaba su servicio solo a 8 cadenas de alimentos.

Estas tres estrategias genéricas son alternativas, formas viables, de enfrentar a las fuerzas competitivas del mercado.

### ***2.2.2 Teoría de la Cadena de Valor***

La cadena de valor es un instrumento estratégico utilizado para analizar las actividades de una empresa y así distinguir sus fuentes de ventaja competitiva.

La teoría de la Cadena de Valor según Porter (1991, pág. 62) comienza con la identificación de dos principios fundamentales de ventaja competitiva:

- 1) Liderazgo de costes.
- 2) Diferenciación

La ventaja competitiva implica la existencia de una actividad que una empresa la desarrolla de forma exclusiva o más eficiente que la competencia, que además es percibida como primordial para los clientes.

Los principios de la ventaja competitiva dependen de todas aquellas tareas que realice una empresa y que, separándolas en grupos con una importancia estratégica, ofrecería información para comprender el comportamiento de los costes, así como también identificar potenciales de

diferenciación, es decir, las demás tareas deben recortar su coste lo máximo posible, sin perder la calidad del producto

Según Porter (1991) la cadena de valor se conforma por tres elementos básicos, actividades Primarias o Principales, las actividades de Apoyo o Auxiliares, y el Margen.

**Figura 6**

*CADENA DE VALOR DE PORTER*



*Nota.* Tomado de Ventaja Competitiva- Creación y sostenimiento de un desempeño Superior (Porter, 1991, pág. 23)

### 2.2.2.1 Actividades primarias o principales

Son las actividades generadoras de valor para la empresa. La logística de entrada se relaciona directamente con los proveedores y las ventas con los clientes. Estas tareas están relacionadas con la fabricación y/o comercialización del producto/servicio.

- 1. Logística de entrada:** Actividades relacionadas con el abastecimiento de materias primas y/o productos.
- 2. Operaciones:** Actividades que se realizan para la transformación de las materias primas en el producto o servicio final.
- 3. Logística de salida:** Son las actividades que implican la distribución del producto o servicio final; puede ser, distribución física o distribución digital.

4. **Marketing y ventas:** Son las tareas que tienen por objetivo la venta de los productos y/o servicios finales; las cuales son, gestión de los canales, promociones, publicidad, gestión de marca y fuerzas de ventas.
5. **Servicio:** Relacionado con dar soporte al producto y/o servicio; es decir, mantener la satisfacción del cliente y la calidad de dicho producto mediante la aplicación de garantías, servicios técnicos y soporte de fábrica al producto.

#### 2.2.2.2 Actividades de apoyo o auxiliares

Actividades que transversalmente dan soporte a las actividades primarias, y también se apoyan entre sí. Su objetivo principal es aumentar la eficiencia de las actividades primarias y del proceso de creación de valor.

1. **Abastecimiento:** Es una actividad de apoyo y engloba la gestión de proveedores, los sistemas de calificación y la negociación con los mismos.
2. **Tecnología:** Cada actividad generadora de valor representa tecnología, ya sea a través de conocimientos ("know-how"), procedimientos o a través de la tecnología dentro del proceso.
3. **Gestión de los Recursos Humanos:** Actividades implicadas en la búsqueda, contratación, formación y desarrollo de todo el personal de la empresa.
4. **Infraestructura de la empresa:** Se encuentran las actividades llamadas de "staff" como recursos generales, finanzas, control de gestión, legal y dirección general.

#### 2.2.3 El Margen

El margen es la diferencia entre el valor de las ventas y los costes totales que se incurren para realizar las actividades generadoras de valor; por lo tanto, un aumento de margen significa un incremento en las ventas y/o disminuir los costes.

#### ***2.2.4 Teoría del Desarrollo Económico Local***

Respecto al planteamiento del desarrollo económico, se conoce que el enfoque convencional suele verse como un proceso vinculado a la industrialización, es decir una estrategia de desarrollo económico “desde arriba”, un proceso de carácter concentrador y de la gran industria como una vía para lograr el desarrollo. Sin embargo, Albuquerque menciona que esta idea ayuda a crear una percepción incompleta de la idea de desarrollo económico. Y que existen además de este enfoque otros que hacen énfasis en temas como el empleo y el territorio, es decir, estrategias “desde abajo” sustentados no solamente en el factor económico sino en otros como: factores culturales y territoriales.

Así mismo, el respaldo de los gestores públicos y el papel que desempeñen en el fomento de la economía territorial es importante en el enfoque de desarrollo económico territorial, ya que ayudan a desarrollar innovaciones tecnológicas y organizativas en el tejido productivo local.

En este sentido, los logros macroeconómicos no garantizan el desarrollo económico, sino que dependen de introducir en la actividad productiva y el tejido empresarial local innovaciones tecnológicas, gerenciales y organizativas al nivel microeconómico. Y también que se den intervenciones a nivel meso económico.

Así mismo Albuquerque Llorens (2004) menciona que el proceso de descentralización política que se dé un país debe facilitar que se den iniciativas de carácter productivo y empresarial ya que de ello depende la generación de empleo y el crecimiento económico. Lo que obliga que el Estado, a través de los gobiernos regionales y locales, fomente el desarrollo productivo en tareas como capacitaciones, financiamiento y servicios de información a micro, pequeñas y medianas empresas locales, puesto que son estos los que constituyen el tejido empresarial.

A continuación, Albuquerque Llorens (2004) muestra en el siguiente esquema las diferencias entre la teoría de desarrollo concentrador “desde arriba” y el enfoque del desarrollo económico local “desde abajo”:

**Tabla 2**

*ESQUEMA DE DIFERENCIAS ENTRE ENFOQUES DE DESARROLLO*

<b>ENFOQUE CONVENCIONAL “DESDE ARRIBA”</b>	<b>ENFOQUES DEL DESARROLLO “DESDE ABAJO”</b>
<p>Crecimiento económico cuantitativo con guía:            Maximización de la tasa de crecimiento del Producto Bruto Interno.            La generación de empleo se hace depender del ritmo de crecimiento.</p>	<p>Preocupación por:            Satisfacción de las necesidades básicas de la población.            Mejora del empleo y de las relaciones laborales (Políticas activas de empleo), Accesos a los activos (tierra, crédito, formación, etc.)            Mejora de la distribución del ingreso de sustentabilidad ambiental.            Calidad de vida.</p>
<p>Estrategias basadas fundamentalmente en el apoyo externo:            Inversiones Extranjeras.            Ayuda Exterior.            Fondos de compensación territorial y subsidios sociales.</p>	<p>Estrategias basadas fundamentalmente en la potenciación de los recursos endógenos sin dejar de aprovechar las oportunidades externas:            Articulación de los sistemas productivos.            Mayor vinculación del tejido empresarial y tramas productivas.            Fomento de la creación de nuevas empresas.            Control mayor del proceso de desarrollo por parte de los actores locales.</p>

*Nota.* Apadtado de Desarrollo Económico Local y Empleabilidad Programa AREA – OIT, 2004.

Albuquerque Llorens (2004) menciona que el desarrollo económico de carácter local está basado en el uso de recursos endógenos, propios, y que sean conducidos por empresas pequeñas. Estas iniciativas de desarrollo económico local, como menciona Vazquez Barquero (1988) dependen sobre todo de agentes territoriales.

El enfoque de desarrollo económico local busca construir desarrollo “desde abajo”, es decir, con actores locales y busca endogeneizar territorialmente las bases del crecimiento económico y empleo, además de endogeneizar las oportunidades externas.

Este enfoque concibe el territorio como un agente de transformación social y no simplemente como un espacio funcional, es decir, que a nivel territorial existe un gran potencial de desarrollo endógeno y para ello el factor más importante es la existencia de capacidades empresariales innovadoras en el nivel local.

Con todo ello, el desarrollo económico local puede definirse, como señala la Organización Internacional del Trabajo (OIT) como un proceso de desarrollo que es participativo y fomenta acuerdos de colaboración entre los actores públicos y privados de un territorio, posibilitando que se diseñe y se ponga en práctica estrategias de desarrollo común a fin que se logre aprovechar los recursos y ventajas competitivas locales con el objetivo de crear empleo decente y estimular la actividad económica. Y en palabras de Vazquez Barquero (1988) es un proceso de desarrollo que se encamina a lograr un mejor nivel de vida de la población.

Dentro de la estrategia de Desarrollo Económico Local también se definen líneas de política importantes como:

1. Articulación productiva entre las diferentes actividades del sistema económico local.
2. Identificación territorial del tejido empresarial y las actividades que se desarrollan.
3. Nivel tecnológico y organizativo de las actividades y empresas.
4. Conocer las potencialidades territoriales.
5. Compromiso con el empleo productivo.
6. Acceso territorial a los servicios de apoyo a la producción (capacitaciones, financiamiento, etc.)

## 7. Diseño de políticas de apoyo a las microempresas, pequeñas y medianas empresas.

Este enfoque no trata de descalificar la vía convencional de desarrollo, sino que aclara que existen otras vías de desarrollo económico ya que se necesitan enfoques eficientes e integrales que ayuden a superar la situación actual de los grupos locales.

### ***2.2.5 TEORIA DE LA CADENA PRODUCTIVA-GARY GEREFFI***

Gary Gereffi y Karina Fernandez-Stark (2011) describen a una cadena productiva como el conjunto de actividades, donde las empresas y trabajadores generan un producto desde su concepción hasta su uso y post-consumo. Las actividades que incluye una cadena de valor son: investigación y desarrollo, diseño, producción, marketing, distribución, consumo y post-consumo. Estas actividades pueden estar centralizadas en una empresa o divididas en varias firmas.

El marco analítico de las cadenas productivas nos permite comprender cómo las empresas, trabajadores y consumidores están relacionados en una misma industria ya sea a nivel local o global; así mismo permite identificar el nivel de desarrollo de un territorio en un determinado sector productivo, y dar a conocer cuáles son sus posibilidades de escalamiento industrial.

## **2.3 MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL**

### ***2.3.1 COMPETITIVIDAD***

La competitividad se define como la capacidad de una empresa para crear e implementar estrategias y/o ventajas competitivas así mantener o aumentar su cuota de productos en el mercado de manera sostenible en el tiempo (Ferraz, Kupfer, & Hagenauer, 1996)

### ***2.3.2 CADENA PRODUCTIVA***

Sistema que agrupa a los actores económicos interrelacionados por el mercado y que participan articuladamente en actividades que generan valor, alrededor de un bien o servicio, en

las fases de provisión de insumos, producción, conservación, transformación, industrialización, comercialización y el consumo final en los mercados internos y externos. (Ley N°29337, 2009)

### **2.3.3 CAPITAL PRODUCTIVO**

Es un componente de la producción, básicamente constituido por maquinaria, utillaje o instalaciones, que, en combinación con otros factores, como el trabajo, materias primas y los bienes intermedios, permite crear bienes de consumo (Ledenyov & Ledenyov , 2017)

### **2.3.4 CAPITAL HUMANO**

El capital humano es el conjunto de las capacidades productivas que un individuo adquiere por acumulación de conocimientos generales o específicos. (Becker, 1964)

### **2.3.5 POSICIONAMIENTO EN EL MERCADO**

Posicionamiento, es el lugar que ocupa en la mente del consumidor una marca de producto o servicio, sus atributos, las percepciones del usuario y sus recompensas (Trout & Ries, 1981)

### **2.3.6 INICIATIVA DE APOYO A LA COMPETITIVIDAD PRODUCTIVA (PROCOMPITE)**

Es el cofinanciamiento no reembolsable otorgado a las Propuestas Productivas (Planes de Negocio) de los beneficiarios, mediante procesos concursables, por los Gobiernos Regionales o Locales para mejorar la competitividad de las cadenas productivas. No puede considerar la entrega directa en dinero ni gastos de operación y mantenimiento de ninguna clase (Ley N°29337, 2009).

### **2.3.7 PLAN DE NEGOCIO**

Según las disposiciones de la Ley N°29337 (2009), plan de negocio es el documento que el AEO presenta para acceder a los recursos PROCOMPITE, describe la iniciativa del negocio, identifica los bienes, servicios, tecnología a utilizar, las actividades a realizar, el presupuesto de inversión y operación y, sustenta la rentabilidad y sostenibilidad del negocio, así como su viabilidad técnica, económica, social y ambiental, planteando objetivos, estrategias y metas

medibles en un horizonte de evaluación no menor de cinco años. Los Planes de Negocio tienen el carácter de petición de gracia, en el marco de lo dispuesto por la Ley N° 27444, Ley del Procedimiento Administrativo General.

### **2.3.8 PRESUPUESTO**

Instrumento de gestión del Estado para el logro de resultados a favor de la población, a través de la prestación de servicios y logro de metas de cobertura con equidad, eficacia y eficiencia por las Entidades Públicas. (Ministerio de Economía y Finanzas, 2022)

## **2.4 MARCO TEÓRICO LEGAL**

El marco legal de la presente investigación comprende:

1. La (Constitución Política del Perú, 1993) establece, en su capítulo XIV “De la Descentralización, las Regiones y las Municipalidades” artículo N° 195 que “los Gobiernos Locales promueven el desarrollo y la economía local” y son competentes para fomentar la competitividad, las inversiones y financiamiento para la ejecución de proyectos y obras en su jurisdicción.
2. La (Ley N°27972, 2003), Ley Orgánica de Municipalidades, en su artículo N° VI “Promoción del Desarrollo Económico Local” establece que “los gobiernos locales promueven el desarrollo económico local, con incidencia en la micro y pequeña empresa”, ello a través de planes locales aprobados en armonía con planes y políticas nacionales y regionales.
3. La (Ley 28015, 2003), Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña empresa y del Acceso al empleo decente, en su título III “Instrumentos De Promoción para el Desarrollo y la Competitividad”, artículo N°14 menciona que “el Estado fomenta el desarrollo integral y facilita el acceso a los servicios

empresariales y a los nuevos emprendimientos, con el fin de crear un entorno favorable a su competitividad”.

4. La (Ley N° 28846, 2006), Ley para el Fortalecimiento de las Cadenas Productivas y Conglomerados, tiene por objeto establecer un marco institucional para “el fortalecimiento y desarrollo de las cadenas productivas y conglomerados promoviendo el dialogo, cooperación y desarrollo empresarial en beneficio de la competitividad”
5. (Decreto Supremo N°345-2018-EF, 2018), decreto supremo aprueba la Política Nacional de Competitividad y Productividad, tiene por objetivo “aumentar el bienestar para todos los peruanos en base a un crecimiento sostenible con un enfoque territorial”.
6. La (Ley N°29337, 2009), Ley PROCOMPITE, establece un conjunto de disposiciones para el apoyo a la competitividad productiva, facultando a los gobiernos regionales y locales al uso de hasta el 10% de su presupuesto destinado para gastos de proyectos a financiar iniciativas de apoyo a la Competitividad Productiva. Así mismo, establece que estas iniciativas son ejecutadas mediante procesos concursables y tienen por objetivo “mejorar la competitividad de las cadenas productivas mediante el desarrollo, adaptación, mejora o transferencia de tecnología, pudiendo también considerar la transferencia de equipos, maquinarias, infraestructura, insumos y materiales en beneficio de las AEO”.
7. (Decreto Supremo N°103-2012-EF, 2012), que aprueba el Reglamento de la Ley N° 29337, fue aprobada el 27 de junio del 2012 y está compuesta por cuatro capítulos, trece artículos y cuatro Disposiciones Complementarias Finales. Su objetivo es establecer los procedimientos y la metodología para la implementación, ejecución y evaluación de las Iniciativas de Apoyo a la Competitividad.

8. (Decreto Supremo N°001-2021-PRODUCE, 2021), que aprueba el Nuevo Reglamento de la Ley N° 29337, esto con la finalidad de “facilitar el desarrollo productivo y promover la competitividad de las cadenas productivas con un enfoque descentralizado, en zonas donde la inversión privada sea insuficiente para lograr el desarrollo competitivo y sostenible de la cadena productiva, conforme a las atribuciones conferidas al Ministerio de la Producción”.

## **2.5 HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN**

### **2.5.1 *Hipótesis General***

Las inversiones de PROCOMPITE generaron cambios positivos, mejorando la competitividad de la cadena productiva de fresas en la Provincia de Calca.

### **2.5.2 *Hipótesis Específica***

- a. El capital productivo con la implementación PROCOMPITE genera una estrategia competitiva, la cual impacta positivamente sobre competitividad de la cadena productiva de fresas en la Provincia de Calca.
- b. El capital humano con la implementación PROCOMPITE genera una ventaja competitiva, la cual impacta positivamente en la competitividad de la cadena productiva de fresas en la Provincia de Calca.
- c. El posicionamiento en el mercado generado por las inversiones PROCOMPITE crea una estrategia competitiva, la cual influye de manera positiva sobre la competitividad de la cadena productiva de fresas en la Provincia de Calca.

## 2.6 IDENTIFICACIÓN DE VARIABLES

- Variable Independiente: Inversiones PROCOMPITE
  - Dimensiones: Presupuesto
  
- Variable dependiente: Competitividad de la Cadena Productiva
  - Dimensiones: Capital Productivo, Capital Humano y Posicionamiento en el Mercado

**Competitividad de la Cadena Productiva = f (Inversiones PROCOMPITE)**

## 2.7 OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

**Tabla 3**

### OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES						
VARIABLE INDEPENDIENTE	DEFINICIÓN	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	DEFINICIÓN	SUBDIMENSIONES	INDICADORES
<b>INVERSIONES PROCOMPITE</b>	Es el cofinanciamiento no reembolsable otorgado a las Propuestas Productivas de los beneficiarios, mediante procesos concursables, por los Gobiernos Regionales o Locales para mejorar la competitividad de las cadenas productivas. (Ley N°29337, 2009)	Son aquellas inversiones otorgadas por los Gobiernos Regionales o Locales que permiten cofinanciar planes de negocio para mejorar la competitividad de una cadena productiva.	<b>PRESUPUESTO</b>	Es un instrumento de gestión del Estado para el logro de resultados a favor de la población, a través de la prestación de servicios y logro de metas de cobertura con equidad, eficacia y eficiencia por las Entidades Públicas. (Ministerio de Economía y Finanzas, 2022)	<b>PRESUPUESTO</b>	Inversión Fija
						Capital de Trabajo
						Gastos Generales
						Gastos de Supervisión
VARIABLE DEPENDIENTE	DEFINICIÓN	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	DEFINICIÓN	SUBDIMENSIONES	INDICADORES
<b>COMPETITIVIDAD DE LAS CADENAS PRODUCTIVAS</b>	1. La competitividad se define como la capacidad de una empresa para crear e implementar estrategias y/o ventajas competitivas así mantener o aumentar su cuota de productos en el mercado de manera sostenible en el tiempo (Ferraz, Kupfer, & Hagenauer, 1996)	Es la capacidad de una cadena productiva para implementar ventajas competitivas que le permitan posicionarse en el mercado, manteniendo o aumentando su cuota de producción de manera sostenible en el tiempo.	<b>Capital Productivo</b>	Es un componente de la producción, básicamente constituido por maquinaria, utillaje o instalaciones, que, en combinación con otros factores, como el trabajo, materias primas y los bienes intermedios, permite crear bienes de consumo. (Ledenyov & Ledenyov , 2017)	<i>Infraestructura</i>	Número de Fitotoldos
					<i>Equipos</i>	Instalaciones del Sistema de Riego
					<i>Materiales e Insumos</i>	Plántulas de fresas
						Productos Fitosanitarios
			<b>Capital Humano</b>	El capital humano es el conjunto de las capacidades productivas que un individuo adquiere por acumulación de conocimientos generales o específicos. (Becker, 1964)	<i>Asistencia técnica</i>	Asistencia técnica para el cultivo de fresas
						Asistencia técnica para el manejo agronómico de la fresa.
						Asistencia técnica calidad de la fresa.
						Asistencia técnica para el manejo adecuado de sanidad

						y bioseguridad del cultivo
					<i>Capacitaciones</i>	Capacitación para localizar mejores mercados
						Capacitación para la promoción de la marca
						Capacitación para la creación de convenios
			<b><i>Posicionamiento en el mercado</i></b>	Posicionamiento, es el lugar que ocupa en la mente del consumidor una marca de producto o servicio, sus atributos, las percepciones del usuario y sus recompensas (Trout & Ries, 1981)	<i>Actividades Comerciales</i>	Participación en ferias a nivel local, regional y nacional
					<i>Calidad del producto</i>	Tamaño de la fresa
						Presencia de deformaciones, cicatrices y/o hongos
						Nivel de maduración de la fresa(color)
					<i>Precio del Producto</i>	Precio de las fresas según calidad
					<i>Canales de distribución</i>	Mercado directo
						Mercado Intermediario
					<i>Publicidad y Promoción del Producto</i>	Publicidad por redes sociales
						Anuncios televisivos
			Anuncios radiofónicos			
			Publicidad por medios impresos			
	2. Cadenas Productivas: Sistema que agrupa a los actores económicos interrelacionados por el mercado y que participan articuladamente en actividades que generan valor, alrededor de un bien o servicio, en las fases de provisión de insumos, producción, conservación, transformación, industrialización, comercialización y el consumo final en los mercados internos y externos. (Ley N°29337, 2009)					

## CAPÍTULO III. DISEÑO METODOLÓGICO

### 3.1 ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN

La presente investigación está desarrollada en el enfoque **cuantitativo-cualitativo** (mixto) puesto que usará la recolección de datos para probar hipótesis en base a un análisis estadístico (descriptivo y/o inferencial) y se usará distintos instrumentos para recoger información: las entrevistas, imágenes, observaciones, encuestas, etc.

### 3.2 DISEÑO Y TIPO DE LA INVESTIGACIÓN

Según Hernandez Sampieri , Fernandez Collado , & Baptista Lucio (2014) el diseño se refiere al plan o estrategia concebida para obtener la información que se desea; tomando en cuenta ello el presente trabajo es de **tipo no experimental – transeccional o transversal - descriptivo** debido no existe manipulación deliberada de variables, es decir, se observan los fenómenos tal y como se muestran en su contexto natural y luego se analizan, así mismo los datos recopilados se da en un momento único. Este diseño tiene por objetivo indagar la incidencia de las categorías de una o más variables sobre una población determinada.

### 3.3 UNIDAD DE ANÁLISIS

La unidad de análisis de la investigación son los Agentes Económicos Organizados (AEOs), es decir, los Socios Beneficiarios de las Asociaciones productoras de Fresas ganadoras del fondo concursable PROCOMPITE en el año 2020.

### 3.4 POBLACIÓN DE ESTUDIO

La población de estudio es de 45 beneficiarios, se tomará en cuenta a la totalidad de la población de estudio para garantizar la confiabilidad de la información obtenida. La población estará representada como se muestra en el siguiente cuadro:

**Tabla 4***POBLACIÓN TOTAL –AÑO 2017*

ASOCIACIONES DE LA CADENA PRODUCTIVA DE FRESAS-PROCOMPITE 2021	DISTRITO	NÚMERO DE BENEFICIARIOS	PORCENTAJE (%)
Asociación de productores INCAÑAN – COMUNIDAD KCALLARAYAN	Distrito de Taray	22	48,9
Asociación de productores PUKA FRESAS LAGUNA QQORICOCCHA – COMUNIDAD QQUENCCO	Distrito de Coya	23	51,1
<b>TOTAL</b>		<b>45</b>	<b>100%</b>

*Nota.* Adaptado de Planes de negocio ganadoras en la provincia de Calca, cadena productiva de fresas.

### 3.5 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN

Las técnicas e instrumentos de investigación que utilizaremos para la recolección de información son los siguientes:

1. **La encuesta:** Se les realizará a los socios beneficiarios de la implementación de PROCOMPITE. Tiene como instrumento al cuestionario, un conjunto de preguntas que están diseñadas para obtener datos de interés para los objetivos que se plantearon.  
  
Las preguntas que se plantearon en el cuestionario son de tipo abiertas y cerradas (tanto dicotómicas como preguntas de respuesta múltiple).
2. **La entrevista:** Está direccionada a los representantes de las asociaciones productoras de fresas y al funcionario municipal encargado de la oficina de PROCOMPITE dentro de la Municipalidad Provincial de Calca.

La entrevista será semiestructurada (se basará en una guía, pero el entrevistador podrá realizar preguntas adicionales) y tendrá principalmente preguntas de tipo general, estructurales y preguntas de contraste.

### **3.6 TÉCNICAS DE ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE DATOS**

El procesamiento de los datos en la presente investigación se realiza mediante el paquete estadístico SPSS, el cual permitirá analizar la base de datos obtenidos mediante las encuestas realizadas a los 45 socios beneficiarios de las asociaciones ganadoras del fondo concursable.

### **3.7 TÉCNICAS PARA MOSTRAR LA VERDAD O FALSEDAD DE LAS HIPÓTESIS PLANTEADAS**

La encuesta es el instrumento que se utiliza para la recolección de datos, el cual es aplicado a los socios beneficiarios de PROCOMPITE, consta de preguntas distribuidas en base a las variables de análisis. Ello con la finalidad de validar de forma estadística las hipótesis planteadas en la investigación.

Para la validación de las hipótesis se toma en cuenta la aplicación de la prueba estadística de chi-cuadrado (estadístico no paramétrico) y el análisis de correlaciones para conocer si las variables independientes tienen relación positiva/negativa con la variable dependiente. Respecto a la confiabilidad del instrumento de recolección de datos se utilizará el Alpha de Cronbach; indicador que nos permite conocer la consistencia interna de los ítems (saber si el instrumento de recolección de datos es fiable o no).

## CAPÍTULO IV. DIAGNÓSTICO DEL ÁREA DE ESTUDIO

### 4.1 DIAGNÓSTICO SITUACIONAL DEL DISTRITO DE TARAY

#### 4.1.1 Características Políticas, Geográficas y Medio Ambientales

##### 4.1.1.1 Superficie y Ubicación Geográfica

La localidad de Taray es uno de los 8 distritos de Calca y se estableció el 06 de mayo del 1964; se sitúa a 21 Km. al este de Cusco; con coordenadas son 13° 42" de latitud sur y de 71° 87" longitud oeste, con una superficie de 53.78 Km<sup>2</sup>.

Sus límites son: al norte con los distritos de Pisac y Coya, al sur con San Jerónimo y San Sebastián, al este con el San Salvador y al oeste con Cusco, ubicado a 3,024 m.s.n.m.

#### Figura 7

##### MAPA DEL DISTRITO DE TARAY



*Nota.* Tomado de la Plataforma Nacional de Datos Georreferenciados Geo Perú, elaboración propia

##### 4.1.1.2 División Política Administrativa

Según el sistema de información geográfica del INEI, el Distrito de Taray se divide en 4 centros poblados urbanos; Taray, Ccaccacollo, Huatta, Matinga y 17 centros poblados rurales los cuales son:

- Tancarpata
- Huancalle
- Kcallarayan
- Pincheq
- Ccochahuasi
- Chitapampa
- Llaquepata
- Rayanniyoc
- Picol
- Queccayoc
- Huaynapicol
- Kcallarayan Alto
- Bongoray
- Paucarhuasi
- Phacaspata
- Pampasaya
- Choquepata

#### **4.1.1.3 Hidrografía**

El Distrito de Taray ubicado en el cono aluvial de la desembocadura de la microcuenca Quesermayo, con pequeños arroyos, manantiales y ríos se esparcen por toda la microcuenca y llegan al río Vilcanota por su margen izquierda. Este último atraviesa su territorio de este a oeste, haciendo fértiles los suelos de sus zonas agrícolas.

#### **4.1.1.4 Clima**

El clima es frío y seco de mayo a diciembre y lluvioso de enero a abril. La temperatura promedio en la capital es de 12°C, la más alta es de 18°C y la más baja ronda los 4°C.

### **4.1.2 ESTRUCTURA POBLACIONAL**

#### **4.1.2.1 Población Total**

Según el último Censo Peruano 2017 la población total del distrito de Talaya es de 4312 personas, lo que representa el 6,83% de la población total de la provincia de Calca.

**Tabla 5***POBLACIÓN TOTAL DEL DISTRITO DE TARAY – AÑO 2017*

PROVINCIA/ DPTO	2017	
	Habitantes	(%)
Calca	63 155	100%
Taray	4 312	6.83%

*Nota.* Tomado del Censo Nacional 2017–INEI

**4.1.2.2 Población según Área de Residencia**

La población de un distrito según el área de residencia se clasifica en urbana y rural. La población rural se concentra en lugares alejados de la ciudad, pero con identidad propia, donde se desarrollan actividades productivas y económicas, mientras que la población urbana se concentra en ciudades con diferente origen y diversidad cultural.

De acuerdo al censo al último CENSO 2017 elaborado por el INEI, la población de Taray que se encuentra en el área rural representa al 52.88% con 2280 habitantes mientras que un 47.12% pertenecen al área de residencia urbano con 2032 habitantes.

**Tabla 6***POBLACION DEL DISTRITO DE TARAY SEGÚN ÁREA DE RESIDENCIA – AÑO 2017*

ÁREA DE RESIDENCIA	HABITANTES	PORCENTAJE
Urbano	2 032	47,12%
Rural	2 280	52,88%
<b>TOTAL</b>	<b>4 312</b>	<b>100,00%</b>

*Nota.* Tomado del Censo Nacional 2017–INEI

**4.1.2.3 Población según Sexo**

En el Distrito de Taray la población femenina asciende a 2111 habitantes, representando el 48.98% de la población total}; mientras que la población masculina asciende a 2201 habitantes superando así a la tasa de población femenina, en términos porcentuales representa el 51.04% de la población total.

**Figura 8***POBLACIÓN DEL DISTRITO DE TARAY SEGÚN SEXO – AÑO 2017*

*Nota.* Tomado del Censo Nacional 2017–INEI

**4.1.3 ASPECTOS SOCIALES**

Los pobladores del Distrito de Taray, en su mayoría, se caracterizan por ser quechua hablantes. Así lo demostró el último CENSO-INEI elaborado en el 2017, puesto que, según los resultados de este censo, el 86.61% de su población total habla el idioma quechua; mientras que solo un 12.63% son pobladores que hablan el idioma castellano, seguido de 19 pobladores que hablan otra lengua extranjera lo cual representan en términos porcentuales al 0.46% de la población del Distrito de Taray.

**Tabla 7***IDIOMA O LENGUA DE LA POBLACIÓN DEL DISTRITO DE TARAY– AÑO 2017*

IDIOMA O LENGUA MATERNA	CASOS	%
Quechua	3 544	86,61%
Aimara	4	0,10%
Castellano	517	12,63%
Otra lengua extranjera	19	0,46%
Lengua de señas peruanas	1	0,02%
No escucha, ni habla	5	0,12%
No sabe / No responde	2	0,05%
<b>TOTAL</b>	<b>4 092</b>	<b>100,00%</b>

*Nota.* Tomado del Censo Nacional 2017–INEI

### 4.1.3.1 Educación

#### a) Centros Educativos

El Distrito de Taray al año 2021 según el Ministerio de Educación (ESCALE), cuenta con 27 instituciones educativas, de las cuales 9 son de modalidad primaria y solo hay una institución educativa de nivel secundario en la cual el número de sus alumnos asciende a 145, por otro lado, las instituciones con modalidad inicial-jardín son 8.

**Tabla 8**

*CENTROS EDUCATIVOS DEL DISTRITO DE TARAY – AÑO 2021*

NOMBRE DE IE	NIVEL / MODALIDAD	ALUMNOS	DOCENTES	SECCIONES
437	Inicial - Jardín	16	2	3
50042	Primaria	7	1	4
50742	Primaria	15	1	3
50223	Primaria	38	4	6
50224	Primaria	39	4	6
114	Inicial - Jardín	25	1	3
159	Inicial - Jardín	18	1	3
50219	Primaria	8	1	4
50220	Primaria	75	5	6
50222	Primaria	21	2	5
50225	Primaria	4	1	2
446	Inicial - Jardín	13	1	2
381	Inicial - Jardín	23	2	3
VIRGEN ROSARIO	Secundaria	145	8	5
50185	Primaria	49	3	6
665	Inicial - Jardín	13	1	3
1234	Inicial - Jardín	16	1	3
QQUECCAYOC	Inicial No Escolarizado	16	0	3
1273	Inicial - Jardín	11	1	3
RETAMITAS DE QOCHAWASI	Inicial No Escolarizado	9	0	3
FLOR DE KANTU	Inicial No Escolarizado	13	0	2
DULCE AMANECER	Inicial No Escolarizado	8	0	2
KILLASISA	Inicial No Escolarizado	21	0	3
KUSI WAWACHA	Inicial No Escolarizado	9	0	2
APUS	Inicial No Escolarizado	8	0	3
HUCHUY SISA	Inicial No Escolarizado	11	0	2

*Nota.* Tomado del Censo Nacional 2017–INEI

## b) Tasa de Analfabetismo

La brecha de las personas que saben leer y escribir en el Distrito de Taray según el Censo Nacional 2017 es 19.18%, es decir esta proporción representa a la población de personas en edad escolar del Distrito de Taray que no saben leer y ni escribir.

### Figura 9

*TASA DE ANALFABETISMO DEL DISTRITO DE TARAY – AÑO 2017*



*Nota.* Tomado del Censo Nacional 2017–INEI

## c) Nivel de Educación

El 13.47% de la población en edad escolar del Distrito de Taray no cursaron ningún nivel de estudio educativo; así mismo el 37.29% representa a los habitantes que cursan o cursaron solo hasta el nivel secundario; seguidamente de la población que cursan o cursaron solo hasta el nivel primario es el 33.28% de la PEE del Distrito de Taray.

La población que culminó estudios superiores entre universitarios y no universitarios es 4.94%, siendo menor a la población que no culminó sus estudios superiores puesto que en términos porcentuales representa el 5.47%.

**Tabla 9***NIVEL DE EDUCACIÓN DE LA POBLACIÓN DEL DSITRITO DE TARAY – AÑO 2017*

<b>NIVEL DE EDUCACIÓN</b>	<b>CASOS</b>	<b>%</b>
Sin Nivel	551	13.47%
Inicial	217	5.30%
Primaria	1 362	33.28%
Secundaria	1 526	37.29%
Básica especial	2	0.05%
Superior no universitaria incompleta	131	3.20%
Superior no universitaria completa	134	3.27%
Superior universitaria incompleta	90	2.20%
Superior universitaria completa	71	1.74%
Maestría / Doctorado	8	0.20%
<b>TOTAL</b>	<b>4 092</b>	<b>100.00%</b>

*Nota.* Tomado del Censo Nacional 2017–INEI

**4.1.3.2 Salud****a) Establecimientos de Salud**

Según el MINSA al 2021, el Distrito de Taray tiene 3 puestos de salud que se ubican en los centros poblados de Patabamba, Taray y Huancalle; así mismo la micro red de estas postas son Calca y Pisac.

**Tabla 10***ESTABLECIMIENTOS DE SALUD DEL DISTRITO DE TARAY – AÑO 2021*

<b>CÓDIGO RENAES</b>	<b>DISTRITO</b>	<b>NOMBRE DE CCPP</b>	<b>MICRORED</b>	<b>CLASIFICACIÓN</b>	<b>ALTITUD</b>
7144	Taray	Patabamba	Calca	Puestos de salud	3,400
2353	Taray	Taray	Pisac	Puestos de salud	2,968
2354	Taray	Huancalle	Pisac	Puestos de salud	3,200

*Nota.* Adaptado de la: Dirección General de Gestión de Desarrollo de Recursos Humanos-MINSA.

## b) Acceso a Seguros de Salud

La población que tiene SIS, al 2017, asciende a 2910 pobladores, representando el 67.49% del total; mientras que el 3.76% está asegurada al Es-SALUD. Por otro lado, la brecha existente de las personas que no cuentan con ningún seguro de salud es 28.08%, esta proporción es igual 1211 pobladores del Distrito de Taray.

**Tabla 11**

### *ACCESO A SEGUROS DE SALUD DEL DISTRITO DE TARAY – AÑO 2017*

<b>ACCESO A SEGUROS DE SALUD</b>	<b>CASOS</b>	<b>%</b>
Solo SIS	2 910	67.49%
Solo Es-Salud	162	3.76%
Solo Seguro de fuerzas armadas o policiales	13	0.30%
Solo Seguro privado de salud	4	0.09%
Solo Otro seguro	9	0.21%
SIS y Seguro privado de salud	1	0.02%
Es-Salud y Seguro privado de salud	1	0.02%
Es-Salud y Otro seguro	1	0.02%
No tiene ningún seguro	1 211	28.08%
<b>TOTAL</b>	<b>4 312</b>	<b>100.00%</b>

*Nota.* Tomado de Censo Nacional 2017–INEI

### 4.1.3.3 Vivienda y Acceso a Servicios Básicos

#### a) Tipo de Vivienda

Según el Censo Nacional 2017 de Población, Vivienda y Comunidades Indígenas del INEI, el tipo de vivienda que predomina en el Distrito de Taray es casa independiente ascendiendo a un total de 1759 viviendas lo cual representa al 98.71% de viviendas, seguida de viviendas en quintas e improvisadas con una proporción del 0.45%, así mismo el 0.28% son viviendas de tipo choza o cabaña y finalmente existen 2 viviendas que son del tipo vivienda en casa de vecindad representando al 0.11% de las viviendas.

**Tabla 12***TIPO DE VIVIENDAS, DISTRITO DE TARAY – AÑO 2017*

<b>TIPO DE VIVIENDA</b>	<b>CASOS</b>	<b>%</b>
Casa Independiente	1 759	98,71%
Vivienda en quinta	8	0,45%
Vivienda en casa de vecindad (Callejón, solar o corralón)	2	0,11%
Choza o cabaña	5	0,28%
Vivienda improvisada	8	0,45%
<b>TOTAL</b>	<b>1 782</b>	<b>100,00%</b>

*Nota.* Tomado de Censo Nacional 2017–INEI

**b) Viviendas con Abastecimiento de Agua**

Las casas del distrito de Taray se abastecen de agua de la red pública en el interior de la vivienda, 459 viviendas que representa el 38,67%, mientras que 275 viviendas que es el 23.17% se abastecen de la red pública en el exterior de la vivienda, pero en el interior del edificio, además 54 viviendas (4.55%) se abastecen mediante pileta de uso público, sin embargo 288 viviendas (24.26%) se abastecen mediante agua subterránea, 86 viviendas (7.25%) se abastecen mediante un manantial, 17 viviendas (1.43%) se abastecen con aguas del río, acequia, lago o laguna, 1 vivienda (0.08%) se abastece del vecino y por último 7 viviendas (0.59%) se abastecen de otras formas.

**Tabla 13***ABASTECIMIENTO DE AGUA EN LAS VIVIENDAS, DISTRITO DE TARAY – AÑO 2017*

<b>ABASTECIMIENTO DE AGUA</b>	<b>CASOS</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Red pública al interior de la vivienda	459	38,67%
Red pública al exterior de la vivienda, pero en el interior de la edificación	275	23,17%
Pilón o pileta de uso público	54	4,55%
Pozo (agua subterránea)	288	24,26%
Manantial o puquio	86	7,25%
Río, acequia, lago, laguna	17	1,43%
Otro	7	0,59%
Vecino	1	0,08%
<b>TOTAL</b>	<b>1 187</b>	<b>100,00%</b>

*Nota.* Tomado de Censo Nacional 2017–INEI

### c) Viviendas con Abastecimiento de Servicio Eléctrico

De 1187 viviendas del distrito de Taray, 926 viviendas que representa el 78.01%, si tienen alumbrado eléctrico y mientras que 261 viviendas que representa el 21.99%, no tienen este servicio.

**Tabla 14**

*ALUMBRADO ELÉCTRICO EN LAS VIVIENDAS, DISTRITO DE TARAY – AÑO 2017*

ABASTECIMIENTO DE ALUMBRADO ELÉCTRICO	CASOS	%
Sí tiene A.E.	926	78.01%
No tiene A.E.	261	21.99%
<b>TOTAL</b>	<b>1 187</b>	<b>100.00%</b>

*Nota.* Tomado de Censo Nacional 2017–INEI

### d) Viviendas con Servicios Higiénicos

Según los datos del INEI, el 25.36% de las viviendas tienen una red pública de desagüe al interior de la vivienda, el 9.01% de las viviendas cuentan con una red de desagüe al exterior de la vivienda, pero al interior de la edificación, el 16.60% de las viviendas cuentan con pozo séptico, tanque séptico o biodigestor, el 3.88% cuenta con letrina, mientras el 33.19% cuenta con pozo ciego o negro y por último el 0.76% no cuenta con servicio higiénico y hace sus necesidades en el rio, el 8.59% tampoco cuenta con servicio higiénico y hace sus necesidades en el campo libre.

**Tabla 15**

*SERVICIOS HIGIÉNICOS EN LAS VIVIENDAS, DISTRITO DE TARAY – AÑO 2017*

SERVICIO HIGIÉNICO DE LA VIVIENDA	CASOS	%
Red pública de desagüe dentro de la vivienda	301	25,36%
Red pública de desagüe fuera de la vivienda, pero dentro de la edificación	107	9,01%
Pozo séptico, tanque séptico o biodigestor	197	16,60%
Letrina (con tratamiento)	46	3,88%

Pozo ciego o negro	394	33,19%
Río, acequia, canal o similar	9	0,76%
Campo abierto o al aire libre	102	8,59%
Otro	31	2,61%
<b>TOTAL</b>	<b>1 187</b>	<b>100,00%</b>

*Nota.* Tomado de Censo Nacional 2017–INEI

#### **4.1.4 PRINCIPAL ACTIVIDAD ECONÓMICA**

La estructura económica del distrito de Tare se basa principalmente en actividades agrícolas, generalmente extensivas y de baja rentabilidad.

En el distrito de Talaya, el 39,1% son tierras agrícolas que se encuentran irrigadas y regadas. Las operaciones de arado, siembra y cultivo son ineficientes, el nivel de uso de la tierra para la producción agrícola al igual que el grado de organización de los agricultores y la producción agrícola es gravemente insuficiente.

**Tabla 16**

#### *PRINCIPALES ACTIVIDADES ECONÓMICAS DEL DISTRITO DE TARAY – AÑO 2017*

<b>OCUPACIÓN PRINCIPAL</b>	<b>CASOS</b>	<b>%</b>
Miembros del Poder Ejecutivo, Legislativo, Judicial y personal directivo de la administración pública y privada	1	0,06%
Profesionales científicos e intelectuales	26	1,55%
Profesionales técnicos	31	1,85%
Jefes y empleados administrativos	27	1,61%
Trabajadores de los servicios y vendedores de comercios y mercados	129	7,71%
Agricultores y trabajadores calificados agropecuarios, forestales y pesqueros	1 092	65,23%
Trabajadores de la construcción, edificación, productos artesanales, electricidad y las telecomunicaciones	58	3,46%
Operadores de maquinaria industrial, ensambladores y conductores de transporte	81	4,84%
Ocupaciones elementales	228	13,62%
Ocupaciones militares y policiales	1	0,06%
<b>TOTAL</b>	<b>1 674</b>	<b>100,00%</b>

*Nota.* Tomado de Censo Nacional 2017–INEI

## 4.2 DIAGNÓSTICO SITUACIONAL DEL DISTRITO DE COYA

### 4.2.1 CARACTERÍSTICAS GEOGRÁFICAS Y MEDIO AMBIENTALES

#### 4.2.1.1 Ubicación del Distrito de Coya

El distrito peruano de Coya, uno de los ocho distritos que pertenece a la Provincia de Calca, está ubicada a una altitud media de 2 944 m.s.n.m., en el Valle Sagrado, que se encuentra bajo la administración del Gobierno Regional del Cusco.

El Distrito de Coya fue creada durante el Gobierno del expresidente Manuel A. Odría el 11 de septiembre de 1951 y está limitado:

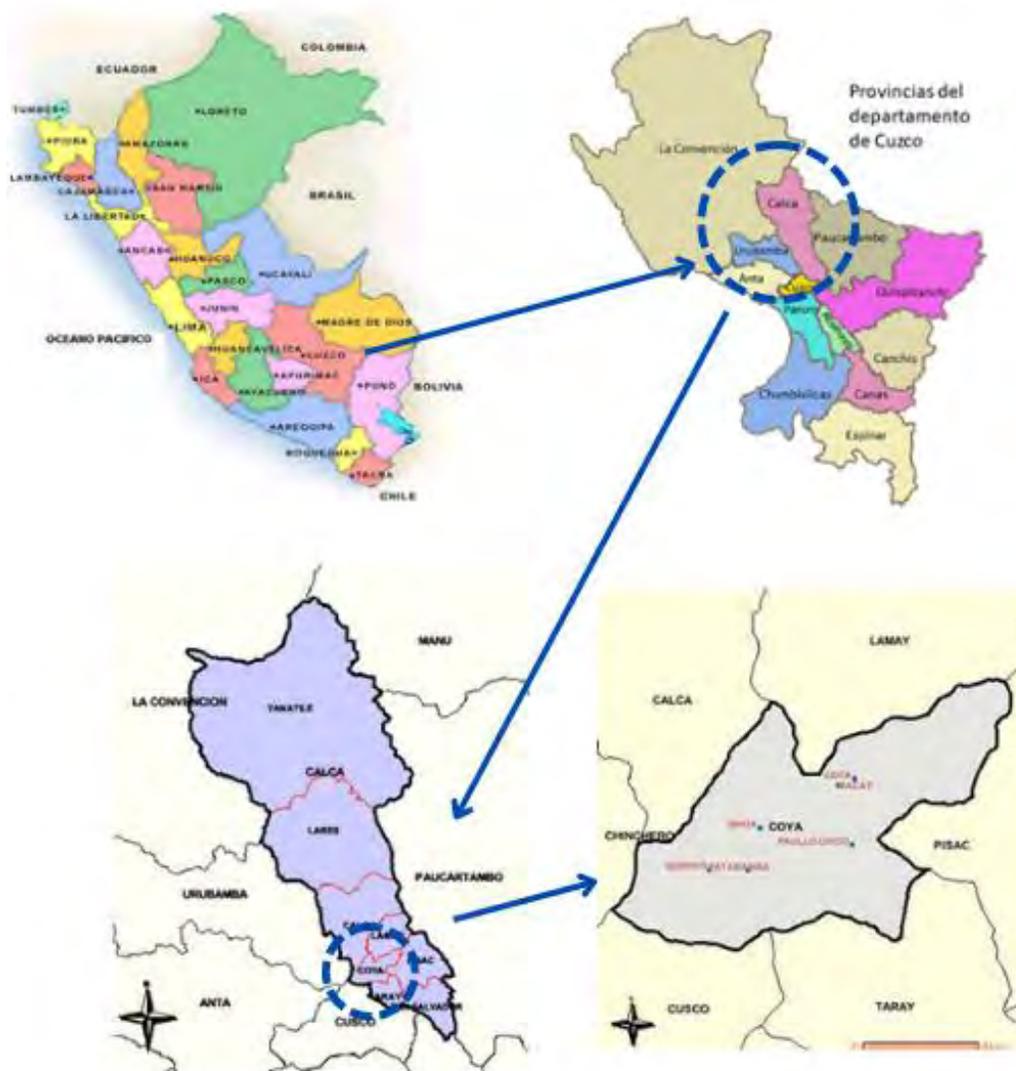
- Al norte con Calca y Lamay
- Al sur con Cusco y Taray
- Al este con Pisac
- Al oeste con Chinchero.

Tiene una superficie de 71.43 km<sup>2</sup>, 22 centros poblados rurales y 5 centros poblados urbanos.

- |              |                 |                 |
|--------------|-----------------|-----------------|
| • Coya       | • Huichoc       | • Paullo Grande |
| • Yanamayo   | • Macay Yunca   | • Rayancancha   |
| • Hijacpata  | • Yuncay        | (Sara Cancha)   |
| • Ayarcancha | • Huayllahuayc  | • LolaPampa     |
| • Pitucallay | • Sihua         | • Llanuspata    |
| • Marcapampa | • Paullo Chico  | • Qepayoc       |
| • Huaynapata | • Huchuy Tucsán | • Huascaera     |
| • Bellavista | • Ancamarca     | • Macay Antiguo |
| • Ayapata    | • Patabamba     |                 |
| • Quillhuay  | • Quenko        |                 |

Figura 10

## MACRO Y MICRO LOCALIZACIÓN DEL DISTRITO DE COYA



*Nota.* Tomado de Plataforma Nacional de datos Georreferenciados Geo Perú

#### 4.2.1.2 Clima

En el Distrito de Coya presenta un clima generalmente templado, sin embargo, la época de lluvias se presenta en el mes de noviembre incrementándose más entre los meses de diciembre a marzo, es en estos meses que las precipitaciones varían desde 500 a 1000 mm anuales. La región también se caracteriza por tener profundos valles, grandes mesetas y montañas cubiertas de nieve.

## 4.2.2 ESTRUCTURA POBLACIONAL

### 4.2.2.1 Población Total

De acuerdo con el Censo hecho por el INEI en el 2017, la población total de hombres y mujeres del distrito de Coya es 3443. En la provincia de Calca, la población del distrito de Coya constituye el 5,45% de la población total de la provincia.

**Tabla 17**

#### POBLACIÓN TOTAL DEL DISTRITO DE COYA – AÑO 2017

	HABITANTES	DENSIDAD POBLACIONAL
PROVINCIA DE CALCA	63 155	100%
DISTRITO DE COYA	3 443	5.45%

*Nota.* Tomado de Censo Nacional 2017–INEI

### 4.2.2.2 Población por Sexo

Respecto a la clasificación de habitantes por sexo, se muestra que el 48.71% de la población son hombres (con un total de 1677 habitantes), mientras que el 51.29% de la población son mujeres (ascendiendo a un total de 1766 personas).

**Tabla 18**

#### POBLACIÓN DEL DISTRITO DE COYA SEGÚN SEXO – AÑO 2017

SEXO	CASOS	(%)
Hombre	1677	48.71%
Mujer	1766	51.29%
<b>TOTAL</b>	<b>3443</b>	<b>100%</b>

*Nota.* Tomado de Censo Nacional 2017–INEI

### 4.2.2.3 Población por Área de Residencia

Del Censo del INEI del año 2017, el 83,39% de todos los residentes de Coya viven en áreas urbanas el cual representa a 2871 habitantes, mientras que el 16,61% viven en áreas rurales representando 572 habitantes.

**Tabla 19***POBLACIÓN DEL DISTRITO DE COYA POR ÁREA DE RESIDENCIA – AÑO 2017*

TIPO DE ÁREA	CASOS	PORCENTAJE (%)
Urbana	2871	83.39%
Rural	572	16.61%
<b>TOTAL</b>	<b>3443</b>	<b>100%</b>

*Nota.* Tomado de Censo Nacional 2017–INEI

**4.2.2.4 Población Económicamente Activa (PEA)**

El Distrito de Coya cuenta con 2.613 habitantes en edad laboral, de los cuales 1.352 pertenecen a la población económicamente activa (PEA) y 1.261 son población económicamente inactiva(NO PEA); la PEA empleada son 1.305 personas, en su mayoría de entre 30 y 44 años.

**Tabla 20***POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA DEL DISTRITO DE COYA – AÑO 2017*

PROVINCIA DE CALCA, DISTRITO COYA, CONDICION DE LA ACTIVIDAD ECONOMICA	Total	Grupos de edad			
		14 a 29 años	30 a 44 años	45 a 64 años	65 y más años
<b>PEA</b>	1 352	314	498	415	125
Ocupada	1 305	288	481	411	125
Trabajando por algún ingreso	854	192	311	276	75
No trabajó, pero tenía trabajo	6	2	2	2	-
No trabajó, pero tenía algún negocio propio	18	7	4	3	4
Realizó algún trabajo ocasional	31	14	11	6	-
Realizó labores en chacra y crianza de animales	391	70	152	123	46
Ayudando a un familiar sin pago	5	3	1	1	-
Desocupada	47	26	17	4	-
Buscando trabajo	47	26	17	4	-
<b>NO PEA</b>	1 261	530	191	273	267
Al cuidado del hogar y no buscó trabajo	309	68	84	111	46
No trabajó ni buscó trabajo 1/	952	462	107	162	221
<b>TOTAL</b>	<b>2 613</b>	<b>844</b>	<b>689</b>	<b>688</b>	<b>392</b>

*Nota.* Tomado de Censo Nacional 2017–INEI

En la tabla N°37 se puede observar que 831 personas son hombres y 521 personas son mujeres. En ambos casos la PEA se concentra en la población de 30 a 44 años.

**Tabla 21**

*PEA POR SEXO EN EL DISTRITO DE COYA, AÑO 2017*

PEA, NO PEA POR SEXO	TOTAL	GRUPOS DE EDAD			
		14 a 29 años	30 a 44 años	45 a 64 años	65 y más años
<b>HOMBRES</b>	1 256	418	352	311	175
<i>PEA</i>	831	183	312	255	81
Ocupada	804	167	304	252	81
Desocupada	27	16	8	3	-
<i>NO PEA</i>	425	235	40	56	94
<b>MUJERES</b>	1 357	426	337	377	217
<i>PEA</i>	521	131	186	160	44
Ocupada	501	121	177	159	44
Desocupada	20	10	9	1	-
<i>NO PEA</i>	836	295	151	217	173
<b>TOTAL</b>	<b>2 613</b>	<b>844</b>	<b>689</b>	<b>688</b>	<b>392</b>

*Nota.* Tomado de Censo Nacional 2017–INEI

### 4.2.3 ASPECTOS SOCIALES

#### 4.2.3.1 Educación

##### a) Centros educativos

Respecto al número de Centros Educativos en el Distrito de Coya, existen 16 centros educativos de distintos niveles modulares, los Centros Educativos con mayor número de matriculados al 2021 son el colegio San Juan Bautista con 224 alumnos y la institución Clorinda Matto de Turner con 221 alumnos. Por otro lado se observa que existen 4 centros educativos primario, 5 de inicial-jardín, 3 secundarios y 4 centros educativos de inicial-no escolarizado.

**Tabla 22***CENTROS EDUCATIVOS DEL DISTRITO DE COYA – AÑO 2021*

INSTITUCIÓN EDUCATIVA	NIVEL	ALUMNOS	DOCENTES	SECCIONES
50192	Primaria	19	3	6
50190	Primaria	35	5	6
206	Inicial - Jardín	19	1	3
50743	Primaria	45	3	6
SAN JUAN BAUTISTA	Secundaria	224	23	10
659	Inicial - Jardín	31	2	3
50159 CLORINDA MATTO DE TUNER	Primaria	221	13	11
50190	Secundaria	64	7	5
GERANIOS	Inicial No Escolarizado	10	0	3
QOYLLOR	Inicial No Escolarizado	9	0	3
967	Inicial - Jardín	19	2	3
980	Inicial - Jardín	14	1	3
50159 CLORINDA MATTO DE TUNER	Inicial - Jardín	58	3	3
SONCO RURUCHA	Inicial No Escolarizado	10	0	1
ZORRITOS	Inicial No Escolarizado	9	0	1
50743	Secundaria	19	6	3

*Nota.* Tomado del Ministerio de Educación 2017

**b) Tasa de analfabetismo**

En el distrito de Coya, el 79,5% de la población sabe leer y escribir, mientras que el 20,5% de la población no sabe leer ni escribir, lo que representa aproximadamente una quinta parte de la población del distrito.

**Tabla 23***TASA DE ANALFABETISMO DEL DISTRITO DE COYA – AÑO 2017*

LEER Y ESCRIBIR	CASOS	%
Sí sabe	2 624	79.5%
No sabe	675	20.5%
<b>TOTAL</b>	<b>3 299</b>	<b>100.0%</b>

*Nota.* Tomado de Censo Nacional 2017–INEI

**c) Nivel de educación**

De acuerdo al Censo realizado por el INEI en el 2017, el 36.19% de los habitantes tienen el nivel educativo secundario, el 31.13% concluyó sus estudios primarios, el 3.88% tiene un nivel

de educación superior universitario completo y el 14.13% no tiene ningún nivel de educación. En la siguiente tabla se muestran mayores detalles:

**Tabla 24**

*NIVEL EDUCATIVO DE LA POBLACIÓN DEL DISTRITO DE COYA – AÑO 2017*

<b>NIVEL DE EDUCACION</b>	<b>CASOS</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Sin nivel	466	14.13%
Inicial	176	5.33%
Primaria	1027	31.13%
Secundaria	1194	36.19%
Basica especial	7	0.21%
Superior no universitario incompleta	97	2.94%
Superior no universitario completa	124	3.76%
Superior universitario incompleta	69	2.09%
Superior universitario completo	128	3.88%
Maestria/doctorado	11	0.33%
<b>TOTAL</b>	<b>3299</b>	<b>100%</b>

*Nota.* Tomado de Censo Nacional 2017–INEI

#### 4.2.3.2 Salud

##### a) Acceso a los Centros de Salud

El distrito de Coya es un distrito considerado pequeño por lo que cuenta solo con una posta medica que presenta deficiencias respecto a su infraestructura, personal y equipamiento. Este centro de salud es de categoría I-2.

**Tabla 25**

*ESTABLECIMIENTOS DE SALUD DEL DISTRITO DE COYA –AÑO 2021*

<b>DISTRITO</b>	<b>NOMBRE DE CCPP</b>	<b>MICRORED</b>	<b>CLASIFICACIÓN</b>	<b>ALTITUD</b>
Coya	Coya	Pisac	Puestos de salud	2,951

*Nota.* Tomado de Dirección General de Gestión de Desarrollo de Recursos Humanos-MINSA.

### b) Acceso a Seguros de Salud

Del total de la población del Distrito de Coya el 87.4% tiene acceso a algún seguro de salud, entre ellos, 2 711 habitantes están afiliados al SIS y 245 personas están afiliados al Es Salud. Y el 12.6% de la población total no se encuentra afiliado a ningún seguro de salud.

**Tabla 26**

*ACCESOS A SEGUROS DE SALUD DEL DISTRITO DE COYA – AÑO 2017*

SEGURO DE SALUD	CASOS	PORCENTAJE %
Sí, afiliado al SIS	2 711	78.7%
Sí, afiliado al EsSalud	245	7.1%
Sí, afiliado al seguro de fuerzas armadas o policiales	38	1.1%
Sí, afiliado a seguro privado de salud	12	0.3%
Sí, afiliado a otro seguro	4	0.1%
No se encuentra afiliado a ningún seguro	433	12.6%
<b>TOTAL</b>	<b>3 443</b>	<b>100%</b>

*Nota.* Tomado de Censo Nacional 2017–INEI.

#### 4.2.3.3 Acceso a servicios básicos

##### a) Tipo de vivienda

En el distrito de Coya, el 99,2% de las viviendas son unifamiliares, el 0,6% son cortijos, casas colectivas, chalets y casas de campo; el 0.1% representa viviendas como departamentos en edificios y finalmente el 0.1% son viviendas improvisadas.

**Tabla 27**

*TIPO DE VIVIENDA, DISTRITO DE COYA – AÑO 2017*

TIPO DE VIVIENDA	NUMERO DE VIVIENDAS	%
Casa Independiente	1 631	99.2%
Departamento en edificio	1	0.1%
Vivienda en quinta	4	0.2%

Choza o cabaña	4	0.2%
Vivienda improvisada	1	0.1%
Viviendas colectivas	3	0.2%
<b>TOTAL</b>	<b>1 644</b>	<b>100%</b>

*Nota.* Tomado de Censo Nacional 2017–INEI

### b) Viviendas con abastecimiento de agua en la vivienda

En cuanto a la disponibilidad de servicios de agua, el censo de 2017 del INEI encontró que el 77% de los hogares tenía acceso a red pública de abastecimiento de agua en el hogar, el 18,8% tenía acceso a red fuera del hogar y el 0,7% tienen acceso al agua a través de una pileta pública.

**Tabla 28**

*VIVIENDAS CON ABASTECIMIENTO DE AGUA, DISTRITO DE COYA – AÑO 2017*

SERVICIO DE AGUA	NUMERO DE VIVIENDAS	PORCENTAJE %
Red pública al interior de la vivienda	798	77.0%
Red pública al exterior de la vivienda, pero al interior de la edificación	195	18.8%
Pilón o pileta de uso público	7	0.7%
Camión - cisterna u otro similar	2	0.2%
Pozo (agua subterránea)	18	1.7%
Manantial o puquio	9	0.9%
Río, acequia, lago, laguna	4	0.4%
Otro	3	0.3%
Vecino	1	0.1%
<b>TOTAL</b>	<b>1 037</b>	<b>100%</b>

*Nota.* Tomado de Censo Nacional 2017–INEI

### c) Viviendas con abastecimiento de alumbrado eléctrico

El 80.9% del total de las viviendas del Distrito de Coya cuentan con alumbrado eléctrico dentro de su vivienda lo cual representa a 839 viviendas, el 19,1% de las viviendas no cuenta con alumbrado eléctrico, lo que representa a un total de 198 viviendas.

**Tabla 29***VIVIENDAS CON ABASTECIMIENTO DE ALUMBRADO ELÉCTRICO, DISTRITO DE COYA*

<b>SERVICIO DE ALUMBRADO ELECTRICO</b>	<b>CASOS (VIVIENDAS)</b>	<b>PORCENTAJE%</b>
Sí tiene alumbrado eléctrico	839	80.9%
No tiene alumbrado eléctrico	198	19.1%
<b>TOTAL</b>	<b>1 037</b>	<b>100%</b>

*Nota.* Tomado de Censo Nacional 2017–INEI

**d) Viviendas con Servicio higiénico**

El 28.9% del total de las viviendas del Distrito de Coya tiene acceso a una red pública de desagüe dentro de su vivienda, el 21.6% de las viviendas usa pozo ciego o negro y el 15.7% usa pozo séptico, tanque séptico o biodigestor.

**Tabla 30***VIVIENDAS CON SERVICIOS HIGIÉNICOS, DISTRITO DE COYA – AÑO 2017*

<b>VIVIENDAS CON SERVICIO HIGIENICO</b>	<b>CASOS (VIVIENDAS)</b>	<b>PORCENTAJE %</b>
Red pública de desagüe dentro de la vivienda	300	28.9%
Red pública de desagüe fuera de la vivienda, pero dentro de la edificación	65	6.3%
Pozo séptico, tanque séptico o biodigestor	163	15.7%
Letrina (con tratamiento)	69	6.7%
Pozo ciego o negro	224	21.6%
Río, acequia, canal o similar	2	0.2%
Campo abierto o al aire libre	206	19.9%
Otro	8	0.8%
<b>TOTAL</b>	<b>1 037</b>	<b>100%</b>

*Nota.* Censo Nacional 2017–INEI

**4.2.4 PRINCIPAL ACTIVIDAD ECONÓMICA**

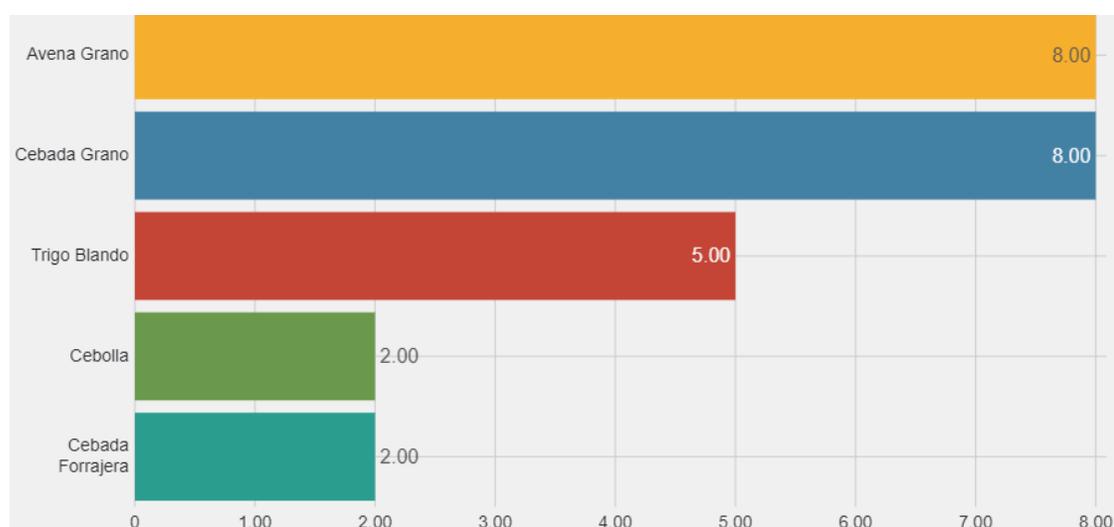
La población de Coya tiene como principal actividad económica, agropecuario. Según el MIDAGRI, para diciembre del 2020, los principales cultivos en el distrito de Coya fueron la Avena

grano (8 hectáreas), cebada grano (8 hectáreas), trigo blando (5 hectáreas), cebolla (2 hectáreas) y cebada forrajera (2 hectáreas).

Respecto a la población, 653 habitantes del distrito de Coya se dedican a actividades agropecuarias, entre ellos agricultores y trabajadores calificados agropecuarios, forestales y pequeros. Esto según el Censo del INEI en el año 2017.

### Figura 11]

#### *PRINCIPALES CULTIVOS DEL DISTRITO DE COYA, 2020*



*Nota.* Tomado de MIDAGRI, Registro de dinámicas agrícolas 2020.

## **CAPITULO V. PROCESAMIENTO, INTERPRETACIÓN Y ANÁLISIS DE DATOS**

### **5.1 PROCESAMIENTO E INTERPRETACIÓN DE DATOS**

De la encuesta realizada a los socios beneficiarios de las asociaciones de productores “Puka Fresas Laguna Qqoricocha” del distrito de Coya - comunidad de Qquenqo e “Inkañan” del distrito de Taray - comunidad de Kcallarayan, se conoció los efectos de la implementación del programa PROCOMPITE a través de la Municipalidad Provincial de Calca, sobre la competitividad de esta cadena productiva.

La encuesta realizada se divide en 4 grupos, los cuales son:

1. Aspectos Generales.
2. Capital Productivo.
3. Capital Humano.
4. Posicionamiento en el Mercado.

A continuación, se dará a conocer los aspectos generales, presupuesto de los proyectos ejecutados en los distritos de Taray y Coya, resultados e interpretación de datos obtenidos de la encuesta realizada.

#### ***5.1.1 Aspectos Generales de las Asociaciones: Inkañan - Distrito de Taray y Puka Fresas - Distrito de Coya de la Provincia de Calca***

En la tabla N°31 se observa los aspectos generales; tales como el cofinanciamiento, contrapartida, tipo de categoría, número de beneficiarios, nombre del proyecto y/o actividad y la ubicación de las asociaciones beneficiarias (Inkañan – distrito de Taray y Puka Fresas- distrito de Coya) por el Fondo PROCOMPITE en el año 2021 ejecutado por la Municipalidad Provincial de Calca.

Tabla 31

## ASPECTOS GENERALES DEL PROYECTO

IMPLEMENTACIÓN DEL PROGRAMA PROCOMPITE						
NOMBRE	DISTRITO DE TARAY			DISTRITO DE COYA		
		MEJORAMIENTO DE LA PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE FRESA, BAJO INVERNADERO EN LA ASOCIACION DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS INKAÑAN, DE KCALLARAYAN, DISTRITO DE TARAY - CALCA - CUSCO			INCREMENTO DE LA PRODUCCION DE FRESA, BAJO FITOTOLDO DE LA ASOCIACION DE PRODUCTORES PUKA FRESAS LAGUNA QQORICOCHA, DEL DISTRITO DE COYA, PROVINCIA DE CALCA, REGION CUSCO	
UBICACIÓN	CUSCO / CALCA / TARAY / C.C. KCALLARAYAN			CUSCO / CALCA / COYA / C.C. QUENCO		
CATEGORIA	A			A		
BENEFICIARIOS	22 BENEFICIARIOS			23 BENEFICIARIOS		
INVERSIÓN	S/. 126,250.00			S/.122,500.00		
COFINANCIAMIENTO	S/. 85,000.00			S/. 85,000.00		
CONTRAPARTIDA	S/. 41,250.00			S/. 37,500.00		
EJECUCIÓN FINANCIERA	PRESUPUESTO			PRESUPUESTO		
	PROGRAMADO	EJECUTADO	AVANCE (%)	PROGRAMADO	EJECUTADO	AVANCE (%)
COFINANCIAMIENTO	S/.90,415.00	S/.84,798.00	93.80%	S/.100,628.00	S/.83,155.00	82.60%
CONTRAPARTIDA	S/. 41,250.00	S/. 41,250.00	100.00%	S/. 37,500.00	S/. 37,500.00	100.00%
TOTAL	S/131,665.00	S/126,048.00	95.73%	S/.138,128.00	S/.120,655.00	87.35%

*Nota.* Adaptado de los Planes de Negocio de las Asociaciones y de Transparencia Económica - MEF.

Las tablas N°32 y N°33 muestran los gastos ejecutados de la Municipalidad Provincial de Calca (cofinanciamiento) y el aporte de los socios beneficiarios de las asociaciones Inkañan y Puka Fresas; estos gastos corresponden a los siguientes:

- Inversión fija
- Capital de trabajo
- Gastos generales
- Gastos de supervisión.

**Tabla 32**

*PRESUPUESTO DE LA ASOCIACIÓN PUKA FRESAS LAGUNA QORICHA -COMUNIDAD DE QUENCCO –DISTRITO DE COYA - PROVINCIA DE CALCA -PERIODO 2021*

CONCEPTO	APORTE AEO		APORTE PROCOMPITE	TOTAL FINANCIAMIENTO
	APORTE DE SOCIOS	PRESTAMO		
<b>1. INVERSION FIJA</b>	<b>13500.00</b>	-	<b>65082.00</b>	<b>78582.00</b>
<i>1.I. INVERSION FIJA TANGIBLE</i>	13500.00	-	54162.00	67662.00
I.1. Terrenos y Obras Civiles	13500.00	-	54162.00	67662.00
I.2. Maquinaria y Equipo	-	-	-	0.00
I.3. Vehiculos	-	-	-	0.00
I.4. Muebles y Enseres	-	-	-	0.00
<i>1.II. INVERSIÓN FIJA INTANGIBLE</i>	-	-	10920.00	10920.00
<b>2. CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>24000.00</b>	-	<b>5238.00</b>	<b>29238.00</b>
<b>3. GASTOS GENERALES (5%) IF</b>	-	-	<b>9640.00</b>	<b>9640.00</b>
<b>4. GASTOS DE SUPERVISIÓN (3%)IF</b>	-	-	<b>5040.00</b>	<b>5040.00</b>
<b>TOTAL INVERSIÓN</b>	<b>37500.00</b>	-	<b>85000.00</b>	<b>122500.00</b>
<b>PORCENTAJE</b>	<b>30.61%</b>		<b>69.39%</b>	<b>100.00%</b>

*Nota.* Adaptado de los Planes de Negocio de las Asociaciones Inkañan y Puka fresas

**Tabla 33**

*PRESUPUESTO DE LA ASOCIACIÓN INKAÑAN -COMUNIDAD DE KCALLARAYAN -  
DISTRITO DE TARAY - PROVINCIA DE CALCA - PERIODO 2021*

CONCEPTO	APORTE AEO		APORTE PROCOMPITE	TOTAL FINANCIA- MIENTO
	APORTE DE SOCIOS	PRESTAMO		
<b>1. INVERSION FIJA</b>	<b>14850.00</b>	-	<b>70358.20</b>	<b>85208.20</b>
<i>1.I. INVERSION FIJA TANGIBLE</i>	14850.00	-	70358.20	85208.20
I.1. Terrenos y Obras Civiles	14850.00	-	70358.20	85208.20
I.2. Maquinaria y Equipo	-	-	-	0.00
I.3. Vehiculos	-	-	-	0.00
I.4. Muebles y Enseres	-	-	-	0.00
<i>1.II. INVERSIÓN FIJA INTANGIBLE</i>	-	-	-	0.00
<b>2. CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>26400.00</b>	-	<b>2961.80</b>	<b>29361.80</b>
<b>3. GASTOS GENERALES (5%) IF</b>	-	-	<b>6640.00</b>	<b>6640.00</b>
<b>4. GASTOS DE SUPERVISIÓN (3%)IF</b>	-	-	<b>5040.00</b>	<b>5040.00</b>
<b>TOTAL INVERSIÓN</b>	<b>41250.00</b>	-	<b>85000.00</b>	<b>126250.00</b>
<b>PORCENTAJE</b>	<b>32.67%</b>		<b>67.33%</b>	<b>100.00%</b>

*Nota.* Adaptado de los Planes de Negocio de las Asociaciones Inkañan y Puka fresas

#### 5.1.1.1 Sexo

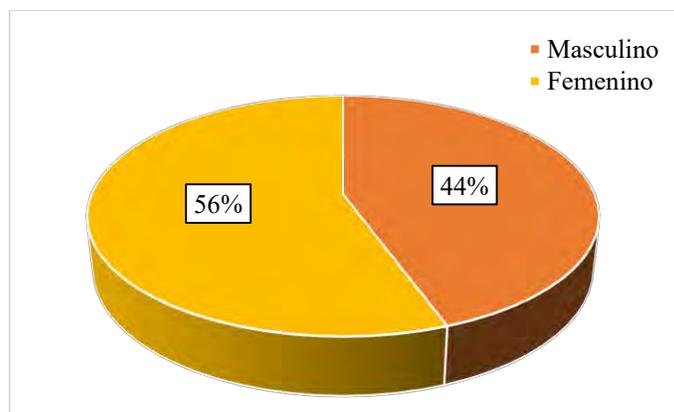
En la tabla N°34 se observa que del 100% de socios de la cadena productiva de fresas que se beneficiaron con la implementación del Programa PROCOMPITE en los Distritos de Taray y Coya, el 44,4% son de sexo masculino (20 socios) mientras que el 55,6% son mujeres (25 socios).

**Tabla 34**

*POBLACIÓN TOTAL DE BENEFICIARIOS SEGÚN SEXO – AÑO 2021*

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Masculino	20	44,4
Femenino	25	55,6
<b>TOTAL</b>	<b>45</b>	<b>100,0</b>

*Nota.* Resultados de la Encuestada elaborada a los socios beneficiarios

**Figura 12***POBLACIÓN TOTAL DE BENEFICIARIOS SEGÚN SEXO – AÑO 2021*

*Nota.* Resultados de la Encuestada elaborada a los socios beneficiarios

**5.1.1.2 Edad**

En la tabla N°35, de los beneficiarios de la cadena Productiva de Fresas de las Asociaciones Puka Fresas e Incañan respecto a su edad, el 35,56% tienen entre 41 a 50 años de edad, el 22,22% comprenden las edades entre 51 a 60 años, el 15,56% tienen entre 31 a 40 años y por último 13,33% son personas mayores a 60 años, y en la misma proporción están los que tienen las edades entre 18 a 30 años.

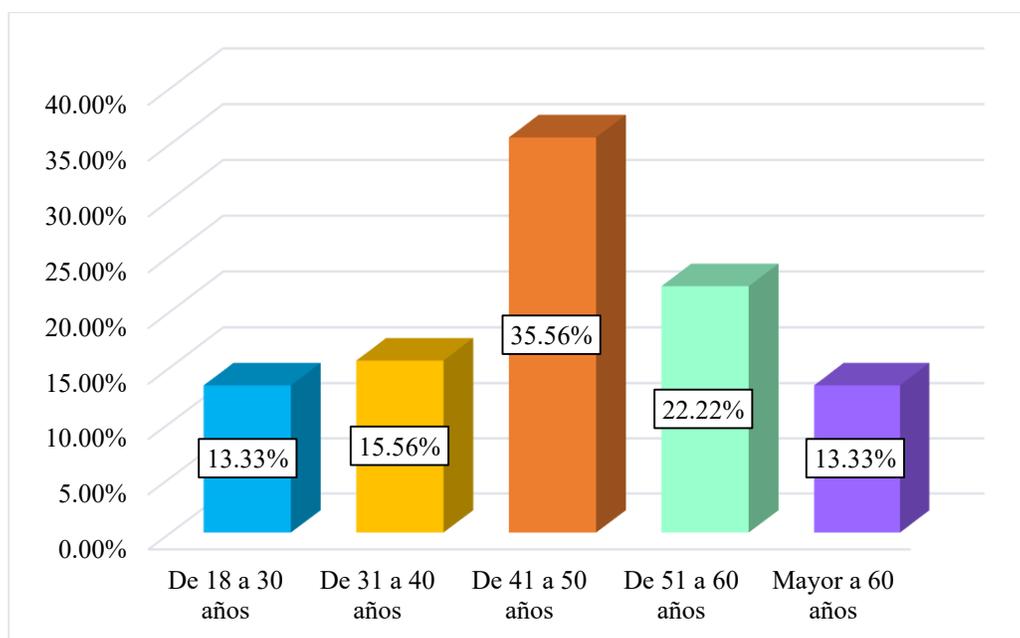
**Tabla 35***POBLACIÓN TOTAL DE BENEFICIARIOS POR RANGOS DE EDAD – AÑO 2021*

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
De 18 a 30 años	6	13,3
De 31 a 40 años	7	15,6
De 41 a 50 años	16	35,6
De 51 a 60 años	10	22,2
Mayor a 60 años	6	13,3
<b>TOTAL</b>	<b>45</b>	<b>100,0</b>

*Nota.* Resultados de la Encuestada elaborada a los socios beneficiarios

**Figura 13**

*POBLACIÓN TOTAL DE BENEFICIARIOS POR RANGOS DE EDAD - AÑO 2021*



*Nota.* Resultados de la Encuestada elaborada a los socios beneficiarios

### 5.1.1.3 Integrantes del Hogar

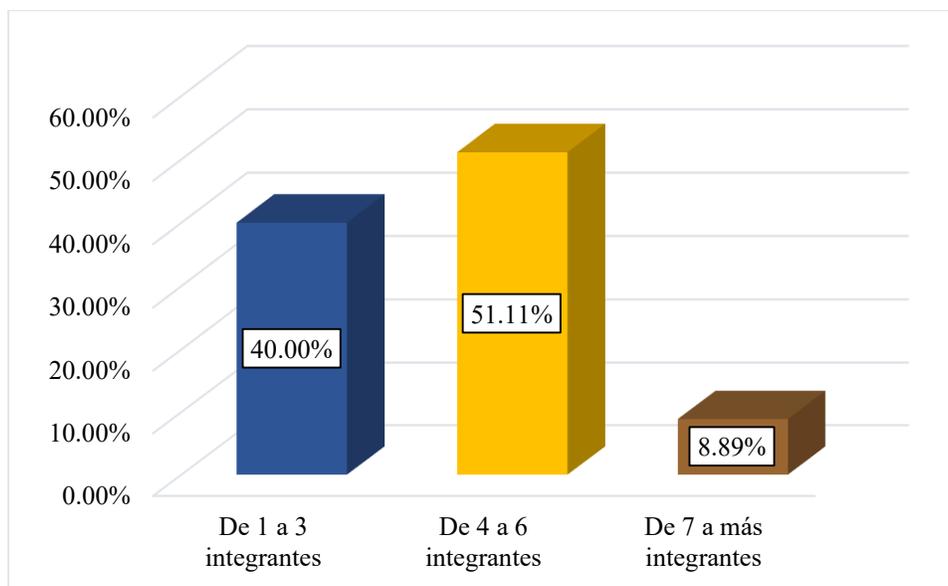
En la tabla N°36, del 100% beneficiarios; respecto al número de integrantes que tiene cada familia, el 51.10% cuenta con 4 a 6 integrantes por hogar, seguido del 40.00% que cuenta entre 1 a 3 integrantes por familia; y por último solo el 8.90% cuenta con más de 7 integrantes por familia.

**Tabla 36**

*NÚMERO DE INTEGRANTES POR HOGAR – AÑO 2021*

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
De 1 a 3 integrantes	18	40,0
De 4 a 6 integrantes	23	51,1
De 7 a más integrantes	4	8,9
<b>TOTAL</b>	<b>45</b>	<b>100,0</b>

*Nota.* Encuesta realizada a los socios beneficiarios

**Figura 14***NÚMERO DE INTEGRANTES POR HOGAR - AÑO 2021*

*Nota.* Resultados de la Encuestada elaborada a los socios beneficiarios

**5.1.1.4 Distrito al que Pertenece**

De la tabla N°37 se observa que de los beneficiarios de la cadena Productiva de Fresas de las Asociaciones “Puka Fresas” e “Incañan”; el 51.10% pertenece al Distrito de Coya, mientras que el 48.90% pertenecen al Distrito de Taray, ambos distritos pertenecientes a la Provincia de Calca del Departamento del Cusco.

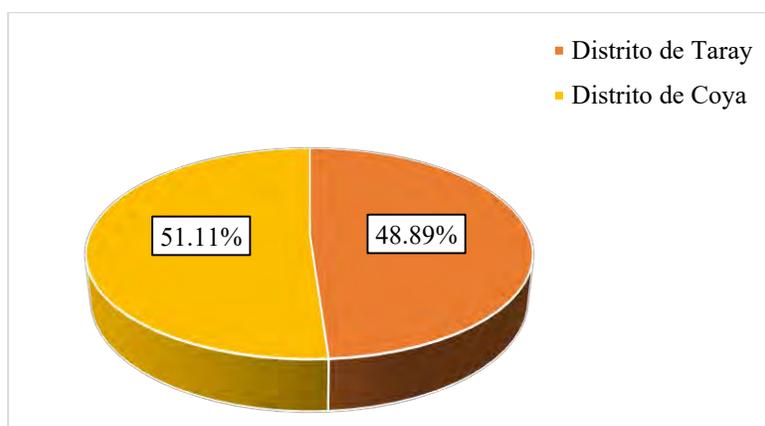
**Tabla 37***POBLACIÓN TOTAL DE BENEFICIARIOS SEGÚN DISTRITO – AÑO 2021*

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Distrito de Taray	22	48,9
Distrito de Coya	23	51,1
<b>TOTAL</b>	<b>45</b>	<b>100,0</b>

*Nota.* Resultados de la Encuestada elaborada a los socios beneficiarios

**Figura 15**

*POBLACIÓN TOTAL DE BENEFICIARIOS SEGÚN DISTRITO – AÑO 2021*



*Nota.* Resultados de la Encuestada elaborada a los socios beneficiarios

#### 5.1.1.5 Grado de Instrucción

De la tabla N°38 se observa que respecto al grado de Instrucción de los que fueron beneficiados con el Programa PROCOMPITE en la cadena Productiva de Fresas, el 31,10% son personas que no cursaron ningún tipo de estudios, seguido del 26,70% que cursaron el Nivel Primario Completo, mientras que el 22,20% cursaron hasta el Nivel de Secundaria Completa; por otro lado, el 17,80% cursaron el Nivel Primario, pero no lo culminaron.

**Tabla 38**

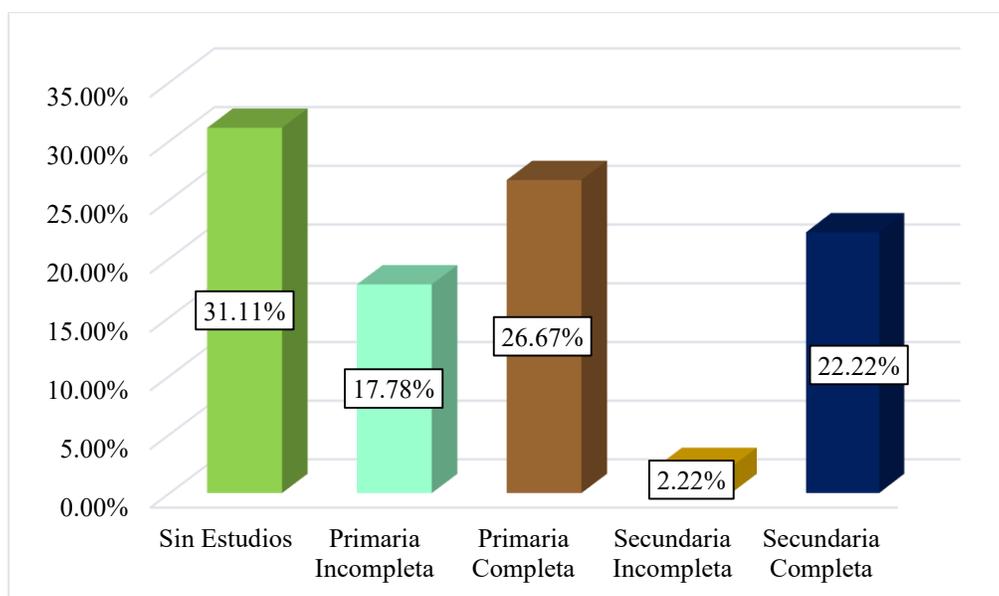
*POBLACIÓN TOTAL DE BENEFICIARIOS SEGÚN GRADO DE INSTRUCCIÓN – AÑO 2021*

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Sin Estudios	14	31,1
Primaria Incompleta	8	17,8
Primaria Completa	12	26,7
Secundaria Incompleta	1	2,2
Secundaria Completa	10	22,2
<b>TOTAL</b>	<b>45</b>	<b>100,0</b>

*Nota.* Resultados de la Encuestada elaborada a los socios beneficiarios

**Figura 16**

*POBLACIÓN TOTAL DE BENEFICIARIOS SEGÚN GRADO DE INSTRUCCIÓN – AÑO 2021*



**Nota.** Resultados de la Encuestada elaborada a los socios beneficiarios

#### **5.1.1.6 ¿A qué se dedicaba antes de la implementación PROCOMPITE?**

Antes de la implementación del Programa PROCOMPITE, los beneficiarios se dedicaban a actividades ajenas a la producción de fresas, entre las cuales están el cultivo de hortalizas y flores, producción de papa, crianza de cuyes, negocios propios como tienda de abarrotes, entre otros.

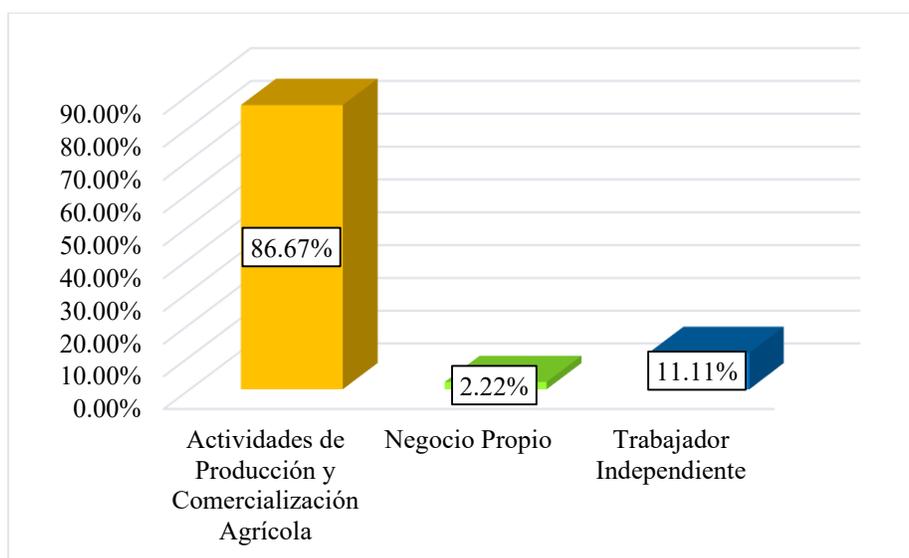
Estas actividades en la mayoría de los casos solo eran para el autoconsumo de las familias, y que cubrían gastos no mayores a 300 soles mensuales por familia.

De la tabla N°39 se observa que antes de la Implementación del Programa PROCOMPITE los beneficiarios se dedicaban a actividades diferentes a la producción de fresas; del 100% de los encuestados, el 86,70% (39 socios) se dedicaba a la actividad de Producción y Comercialización Agrícola (varios productos), el 11,10% (5 socios) eran trabajadores independientes, mientras que solo el 2,20% (1 socio) que representa a solo uno de los beneficiarios tenía su tienda de abarrotes.

**Tabla 39***OCUPACIÓN DE LOS BENEFICIARIOS ANTES DE PROCOMPITE*

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Actividades de Producción y Comercialización Agrícola	39	86,7
Negocio Propio	1	2,2
Trabajador Independiente	5	11,1
<b>TOTAL</b>	<b>45</b>	<b>100,0</b>

*Nota.* Resultados de la Encuestada elaborada a los socios beneficiarios

**Figura 17***OCUPACIÓN DE LOS BENEFICIARIOS ANTES DE PROCOMPITE*

*Nota.* Resultados de la Encuestada elaborada a los socios beneficiarios

**5.1.2 CAPITAL PRODUCTIVO****5.1.2.1 Respecto a la Infraestructura****5.1.2.1.1 Fitotoldo**

Como se observa en la tabla N°40 y en la figura N°18 antes de la implementación del Programa PROCOMPITE el 37.78% de los encuestados contaba con fitotoldos, mientras que el 62.22% no contaba con fitotoldos; por otro lado, después de la implementación del programa el 100% de los encuestados cuentan actualmente con fitotoldos.

**Tabla 40**

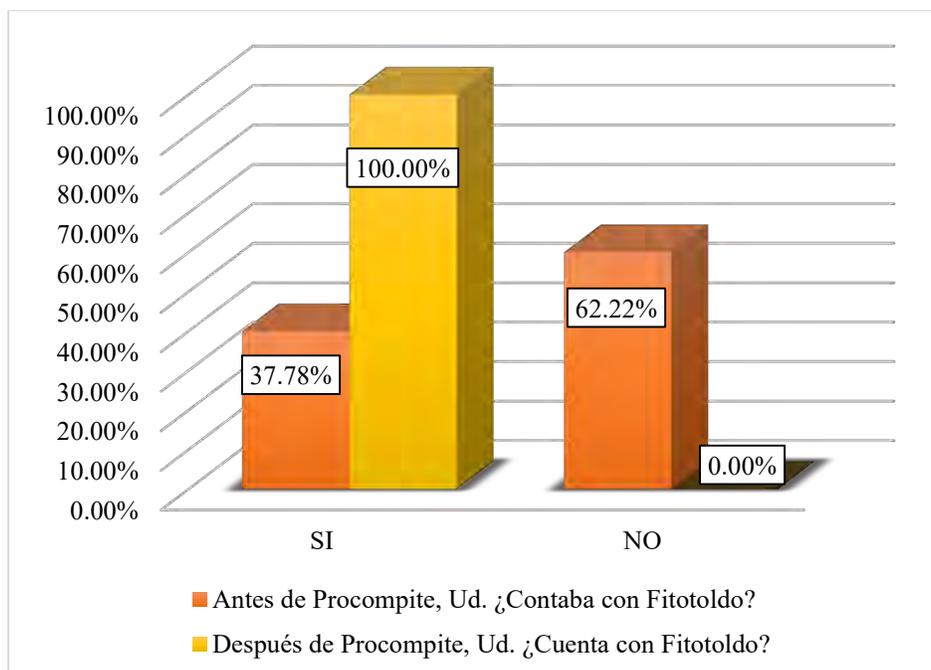
*¿USTED CONTABA/CUENTA CON FITOTOLDO?*

	FRECUENCIA			PORCENTAJE		
	SI	NO	TOTAL	SI	NO	TOTAL
Antes de PROCOMPITE, Ud. ¿Contaba con Fitotoldo?	17	28	45	37.78%	62.22%	100.00%
Después de PROCOMPITE, Ud. ¿Cuenta con Fitotoldo?	45	0	45	100.00%	0.00%	100.00%

**Nota.** Resultados de la Encuestada elaborada a los socios beneficiarios.

**Figura 18**

*¿USTED CONTABA/CUENTA CON FITOTOLDO?*



**Nota.** Resultados de la Encuestada elaborada a los socios beneficiarios

#### 5.1.2.1.2 Extensión del Fitotoldo

De la tabla N°41 se observa que del total de beneficiarios que contaban con Fitotoldos antes de la Implementación del Programa PROCOMPITE, del 41.18% de dichos encuestados la extensión de sus fitotoldos estaba entre 101 a 150 m<sup>2</sup>, seguido 29,41% que su fitotoldo solo media entre 5 a 50 m<sup>2</sup>, mientras que del 17,65% de estos encuestados su fitotoldo tenían una extensión

de 51 a 100 m<sup>2</sup>, así mismo, la proporción de encuestados que su fitotoldo tenía una extensión mayor a 150 m<sup>2</sup> es del 11,76%.

**Tabla 41**

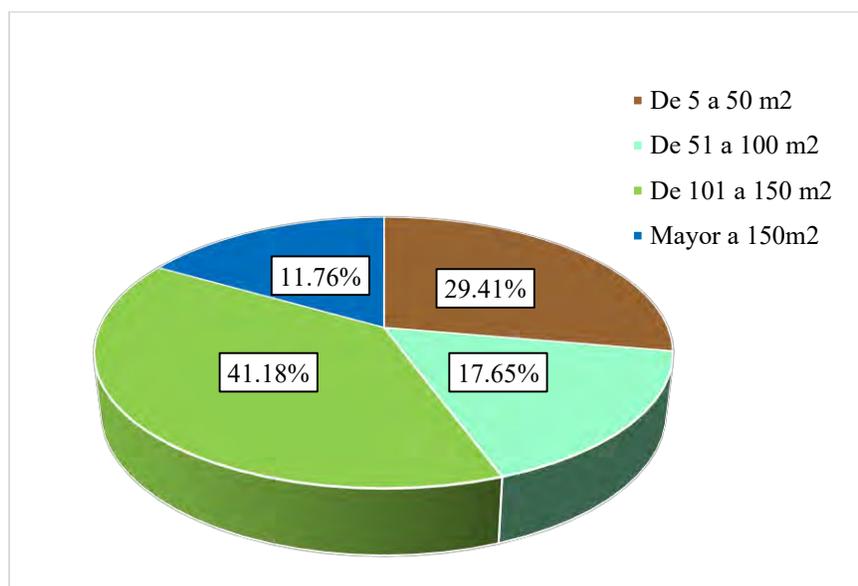
*ANTES DE PROCOMPITE, ¿CUÁL ERA LA EXTENSIÓN DE SU FITOTOLDO?*

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
De 5 a 50 m2	5	29.41%
De 51 a 100 m2	3	17.65%
De 101 a 150 m2	7	41.18%
Mayor a 150m2	2	11.76%
<b>TOTAL</b>	<b>17</b>	<b>100,0</b>

*Nota.* Resultados de la Encuestada elaborada a los socios beneficiarios

**Figura 19**

*ANTES DE PROCOMPITE, ¿CUÁL ERA LA EXTENSIÓN DE SU FITOTOLDO?*



*Nota.* Resultados de la Encuestada elaborada a los socios beneficiarios

En la tabla N° 42 se observa que después de la Implementación del Programa PROCOMPITE, el 100% de beneficiarios cuentan actualmente con un fitotoldo que tiene una extensión de 240 m<sup>2</sup>.

**Tabla 42**

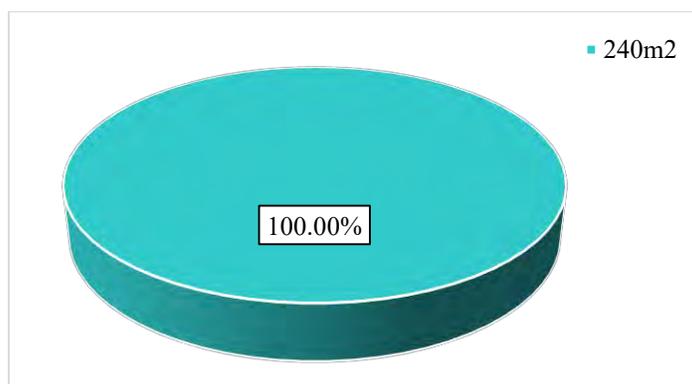
*DESPUÉS DE PROCOMPITE, ¿CUÁL ES LA EXTENSIÓN DE SU FITOTOLDO? – AÑO 2021*

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
240 m <sup>2</sup>	45	100,0

*Nota.* Resultados de la Encuestada elaborada a los socios beneficiarios

**Figura 20**

*DESPUÉS DE PROCOMPITE, ¿CUÁL ES LA EXTENSIÓN DE SU FITOTOLDO? – AÑO 2021*



*Nota.* Resultados de la Encuestada elaborada a los socios beneficiarios

Viendo las figuras N°18 y N°19, se observa que la extensión del fitotoldo antes de la implementación del Programa PROCOMPITE era en mayor cuantía entre 101 a 150 m<sup>2</sup>, mientras que después de la implementación de dicho Programa la extensión de fitotoldos de los beneficiarios aumento a 240 m<sup>2</sup>, lo que le conlleva a una mayor producción.

#### **5.1.2.1.3 Capacidad del Fitotoldo**

De la tabla N°43, se tiene que del total de beneficiarios que contaban con Fitotoldos antes de la Implementación del Programa PROCOMPITE, la capacidad de sus fitotoldos en cuanto al número de plántulas; era de 501 a 1000 plántulas para el 41, 20% de los encuestados, seguido del 35,30% que la capacidad de su fitotoldo era de 50 a 500 plántulas, mientras que, del 17, 60% la capacidad era de 1001 a 1500 plántulas por fitotoldo; por ultimo del 5,90% de dichos encuestados la capacidad de su fitotoldo era mayor a 2000 plántulas

**Tabla 43**

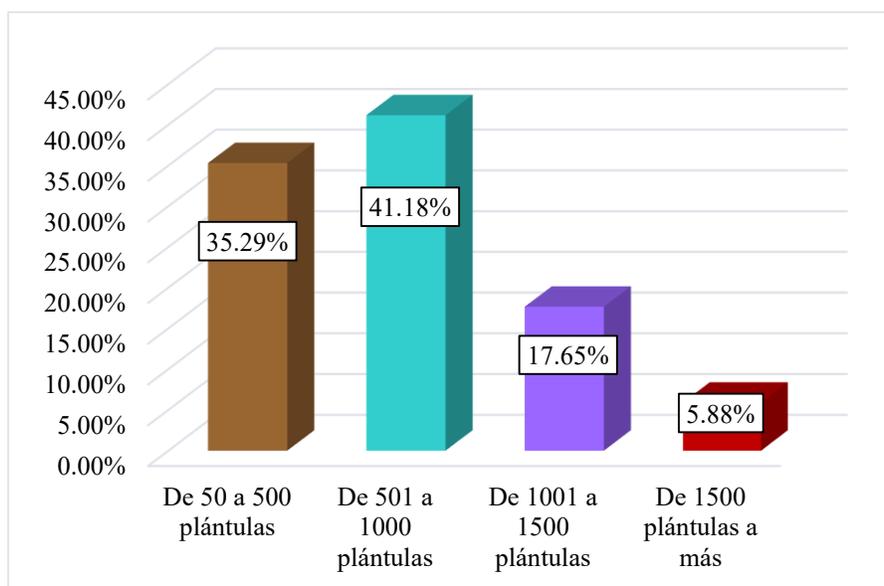
*ANTES DE PROCOMPITE, ¿CUÁL ERA LA CAPACIDAD DE SU FITOTOLDO?*

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
De 50 a 500 plántulas	6	35,3%
De 501 a 1000 plántulas	7	41,2%
De 1001 a 1500 plántulas	3	17,6%
De 1500 plántulas a más	1	5,9%
<b>TOTAL</b>	<b>17</b>	<b>100,0%</b>

*Nota.* Resultados de la Encuestada elaborada a los socios beneficiarios

**Figura 21**

*ANTES DE PROCOMPITE, ¿CUÁL ERA LA CAPACIDAD DE SU FITOTOLDO?*



*Nota.* Resultados de la Encuestada elaborada a los socios beneficiarios

De la tabla N°44 se observa que el 100 % de beneficiarios de la cadena productiva de fresas, actualmente cuenta con una extensión de fitotoldo de 240 m<sup>2</sup>, pero a causa de diferentes factores la capacidad de sus fitotoldos por número de plántulas no es la misma para todos; por consiguiente, la capacidad de fitotoldo del 42,20% (19 socios) de beneficiarios es de 2501 a 3000 plántulas, seguido del 28,90% (13 socios) de encuestados en donde la capacidad de sus fitotoldos está entre 2001 a 2500 plántulas, y seguido también del 26,70% (12 socios) de beneficiarios en

donde la capacidad de su fitotoldo es de 1500 a 2000 plántulas; mientras que del 2,20% (1 socio) de encuestados su fitotoldo tiene una capacidad mayor a 3000 plántulas.

**Tabla 44**

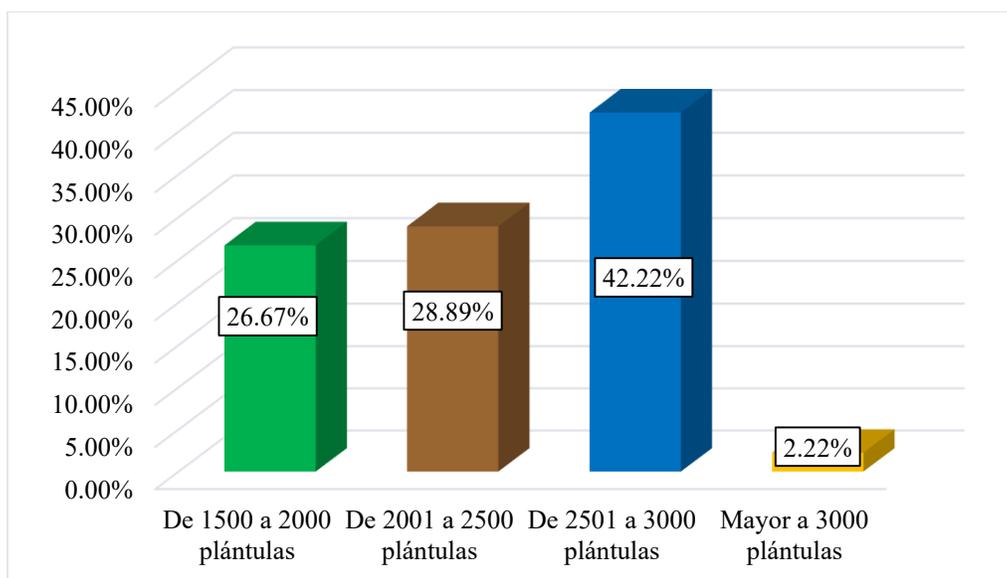
*DESPUÉS DE PROCOMPITE, ¿CUÁL ES LA CAPACIDAD DE SU FITOTOLDO? –AÑO 2021*

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
De 1500 a 2000 plántulas	12	26,7
De 2001 a 2500 plántulas	13	28,9
De 2501 a 3000 plántulas	19	42,2
Mayor a 3000 plántulas	1	2,2
<b>TOTAL</b>	<b>45</b>	<b>100,0</b>

*Nota.* Elaboración Propia; Resultados de la Encuestada elaborada a los socios beneficiarios

**Figura 22**

*DESPUÉS DE PROCOMPITE, ¿CUÁL ES LA CAPACIDAD DE SU FITOTOLDO? –AÑO 2021*



*Nota.* Resultados de la Encuestada elaborada a los socios beneficiarios

#### **5.1.2.1.4 Rendimiento en la producción de fresas (kilos promedio / semana)**

En la tabla N°45 se observa que del total de beneficiarios que antes de la implementación PROCOMPITE se dedicaban a la producción de fresas el rendimiento de su producción (kilos promedio por semana); del 64,70% estaba entre 5 a 20 kilos promedio por semana, seguido del

23,50% que tenían un rendimiento de producción promedio por semana de 21 a 35 kilos, mientras que la proporción para los intervalos de 36 a 50 kilos y mayor a 50 kilos promedio por semana es la misma, es decir, están representadas cada una por el 5,90 % del total de beneficiarios que antes de la implementación de dicho programa se dedican a la producción de fresas; cabe mencionar que el rendimiento de la producción de fresas varía debido a que la extensión del fitotoldo antes de la implementación de PROCOMPITE oscila entre 5 a más de 150 m<sup>2</sup>.

**Tabla 45**

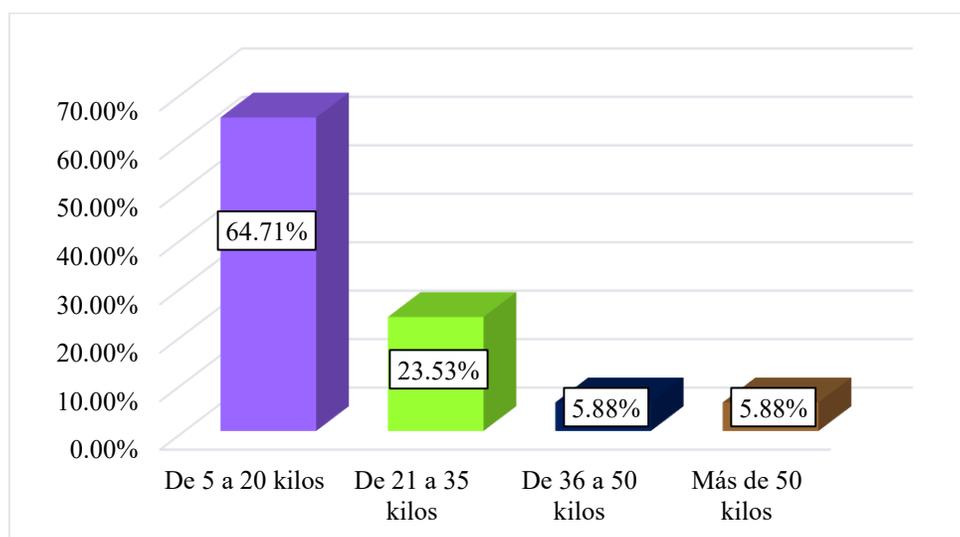
*ANTES DE PROCOMPITE, RENDIMIENTO DE LA PRODUCCIÓN DE FRESAS*

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
De 5 a 20 kilos	11	64,7
De 21 a 35 kilos	4	23,5
De 36 a 50 kilos	1	5,9
Más de 50 kilos	1	5,9
<b>TOTAL</b>	<b>17</b>	<b>100,0</b>

*Nota.* Resultados de la Encuestada elaborada a los socios beneficiarios

**Figura 23**

*ANTES DE PROCOMPITE, RENDIMIENTO DE LA PRODUCCIÓN DE FRESAS*



*Nota.* Resultados de la Encuestada elaborada a los socios beneficiarios

En la tabla N°46 se observa que después de la implementación del programa PROCOMPITE, respecto al rendimiento de la producción de fresas existe una variación, puesto que antes de dicho programa el rendimiento oscilaba entre 5 a un poco más de 50 kilos, pero actualmente oscila entre 30 hasta más de 75 kilos, debido a que la extensión del fitotoldo incremento.

Es así que, del 42,20% (19 socios) del total de beneficiarios, el rendimiento de su producción es de 61 a 75 kilos promedio por semana, seguido del 35,60% (16 socios) en donde su rendimiento es de 46 a 60 Kilos promedio por semana, seguido también del 15,60% (7 socios) que tiene un rendimiento de producción promedio por semana mayor a 75 kilos, mientras que, del 6,70% (3 socios) su rendimiento de producción es de 30 a 45 kilos de fresas promedio por semana.

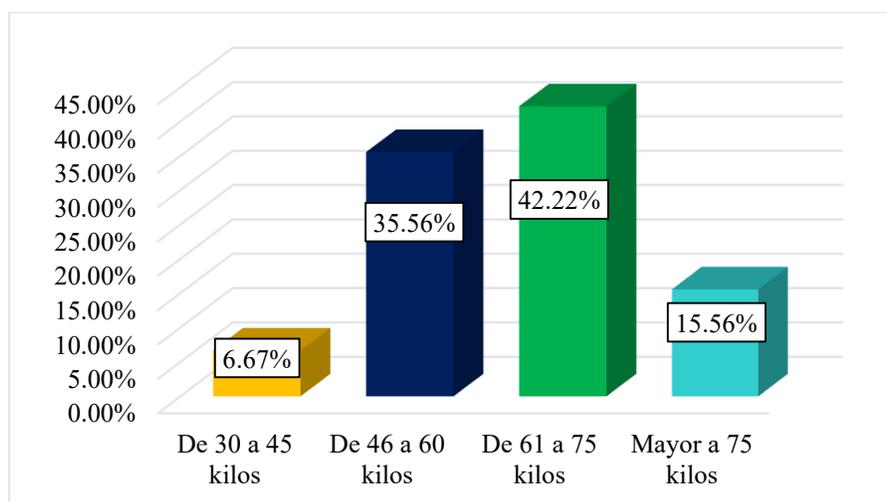
**Tabla 46**

*DESPUÉS DE PROCOMPITE, RENDIMIENTO DE LA PRODUCCIÓN DE FRESAS/2021*

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
De 30 a 45 kilos	3	6,7
De 46 a 60 kilos	16	35,6
De 61 a 75 kilos	19	42,2
Mayor a 75 kilos	7	15,6
<b>TOTAL</b>	<b>45</b>	<b>100,0</b>

*Nota.* Resumen de rendimiento de producción de fresas(en kilos promedio por semana) , después de la implementación del PROCOMPITE. \*Fuente: Elaboración Propia; Resultados de la Encuestada elaborada a los socios beneficiarios

En la figura N°24 muestra la variación porcentual del rendimiento de la producción de fresas en kilos promedio por semana (según la extensión de fitotoldo), después de la implementación del Programa PROCOMPITE de los socios beneficiarios de las Asociaciones antes mencionadas.

**Figura 24***DESPUÉS DE PROCOMPITE RENDIMIENTO DE LA PRODUCCIÓN DE FRESAS/2021*

**Nota.** Resultados de la Encuestada elaborada a los socios beneficiarios

En la tabla N°47 se hace una comparación del rendimiento de producción de fresas (kilos promedio por semana) antes y después de la implementación del Programa PROCOMPITE en una extensión de fitotoldo de 30m2 para ambos casos; de lo cual se describe:

- El rendimiento de producción de fresas del 64.71% (11 socios) de los socios que antes de la implementación del Programa PROCOMPITE se dedicaban a la producción de fresas en una extensión de 30 m2, era de 1.5 a 3.5 kilos, seguido del 29.41% (5 socios) con un rendimiento de 3.6 a 5.5 kilos y finalmente el 5.88% (1 socio) tenía un rendimiento de producción del 5.6 a 7.5 kilos.
- El rendimiento de producción de fresas del 35.56% (16 socios) después de la implementación del programa PROCOMPITE una extensión de 30 m2, es de 5.6 a 7.5 kilos, seguido del 42.22% (19 socios) con un rendimiento de producción del 7.6 a 9.5 kilos, mientras que el 15.56% (7 socios) de socios tiene un rendimiento de producción mayor a 9.5 kilos y finalmente el 6.67% (3 socios) tienen un rendimiento de producción del 3.6 a 7.5 kilos.

**Tabla 47**

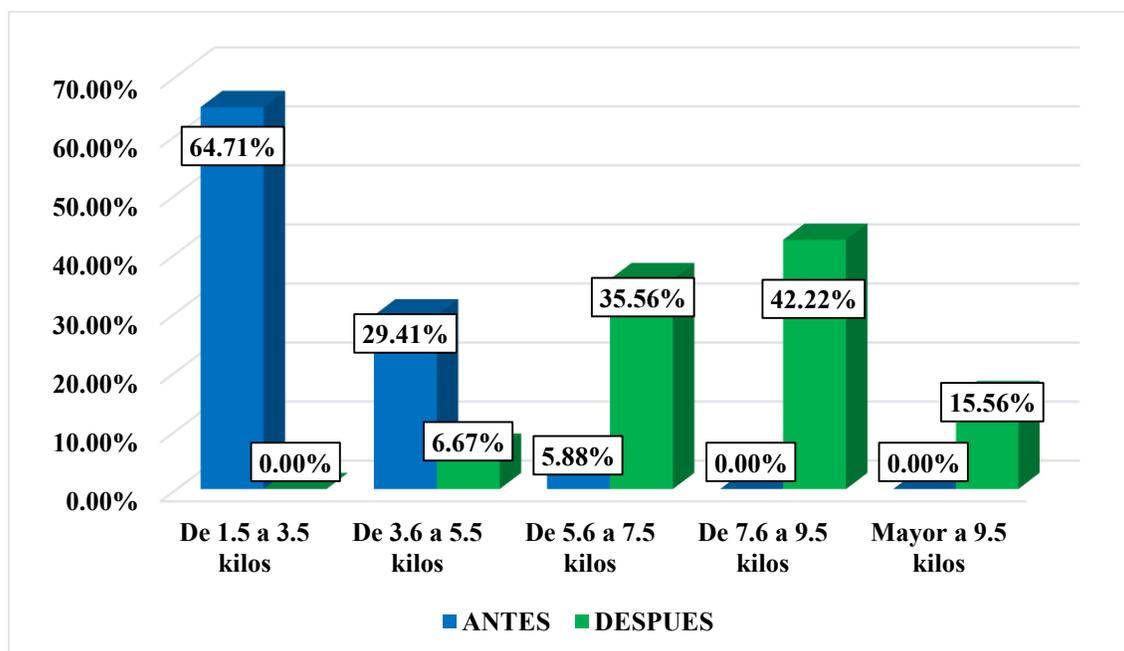
*COMPARACIÓN DEL RENDIMIENTO DE PRODUCCIÓN DE FRESAS EN UNA EXTENSIÓN DE 30 M2*

	ANTES		DESPUES	
	Frecuencia	%	Frecuencia	%
De 1.5 a 3.5 kilos	11	64.71%	0	0.00%
De 3.6 a 5.5 kilos	5	29.41%	3	6.67%
De 5.6 a 7.5 kilos	1	5.88%	16	35.56%
De 7.6 a 9.5 kilos	0	0.00%	19	42.22%
Mayor a 9.5 kilos	0	0.00%	7	15.56%
<b>TOTAL</b>	<b>17</b>	<b>100.00%</b>	<b>45</b>	<b>100.00%</b>

*Nota.* Resultados de la Encuestada elaborada a los socios beneficiarios

**Figura 25**

*COMPARACIÓN DEL RENDIMIENTO DE PRODUCCIÓN DE FRESAS EN UNA EXTENSIÓN DE 30 M2/ KILOS PROMEDIO POR SEMANA*



*Nota.* Resultados de la Encuestada elaborada a los socios beneficiarios

El promedio de rendimiento de fresas es resultado del mínimo y máximo del antes y después de PROCOMPITE.

En la tabla N°48 y en la figura N°26 se observa que antes de la implementación del programa PROCOMPITE el rendimiento era de 4.50 kilos, mientras que después de la implementación el rendimiento sube a 6.5 kilos; es decir hay una variación de dos kilos; por consiguiente, se concluye que el rendimiento de producción de fresas mejoró.

**Tabla 48**

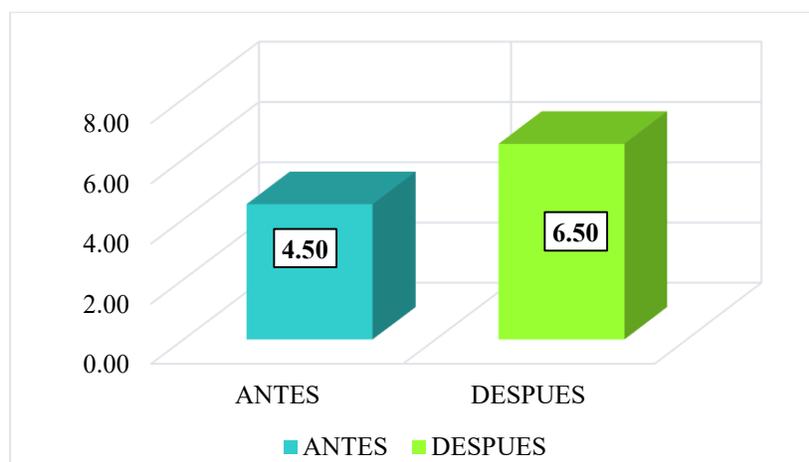
*PROMEDIO DEL RENDIMIENTO DE PRODUCCIÓN DE FRESAS EN UNA EXTENSIÓN DE 30 M2*

	ANTES	DESPUES
KILOS	4.50	6.50

*Nota.* Resultados de la Encuestada elaborada a los socios beneficiarios

**Figura 26**

*PROMEDIO DEL RENDIMIENTO DE PRODUCCIÓN DE FRESAS EN UNA EXTENSIÓN DE 30 M2*



*Nota.* Resultados de la Encuestada elaborada a los socios beneficiarios

### 5.1.2.2 Sistema de Riego

#### 5.1.2.2.1 Uso de Sistema de Riego

Como se observa en la tabla N°49 antes de PROCOMPITE el 61,44% de personas encuestadas contaban con un sistema de riego, mientras que el 35,56% no usaba algún sistema de

riego. Por otro lado, después de la implementación de dicho Programa el 100% de encuestados usan algún sistema de riego.

**Tabla 49**

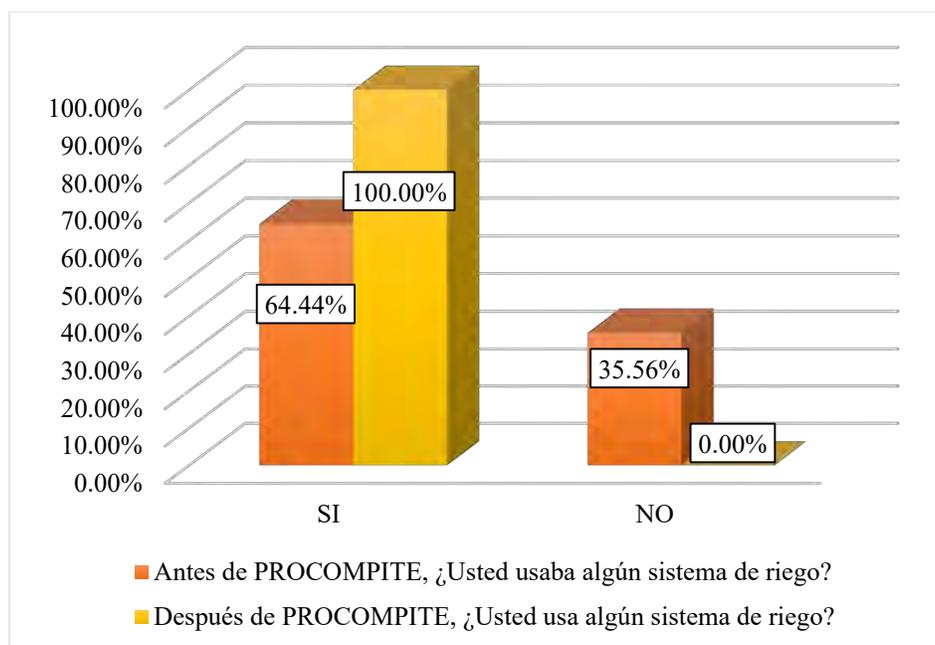
*USO DE SISTEMA DE RIEGO*

SISTEMA DE RIEGO	FRECUENCIA			PORCENTAJE		
	SI	NO	TOTAL	SI	NO	TOTAL
Antes de PROCOMPITE, ¿Usted usaba algún sistema de riego?	29	16	45	64.44%	35.56%	100.00%
Después de PROCOMPITE, ¿Usted usa algún sistema de riego?	45	0	45	100.00%	0.00%	100.00%

**Nota.** Resultados de la Encuestada elaborada a los socios beneficiarios

**Figura 27**

*USO DE SISTEMA DE RIEGO*



**Nota.** Resultados de la Encuestada elaborada a los socios beneficiarios

En la tabla N°50 se observa que del total de personas que antes de la implementación del Programa PROCOMPITE usaban algún sistema de riego, del 51,72% (15 socios) sus sistemas de riego eran por goteo, seguido del tipo de riego por aspersión que representaba al 37,93% (11

socios) de dicho grupo, mientras que solo el 10,34% (3 socios) usaban el tipo de sistema de riego por gravedad. Por otro lado, después de la implementación del Programa PROCOMPITE, el 100% (45 socios) de beneficiarios actualmente solo usa el sistema de Riego por Goteo.

**Tabla 50**

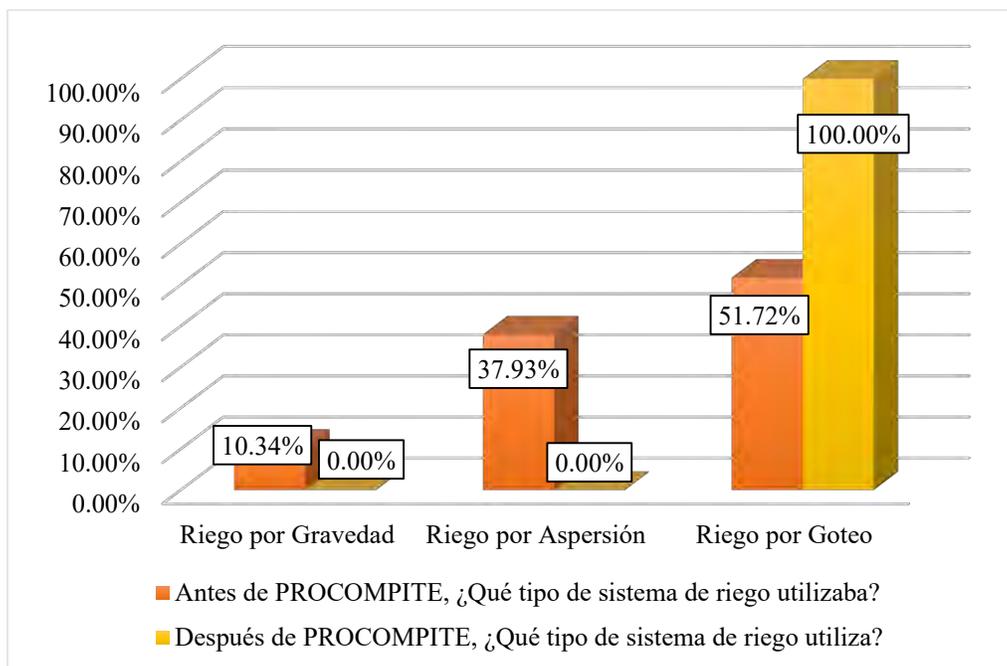
*TIPO DE RIEGO*

TIPO DE RIEGO	FRECUENCIA				PORCENTAJE			
	Riego por Gravedad	Riego por Aspersión	Riego Goteo	TOTAL	Riego por Gravedad	Riego por Aspersión	Riego Goteo	TOTAL
Antes de PROCOMPITE, ¿Qué tipo de sistema de riego utilizaba?	3	11	15	29	10.34%	37.93%	51.72%	100.00%
Después de PROCOMPITE, ¿Qué tipo de sistema de riego utiliza?	0	0	45	45	0.00%	0.00%	100.00%	100.00%

*Nota.* Resultados de la Encuestada elaborada a los socios beneficiarios

**Figura 28**

*TIPO DE RIEGO*



*Nota.* Resultados de la Encuestada elaborada a los socios beneficiarios

### 5.1.2.3 Materiales e Insumos

#### 5.1.2.3.1 Variedad de Plántulas

Como se observa en la tabla N°51, del total de personas que se dedicaban a la producción de fresas antes de la implementación del Programa PROCOMPITE, el 52,94% usaban la variedad de plántula Monterey, seguido del 29,41% que usaban la variedad de plántula Camino Real, mientras que el 11,76% usaban más de una variedad; finalmente el solo el 5,88% de dicho grupo usaba la variedad de plántula llamada San Andreas. Por otro lado, después de la implementación del Programa PROCOMPITE, actualmente el 40% de personas beneficiarias con dicho fondo usan la plántula llamada Sabrina, seguido del 31,11% de este grupo que usan la plántula denominada San Andreas, mientras que el 24,44% usan más de una variedad de plántula para su producción de fresas; por último, solo el 4,44% usan la plántula llamada Camino Real.

A continuación, se describen las principales características de las variedades de plántulas utilizadas en las asociaciones Inkañan y Puka fresas antes y después de la implementación del fondo PROCOMPITE.

- **Sabrina:** Periodo de conservación mayor a otras variedades, manteniéndose intacta sin llegar a pudrirse hasta 5 días antes de ser comercializada
- **San Andreas:** Es una de las variedades más precoces, puesto que se obtiene su primera cosecha en 3 meses, resistente a muchas enfermedades.
- **Camino Real:** Tolerante a la pudrición; presenta frutos más grandes y tiene rendimientos superiores.
- **Monterey:** Floración abundante y presenta una producción estable y tiene buena tolerancia a enfermedades.

Tabla 51

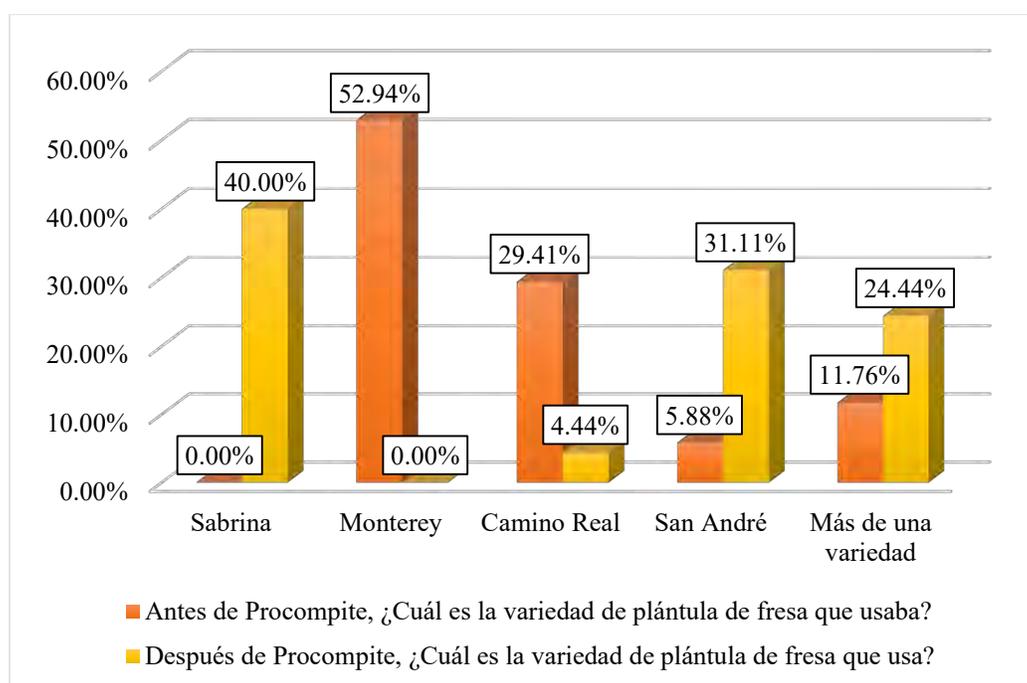
## VARIEDAD DE PLÁNTULAS

VARIEDAD DE PLÁNTULA	PORCENTAJE					TOTAL
	Sabrina	Monterey	Camino Real	San André	Más de una variedad	
Antes de PROCOMPITE, ¿Cuál es la variedad de plántula de fresa que usaba?	0.00%	52.94%	29.41%	5.88%	11.76%	100.00 %
Después de PROCOMPITE, ¿Cuál es la variedad de plántula de fresa que usa?	40.00%	0.00%	4.44%	31.11%	24.44%	100.00 %

*Nota.* Resultados de la Encuestada elaborada a los socios beneficiarios

Figura 29

## VARIEDAD DE PLÁNTULAS



*Nota.* Resultados de la Encuestada elaborada a los socios beneficiarios

5.1.2.3.2 *Productos Fitosanitarios*

Los productos fitosanitarios son mezclas químicas que contienen una o varias sustancias activas y otros ingredientes, y cuyo objetivo prevenir evitar, destruir, atraer, repeler o combatir cualquier plaga enfermedad, o destruir directamente.

Como se observa en la tabla N°52, antes de la implementación del Programa PROCOMPITE el 97,78% de beneficiarios no usaban productos fitosanitarios, mientras que el 2,22% si usaban este tipo de productos; pero después de la implementación de dicho programa el 100% de beneficiarios actualmente no usa ningún tipo de estos productos.

**Tabla 52**

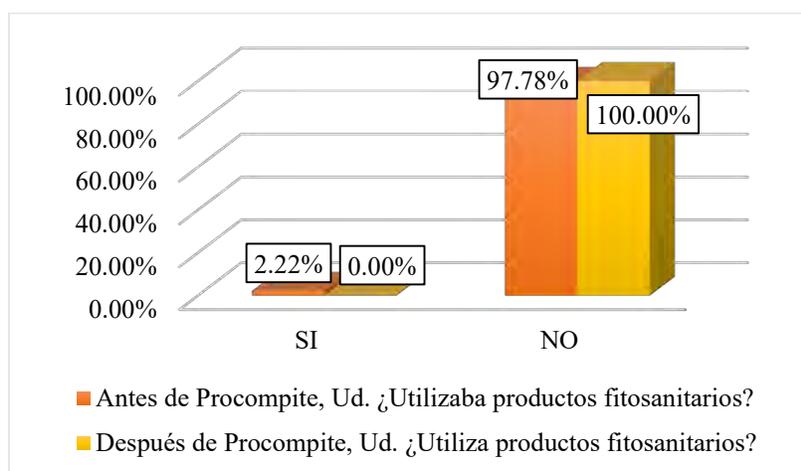
*PRODUCTOS FITOSANITARIOS – AÑO 2021*

PRODUCTOS FITOSANITARIOS	FRECUENCIA			PORCENTAJE		
	SI	NO	TOTAL	SI	NO	TOTAL
Antes de PROCOMPITE, Ud. ¿Utilizaba productos fitosanitarios?	1	44	45	2.22%	97.78%	100.00%
Después de PROCOMPITE, Ud. ¿Utiliza productos fitosanitarios?	0	45	45	0.00%	100.00%	100.00%

*Nota.* Resultados de la Encuestada elaborada a los socios beneficiarios

**Figura 30**

*PRODUCTOS FITOSANITARIOS – AÑO 2021*



*Nota.* Resultados de la Encuestada elaborada a los socios beneficiarios

### 5.1.2.3.3 Fertilizantes y Abonos

Como se observa en la tabla N°53; el 100% de beneficiarios, tanto antes como después de la implementación del Programa PROCOMPITE siempre uso fertilizantes y abonos. En la

producción de fresas actualmente los beneficiarios usan el abono denominado BIOL que es preparado a base del guano de vaca.

**Tabla 53**

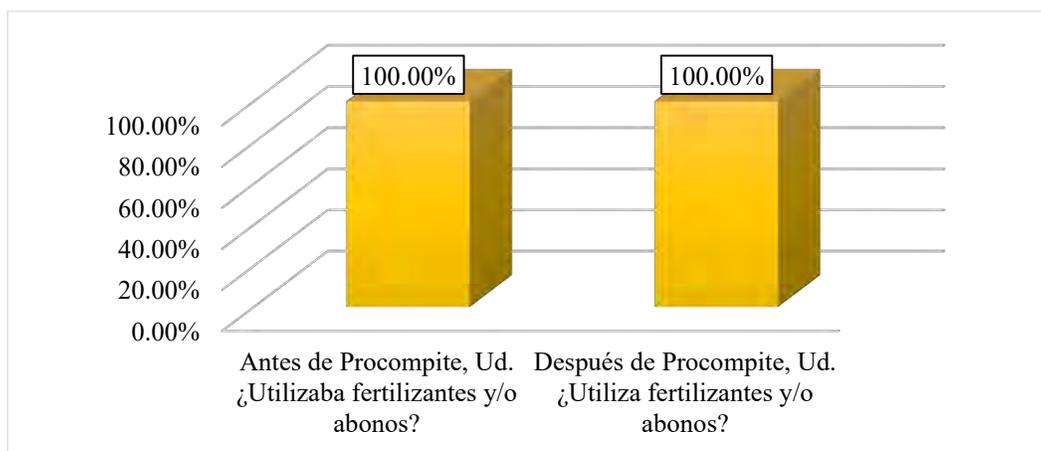
*FERTILIZANTES Y ABONOS*

FERTILIZANTES Y/O ABONOS	FRECUENCIA			PORCENTAJE		
	SI	NO	TOTAL	SI	NO	TOTAL
Antes de PROCOMPITE, Ud. ¿Utilizaba fertilizantes y/o abonos?	45	0	45	100.00%	0.00%	100.00%
Después de PROCOMPITE, Ud. ¿Utiliza fertilizantes y/o abonos?	45	0	45	100.00%	0.00%	100.00%

*Nota.* Resultados de la Encuestada elaborada a los socios beneficiarios.

**Figura 31**

*FERTILIZANTES Y ABONOS*



*Nota.* Resultados de la Encuestada elaborada a los socios beneficiarios.

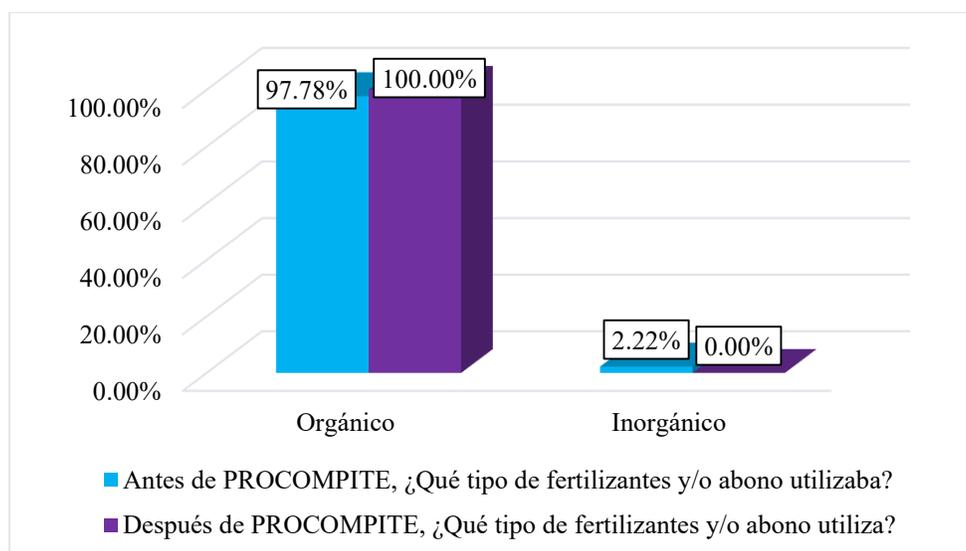
**5.1.2.3.4 Tipo de Fertilizantes y/o Abonos**

Como se observa en la tabla N°54; el 97,78% de beneficiarios antes de la implementación PROCOMPITE, usaban el tipo de fertilizante y/o abono Orgánico, mientras que solo el 2,22% usaban el tipo de fertilizante y/o abono Inorgánico; por otro lado, después de la implementación del Programa PROCOMPITE, el 100% de beneficiarios actualmente usan fertilizantes y/o abonos de tipo orgánico.

**Tabla 54***TIPO DE FERTILIZANTE Y/O ABONO*

TIPO DE FERTILIZANTE Y/O ABONO	FRECUENCIA			PORCENTAJE		
	Orgánico	Inorgánico	TOTAL	Orgánico	Inorgánico	TOTAL
Antes de PROCOMPITE, ¿Qué tipo de fertilizantes y/o abono utilizaba?	44	1	45	97.78%	2.22%	100.00%
Después de PROCOMPITE, ¿Qué tipo de fertilizantes y/o abono utiliza?	45	0	45	100.00%	0.00%	100.00%

*Nota.* Resultados de la Encuestada elaborada a los socios beneficiarios.

**Figura 32***TIPO DE FERTILIZANTE Y/O ABONO*

*Nota.* Resultados de la Encuestada elaborada a los socios beneficiarios.

### 5.1.3 CAPITAL HUMANO

#### 5.1.3.1 Asistencia Técnica

Los beneficiarios de la cadena productiva de fresas mencionaron que antes de la implementación de PROCOMPITE, los que pudieron tener acceso a capacitaciones y asistencias

técnicas, fueron realizadas en su gran parte por Alianza Andina<sup>2</sup>. Esta institución capacitó a gran parte de los beneficiarios en temas relacionados a la fresa, por otro lado, también enseñó la producción de fresas de manera orgánica.

Como se observa en la tabla N°55, respecto a las asistencias técnicas y/o capacitaciones, antes de la implementación del Programa PROCOMPITE el 42,22% recibió asistencia técnica, mientras que el 57,78% no fue asistida.

En cambio, después de la implementación del fondo PROCOMPITE, el 100 % de beneficiarios de la cadena productiva de fresas de la Provincia de Calca fue asistida por la Municipalidad Provincial de Calca y por diferentes Instituciones, principalmente por la ONG Alianza Andina.

#### 5.1.3.1.1 Recibe Asistencia Técnica y/o Capacitaciones

La tabla N°55 muestra que antes de PROCOMPITE, 19 de los usuarios beneficiarios recibieron algún tipo de capacitación, mientras que después de PROCOMPITE la totalidad de los socios recibieron capacitaciones por parte de la Municipalidad Provincial de Calca.

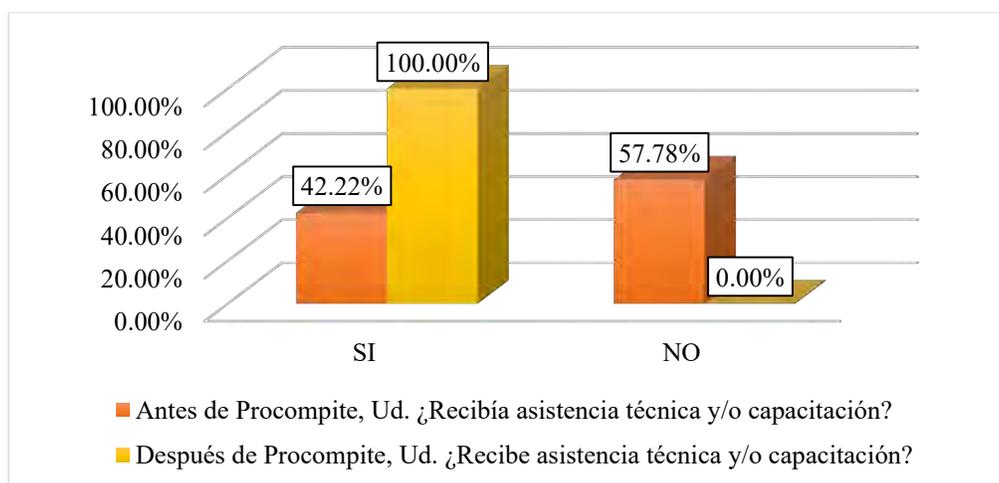
**Tabla 55**

#### RECIBE ASISTENCIA TÉCNICA Y/O CAPACITACIÓN

ASISTENCIA TÉCNICA Y/O CAPACITACIÓN	FRECUENCIA			PORCENTAJE		
	SI	NO	TOTAL	SI	NO	TOTAL
Antes de PROCOMPITE, Ud. ¿Recibía asistencia técnica y/o capacitación?	19	26	45	42.22%	57.78%	100.00%
Después de PROCOMPITE, Ud. ¿Recibe asistencia técnica y/o capacitación?	45	0	45	100.00%	0.00%	100.00%

**Nota.** Resultados de la Encuestada elaborada a los socios beneficiarios

<sup>2</sup> Alianza Andina para el Desarrollo Sostenible es una organización innovadora impactante con un modelo de empresa social sostenible.

**Figura 33****RECIBE ASISTENCIA TÉCNICA Y/O CAPACITACIÓN**

**Nota.** Resultados de la Encuestada elaborada a los socios beneficiarios

**5.1.3.1.2 Tipo de Asistencia Técnica y/o Capacitación**

Den la tabla N°56 se observa que de las 45 personas beneficiadas con el Fondo PROCOMPITE, antes de esta implementación 19 recibieron capacitaciones y asistencias técnicas en temas relacionados y ajenos a la producción de fresas; es decir, del total de personas que fueron asistidas y capacitadas antes de la implementación de PROCOMPITE, el 68,40% recibieron capacitación sobre el cultivo de fresas, seguido del 21,10% que recibió capacitación sobre el cultivo de papa; mientras que solo el 10,50% recibió capacitación sobre la crianza de cuyes.

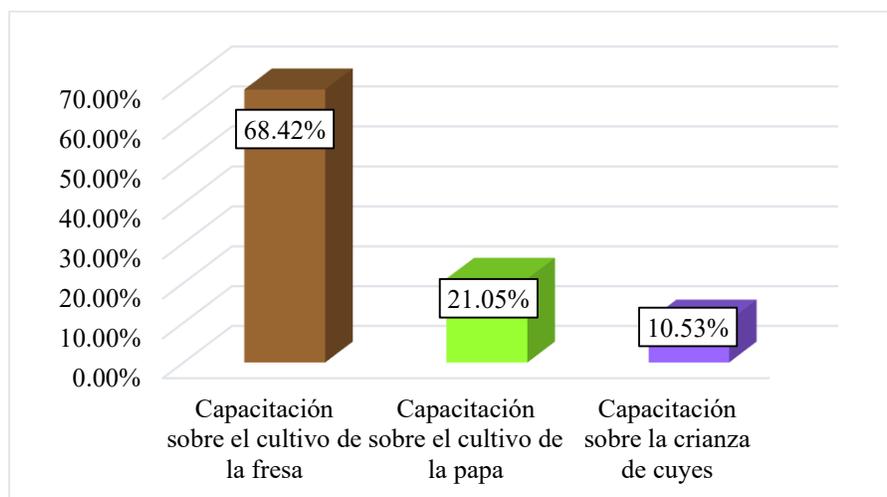
**Tabla 56****ANTES DE PROCOMPITE, ¿QUÉ TIPO DE ASISTENCIA TÉCNICA Y/O CAPACITACIÓN RECIBÍA?**

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Capacitación sobre el cultivo de la fresa	13	68,4
Capacitación sobre el cultivo de la papa	4	21,1
Capacitación sobre la crianza de cuyes	2	10,5
<b>TOTAL</b>	<b>19</b>	<b>100,0</b>

**Nota.** Resultados de la Encuestada elaborada a los socios beneficiarios

**Figura 34**

*ANTES DE PROCOMPITE, ¿QUÉ TIPO DE ASISTENCIA TÉCNICA Y/O CAPACITACIÓN RECIBÍA?*



**Nota.** Resultados de la Encuestada elaborada a los socios beneficiarios

De la tabla N°57 y de la figura N° se observa que; el 100% de personas beneficiadas con el fondo PROCOMPITE de la cadena productiva de fresas, mencionan que con la implementación del programa PROCOMPITE, recibieron asistencia técnica y fue capacitada en diferentes temas sobre la fresa.

- Respecto a la asistencia técnica y capacitación para el cultivo de fresa, el 97,78% menciona que si recibió este tipo de capacitación; mientras que el 2,22% dijo lo contrario.
- Respecto a la asistencia técnica y capacitación para el manejo agronómico de la fresa, el 86,67% mencionó que, si recibió este tipo de capacitación, mientras que el 13,33% dijo que no fue asistida ni capacitada en este tema.
- Respecto a la asistencia técnica y capacitación para el manejo adecuado de sanidad y bioseguridad del cultivo de la fresa, el 91, 10% menciona que, si fue capacitada en estos temas, mientras que el 8,89% no fue asistido ni capacitado en este tema.

**Tabla 57**

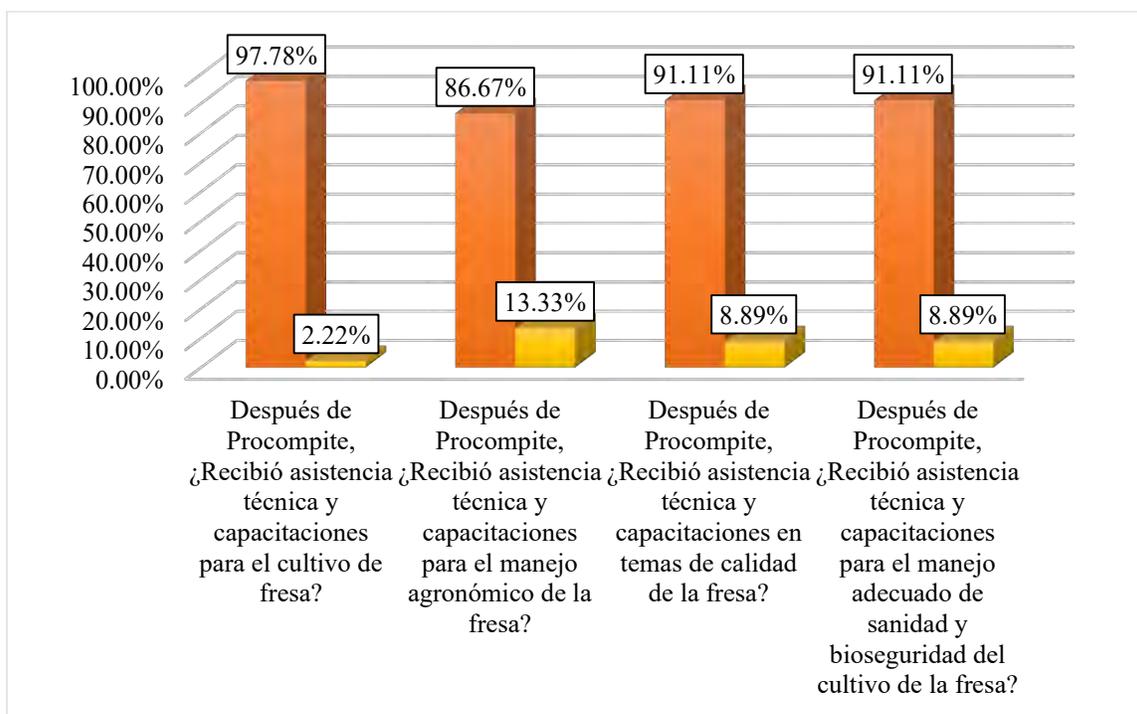
*DESPUÉS DE PROCOMPITE, ¿QUÉ TIPO DE ASISTENCIA TÉCNICA Y/O CAPACITACIÓN RECIBIÓ? – AÑO 2021*

	FRECUENCIA		PORCENTAJE	
	SI	NO	SI	NO
Después de PROCOMPITE, ¿Recibió asistencia técnica y capacitaciones para el cultivo de fresa?	44	1	97.78%	2.22%
Después de PROCOMPITE, ¿Recibió asistencia técnica y capacitaciones para el manejo agronómico de la fresa?	39	6	86.67%	13.33%
Después de PROCOMPITE, ¿Recibió asistencia técnica y capacitaciones en temas de calidad de la fresa?	41	4	91.11%	8.89%
Después de PROCOMPITE, ¿Recibió asistencia técnica y capacitaciones para el manejo adecuado de sanidad y bioseguridad del cultivo de la fresa?	41	4	91.11%	8.89%

*Nota.* Resultados de la Encuestada elaborada a los socios beneficiarios

**Figura 35**

*DESPUÉS DE PROCOMPITE, ¿QUÉ TIPO DE ASISTENCIA TÉCNICA RECIBIÓ? – AÑO 2021*



*Nota.* Resultados de la Encuestada elaborada a los socios beneficiarios

### 5.1.3.2 Capacitaciones

#### 5.1.3.2.1 Capacitación - Localización de Mejores Mercados

Respecto a la pregunta “¿Recibió capacitaciones y/o asistencia técnica para localizar mejores mercados?”; en la tabla N°58 se observa que, antes de la implementación de PROCOMPITE solo el 4.44% del total de los encuestados recibió capacitación sobre cómo deben promocionar sus productos por parte de la ONG Alianza Andina. Con la implementación de PROCOMPITE, el 93.33% de los encuestados aseguran haber recibido capacitaciones y/o asistencia técnica para localizar mejores mercados.

**Tabla 58**

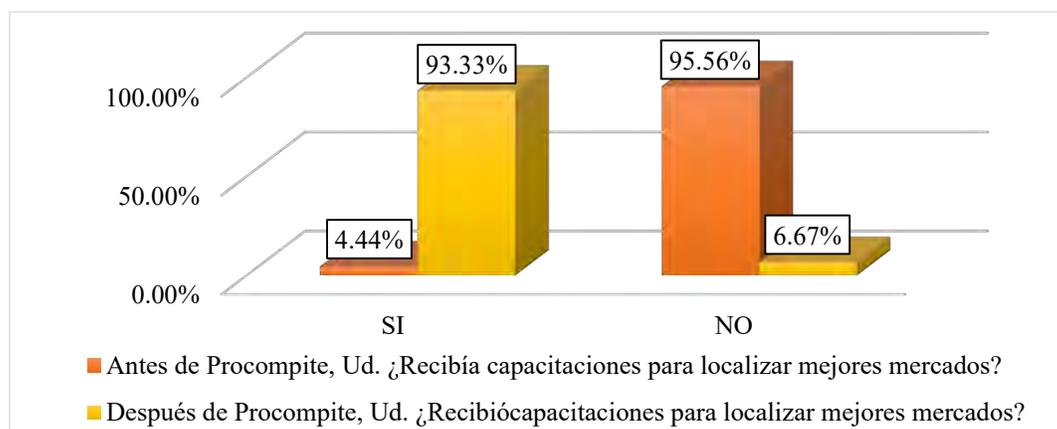
#### CAPACITACIÓN - LOCALIZACIÓN DE MEJORES MERCADOS

LOCALIZACIÓN DE MEJORES MERCADOS	FRECUENCIA			PORCENTAJE		
	SI	NO	TOTAL	SI	NO	TOTAL
Antes de PROCOMPITE, Ud. ¿Recibía capacitaciones para localizar mejores mercados?	2	43	45	4.44%	95.56%	100.00%
Después de PROCOMPITE, Ud. ¿Recibió capacitaciones para localizar mejores mercados?	42	3	45	93.33%	6.67%	100.00%

*Nota.* Resultados de la Encuestada elaborada a los socios beneficiarios

**Figura 36**

#### CAPACITACIÓN - LOCALIZACIÓN DE MEJORES MERCADOS



*Nota.* Resultados de la Encuestada elaborada a los socios beneficiarios

### 5.1.3.2.2 Capacitación – Promoción de Productos

Respecto a la pregunta “¿Recibió capacitaciones y/o asistencia técnica para promocionar sus productos?”; en la tabla N°59 se observa que, antes de la implementación de PROCOMPITE solo el 4.44% del total de los encuestados recibió capacitación sobre cómo deben promocionar sus productos, esta capacitación la brindo Alianza Andina. Asimismo, con la implementación de PROCOMPITE, el 71.11% de los encuestados aseguran haber recibido capacitaciones y/o asistencia técnica de parte de los profesionales de la Municipalidad Provincial de Calca.

**Tabla 59**

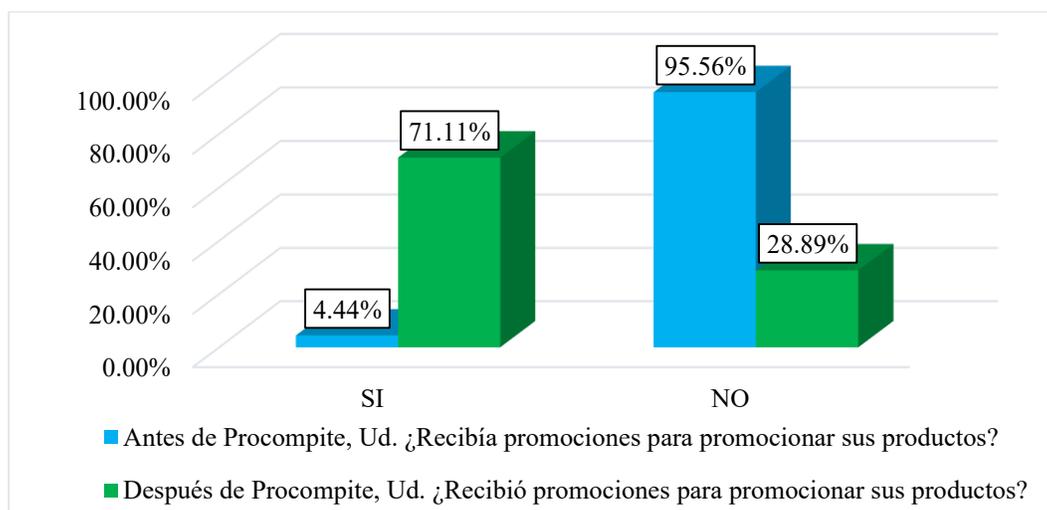
#### CAPACITACIÓN - PROMOCIÓN DE PRODUCTOS

PROMOCIÓN DE PRODUCTOS	FRECUENCIA			PORCENTAJE		
	SI	NO	TOTAL	SI	NO	TOTAL
Antes de PROCOMPITE, Ud. ¿Recibía capacitaciones para promocionar sus productos?	2	43	45	4.44%	95.56%	100.00%
Después de PROCOMPITE, Ud. ¿Recibió capacitaciones para promocionar sus productos?	32	13	45	71.11%	28.89%	100.00%

*Nota.* Resultados de la Encuestada elaborada a los socios beneficiarios

**Figura 37**

#### CAPACITACIÓN - PROMOCIÓN DE PRODUCTOS



*Nota.* . Resultados de la Encuestada elaborada a los socios beneficiarios

### 5.1.3.2.3 Capacitación - Crear Convenios con Instituciones y/o Empresas

Sobre la pregunta “¿Recibió capacitación y/o asistencia técnica para crear convenios con otras instituciones?; se observa en la tabla N°60, que antes de la Implementación de PROCOMPITE solo el 4.44% había recibido capacitaciones para crear convenios con supermercados, mini market, restaurantes u otras empresas; por otro lado después de la implementación de PROCOMPITE se obtuvo que el 64.44% si recibió capacitación y/o asistencia técnica, mientras que el 35.56% señala que no recibieron capacitación en este aspecto.

**Tabla 60**

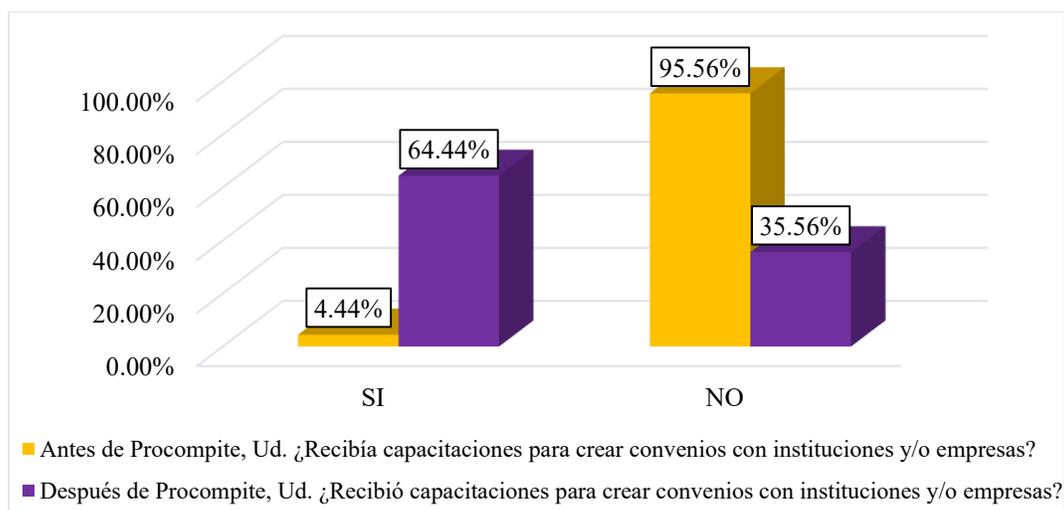
#### CAPACITACIÓN - CREAR CONVENIOS –

CREAR CONVENIOS CON INSTITUCIONES Y/O EMPRESAS	FRECUENCIA			PORCENTAJE		
	Si	No	Total	Si	No	Total
Antes de PROCOMPITE, Ud. ¿Recibía capacitaciones para crear convenios con instituciones y/o empresas?	2	43	45	4.44%	95.56%	100.00%
Después de PROCOMPITE, Ud. ¿Recibió capacitaciones para crear convenios con instituciones y/o empresas?	29	16	45	64.44%	35.56%	100.00%

*Nota.* Resultados de la Encuestada elaborada a los socios beneficiarios

**Figura 38**

#### CAPACITACIÓN - CREAR CONVENIOS



*Nota.* .Resultados de la Encuestada elaborada a los socios beneficiarios

## 5.1.4 POSICIONAMIENTO EN EL MERCADO

### 5.1.4.1 Actividades Comerciales

#### 5.1.4.1.1 Ferias

De la tabla N°61 se tiene que, antes que los socios fueran beneficiados por PROCOMPITE el 86.67% de los encuestados NO participaban en ferias, el 6.67% participaba en ferias a Nivel Local (ferias desarrolladas por la Municipalidad Distrital de Coya y la Municipalidad Distrital de Taray) y el 6.67% participaba en ferias a Nivel Local y Regional (destacando las ferias distritales, ferias organizadas por la Municipalidad Provincial de Calca y la Feria Sabatina en la Plaza Túpac Amaru de la Ciudad del Cusco).

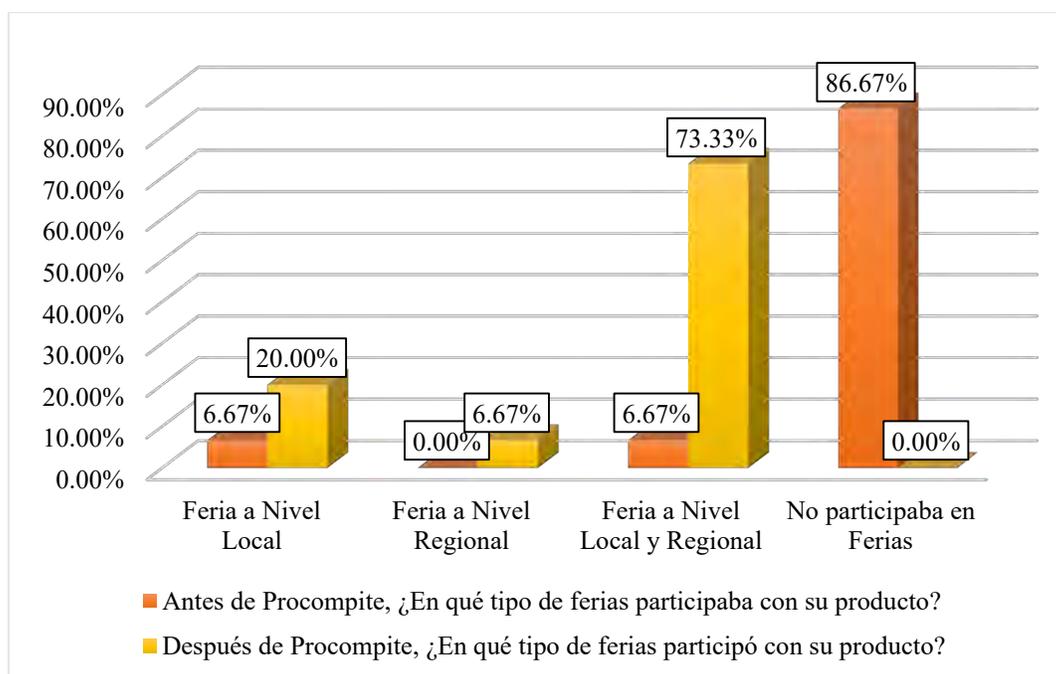
Con la implementación de PROCOMPITE en estas dos Asociaciones Productoras de Fresa se obtuvo que el 73.3% de los encuestados participan en Ferias a Nivel Local y Regional, destacando la feria de Huancaro, feria sabatina de la Plaza Túpac Amaru y ferias en la provincia de Calca; el 20% participan solo en ferias a Nivel Local y el 6.67% solo participa en ferias a Nivel Regional. Asimismo, cabe mencionar que actualmente la participación que tienen en Ferias es como Asociación, no de forma individual.

**Tabla 61**

#### FERIAS

FERIAS	PORCENTAJE				TOTAL
	Feria a Nivel Local	Feria a Nivel Regional	Feria a Nivel Local y Regional	No participaba en Ferias	
Antes de PROCOMPITE, ¿En qué tipo de ferias participaba con su producto?	6.67%	0.00%	6.67%	86.67%	100.00%
Después de PROCOMPITE, ¿En qué tipo de ferias participó con su producto?	20.00%	6.67%	73.33%	0.00%	100.00%

*Nota.* Resultados de la Encuestada elaborada a los socios beneficiarios

**Figura 39****FERIAS**

**Nota.** Resultados de la Encuestada elaborada a los socios beneficiarios

**5.1.4.1.2 Mercado**

En la tabla N°62 se observa que respecto al mercado al cual se destina su producción; se obtuvo que, antes de la implementación de PROCOMPITE el 62.22% de los encuestados destinaban su producción al mercado Regional, es decir el mercado ubicado en la Ciudad del Cusco (principalmente a los mercados de Vinocanchón, Mercado de Wanchaq, Mercado de Huancaro y San Pedro), el 8.89% destinaban su producción tanto al mercado Local y Regional (Mercados en los distritos de Taray y Coya y mercados de la ciudad del Cusco) y el 28.89% no comercializaba sus productos (consumo propio).

Con la implementación de PROCOMPITE, el 66.67% los beneficiarios destinan la venta de su producto al mercado a Nivel Regional y el 33.33% vende en el mercado Local y Regional.

Siendo los principales puntos de venta a nivel regional los mercados de Huancaro, Wanchaq y Casccaparo-San Pedro.

**Tabla 62**

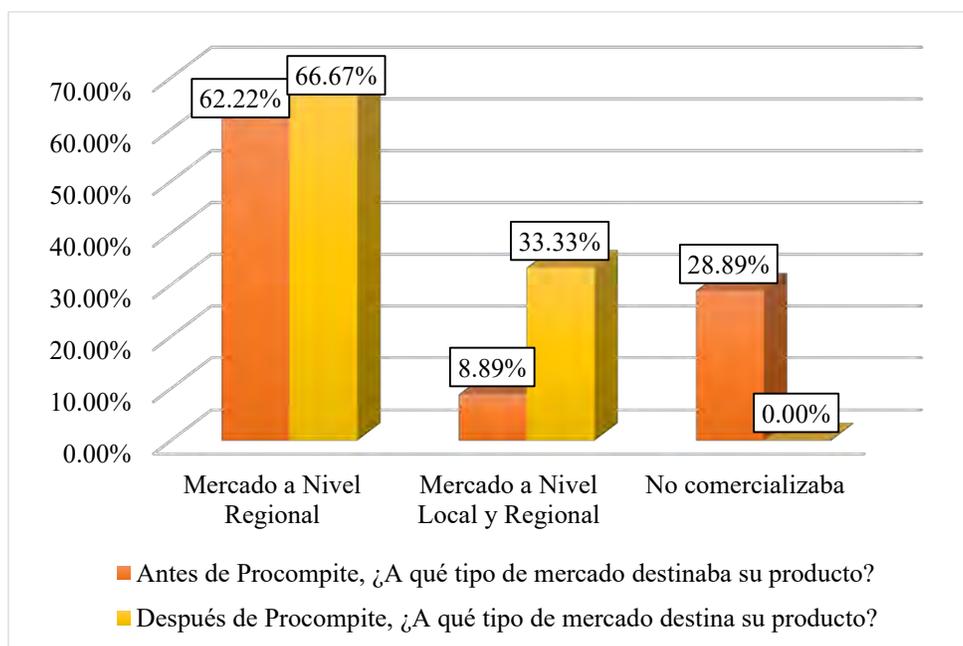
*MERCADO*

MERCADO	PORCENTAJE			TOTAL
	Mercado a Nivel Regional	Mercado a Nivel Local y Regional	No comercializaba	
Antes de PROCOMPITE, ¿A qué tipo de mercado destinaba su producto?	62.22%	8.89%	28.89%	100.00%
Después de PROCOMPITE, ¿A qué tipo de mercado destina su producto?	66.67%	33.33%	0.00%	100.00%

*Nota.* Resultados de la Encuestada elaborada a los socios beneficiarios

**Figura 40**

*MERCADO*



*Nota.* Resultados de la Encuestada elaborada a los socios beneficiarios

### 5.1.4.2 Calidad y Cantidad del Producto

Del gráfico N°63 se observa que del total de beneficiarios (17) que antes de la implementación de PROCOMPITE ya se dedicaban a la producción de Fresas, se tuvo que el 47% de estos beneficiarios producían fresas de Calidad I y II (es decir fresas con leves deformaciones y cicatrices y color rojo entre el 50 y el 70% de su superficie), el 35.29% de este grupo de beneficiarios producían fresas de Calidad Extra, I y II (al mencionar Calidad Extra se hace referencia a fresas firmes, enteras, color rojo uniforme, sin cicatrices ni deformación) y el 17.65% solo producían fresas de Calidad II (fresas de menor tamaño, con cicatrices y con formas irregulares) Mientras que después de la implementación de PROCOMPITE se obtuvo que el 93.33% del total de beneficiarios actualmente producen fresas de Calidad Extra, I y II y el 6.67% producen fresas de Calidad Extra y I.

Con ello se evidencia que PROCOMPITE si beneficio a los productores respecto a producir fresas de mejor calidad, libres de hongos, con pocas imperfecciones y con buen sabor y color; ello a través de sus capacitaciones y la asistencia técnica que se dio sobre el cultivo de Fresas y su adecuado cuidado.

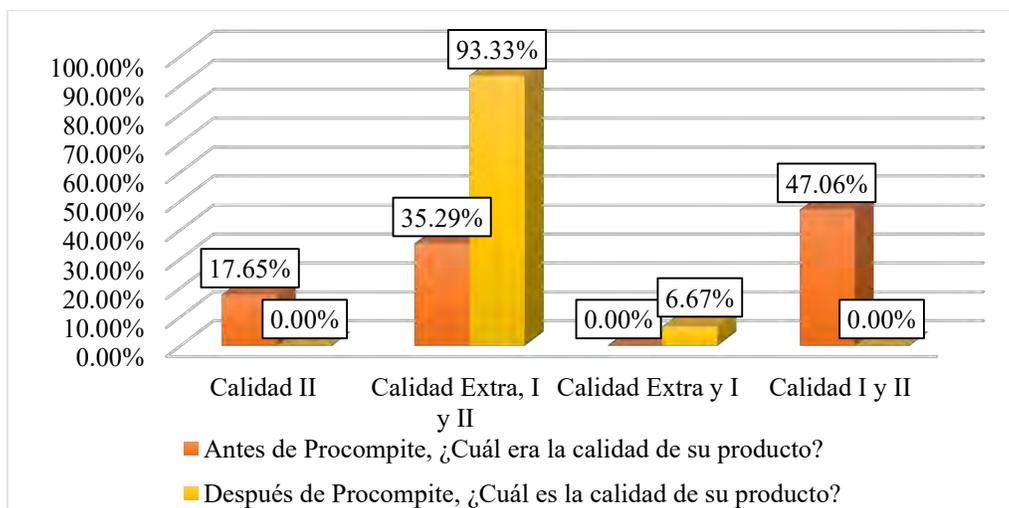
#### 5.1.4.2.1 Calidad del Producto

**Tabla 63**

#### *CALIDAD DEL PRODUCTO*

CALIDAD DEL PRODUCTO	PORCENTAJE				TOTAL
	Calidad II	Calidad Extra, I y II	Calidad Extra y I	Calidad I y II	
Antes de PROCOMPITE, ¿Cuál era la calidad de su producto?	17.65%	35.29%	0.00%	47.06%	100.00%
Después de PROCOMPITE, ¿Cuál es la calidad de su producto?	0.00%	93.33%	6.67%	0.00%	100.00%

**Nota.** Resultados de la Encuestada elaborada a los socios beneficiarios

**Figura 41****CALIDAD DEL PRODUCTO**

**Nota.** Resultados de la Encuestada elaborada a los socios beneficiarios

#### 5.1.4.2.2 Cantidad del Producto

##### 5.1.4.2.2.1 Cantidad de la Calidad Extra

La Calidad EXTRA de la fresa tiene las siguientes características, firmes, enteras y con cáliz, color rojo uniforme entre el 50-80 % de su superficie, libres de deformaciones, cicatrices y sin presencia de hongos ni humedad exterior

En la tabla N°64 se observa que de los beneficiarios que antes de la implementación de PROCOMPITE ya producían fresas (17 socios) se tiene que, el 50% de este grupo de encuestados producían fresas de Calidad Extra en promedio entre el 5% a 25% de su producción total semanal, el 33.33% de estos encuestados producían fresas de Calidad Extra en promedio entre el 26% a 50% de su producción total semanal y el 16.67% de estos beneficiarios producían fresas de Calidad Extra en promedio entre el 51% a 75% de su producción total semanal.

Ya con la implementación de PROCOMPITE, se obtuvo que, el 55.56% del total de beneficiarios actualmente producen fresas de calidad Extra en promedio entre el 26% a 50% del total de su producción semanal, mientras que el 35.56% de los encuestados señalan que producen

Fresas de Calidad Extra en promedio entre el 51% a 75% del total de su producción semanal. Por último, se tiene que, el 8.89% del total de los encuestados refieren producir fresas de Calidad Extra entre el 5% a 25% del total d su producción semanal.

Haciendo una comparación en ambos casos resalta que actualmente los beneficiarios de la cadena productiva de Fresas producen mayor porcentaje de fresas de Calidad Extra, esto debido a que tienen mayores conocimientos sobre el cultivo de fresas y el cuidado de las plantas.

**Tabla 64**

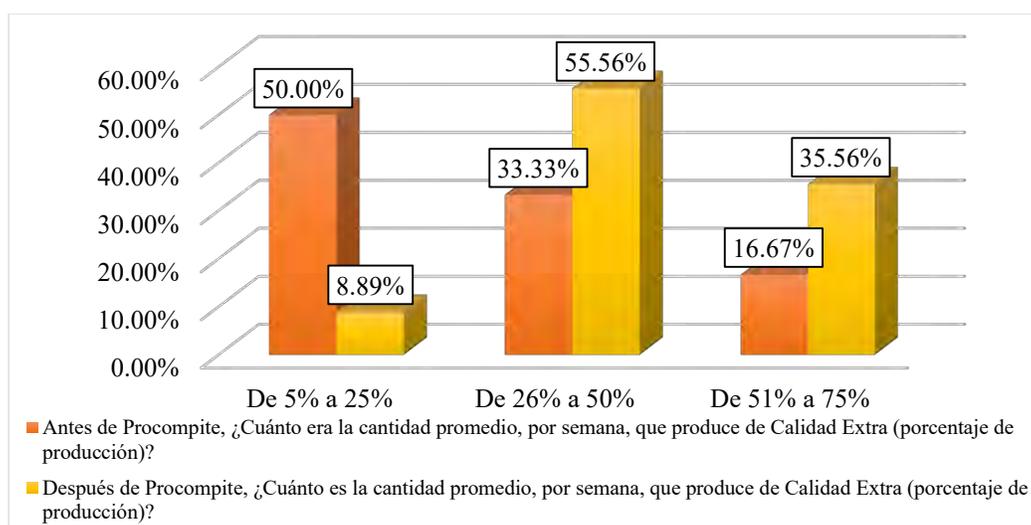
*CANTIDAD - CALIDAD EXTRA*

CANTIDAD – CALIDAD EXTRA	PORCENTAJE			TOTAL
	De 5% a 25%	De 26% a 50%	De 51% a 75%	
Antes de PROCOMPITE, ¿Cuánto era la cantidad promedio, por semana, que produce de Calidad Extra (porcentaje de producción)?	50.00%	33.33%	16.67%	100.00%
Después de PROCOMPITE, ¿Cuánto es la cantidad promedio, por semana, que produce de Calidad Extra (porcentaje de producción)?	8.89%	55.56%	35.56%	100.00%

*Nota.* Resultados de la Encuestada elaborada a los socios beneficiario.

**Figura 42**

*CANTIDAD - CALIDAD EXTRA*



*Nota.* Resultados de la Encuestada elaborada a los socios beneficiarios

#### 5.1.4.2.2.2 Cantidad de la Calidad I

La calidad I de la fresa tiene las siguientes características, firmes, enteras y con cáliz, color rojo uniforme entre el 50- 80% de su superficie, con leves deformaciones, cicatrices y sin presencia de hongos ni humedad exterior.

Como se observa en la tabla N°65 de los encuestados que antes de la implementación de PROCOMPITE ya producían fresas se obtuvo que, el 57.14% de este grupo de encuestados producían fresas de Calidad I en promedio entre el 26% a 50% del total de su producción semanal, el 21.43% de estos encuestados producían fresas de Calidad I en promedio entre el 5% a 25% del total de producción semanal, el 14% de este grupo de encuestados producían fresas de Calidad I en promedio entre el 76% a 100% de su producción semanal y el 7.14% de este grupo producían fresas de Calidad I en promedio entre el 51% a 75% de su producción total semanal.

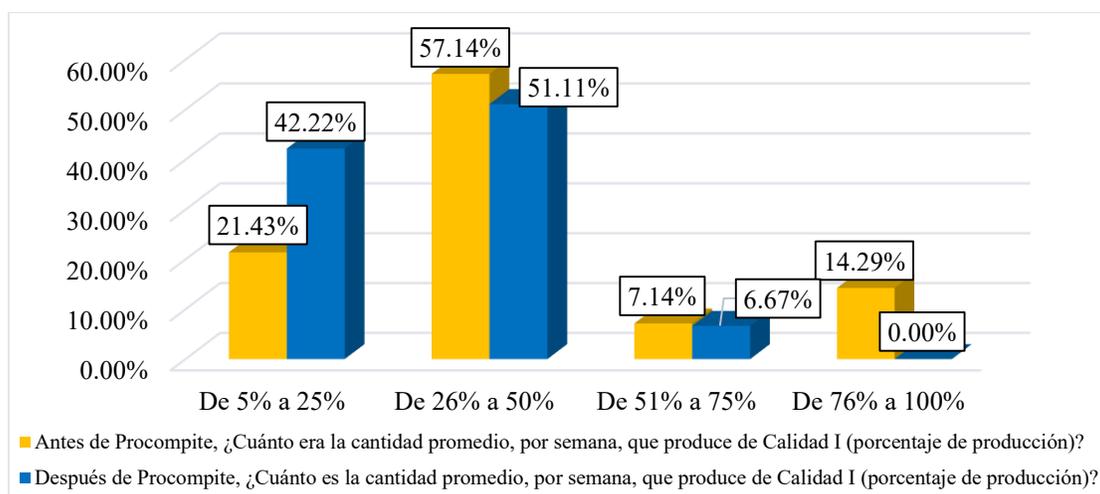
Después de la implementación de PROCOMPITE se obtuvo que, el 51.11% del total de beneficiarios actualmente producen fresas de Calidad I en promedio entre el 26% a 50% del total de su producción semanal, mientras que el 42.22% de los encuestados señalan producir Fresas de Calidad I en promedio entre el 5% a 25% del total de su producción semanal. Por último, se tiene que el 6.67% del total de los encuestados refieren producir fresas de Calidad I entre el 51% a 75% del total de su producción semanal.

**Tabla 65**

#### *CANTIDAD - CALIDAD I*

CANTIDAD – CALIDAD I (PORCENTAJE DE PRODUCCIÓN)	PORCENTAJE				TOTAL
	De 5% a 25%	De 26% a 50%	De 51% a 75%	De 76% a 100%	
Antes de PROCOMPITE, ¿Cuánto era la cantidad promedio, por semana, que produce de Calidad I?	21.43%	57.14%	7.14%	14.29%	100.00%
Después de PROCOMPITE, ¿Cuánto es la cantidad promedio, por semana, que produce de Calidad I?	42.22%	51.11%	6.67%	0.00%	100.00%

*Nota.* Resultados de la Encuestada elaborada a los socios beneficiarios

**Figura 43***CANTIDAD - CALIDAD I*

**Nota.** Resultados de la Encuestada elaborada a los socios beneficiarios.

**5.1.4.2.2.3 Cantidad de la Calidad II**

La fresa de Calidad II tiene las siguientes características, formas irregulares, firmes, enteras y con cáliz, color rojo uniforme entre el 50- 80% de su superficie, con leves deformaciones y cicatrices en el 20% del peso total y sin presencia de hongos ni humedad exterior.

En la tabla N°66, del grupo de beneficiarios que antes de la implementación de PROCOMPITE ya producían fresas se obtuvo que, el 35.29% de este grupo de encuestados producían fresas de Calidad II en promedio entre el 51% a 75% de su producción total semanal, el 29.41% de estos encuestados señalan que producían fresas de Calidad II en promedio entre el 26% a 50% de su producción total semanal, el 17.65% de estos encuestados señalaron que producían fresas de Calidad II en promedio entre el 5% a 25% de su producción total en la semana. Asimismo, el mismo porcentaje de este grupo de beneficiados producían fresas de Calidad II en promedio entre el 76% a 100% de su producción total semanal.

Después de la implementación del programa PROCOMPITE se obtuvo que, el 73.81% del total de beneficiarios actualmente producen fresas de calidad II en promedio entre el 5% a 25%

del total de su producción semanal, mientras que el 26.19% de los encuestados señalan que producen Fresas de Calidad II en promedio entre el 26% a 50% del total de su producción semanal.

**Tabla 66**

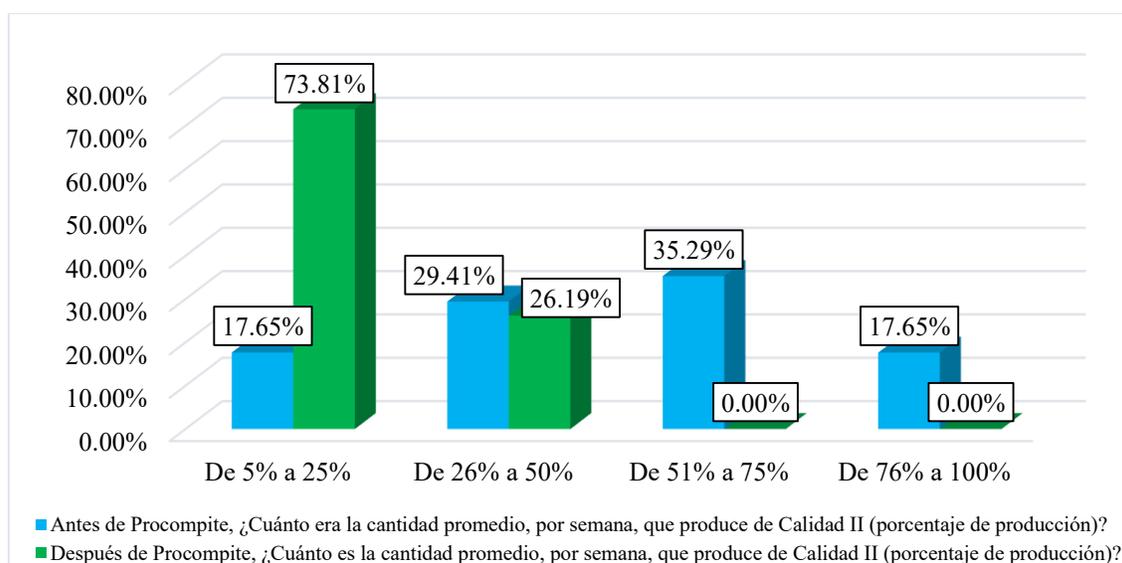
*CANTIDAD - CALIDAD II*

CANTIDAD – CALIDAD II	PORCENTAJE				TOTAL
	De 5% a 25%	De 26% a 50%	De 51% a 75%	De 76% a 100%	
Antes de PROCOMPITE, ¿Cuánto era la cantidad promedio, por semana, que produce de Calidad II (porcentaje de producción)?	17.65%	29.41%	35.29%	17.65%	100.00%
Después de PROCOMPITE, ¿Cuánto es la cantidad promedio, por semana, que produce de Calidad II (porcentaje de producción)?	73.81%	26.19%	0.00%	0.00%	100.00%

**Nota.** Resultados de la Encuestada elaborada a los socios beneficiarios.

**Figura 44**

*CANTIDAD - CALIDAD II*



**Nota.** Resultados de la Encuestada elaborada a los socios beneficiarios

### 5.1.4.3 Precio del Producto

#### 5.1.4.3.1 Precio del Producto de la Calidad Extra

En la tabla N°67 se observa que, respecto al precio del kilo de fresa de Calidad Extra, antes de la implementación de PROCOMPITE, del total de encuestados que ya producían fresas se tiene

que, el 83.33% de este grupo de encuestados vendían las fresas entre 9 a 10 soles por kilo y el 16.67% señalan que vendían a 8 soles el kilo de fresa de Calidad Extra.

Actualmente, después de la implementación de PROCOMPITE, el 97.78% del total de los beneficiados señalan que venden el kilo de fresas de Calidad Extra entre 9 a 10 soles y solo el 2.22% del total de los beneficiarios venden el kilo de fresa de esta calidad entre 11 a 12 soles.

**Tabla 67**

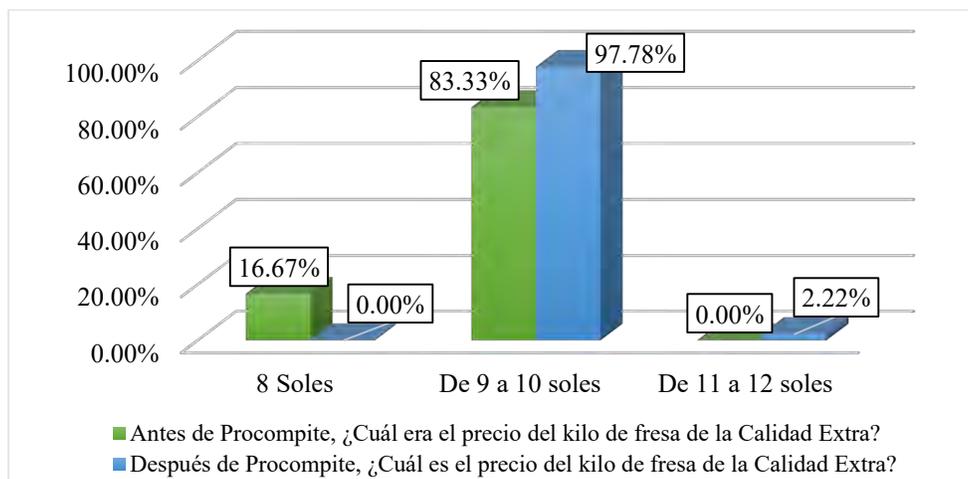
*PRECIO - CALIDAD EXTRA*

PRECIO CALIDAD EXTRA	PORCENTAJE			
	8 soles	De 9 a 10 soles	De 11 a 12 soles	TOTAL
Antes de PROCOMPITE, ¿Cuál era el precio del kilo de fresa de la Calidad Extra?	16.67%	83.33%	0.00%	100.00%
Después de PROCOMPITE, ¿Cuál es el precio del kilo de fresa de la Calidad Extra?	0.00%	97.78%	2.22%	100.00%

*Nota.* Resultados de la Encuestada elaborada a los socios beneficiarios

**Figura 45**

*PRECIO - CALIDAD EXTRA*



*Nota.* Resultados de la Encuestada elaborada a los socios beneficiarios

**5.1.4.3.2 Precio del Producto de la Calidad I**

En la tabla N°68 se observa que, respecto al precio del kilo de fresa de Calidad I, antes de la implementación de PROCOMPITE, del total de encuestados que ya producían fresas se tiene

que, el 71.43% de este grupo vendían las fresas a 7 soles por kilo y el 28.57% de este grupo de encuestados señalan que vendían a 8 soles el kilo de fresa de Calidad Extra.

Actualmente, después de la implementación de PROCOMPITE, el 77.78% del total de los beneficiados señalan que venden el kilo de fresas de Calidad I a 8 soles, el 17.78% de los beneficiarios venden el kilo de calidad I a 7 soles y solo el 4.44% del total de los beneficiarios venden el kilo de fresa de esta calidad entre 9 soles.

**Tabla 68**

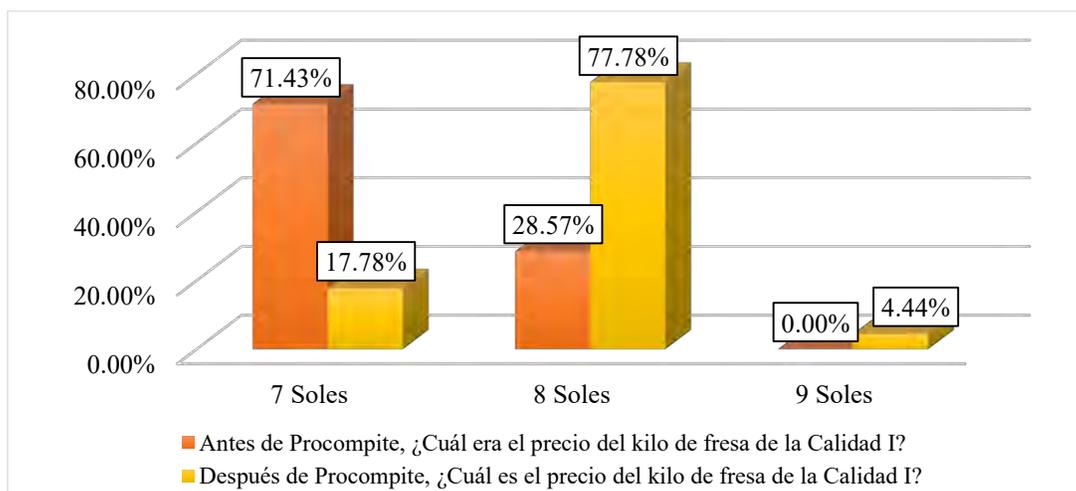
*PRECIO - CALIDAD I*

PRECIO CALIDAD I	PORCENTAJE			
	7 soles	8 soles	9 soles	TOTAL
Antes de PROCOMPITE, ¿Cuál era el precio del kilo de fresa de la Calidad I?	71.43%	28.57%	0.00%	100.00%
Después de PROCOMPITE, ¿Cuál es el precio del kilo de fresa de la Calidad I?	17.78%	77.78%	4.44%	100.00%

*Nota.* Resultados de la Encuestada elaborada a los socios beneficiarios

**Figura 46**

*PRECIO - CALIDAD I*



*Nota.* Resultados de la Encuestada elaborada a los socios beneficiarios

### 5.1.4.3.3 Precio del Producto de la Calidad II

En la tabla N°69, sobre el precio del kilo de fresa de Calidad II, antes de la implementación de PROCOMPITE, del total de encuestados (17 socios) que ya producían fresas se tiene que: el 52.94% de este grupo de encuestados vendían las fresas de esta calidad a 6 soles, el 41.18% de este grupo vendían el kilo de fresa de calidad II a 5 soles y solo el 5.88% señalan que vendían a 7 soles el kilo de fresa de Calidad II.

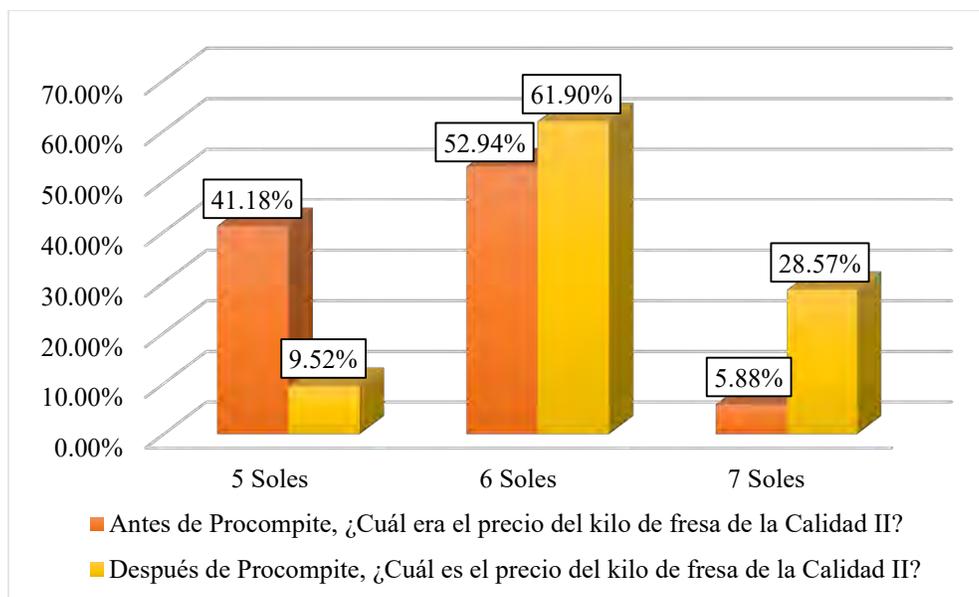
Actualmente, después de la implementación de PROCOMPITE, el 61.90% del total de los beneficiados señalan que venden el kilo de fresas de Calidad II a 6 soles, el 28.57% del total de los encuestados venden el kilo de fresa de esta calidad en 7 soles y solo el 9.52% del total de los beneficiarios venden el kilo de fresa de esta calidad a 5 soles.

**Tabla 69**

#### PRECIO - CALIDAD II

PRECIO CALIDAD II	PORCENTAJE			
	5 soles	6 soles	7 soles	TOTAL
Antes de PROCOMPITE, ¿Cuál era el precio del kilo de fresa de la Calidad II?	41.18%	52.94%	5.88%	100.00%
Después de PROCOMPITE, ¿Cuál es el precio del kilo de fresa de la Calidad II?	9.52%	61.90%	28.57%	100.00%

*Nota.* Resultados de la Encuestada elaborada a los socios beneficiarios

**Figura 47***PRECIO - CALIDAD II*

**Nota.** Resultados de la Encuestada elaborada a los socios beneficiarios

#### 5.1.4.4 Canales de Distribución

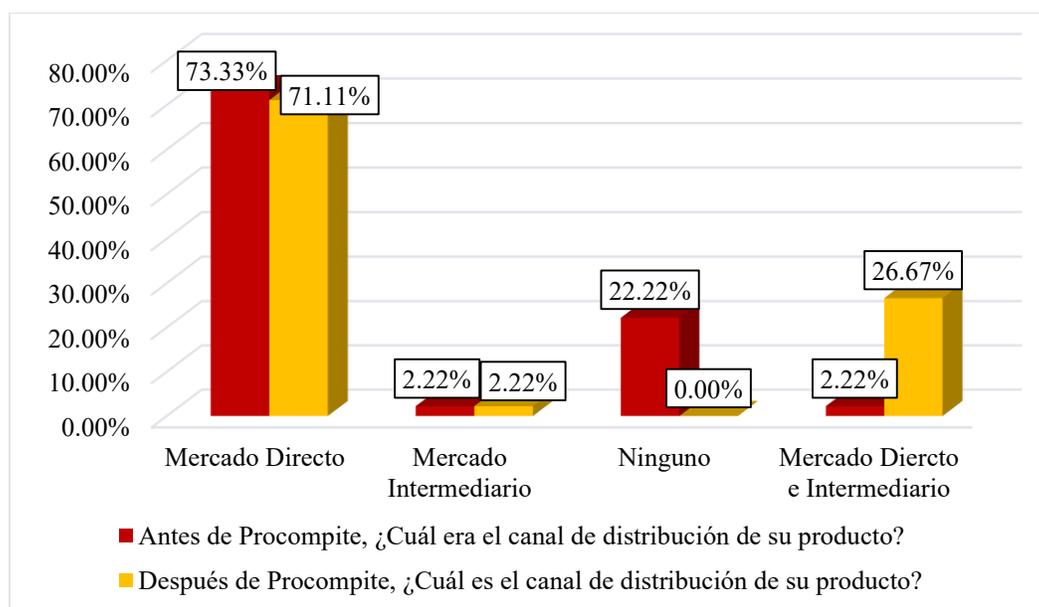
En la tabla N°70 se observa que respecto al canal de distribución de sus productos se encontró que; antes de la implementación de PROCOMPITE, el 73.33% de los encuestados destinaba su producción al mercado directo, el 2.22% destinaban sus productos al mercado intermedio (a revendedores), el 2.22% de los encuestados destinaba su producción tanto al mercado directo e indirecto y el 22.22% no comercializaba su producción (debido a que lo destinaba al consumo propio).

Por otro lado, después de la implementación de PROCOMPITE, se tiene que el 71.11% de los beneficiados destina la venta de las Fresas al mercado directo (directo a los consumidores), el 26.67% destina la producción de sus fresas al mercado directo e indirecto y solo el 2.22% de los beneficiarios destina su producción al mercado intermediario (principalmente a supermercados y tiendas de frutas).

**Tabla 70***CANAL DE DISTRIBUCIÓN –*

CANALES DE DISTRIBUCIÓN	PORCENTAJE				TOTAL
	Mercado Directo	Mercado Intermediario	Ninguno	Mercado Directo e Intermediario	
Antes de PROCOMPITE, ¿Cuál era el canal de distribución de su producto?	73.33%	2.22%	22.22%	2.22%	100.00%
Después de PROCOMPITE, ¿Cuál es el canal de distribución de su producto?	71.11%	2.22%	0.00%	26.67%	100.00%

*Nota.* Resultados de la Encuestada elaborada a los socios beneficiarios

**Figura 48***CANAL DE DISTRIBUCIÓN*

*Nota.* Resultados de la Encuestada elaborada a los socios beneficiarios

**5.1.4.5 Respecto a la Publicidad y Promoción del Producto****5.1.4.5.1 Publicidad y Promoción**

Como se observa en la tabla N°71; respecto al tema de publicidad y promoción de sus productos, el 95.56% del total de los encuestados señala que antes de la implementación de

PROCOMPITE no realizaban ninguna publicidad y/o promoción de sus productos y solo el 4.44% realizaba publicidad de sus productos. También se obtuvo que, después de la Implementación de PROCOMPITE, el 88.89% del total de beneficiarios si realiza publicidad y/o promoción de sus productos y el 11.11% no publicita sus productos.

**Tabla 71**

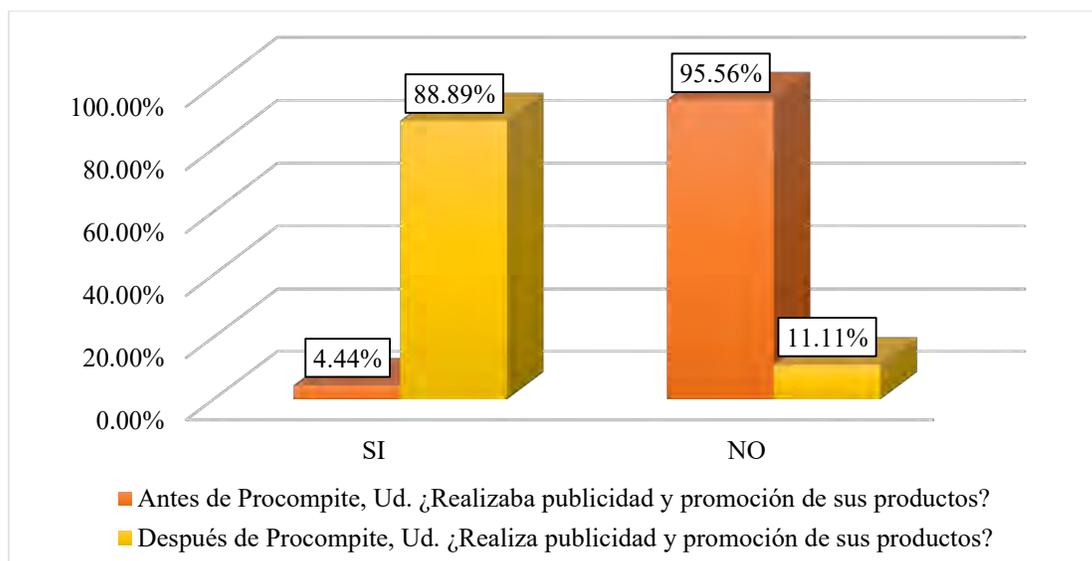
*PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN*

PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN	FRECUENCIA			PORCENTAJE		
	SI	NO	TOTAL	SI	NO	TOTAL
Antes de PROCOMPITE, Ud. ¿Realizaba publicidad y promoción de sus productos?	2	43	45	4.44%	95.56%	100.00%
Después de PROCOMPITE, Ud. ¿Realiza publicidad y promoción de sus productos?	40	5	45	88.89%	11.11%	100.00%

*Nota.* Resultados de la Encuestada elaborada a los socios beneficiarios

**Figura 49**

*PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN*



*Nota.* Resultados de la Encuestada elaborada a los socios beneficiarios

#### 5.1.4.5.2 Tipo de Publicidad y/o Promoción

Según la tabla N°72 del total de encuestados que señalaron que SI (2 socios) realizaban publicidad y/o promoción de sus productos antes de la implementación de PROCOMPITE, se tiene que el 100% de este grupo de encuestados realizaban publicidad a través de redes sociales (principalmente Facebook).

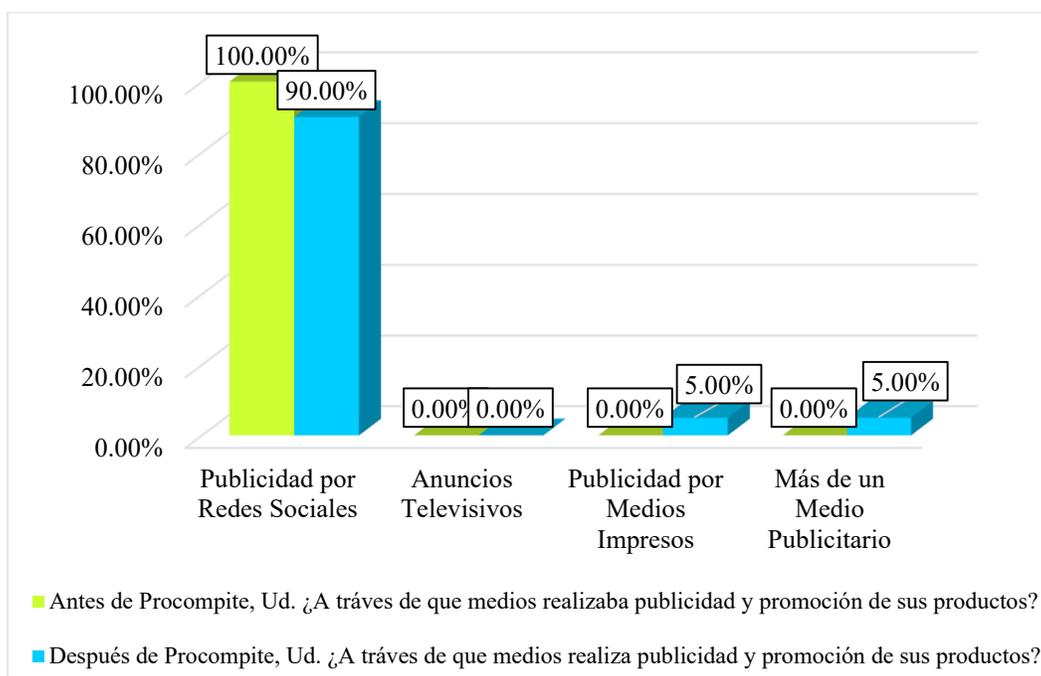
También se obtuvo que, del total de beneficiarios que señalan que actualmente SI realizan publicidad y/o promoción de sus productos, el 87.50% de este grupo realiza publicidad a través de redes sociales (Facebook), el 5% realiza publicidad por medios impresos y el 5% publicita por más de un medio.

**Tabla 72**

#### TIPO DE PUBLICIDAD Y/O PROMOCIÓN

TIPO DE PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN	PUBLICIDAD POR REDES SOCIALES	ANUNCIOS TELEVISIVOS	PUBLICIDAD MEDIOS IMPRESOS	MÁS DE UN MEDIO PUBLICITARIO	TOTAL
Antes de PROCOMPITE, Ud. ¿A través de qué medios realizaba publicidad y promoción de sus productos?	100.00%	0.00%	0.00%	0.00%	100.00%
Después de PROCOMPITE, Ud. ¿A través de qué medios realiza publicidad y promoción de sus productos?	90.00%	0.00%	5.00%	5.00%	100.00%

*Nota.* Resultados de la Encuestada elaborada a los socios beneficiarios

**Figura 50****TIPO DE PUBLICIDAD Y/ PROMOCIÓN**

**Nota.** Resultados de la Encuestada elaborada a los socios beneficiarios

### 5.1.5 ACERCA DEL PROGRAMA

#### 5.1.5.1 Ingreso Mensual de los usuarios beneficiarios según producción de fresas / Antes y Después de la implementación de PROCOMPITE

De la tabla N°73 se observa que el 71.11% de los encuestados señalan que su ingreso mensual en cuanto a la producción de fresas antes de la implementación de PROCOMPITE oscilaba en un rango de 0 a 250 soles, el 15.56% señala que tenían un ingreso entre 251 a 500 soles, el 6.67% de los encuestados indican que su ingreso respecto a la producción de fresas era de 51 a 750 soles, el 4.44% del total de los encuestados señalan que su ingreso oscilaba entre 751 a 1000 soles y solo el 2.22% del total de los encuestados indican que su ingreso respecto a la producción de fresas antes de la implementación de PROCOMPITE era mayor a los 1000 soles.

**Tabla 73**

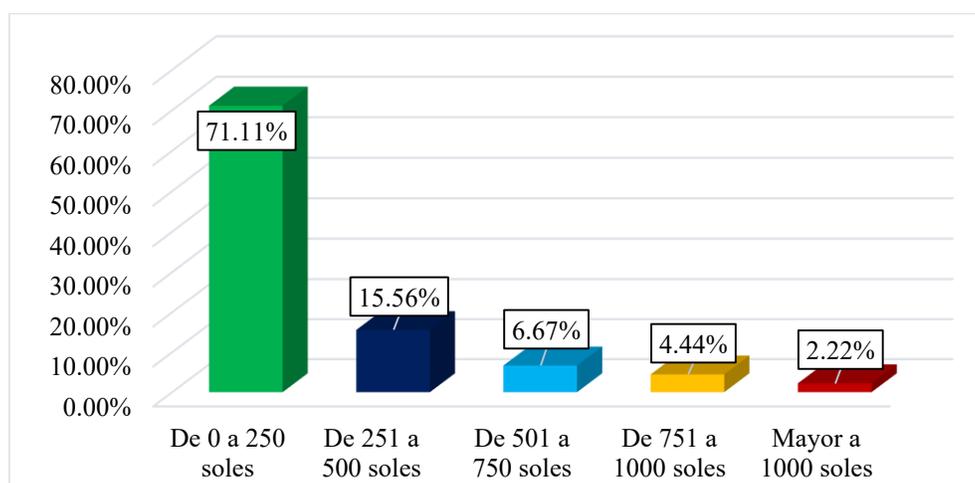
*INGRESO MENSUAL DE LA PRODUCCIÓN DE FRESAS ANTES DE LA IMPLEMENTACIÓN  
PROCOMPITE*

	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
De 0 a 250 soles	32	71.11%
De 251 a 500 soles	7	15.56%
De 501 a 750 soles	3	6.67%
De 751 a 1000 soles	2	4.44%
Mayor a 1000 soles	1	2.22%
<b>TOTAL</b>	<b>45</b>	<b>100.00%</b>

*Nota.* Resultados de la Encuestada elaborada a los socios beneficiarios

**Figura 51**

*INGRESO MENSUAL DE LA PRODUCCIÓN DE FRESAS ANTES DE LA IMPLEMENTACIÓN  
PROCOMPITE*



*Nota.* Resultados de la Encuestada elaborada a los socios beneficiarios

De la tabla N°74 se puede observar que el 29% de los encuestados señalan que tienen un ingreso mensual respecto a la producción de fresas que oscila en un rango de 1101 a 1400 soles, esto después de la implementación del programa PROCOMPITE, ello seguido de un 27% de los encuestados que indican que su ingreso mensual es de 1401 a 1700 soles; por otro lado el 22% indica que el ingreso respecto a la producción de fresas es de 1701 a 200 soles; asimismo, el 13%

de beneficiarios señalan que su ingreso mensual es de 800 a 1100 soles y solo el 9% indican que su ingreso mensual respecto a la producción de fresas es superior a los 2000 soles. Con lo cual podemos indicar que la implementación de PROCOMPITE si tuvo un efecto positivo sobre el nivel de los ingresos.

**Tabla 74**

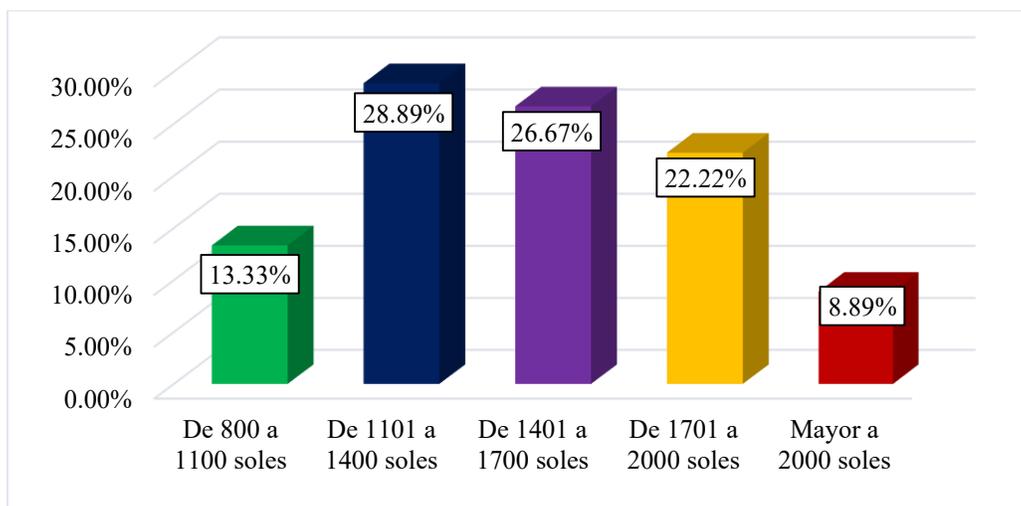
*INGRESO MENSUAL DE LA PRODUCCIÓN DE FRESAS DESPUÉS DE LA IMPLEMENTACIÓN PROCOMPITE – AÑO 2021*

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
De 800 a 1100 soles	6	13%
De 1101 a 1400 soles	13	29%
De 1401 a 1700 soles	12	27%
De 1701 a 2000 soles	10	22%
Mayor a 2000 soles	4	9%
<b>TOTAL</b>	<b>45</b>	<b>100%</b>

*Nota.* Resultados de la Encuestada elaborada a los socios beneficiarios

**Figura 52**

*INGRESO MENSUAL DE LA PRODUCCIÓN DE FRESAS DESPUÉS DE LA IMPLEMENTACIÓN PROCOMPITE – AÑO 2021*



*Nota.* Resultados de la Encuestada elaborada a los socios beneficiarios

### 5.1.5.2 RENTABILIDAD DE LA PRODUCCION DE FRESAS SIN PROCOMPITE

**Tabla 75**

*FLUJO DE CAJA OPERATIVO ANTES DE PROCOMPITE- FITOTOLDO DE 240 M2.*

RENTABILIDAD SIN PROCOMPITE EN UN FITOTOLDO DE 240M2, AÑO 2021													
TEMPO-RADA SIEMBRA	TEMPORADA ALTA						TEMPORADA BAJA						
MESES	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGOS	SEP	OCT	NOV	DIC.	
<b>INGRESOS</b>													
Ingresos por la venta de fresas	0	S/ 1,200.00	S/ 950.00										
<b>EGRESOS</b>													
1. Costos de producción	S/ 3,810.68	S/ 482.98	S/ 362.98										
<b>Costos Directos</b>	S/ 3,703.80	S/ 376.10	S/ 256.10										
Materia Prima	S/ 2,952.00	S/ 2.00	S/ 2.00	S/ 2.00	S/ 2.00	S/ 2.00	S/ 2.00	S/ 2.00					
Materiales Directos	S/ 149.30	S/ 9.10	S/ 9.10	S/ 9.10	S/ 9.10	S/ 9.10	S/ 9.10	S/ 9.10					
Mano de Obra Directa	S/ 602.50	S/ 365.00	S/ 245.00										
<b>Costos Indirectos</b>	S/ 106.88	S/ 106.88	S/ 106.88	S/ 106.88	S/ 106.88	S/ 106.88	S/ 106.88	S/ 106.88	S/ 106.88	S/ 106.88	S/ 106.88	S/ 106.88	S/ 106.88
Mano de Obra Indirecta	S/ 30.00	S/ 30.00	S/ 30.00	S/ 30.00	S/ 30.00	S/ 30.00	S/ 30.00	S/ 30.00	S/ 30.00	S/ 30.00	S/ 30.00	S/ 30.00	S/ 30.00
Depreciación del invernadero	S/ 50.97	S/ 50.97	S/ 50.97	S/ 50.97	S/ 50.97	S/ 50.97	S/ 50.97	S/ 50.97	S/ 50.97	S/ 50.97	S/ 50.97	S/ 50.97	S/ 50.97
Depreciación del sistema de riego	S/ 9.08	S/ 9.08	S/ 9.08	S/ 9.08	S/ 9.08	S/ 9.08	S/ 9.08	S/ 9.08	S/ 9.08	S/ 9.08	S/ 9.08	S/ 9.08	S/ 9.08
Depreciación de herramientas	S/ 15.45	S/ 15.45	S/ 15.45	S/ 15.45	S/ 15.45	S/ 15.45	S/ 15.45	S/ 15.45	S/ 15.45	S/ 15.45	S/ 15.45	S/ 15.45	S/ 15.45
Depreciación de enseres de comercialización	S/ 1.38	S/ 1.38	S/ 1.38	S/ 1.38	S/ 1.38	S/ 1.38	S/ 1.38	S/ 1.38	S/ 1.38	S/ 1.38	S/ 1.38	S/ 1.38	S/ 1.38
2. Gastos de Venta	S/ 0.00	S/ 132.00	S/ 121.00										
Transporte		S/ 60.00	S/ 52.00										
Alimentación		S/ 60.00	S/ 60.00	S/ 60.00	S/ 60.00	S/ 60.00	S/ 60.00	S/ 60.00					
Bolsas		S/ 12.00	S/ 9.00										
<b>TOTAL DE EGRESOS</b>	S/ 3,810.68	S/ 614.98	S/ 483.98										
UTILIDAD	<b>-S/ 3,810.68</b>	S/ 585.02	S/ 466.02										

**Nota.** Referencia tomada de “Factores que determinan la rentabilidad de la producción de fresas bajo invernadero en la comunidad campesina de Matinga, distrito Taray – 2021”

### 5.1.5.2.1 Margen Bruto de la Utilidad sin PROCOMPITE

La tabla N°76 muestra el margen bruto de utilidad de un fitotoldo de 240 m2, antes de la implementación de PROCOMPITE resulta positivo, con una variación que oscila entre 59.75% hasta 61.79 %; lo cual depende del nivel de los costos y de los ingresos según temporada.

**Tabla 76**

#### MARGEN BRUTO DE LA UTILIDAD ANTES DE PROCOMPITE – FITOTOLDO DE 240 M2

RENTABILIDAD SIN PROCOMPITE EN UN FITOTOLDO DE 240M2, AÑO 2021													
TEMPORADA SIEMBRA	TEMPORADA ALTA						TEMPORADA BAJA						
MESES	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGOS	SEP	OCT	NOV	DIC.	
<b>INGRESOS</b>													
Ingresos por la venta de fresas	0	S/ 1,200.00	S/ 950.00										
<b>EGRESOS</b>													
1. Costos de producción	S/ 3,810.68	S/ 482.98	S/ 362.98										
Costos Directos	S/ 3,703.80	S/ 376.10	S/ 256.10										
Costos Indirectos	S/ 106.88	S/ 106.88	S/ 106.88	S/ 106.88	S/ 106.88	S/ 106.88	S/ 106.88	S/ 106.88	S/ 106.88	S/ 106.88	S/ 106.88	S/ 106.88	S/ 106.88
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	-S/ 3,810.68	S/ 717.02	S/ 587.02										
<b>MARGEN BRUTO</b>		<b>59.75%</b>	<b>59.75%</b>	<b>59.75%</b>	<b>59.75%</b>	<b>59.75%</b>	<b>59.75%</b>	<b>61.79%</b>	<b>61.79%</b>	<b>61.79%</b>	<b>61.79%</b>	<b>61.79%</b>	<b>61.79%</b>

*Nota.* Referencia tomada de “Factores que determinan la rentabilidad de la producción de fresas bajo invernadero en la comunidad campesina de Matinga, distrito Taray – 2021”

### 5.1.5.2.2 Margen Neto de la Utilidad sin PROCOMPITE

La tabla N°77 muestra el margen neto de utilidad de un fitotoldo de 240 m2, antes de la implementación de PROCOMPITE resulta positivo, con una variación que oscila mínimamente entre 48.75% a 49.05 %.

**Tabla 77****MARGEN NETO DE LA UTILIDAD ANTES DE PROCOMPITE – INVERNADERO 240 M2**

<b>RENTABILIDAD SIN PROCOMPITE EN UN FITOTOLDO DE 240M2, AÑO 2021</b>													
<b>TEMPORADA SIEMBRA</b>		<b>TEMPORADA ALTA</b>						<b>TEMPORADA BAJA</b>					
<b>MESES</b>		<b>ENE</b>	<b>FEB</b>	<b>MAR</b>	<b>ABR</b>	<b>MAY</b>	<b>JUN</b>	<b>JUL</b>	<b>AGOS</b>	<b>SEP</b>	<b>OCT</b>	<b>NOV</b>	<b>DIC.</b>
<b>INGRESOS</b>													
Ingresos por la venta de fresas	0	S/ 1,200.00	S/ 1,200.00	S/ 1,200.00	S/ 1,200.00	S/ 1,200.00	S/ 1,200.00	S/ 950.00	S/ 950.00	S/ 950.00	S/ 950.00	S/ 950.00	S/ 950.00
<b>EGRESOS</b>													
1. Costos de producción	S/ 3,810.68	S/ 482.98	S/ 482.98	S/ 482.98	S/ 482.98	S/ 482.98	S/ 482.98	S/ 362.98	S/ 362.98	S/ 362.98	S/ 362.98	S/ 362.98	S/ 362.98
2. Gastos de Venta	S/ 0.00	S/ 132.00	S/ 132.00	S/ 132.00	S/ 132.00	S/ 132.00	S/ 132.00	S/ 121.00	S/ 121.00	S/ 121.00	S/ 121.00	S/ 121.00	S/ 121.00
<b>TOTAL DE EGRESOS</b>	<b>S/ 3,810.68</b>	<b>S/ 614.98</b>	<b>S/ 614.98</b>	<b>S/ 614.98</b>	<b>S/ 614.98</b>	<b>S/ 614.98</b>	<b>S/ 614.98</b>	<b>S/ 483.98</b>	<b>S/ 483.98</b>	<b>S/ 483.98</b>	<b>S/ 483.98</b>	<b>S/ 483.98</b>	<b>S/ 483.98</b>
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>-S/ 3,810.68</b>	<b>S/ 585.02</b>	<b>S/ 585.02</b>	<b>S/ 585.02</b>	<b>S/ 585.02</b>	<b>S/ 585.02</b>	<b>S/ 585.02</b>	<b>S/ 466.02</b>	<b>S/ 466.02</b>	<b>S/ 466.02</b>	<b>S/ 466.02</b>	<b>S/ 466.02</b>	<b>S/ 466.02</b>
<b>MARGEN BRUTO</b>		<b>48.75%</b>	<b>48.75%</b>	<b>48.75%</b>	<b>48.75%</b>	<b>48.75%</b>	<b>48.75%</b>	<b>49.05%</b>	<b>49.05%</b>	<b>49.05%</b>	<b>49.05%</b>	<b>49.05%</b>	<b>49.05%</b>

*Nota.* Elaboración propia en base a información secundaria.

**5.1.5.2.3 Beneficio/Costo sin PROCOMPITE**

Según los resultados obtenidos, la tabla N°78 muestra un ratio de beneficio/costo igual a 0.98 lo que indica que antes de la implementación de PROCOMPITE la producción de fresas no presentaba una rentabilidad adecuada (rentabilidad baja) ya que en temporadas bajas los beneficios obtenidos no superaban a los costos t los costos totales.

**Tabla 78****RATIO BENEFICIO COSTO ANTES DE PROCOMPITE – INVERNADERO 240 M2**

<b>VALOR PRESENTE</b>		<b>VALOR PRESENTE</b>		<b>BENEFICIO/COSTO</b>	
<b>INGRESOS</b>	<b>S/ 7,561.82</b>	<b>EGRESOS</b>	<b>S/ 7,678.91</b>	<b>0.98</b>	

*Nota.* Referencia tomada de “Factores que determinan la rentabilidad de la producción de fresas bajo invernadero en la comunidad campesina de Matinga, distrito Taray – 2021”

### 5.1.5.3 RENTABILIDAD DE LA PRODUCCION DE FRESAS CON PROCOMPITE

**Tabla 79**

*FLUJO DE CAJA OPERATIVO- FITOTOLDO DE 240 M2.*

RENTABILIDAD CON PROCOMPITE EN UN FITOTOLDO DE 240M2, AÑO 2021													
TEMPORADA SIEMBRA	TEMPORADA ALTA						TEMPORADA BAJA						
MESES	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGOS	SEP	OCT	NOV	DIC.	
<b>INGRESOS</b>													
Ingresos por la venta de fresas	0	S/ 1,750.00	S/ 1,400.00										
<b>EGRESOS</b>													
1. Costos de producción	S/ 3,810.68	S/ 482.98	S/ 362.98										
Costos Directos	S/ 3,703.80	S/ 376.10	S/ 256.10										
Materia Prima	S/ 2,952.00	S/ 2.00	S/ 2.00	S/ 2.00	S/ 2.00	S/ 2.00	S/ 2.00	S/ 2.00					
Materiales Directos	S/ 149.30	S/ 9.10	S/ 9.10	S/ 9.10	S/ 9.10	S/ 9.10	S/ 9.10	S/ 9.10					
Mano de Obra Directa	S/ 602.50	S/ 365.00	S/ 245.00										
Costos Indirectos	S/ 106.88	S/ 106.88	S/ 106.88	S/ 106.88	S/ 106.88	S/ 106.88	S/ 106.88	S/ 106.88	S/ 106.88	S/ 106.88	S/ 106.88	S/ 106.88	S/ 106.88
Mano de Obra Indirecta	S/ 30.00	S/ 30.00	S/ 30.00	S/ 30.00	S/ 30.00	S/ 30.00	S/ 30.00	S/ 30.00	S/ 30.00	S/ 30.00	S/ 30.00	S/ 30.00	S/ 30.00
Depreciación del invernadero	S/ 50.97	S/ 50.97	S/ 50.97	S/ 50.97	S/ 50.97	S/ 50.97	S/ 50.97	S/ 50.97	S/ 50.97	S/ 50.97	S/ 50.97	S/ 50.97	S/ 50.97
Depreciación del sistema de riego	S/ 9.08	S/ 9.08	S/ 9.08	S/ 9.08	S/ 9.08	S/ 9.08	S/ 9.08	S/ 9.08	S/ 9.08	S/ 9.08	S/ 9.08	S/ 9.08	S/ 9.08
Depreciación de herramientas	S/ 15.45	S/ 15.45	S/ 15.45	S/ 15.45	S/ 15.45	S/ 15.45	S/ 15.45	S/ 15.45	S/ 15.45	S/ 15.45	S/ 15.45	S/ 15.45	S/ 15.45
Depreciación de enseres de comercialización	S/ 1.38	S/ 1.38	S/ 1.38	S/ 1.38	S/ 1.38	S/ 1.38	S/ 1.38	S/ 1.38	S/ 1.38	S/ 1.38	S/ 1.38	S/ 1.38	S/ 1.38
2. Gastos de Venta	S/ 0.00	S/ 132.00	S/ 121.00										
Transporte		S/ 60.00	S/ 52.00										
Alimentación		S/ 60.00	S/ 60.00	S/ 60.00	S/ 60.00	S/ 60.00	S/ 60.00	S/ 60.00					
Bolsas		S/ 12.00	S/ 9.00										
<b>TOTAL, DE EGRESOS</b>	S/ 3,810.68	S/ 614.98	S/ 483.98										
<b>UTILIDAD</b>	-S/ 3,810.68	S/ 1,135.02	S/ 916.02										

**Nota.** Referencia tomada de “Factores que determinan la rentabilidad de la producción de fresas bajo invernadero en la comunidad campesina de Matinga, distrito Taray – 2021”

### 5.1.5.3.1 Margen Bruto de la Utilidad con PROCOMPITE

En la tabla N°80 se muestra el margen bruto de utilidad de un fitotoldo de 240 m2, después de la implementación de PROCOMPITE resulta positivo, con una variación que oscila entre 72.40% hasta 74.07 %; lo cual depende del nivel de los costos y de los ingresos según temporada.

**Tabla 80**

#### MARGEN BRUTO DE LA UTILIDAD DESPUÉS DE PROCOMPITE – FITOTOLDO DE 240 M2

RENTABILIDAD CON PROCOMPITE EN UN FITOTOLDO DE 240M2, AÑO 2021													
TEMPORADA SIEMBRA		TEMPORADA ALTA						TEMPORADA BAJA					
MESES		ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGOS	SEP	OCT	NOV	DIC.
INGRESOS													
Venta de fresas	0	S/ 1,750.00	S/ 1,400.00	S/ 1,400.00	S/ 1,400.00	S/ 1,400	S/ 1,400	S/ 1,400					
EGRESOS													
1. Costos de producción	S/ 3,810.68	S/ 482.98	S/ 362.98										
Costos Directos	S/ 3,703.80	S/ 376.10	S/ 256.10										
Costos Indirectos	S/ 106.88	S/ 106.88	S/ 106.88	S/ 106.88	S/ 106.88	S/ 106.88	S/ 106.88	S/ 106.88	S/ 106.88	S/ 106.88	S/ 106.88	S/ 106.88	S/ 106.88
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>-S/ 3,810.68</b>	<b>S/ 1,267.02</b>	<b>S/ 1,037</b>										
MARGEN BRUTO		72.40%	72.40%	72.40%	72.40%	72.40%	72.40%	74.07%	74.07%	74.07%	74.07%	74.07%	74.07%

*Nota.* Referencia tomada de “Factores que determinan la rentabilidad de la producción de fresas bajo invernadero en la comunidad campesina de Matinga, distrito Taray – 2021”

### 5.1.5.3.2 Margen Neto de la Utilidad con PROCOMPITE

En la tabla N°81 se observa el margen neto de utilidad de un fitotoldo de 240 m2, después de la implementación de PROCOMPITE resulta positivo, con una variación que oscila mínimamente entre 64.89% a 65.43%.

**Tabla 81***MARGEN NETO DE LA UTILIDAD DESPUÉS DE PROCOMPITE – FITOTOLDO DE 240 M2*

RENTABILIDAD CON PROCOMPITE EN UN FITOTOLDO DE 240M2, AÑO 2021													
TEMPORADA SIEMBRA		TEMPORADA ALTA						TEMPORADA BAJA					
MESES		ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGOS	SEP	OCT	NOV	DIC.
<b>INGRESOS</b>													
Ingresos por la venta de fresas	0	S/ 1,750	S/ 1,750	S/ 1,750	S/ 1,750	S/ 1,750.00	S/ 1,750.00	S/ 1,400.00					
<b>EGRESOS</b>													
1. Costos de producción	S/ 3,810.68	S/ 482.98	S/ 482.98	S/ 362.98									
2. Gastos de Venta	S/ 0.00	S/ 132.00	S/ 132.00	S/ 121.00									
TOTAL DE EGRESOS	S/ 3,810.68	S/ 614.98	S/ 614.98	S/ 483.98									
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>-S/ 3,810.68</b>	<b>S/ 1,135</b>	<b>S/ 1,135</b>	<b>S/ 1,135</b>	<b>S/ 1,135</b>	<b>S/ 1,135.02</b>	<b>S/ 1,135.02</b>	<b>S/ 916.02</b>					
<b>MARGEN BRUTO</b>		<b>64.86%</b>	<b>64.86%</b>	<b>64.86%</b>	<b>64.86%</b>	<b>64.86%</b>	<b>64.86%</b>	<b>65.43%</b>	<b>65.43%</b>	<b>65.43%</b>	<b>65.43%</b>	<b>65.43%</b>	<b>65.43%</b>

*Nota.* Elaboración propia en base a información secundaria.

**5.1.5.3.3 Beneficio/Costo con PROCOMPITE**

Según los resultados obtenidos en la investigación, la tabla N°82 muestra un ratio de beneficio/costo igual a 1.44 (mayor a 1) lo que indica que después de la implementación de PROCOMPITE la producción de fresas presenta una alta rentabilidad (principalmente en temporadas altas).

**Tabla 82***RATIO BENEFICIO COSTO DESPUÉS DE PROCOMPITE – INVERNADERO 240 M2*

VALOR PRESENTE		VALOR PRESENTE		BENEFICIO/COSTO	
INGRESOS	S/ 11,063.51	EGRESOS	S/ 7,678.91		1.44

*Nota.* Referencia tomada de “Factores que determinan la rentabilidad de la producción de fresas bajo invernadero en la comunidad campesina de Matinga, distrito Taray – 2021”

#### 5.1.5.4 Calificación sobre la Implementación de PROCOMPITE

Respecto a pregunta “¿Cómo califica la implementación del programa PROCOMPITE en la cadena productiva de fresas?”, como se observa en la tabla N°83 y en la figura N°53, el 75.56% del total de los encuestados califican como BUENA la implementación del programa y como principal razón destaca que a través de PROCOMPITE lograron aprender a cultivar un producto que deja ganancia semanal a comparación de otros productos.

El 15.56% de los beneficiarios califican como REGULAR la implementación del programa, y mencionan que se pueden mejorar ciertos aspectos como: que los técnicos encargados de las capacitaciones puedan hablar quechua para que exista un mejor entendimiento y que se den más capacitaciones sobre control de plagas y enfermedades, cuidado de las plántulas y como mejorar la calidad de sus fresas.

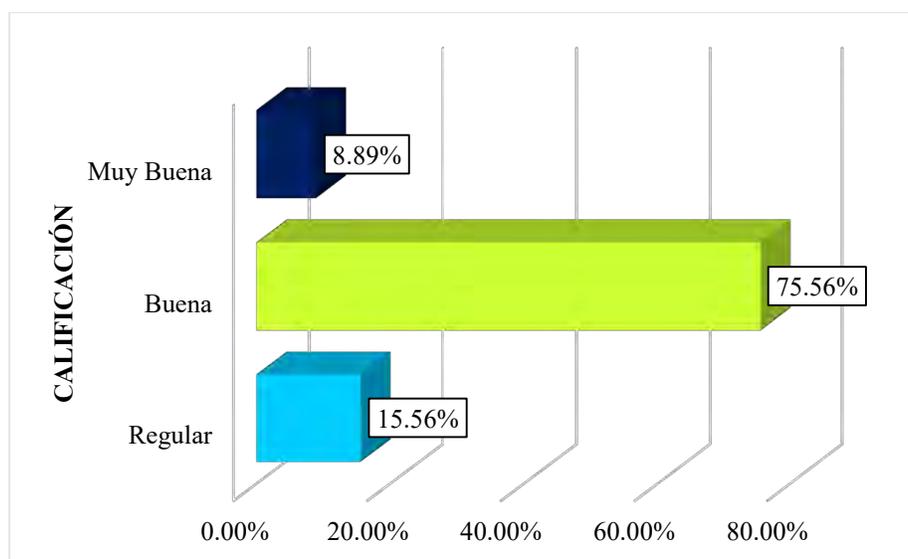
Por último, solo el 8.89% de los encuestados califican como MUY BUENA la implementación de PROCOMPITE.

**Tabla 83**

#### *CALIFICACIÓN DEL PROGRAMA PROCOMPITE*

CALIFICACION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
REGULAR	7	15,6
BUENA	34	75,6
MUY BUENA	4	8,9
<b>TOTAL</b>	<b>45</b>	<b>100,0</b>

*Nota.* Resultados de la Encuestada elaborada a los socios beneficiarios

**Figura 53***CALIFICACIÓN DEL PROGRAMA PROCOMPITE*

*Nota.* Resultados de la Encuestada elaborada a los socios beneficiarios

### 5.1.5.5 Aspectos y Tipo de Capacitación que se deben mejorar según los usuarios

#### 5.1.5.5.1 Aspectos a Mejorar

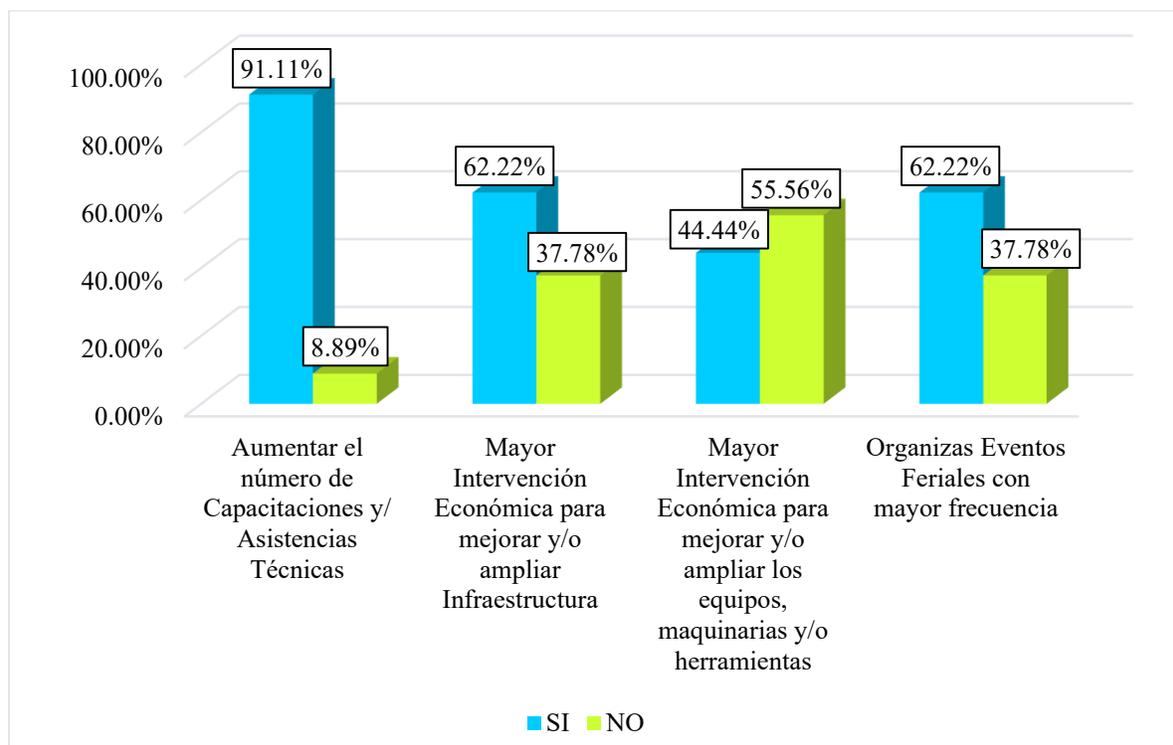
Sobre la pregunta “¿Qué aspectos cree que se puede mejorar en la implementación de PROCOMPITE?”, se observa en la tabla N°84 que el 91.11% del total de los encuestados mencionan que se debería de aumentar el número de capacitaciones y asistencias técnicas mientras que el 8.89% señalan que no es un aspecto que se deba mejorar. Por otro lado, el 62.22% de los beneficiarios señala que se debería plantear una mayor intervención económica para mejorar y/o ampliar la infraestructura, el 44.44% de los encuestados sugieren que se debería tener una mayor intervención económica para mejorar y/o ampliar las herramientas, equipos y maquinarias.

Por último, el 62.22% del total de los encuestados señalan que se debería organizar eventos feriales con mayor frecuencia, ello con la finalidad de tener un espacio para dar a conocer sus productos, ya que no cuentan con espacios de venta seguros (muchos aun venden sus productos de forma ambulatoria).

**Tabla 84***ASPECTOS QUE SE DEBERÍAN MEJORAR SEGÚN LOS USUARIOS*

ASPECTOS A MEJORAR	FRECUENCIA			PORCENTAJE		
	Si	No	Total	Si	No	Total
Aumentar el número de Capacitaciones y/ Asistencias Técnicas	41	4	45	91.11%	8.89%	100.00%
Mayor Intervención Económica para mejorar y/o ampliar Infraestructura	28	17	45	62.22%	37.78%	100.00%
Mayor Intervención Económica para mejorar y/o ampliar los equipos, maquinarias y/o herramientas	20	25	45	44.44%	55.56%	100.00%
Organizas Eventos Feriales con mayor frecuencia	28	17	45	62.22%	37.78%	100.00%

**Nota.** Resultados de la Encuestada elaborada a los socios beneficiarios

**Figura 54***ASPECTOS QUE SE DEBERÍAN MEJORAR SEGÚN LOS USUARIOS*

**Nota.** Resultados de la Encuestada elaborada a los socios beneficiarios

### 5.1.5.5.2 Tipo de Capacitación que se debería mejorar

La tabla N°85 muestra el resumen, respecto el tipo de capacitación y/o asistencia técnica que los beneficiarios quisieran que se priorice:

- El 43.33% señalan que quisieran recibir capacitaciones sobre control de plagas y enfermedades.
- El 20% de los encuestados precisan que quisieran capacitaciones para localizar mejores mercados.
- El 10% quisieran recibir mayores capacitaciones y/o asistencia técnica para la mejora de la calidad de la Fresa.
- El 6.67% señalan que quisieran mayores capacitaciones en temas de promoción y/o publicidad de sus productos.
- El 20% de los beneficiarios quisieran más de un tipo de capacitación, de las antes mencionadas.

**Tabla 85**

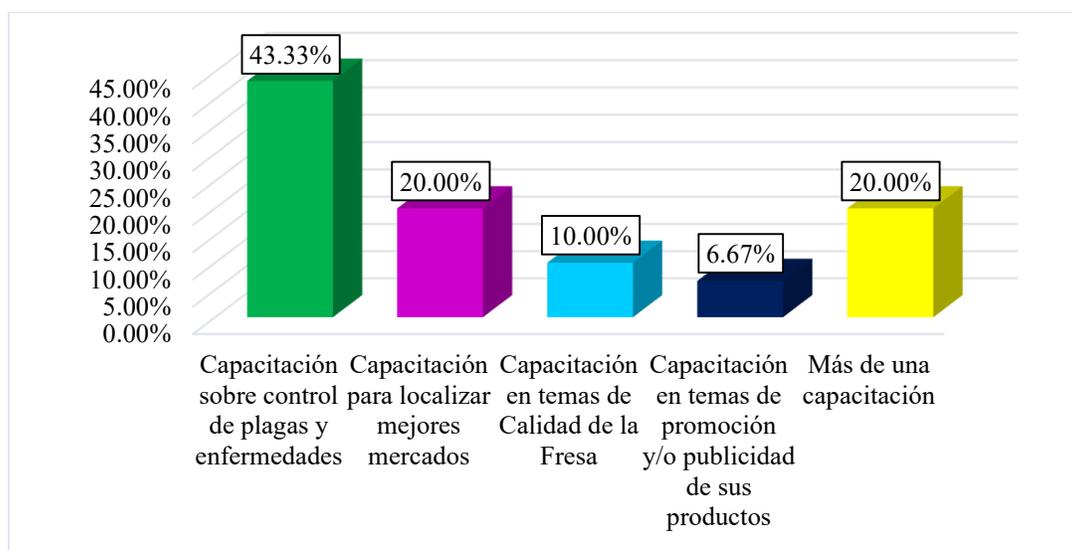
#### TIPO DE CAPACITACIÓN EN LA QUE SE DEBERÍA MEJORAR

TIPO DE CAPACITACIÓN Y/O ASISTENCIA TÉCNICA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Capacitación sobre control de plagas y enfermedades	13	43,3
Capacitación para localizar mejores mercados	6	20,0
Capacitación en temas de Calidad de la Fresa	3	10,0
Capacitación en temas de promoción y/o publicidad de sus productos	2	6,7
Más de una capacitación	6	20,0
<b>TOTAL</b>	<b>30</b>	<b>100,0</b>

*Nota.* Resultados de la Encuestada elaborada a los socios beneficiarios

## Gráfico 1

### TIPO DE CAPACITACIÓN EN LA QUE SE DEBERÍA MEJORAR



*Nota.* Resultados de la Encuestada elaborada a los socios beneficiarios

## 5.2 PRUEBAS ESTADÍSTICAS

### 5.2.1 ANÁLISIS DE CONFIABILIDAD- ALFA DE CRONBACH

Como muestra la tabla N°86, se calculó el Índice de Confiabilidad Alfa de Cronbach usando el programa SPSS con el objetivo de mostrar confiabilidad de nuestro instrumento (cuestionario aplicado a los beneficiarios de la cadena productiva de fresas de la Provincia de Calca).

Según la tabla N°91, el valor de  $\alpha$  es 0,803, lo que indica que este instrumento tiene un alto grado de confiabilidad, validando su uso para la recolección de datos.

**Tabla 86**

#### ANÁLISIS DE CONFIABILIDAD

ESTADÍSTICAS DE FIABILIDAD	
ALFA DE CRONBACH	N DE ELEMENTOS
,803	49

*Nota.* Resultados obtenidos mediante el paquete estadístico SPSS v25

### 5.2.2 ANÁLISIS DE NORMALIDAD SHAPIRO-WILK

Para saber el estadístico que usaremos para la validación de nuestra hipótesis general y nuestras hipótesis específicas realizaremos la Prueba de Normalidad a nuestras variables usando el programa estadístico SPSS. Esta prueba nos permitirá conocer si nuestros datos tienen o no una distribución normal y saber si aplicaremos estadísticos paramétricos o no paramétricos. Los resultados se muestran en la tabla N°87.

Dado que nuestro tamaño de muestra es de 45 tomaremos en cuenta los resultados de la Prueba de Shapiro-Wilk, mostrada en la tabla N°87; esta prueba nos muestra que todas nuestras variables, excepto Capital Productivo y Capital Humano tienen un nivel de significancia ( $p$  – *valor*) menor que 0.05,  $p < \alpha$ . Lo que sugiere que en promedio los datos de la investigación no siguen una distribución normal y, por lo tanto, para el contraste de las hipótesis se deben aplicar estadísticos no paramétricos. Para la investigación se aplicará el Estadístico no paramétrico: Chi Cuadrado.

**Tabla 87**

#### ANÁLISIS DE NORMALIDAD SHAPIRO-WILK

	PRUEBAS DE NORMALIDAD					
	Kolmogorov-Smirnova			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
Inversiones PROCOMPITE	,344	45	,000	,637	45	,000
Competitividad	,151	45	,012	,905	45	,001
Capital Productivo	,114	45	,172	,954	45	,070
Capital Humano	,186	45	,000	,957	45	,091
Posicionamiento en el Mercado	,191	45	,000	,904	45	,001

a. Corrección de significación de Lilliefors

**Nota.** Resultados obtenidos mediante el paquete estadístico SPSS v25

### 5.2.3 ANÁLISIS DE CORRELACIÓN Y PRUEBA DE HIPÓTESIS – GENERAL

La tabla N°88 de coeficientes entre la V.D.: Competitividad y la V.I.: Inversiones PROCOMPITE, muestra que ambas variables tienen una relación DIRECTA O POSITIVA, es decir, que a mayores valores de las Inversiones PROCOMPITE se observarían mayores valores de Competitividad. Sin embargo, cabe mencionar que la variable independiente Inversiones PROCOMPITE solo explica solo en un 27.6% el comportamiento de la variable dependiente Competitividad de la cadena productiva de Fresas.

**Tabla 88**

*ANÁLISIS CORRELACIONAL ENTRE LAS VARIABLES COMPETITIVIDAD Y PRESUPUESTO –PERIODO 2021*

Modelo	COEFICIENTES			t	Sig.
	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados		
	<i>B</i>	<i>Desv. Error</i>	<i>Beta</i>		
(Constante)	2,062	,112		18,491	,000
Inversiones PROCOMPITE	,276	,071	,510	3,890	,000

a. Variable dependiente: Competitividad

**Nota.** Resultados obtenidos mediante el paquete estadístico SPSS v25

La tabla N°89 muestra la Prueba CHI-CUADRADO entre las Variables Competitividad e Inversiones PROCOMPITE, donde el p-valor es menor a 0.05 ( $0,039 < 0,05$ ), lo cual indica que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna; es decir, las inversiones PROCOMPITE generaron cambios positivos, es decir, implementaron estrategias y/o ventajas competitivas sobre la competitividad de la cadena productiva de fresas. En conclusión, las Inversiones PROCOMPITE mejoraron la competitividad de la cadena productiva de fresas en la Provincia de Calca o dicho de otra manera las inversiones PROCOMPITE tuvieron un efecto significativo sobre la Competitividad de dicha cadena.

**Tabla 89**

*PRUEBA CHI-CUADRADO DE LAS VARIABLES COMPETITIVIDAD E INVERSIONES  
PROCOMPITE – PERIODO 2021*

PRUEBAS DE CHI-CUADRADO			
	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	45,000a	30	,039
Razón de verosimilitud	62,361	30	,000
Asociación lineal por lineal	9,214	1	,002
N de casos válidos	45		

*Nota.* Resultados obtenidos mediante el paquete estadístico SPSS v25

### 5.2.4 ANÁLISIS DE CORRELACIÓN Y PRUEBA DE HIPÓTESIS – ESPECÍFICAS

#### 5.2.4.1 Análisis de Correlación y Prueba de Hipótesis Específica 1

La tabla N°90, muestra la relación entre las variables Competitividad y Capital Productivo, arrojando relación DIRECTA O POSITIVA entre ambas variables, es decir, una mayor inversión (PROCOMPITE) en Capital Productivo (fitotoldos con mayores extensiones, mejora en los sistemas de riego, etc.) mejora la Competitividad de la cadena productiva de Fresas.

Asimismo, se puede observar que la variable Capital Productivo explica en un 67.3% el comportamiento de la Competitividad de la cadena productiva de fresas.

**Tabla 90**

*ANÁLISIS CORRELACIONAL ENTRE LAS VARIABLES COMPETITIVIDAD Y CAPITAL  
PRODUCTIVO – PERIODO 2021*

COEFICIENTES					
Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Sig.
	B	Desv. Error	Beta		
(Constante)	,948	,153		6,177	,000
Capital Productivo	,673	,067	,837	10,049	,000

a. Variable dependiente: Competitividad

*Nota.* Resultados obtenidos mediante el paquete estadístico SPSS v25

La tabla N°91 muestra la Prueba CHI-CUADRADO entre las Variables Competitividad y Capital Productivo, donde el p- valor es menor a 0.05 ( $0,000 < 0,05$ ), lo cual indica que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna; es decir, la Inversión de PROCOMPITE sobre el capital productivo, genera y/o crea una estrategia competitiva en el mercado, la cual impacta positivamente en la competitividad de la cadena productiva de fresas de la Provincia de Calca.

### Tabla 91

#### PRUEBA CHI-CUADRADO DE LAS VARIABLES COMPETITIVIDAD Y CAPITAL

#### PRODUCTIVO – PERIODO 2021

PRUEBAS DE CHI-CUADRADO			
	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	393, 214a	270	,000
Razón de verosimilitud	191,422	270	1,000
Asociación lineal por lineal	12,230	1	,000
N de casos válidos	45		

*Nota.* Resultados obtenidos mediante el paquete estadístico SPSS v25

#### 5.2.4.2 Análisis de Correlación y Prueba de Hipótesis Específica 2

En la tabla N°92 se plantea la relación entre la variable dependiente Competitividad y la Variable Capital Humano; de acuerdo a la tabla se observa una relación DIRECTA O POSITIVA, lo cual indica que mientras las asociaciones productoras tengan un mayor número de Asistencias Técnicas y capacitaciones en lo que respecta a la producción de fresas, se mejora la Competitividad de la cadena productiva

. Asimismo, se puede observar que la variable Capital Humano explica en un 59,0% el comportamiento de la Competitividad de la cadena productiva de fresas.

**Tabla 92**

*ANÁLISIS CORRELACIONAL ENTRE LAS VARIABLES COMPETITIVIDAD Y CAPITAL HUMANO – PERIODO 2021*

<b>COEFICIENTES</b>					
<b>Modelo</b>	<b>Coefficientes no estandarizados</b>		<b>Coefficientes estandarizados</b>	<b>t</b>	<b>Sig.</b>
	<b>B</b>	<b>Desv. Error</b>	<b>Beta</b>		
(Constante)	1,154	,133		8,693	,000
Capital Humano	<b>,590</b>	,083	,734	7,083	,000

a. Variable dependiente: Competitividad

**Nota.** Resultados obtenidos mediante el paquete estadístico SPSS v25

En la tabla N°93 se observa la Prueba CHI-CUADRADO de las Variables Competitividad y Capital Humano, donde el p- valor es menor a 0.05 ( $0,000 < 0,05$ ), lo cual indica que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna; es decir, invertir (PROCOMPITE) en Capital Humano genera una ventaja competitiva que impacta positivamente sobre la competitividad de la cadena productiva de fresas en la Provincia de Calca; esta ventaja se debe a que los beneficiarios aumentan sus conocimientos y técnicas en cuanto a la producción fresas bajo invernadero.

**Tabla 93**

*PRUEBA CHI-CUADRADO DE LAS VARIABLES COMPETITIVIDAD Y CAPITAL HUMANO – PERIODO 2021*

<b>PRUEBAS DE CHI-CUADRADO</b>			
	<b>Valor</b>	<b>df</b>	<b>Significación asintótica (bilateral)</b>
Chi-cuadrado de Pearson	405,000a	288	<b>,000</b>
Razón de verosimilitud	186,454	288	1,000
Asociación lineal por lineal	23,692	1	,000
N de casos válidos	45		

**Nota.** Resultados obtenidos mediante el paquete estadístico SPSS v25

### 5.2.4.3 Análisis de Correlación y Prueba de Hipótesis Específica 3

En la tabla N°94 se observa la relación entre la variable dependiente Competitividad y la Variable Posicionamiento en el Mercado, mostrando una relación DIRECTA O POSITIVA, lo cual señala que el posicionamiento en el mercado influye positivamente en la Competitividad de la cadena productiva de Fresas. Asimismo, según la tabla N°99, la variable Posicionamiento en el mercado explica en un 35,4% el comportamiento de la Competitividad de la cadena productiva de fresas.

**Tabla 94**

*ANÁLISIS CORRELACIONAL ENTRE LAS VARIABLES COMPETITIVIDAD Y POSICIONAMIENTO EN EL MERCADO – PERIODO 2021*

COEFICIENTES					
Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Sig.
	B	Desv. Error	Beta		
(Constante)	1,028	,105		9,783	,000
Posicionamiento en el Mercado	<b>,354</b>	,035	,840	10,160	,000

a. Variable dependiente: competitividad

**Nota.** Resultados obtenidos mediante el paquete estadístico SPSS v25

En la tabla N°95 se observa la Prueba CHI-CUADRADO de las Variables Competitividad y Posicionamiento en el Mercado, donde el p- valor es menor a 0.05 ( $0,000 < 0,05$ ), lo cual indica que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna; es decir, se concluye que el posicionamiento en el mercado (promoción, publicidad, actividades comerciales, canales de distribución) generado por las inversiones PROCOMPITE crea y genera estrategias competitivas en el mercado, lo cual aumenta la competitividad de la cadena productiva de fresas en la Provincia de Calca.

**Tabla 95**

*PRUEBA CHI-CUADRADO DE LAS VARIABLES COMPETITIVIDAD Y POSICIONAMIENTO  
EN EL MERCADO – PERIODO 2021*

<b>PRUEBAS DE CHI-CUADRADO</b>			
	<b>Valor</b>	<b>df</b>	<b>Significación asintótica (bilateral)</b>
Chi-cuadrado de Pearson	855,000a	608	<b>,000</b>
Razón de verosimilitud	249,185	608	1,000
Asociación lineal por lineal	31,060	1	,000
N de casos válidos	45		

*Nota.* Resultados obtenidos mediante el paquete estadístico SPSS v25

## CONCLUSIONES

1. El análisis de los datos obtenidos en la investigación realizada en la Provincia de Calca nos muestra que la Variable Inversiones PROCOMPITE tiene una correlación positiva con la variable Competitividad de la Cadena Productiva de Fresas, ello se demuestra con el análisis de la regresión lineal y con un nivel de significancia  $p\text{-valor} = 0,039$  demostrado en la prueba estadística Chi-Cuadrado. Sin embargo, también se puede observar que la variable independiente Inversiones PROCOMPITE no es muy significativa, puesto que solo explica en un 27,6% el comportamiento de la variable Competitividad; debido a que estas inversiones no fueron suficientes (bajo presupuesto por parte de la Municipalidad) para implementar, crear y mejorar estrategias competitivas que impacten sobre la competitividad de la cadena productiva de fresas.
2. Respecto al análisis de correlación entre las variables Capital Productivo y Competitividad de la Cadena Productiva de Fresas se llega a la conclusión que existe una correlación positiva con un nivel de significancia  $p\text{-valor}=0,000$  y un coeficiente de Regresión Lineal del 0,673; siendo la variable que explica en mayor medida la Competitividad de la Cadena Productiva de Fresas; es decir la inversión de PROCOMPITE sobre el capital productivo crea estrategias competitivas que impactan en un 67.3% sobre la Competitividad de la Cadena Productiva de fresas; ello coincide con la información recopilada de los planes de negocio de ambas asociaciones, en los cuales se destina mayor presupuesto a la adquisición de capital productivo (construcción de fitotoldos, sistemas de riego y materiales e insumos)

3. Según los datos obtenidos en el análisis de regresión lineal y la prueba estadística Chi- Cuadrado para las variables Capital Humano y Competitividad de la Cadena Productiva de Fresas se obtuvo una correlación positiva(0,590) con un nivel de significancia  $p$ -valor=0,000 , debido a que el presupuesto otorgado por la Municipalidad de Calca a través del Fondo PROCOMPITE para las Capacitaciones y Asistencias Técnicas en temas de producción de fresas fue considerable, ya que pudo crear y mejorar sus ventajas y estrategias competitivas entre los beneficiarios frente a otros productores de fresas, lo cual se ve reflejado en el rendimiento de producción de fresas debido a que anteriormente no tenían suficiente conocimiento en temas de producción de fresas. Esta variable explica en un 59,0% a la Competitividad, debido a que falta mejorar y aumentar las intervenciones por parte de la Municipalidad.
4. El análisis correlacional entre las variables Posicionamiento en el Mercado y Competitividad de la Cadena Productiva de Fresas, demuestra que existe una correlación positiva con un coeficiente de regresión lineal de 0,354 y un  $p$ -valor = 0,000, esta variable es la que explica en menor medida la Competitividad debido a que la Inversión no fue equitativa para todos sus componentes de dicha variable, principalmente porque en la promoción y publicidad del producto la inversión fue mínima, mientras que para mejorar la calidad y rendimiento del producto hubo una mayor inversión en comparación al anterior componente mencionado; en conclusión esto muestra porque dicha variable solo explica en un 35.4% a la Competitividad de la Cadena Productiva de Fresas.

## RECOMENDACIONES

1. Según la Ley N°29337 se faculta a los Gobiernos Regionales y Locales el uso de hasta el 10% de los recursos presupuestados destinados a gastos en proyectos para PROCOMPITE, sin embargo, la Municipalidad Provincial de Calca solo destina a PROCOMPITE del 3 % al 4% de su presupuesto destinado a proyectos, por ello se recomienda que la Municipalidad Provincial de Calca otorgue mayor presupuesto a la Oficina de PROCOMPITE, con la finalidad que las asociaciones beneficiarias abarquen más de un eslabón de la cadena productiva y mejoren sus capacidades para que así puedan ser más competitivos en el mercado.
2. Debido al desconocimiento por parte de la población acerca de PROCOMPITE y teniendo en cuenta de que la población Calqueña en su mayoría se dedica a actividades agropecuarias, se recomienda a la Municipalidad Provincial de Calca realizar mayor difusión acerca del concurso con el objetivo de que las personas interesadas conozcan acerca de las bases, requisitos y beneficios del programa.
3. Se recomienda a la Municipalidad Provincial de Calca realizar un mayor acompañamiento en la ejecución de sus inversiones, ello con la finalidad de que las asociaciones ganadoras puedan obtener todo el conocimiento y capital que requieren realmente. Así mismo se aconseja que las intervenciones puedan realizarse en lo posible en el idioma natal de los beneficiarios(quechua) para que estas sean más provechosas para los socios beneficiarios.

4. Se recomienda a los productores de fresas de las asociaciones ganadoras del fondo concursable tener un registro de egresos e ingresos, el cual permitirá tener un mejor control sobre los costos de producción e ingresos por la venta de dicho producto; para que de esta forma se pueda implementar y mejorar nuevas estrategias que permita maximizar la rentabilidad.

## BIBLIOGRAFIA

- Albuquerque Llorens, F. (2004). *El Enfoque del Desarrollo Economico Local*. Buenos Aires: Desarrollo Economico local y Empleabilidad-Programa AREA (OIT).
- Becker, G. S. (Enero de 1964). Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education, First Edition;. New York: Columbia University Press for the National Bureau of Economic Research.
- Castilla Caillaux, K. L. (2019). Impacto de la Aplicación de la Ley PROCOMPITE sobre agentes económicos organizados en Cuyes- San Jerónimo-Cusco. Cusco, Perú: Universidad Nacional de San Antonio Abad del Cusco.
- Constitución Política del Perú. (1993). Capitulo XIV: De la descentralizacion, las regiones y las Municipalidades.
- Decreto Supremo N°001-2021-PRODUCE. (2021). Nuevo Reglamento de la Ley N°29337. Lima, Perú.
- Decreto Supremo N°103-2012-EF. (2012). Decreto Supremo que aprueba el reglamento de la ley PROCOMPITE. Lima, Perú.
- Decreto Supremo N°345-2018-EF. (2018). Política Nacional de Competitividad y Productividad. Lima, Perú.
- Elorrieta Agramonte , J. I., Machacuay Romero, S., & Paullo Nina, A. E. (2007). *El Rol de los Gobiernos Locales en la Promoción del Desarrollo* (Vol. 3). Cusco, Perú: Alpha Servicios Gráficos.
- Ferrando Perea , A. (2015). Asociatividad para mejora de la Competitividad de Pequeños Productores Agrícolas. *Anales Científicos* , 177-185.

- Ferraz, J. C., Kupfer, D., & Hagenauer, L. (1996). El desafío competitivo para la industria brasileña. *CEPAL*, 145-173.
- Gereffi, G., & Fernandez Stark, K. (2011). Manual: Desarrollo Económico Local y Cadenas Globales de Valor. North Carolina : Center on Globalization, Governance & Competitiveness.
- Hernandez Sampieri , R., Fernandez Collado , C., & Baptista Lucio , P. (2014). *Metodología de la Investigación/ 6° Edición*. México: McGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.
- Huanca , M. Y. (2021). Implementación del Programa PROCOMPITE y la Competitividad de los Pescadores Artesanales del Distrito de Ilo, Provincia de Ilo, 2021. Moquegua, Perú: Universidad Nacional de Moquegua.
- INEI. (2017). *Compendio Estadístico*. Lima: San Marcos.
- Ledenyov, V., & Ledenyov , D. (2017). Investment in Capital Markets. *Saarbrücken Germany: LAP LAMBERT* .
- León López, L., Guzmán Ortiz, D. A., García Berumen , J. A., Chávez Marmolejo, C. G., & Peña Cabriales , J. J. (2014). Consideraciones para mejorar la Competitividad de la Región “El Bajío” en la Producción Nacional de Fresa. *Revista Mexicana de Ciencias Agrícolas*, 673-686.
- Ley 28015. (2003). Título III: Instrumentos de Promoción para el desarrollo y la Competitividad. Lima, Perú.
- Ley N° 28846. (2006). Ley para el Fortalecimiento de las Cadenas Productivas y Conglomerados. Lima, Perú.
- Ley N°27972. (2003). Ley Organica de Municipalidades. Lima, Perú.

Ley N°29337. (2009). Ley PROCOMPITE, ley que establece disposiciones para apoyar la Competitividad Productiva. Lima, Perú.

Merma Gonzales, S., & Nina Miranda, S. (2016). Análisis del desarrollo Productivo de las Inversiones PROCOMPITE en la cadena productiva Maíz Amiláceo, en el Distrito de Combapata, Provincia Canchis, Región Cusco- AÑO 2013. Cusco, Perú: Universidad Nacional de San Antonio Abad del Cusco.

Ministerio de Economía y Finanzas, M. (2022). [https://www.mef.gob.pe/es/?id=2914:presupuesto&option=com\\_content&language=es-ES&view=article&lang=es-ES](https://www.mef.gob.pe/es/?id=2914:presupuesto&option=com_content&language=es-ES&view=article&lang=es-ES). Obtenido de [https://www.mef.gob.pe/es/?id=2914:presupuesto&option=com\\_content&language=es-ES&view=article&lang=es-ES](https://www.mef.gob.pe/es/?id=2914:presupuesto&option=com_content&language=es-ES&view=article&lang=es-ES).

Padilla Pérez, R., & Oddone, N. (2016). *Manual para el fortalecimiento de Cadenas de Valor*. México, México: CEPAL, FIDA.

Porter, M. E. (1991). *Ventaja competitiva: Creacion y Sostenimiento de un desempeño superior*. Buenos Aires: Rei Argentina S.A.

Trout, J., & Ries, A. (1981). *Positioning: The Battle for your Mind*. New York: McGraw-Hill.

Tudela Mamani, J. W. (2016). Análisis Multidimensional de la Competitividad Productiva Rural: Un Estudio para orientar la inversión Pública en el Marco del Apoyo a la Competitividad Productiva. *Revista de Investigaciones AltoAndinas*, 151-168.

Vazquez Barquero, A. (1988). *Desarrollo Local: Una estrategia de creacion de empleo*. Madrid: Ediciones Pirámide.

## ANEXOS

## a) MATRIZ DE CONSISTENCIA

<b>TITULO: ESTUDIO DE LOS EFECTOS DE LAS INVERSIONES DE PROCOMPITE EN LA COMPETITIVIDAD DE LA CADENA PRODUCTIVA DE FRESAS EN LA PROVINCIA DE CALCA PERIODO 2021</b>						
<b>PROBLEMA GENERAL</b>	<b>HIPOTESIS GENERAL</b>	<b>OBJETIVO GENERAL</b>	<b>VARIABLE INDEPENDIENTE</b>	<b>DIMENSIONES</b>	<b>SUBDIMENSIONES</b>	<b>INDICADORES</b>
¿Cuáles son los efectos de las inversiones de PROCOMPITE sobre la competitividad de la cadena productiva de fresas en la Provincia de Calca?	Las inversiones de PROCOMPITE generaron cambios positivos, mejorando la competitividad de la cadena productiva de fresas en la Provincia de Calca.	Estudiar los efectos de las inversiones PROCOMPITE sobre la competitividad de la cadena productiva de fresas en la Provincia de Calca para el Periodo 2021	<b><i>INVERSIONES PROCOMPITE</i></b>	<b><i>PRESUPUESTO</i></b>	PRESUPUESTO	Inversión Fija
						Capital de Trabajo
						Gastos Generales
						Gastos de Supervisión
<b>PROBLEMAS ESPECIFICOS</b>	<b>HIPOTESIS ESPECIFICOS</b>	<b>OBJETIVOS ESPECIFICOS</b>	<b>VARIABLE DEPENDIENTE</b>	<b>DIMENSIONES</b>	<b>SUBDIMENSIONES</b>	<b>INDICADORES</b>
¿Cuáles son los efectos del capital productivo sobre la competitividad de la cadena productiva de fresas en la provincia de Calca?	El capital productivo con la implementación PROCOMPITE genera una estrategia competitiva, la cual impacta positivamente sobre competitividad de la cadena productiva de fresas en la Provincia de Calca.	Determinar los efectos del capital productivo de las inversiones PROCOMPITE sobre la competitividad de la cadena productiva de fresas en la provincia de Calca.	<b><i>COMPETITIVIDAD DE LAS CADENAS PRODUCTIVAS</i></b>	<b><i>CAPITAL PRODUCTIVO</i></b>	Infraestructura	Número de Fitotoldos
					Equipos	Instalaciones del Sistema de Riego
					Materiales e Insumos	Plántulas de fresas
						Productos Fitosanitarios
¿Cuáles son los efectos del capital humano sobre la competitividad de la cadena productiva de fresas en la provincia de Calca?	El capital humano con la implementación PROCOMPITE genera una ventaja competitiva, la cual impacta positivamente en la competitividad de la cadena productiva de fresas en la Provincia de Calca.	Determinar los efectos del capital humano de las inversiones PROCOMPITE sobre la competitividad de la cadena productiva de fresas en la provincia de Calca.	<b><i>COMPETITIVIDAD DE LAS CADENAS PRODUCTIVAS</i></b>	<b><i>CAPITAL HUMANO</i></b>	Asistencia técnica	Asistencia técnica para el cultivo de fresas
						Asistencia técnica para el manejo agronómico de la fresa.
						Asistencia técnica en temas de calidad de la fresa.
						Asistencia técnica para el manejo adecuado de sanidad y bioseguridad del cultivo
					Capacitaciones	Capacitación para localizar mejores mercados
						Capacitación para la promoción de la marca

						Capacitación para la creación de convenios
<p>¿Cuáles son los efectos del posicionamiento en el mercado sobre la competitividad de la cadena productiva de fresas en la provincia de Calca?</p>	<p>El posicionamiento en el mercado generado por las inversiones PROCOMPITE crea una estrategia competitiva, la cual influye de manera positiva sobre la competitividad de la cadena productiva de fresas en la Provincia de Calca.</p>	<p>Determinar los efectos del posicionamiento en el mercado generado por las inversiones PROCOMPITE sobre la competitividad de la cadena productiva de fresas en la provincia de Calca.</p>		<p><i>POSICIONAMIENTO EN EL MERCADO</i></p>	<p>Actividades Comerciales</p>	Participación en ferias a nivel local, regional y nacional
						Participación en mercados a nivel local, regional y nacional
					<p>Calidad del producto</p>	Tamaño de la fresa
						Presencia de deformaciones, cicatrices y/o hongos
						Nivel de maduración de la fresa(color)
					Precio del Producto	Precio de las fresas según calidad
					<p>Canales de distribución</p>	Mercado Directo
						Mercado Intermediario
					<p>Publicidad y Promoción del Producto</p>	Publicidad por redes sociales
						Anuncios televisivos
Anuncios radiofónicos						
						Publicidad por medios impresos

## b) INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN



UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABAD DEL CUSCO

ESCUELA PROFESIONAL DE ECONOMIA




---

### ENTREVISTA AL ENCARGADO DE LA OFICINA DE PROCOMPITE DE LA MUNICIPALIDAD PROVINCIAL DE CALCA

La siguiente entrevista es realizada al Ing. Juan Yanapa, encargado de la oficina de PROCOMPITE en la Municipalidad Provincial de Calca.



#### 1. Para conocer más acerca, podría usted indicarnos, ¿Qué es PROCOMPITE?

PROCOMPITE es una iniciativa del gobierno de apoyo a la competitividad, en realidad es la promoción de la competitividad de las Mypes y microempresas. Lo que se ha demostrado a largo de los años es que lo que falta para desarrollar el tema de las cadenas productivas es la competitividad, en primer lugar, no están bien asociadas o bien formalizados y segundo la producción es aniversario tradicional no usan una tecnología para mejorar su productividad. Entonces la idea del gobierno es dotar de un presupuesto a través de un fondo concursable no retornable para mejorar la producción a través de maquinarias, equipos y el desarrollo de capacidades.

#### 2. ¿Cómo está interviniendo la Municipalidad Provincial de Calca en la implementación del Fondo Concursable PROCOMPITE y que cadenas productivas está priorizando?

La norma de PROCOMPITE ya indica el presupuesto que se tiene que asignar a PROCOMPITE, que es el 10% del presupuesto de inversión. Prácticamente ya te da el techo presupuestal para poder trabajar. Y respecto al tema de las cadenas productivas, en Calca

están priorizadas alrededor de 18 cadenas productivas y que están en el Plan de Desarrollo Concertado del 2018.

Pero que al no tener un presupuesto tan holgado el criterio que se toma en Calca es el petitorio que hacen las asociaciones, ya que muchos no están asociados, hay productores, pero no hay asociaciones, entonces, el primer requisito para participar es que tiene que estar formalizado, antes era de 25 socios ahora es de 10. En base a ese petitorio y de acuerdo a la cantidad de asociaciones es que se hace la priorización de las cadenas productivas.

**3. ¿Cuáles son los criterios que toma la Municipalidad para elegir entre los planes de negocio que se presentan?**

En realidad, la directiva de PROCOMPITE ya da un criterio de evaluación. La Municipalidad solo sigue esa directiva y se encarga de hacer un estudio de priorización, el tema de formar un comité de evaluación. Dentro de los criterios de evaluación está la participación de la mujer, la participación de los jóvenes. Ello es un plus en la evaluación. Como también lo es la participación de personas con discapacidad.

La Asociación es la que presenta el plan de negocio, ellos determinan en que eslabón de la cadena productiva quieren participar. El plan de negocio presentado tiene que estar enfocado en la directiva del PROCOMPITE.

El concurso tiene 3 etapas. La primera es la elegibilidad, donde se ve si la asociación esta formalizada, si tiene RUC, si tienen estatuto, una directiva, etc.

El segundo punto es el tema del plan de negocio, si está bien enfocada y enmarcada en la directiva. La tercera etapa es cuando la Asociación tiene que exponer ante el comité evaluador su plan de negocio y en que va a gastar el presupuesto. Todo ello está enmarcado en la directiva y en el Ministerio de la Producción.

**4. ¿Cuáles han sido los principales logros que ha obtenido la Municipalidad Provincial de Calca con este programa?**

Quizá no se tiene cuantificado los logros de PROCOMPITE, pero se tiene conocimiento que las asociaciones con las que se ha trabajado en los temas de Café, cuyes, flores, fresas, miel han mejorado. Por ejemplo, en el tema de cuyes en Lamay ya se convirtió en un corredor gastronómico. Varias asociaciones ya han alcanzado una sostenibilidad. En el caso de Café, hay asociaciones que ya están exportando Café de Altura y vienen ocupando buenos puestos en calidad. En general si se tuvo un impacto positivo, la gran mayoría ha logrado aprovechar el presupuesto que se les ha cofinanciado. Es exitoso, en ese sentido ya se está incrementando también el presupuesto para poder albergar a más asociaciones productoras.

Quizá las limitaciones que se está teniendo es el tema presupuestal y el tema de la formalización, porque hay muchos que quieren participar, pero no están formalizados.

Así mismo, es importante resaltar el tema de la contrapartida según la categoría la que se esté. Anteriormente solo había dos categorías, pero ahora con la nueva directiva hay 3 categorías. Dentro de la categoría A es donde están la mayor parte de las asociaciones ya que no tiene muchos requisitos. La categoría B ya tiene más requisitos, pero también dota de mayor presupuesto.

**ENTREVISTA A LA SRA. MADALITH, PRESIDENTA DE LA ASOCIACION**  
**INKAÑAN**

**1. ¿Cuándo se formó la Asociación?**

La Asociación se formó en el mes de enero del 2018. Desde esa fecha ya teníamos conversaciones para trabajar. Sin embargo, todo era informal.

**2. ¿Cómo se formalizo la Asociación?**

Antes nosotras las mujeres solo trabajábamos en el hogar, los hombres trabajaban en chacra y solo era para nuestro consumo, es así que decidimos buscar apoyo para generar ingresos. Actualmente ya nos encontramos formalizados. Nuestra resolución de asociación salió el 17 de abril del 2019.

**3. ¿Cuántos integrantes tiene actualmente la Asociación?**

Al inicio cuando nos formalizamos iniciamos con 20 socios, ahora en la actualidad tenemos 18 socios (uno de ellos está justificado por temas de salud).

**4. ¿De qué manera participan los socios de la Asociación?**

Los socios tienen que participar activamente en la Asociación, nosotros tenemos reuniones para tratar puntos importantes, ponemos cuotas, recibimos pasantías, también participamos en eventos.

**5. ¿Cuáles son los objetivos de la Asociación?**

El objetivo que tenemos es mejorar nuestra producción de fresas, la calidad de nuestras fresas, porque no algún día exportar nuestro producto, ser conocidos como uno de los mejores productores de fresas de la región. También uno de nuestros objetivos es buscar más apoyo, de las ONGs, de otras instituciones públicas para mejorar nuestra agricultura. Queremos crecer como asociación.

**6. Al día de hoy, ¿Cuáles son los objetivos de alcanzó la Asociación?**

Que nos hayan tomado en cuenta, antes no teníamos apoyo de ninguna institución. Con PROCOMPITE aprendimos a cultivar la fresa, la Municipalidad de Calca nos dio ese apoyo.

**7. ¿Cuál fue el incentivo que tuvieron como para pertenecer a la Cadena Productiva de Fresas?**

Como lo mencione antes, nosotros solo trabajábamos para nuestro consumo, tenemos terrenos pequeños que no nos resultarían rentables si trabajamos otro producto. Produciendo pequeñas cantidades no resulta. Pero con la Fresa no es así, incluso un terreno de 200m<sup>2</sup> o 240m<sup>2</sup> es rentable en la producción de Fresas. Semanalmente ya nos deja una ganancia de 100 a 200 soles. SEMANALMENTE.

Otros productos no son así, por ejemplo, la papa o el haba se sacan una o dos veces al año y ahí recién sacas tu ganancia. Nosotros sacamos la fresa semanalmente.

**8. ¿Cuáles son los aspectos que necesitan conseguir para mejorar la competitividad de la Asociación frente a otras?**

Lo que nosotros requerimos es la Certificación Orgánica, porque ya hemos practicado con el apoyo de la ONG Alianza Andina a trabajar solo de manera orgánica, aprendimos a cultivar fresa solo de forma orgánica, no utilizamos químicos. Aprendimos a preparar Biol, para ayudar a la planta a florecer y para que de buen fruto.

**9. En una escala de 1 a 5, siendo 1 “calificación baja” y 5 es “calificación alta”, ¿Con cuanto califican la implementación de PROCOMPITE por parte de Municipalidad Provincial de Calca en su Asociación?**

Calificaría con un 3, tuvimos un buen apoyo para la construcción de nuestros fitotoldos, pero sobre todo en la parte del trabajo en campo fue difícil, nos mandaron un técnico que no sabía quechua y hay compañeros en la Asociación que no entienden castellano, y por eso tuvimos dificultades para aprender y aprovechar los conocimientos que ellos tenían. Hubiese sido bueno que nos hayan dado capacitaciones en quechua. También hubiese sido bueno que nos hayan dado un mayor presupuesto, porque fue poco y muchas veces no alcanzo. Nosotros tuvimos un aporte superior al de PROCOMPITE.

## **ENTREVISTA A LA SR. ISIDRO, PRESIDENTE DE LA ASOCIACION PUKA FRESAS**

### **1. ¿Cuándo se formó la Asociación?**

La Asociación se formó en el año 2015, desde aquella fecha empezamos trabajando con ONGs como Alianza Andina que nos enseñaron sobre la producción de fresas de manera orgánica.

### **2. ¿Cómo se formalizo la Asociación?**

Anteriormente nosotros empezamos con la producción de fresas con la ONG Alianza Andina, pero solo teníamos pequeños fitotoldos, es decir no producíamos a gran escala, actualmente con PROCOMPITE tuvimos que formalizar nuestra asociación. nuestra resolución de asociación salió el 17 de abril del 2019.

### **3. ¿Cuántos integrantes tiene actualmente la Asociación?**

Empezamos siendo 20 socios, pero actualmente aumentamos el número a 30.

### **4. ¿De qué manera participan los socios de la Asociación?**

Los socios tienen que participar activamente en la Asociación, asistiendo a las reuniones, faenas, poniendo cuotas y también participando en los eventos que tengamos como asociación, Para poder entrar a la asociación es requisito indispensable poner la cuota de 150 soles.

### **5. ¿Cuáles son los objetivos de la Asociación?**

El objetivo que tenemos como asociación es competir con otros productores, de manera que nuestro producto pueda ser el mejor en el mercado; así también buscar que diferentes instituciones nos puedan apoyar con asistencias técnicas, capacitaciones, presupuesto, etc.; por ejemplo, al día de hoy presentamos nuestro plan de negocio a AgroIdeas, para lo cual se tuvo que aumentar el número de socios.

**6. Al día de hoy, ¿Cuáles son los objetivos de alcanzó la Asociación?**

Que la Municipalidad Provincial de Calca a través de PROCOMPITE nos haya podido apoyar.

**7. ¿Cuál fue el incentivo que tuvieron como para pertenecer a la Cadena Productiva de Fresas?**

La producción de fresas nos deja un ingreso seguro y semanal durante todo el año, en cambio otros productos como la papa ya no es rentable. Semanalmente sacamos de 3 a 8 baldes de fresas, lo cual nos genera un ingreso seguro para nuestras familias.

**8. ¿Cuáles son los aspectos que necesitan conseguir para mejorar la competitividad de la Asociación frente a otras?**

Lo que nosotros requerimos es la Certificación Orgánica, y mayor número de capacitaciones para cada vez lograr una mejor producción de fresas, en cuanto a calidad y rendimiento.

**9. En una escala de 1 a 5, siendo 1 “calificación baja” y 5 es “calificación alta”, ¿Con cuanto califican la implementación de PROCOMPITE por parte de Municipalidad Provincial de Calca en su Asociación?**

Calificaría con un 4, hubo buen apoyo de la Municipalidad en cuanto a la construcción de nuestros fitotoldos, pero los técnicos que enviaron para capacitaciones, y asistencias técnicas no fueron muy buenos ya que no sabían quechua y en nuestra asociación la mayoría somos quechua hablantes, y por eso tuvimos dificultades para aprender y aprovechar los conocimientos que ellos tenían. Hubiese sido bueno que nos hayan dado capacitaciones en quechua.

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABAD DEL CUSCO**  
**ESCUELA PROFESIONAL DE ECONOMÍA**

**Nombre de la Investigación:** EFECTOS DE LAS INVERSIONES DE PROCOMPITE EN LA COMPETITIVIDAD DE LA CADENA PRODUCTIVA DE FRESAS EN LA PROVINCIA DE CALCA PERIODO 2021

NOMBRES Y APELLIDOS DEL BENEFICIARIO. - \_\_\_\_\_

**I. ASPECTOS GENERALES**

**1. SEXO**

Masculino

Femenino

**2. EDAD**

De 18 a 30 años

De 31 a 40 años

De 41 a 50 años

De 51 a 60 años

Mayor a 60 años

**3. N° DE INTEGRANTES DEL HOGAR**

**4. DISTRITO AL QUE PERTENECE**

Distrito de Taray

Distrito de Coya

**5. GRADO DE INSTRUCCIÓN**

Sin Estudios

Primaria Incompleta

Primaria Completa

Secundaria Incompleta

Secundaria Completa

Superior Técnico

Superior Universitario

**6. ¿A qué se dedicaba antes de la implementación PROCOMPITE?**

Actividades de producción y comercialización agrícola

Actividades de producción y comercialización pecuaria

Negocio Propio

Trabajador Independiente

**II. CAPITAL PRODUCTIVO**

**1. Respecto a la Infraestructura**

	¿Usted contaba/cuenta con fitotoldo?	¿Cuál era/es la extensión de su fitotoldo(m2)?	¿Cuál era/es la capacidad de producción de su invernadero? (número de plantas de fresas)	¿Cuál era/es el rendimiento en la producción de fresas? (kilos/por temporada)
Antes de la implementación PROCOMPITE	a) SI b) NO			
Después de la implementación PROCOMPITE	a) SI b) NO			

**2. Sistema de Riego**

	¿Usted usaba/usa algún sistema de riego?	¿Qué tipo de riego utilizaba/ utiliza para el cultivo de fresas?
Antes de la implementación PROCOMPITE	a) SI b) NO	a) Riego por Gravedad b) Riego por Aspersión c) Riego por Goteo
Después de la implementación PROCOMPITE	a) SI b) NO	a) Riego por Gravedad b) Riego por Aspersión c) Riego por Goteo

### 3. Materiales e Insumos

	¿Cuál es la variedad de plántulas de fresa que usaba/usa?	¿Cuántas plántulas de fresa usted utilizaba/utiliza por cultivo?	¿Usted utilizaba/utiliza productos fitosanitarios?	¿Usted utilizaba/utiliza fertilizantes y/o abonos?	¿Qué tipo de fertilizantes y/o abonos utilizaba/utiliza?
Antes de la implementación PROCOMPITE	a) Gaviota b) Venta c) Aromas d) Otro:		a) SI b) NO	a) SI b) NO	a) Orgánico b) Inorgánico c) Mixto
Después de la implementación PROCOMPITE	a) Gaviota b) Venta c) Aromas d) Otro:		a) SI b) NO	a) SI b) NO	a) Orgánico b) Inorgánico c) Mixto

## III. CAPITAL HUMANO

### 1. Asistencia Técnica

	¿Usted recibía asistencia técnica?	¿Qué tipo de asistencia técnica recibía/recibe?		
Antes de la implementación PROCOMPITE	a) SI b) NO			
Después de la implementación PROCOMPITE	a) SI b) NO	Asistencia técnica para el cultivo de fresas	SI	NO
		Asistencia técnica para el manejo agronómico de la fresa.	SI	NO
		Asistencia técnica en temas de calidad de la fresa.	SI	NO
		Asistencia técnica para el manejo adecuado de sanidad y bioseguridad del cultivo.	SI	NO

### 2. Capacitaciones

	¿Usted recibía/recibe capacitaciones para localizar mejores mercados?	¿Usted recibía/recibe capacitaciones para promocionar sus productos (marca)?	¿Usted recibía/recibe capacitaciones para crear convenios con instituciones o empresas?
Antes de la implementación PROCOMPITE	a) SI b) NO	a) SI b) NO	a) SI b) NO
Después de la implementación PROCOMPITE	a) SI b) NO	a) SI b) NO	a) SI b) NO

## IV. POSICIONAMIENTO EN EL MERCADO

### 1. Actividades Comerciales

	¿En qué tipo de ferias participaba/participa usted con su producto?			¿A qué tipo de mercado destinaba/destina su producto?		
		SI	NO		SI	NO
Antes de la implementación PROCOMPITE	A nivel Local	SI	NO	A nivel Local	SI	NO
	A nivel Regional	SI	NO	A nivel Regional	SI	NO
	A nivel Nacional	SI	NO	A nivel Nacional	SI	NO
Después de la implementación PROCOMPITE	A nivel Local	SI	NO	A nivel Local	SI	NO
	A nivel Regional	SI	NO	A nivel Regional	SI	NO
	A nivel Nacional	SI	NO	A nivel Nacional	SI	NO

## 2. Calidad del Producto

	¿Cuál era/es la calidad de su producto?			¿Cuánto era/es la cantidad que produce? (kilos por temporada)	
Antes de la implementación PROCOMPITE	Calidad Extra	SI	NO	Calidad Extra	
	Calidad I	SI	NO	Calidad I	
	Calidad II	SI	NO	Calidad II	
	Calidad Industrial	SI	NO	Calidad Industrial	
Después de la implementación PROCOMPITE	Calidad Extra	SI	NO	Calidad Extra	
	Calidad I	SI	NO	Calidad I	
	Calidad II	SI	NO	Calidad II	
	Calidad Industrial	SI	NO	Calidad Industrial	

- **Calidad Extra:** Frutas con forma característica, firmes, enteras y con cáliz, color rojo uniforme entre el 50- 80 % de su superficie, libres de deformaciones, cicatrices y sin presencia de hongos ni humedad exterior
- **Calidad I:** Forma característica, firmes, enteras y con cáliz, color rojo uniforme entre el 50- 80% de su superficie, con leves deformaciones, cicatrices y sin presencia de hongos ni humedad exterior.
- **Calidad II:** Formas irregulares, firmes, enteras y con cáliz, color rojo uniforme entre el 50- 80% de su superficie, con leves deformaciones y cicatrices en el 20% del peso total y sin presencia de hongos ni humedad exterior.
- **Calidad Industrial:** Tamaños muy pequeños, color rojo, con o sin cáliz, presencia de deformaciones y sin presencia de hongos y humedad.

## 3. Precio del Producto

	Antes de la implementación PROCOMPITE		Después de la implementación PROCOMPITE	
¿Cuál era/es el precio de su producto según la calidad? (por kilo)	Calidad Extra		Calidad Extra	
	Calidad I		Calidad I	
	Calidad II		Calidad II	
	Calidad Industrial		Calidad Industrial	

## 4. Canales de Distribución

	Antes de la implementación PROCOMPITE			Después de la implementación PROCOMPITE		
¿Cuál era/es el canal de distribución de su producto?	Mercado Directo	SI	NO	Mercado Directo	SI	NO
	Mercado Intermediario	SI	NO	Mercado Intermediario	SI	NO
	Ninguno	SI	NO	Ninguno	SI	NO

## 5. Respeto a la Publicidad y Promoción del Producto

	¿Usted realizaba/realiza publicidad y promoción de sus productos?	¿A través de qué medios realizaba/realiza publicidad y promoción de sus productos?	
Antes de la implementación PROCOMPITE	a) SI b) NO	Publicidad por redes sociales	SI NO
		Anuncios televisivos	SI NO
		Anuncios radiofónicos	SI NO
		Publicidad por medios impresos	SI NO
		Ninguno	
Después de la implementación PROCOMPITE	a) SI b) NO	Publicidad por redes sociales	SI NO
		Anuncios televisivos	SI NO
		Anuncios radiofónicos	SI NO
		Publicidad por medios impresos	SI NO
		Ninguno	

**V. ACERCA DEL PROGRAMA**

1. ¿Cómo califica la implementación del programa PROCOMPITE, por parte de la Municipalidad Provincial de Calca, en la cadena productiva de Fresas?

Muy mala	
Mala	
Regular	
Buena	
Muy buena	

2. En caso que su respuesta sea mala o muy mala. Menciones cuáles son los motivos:

---



---

3. ¿Qué aspectos considera que se puede mejorar para que se dé una mejor intervención del programa PROCOMPITE?

Aumentar el número de capacitaciones y/o asistencias técnicas	
Tipo de capacitación y/o asistencia técnica	
Mayor intervención económica para mejorar y/o ampliar la infraestructura	
Mayor intervención económica para mejorar y/o ampliar los equipos, maquinarias y/o herramientas.	
Organizar eventos feriales con mayor frecuencia	
Otros	

c) OTROS



**FOTO 1: ENCUESTA A LOS SOCIOS DE LA ASOCIACIÓN INKAÑAN DEL DISTRTO DE TARAY**



**FOTO 2: ENCUESTA A LOS SOCIOS DE LA ASOCIACIÓN PUKA FRESAS DEL DISTRTO DE COYA**



**FOTO 3: PRESENTACIÓN ANTE LOS SOCIOS DE LA ASOCIACIÓN  
INKAÑAN DEL DISTRTO DE TARAY**



**FOTO 4: COSECHA Y SELECCIÓN POR CALIDAD DEL PRODUCTO(FRESA)**



**FOTO 5: SISTEMA DE RIEGO POR GOTEO**



**FOTO 6: FITOTOLDO DE FRESAS CON UNA EXTENSIÓN DE 240 M<sup>2</sup>,  
INSTALADO CON PROCOMPITE, DISTRITO DE TARAY Y COYA,  
PROVINCIA CALCA.**

**PLAN DE NEGOCIO: INCREMENTO DE LA PRODUCCIÓN DE FRESAS BAJO INVERNADERO EN LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS INCAÑAN EN EL DISTRITO DE TARAY**

**MUNICIPALIDAD  
PROVINCIAL DE CALCA.**



**PLAN DE NEGOCIO  
“INCREMENTO DE LA PRODUCCION DE FRESA,BAJO INVERNADERO EN LA  
ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS INCAÑAN EN EL DISTRITO DE  
TARAY, PROVINCIA DE CALCA ,REGIÓN CUSCO”**



Presupuesto total	: 126,250.00 Soles
Gobierno local	: 85,000.00 Soles
AEO	: 41,250.00 Soles

**PROVINCIA:CALCA  
DISTRITO:TARAY  
COMUNIDAD:KCALLARAYAN**

**ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES  
AGROPECUARIOS INCAÑAN**

**CALCA  
2020**

**PLAN DE NEGOCIO: INCREMENTO DE LA PRODUCCIÓN DE FRESAS BAJO INVERNADERO EN LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS PUKA FRESAS EN EL DISTRITO DE COYA**

**MUNICIPALIDAD  
PROVINCIAL DE CALCA.**



**PLAN DE NEGOCIO  
"INCREMENTO DE LA PRODUCCION DE FRESA, BAJO INVERNADERO EN LA  
ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS PUKA FRESAS LAGUNA  
QQORICOCHA EN EL DISTRITO DE COYA, PROVINCIA DE CALCA, REGIÓN CUSCO"**



Presupuesto total	: 122,500.00 Soles
Gobierno local	: 85,000.00 Soles
AEO	: 37,500.00 Soles

**PROVINCIA:CALCA  
DISTRITO:COYA  
COMUNIDAD:QQENCCO**

**ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES  
AGROPECUARIOS PUKA FRESAS  
LAGUNA QQORICOCHA**

**CALCA  
2020**

# MARCO LEGAL DE PROCOMPITE: LEY N°29337

## LEY N° 29337

EL CONGRESO DE LA REPÚBLICA;

POR CUANTO:

El Congreso de la República  
Ha dado la Ley siguiente:

EL CONGRESO DE LA REPÚBLICA;

Ha dado la Ley siguiente:

### LEY QUE ESTABLECE DISPOSICIONES PARA APOYAR LA COMPETITIVIDAD PRODUCTIVA

#### **Artículo 1°.- Disposiciones para la competitividad productiva**

Declarase estrategia prioritaria del Estado la ejecución de Iniciativas de Apoyo a la Competitividad Productiva que tienen el objeto de mejorar la competitividad de cadenas productivas, mediante el desarrollo, adaptación, mejora o transferencia de tecnología. Puede considerar transferencias de equipos, maquinaria, infraestructura, insumos y materiales en beneficio de agentes económicos organizados exclusivamente en zonas donde la inversión privada sea insuficiente para lograr el desarrollo competitivo y sostenible de la cadena productiva.

#### **Artículo 2°.- Iniciativas de Apoyo a la Competitividad Productiva**

Las Iniciativas de Apoyo a la Competitividad Productiva son ejecutadas, mediante procesos concursables, por los gobiernos regionales y locales en el marco de las competencias establecidas por ley. Su implementación, ejecución y evaluación de impacto se realiza de acuerdo con los procedimientos y metodología que apruebe el Ministerio de Economía y Finanzas. No pueden considerarse la entrega directa de dinero a los beneficiarios ni gastos de operación y mantenimiento de ninguna clase. La normativa del Sistema Nacional de Inversión Pública no es aplicable a las Iniciativas de Apoyo a la Competitividad Productiva.

#### **Artículo 3°.- Autorización de las Iniciativas de Apoyo a la Competitividad Productiva**

Las Iniciativas de Apoyo a la Competitividad Productiva son autorizadas hasta el plazo máximo de dos (2) años por las oficinas de programación e inversiones de los gobiernos regionales y de los gobiernos locales, o las que hagan sus veces, de acuerdo con los procedimientos y metodología a que se refiere el artículo 2°, siempre que se sustente técnicamente que los beneficios son mayores a la inversión, a los costos de operación y mantenimiento; y que consideren aportes de los beneficiarios. Los gobiernos regionales y locales deben informar, dentro del plazo máximo de quince (15) días hábiles, al Ministerio de Economía y Finanzas sobre las Iniciativas de Apoyo a la Competitividad Productiva que autoricen.

#### **Artículo 4°.- Financiamiento de las Iniciativas de Apoyo a la Competitividad Productiva**

Los gobiernos regionales y locales pueden destinar hasta un diez por ciento (10%) de los recursos presupuestados para los gastos destinados a proyectos para financiar las Iniciativas de Apoyo a la Competitividad Productiva, que se autoricen conforme a las disposiciones de la presente Ley, con excepción de los recursos provenientes de las fuentes de financiamiento de operaciones oficiales de crédito y donaciones y transferencias.

#### **Artículo 5°.- Principios para la calidad de las Iniciativas de Apoyo a la Competitividad Productiva**

Las Iniciativas de Apoyo a la Competitividad Productiva se autorizan y ejecutan en el marco de los principios de eficiencia, eficacia y complementanidad a la inversión privada. Con la finalidad de optimizar el uso de los fondos públicos que se destinen a las Iniciativas de Apoyo a la Competitividad Productiva, éstas pueden ser cofinanciadas por más de un gobierno regional o gobierno local, no debiendo duplicarse iniciativas en el mismo ámbito de influencia o localización geográfica ni autorizarse iniciativas que tengan los mismos objetivos o modalidad de intervención de otras iniciativas o programas ya autorizados.

#### DISPOSICIONES COMPLEMENTARIAS

##### **PRIMERA.- De los procedimientos y metodología**

El Ministerio de Economía y Finanzas aprobará los procedimientos y la metodología a que se refiere el artículo 2° dentro de un plazo máximo de treinta (30) días calendario a partir de la fecha de publicación de la presente Ley.

##### **SEGUNDA.- Sobre el registro y el impacto de las Iniciativas de Apoyo a la Competitividad Productiva**

El Ministerio de Economía y Finanzas realiza el seguimiento de las Iniciativas de Apoyo a la Competitividad Productiva que autoricen e informen los gobiernos regionales y locales conforme a lo dispuesto en el artículo 3°. Para tales efectos, el Ministerio de Economía y Finanzas lleva un registro de las Iniciativas de Apoyo a la Competitividad Productiva, que –para fines presupuestarios– se consideran, dentro de la estructura programática, en la categoría proyectos, debiendo realizar evaluaciones anuales con la finalidad de determinar el impacto de la iniciativa en la actividad económica a la que se encuentra vinculado. El resultado de dicha evaluación se publica en el Diario Oficial El Peruano.

Comunicase al señor Presidente de la República para su promulgación.

En Lima, a los veinticinco días del mes de marzo de dos mil nueve.

JAVIER VELÁSQUEZ QUESQUÉN  
Presidente del Congreso de la República

ALEJANDRO AGUINAGA RECUENCO  
Primer Vicepresidente del Congreso de la República

AL SEÑOR PRESIDENTE CONSTITUCIONAL  
DE LA REPÚBLICA

POR TANTO:

Mando se publique y cumpla.

Dado en la Casa de Gobierno, en Lima, a los veintisiete días del mes de marzo de año dos mil nueve.

ALAN GARCÍA PÉREZ  
Presidente Constitucional de la República

YEHUDE SIMON MUNARO  
Presidente del Consejo de Ministros

330118-2

# DECRETO SUPREMO N°001-2021-PRODUCE

20

NORMAS LEGALES

Miércoles 20 de enero de 2021 / El Peruano

artículo 1 de la Resolución Directoral N° 001-2019-EF/50.01, disponiéndose que el referido artículo 47 del Decreto Legislativo N° 1440, entrará en vigencia a partir del 1 de enero de 2023;

Que, en ese sentido, y en tanto se implemente el artículo 47 del Decreto Legislativo N° 1440, mantiene su vigencia el artículo 40 de la Ley N° 28411, Ley General del Sistema Nacional de Presupuesto, en virtud de lo establecido en la Primera Disposición Complementaria Transitoria del referido Decreto Legislativo;

Que, la Oficina General de Planeamiento y Presupuesto, a través del Informe N° D000012-2021-MIMP-OPR de la Oficina de Presupuesto, ha sustentado y solicitado la modificación del artículo 1 de la Resolución Ministerial N° 337-2020-MIMP, a fin de que se precise en el inciso 1.1.2 del numeral 1.1 del citado artículo que la facultad delegada al Secretario/a General del Ministerio de la Mujer y Poblaciones Vulnerables es la de aprobar las modificaciones presupuestarias y la formalización de las modificaciones presupuestarias efectuadas en el nivel funcional programático, a que se refiere el artículo 40 de la Ley N° 28411, Ley General del Sistema Nacional de Presupuesto, en virtud de lo establecido en la Novena Disposición Complementaria Final y la Primera Disposición Complementaria Transitoria del Decreto Legislativo N° 1440, Decreto Legislativo del Sistema Nacional de Presupuesto Público y en el artículo 4 de la Resolución Directoral N° 0032-2020-EF/50.01;

Que, mediante Informe N° D000004-2021-MIMP-OGAJ, la Oficina General de Asesoría Jurídica, en el marco de la normativa indicada y considerando lo señalado por la Oficina General de Planeamiento y Presupuesto, estima legalmente procedente la emisión de la presente Resolución;

Con las visaciones de la Secretaría General, de la Oficina General de Planeamiento y Presupuesto, de la Oficina General de Administración, de la Oficina General de Recursos Humanos y de la Oficina General de Asesoría Jurídica;

De conformidad con lo dispuesto en el Decreto Legislativo N° 1440, Decreto Legislativo del Sistema Nacional de Presupuesto Público; el Decreto Legislativo N° 1098, Decreto Legislativo que aprueba la Ley de Organización y Funciones del Ministerio de la Mujer y Poblaciones Vulnerables y modificatoria; y, en su Reglamento de Organización y Funciones, aprobado por Decreto Supremo N° 003-2012-MIMP y modificatorias;

## SE RESUELVE:

**Artículo 1.-** Modificar el artículo 1 de la Resolución Ministerial N° 337-2020-MIMP, en los siguientes términos:

### "Artículo 1.- Delegación de facultades y atribuciones a la Secretaría General

Delegar en el/a Secretario/a General del Ministerio de la Mujer y Poblaciones Vulnerables, las siguientes facultades y atribuciones:

#### 1.1 En materia presupuestaria y planeamiento:

(...)

1.1.2 Aprobar las modificaciones presupuestarias y la formalización de las modificaciones presupuestarias efectuadas en el nivel Funcional Programático a que se refiere el artículo 40 de la Ley N° 28411, Ley General del Sistema Nacional de Presupuesto.

(...)

**Artículo 2.-** Remitir copia de la presente Resolución a los/las funcionarios/as y servidores/as públicos/as a quienes han sido delegadas facultades y atribuciones mediante la Resolución Ministerial N° 337-2020-MIMP.

Regístrese, comuníquese y publíquese.

SILVIA LOLI ESPINOZA  
Ministra de la Mujer y Poblaciones Vulnerables

1921115-1

## PRODUCE

### Decreto Supremo que aprueba el Reglamento de la Ley N° 29337, Ley que establece disposiciones para apoyar la competitividad productiva

DECRETO SUPREMO  
N° 001-2021-PRODUCE

EL PRESIDENTE DE LA REPÚBLICA

CONSIDERANDO:

Que, el artículo 3 del Decreto Legislativo N° 1047, Decreto Legislativo que aprueba la Ley de Organización y Funciones del Ministerio de la Producción, establece que el Ministerio es competente, entre otras, en materia de pesquería, acuicultura, industria, micro y pequeña empresa, comercio interno, promoción y desarrollo de cooperativas;

Que, los numerales 7.1 y 7.2 del artículo 7 del citado Decreto Legislativo, disponen que el Ministerio de la Producción, en el marco de sus competencias, cumple las funciones específicas de aprobar las disposiciones normativas que le correspondan; y de cumplir y hacer cumplir el marco normativo relacionado con su ámbito de competencia;

Que, la Ley N° 29337, Ley que establece disposiciones para apoyar la Competitividad Productiva, aprobó medidas con el objeto de mejorar la competitividad de cadenas productivas, mediante el desarrollo, adaptación, mejora o transferencia de tecnología, en zonas donde la inversión privada sea insuficiente para lograr el desarrollo competitivo y sostenible de la cadena productiva;

Que, el artículo 2 de la Ley N° 29337 dispone que las Iniciativas de Apoyo a la Competitividad Productiva son ejecutadas, mediante procesos concursables, por los gobiernos regionales y locales en el marco de las competencias establecidas por ley; su implementación, ejecución y evaluación de impacto se realiza de acuerdo con los procedimientos y metodología que apruebe el Ministerio de Economía y Finanzas, precisando que: i) no pueden considerar la entrega directa de dinero a los beneficiarios ni gastos de operación y mantenimiento de ninguna clase; y, ii) la normativa del Sistema Nacional de Inversión Pública no es aplicable a las Iniciativas de Apoyo a la Competitividad Productiva;

Que, mediante Decreto Supremo N° 103-2012-EF se aprobó el Reglamento de la Ley N° 29337;

Que, con posterioridad a ello, la Sexta Disposición Complementaria Final del Decreto Legislativo N° 1252, Decreto Legislativo que crea el Sistema Nacional de Programación Multianual y Gestión de Inversiones, dispone que los procedimientos y metodología para la implementación, ejecución y evaluación de impacto de las Iniciativas de Apoyo a la Competitividad Productiva reguladas por la Ley N° 29337 son emitidos por el Ministerio de la Producción; debiendo los Gobiernos Regionales y Gobiernos Locales informar al citado Ministerio sobre las Iniciativas que autancen a través de las oficinas, órganos o comités que dispongan para tales efectos; precisando que el Ministerio de la Producción realiza el seguimiento y las evaluaciones a que se refiere la Segunda Disposición Complementaria de la Ley N° 29337;

Que, en ese sentido, resulta necesario aprobar el nuevo Reglamento de la Ley N° 29337, Ley que establece disposiciones para apoyar la Competitividad Productiva, con la finalidad de facilitar el desarrollo productivo y promover la competitividad de las cadenas productivas con un enfoque descentralizado, en zonas donde la inversión privada sea insuficiente para lograr el desarrollo competitivo y sostenible de la cadena productiva, conforme a las atribuciones conferidas al Ministerio de la Producción;

Que, en el marco de lo previsto en el Reglamento que establece disposiciones relativas a la publicidad, publicación de Proyectos Normativos y difusión de Normas Legales

de Carácter General, aprobado por Decreto Supremo N° 001-2009-JUS, mediante Resolución Ministerial N° 105-2020-PRODUCE se dispuso la publicación del proyecto de Decreto Supremo que aprueba el Reglamento de la Ley N° 29337, Ley que establece disposiciones para apoyar la Competitividad Productiva, por el plazo de quince días hábiles, a fin de recibir las opiniones, comentarios y/o sugerencias de la ciudadanía en general; habiéndose recibido aportes y comentarios, los cuales han sido debidamente evaluados por el Ministerio de la Producción, y acogidos en lo que corresponde;

De conformidad con lo dispuesto en el numeral 8 del artículo 118 de la Constitución Política del Perú; la Ley N° 29158, Ley Orgánica del Poder Ejecutivo; el Decreto Legislativo N° 1047, Decreto Legislativo que aprueba la Ley de Organización y Funciones del Ministerio de la Producción; la Ley N° 29337, Ley que establece disposiciones para apoyar la Competitividad Productiva; el Decreto Legislativo N° 1252, Decreto Legislativo que crea el Sistema Nacional de Programación Multianual y Gestión de Inversiones; y el Reglamento de Organización y Funciones del Ministerio de la Producción, aprobado por Decreto Supremo N° 002-2017-PRODUCE;

DECRETA:

**Artículo 1.- Aprobación del Reglamento de la Ley N° 29337, Ley que establece disposiciones para apoyar la Competitividad Productiva**

Apruébase el Reglamento de la Ley N° 29337, Ley que establece disposiciones para apoyar la Competitividad Productiva, que consta de cuatro (04) títulos, tres (03) capítulos, treinta y siete (37) artículos, una (01) Disposición Complementaria Final, y una (01) Disposición Complementaria Transitoria, el mismo que como anexo forma parte integrante del presente Decreto Supremo.

**Artículo 2.- Publicación**

Dispóngase la publicación del presente Decreto Supremo y su anexo en los portales institucionales del Ministerio de la Producción ([www.gob.pe/produce](http://www.gob.pe/produce)), el mismo día de la publicación de la presente norma en el Diario Oficial El Peruano.

**Artículo 3.- Refrendo**

El presente Decreto Supremo es refrendado por el Ministro de la Producción.

#### DISPOSICIONES COMPLEMENTARIAS FINALES

**Primera. Aprobación de disposiciones complementarias**

La Dirección General de Desarrollo Empresarial del Viceministerio de MYPE e Industria del Ministerio de la Producción, en un plazo no mayor de sesenta días hábiles contado a partir del día siguiente de la publicación de la presente norma, mediante Resolución Directoral aprueba la Directiva General que contiene disposiciones que resulten necesarias para la aplicación de lo dispuesto en el Reglamento de la Ley N° 29337, aprobado por el artículo 1 del presente Decreto Supremo.

Asimismo, dicha Dirección General se encuentra facultada para aprobar, mediante Resolución Directoral, normas complementarias durante el proceso de implementación de lo dispuesto en el presente Reglamento y la Directiva General que se emita.

**Segunda. Vigencia**

El Reglamento aprobado por el artículo 1 de la presente norma entra en vigencia a partir del día hábil siguiente de la publicación de la Directiva General, a que hace referencia el primer párrafo de la Primera Disposición Complementaria Final de la presente norma.

**DISPOSICIÓN COMPLEMENTARIA DEROGATORIA**

**Única. Derogación**

A la entrada en vigencia del Reglamento aprobado por el artículo 1 del presente Decreto Supremo, queda derogado el Decreto Supremo N° 103-2012-EF que

aprueba el Reglamento de la Ley N° 29337, Ley que establece disposiciones para apoyar la Competitividad Productiva.

**DISPOSICIÓN COMPLEMENTARIA TRANSITORIA**

**Única. Regulación transitoria**

Los procesos concursables Procompite de los Gobiernos Regionales o Gobiernos Locales que se encuentren en la Fase de Autorización, Implementación o Ejecución se rigen por el Decreto Supremo N° 103-2012-EF hasta su culminación.

Dado en la Casa de Gobierno, en Lima, a los diecinueve días del mes de enero del año dos mil veintiuno.

FRANCISCO RAFAEL SAGASTI HOCHHAUSLER  
Presidente de la República

JOSÉ LUIS CHICOMA LÚCAR  
Ministro de la Producción

1921205-2

**Establecen límites de captura de los recursos Jurel y Caballa para el periodo 2021 y dictan disposiciones**

**RESOLUCIÓN MINISTERIAL  
N° 00016-2021-PRODUCE**

Lima, 19 de enero de 2021

VISTOS: El Oficio N° 1278-2020-IMARPE/PCD del Instituto del Mar del Perú - IMARPE; el Informe N° 00000013-2021-PRODUCE/DPO de la Dirección de Políticas y Ordenamiento de la Dirección General de Políticas y Análisis Regulatorio en Pesca y Acuicultura; el Informe N° 00000025-2021-PRODUCE/OGAJ de la Oficina General de Asesoría Jurídica; y,

CONSIDERANDO:

Que, el Decreto Ley N° 25977, Ley General de Pesca, en su artículo 2 establece que los recursos hidrobiológicos contenidos en las aguas jurisdiccionales del Perú son patrimonio de la Nación; y que en consecuencia, corresponde al Estado regular el manejo integral y la explotación racional de dichos recursos, considerando que la actividad pesquera es de interés nacional;

Que, el artículo 9 de la Ley General de Pesca dispone que el Ministerio de la Producción, sobre la base de evidencias científicas disponibles y de factores socioeconómicos determina, según el tipo de pesquerías, los sistemas de ordenamiento pesquero, las cuotas de captura permisible, las temporadas y zonas de pesca, la regulación del esfuerzo pesquero, los métodos de pesca, las tallas mínimas de captura y demás normas que requieran la preservación y explotación racional de los recursos hidrobiológicos; además, que los derechos administrativos otorgados se sujetan a las medidas de ordenamiento que mediante dispositivo legal de carácter general dicta el Ministerio;

Que, el artículo 5 del Reglamento de la Ley General de Pesca, aprobado por Decreto Supremo N° 012-2001-PE prevé que el ordenamiento pesquero se aprueba mediante reglamentos que tienen como finalidad establecer los principios, las normas y medidas regulatorias aplicables a los recursos hidrobiológicos que deban ser administrados como unidades diferenciadas;

Que, el artículo 1 del Reglamento de Ordenamiento Pesquero de Jurel y Caballa aprobado por Decreto Supremo N° 011-2007-PRODUCE establece los objetivos del ordenamiento, entre los cuales se encuentra promover la explotación racional de los recursos Jurel (*Trachurus murphyi*) y Caballa (*Scomber japonicus peruanus*), la protección del ecosistema marino y la preservación de la biodiversidad en concordancia con los principios y normas contenidos en la Ley General de Pesca y disposiciones complementarias y/o conexas;