

INFLUENCIA DE LAS ORGANIZACIONES DE PRODUCTORES EN LOS RESULTADOS PRODUCTIVOS Y ECONÓMICOS EN EL CULTIVO DE FRUTILLA EN LA COMPAÑÍA ESTANZUELA DE ITAUGUÁ¹

DOLDÁN LARREA, L. C. A.²
GONZÁLEZ, J. D.³

ABSTRACT

The study consisted of analyzing aspects that influence in the profit value of the production of strawberries in the company Estanzuela, district of Itauguá. The methodology utilized the application of surveys went. They were interviewed producers that form part of some association or organization and producing that work individually. The results show the influence of the participation of the associations in the profit value of the cultivation, where the producers obtain greater profit value in the production of strawberry with regard to the profit value obtained by the individual producers.

Key words: Strawberry, associations, profit.

RESUMEN

El estudio consistió en analizar aspectos que influyen en la rentabilidad de la producción de frutillas en la compañía Estanzuela, distrito de Itauguá. La metodología utilizada fue la aplicación de encuestas. Fueron entrevistados productores que forman parte de alguna asociación u organización y productores que trabajan individualmente. Los resultados demuestran la influencia de la participación de las asociaciones en la rentabilidad del rubro, donde los productores asociados obtienen mayor rentabilidad en la producción de frutilla con respecto a la rentabilidad obtenida por los productores individuales.

Palabras clave: Frutilla, asociaciones, rentabilidad

¹ Parte de la tesis de grado presentada a la Facultad de Ciencias Agrarias, Universidad Nacional de Asunción, como requisito para la obtención del título de Ingeniero Agrónomo. Carrera de Ingeniería Agronómica. Departamento de Economía Rural.

² Ing. Agr. Egresado de la Carrera de Ingeniería Agronómica. Departamento de Economía Rural.

³ Prof. Ing. Agr. Docente a Tiempo Completo. Departamento de Economía Rural. Facultad de Ciencias Agrarias-UNA.

INTRODUCCIÓN

El cultivo de la frutilla se inició en el país con los inmigrantes italianos alrededor de 1920, pero recién a partir de 1960, el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG) comenzó a promocionarlo como rubro para pequeños productores. Fueron introducidas variedades de Estados Unidos, Brasil y Japón.

La frutilla es apreciada no solo para su consumo en fresco, sino que también como materia prima en la elaboración jugos, dulces, mermeladas y licores.

Aparte de la propulsión que le ha dado el MAG, la frutilla se ha adaptado a las características de producción intensiva de los pequeños productores, incluso han surgido asociaciones de productores del rubro con el fin de mejorar los ingresos y reducir los costos.

En los últimos 25 años su producción se ha incrementado; actualmente, se ha logrado duplicar el área sembrada con relación a la década de los 80. La mayor parte de la producción se concentra en la región Oriental, especialmente en los departamentos Central, Caaguazú y Cordillera.

Una de las zonas del departamento Central donde se encuentran productores de frutilla es en la compañía Estanzuela, distrito de Itauguá. En la zona se realiza la denominada, Expo Frutilla, donde los productores ofertan al consumidor frutas frescas como también productos elaborados a partir de la misma.

MATERIALES Y MÉTODOS

El estudio que se realizó, tuvo como propósito principal el análisis de situaciones y eventos; como son y como se manifiestan determinados fenómenos. Específicamente, se describió y cuantificó la situación en que se encuentra la producción, comercialización y organización de productores de frutilla en la compañía Estanzuela, en el distrito de Itauguá. También, se realizó una comparación entre productores individuales y productores asociados.

Ubicación

El trabajo se llevó a cabo en la Región Oriental de la República del Paraguay, en el departamento Central, distrito de Itauguá. Por las características propias del estudio ha sido seleccionado la compañía Estanzuela (ubicada aproximadamente a 7 Km de la ciudad de Itauguá y a 3 Km de Areguá).

Ejecución del trabajo

El trabajo se desarrolló en dos etapas:

En la primera etapa se recabaron informaciones a través de entrevistas a técnicos de la Gobernación del Departamento Central (GDC) y del Crédito Agrícola de Habilitación (CAH) para obtener listados de productores de frutilla de la zona en estudio. Se realizaron visitas de reconocimiento a dicha zona para determinar el tamaño de producción y su variabilidad.

De manera a determinar el tamaño de la población, fue considerada como principal variable para establecer el tamaño de las explotaciones, el número de plantas que componen el plantel de producción. Para la definición del tamaño muestral se fijó una confiabilidad del 95 %, con un margen de error de 5%, aplicando la siguiente

$$\text{fórmula } n = \frac{k^2 \cdot s^2}{e^2} \text{ (Hernández, 2001.)}$$

Donde:

K: es la constante establecida para la confiabilidad;

S: es la varianza; y

E: representa el error de muestreo permitido.

La segunda etapa fue estructurada a partir de los datos obtenidos en la primera (entrevista a técnicos de GDC y CAH). Para la obtención de la muestra se utilizó, como marco muestral, el listado de productores obtenido en la primera etapa; el tamaño de la muestra fue de 50 productores. En esta etapa se realizaron las encuestas a los productores. La aplicación de la encuesta fue realizada entre los meses de febrero y mayo del 2007.

Diseño del cuestionario

El cuestionario fue estructurado de una forma tal que en ella se puedan recabar informaciones sobre las técnicas de producción, sistemas de organización y comercialización.

Fue elaborado utilizando como modelos los cuestionarios aplicados en el marco del Proyecto de Mejoramiento de la Tecnología de Producción de Hortalizas para Pequeños Productores del Paraguay¹ y también el utilizado por González, M. (2004)². Fue adaptado a las características del objetivo del estudio y de la zona mediante las visitas previas a la aplicación del cuestionario.

El cuestionario utilizado, estuvo enfocado a caracterizar los factores que hacen a la rentabilidad del rubro y estructurado de manera a contar con información de las siguientes variables, (1) datos del productor, (2) número de plantas que componen el plantel de producción, (3) costos de insumos físicos, (4) costos de insumos técnicos, (5) costo total, (6) producción, (7) precio de venta, (8) ingresos, (9) rentabilidad, (10) motivos de la participación en asociaciones, entre otros.

1 MAG/JICA. Guía técnica sobre horticultura: Manejo de rubros y aspectos técnicos más importantes. 1998

2 GONZALEZ, M. Caracterización de la producción, comercialización y distribución del poroto en el distrito de Horqueta. 2004

Aplicación de la encuesta

El cuestionario fue aplicado al marco muestral obtenido, y la cantidad determinada por el tamaño de la muestra fue de 50 productores.

Se realizaron entrevistas personalizadas y en la finca de los productores, de manera a obtener informaciones que reflejen la realidad.

Procesamiento y análisis

Se clasificaron y ordenaron los datos obtenidos; fueron agrupados productores organizados y no organizados para el análisis del comportamiento de las variables en estudio.

El coeficiente de variación para el análisis de los costos de los productores asociados e individuales fue de 60% y 61% respectivamente.

Por otro lado, el coeficiente de variación para la rentabilidad de los productores asociados e individuales fue de 87% y 70% respectivamente.

Los datos recabados fueron digitalizados y presentados en cuadros, barras de gráficos para su análisis y evaluación.

RESULTADOS DE DISCUSIÓN

Los resultados de las encuestas aplicadas son los siguientes:

CUADRO 1-Costos de producción

Planteles de Producción	Productores	Insumos Físicos	Insumos Técnicos	Costo Total
Menos de 5.000 plantas	Asociados	502.500	1.816.250	3.174.125
	Individuales	532.000	1.730.000	3.225.364
Entre 5.001 y 10.000 plantas	Asociados	760.714	2.569.821	5.507.243
	Individuales	692.192	2.686.154	5.313.264
Entre 10.001 y 15.000 plantas	Asociados	1.112.100	4.731.000	9.559.196
	Individuales	920.600	4.488.000	8.715.000
Más de 15.000 plantas	Asociados	1.511.000	3.805.000	11.494.060
	Individuales	1.019.500	3.072.500	10.241.730

Costos de insumos físicos

Para productores con planteles de producción que cuentan con menos de 5.000 plantas, el promedio de los costos de los insumos físicos de los productores individuales es mayor que el de los productores asociados. La diferencia es de 29.500 Gs, es decir, que los productores individuales con planteles de producción con menos de 5.000 plantas tienen un gasto de 5,8% en concepto de insumos físicos.

Para planteles comprendidos entre 5.000 y 10.000 plantas, el promedio de los costos de insumos físicos de los productores asociados es mayor, registrándose una di-

ferencia de 68.522 Gs, es decir, que el promedio de los costos en insumos físicos para productores asociados es mayor un 9% al promedio de los productores individuales.

Para el caso de planteles comprendidos entre 10.000 y 15.000 plantas, el costo es mayor para los productores asociados, la diferencia de 191.500 Gs. Lo representa un 17,2% más de gastos incurridos en concepto de insumos físicos para productores asociados respecto a productores individuales, con planteles de producción comprendidos entre 10.000 y 15.000 plantas.

En planteles compuestos por más de 15.000 plantas, el promedio de costos de insumos físicos es mayor para productores asociados que para productores individuales. La diferencia de 491.500 Gs, lo que representa un porcentaje del 32,5%.

Costos de insumos técnicos

Para el caso de los planteles con menos de 5.000 plantas, el promedio del gasto en concepto de insumos técnicos de los productores asociados es de 86.250 Gs, más que el realizado por los productores individuales. La diferencia es del 4,7%.

Los costos de los insumos técnicos de los productores individuales que cuentan con planteles comprendidos entre 5.000 y 10.000 plantas, tienen una diferencia de 116.333 Gs. respecto a los costos de insumos técnicos de los productores asociados.

Lo cual representa que la inversión en concepto de insumos técnicos, de productores individuales con planteles de entre 5.000 y 10.000 plantas, es mayor en 4,5% respecto al realizado por los productores asociados.

El promedio de los costos de insumos técnicos de los productores asociados que cuentan con planteles de producción comprendidos entre 10.000 y 15.000 plantas es mayor en relación a los costos de los productores individuales. La diferencia es del 5,1%.

En el caso de los planteles de más de 15.000 plantas, el promedio de los costos de los productores asociados es mayor al de los productores individuales. El costo de insumos técnicos en la producción de frutilla para productores asociados con planteles de más de 15.000 plantas es 19,2% mayor al de los productores individuales.

Costos totales

El promedio de los costos totales de los productores asociados, agrupados dentro del grupo que cuenta con planteles de menos de 5.000 plantas, es inferior al promedio de los costos de los productores individuales, la diferencia es de 51.239 Gs, es decir que el costo total de los productores individuales es 1,6% mayor que el costo de los productores asociados.

Para el caso de los planteles compuestos entre 5.000 y 10.000 plantas, el costo de los productores asociados es mayor con respecto a los productores individuales. La diferencia de 193.979 Gs representa que el costo total para productores asociados es 3,5% más que el costo de los productores individuales.

Los productores que cuentan con explotaciones que están dentro del grupo comprendido entre 10.000 y 15.000 plantas, y que pertenecen a alguna organización u asociación, cuentan con un costo superior de 844.196 Gs con respecto al costo total de los productores que pertenecen al mismo estrato pero que no pertenecen a ninguna organización u asociación.

El costo total de producción, de productores asociados que poseen planteles de más de 15.000 plantas, es mayor al costo de los productores individuales. La diferencia es de 1.252.330 Gs; lo que significa que los productores asociados invierten 10,9% más que los productores individuales.

CUADRO 2-Rendimiento y producción

Planteles de Producción	Productores	Rendimiento (Kilogramo/planta)	Producción (Kilogramos)
Menos de 5.000 plantas	Asociados	0,300	1.313
	Individuales	0,340	1.410
Entre 5.001 y 10.000 plantas	Asociados	0,360	2.298
	Individuales	0,262	1.868
Entre 10.001 y 15.000 plantas	Asociados	0,290	3.498
	Individuales	0,310	3.400
Más de 15.000 plantas	Asociados	0,750	9.563
	Individuales	0,275	4.125

Rendimiento

Para los planteles de producción con menos de 5.000 plantas, el rendimiento de los productores asociados es de 0,300 kg/planta; mientras que, el rendimiento obtenido por los productores individuales es de 0,340 kg/planta. El rendimiento de los productores individuales es 13% mayor al rendimiento de los productores asociados.

Para planteles de entre 5.000 y 10.000 plantas el rendimiento registrado por los productores asociados es mayor con relación al obtenido por los productores individuales del mismo rango, la diferencia es 27% a favor de los asociados.

En el caso de planteles que están comprendidos entre 10.000 y 15.000 plantas, el rendimiento de los productores individuales es mayor con relación al rendimiento de obtenido por los productores asociados.

En el caso de los planteles con más de 15.000 plantas el rendimiento de los productores asociados es 63% veces mayor al obtenido por los individuales.

Producción

La producción para los planteles de menos de 5.000 plantas es mayor para los productores individuales, es decir, 7,4% veces más que el obtenido por los productores asociados.

En planteles de entre 5.000 y 10.000 plantas, la producción obtenida por los productores asociados es mayor respecto al de los productores individuales. La diferencia es de 18%.

En planteles de entre 10.000 y 15.000 plantas, los productores asociados tienen una mayor producción con respecto a la obtenida por los productores individuales. La diferencia es de 2,8%.

Para planteles de más de 15.000 plantas la diferencia a favor de los productores asociados es notablemente superior respecto a la producción obtenida por los productores individuales; la misma es de 56,8%

CUADRO 3-Ingresos

Planteles de Producción	Productores	Precio de Venta	Ingreso Total	Ingreso Neto
Menos de 5.000 plantas	Asociados	5.000	6.562.500	3.370.880
	Individuales	4.600	6.697.500	3.472.136
Entre 5.001 y 10.000 plantas	Asociados	4.893	11.277.232	5.483.382
	Individuales	4.538	8.370.192	3.016.063
Entre 10.001 y 15.000 plantas	Asociados	4.800	16.587.500	6.840.804
	Individuales	4.400	15.250.000	5.710.000
Más de 15.000 plantas	Asociados	5.000	47.812.500	25.693.440
	Individuales	4.500	18.750.000	7.883.270

Precio

Los productores asociados que se encuentran dentro de la clasificación de explotaciones de menos de 5.000 plantas, obtienen un precio de venta promedio de 5.000 Gs. en cambio, los productores individuales, enmarcados dentro de dicha clasificación, obtienen en promedio por la venta de su producción 4.600 Gs. Es decir, los productores asociados obtienen 8% más en precio que los productores individuales.

Para el caso de explotaciones comprendidas entre 5.000 y 10.000 plantas, el precio promedio obtenido por los productores asociados es de 4.893 Gs, mientras que, el precio promedio obtenido por los productores individuales es de 4.538 Gs. La diferencia de 7,2% es a favor del precio obtenido por los productores asociados.

Para la clasificación de planteles comprendidos entre 10.000 y 15.000 plantas, el precio promedio obtenido por los productores asociados es de 4.800 Gs. El precio promedio obtenido por los productores individuales es de 4.400 Gs. Por cada kilogramo vendido, los productores asociados reciben 8,3% más que los productores individuales.

En el caso de planteles de más de 15.000 plantas, los productores asociados obtienen un promedio de precio de venta de 5.000 Gs. mientras que los productores in-

individuales registran un precio promedio de 4.500 Gs; la diferencia de 500 Gs. representa una ventaja del 10% a favor de los productores asociados, respecto al precio de venta de los productores individuales.

Ingreso Total

El ingreso total promedio tanto de productores individuales como asociados, que se enmarcan dentro de la clasificación de explotaciones con menos de 5.000 plantas registra una diferencia de a favor de los primeros de 135.000 Gs. es decir que el ingreso total de los productores individuales es 2% mayor al ingreso total de los productores asociados.

El ingreso total, para productores con plantales de entre 5.000 y 10.000 plantas es favorable para los asociados, respecto al ingreso total de los individuales, la diferencia de 2.907.040 Gs. representa el 25,7%.

Para el caso de plantales compuestos de entre 10.000 y 15.000 plantas, la diferencia respecto al ingreso total es mayor (1.337.500 Gs.) y favorece a los productores asociados. Dicha diferencia representa una variación de 8%.

Para los productores asociados con plantales de más de 15.000 plantas, el ingreso total supera al obtenido por los productores individuales, la diferencia es de 29.062.500 Gs, es decir que los productores individuales tienen un ingreso total promedio 60,7% mayor que los productores asociados.

Ingreso neto

El ingreso neto, de los plantales con menos de 5.000 plantas es para los productores asociados mayor, respecto al de los individuales. La diferencia de 101.256 Gs, indica que los productores individuales ganan el 3% más que los productores asociados.

Para el caso de las explotaciones que se encuentran dentro de la clasificación de entre 5.000 y 10.000 plantas, el ingreso neto de los productores asociados supera al obtenido por los productores individuales. La diferencia es de 2.467.319 Gs, lo que representa para el ingreso neto de los productores asociados un 45% más sobre el ingreso de los productores individuales.

En plantales compuestos entre 10.000 y 15.000 plantas, el ingreso neto de los productores asociados es mayor al ingreso neto de los individuales. La diferencia es de 1.130.804 Gs, es decir, los productores asociados ganan 16,5% más que los productores individuales.

Para los productores individuales con explotaciones de más de 15.000 plantas, el ingreso neto es 69% mayor que el obtenido por los productores asociados.

CUADRO 4-Rentabilidad

Plantales de Producción	Productores	Rentabilidad
Menos de 5.000 plantas	Asociados	107
	Individuales	92
Entre 5.001 y 10.000 plantas	Asociados	115
	Individuales	58
Entre 10.001 y 15.000 plantas	Asociados	76
	Individuales	57
Más de 15.000 plantas	Asociados	116
	Individuales	74

Rentabilidad

Para plantales con menos de 5.000 plantas, la rentabilidad de los productores asociados es del 107%, mientras que el de los productores individuales es del 92% lo que indica que hay 14% más de rentabilidad para los productores asociados respecto a los productores individuales.

La rentabilidad de los productores asociados con plantales de entre 5.000 y 10.000 plantas es de 115%, y para los productores individuales es de 58%. Para los productores individuales es 49,5% más rentable la producción de frutilla que para los productores asociados.

La rentabilidad de los productores asociados que poseen plantales de entre 10.000 y 15.000 plantas, es de 76% y el de los individuales es del 57%. Es decir, la producción de entre 10.000 y 15.000 plantas para productores asociados es 25% más rentable que para los productores individuales.

Para los productores asociados con plantales de más de 15.000 plantas, cuentan con una rentabilidad de 116%, para los productores individuales la rentabilidad es del 74%. Es decir que para los productores individuales es 36,2% más rentable que para los productores asociados.

CONCLUSIONES

A través del estudio realizado sobre la influencia de las organizaciones de productores en los resultados económicos y productivos en la producción de frutilla en la compañía Estanzuela, distrito de Itauguá se puede concluir que la rentabilidad en todos los estratos, es mayor para los productores asociados con relación a los productores individuales.

Los costos de producción en estratos de plantales de producción, a partir de más de 5.000 plantas son ma-

yores para los productores asociados, es decir, que a medida que aumenta el tamaño de la explotación, mayor es la inversión realizada por los productores asociados, respecto a lo invertido por los productores individuales.

Con relación al precio de venta, en todos los estratos los productores asociados obtienen mayor precio respecto al obtenido por los productores individuales. Esto se debe a que la mayor parte de las ventas (48%) se realizan al consumidor final. En este aspecto, la participación en ferias proporciona al productor dicha posibilidad.

LITERATURA CITADA

GONZALEZ, M. 2004. Caracterización de la producción, comercialización y distribución del poroto en el distrito de Horqueta. Tesis (Ing. Agr.). San Lorenzo, PY: Carrera de Ingeniería Agronómica. FCA. UNA.

HERNÁNDEZ, B; CERVERA, J; MATESANZ, E. 2001. Técnicas estadísticas de investigación social. Madrid, ES: Díaz de Santos. p 144-145