

UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABAD DEL CUSCO
FACULTAD DE CIENCIAS AGRARIAS
ESCUELA PROFESIONAL DE AGRONOMÍA TROPICAL



PROSPECCIÓN DE LA COMERCIALIZACIÓN DE NARANJA (*Citrus sinensis* L. Osbeck) VARIEDAD VALENCIANA EN EL DISTRITO DE SANTA ANA – LA CONVENCIÓN – CUSCO.

Tesis presentado por la Bachiller en CIENCIAS AGRARIAS TROPICALES LISBETH MAYTA QUISPE para optar al Título Profesional de INGENIERO AGRÓNOMO TROPICAL.

ASESOR: MGT. VÍCTOR LÓPEZ DURAND

LA CONVENCIÓN – CUSCO – PERÚ

2016

RESUMEN

El presente Trabajo de investigación Titulado **“PROSPECCIÓN DE LA COMERCIALIZACIÓN DE NARANJA (*Citrus sinensis*) VARIEDAD VALENCIANA EN EL DISTRITO DE SANTA ANA”**. Se realizó en el distrito de Santa Ana, Provincia La Convención Región Cusco, con el siguiente objetivo general

Evaluar la situación actual de la comercialización de naranja (*Citrus sinensis*) variedad valenciana en el Distrito de Santa Ana. Y objetivos específicos Determinar la producción y oferta actual de naranja variedad valenciana en el distrito de Santa Ana, Determinar la demanda actual de naranja variedad valenciana en el distrito de Santa Ana, Identificar la variación de precios en el mercado de naranja variedad valenciana en el distrito de Santa Ana.

Este estudio es de tipo descriptivo. Se desarrolló en el año 2016, mediante la aplicación del método inductivo – deductivo apoyado en la técnica de observación. Utilizándose la técnica del muestreo simple aleatorio para estimar una proporción, en donde toda unidad muestral posible contó con igual oportunidad de ser seleccionado en la muestra. Los instrumentos utilizados para la recolección de datos fueron: 5 encuestas con preguntas cerradas, las cuales se aplicaron de manera individual a productores, fruterías, mercados consumidores individuales, juguerías. Siendo esta la manera de obtener información primaria. La selección de los instrumentos fue cuidadosa, garantizando que con ellas se midió y se estableció lo que realmente se pretendía. Los instrumentos fueron previamente validados para verificar su confiabilidad. Para la recolección de información secundaria se realizaron revisiones bibliográficas, consulta de información ya generada por

instituciones especializadas como en el INE (Instituto Nacional de Estadística) y MINAG (Ministerio de Agricultura) Agencia Agraria La Convección-Oficina de Información Agraria La Convención.

Mientras que para la tabulación y análisis de datos se constó con el apoyo de paquetes de software especializados.

Se estimó que la demanda de naranja en el distrito de Santa Ana es de 796 968 unidades para el período 2016. Siendo ésta más baja que la demanda potencial requerida por dicha área de estudio. Determinando que la oferta estimada de naranja que se producen en el distrito de Santa Ana de 2,151 200 unidades para el período 2016. En el proceso de mercadeo se identifican 3 canales de comercialización: Canal 1: Productor – Intermediario –Consumidor Final. Canal 2: Productor – Consumidor Final y 3: Productor-Acopiador-Mayorista-Consumidor.

Recomendando así organizar la producción, mediante la agrupación de productores para implementar programas de asesoría técnica por parte de Organizaciones no Gubernamentales (ONGs), o del sector público agrícola, que ofrezca a los citricultores conocimientos técnicos que ayuden a mejorar la producción y la comercialización de la fruta y poder ofertar mayores cantidades de naranja y de mejor calidad.