

UNIVERSIDAD CATÓLICA SANTO TORIBIO DE MOGROVEJO

ESCUELA DE ECONOMÍA



ESTUDIO DE LOS FACTORES QUE INFLUYEN EN LA  
ASOCIATIVIDAD DE LOS PRODUCTORES DE MANGO DEL  
VALLE MOTUPE - OLMOS

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO DE

ECONOMISTA

AUTORES: Bach. Pilar Vásquez Marrufo

Bach. José Luis Camilo Zapata Medina

Chiclayo, 02 de noviembre 2015

**ESTUDIO DE LOS FACTORES QUE INFLUYEN EN LA  
ASOCIATIVIDAD DE LOS PRODUCTORES DE MANGO DEL  
VALLE MOTUPE - OLMOS**

POR:

Bach. Pilar Vásquez Marrufo

Bach. José Luis Camilo Zapata Medina

Presentada a la Facultad de Ciencias Empresariales de la  
Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, para optar el

Título de:

**ECONOMISTA**

APROBADO POR:

---

Mgr. Antonio Escajadillo Durand  
Presidente de Jurado

---

Lic. Milagros Coronado Calderón  
Secretaria de Jurado

---

Econ. Adalberto León Herrera  
Vocal/Asesor de Jurado

**CHICLAYO, 2015**

**DEDICATORIA**

En honor a nuestros padres que siempre nos apoyaron incondicionalmente a lo largo de estos cinco años de estudios universitarios, y a cada una de las personas involucradas, que nos motivaron a realizar esta investigación.

## AGRADECIMIENTO

El presente trabajo de investigación primeramente nos gustaría agradecer a Dios por bendecirnos para llegar hasta donde hemos llegado, porque hizo realidad este sueño anhelado.

También agradecemos a nuestros profesores durante la carrera profesional porque todos han aportado con un granito de arena a nuestra formación.

## ÍNDICE

<b>DEDICATORIA</b>	<b>3</b>
<b>AGRADECIMIENTO</b>	<b>4</b>
<b>RESUMEN</b>	<b>7</b>
<b>ABSTRACT</b>	<b>8</b>
<b>INTRODUCCIÓN</b>	<b>9</b>
<b>I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA</b>	<b>10</b>
1.1. Situación problemática	10
1.2. Formulación del problema	11
1.3. Justificación	11
<b>II. MARCO DE REFERENCIA DEL PROBLEMA</b>	<b>12</b>
2.1. Antecedentes	12
2.2. Bases teórico – científicas	14
2.3. Definición de términos básicos	15
<b>III. HIPÓTESIS Y VARIABLES</b>	<b>21</b>
3.1. Formulación de la hipótesis	21
3.2. Variables - Operacionalización	21
3.3. Objetivos	22
<b>IV. DISEÑO METODOLÓGICO</b>	<b>23</b>
4.1. Tipo de estudio y diseño de contrastación de hipótesis	23
4.2. Población, muestra y muestreo	23
4.3. Métodos y técnicas de recolección de datos	24
4.4. Plan de procesamiento de datos	24

<b>V. RESULTADOS</b>	<b>25</b>
5.1. Perfil del productor	25
5.2. Asociatividad	27
5.3. Factores	29
5.4. Regresión logística	33
<b>VI. CONCLUSIONES</b>	<b>35</b>
<b>VII. RECOMENDACIONES</b>	<b>36</b>
<b>VIII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS</b>	<b>37</b>
<b>ANEXO</b>	

## RESUMEN

En el presente trabajo de investigación se realiza para identificar los factores que influyen en la asociatividad de los productores de mango del valle Motupe – Olmos, para poder aprovechar sus potencialidades e impulsar su desarrollo productivo y así establecer objetivos a largo plazo y estrategias que se deben implementar para alcanzar el futuro deseado. Dado el hecho de que un porcentaje mayor al 90% de la exportación de mango en Perú se comercializa a los mercados de Europa y EE.UU, donde se compite con importantes exportadores como México y Brasil. Para contrarrestar esto la región Lambayeque posee características geográficas y climáticas que propician la agricultura como una de las principales actividades productivas.

La presente investigación es un estudio de tipo descriptivo – exploratorio con diseño no experimental. La recolección de datos se obtendrá de las encuestas a los productores de mango del valle Motupe – Olmos.

El diseño de la recolección de datos es de tipo transversal; los datos obtenidos se procesaran con el programa SPSS, donde se construirá las tablas de contingencia y el programa STATA para realizar la regresión logística.

## PALABRAS CLAVES

Asociatividad, Estrategias, Desarrollo productivo.

## ABSTRACT

In the present research work is performed to identify the factors that influence the association of producers handle Motupe valley - Olmos, to exploit its potential and boost its productive development and establish long-term objectives and strategies to be implemented to achieve the desired future. Given the fact that a higher percentage than 90% of mango exports in Peru is sold to markets in Europe and the US, where it competes with major exporters like Mexico and Brazil. To counter this the Lambayeque region has geographical and climatic characteristics that encourage agriculture as one of the main productive activities.

This research is a descriptive study - exploratory non-experimental design. Data collection will be obtained from surveys of producers handle Motupe valley - Olmos.

The design of data collection is transversal; the data were processed using SPSS, where the contingency tables and STATA will be built for the logistic regression.

## KEY WORDS

Associativity, Strategies, productive development.

## INTRODUCCIÓN

El proceso de cada uno de los factores que influyen en la asociatividad de los pequeños productores de países en desarrollo, es una necesidad real y al mismo tiempo se convierte en un medio para mejorar sus ingresos y condiciones de vida. La asociatividad nace como un mecanismo de cooperación entre individuos, organizaciones o empresas que deciden unir voluntariamente su participación en un esfuerzo conjunto para la búsqueda de un objetivo común. En este proceso no solo hay intercambio de productos y servicios, sino también de conocimiento y experiencia basados en la confianza de los participantes y en el beneficio mutuo que se deriva del proceso de asociarse. (Hidalgo, 2012).

Por otro lado, la intervención de organismos internacionales y de ONG's, fomentan, a través de sus políticas, la promoción de las iniciativas rurales generadoras de ingresos, como fuente para generar calidad de vida y progreso comunitario. Unido a ello, la implementación de programas que empoderen a los productores asociados, para que a través de su trabajo, logren desarrollar sus capacidades y sean protagonistas de su propio desarrollo.

Una mención importante del Banco Mundial es: "la meta es, lograr que los gobiernos se retiraran de las operaciones agrícolas y los agricultores asuman el mando. Para asumirlo, los agricultores necesitan organizaciones campesinas representativas e independientes, por tanto las medidas para fortalecer las organizaciones campesinas son de vital importancia". (Rondot y Collion, 2001). Este panorama de la asociatividad y del apoyo externo que recibe, se vislumbra como una situación ideal; situación que se ve lejana si analizamos la realidad de las asociaciones rurales.

Asimismo, los programas aplicados a las asociaciones de nuestra región, que centrados en capacitaciones a nivel técnico, no logran el impacto que se requiere para lograr la mejora sostenible de los productores rurales.

## I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

### 1.1. Situación problemática

La región Lambayeque es una zona productora de mango del país, se inserta dentro de un proceso de desarrollo caracterizado por el incremento de la actividad agroexportadora, sostenida por una permanente oferta exportable de frutas y el creciente interés de los actores económicos por organizarse e impulsar mecanismos que mejoren su desarrollo, realizando actividades de mayor rentabilidad y mejora de sus capacidades para ser más competitivos en el mercado.

El Ministerio de Agricultura señala que la producción de mango en el Perú está creciendo anualmente, destinándose a diferentes segmentos de mercado interno y externo. Tenemos como ejemplo en Motupe - Olmos se destina hasta en un 80 % a la exportación y un 20% al mercado local y nacional. El incremento de los volúmenes comercializados para exportación vienen creciendo sustantivamente campaña a campaña y con precios superiores al del mercado nacional, siendo comercializado como fruta fresca.

Ante la creciente competencia derivada de la globalización, los productores agrícolas se enfrentan a nuevos retos que respondan a las exigencias del mundo globalizado. En nuestro país existen deficiencias y restricciones en el sector agrícola como son: la falta de información, capacitación y asistencia técnica y administrativa, falta de capacidad empresarial, normas de producción, de recursos económicos, altos costos de inversión, bajo nivel de negociación, falta de tecnología para mejorar la calidad de sus productos, falta de promoción y participación; así mismo

enfrentan problemas en riego tecnificado, falta de información y otras más. Asimismo existe una aglomeración en la producción de mango, lo que ha generado mayores relaciones comerciales entre los productores partícipes, mostrando una mayor articulación con actividades económicas diferentes que pueden servir de proveedores de mayor valor.

## **1.2. Formulación del Problema**

¿Cuáles son los factores que influyen en la asociatividad de los productores de mango del valle Motupe – Olmos?

## **1.3. Justificación**

La presente investigación se realiza porque permite identificar los factores que influyen en la asociatividad de los productores de mango para la toma de decisiones que conlleven a una eficaz y eficiente asociatividad entre productores del valle Motupe – Olmos en aras de mejorar su organización, aspecto técnico y comercialización, de modo tal que su capital social, financiero y económico sea viable y sostenible que les permita ser competitivos en el mercado agroexportador a nivel local y regional.

Asimismo se realiza porque en estos últimos años en la región Lambayeque, las exportaciones ha experimentado un crecimiento significativo, concentrándose en las zonas de Motupe (70%) y Olmos (30%); por tal motivo se requiere desarrollar condiciones mínimas necesarias para mantenerse en el mercado, logrando incrementar la rentabilidad de su actividad, para asegurar la inversión por parte de los productores siendo el efecto directo el incremento de su producción y mejora de la calidad de su producto.

También el estudio se justifica, por su trascendencia para la sociedad, ya que ellos serán la principal fuente de información, por lo cual los resultados que se obtengan serán fuentes confiables para poder tomar decisiones acertadas de desarrollo comunal. Asimismo beneficiara a las autoridades de los distritos en estudio porque ayudara en su a plan de desarrollo productivo, para una adecuada toma de decisiones para los programas y proyectos; además de ser un material informativo muy importante para los usuarios que lo requieran.

## **II. MARCO DE REFERENCIA DEL PROBLEMA**

### **2.1. Antecedentes**

En el informe realizado por Camacho, Marlín & Zambrano (2005) del Estudio Regional sobre Factores de Éxito de Empresas Asociativas Rurales, más que analizar la problemática que sucede en el medio rural, con los territorios, las instancias de gobierno local, las condiciones y calidad de vida de las familias campesinas. Se centró en observar a las empresas en sí y a los factores que permiten su éxito, asumiendo que estas Empresas Asociativas Rurales son la expresión del esfuerzo, habilidad y capacidades de sus socios, equipo gerencial y otros actores con los que se establecen alianzas y vínculos, no solo de negocio y que son una opción de apoyar como mecanismo para promover el desarrollo desde adentro en correspondencia y adaptabilidad al entorno. Esta intervención se realizó a una muestra representativa de asociación de países de América Latina entre los que podemos citar: Bolivia, Chile, Ecuador, Perú y otros países. Para el caso de Perú concluyen que los factores de éxito son: la gestión de mercados, manejo gerencial y liderazgo, asociatividad y capital social y la gestión de recursos.

En una investigación realizada por Querevalú (2010), se examinaron los niveles de organización, capacidad de gestión y el desarrollo de la actividad económica de pequeñas unidades productivas para la agro exportación en la macro región nororiental del Perú. Se intervino a asociación de este ámbito como: la Asociación de Productores Agropecuarios Rodríguez de Mendoza y Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande de Amazonas; la Asociación de Productores Ecológicos de San Martín; la Asociación de Pequeños Productores de Banano Orgánico de Samán y la Asociación de Pequeños Productores del Valle de Chira de Piura y la Asociación de Pequeños Productores de Tongorrape en Lambayeque. Fueron evaluados los principales factores de la asociatividad económica y su relación con el mercado, destacando los niveles de precio y sostenibilidad de la demanda; así como la incidencia del desarrollo de capacidades empresariales en el desarrollo de las organizaciones. Se encontró aquí una relación directa entre los niveles de asociatividad económica, desarrollo económico, social y la protección al medio ambiente, al recibir un sobrepeso por los productos ofrecidos del 28% frente a un costo de certificaciones exigidas en las asociatividad económica del 5% del precio de comercialización, lográndose insertar exitosamente en las cadenas exportadoras coherente con el incremento de una demanda internacional hacia productos agrícolas con certificación.

En una tesis de Horna & Tapia (2010), presenta una propuesta de asociatividad como alternativa para solucionar problemas del eslabón de la cadena productiva de maracuyá referida a los productores del sector de Santa Julia Motupe (Perú), se busca con ello dejar de lado la individualidad y dar paso a los beneficios que de manera organizada pueden lograr como: contar con una mayor oferta para cubrir la demanda de empresas agroindustriales, mejorar su rendimiento de producción con asistencia

técnica y riego tecnificado, fortalecer sus capacidades de liderazgo y motivación, empoderar sus capacidades de negociación, obtener mejores precios y participar de ferias.

A su vez la tesis realizado por Pérez (2011), busca establecer los factores que determinan el grado de asociatividad de pequeños artesanos de Joyas en la Región Lambayeque, así mismo analizar el sector artesanal de joyas de Lambayeque en la producción y el mercado, el grado de confianza, cooperación, reciprocidad, compromiso social, existentes entre artesanos y determinar el tipo de red empresarial, existente en el sector de artesanos joyeros de la región Lambayeque.

## **2.2. Bases teórico - científicas**

### **2.2.1. Teoría de las ventajas comparativas**

Ricardo (1817) introdujo un modelo de ventaja comparativa basado en diferencias en la productividad del trabajo, donde señala que en una economía competitiva es necesario conocer los precios relativos de los bienes de la economía, es decir, el precio de un bien en términos del otro y así maximizar las ganancias. Asimismo contribuyó con una predicción básica que los países tenderán a exportar los bienes en los que tienen productividad relativamente alta lo cual ha sido confirmado al paso del tiempo.

### **2.2.2. Teoría de la competitividad**

Porter (1990) ha tomado relevancia en el mundo económico actual y con mayor precisión entre las empresas y el modo de consolidarse en el mercado. La competitividad de una economía es el resultado de una compleja interacción de diferentes factores, entre los cuales cabe

mencionar los costos de los insumos intermedios, el costo del financiamiento, y de los factores de producción, la productividad de los mismos, los precios de los productos terminados, el régimen impositivo, la organización de los mercados y los sistemas de distribución, etc.

La competitividad es la prioridad de las regiones que constituye el núcleo de sus respectivas estrategias nacionales de desarrollo, en la cual se puede alcanzar mediante dos vías:

1. La reducción de costos y precios relativos.
2. La diferenciación de productos, la segmentación de mercados, la marca, la calidad y los servicios a los clientes.

Por ello la competitividad regional, es una medida relativa del desempeño de una unidad productiva; es el caso de un productor que permite comparar su posición con respecto a la de sus competidores e identificar las fuentes de sus fortalezas y debilidades.

### **2.2.3. Teoría del desarrollo sostenible**

Pezzey (1998) afirma que el desarrollo sostenible relaciona el uso de los recursos naturales y los problemas de la contaminación ambiental como consecuencia del desarrollo industrial y tecnológico. Por lo tanto exige racionalidad en las decisiones humanas para el uso de los recursos, en la cual vincula la protección del medio ambiente y de la salud. También se ha caracterizado por la tendencia hacia la máxima rentabilidad a corto plazo en cuanto al uso de los recursos naturales.

## **2.3. Definición de términos básicos**

### **2.3.1. Asociatividad**

El Director de la Dirección de Competitividad Agraria para el ámbito de los pequeños y medianos productores agropecuarios, cabe la definición de Asociatividad como la organización formal y legal de productores agrarios, bajo diferentes modelos (Asociación, cooperativa, etc.) con el objetivo de articularse de manera ventajosa al mercado, agregar valor a la producción, obtener mejores precios por sus productos y generar economías de escala con la finalidad de mejorar sus condiciones de vida. Sumado a esta reunión de personas o grupos para atender demandas comunes, se trata también de un proceso basado en el consenso, la ética, la reciprocidad, la confianza, la pluralidad y el respeto entre las personas (Ruiz, 2008).

Bajo la incidencia de la siguiente frase: “Estar juntos es un comienzo, mantenernos juntos es un progreso, trabajar juntos es un éxito”, es importante sentar las bases de esta asociatividad, en una cultura asociativa que forme un capital social comprometido, perseverante y entusiasta.

Dentro de los objetivos que busca una organización de productores, según Rondot & Collion, (2001) son:

- Mejor administración de sus recursos naturales y sus bienes (por ejemplo, asociaciones de usuarios de agua; asociaciones ganaderas).
- Ampliación del acceso a los recursos naturales, sus medios básicos de producción (es decir, el acceso a la tierra, los bosques, forraje y recursos hídricos).
- Mejor acceso a los servicios, créditos y mercados al ejercer influencia sobre ellos debido a su carácter representativo y sus actividades de promoción, o su poder financiero combinado.

- Participación en los procesos de toma de decisiones en los que se determina la distribución de los bienes, y en las políticas que afectan el contexto en el cual ellos producen, comercializan, transforman y exportan sus productos.
- En grandes cantidades, los agricultores ganan poder de negociación y pueden efectuar un aporte más eficaz a los procesos de toma de decisiones que afectan su vida.

#### **2.3.1.1. El valor agregado de la Asociatividad**

Según Villar, Flores & Castro (2011), la asociatividad es una estrategia que logrará minimizar debilidades y potencializar fortalezas; disminuir las barreras de entradas a ciertos mercados; permitir las coordinaciones en las cadenas productivas; facilitar la creación de economías de escala; reducir los costos de transacción en las etapas del proceso productivo; propiciar un uso más eficiente de los factores de producción; reducir los riesgos; mejorar el acceso a los servicios financieros, a la información técnica y de mercado, incrementar la capacidad y el poder de negociación; acceso a recursos y tecnología; intercambio de información en cuanto a experiencias y conocimientos.

#### **2.3.1.2. Limitaciones de la asociatividad**

Asociatividad es un proceso complejo que abarca varios factores que influirán en su éxito o fracaso. Esto requiere entonces de convicción e identificación con el compromiso al que se someten. Sin embargo, no está exenta a las siguientes limitaciones:

- La falta de una cultura de cooperación.
- La inexistencia de un entorno institucional.

- Inexistencia de las reglas de la asociatividad.
- Falta de un grupo técnico profesional.
- Los intereses no están alineados a los objetivos de la asociación.
- No existe el suficiente clima de confianza y comunicación.
- Las personas no invierten el tiempo necesario.
- Requiere seguimiento por parte de facilitadores.
- Se necesitan inversiones.

(Sáenz, 2006)

### **2.3.2. Productor**

Un productor exitoso requiere de un conjunto de capacidades colectivas que complementen a las actitudes del capital social como son: capacidad de planear, gestionar proyectos e iniciativas, evaluar proyectos y de aprender de los mismos, manejar adecuadamente los presupuestos y sistemas de control administrativo, adaptarse a los cambios, etc.

Además de ello, toda organización requiere ser emprendedora y tener la capacidad de gestión para coordinar factores claves del proceso social, productivo y de comercialización.

Para hacer de una asociación una organización exitosa, es vital promover el desarrollo de las siguientes capacidades:

Capacidad estratégica relacionada con el qué de la organización, su sentido, su visión y misión.

Capacidades de gestión referidas al cómo de la organización o habilidad para acopiar, organizar y operar los recursos para el logro de los

propósitos de la organización y tomar las decisiones pertinentes sobre la producción y la capacidad de adaptación a las circunstancias de los mercados cambiantes.

Capacidades relacionales relativas al con quién o habilidad de analizar el entorno y aprovechar las oportunidades, estableciendo alianzas, redes y comunicación con empresas, instituciones y agentes externos a la organización.

Capacidades técnicas relacionadas con la capacidad de innovar productos, procesos productivos, de distribución y comercialización en los renglones específicos de la iniciativa.

### **2.3.3. Factores**

#### **2.3.3.1. Fraccionamiento de la tierra**

La situación de la titulación de tierras es dinámica, proceso que es ejecutado por COFOPRI RURAL, las características más relevantes son:

- Cambio permanente de los titulares de los predios por la frecuente venta de los mismos.

- Falta del titular de los predios.

- Numerosos problemas judiciales por la venta fraudulenta de los predios.

#### **2.3.3.2. Capacidad de asistencia técnica**

La Tecnología del agro regional para el manejo de los cultivos es de nivel medio a baja, las unidades agrícolas bajo administración empresarial organizada cuentan con la capacidad técnico – profesional y asistencia técnica asegurada y competente. Las Unidades Agrícolas bajo manejo empresarial cuentan con maquinaria que les permite atender de manera oportuna y permanente las necesidades de su proceso productivo.

Situación contraria es la del pequeño y mediano productor que no cuenta con acceso directo al uso de maquinaria por ser económicamente elevado, en cuanto a sus costos de alquiler del servicio. La atención que el Estado podría brindar es bastante limitada, debido a que sus unidades no están en las condiciones óptimas de operatividad y no se cuenta con programas de mantenimiento preventivo de los equipos. En conclusión, este servicio es deficiente, costoso e inoportuno para los productores.

#### **2.3.3.3. Manejo de agro exportación**

Un importante proceso de desarrollo agrícola es el incremento de la producción del mango, proceso que deben contar con soportes ambientales (calidad de los suelos y clima), institucionales (organizaciones de pequeños y medianos productores) económicos (mercados y precio del mango), logrando desarrollar en los pequeños productores capacidades técnicas, empresariales y organizativas permitiendo incrementar su producción y el volumen exportable de la misma y también su participación en el proceso de comercialización.

#### **2.3.3.4. Servicio de financiamiento**

Las actividades del Sector Agrario son atendidas por la presencia de las diferentes instituciones vinculadas al sector Financiero nacional. Se cuenta con la disponibilidad de las instancias correspondientes a la Banca Privada, la misma que en la actualidad se ha visto reforzada por la presencia de las cajas Municipales, Rurales y de las Organizaciones No gubernamentales (Edpyme, Solidaridad entre otras) y por el reflatamiento del Banco Agrario. El funcionamiento del Banco Agrario es similar a la presencia de las otras instancias financieras localizadas en la región, no ha constituido en el organismo promotor de la actividad agraria, no

cuenta con líneas promocionales en apoyo a la actividad agraria y del mismo modo, las tasas de intereses y requisitos son los mismos o mayores que de otras entidades financieras.

### III. HIPOTESIS Y VARIABLES

#### 3.1. Formulación de la hipótesis

Los factores que influyen en la asociatividad de los productores de mango del valle Motupe – Olmos son: la falta de asistencia técnica y poco servicio de financiamiento para la exportación de su producto.

#### 3.2. Variables – Operacionalización

Variable	Definición	Dimensión	Indicadores	Escala de medida
<b>Asociatividad</b> (Variable dependiente)	Participación de todos los productores de mango	Pertenece a alguna asociación	Si / No	Nominal

<b>Factores que influyen en la asociatividad</b> (Variable independiente)	Fraccionamiento de la tierra	Tierras donde siembra	Propias / Arrendadas	Nominal
	Asistencia técnica	Cuenta con asistencia técnica	Si / No	Nominal
	Manejo de agro exportación	Orientación al mercado externo	Si / No	Nominal
	Servicio de financiamiento	Le brindan financiamiento	Si / No	Nominal

### 3.3. Objetivos

#### 3.3.1. Objetivo general

Identificar los factores que influyen en la asociatividad de los productores de mango del valle Motupe - Olmos.

#### 3.3.2. Objetivos específicos

- Analizar los principales factores que influyen en la asociatividad de los productores de mango del valle Motupe - Olmos.
- Determinar hasta qué punto los productores de mango del Valle Motupe – Olmos operan en forma asociativa.

## IV. DISEÑO METODOLÓGICO

### 4.1. Tipo de estudio y diseño de contrastación de hipótesis

La investigación fue de tipo descriptivo - exploratorio de corte transversal, porque busca identificar los factores que influyen en la asociatividad de los productores de mango en un determinado tiempo y espacio. Tiene diseño no experimental porque no se manipulo las variables.

### 4.2. Población, muestra y muestreo

La investigación tuvo como población de estudio a los productores del valle Motupe - Olmos, siendo éstos un total de 1,769 productores de acuerdo a un estudio realizado de PROSAAMER.

Para hallar la muestra con la que se trabajará para aplicar las encuestas, se utilizó la fórmula de determinación de la muestra con población conocida:

$$n = \frac{z_{1-\alpha/2}^2 * p * q * N}{z_{1-\alpha/2}^2 * p * q + e^2 * (N - 1)}$$

Dónde:

$z_{1-\alpha/2}$ : Nivel de significancia 95%, por lo que este toma el valor de 1.96

$p$ : Proporción esperada 5%: 0.05

$q$ : 1-  $p$ : 95%

$N$ : Población: 1 769 productores del valle Motupe – Olmos

$e^2$ : El error de la estimación, que toma un valor de 0.025

$$n = \frac{z_{1-\alpha/2}^2 * p * q * N}{z_{1-\alpha/2}^2 * p * q + e^2 * (N - 1)}$$

$$n = \frac{1.96^2 * 0.05 * 0.95 * 1769}{1.96^2 * 0.05 * 0.95 + 0.025^2 * (1769 - 1)}$$

$$n = \frac{322.8}{1.29}$$

$$n = 250$$

La muestra estuvo constituida por 250 productores de mango del valle Motupe – Olmos.

#### **4.3. Métodos y técnicas de recolección de datos**

La información ha sido obtenida mediante:

- a) Fuente primaria: Constituida por los productores de mango a quienes se les aplico la encuesta.
- b) Fuente secundaria: Constituida por las referencias bibliográficas y virtuales, trabajos de investigación realizados en relación al tema en estudio que sirvieron como antecedentes obtenidos de páginas web.

#### **4.4. Plan de procesamiento de datos**

Los datos fueron procesados con el programa SPSS, donde se construyeron tablas de contingencia y se utilizó el programa STATA para realizar la regresión logística que nos permitió identificar los factores que influyen en la asociatividad de los productores de mango.

## **V. RESULTADOS**

### **5.1. Perfil del productor**

Se encuestaron a 250 productores de mango del valles Motupe - Olmos de la Región Lambayeque, teniendo una población en su gran mayoría varones (86%) y mujeres (14%), así tenemos que el 68% de los productores son menores de 50 años. En cuanto a su grado de instrucción, encontramos que la mayor proporción de estos productores solo tiene secundaria completa (37%).

**Tabla N° 01: Sexo**

<b>Sexo</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Mujer	36	14.4%
Varón	214	85.6%
<b>Total</b>	<b>250</b>	<b>100.0%</b>

**Tabla N° 02: Edad**

<b>Edad</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
25 - 29	9	3.6%
30 - 34	29	11.6%
35 - 39	46	18.4%
40 - 44	45	18.0%
45 - 49	40	16.0%
50 - 54	38	15.2%
55 - 59	18	7.2%
60 - 64	15	6.0%
65 - 69	10	4.0%
<b>Total</b>	<b>250</b>	<b>100.0%</b>

**Tabla N° 03: Grado de instrucción**

<b>Grado de</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
-----------------	-------------------	-------------------

<b>instrucción</b>		
Primaria completa	78	31.2%
Secundaria común	26	10.4%
incompleta Secundaria común	92	36.8%
completa Superior técnica	9	3.6%
incompleta Superior técnica	35	14%
completa Otros (Universidad)	10	4%
<b>Total</b>	250	100%

## 5.2. Asociatividad

En cuanto a la pertenencia a alguna asociación de productores de mango, encontramos que el 32% no pertenece a ninguna asociación, mientras que el 68% si se encuentra afiliado. Siendo las asociaciones “Cruz de Chalpón” y “Chochope” las que concentran la mayor proporción de asociados. Entre los productores que se encuentran afiliados a alguna asociación, el 65% refiere que sí recibe algún beneficio de parte de su asociación. Entre los beneficios más destacados tenemos a insumos y fumigación.

**Tabla N° 04: Pertenece a alguna asociación**

<b>Pertenece a alguna asociación</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No	81	32.40%
Si	169	67.60%
<b>Total</b>	<b>250</b>	<b>100.00%</b>

**Tabla N° 05: Asociación que pertenece**

<b>Asociación que pertenece</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Cruz de Chalpón	58	34.30%
Chanduvi	14	8.30%
Chochope	58	34.30%
Arrozal	25	14.80%
Otros	14	8.30%
<b>Total</b>	<b>169</b>	<b>100.00%</b>

**Tabla N° 06: Le brinda algún servicio**

Le brinda algún servicio	Frecuencia	Porcentaje
Si	110	65.10%
No	59	34.90%
<b>Total</b>	<b>169</b>	<b>100.00%</b>

**Tabla N° 07: Servicios que brinda**

Servicios que brinda	Frecuencia	Porcentaje
Insumos	71	21.00%
Fumigación	66	19.50%
Capacitación	57	16.90%
Acceder a créditos	51	15.10%
Proveer de maquinarias	46	13.60%
Comercialización	45	13.30%
Otros	2	0.60%
<b>Total</b>	<b>338</b>	<b>100.00%</b>
Muestra de referencia	110	

### 5.3. Factores

### 5.3.1. Fraccionamiento de la Tierra

Según la condición de tenencias de tierras, casi la totalidad de productores posee tierras propias, representado por un 92% y el 45.6% de los productores tienen entre 0 – 3 hectáreas cosechadas.

**Tabla N° 08: Tenencia de tierras**

<b>Tenencia de tierras</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Propias	230	92.0%
Arrendadas	20	8.0%
<b>Total</b>	<b>250</b>	<b>100.0%</b>

**Tabla N° 09: Hectáreas cosechadas**

<b>Hectáreas cosechadas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
0.4 - 3.2	114	45.6%
3.2 - 6	61	24.4%
6 - 8.8	17	6.8%
8.8 - 11.6	23	9.2%
11.6 - 14.4	25	10.0%
14.4 - 17.2	1	0.4%
17.2 - 20.0	8	3.2%
22.8 - 25.0	1	0.4%
<b>Total</b>	<b>250</b>	<b>100.0</b>

### 5.3.2. Asistencia Técnica

En lo que se refiere a la asistencia técnica, la mayoría de los productores, representado por el 74% afirmaron que sí recibe asistencia técnica, mientras que el 26% no la recibe. Según el tipo de asistencia técnica que los productores reciben, el 32% recibe asistencia en su cosecha, muy seguido del tipo de asistencia de siembra con un 31%, mientras que la asistencia en riego es la que menos perciben los productores, representado con un 7.6%.

**Tabla N° 10: Asistencia técnica**

<b>Asistencia técnica</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	185	74.0%
No	65	26.0%
<b>Total</b>	<b>250</b>	<b>100.0%</b>

**Tabla N° 11: Tipo de asistencia técnica**

<b>Tipo de asistencia técnica</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Siembra	58	31.4%
Riego	14	7.6%
Cosecha	60	32.4%
Insumo	24	12.9%
Fumigación	15	8.1%
Otros	14	7.6%
<b>Total</b>	<b>185</b>	<b>100.0</b>

### 5.3.3. Manejo de agro exportación

En cuanto la orientación al mercado externo, encontramos que la gran mayoría de los productores el 78.4% tienen conocimiento, refieren que el mayor porcentaje a exportación de su producto es de 51% - 75% y los requisitos más importantes para exportar es el precio con el 39.8%.

**Tabla N° 12: Mercado externo**

<b>Mercado</b>		
<b>Externo</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No	54	21.6%
Si	196	78.4%
<b>Total</b>	<b>250</b>	<b>100.0%</b>

**Tabla N° 13: Porcentaje a exportación**

<b>Porcentaje</b>		
<b>a</b>		
<b>exportación</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
0 - 10	6	2.4%
10 - 25	29	11.6%
25 - 49	41	16.4%
50	42	16.8%
51 - 75	44	17.6%
> 75	34	13.6%
<b>Total</b>	<b>196</b>	<b>78.4</b>

### 5.3.4. Servicio de financiamiento

En cuanto al financiamiento de alguna entidad bancaria, el 58% refiere que si lo tiene, esto significa que más del 40% no tiene acceso al crédito y podría ser un factor importante que está limitando su desarrollo. Entre las entidades bancarias más destacadas son las cajas municipales con el 48.6%.

**Tabla 14: Posee financiamiento**

<b>Posee financiamiento</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No	104	41.6
Si	146	58.4
<b>Total</b>	<b>250</b>	<b>100.0</b>

**Tabla N° 15: Entidad bancaria**

<b>Entidad bancaria</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
BBV	30	20.5
Continental		
Agro banco	45	30.8
Cajas municipales	71	48.6
<b>Total</b>	<b>146</b>	<b>100.0</b>

### 5.4. Regresión logística

$$Asociat = \beta_0 + \beta_1 Prop + \beta_2 Asist\ Tecn + \beta_3 Sup\ Tec\ Comp + \beta_4 Porc\ Exp$$

Dónde:

**Asociat:** Si pertenece o no a una asociación

**Prop:** Si la parcela donde siembra es propia o arrendada

**Asist Tecn** : Si recibe asistencia técnica o no

**Sup Tec Comp** : Grado de instrucción-Superior

**Porc Exp** : Exporta más del 50% de su producción

Probit regression	Number of obs	=	250
	LR chi2(5)	=	57.06
	Prob > chi2	=	0.0000
Log likelihood = -128.93376	Pseudo R2	=	0.1812

asocia	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
Propia	-.5823738	.3509194	-1.66	0.097	-1.270163	.1054155
Asi-tec	-.8417965	.2022447	-4.16	0.000	-1.238189	.4454041
STC	.6249965	.2872755	2.18	0.030	.0619468	1.188046
% exp	1.050276	.2807261	3.74	0.000	.5000632	1.600489
_cons	.3978768	.1252852	3.18	0.001	.1523223	.6434313

$$Asociat = 0.397 - 0.582 Prop - 0.841 Asist\ Tecn + 0.624 Sup\ Tec\ Comp + 1.05 Porc\ Exp$$

Los productores que poseen tierras propias, tienen menos probabilidad de asociarse, ya que estos productores tienen mayor facilidad de financiamiento en sus actividades productivas por parte de una entidad financiera; por lo tanto no se ven en la necesidad de asociarse.

Los productores que gozan de asistencia técnica, no tienen interés en asociarse. Es así que, dichos productores al verse asistidos por alguna entidad no gubernamental (ONG), no requieren de asistencia técnica que le brindan la asociación.

Asimismo, los productores que tienen un estudio superior técnica completa, tiende a asociarse. Porque tienen conocimiento de los beneficios que brinda la asociación, y la importancia de ello para mejora de su productividad.

Finalmente, los productores que tienen más del 50% de su producción destinada a la exportación, tienden a asociarse, debido a que gozan de diversos beneficios como mayor poder de negociación y mejor gestión del conocimiento técnico-productivo y comercial.

## VI. CONCLUSIONES

De acuerdo a la investigación realizada se concluyó lo siguiente:

- En relación al fraccionamiento de la tierra que poseen los productores de mango, se observa que hay una deficiencia de hectáreas cosechadas, ya que el 45.6% del total de productores tienen entre 0 – 3 hectáreas cosechadas solamente lo que afectaría a la producción total de su producto.
- El 26% de los productores de mango presentan un déficit de asistencia técnica, sobre todo en la asistencia de riego en la que menos percibe asesoría siendo ello el 7.6% de los productores.
- El manejo de agro exportación de los productores de mango están en desarrollo, porque existe un 21.6% de productores de mango que tienen poco conocimiento sobre el mercado externo. Asimismo se encontró que sólo el 17.6% de los productores de mango exportan su producto entre el 51% hasta el 75% de su producción.
- Existe una falta de financiamiento para los productores de mango por parte de las entidades bancarias para la exportación de su producto, siendo el 41.6% no tiene acceso al crédito y podría ser un factor importante que está limitando su producción y exportación.

## VII. RECOMENDACIONES

- Para fortalecer el fraccionamiento de la tierra se deben de realizar investigaciones que apoyen a generar innovaciones constantes en el cultivo del mango, como por ejemplo: Cómo realizar un proceso de floración de las plantas, ya que en la región Lambayeque hay cambios climáticos donde la floración se vuelve muy tardía en la cual los mangos no crecen y los productores pierden su producción.
- Se debe implementar programas de capacitación a los productores sobre asistencia técnica, para incrementar la productividad, competitividad y negociación de su producto.
- Para asegurar la agro exportación, se debe crear una institución de investigación en la que busque adaptar una semilla mejorada para la producción y exportación del mango. Asimismo es importante la participación de las instituciones públicas y privadas de la región en la perspectiva de fortalecer el desarrollo y mejorar la competitividad.
- El estado debe brindar apoyo de financiamiento a los productores para que puedan fortalecer su cadena de producción y tengan acceso a exportar su producto para lograr la competitividad en los mercados.

## VIII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Camacho. P, Marlín. C, & Zambrano. C, *Estudio regional sobre Factores de éxitos de Empresas Asociativas Rurales*, Editorial Plataforma Ruralter, España, 2005.
2. COPEME, *Cadenas productivas inclusivas: 12 estudios de casos del fomento de la inclusión de Mype y pequeños productores rurales en cadenas de valor*, Editorial Prompyme, Lima, 2010.
3. Duárez. F, *Problemática producción de mango en Motupe*, Editorial Agencia Agraria Lambayeque, Perú, 2012.
4. Duarte. E, *Monografías del cultivo de mango*, Editorial McGraw-Hill, México, 2012.
5. Horna. N, Tapia. W, *Asociatividad para fortalecer a productores de maracuyá- Sector Santa Julia - Motupe – Lambayeque*, Editorial Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, Perú, 2010.
6. Marquino. M, Pacheco. J, Chicoma. P, *Cadena productiva de mango en Lambayeque*, Editorial Prosaame, Chiclayo, 2007.
7. Medina. C, *Mango peruano para el mundo*, Editorial La Republica, Lima, 2007.
8. Ministerio de Agricultura, *Análisis de la cadena productiva de mango en la región Lambayeque*, Editorial Dirección Regional de Agricultura, Perú, 2012.
9. Pérez, E, *Factores que influyen en la asociatividad de los pequeños artesanos joyeros - orfebres de la región Lambayeque periodo 2010 – 2011*, Editorial Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, Perú, 2011.

10. Pezzey, *Teoría del desarrollo sostenible*, Editorial Mitinci, Perú, 1998.
11. Porter. M, *La ventaja competitiva de las naciones*, Editorial CEPAL, Argentina, 1990.
12. Rondot. P, Collion. M, *Organizaciones de productores agrícolas: Su contribución al fortalecimiento de las capacidades rurales y reducción de la pobreza*, Editorial Risaralda, Colombia, 2001.
13. Ruiz. R, *Asociatividad y gestión empresarial a organizaciones de productores de sachá inchik en San Martín*, Editorial San Marcos, Perú, 2008.
14. Sáenz, *La asociatividad como estrategia de fortalecimiento de las pymes*, Editorial Revista Sela, Perú, 2006.
15. Universidad Modular Abierta, *Asociatividad como estrategia para lograr competitividad en los microproductores artesanales de barro negro del municipio de Guatajagua*, Editorial Facultad de Ciencias Económicas, El Salvador, 2010.
16. Villar. R., Flores. M, Castro. A, *Factores de éxito de las iniciativas comunitarias de generación de ingresos y estrategias para apoyarlas*, Editorial Vivarium, Chile, 2011.

## ANEXO



UNIVERSIDAD CATÓLICA SANTO TORIBIO  
DE MOGROVEJO

Tesis de  
Economía  
PVM – CZM

## ENCUESTA

## I. PERFIL DEL PRODUCTOR

1.1. Sexo:

1. Mujer..... ( )

2. Varón..... ( )

1.2. Edad: \_\_\_\_\_ años

1.3. ¿Cuál es su grado de instrucción?

1. Ninguna..... ( )

2. Primaria Incompleta..... ( )

3. Primaria Completa..... ( )

4. Secundaria Común Incompleta..... ( )

5. Secundaria Común Completa..... ( )


6. Superior técnica incompleta..... ( )

7. Superior técnica completa..... ( )

8. Otros..... ( )

## II. ASOCIATIVIDAD


### 2.1. ¿Pertenece a alguna asociación?

1. Si..... ( )
2. No..... ( )  Pase a la preg. 3.1

### 2.2. ¿A qué asociación pertenece?

1. Cruz de Chalpón..... ( )
2. Chanduví..... ( )
3. Chochope..... ( )
4. Arrozaí..... ( )

### 2.3. ¿La asociación le brinda algún servicio?

1. Si..... ( )
2. No..... ( )  Pase a la preg. 3.1

### 2.4. ¿Cuál es el servicio que le brindan?

1. Capacitación..... ( )
2. Acceder de créditos..... ( )
3. Comercialización..... ( )
4. Insumos..... ( )
5. Fumigación..... ( )

6. Proveer de maquinarias..... ( )

7. Otros..... ( )

### III. FACTORES

**3.1.** ¿Las tierras donde usted siembra son propias o arrendadas?

1. Propias..... ( )

2. Arrendadas..... ( )

**3.2.** ¿Cuántas hectáreas ha cosechado en la última campaña? \_\_\_\_\_Ha

**3.3.** ¿Cuenta con asistencia?

1. Si..... ( )

2. NO..... ( )  Pase a la preg. 3.5

**3.4.** ¿Qué tipo de asistencia técnica cuenta Ud.?

1. Siembra..... ( )

2. Riego..... ( )

3. Cosecha..... ( )

4. Insumos..... ( )

5. Fumigación..... ( )

6. Manejo administrativo..... ( )

7. Otros..... ( )

**3.5.** ¿Su producción se orienta al mercado externo?

1. Si..... ( )

2. No..... ( )  Pase a la preg. 3.7

**3.6. ¿Qué porcentaje de su producción es para el mercado externo?**

1. Del 0 al 10%..... ( )
2. Menor ó = que 25%..... ( )
3. Mayor que 25% hasta 49%..... ( )
4. 50%..... ( )
5. Mayor que 50% hasta 75%..... ( )
6. Mayor que 75%..... ( )

**3.7. ¿Posee financiamiento de alguna entidad bancaria?**

1. Si..... ( )
2. No..... ( )

**3.8. ¿Con que entidad bancaria trabaja Ud.?**

1. BBV Continental..... ( )
2. Agro banco..... ( )
3. Cajas municipales..... ( )

**MUCHAS GRACIAS POR SU COLABORACIÓN**

Fecha: \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_