

UNIVERSIDAD NACIONAL JORGE BASADRE GROHMANN

Facultad de Ciencias Agropecuarias

Escuela Profesional de Ingeniería en Economía Agraria

**IMPLEMENTACIÓN DEL PROGRAMA PROCOMPITE Y LA
COMPETITIVIDAD DE LOS PRODUCTORES
AGROPECUARIOS DEL DISTRITO
DE ITE, 2019**

TESIS

Presentada por:

Bach. ELMER ELISABER GUTIÉRREZ SOSA

Para optar el Título Profesional de:

INGENIERO EN ECONOMÍA AGRARIA

TACNA – PERÚ

2020

UNIVERSIDAD NACIONAL JORGE BASADRE GROHMANN - TACNA

Facultad de Ciencias Agropecuarias

Escuela Profesional de Ingeniería en Economía Agraria

TESIS

IMPLEMENTACIÓN DEL PROGRAMA PROCOMPITE Y LA

COMPETITIVIDAD DE LOS PRODUCTORES

AGROPECUARIOS DEL DISTRITO


DE ITE, 2019

**SUSTENTADA Y APROBADA EL 04 DE DICIEMBRE DEL 2020,
SIENDO EL JURADO CALIFICADOR:**

PRESIDENTE:


EDWIN ISMAEL PALZA CHAMBE
MSc.


SECRETARIO:


ALCIDO ESCOBAR MAQUERA
Dr.

VOCAL:


HERNAN T. HURTADO HURTADO
MSc.

ASESOR:


FERNANDO ALVAREZ CARRILLO
Lc.

DEDICATORIA

A Dios que ha estado conmigo en cada paso que doy, cuidándome y dándome fortaleza para seguir adelante. A mi madre, abuelos y hermano por haber sido participe de todas mis metas trazadas, con triunfos y fracasos y por ser siempre las personas que más me apoyan en todo momento.

AGRADECIMIENTOS

A mis profesores que, con su sapiencia y esfuerzos, sembraron en nosotros las bases científicas para el análisis y solución a la problemática económica de nuestro tiempo.

A los tres jurados por las observaciones y sugerencias realizadas para presentar de la mejor manera, precisa y clara, las conclusiones de la presente investigación.

A mis compañeros y amigos por acompañarme en la investigación de campo.

A cada uno de los agricultores por su acogida en cada visita realizada y por el apoyo decidido y desinteresado en mi estudio.

CONTENIDO

DEDICATORIA	iii
AGRADECIMIENTOS	iv
CONTENIDO	v
ÍNDICE DE TABLAS	viii
ÍNDICE DE ANEXOS	xi
RESUMEN	xii
ABSTRACT	xiii
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I: EL PROBLEMA	3
1.1 Planteamiento del problema.....	3
1.2 Formulación y sistematización del problema.....	7
1.2.1 Interrogante general	7
1.2.2 Interrogantes específicas	7
1.3 Delimitación de la investigación	8
1.4 Justificación.....	8
1.5 Limitaciones	10
1.6 Objetivos	10
1.6.1 Objetivo general	10

1.6.2	Objetivos específicos.....	11
CAPÍTULO II: HIPÓTESIS Y VARIABLES		12
2.1	Hipótesis.....	12
2.2	Diagrama de variables.....	12
2.3	Indicadores de las variables	13
2.4	Operacionalización de variables.....	14
CAPÍTULO III: FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA		16
3.1	Conceptos generales y definiciones	16
3.2	Enfoques teóricos – técnico	18
3.2.1	Intervención del Estado para la promoción de la competitividad de los pequeños productores agropecuarios.....	18
3.2.2	La competitividad.....	21
3.3	Marco referencial.....	29
CAPÍTULO IV: METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN		37
4.1	Tipo de investigación.....	37
4.2	Población y muestra	37
4.3	Materiales y métodos	39
4.3.1	Materiales.....	39
4.3.2	Métodos.....	39
CAPÍTULO V: TRATAMIENTO DE LOS RESULTADOS		41
5.1	Técnicas aplicadas en la recolección de la información	41

5.2 Instrumentos de medición	42
5.3 Resultados y discusión.....	44
5.3.1 Resultados.....	44
5.3.2 Discusión.....	76
CONCLUSIONES	80
RECOMENDACIONES.....	82
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	84
ANEXOS.....	89

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Operacionalización de Variables.....	15
Tabla 2	Distribución del número de participantes en el Programa PROCOMPITE, según organización	45
Tabla 3	Capacitación en producción.....	46
Tabla 4	Capacitación en manejo de maquinaria y equipos.....	47
Tabla 5	Capacitación en comercialización	48
Tabla 6	Capacitación en gestión empresarial	49
Tabla 7	Asistencia a capacitaciones de las organizaciones, según tema	50
Tabla 8	Mejoras en maquinaria.....	51
Tabla 9	Mejoras en equipos.....	52
Tabla 10	Mejoras en infraestructura	53
Tabla 11	Asesoría profesional	54
Tabla 12	Mejoras recibidas según rubro	55

Tabla 13	Transferencia de infraestructura	56
Tabla 14	Transferencia de equipos.....	57
Tabla 15	Transferencia de insumos.....	58
Tabla 16	Transferencia de los medios de producción.....	59
Tabla 17	Asociación para comprar insumos y materiales	60
Tabla 18	Cambio de proveedores.....	61
Tabla 19	Contrata proveedores	62
Tabla 20	Liderazgo en costos	63
Tabla 21	Mejor producto	64
Tabla 22	Mejor precio	65
Tabla 23	Servicio de entrega	66
Tabla 24	Diferenciación	67
Tabla 25	Incremento de ventas.....	68
Tabla 26	Incremento de activos	69
Tabla 27	Incremento en la producción.....	70
Tabla 28	Crecimiento empresarial	71

Tabla 29	Nivel de competitividad de los productores beneficiarios de PROCOMPITE	72
Tabla 30	Pruebas de chi-cuadrado: Acciones de las estrategias de desarrollo de capacidades * Competitividad	74
Tabla 31	Pruebas de chi-cuadrado: Acciones de las estrategias de mejoras tecnológicas * Competitividad	75
Tabla 32	Pruebas de chi-cuadrado: Acciones de las estrategias de transferencia tecnológica * Competitividad	76

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1. Constancias de validación y ficha de calificación.....	90
Anexo 2. Cuestionario administrado a las unidades de estudio	96
Anexo 3. Fotos del trabajo de campo.....	98

RESUMEN

Este estudio responde a la pregunta: ¿Qué proporción de las acciones contenidas en las estrategias implementadas por PROCOMPITE están asociadas con el mejoramiento de la competitividad lograda por los productores agrarios beneficiarios del distrito de Ite? Para ello, se encuestaron a 66 productores de cuatro organizaciones que han sido beneficiarios del citado programa. Los resultados han demostrado que los productores participaron en las acciones de desarrollo de capacidades 25,8 %; mejora de tecnología 12,1 %; y transferencia de tecnología 1,5 %. Por el lado de la competitividad lograda, se encontró que 9,1 % lo hizo en el componente de liderazgo, 9,1 % en diferenciación, y 40,9 % en crecimiento empresarial, consecuentemente se determinó que solo el 1,5 % de los productores mostró un nivel de competitividad alto; 27,3 % medio; y 71,2 % bajo. Asimismo, se determinó que el 18,8 % de las acciones del proceso de implementación del programa de PROCOMPITE están asociadas a los niveles de competitividad.

Palabras clave: PROCOMPITE, Competitividad, Productores agropecuarios.

ABSTRACT

This study answers the question: what proportion of the actions contained in the strategies implemented by PROCOMPITE are associated with the improvement of competitiveness achieved by beneficiary agricultural producers of the Ite district. To do so, 66 producers from four organizations that have been beneficiaries of the aforementioned program were surveyed. The results have shown that the producers participated in the capacity development actions 25,8%; technology improvement 12,1%; and technology transfer 1,5%. Regarding the competitiveness achieved, it was found that 9,1% did so in the leadership component, 9,1% in differentiation, and 40,9% in business growth, consequently it was determined that only 1,5% of the producers demonstrated a high level of competitiveness; 27,3% average; and 71,2% low. Likewise, it was determined that 18,8% of the actions of the PROCOMPITE program implementation process are associated with competitiveness levels.

Keywords: PROCOMPITE, Competitiveness, Agricultural producers.

INTRODUCCIÓN

En el Perú, el minifundio y la pequeña producción son dos de los más importantes problemas que enfrenta el sector agropecuario. La excesiva parcelación de la tierra dificulta la adopción de tecnologías, encarece la adquisición de insumos, incrementa el costo de los créditos, disminuye el poder de negociación de los productores y dificulta el acceso a los mercados nacionales e internacionales. En suma, afecta la competitividad de los pequeños productores.

Estas condiciones limitan la inversión privada en el sector agropecuario, sobre todo en zonas rurales, donde la producción es totalmente pequeña. Ante esta situación, surge la iniciativa del Estado para buscar alternativas viables de apoyo a las actividades y proyectos de carácter empresarial productivo existentes en las distintas regiones del país.

En el año 2009 se publicó la Ley 29337, Ley que establece disposiciones para apoyar la competitividad productiva (PROCOMPITE), con el fin de mejorar la competitividad de cadenas productivas.

El objetivo de la ley es el de mejorar la competitividad de cadenas productivas mediante acciones implementadas en las estrategias de desarrollo, adaptación, mejora o transferencia de tecnología. Se considera, además la transferencia 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 (Ministerio de Economía y Finanzas, 2015).

En el año 2012, el distrito de Ite fue la primera en implementar y ejecutar el programa PROCOMPITE en la zona sur del Perú, beneficiando con fondos concursables a 4 agentes económicos organizados, que agrupan a 126 productores agropecuarios (Municipalidad Distrital de Ite, 2013).

Por ello, la investigación planteó como objetivo general: determinar la proporción de las acciones de las estrategias implementadas por PROCOMPITE que tienen relación significativa con el mejoramiento en la competitividad lograda por los productores agrarios beneficiarios (Agentes Económicos Organizados) del distrito de Ite.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

1.1 Planteamiento del problema

Según Ferrando (2015), la pequeña producción y el minifundio son dos de los más importantes problemas que enfrenta el sector agropecuario del distrito de Ite, para lograr un desarrollo sostenible que le permita insertarse en los mercados nacionales e internacionales en forma exitosa. Según el IV Censo Agropecuario 2012, de las 249 unidades agropecuarias existentes en el distrito de Ite, 46 (38,6 %) poseen tierras entre 0,1 a 5 ha y 93 (37,3 %) de 5,1 a 10 ha (Instituto Nacional de Estadística e Informática, 2012).

Asimismo, Ferrando (2015) indica que *“la excesiva parcelación de la tierra dificulta la adopción de tecnologías, encarece la adquisición de insumos, incrementa el costo de los créditos, disminuye el poder de negociación de los pequeños productores frente a los intermediarios comercializadores generando precios más bajos por sus productos; y dificulta el acceso a los mercados nacionales e internacionales, que*

requieren de volúmenes y niveles de estandarización de los productos que generalmente no pueden lograr los pequeños productores” (p.178).

Ante tal situación, el Estado ha desarrollado instrumentos de política de desarrollo productivo que sirven de apoyo para el pequeño productor agropecuario, entre estos está el programa PROCOMPITE, el cual tiene como objetivo contribuir a mejorar la competitividad y sostenibilidad de cadenas productivas, mediante el fomento de iniciativas de negocios de agentes económicos organizados (AEO) orientados a las creaciones o mejoras de capacidades de producción de bienes y/o servicios, bajo condiciones competitivas, rentables, sostenibles y que no tengan efectos ambientales negativos significativos. Este tipo de iniciativas buscan incorporar mejoras tecnológicas y/o innovaciones en sus diferentes formas como son desarrollo, adaptación, mejora y transferencia de tecnología; así como también permite a los gobiernos regionales y locales implementar fondos concursables hasta el 10 % de su presupuesto para inversiones orientado a la implementación de iniciativas de apoyo a la competitividad productiva, mediante cofinanciamiento de propuestas productivas (planes de negocio) que puedan ser presentados por pequeños productores de manera asociada. (MEF, 2015).

En el año 2012, la Municipalidad del distrito de Ite fue la primera en implementar y ejecutar el programa PROCOMPITE en la zona sur del Perú, beneficiando con fondos concursables a cuatro agentes económicos organizados, según resoluciones de alcaldía N° 04, 05, 06 y 07 publicados el 14 de enero del año 2013 (Municipalidad Distrital de Ite, 2013).

De acuerdo a la documentación generada por la Municipalidad Distrital de Ite (2013); los ganadores de los concursos de PROCOMPITE fueron la Asociación de productores de leche fresca San José de Ite que agrupa a 48 productores pecuarios, con la propuesta productiva de construcción y acondicionamiento de 48 establos para la crianza de ganado bovino productor de leche; el cofinanciamiento de la Municipalidad fue por un monto de S/ 720 000, de la inversión total que correspondió a S/ 1 447 661,50. También la Asociación de criadores de rumiantes menores San Juan de Ite que agrupa a 27 productores pecuarios, con la propuesta productiva de instalación de establos y silos para la producción de carne de ovino y caprinos; el cofinanciamiento de la Municipalidad fue por un monto de S/. 405 000, de la inversión total que correspondió a S/ 810 000. Y también, la Asociación de productores e hidrobiológicos El Porvenir que agrupa a 25 productores, con la propuesta productiva de Instalación de riego tecnificado y adquisición de reproductores en la crianza de ovinos; el

cofinanciamiento de la Municipalidad fue por un monto de S/ 160 000, de la inversión total que correspondió a S/ 200 000, y la Asociación de Productores de Cerdos.

Un efecto que se observa por la implementación del programa PROCOMPITE en el distrito de Ite, es la promoción de la organización de los productores agropecuarios. Según el IV Censo Agropecuario 2012, de los 261 productores agropecuarios del distrito de Ite, 66 (25,3 %) pertenecían al menos a alguna organización de productores agropecuarios (Instituto Nacional de Estadística e Informática, 2012). Después de la implementación del programa PROCOMPITE, la cantidad de productores organizados se incrementó a 126 (49 %) (Municipalidad Distrital de Ite, 2014).

Sin embargo, pasados más de cinco años de la implementación del programa PROCOMPITE en el distrito de Ite, es pertinente analizar si las diversas acciones contenidas en sus estrategias mediante su aplicación han cumplido con su objetivo central, que es “contribuir a mejorar la competitividad y sostenibilidad de cadenas productivas”. La cual es una labor que se pretende observar.

1.2 Formulación y sistematización del problema

Las interrogantes a ser respondidas con la presente investigación fueron:

1.2.1 Interrogante general

¿Qué proporción de las acciones contenidas en las estrategias implementadas por PROCOMPITE están relacionadas significativamente con el mejoramiento en la competitividad lograda por los productores agrarios beneficiarios (Agentes Económicos Organizados) del distrito de Ite?

1.2.2 Interrogantes específicas

- ¿Cómo es la participación de los productores en las acciones de la estrategia: desarrollo de capacidades implementada por PROCOMPITE en el distrito de Ite?
- ¿Cuál es el alcance en las acciones de la estrategia: implementación de mejoras en: maquinaria, equipos, infraestructura, y asesoría profesional a favor de los productores beneficiarios de PROCOMPITE en el distrito de Ite?

- ¿En qué medida se hicieron las acciones de la estrategia: transferencia de infraestructura, equipos e insumos hacia los productores beneficiarios de PROCOMPITE en el distrito de Ite?
- ¿Qué nivel de competitividad alcanzaron los productores agrarios beneficiarios de PROCOMPITE en el distrito de Ite?

1.3 Delimitación de la investigación

La investigación se realizó en el distrito de Ite, Provincia Jorge Basadre, Región Tacna. La recolección de la información corresponde al mes de diciembre del año 2019. Los sujetos de observación fueron los productores agropecuarios beneficiarios del programa PROCOMPITE.

1.4 Justificación

Conveniencia de la investigación: La investigación fue importante porque generó información sobre los resultados de la inversión efectuada por parte del Estado, en la competitividad de los productores organizados del distrito de Ite; por cuanto más allá de un mandato administrativo, la administración pública moderna se preocupa por conocer la calidad y la efectividad del gasto público (MEF, 2015).

Relevancia social: Los principales beneficiarios de la investigación fueron 261 productores agropecuarios del distrito de Ite (Instituto Nacional

de Estadística e Informática, 2012). Ellos accederán a información que detalla los beneficios de la implementación del programa PROCOMPITE en el distrito de Ite. Los beneficiados indirectos son todos los productores agropecuarios de la región Tacna y las instituciones públicas y privadas relacionadas con el sector agropecuario, podrán acceder a información de primera mano respecto de los impactos de la política de desarrollo productivo que implementa el Estado, en beneficio de los pequeños productores agropecuarios, esta información es relevante para corregir o mejorar la focalización de este tipo de programas.

Implicaciones prácticas: La investigación tiene una implicancia evidentemente práctica, porque ofrece un análisis ex post de la política de desarrollo productivo que implementa el Estado, para apoyar al pequeño productor agropecuario. Analizando con ello su impacto y posibles beneficios.

Valor teórico: Se buscó que los resultados y las conclusiones de la investigación, complementado con similares investigaciones determinen un aporte teórico posterior.

Utilidad metodológica: La investigación propuso un instrumento para medir la competitividad en los productores agropecuarios, la misma que al ser validada, puede ser utilizada en investigaciones similares.

1.5 Limitaciones

Limitaciones de recursos: La investigación asumió un presupuesto limitado, sin embargo, se procuró que este no incida en la calidad de la investigación.

Limitaciones de la calidad de información: El instrumento que se administró a cada unidad de estudio, fue un cuestionario estructurado con preguntas cerradas. Según Hernández, Fernández y Baptista (2006), este tipo de instrumentos tienen una desventaja, que podría estimular un comportamiento de respuesta a cada ítem, introduciendo con ello un sesgo de información. Por ello, la calidad de la información que se recolectó en cada unidad de estudio, se confió que fuera veraz.

1.6 Objetivos

Los objetivos que persigue la investigación son:

1.6.1 Objetivo general

Determinar la proporción de las acciones de las estrategias implementadas por PROCOMPITE que guardan relación significativa con el mejoramiento en la competitividad lograda por los productores agrarios beneficiarios (Agentes Económicos Organizados) del distrito de Ite.

1.6.2 Objetivos específicos

- Describir la participación de los productores en la estrategia de desarrollo de capacidades implementada por PROCOMPITE en el distrito de Ite.
- Determinar el alcance en la implementación de mejoras en: maquinarias, equipos. Infraestructura y asesoría profesional a favor de los productores beneficiarios de PROCOMPITE en el distrito de Ite.
- Establecer cuantitativamente, la implementación de las estrategias de la transferencia en: infraestructura, equipos e insumos y materiales hacia los productores beneficiarios de PROCOMPITE en el distrito de Ite.
- Determinar el nivel de competitividad alcanzado por los productores agrarios beneficiarios de PROCOMPITE en el distrito de Ite.

CAPÍTULO II

HIPÓTESIS Y VARIABLES

2.1 Hipótesis

Las hipótesis a probar con esta investigación es la siguiente:

Más del 50 % de las acciones que contienen las estrategias implementadas por PROCOMPITE están asociadas a los niveles de competitividad logrado por los productores agrarios beneficiarios (Agentes Económicos Organizados) del distrito de Ite.

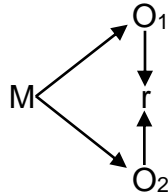
2.2 Diagrama de variables

Las variables involucradas en la investigación son:

Variable 1: Nivel de competitividad

Variable 2: Acciones de las estrategias Implementadas por el programa PROCOMPITE

Gráficamente, la relación de las variables se expresa del modo siguiente:



Donde:

M= muestra asumida

O₁ = Valor observado para la variable 1 (a nivel muestral).

O₂ = Valor observado para la variable 2 (a nivel muestral).

2.3 Indicadores de las variables

Indicadores de la variable: Acciones de las estrategias de Implementación del programa PROCOMPITE

- Capacitación en producción.
- Capacitación manejo de maquinaria y equipos.
- Capacitación en comercialización.
- Capacitación en gestión empresarial.
- Mejoramiento de maquinaria.
- Mejoramiento de equipos.
- Mejoramiento de infraestructura.
- Asesoría profesional permanente.

- Entrega de infraestructura.
- Entrega de equipos.
- Entrega de insumos y materiales

Indicadores de la variable: Niveles de Competitividad

- Empleo de economías de escala.
- Prácticas de relación histórica.
- Prácticas de compra.
- Calidad del producto.
- Precio del producto.
- Forma de pago.
- Servicio de entrega.
- Incremento de las ventas.
- Incremento de activos.
- Incremento de la producción.

2.4 Operacionalización de variables

La relación entre las variables, su dimensión y los indicadores, los cuales expresan la forma funcional de medir las variables de estudio, se presentan en el Cuadro 1.

Tabla 1*Operacionalización de variables*

Variable	Concepto	Dimensión	Indicadores
Acciones de las estrategias de Implementación del programa PROCOMPITE	Se refiere a la ejecución del plan de negocio que se ha presentado previamente ante los evaluadores del PROCOMPITE para hacer factible el desarrollo de la actividad (More, 2017).	Desarrollo de capacidades	<ul style="list-style-type: none"> – Capacitación en producción. – Capacitación manejo de maquinaria y equipos. – Capacitación en comercialización. – Capacitación en gestión empresarial
		Mejora de tecnología	<ul style="list-style-type: none"> – Mejoramiento de maquinaria. – Mejoramiento de equipos. – Mejoramiento de infraestructura. – Asesoría profesional permanente.
		Transferencia de tecnología	<ul style="list-style-type: none"> – Entrega de infraestructura. – Entrega de equipos. – Entrega de insumos y materiales.
Niveles de Competitividad	Es la capacidad que tiene una organización para obtener y mantener ventajas competitivas que le permitan alcanzar, sostener y mejorar una determinada posición en el entorno socioeconómico. La ventaja competitiva de una empresa está en su habilidad, recursos, conocimientos y atributos de los que dispone, y los mismos de los que carecen sus competidores o tienen en menor medida, haciendo posible la obtención de unos rendimientos superiores a los de aquellos (Porter, 1991, citado en Ferrando, 2015).	Liderazgo en costos	<ul style="list-style-type: none"> – Empleo de economías de escala. – Prácticas de relación histórica. – Prácticas de compra.
		Diferenciación	<ul style="list-style-type: none"> – Calidad del producto. – Precio del producto. – Forma de pago. – Servicio de entrega.
		Crecimiento empresarial	<ul style="list-style-type: none"> – Incremento de las ventas – Incremento de activos – Incremento de la producción

Fuente: Elaboración propia.

CAPÍTULO III

FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

3.1 Conceptos generales y definiciones

Agentes Económicos Organizados (AEO)

Son las personas naturales organizadas o las personas jurídicas conformadas bajo cualquier modalidad permitida por el ordenamiento legal. Las personas naturales organizadas deberán ser representadas por una junta directiva integrada como mínimo por un presidente, un secretario y un tesorero, los cuales serán acreditados mediante el acta de la asamblea general de constitución, certificada por un notario o en su defecto por el juez de paz de la jurisdicción correspondiente (MEF, 2015).

Competitividad

Es la capacidad que tiene una organización para obtener y mantener ventajas competitivas que le permitan alcanzar, sostener y mejorar una determinada posición en el entorno socioeconómico. La ventaja competitiva de una empresa está en su habilidad, recursos, conocimientos y atributos de los que dispone, y los mismos de los que carecen sus competidores o tienen en menor medida, haciendo posible la obtención de

unos rendimientos superiores a los de aquellos (Porter, 1991, citado en Ferrando, 2015).

Implementación del programa PROCOMPITE

Se refiere a la ejecución del plan de negocio que se ha presentado previamente ante los evaluadores del PROCOMPITE para hacer factible el desarrollo de la actividad (More, 2017).

PROCOMPITE

Es un fondo concursable que nace para apoyar la competitividad productiva con el objetivo de mejorar la misma en los sectores productivos; mediante el desarrollo, adaptación, mejora o transferencia tecnológica, donde la inversión privada sea insuficiente para lograr el desarrollo competitivo y sostenido de las cadenas productivas (MEF, 2015).

3.2 Enfoques teóricos – técnico

Este trabajo, se sustenta en los siguientes aspectos teóricos:

3.2.1 Intervención del Estado para la promoción de la competitividad de los pequeños productores agropecuarios

En una economía de mercado, el Estado interviene cuando esta presenta fallas como la existencia de monopolios, el desarrollo de bienes públicos, las externalidades, la generación de mercados incompletos, las fallas de información; y la existencia de desempleo, inflación y desequilibrio. La intervención es con el fin de manipular variables trascendentales como la producción, el empleo, la inflación, la balanza de pagos, entre otras (Stiglitz, 2000).

En el sector de los pequeños productores rurales del Perú, que desarrollan mayoritariamente actividades agropecuarias, enfrentan diferentes problemas que limitan su desarrollo productivo, como es su escaso enfoque empresarial, el bajo acceso a fuentes de financiamiento, insuficientes capacidades técnicas, entre otros. Esto ha motivado el desarrollo de diferentes políticas de intervención estatal, que buscan revertir la situación negativa mediante programas de asistencia técnica, capacitación, cofinanciamiento de planes de negocio, etc. (Fuentes et al., 2015).

Según el MEF (2015), una de las políticas de intervención estatal es el Apoyo a la Competitividad Productiva (PROCOMPITE), posibilitando a los gobiernos regionales y locales cofinanciar planes de negocio para mejorar la competitividad de los pequeños productores rurales, mediante proyectos de carácter privado que tienen un gran impacto sobre las economías regionales, y que, debido al alcance limitado de la inversión privada en las distintas zonas del país, surge la iniciativa de buscar alternativas viables de apoyo a las actividades y proyectos de carácter empresarial productivo existentes en las distintas regiones del país.

Por ello, para lograr un desarrollo económico sostenido en el tiempo, no solo son importantes los megaproyectos promovidos o realizados por los organismos estatales, sino que estos necesitan ser complementados con iniciativas empresariales de mediana y menor escala.

De acuerdo con el Ministerio de Economía y Finanzas (2015), el objetivo de la ley PROCOMPITE es “Mejorar la competitividad de cadenas productivas mediante el desarrollo, adaptación, mejora o transferencia de tecnología”. Esta ley, además considera, la transferencia 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.

La ley PROCOMPITE considera la tecnología como el conjunto de recursos técnicos propios de una actividad que pueden ser utilizados de forma sistemática para la producción y/o comercialización de bienes o la prestación de servicios. Esta puede ser infraestructura, maquinaria, equipos, insumos y materiales, patentes, licencias, certificaciones de calidad, software, metodologías para la gestión productivas y/o empresariales, entre otras, que contribuyan a mejorar los niveles de competitividad de las actividades productivas, de gestión y comerciales (Ministerio de la Producción, 2018).

Por otro lado, el desarrollo de tecnología comprenderá el aumento o reforzamiento intelectual del conjunto de recursos técnicos propios de una actividad. Lo cual implica un proceso continuo de capacitación de los pequeños productores para la incorporación, apropiación y aplicación de conocimientos científicos y lo generado a partir de estos. Esto conlleva a desarrollar el talento humano, desarrollar el potencial y las capacidades creativas individuales y colectivas en materia científica y tecnológica (Carvajal, 2019).

Así mismo, la adaptación de tecnología supondrá la operación tecnológica por medio del cual, la tecnología adquirida es modificada con el fin de que esta realice labores diferentes, de modo que sea más eficiente en las condiciones del sistema para la cual fue adquirida (Carvajal, 2019).

En el caso de la mejora de tecnología, será la operación tecnológica por medio del cual, la tecnología adquirida es modificada con el fin de elevar su funcionalidad, de modo que sea más eficiente en las condiciones del sistema para la cual fue adquirida (Carvajal, 2019).

Finalmente, la transferencia de tecnología implica la acción y efecto de ceder a otra persona el derecho, dominio o atribución que se tiene sobre un conjunto de recursos utilizados de forma sistemática para la producción y/o comercialización de bienes o la prestación de servicios. Pudiendo ser estos maquinaria, equipos, insumos y materiales, infraestructura, patentes, licencias, certificaciones de calidad, software, metodologías para la gestión productivas y/o empresarial, entre otras (Ministerio de la Producción, 2018).

3.2.2 La competitividad

De acuerdo con la teoría económica clásica, la competitividad estaba determinada por las ventajas comparativas que poseía una determinada

región o país, en cuanto a, una abundante dotación de factores básicos de producción (tierra, mano de obra y capital) y abundancia relativa de recursos naturales (Rojas y Sepúlveda, 1999).

Con la globalización y toda una serie de elementos innovadores como las tecnologías de avanzada, los nuevos patrones de consumo y una mayor conciencia sobre la conservación de los recursos naturales, surge una reconceptualización de la “competitividad”. Las ventajas comparativas como motores de desarrollo evolucionan hacia las ventajas competitivas (Rojas y Sepúlveda, 1999).

Las ventajas competitivas se crean a partir de la diferenciación del producto y la reducción de costos. Aquí, la tecnología, la capacidad de innovación y los factores especializados son vitales. Además, los factores especializados no son heredados, como sí lo es la base de recursos naturales, más bien son creados y surgen de habilidades específicas derivadas del sistema educativo, del legado exclusivo del “saber-cómo” (know how) tecnológico, de la infraestructura especializada, de la investigación, de la capacitación que se le ofrezca al recurso humano, de mercados de capitales desarrollados y de una alta cobertura de servicios públicos de apoyo, entre otros (Rojas y Sepúlveda, 1999).

Las ventajas competitivas son únicas y es difícil que competidores de otras regiones puedan replicarlas o acceder a ellas, ya que además de responder a las necesidades particulares de una industria concreta, requieren de inversiones considerables y continuas para mantenerlas y mejorarlas (Rojas y Sepúlveda, 1999).

La evolución de las ventajas comparativas a las ventajas competitivas, permite reducir la función de los recursos naturales, en cuya explotación se basaron principalmente las fuentes tradicionales de crecimiento en el sector agropecuario. Se requiere un tiempo y un esfuerzo mayor para crear ventajas competitivas (Rojas y Sepúlveda, 1999).

A nivel de la empresa, la competitividad debe ser entendida como la capacidad que tiene una organización para obtener y mantener ventajas competitivas que le permitan alcanzar, sostener y mejorar una determinada posición en el entorno socioeconómico. La ventaja competitiva de una empresa está en su habilidad, sus recursos, conocimientos y atributos de los que dispone, y los mismos de los que carecen sus competidores o tienen en menor medida, haciendo posible la obtención de unos rendimientos superiores a los de aquellos (Porter, 1991, citado en Ferrando, 2015).

Con el propósito de lograr ventajas competitivas, una organización debe desarrollar funciones de creación de valor a un costo menor que el de sus rivales o desarrollarlas de manera que genere diferenciación y un precio superior, solo así alcanzara grados superiores en eficiencia, calidad, innovación y capacidad de satisfacer a sus clientes (Hill y Gareth, 2009). Esto redundará en un rendimiento financiero superior y sostenible (Sáinz, 2002). Una empresa será más competitiva que otra si obtiene mejores resultados económicos, a nivel de la cuota de mercado, la rentabilidad y el crecimiento empresarial (Sáinz, 2002).

3.2.2.1 La competitividad en términos de la ventaja competitiva

De acuerdo con Porter (2015), la ventaja competitiva nace fundamentalmente del valor que una empresa es capaz de crear para sus clientes, que exceda el costo de esa empresa por crearlo. El valor es lo que los clientes están dispuestos a pagar, y el valor superior sale de ofrecer precios más bajos que los competidores por beneficios equivalentes o por proporcionar beneficios únicos que justifiquen un precio mayor.

Las empresas pueden desarrollar ventajas competitivas a través del liderazgo en costos, la diferenciación y el enfoque (Porter, 2015).

a) Ventaja competitiva por liderazgo en costos

Es la capacidad de la empresa para ofrecer un producto estándar a precio más competitivo. Esta condición se alcanza, cuando la empresa es capaz de producir un producto a menor costo que el producido por los competidores. En ese sentido, si a un comprador se le presentan dos productos de igual calidad, pero uno es más económico que otro, el comprador tenderá a escoger el producto menos costoso. Este tipo de ventaja se refiere exclusivamente al posicionamiento generado por ofrecer productos a precios inferiores a los de las empresas competidoras (Porter, 2015).

De acuerdo con Porter (2015), los factores que pueden incidir en generar un liderazgo en costos son:

- Economías de escala: El volumen de compra con un proveedor afecta el poder de negociación.
- Relación histórica: La lealtad histórica con los proveedores puede afectar los costos de los insumos, su acceso en periodos de escases y los servicios proporcionados por los proveedores.
- Prácticas de compra: La selección y mezcla de proveedores, los contratos por campaña, la utilización de coproductos, etc., pueden

mejorar significativamente el poder de negociación con los proveedores.

- Compras compartidas: Combinar las compras con unidades de negocios puede mejorar el poder de negociación.
- Ubicación: La ubicación de los proveedores puede afectar el costo de transporte y la comunicación.
- Factores institucionales: Las tarifas, impuestos y otros medios pueden afectar el costo de los insumos.

b) Ventaja competitiva por diferenciación

Es la capacidad que tiene la empresa para ofrecer un producto distinto y más atractivo frente a los productos ofrecidos por los competidores. Esta ventaja se logra cuando la empresa elige atributos en los que se diferencie así misma, y que sean diferentes a los de sus competidores (Porter, 2015).

La búsqueda de diferenciación, por lo general, no da importancia a ofrecer un precio menor que el que ofrecen las empresas competidoras, ya que esta puede basarse en distintos aspectos que responden a cuáles son los beneficios que una empresa puede ofrecer, que agreguen valor al producto y que sean tan relevantes para el comprador, que éste pueda

estar dispuesto a pagar más dinero por recibir lo que él considerará un mejor producto que el que puede ofrecer la competencia (Porter, 2015).

Puede haber más de una estrategia de diferenciación exitosa si hay varios atributos que sean ampliamente valorados por los consumidores. La diferenciación puede basarse en el producto mismo, en el sistema de distribución, en la venta, la comercialización, los servicios conexos, la imagen, etc. (Porter, 2015).

c) Ventaja competitiva por enfoque

Se refiere a la especialización en un segmento de mercado al cual se le ofrece el mejor producto (Porter, 2015).

La ventaja competitiva por enfoque se logra cuando la empresa se dedica de manera exclusiva a un *target* específico, esto implica una dedicación prácticamente absoluta a ese mercado objetivo del cual conocen perfectamente sus características y necesidades.

Este tipo de ventaja se desarrolla principalmente en empresas pequeñas, ya que, por lo general, estas no se dedican a manejar mercados bastante amplios (Porter, 2015).

3.2.2.2 La competitividad de acuerdo con los resultados económicos

Una empresa será más competitiva que otra si obtiene mejores resultados económicos a nivel de la cuota de mercado, la rentabilidad y el crecimiento empresarial (Sáinz, 2002).

Según Blanco, Prado y Mercado (2016), la cuota de mercado puede ser medida de tres maneras:

- La cuota de mercado total: Son las ventas de la empresa expresadas como porcentaje de las ventas totales del mercado.
- La cuota de mercado servido: Son las ventas de la empresa expresadas como porcentaje de las ventas totales al mercado servido. El mercado servido son todos los compradores que pueden y desean comprar su producto. La cuota de mercado servido es siempre mayor que la cuota de mercado total.
- La cuota de mercado relativo: Se puede expresar como la cuota de mercado en relación con su mayor competidor. Si la cuota de mercado relativo crece, significa que la empresa está mejorando en relación con la competencia.

En cuanto a la rentabilidad, esta hace referencia a los beneficios o ganancias que se han obtenido de una inversión. Una empresa será

rentable y por lo tanto, obtendrá ganancias, si su ingreso total rebasa los costos de crear su producto (Chávez, 2012).

En el caso del crecimiento empresarial “las empresas crecen a medida que aumenta su dimensión” (Díez et al., 2014, p.117). La dimensión de la empresa se define como el tamaño que esta tiene en un periodo de tiempo dado, resultado de todos los productos fabricados y servicios prestados (Díez et al., 2014).

Los criterios más utilizados para medir la dimensión de la empresa son el número de trabajadores, el volumen de ventas, el valor de los activos o recursos totales y el volumen de producción (Díez et al., 2014).

3.3 Marco referencial

A nivel local no se han observado investigaciones relacionadas al tema de investigación.

A nivel nacional se han encontrado las siguientes investigaciones.

Vergara y Herrera (2017) realizaron un estudio con el título “Efectos de la inversión del programa PROCOMPITE en la competitividad de la cadena productiva del café en el distrito de Quellouno, La Convención, Cusco: 2012 - 2014. La muestra fue de 75 productores de café beneficiarios del programa PROCOMPITE. La información fue recolectada

aplicando la técnica de la encuesta y utilizando como instrumento el cuestionario. La investigación tuvo alcance explicativo. Las conclusiones reportan que la inversión del programa PROCOMPITE ha generado una mejora en la competitividad productiva del café, porque ha contribuido favorablemente en la mejora de la producción y productividad del grano de café, en las 05 cuencas del distrito de Quellouno. Los efectos positivos en la cadena productiva se demuestran con el incremento de los volúmenes de producción promedio por hectárea de 20 quintales y el rendimiento en tasa hasta 70 %. Por otro lado, el fortalecimiento de las capacidades técnicas y productivas de los caficultores y el uso de tecnologías adecuadas en el proceso productivo, cosecha y post cosecha, garantizan la competitividad productiva del café en la zona de Quellouno. Además, con la mejora de la calidad del grano de café se ha generado mayores precios y mayor utilidad económica para los caficultores del distrito de Quellouno. La oferta de grano de café de alta calidad (buena acidez, aroma y tamaño de grano) y mayores volúmenes de producción promueve la competitividad de la producción del distrito de Quellouno. La mejora de la cadena productiva ha permitido generar un mayor progreso social en el distrito y una mayor inclusión de las mujeres en el aspecto productivo.

More (2017) realizó un estudio que lleva por título “Análisis de la experiencia PROCOMPITE en el Centro Poblado Menor de Otuzco y su aporte al desarrollo del sector textil 2009-2013. Caso: Asociación “La Merced”. La muestra fue de 65 socias de la Asociación “La Merced”. La información fue recolectada aplicando una encuesta y utilizando como instrumento el cuestionario de entrevista. Metodológicamente la investigación fue de tipo descriptivo, correlacional, explicativo y su diseño fue no experimental, longitudinal de tendencia. Las conclusiones reportan que la participación del PROCOMPITE en la asociación “La Merced” del Centro Poblado de Otuzco durante los años 2009 - 2013, no ha tenido un impacto o aporte sustantivo al desarrollo textil, dado que los indicadores no han cambiado sustancialmente. El nivel de desarrollo textil de la Asociación de Mujeres Emprendedoras en la Artesanía Textil - “La Merced” del Centro Poblado Menor de Otuzco, participantes antes de la implementación del Procompite alcanzó una media de 111 780 puntos; después de la implementación del Procompite fue de 112 611 puntos. La diferencia en el aporte al desarrollo textil de las socias participantes, antes y después de la implementación del Procompite fue poco significativo, alcanzando solo 0,831 puntos. Como se sabe, para que sea significativo, la diferencia de medias debe ser mayor de 5 puntos.

Merma y Nina (2016) realizaron un estudio cuyo título es “Análisis del desarrollo productivo de las inversiones PROCOMPITE en la cadena productiva del maíz amiláceo, en el distrito de Combapata, Provincia Canchis, Región Cusco en el año 2013”. La muestra fue de 89 productores de maíz amiláceo beneficiarios del programa PROCOMPITE. La información fue recolectada aplicando una encuesta y utilizando como instrumento el cuestionario. El tipo de estudio fue descriptivo y su diseño fue transeccional. Las conclusiones reportan que las inversiones PROCOMPITE han impactado positivamente en el desarrollo productivo de la cadena productiva de maíz amiláceo en el distrito de Combapata. Se observa que la organización de los productores y la transferencia de tecnología agrícola mejoró los niveles de productividad y rendimiento. La organización de los productores alcanzó al 35 % en la comunidad campesina de Chiara y al 42 % en la comunidad campesina de Urinsaya. El rendimiento productivo alcanzado fue de 2 495,67 kg/ha, superior al rendimiento productivo del distrito de Combapata, el cual fue de 2 000,00 kg/ha. La transferencia de tecnología agrícola (tractor agrícola y cuatro discos de arado por cada comunidad campesina), impactaron en los costos de producción que disminuyeron en S/. 1 503,15. Este efecto se observó principalmente en la etapa de preparación del terreno y la siembra, donde se redujo las horas de trabajo en una relación de siete a

uno, de modo que la transferencia tecnológica impactó positivamente en el desarrollo productivo.

A nivel internacional se han encontrado las siguientes investigaciones:

Corte y Carrillo (2018) realizaron un estudio que lleva por título “Impactos del Programa Procampo en la producción de maíz y frijol en México, 2000-2010”. La muestra del estudio estuvo compuesta por 277 productores de maíz y 115 productores de frijol. La información analizada provino de la Encuesta Nacional de Hogares Rurales de México. La investigación fue no experimental, su alcance fue correlacional y su diseño fue longitudinal. Las conclusiones relevantes establecen que la aplicación de programas sociales como Procampo no tiene impactos semejantes entre los cultivos de diferentes productos, sobre todo en la generación de ingresos en los hogares. Así mismo, se encontró en la producción de frijol, que no existen diferencias entre el grupo de tratamiento con respecto al de control, por lo que no se tuvo el resultado deseado con el Programa entre los productores con hasta 20 hectáreas de este cultivo, lo cual quizá se deba al número reducido de hogares que se localizan en la zona de soporte común, en comparación con el amplio espectro que se presenta en el caso del maíz.

Cárdenas (2018) realizó un estudio que lleva por título “La Asociatividad como estrategia para fortalecer la competitividad de los productores de berenjena del departamento de Sucre” en Colombia, la unidad de estudio fue la cadena de la berenjena del departamento de Sucre. El tipo de investigación fue aplicada, su enfoque fue cualitativo y su nivel fue correlacional. Las conclusiones relevantes establecen que la competitividad del sector de la berenjena en los mercados nacionales e internacionales depende en gran medida de la capacidad de relacionamiento y asociatividad entre sus actores. Se observó que los costos de producción, la actividad agraria, la educación y la dinámica del sector agrícola del departamento son las variables claves del sector de la berenjena y debe funcionar adecuadamente para hacerlo más competitivo; estas variables afectan directamente la cadena de la berenjena, por lo cual se debe tener en cuenta que mantengan un buen funcionamiento para hacer más competitivo al sector. Así mismo, los productores, las universidades, y el gobierno local son los actores más influyentes de la cadena de la berenjena. Por esta razón, son estos los actores que deben trabajar de la mano para que el sector sea competitivo, de igual manera, se deben generar estrategias para vincular a los demás actores.

Balbuena (2014) realizó un estudio que lleva por título “Efectos de la intervención del programa de crédito y apoyo técnico (PROCAT) en pequeños productores agropecuarios” en Argentina, la muestra de estudio fue de 30 productores, a quienes se administró un cuestionario estructurado para recolectar información. La investigación fue no experimental de alcance correlacional. Las conclusiones relevantes establecen que el programa, en el sector de pequeños productores, ha generado cambios creando una revalorización de su rol, comprendiendo la importancia de su organización y mejorando su articulación con otros actores sociales con los cuales antes no se relacionaba. Así mismo, el programa generó un impacto positivo en algunos aspectos socio productivos de los pequeños productores beneficiarios, creando en el sector un cierto grado de diferencias en cuanto a la igualdad de oportunidades entre los productores de la zona. También, el programa contribuyó para que los productores beneficiarios se organicen; tengan acceso al crédito; obtengan máquinas de labranza para el uso comunitario; logren la venta de los productos de manera conjunta evitando intermediarios y tengan acompañamiento en la gestión para obtener financiamiento para la construcción de viviendas rurales. El Programa acompañó la nueva alternativa de producción de renta (mandioca y almidón de mandioca), brindando tecnología y herramientas

e incentivando a la diversificación y a la creación de mini industrias artesanales. Por lo tanto, se acepta la hipótesis de que hay diferencias socio-productivas entre los productores, participantes y no participantes del PROCAT.

CAPÍTULO IV

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

4.1 Tipo de investigación

La investigación se ha caracterizado por ser secuencial y probatorio, consecuentemente corresponde al enfoque cuantitativo, así como solo se encontró relaciones entre las variables estudiadas de este modo su alcance, y al no manipular las variables se tipifica como diseño no experimental. Es retrospectivo porque se trabajaron con datos pasados y la recogida de datos fue solo en un solo momento, razón por la cual es de corte transversal.

4.2 Población y muestra

La población de estudio comprendió a los productores agropecuarios que fueron beneficiarios del programa PROCOMPITE; que de acuerdo con la información publicada por la Municipalidad distrital de Ite, fueron en total 126 (Municipalidad Distrital de Ite, 2013).

A partir de la población, se determinó el tamaño de la muestra probabilística, mediante la siguiente fórmula:

$$n = \frac{Z^2 p(1 - p)N}{E^2(N - 1) + Z^2 p(1 - p)}$$

Donde: N=Población (126), E=Error máximo permitido (0,05), Z=Límite de Distribución Normal (1,96) y p=Probabilidad de éxito (0,5).

Dada la población, se derivó el tamaño de muestra con un margen de error del 5 %, una confianza estadística del 95 % (Z=1,96) y una probabilidad de éxito de 50 %,

Reemplazando los valores, se encontró que la muestra (n) corresponde a 96 productores agropecuarios beneficiarios.

$$n = \frac{1,96^2 * 0,5 * (1 - 0,5) * 126}{0,05^2(126 - 1) + 1,96^2 * 0,5 * (1 - 0,5)} = 96$$

Sin embargo, solo se llegaron a considerar como tamaño de muestra a 66 productores agropecuarios, porque algunas asociaciones beneficiarias no estaban activas y en otros casos, se encontró beneficiarios en nuevas asociaciones de productores, quedando en definitiva de la siguiente manera: 27 productores de la Asociación de productores de leche fresca San José, 15 productores de la Asociación de criadores de rumiantes menores San Juan, 12 productores de la Asociación de productores de cerdos, y 12 productores de la Asociación de productores e hidrobiológicos El Porvenir, haciendo un total de 66 productores.

4.3 Materiales y métodos

Dada la naturaleza del estudio, se consideró dentro de este ítem, lo siguiente:

4.3.1 Materiales

Los materiales empleados para esta investigación fueron, por lo general, útiles de escritorio, tableros de campo para la recogida de datos, computadora, impresora, papel bond y servicios de internet básicamente.

4.3.2 Métodos

Para cumplir con el primero, segundo y tercer objetivo específico, se utilizaron las Tablas Cruzadas de la estadística descriptiva, de cada una de las acciones de las estrategias implementadas por PROCOMPITE, según la organización a la que pertenecen los productores; y luego los resultados se presentaron mediante Tablas.

Asimismo, el cumplimiento del cuarto objetivo consistió también en el uso de las tablas cruzadas de las variables que corresponden a la competitividad alcanzada por los productores según organización; y para determinar los niveles de competitividad, se construyeron arbitrariamente tres categorías para identificar los niveles de competitividad, en base al criterio de puntuar los logros en el cumplimiento de cada uno de los

atributos (liderazgo, diferenciación y servicio de entrega), de los que se obtuvo el total y posteriormente se calcularon los rangos, y consecuentemente quedó establecido de la siguiente manera:

Nivel de competitividad alto: ≤ 3

Nivel de competitividad medio: 4 - 6

Nivel de competitividad bajo: > 6

Finalmente, para el cumplimiento del objetivo general, que es determinar si las acciones de las estrategias implementadas por el programa PROCOMPITE están asociadas con las mejoras en la competitividad de los productores agropecuarios del distrito de Ite, se empleó la prueba y el estadístico de Chi cuadrado a nivel de confianza del 95 %.

CAPÍTULO V

TRATAMIENTO DE LOS RESULTADOS

5.1 Técnicas aplicadas en la recolección de la información

La ejecución del trabajo de campo se realizó empleando la técnica de la encuesta, en el mes de diciembre del año 2019. El equipo de trabajo estuvo compuesto por 12 encuestadores. Se procedió a iniciar el trabajo de campo, peinando manzana por manzana las viviendas de los productores agropecuarios del distrito de Ite, hasta completar la muestra establecida.

La recolección de la información se hizo respetando la aleatoriedad de selección de la muestra, es decir; cada encuestador eligió al azar una vivienda donde habita el productor agropecuario. En la vivienda seleccionada se solicitó la presencia del productor agropecuario, a quien se informó de los objetivos de la investigación y la libertad de participar o no en la investigación. También se informó de la confidencialidad de los datos recolectados, los cuales se mantendrán en el anonimato y de la posibilidad de conocer los resultados de la investigación.

El contexto de la aplicación del cuestionario fue por autoadministración, es decir, se entregó a cada productor agropecuario el cuestionario impreso y él mismo procedió a responder las preguntas y los reactivos. Sin embargo, existieron casos en los que fue necesario aplicar el cuestionario a través de una entrevista cara a cara, es decir, el encuestador realizó las preguntas y registró las respuestas brindadas por el productor agropecuario.

5.2 Instrumentos de medición

El instrumento que se utilizó para recolectar la información, fue un cuestionario elaborado de acuerdo con los parámetros establecidos en la matriz de operacionalización de variables.

La variable acciones de la estrategia desarrollo de capacidades Implementación por PROCOMPITE está compuesta por cuatro preguntas con respuestas dicotómicas.

La variable acciones de la estrategia mejora de tecnología Implementadas por PROCOMPITE está compuesta por cuatro preguntas con respuestas dicotómicas.

La variable acciones de la estrategia transferencia de tecnología implementadas por PROCOMPITE está compuesta por tres preguntas con respuestas dicotómicas.

La variable competitividad está compuesta por nueve preguntas con respuestas dicotómicas,

La validación del instrumento se realizó mediante la técnica de “juicio de expertos”, para lo cual se coordinó con tres profesionales que calificaron los parámetros de claridad, objetividad, actualidad, organización, suficiencia, intencionalidad, consistencia, coherencia, metodología y teorización del instrumento.

En la validación del instrumento, los expertos recomendaron la eliminación de las preguntas que miden la dimensión “adaptación de tecnología” de la variable Implementación del programa PROCOMPITE. Las razones de esta decisión, es porque el programa PROCOMPITE no realizó ninguna adaptación de tecnología en Ite, además, porque las preguntas inducen a cierta confusión en las respuestas. Así mismo, se recomendó mejorar algunas preguntas de la variable competitividad, además de incluir una pregunta que mida la calificación del programa PROCOMPITE, por parte de los productores agropecuarios.

Finalmente, los resultados de la validación del instrumento tuvieron una valoración cualitativa aceptable. En el anexo N° 1 se adjuntan las constancias y las calificaciones de validación, en Anexo 2 se adjunta el cuestionario validado.

5.3 Resultados y discusión

5.3.1 Resultados

Los resultados a los que se arribaron con la investigación son los siguientes:

5.3.1.1 Participación de los productores en las acciones de desarrollo de capacidades empresariales promovidas por PROCOMPITE

Según la Tabla 2, en el Programa PROCOMPITE participaron cuatro organizaciones de productores en diversos rubros. Tal es así que en el rubro de la producción de leche fresca es el mayor grupo (40,9 %), seguido por los productores de rumiantes menores (ovinos y cabras) en una proporción de 22,7 %, y luego están los productores de cerdos (18,2 %) y los que se dedican a los productos hidrobiológicos (18,2 %). Distribución del número de participantes en el Programa PROCOMPITE, según organización.

Tabla 2

Distribución del número de participantes en el Programa PROCOMPITE, según organización

Organización	Frecuencia	Porcentaje
Asociación de productores de leche fresca	27	40,9
Asociación de productores de rumiantes menores	15	22,7
Asociación de productores de cerdos	12	18,2
Asociación de productos hidrobiológicos	12	18,2
Total	66	100,0

Fuente: Elaboración propia, en base a encuesta 2019.

Para fortalecer las capacidades, el programa PROCOMPITE, con el objeto de lograr sus objetivos, estableció una serie de capacitaciones en temas como: producción agrícola y pecuaria, manejo de maquinaria y equipos agropecuarios, comercialización agropecuaria, y gestión empresarial.

De acuerdo a la Tabla 3, Tanto la Asociación de productores de rumiantes menores como los de cerdos participaron el 100,0 % de los involucrados a las capacitaciones promovidas por el programa, sin embargo, la organización que participó en menor proporción (48,1 %) fueron los productores de leche fresca. También se puede apreciar una participación importante (91,7 %) de los que tienen el rubro de productos hidrobiológicos.

Tabla 3

Capacitación en producción

Organización	Asistencia a capacitación en producción		Total
	No	Sí	
Asociación de productores de leche fresca	14 51,9%	13 48,1%	27 100,0%
Asociación de productores de rumiantes menores	0 0,0%	15 100,0%	15 100,0%
Asociación de productores de cerdos	0 0,0%	12 100,0%	12 100,0%
Asociación de productos hidrobiológicos	1 8,3%	11 91,7%	12 100,0%
Total	15 22,7%	51 77,3%	66 100,0%

Fuente: Elaboración propia, en base a encuesta 2019.

En la Tabla 4, se observa que la capacitación que recibieron en mayor porcentaje (50,0 %) sobre el manejo de maquinaria y equipos son los productores de cerdos y productos hidrobiológicos, más no así los productores de leche que asistieron menos (3,7 %) a la mencionada capacitación.

Tabla 4

Capacitación en manejo de maquinaria y equipos

Organización	Capacitación en manejo de maquinaria y equipos		Total
	No	Sí	
Asociación de productores de leche fresca	26	1	27
	96,3%	3,7%	100,0%
Asociación de productores de rumiantes menores	11	4	15
	73,3%	26,7%	100,0%
Asociación de productores de cerdos	6	6	12
	50,0%	50,0%	100,0%
Asociación de productos hidrobiológicos	6	6	12
	50,0%	50,0%	100,0%
Total	49	17	66
	74,2%	25,8%	100,0%

Fuente: Elaboración propia, en base a encuesta 2019.

En lo que concierne a la capacitación en comercialización, la Tabla 5 muestra una mayor asistencia por parte de los productores de cerdos (83,3 %) seguido por los de productos hidrobiológicos (33,3 %) luego, los productores de rumiantes menores (20,0 %) y último (3,7 %) los productores de leche.

Tabla 5

Capacitación en comercialización

Organización	Capacitación en comercialización		Total
	No	Sí	
Asociación de productores de leche fresca	26 96,3 %	1 3,7 %	27 100,0 %
Asociación de productores de rumiantes menores	12 80,0 %	3 20,0 %	15 100,0 %
Asociación de productores de cerdos	2 16,7 %	10 83,3 %	12 100,0 %
Asociación de productos hidrobiológicos	8 66,7 %	4 33,3 %	12 100,0 %
Total	48 72,7 %	18 27,3 %	66 100,0 %

Fuente: Elaboración propia, en base a encuesta 2019.

En lo que respecta a la capacitación en gestión empresarial, se advierte que los productores de cerdos reportan la mayor proporción de asistencia (50,0 %) seguido por los de productos hidrobiológicos (41,7 %), luego los productores de rumiantes menores (26,7 %) y en menor proporción (7,4 %) los productores de leche. Ver Tabla 6.

Tabla 6

Capacitación en gestión empresarial

Organización	Capacitación en gestión empresarial		Total
	No	Sí	
Asociación de productores de leche fresca	25 92,6 %	2 7,4 %	27 100,0 %
Asociación de productores de rumiantes menores	11 73,3 %	4 26,7 %	15 100,0 %
Asociación de productores de cerdos	6 50,0 %	6 50,0 %	12 100,0 %
Asociación de productos hidrobiológicos	7 58,3 %	5 41,7 %	12 100,0 %
Total	49 74,2 %	17 25,8 %	66 100,0 %

Fuente: Elaboración propia, en base a encuesta 2019.

En la Tabla 7 se muestra el consolidado de las asistencias a los diferentes eventos de capacitaciones, tal es así que la mayor proporción registrada por las organizaciones en conjunto, es (77,3 %) en el tema de producción, seguido por el tema de comercialización (27,3 %). Los temas de manejo en maquinaria y equipos, así como de gestión empresarial se reportan 25,8 % cada uno.

Tabla 7

Asistencia a capacitaciones de las organizaciones, según tema

Tema	Capacitación		Total
	No	Sí	
Capacitación en producción	15 22,7 %	51 77,3 %	66 100,0 %
Capacitación en manejo maquinaria y equipos	49 74,2 %	17 25,8 %	66 100,0 %
Capacitación en comercialización	48 72,7 %	18 27,3 %	66 100,0 %
Capacitación en gestión empresarial	49 74,2 %	17 25,8 %	66 100,0 %

Fuente: Elaboración propia, en base a encuesta 2019.

5.3.1.2 Alcance de la mejora de tecnología

Según la Tabla 8, la implementación de mejoras en lo que respecta a maquinarias, sólo el 3,7 % de los productores de leche fresca ha recibido este beneficio, mientras que el 96,3 % no lo ha recibido. En las demás organizaciones el 100,0 % no ha recibido estas mejoras.

Tabla 8

Mejoras en maquinaria

Organización	Mejora en maquinaria		Total
	No	Sí	
Asociación de productores de leche fresca	26 96,3 %	1 3,7 %	27 100,0 %
Asociación de productores de rumiantes menores	15 100,0 %	0 0,0 %	15 100,0 %
Asociación de productores de cerdos	12 100,0 %	0 0,0 %	12 100,0 %
Asociación de productos hidrobiológicos	12 100,0 %	0 0,0 %	12 100,0 %
Total	65 98,5 %	1 1,5%	66 100,0%

Fuente: Elaboración propia, en base a encuesta 2019.

En lo que concierne a la mejora de equipos, las encuestas evidencian que solo en los productores hidrobiológicos se registra en el 8,3 % mientras que el 91,7 % no han recibido esta mejora. Asimismo, en el resto de las organizaciones el 100,0 % no han recibido estas mejoras. Ver Tabla 9.

Tabla 9

Mejoras en equipos

Organización	Mejora en equipos		Total
	No	Sí	
Asociación de productores de leche fresca	27 100,0 %	0 0,0 %	27 100,0 %
Asociación de productores de rumiantes menores	15 100,0 %	0 0,0 %	15 100,0 %
Asociación de productores de cerdos	12 100,0 %	0 0,0 %	12 100,0 %
Asociación de productos hidrobiológicos	11 91,7 %	1 8,3 %	12 100,0 %
Total	65 98,5 %	1 1,5 %	66 100,0 %

Fuente: Elaboración propia, en base a encuesta 2019.

Por otra parte, en las mejoras de la infraestructura vemos que la mayor parte (66,7 %) de los productores de cerdos tuvieron estas mejoras, seguido por los productores de rumiantes menores con el 40,0 %, productores de leche 29,6 % y último, los productores hidrobiológicos con 8,3 %. Ver Tabla 10.

Tabla 10

Mejoras en infraestructura

Organización	Mejoras en la infraestructura		Total
	No	Sí	
Asociación de productores de leche fresca	19 70,4 %	8 29,6 %	27 100,0 %
Asociación de productores de rumiantes menores	9 60,0 %	6 40,0 %	15 100,0 %
Asociación de productores de cerdos	4 33,3 %	8 66,7 %	12 100,0 %
Asociación de productos hidrobiológicos	11 91,7 %	1 8,3 %	12 100,0 %
Total	43 65,2 %	23 34,8 %	66 100,0 %

Fuente: Elaboración propia, en base a encuesta 2019.

En cuanto a la asesoría profesional se observa en la Tabla 11, que la mayor proporción lo recibieron los productores de cerdos (41,7 %), luego los de productos hidrobiológicos (8,3 %), productores de rumiantes menores (6,7 %) y en menor proporción (3,7 %) los productores de leche fresca.

Tabla 11

Asesoría profesional

Organización	Mejora en asesoría profesional		Total
	No	Sí	
Asociación de productores de leche fresca	26 96,3 %	1 3,7 %	27 100,0 %
Asociación de productores de rumiantes menores	14 93,3 %	1 6,7 %	15 100,0 %
Asociación de productores de cerdos	7 58,3 %	5 41,7 %	12 100,0 %
Asociación de productos hidrobiológicos	11 91,7 %	1 8,3 %	12 100,0 %
Total	58 87,9 %	8 12,1 %	66 100,0 %

Fuente: Elaboración propia, en base a encuesta 2019.

En la Tabla 12 se muestra resumidamente a nivel de todos los productores la recepción de las mejoras en los diferentes rubros, tal es así que los productores en conjunto recibieron la mayor parte (34,8 %) mejoras en la infraestructura, le sigue asesoría profesional con 12,1 %, luego maquinaria y equipos con 1,5 % cada rubro.

Tabla 12

Mejoras recibidas según rubro

Rubro de mejora	Recepción		Total
	No	Sí	
Maquinaria	65	1	66
	98,5 %	1,5 %	100,0 %
Equipos	65	1	66
	98,5 %	1,5 %	100,0 %
Infraestructura	43	23	66
	65,2 %	34,8 %	100,0 %
Asesoría profesional	58	8	66
	87,9 %	12,1 %	100,0 %

Fuente: Elaboración propia, en base a encuesta 2019.

5.3.1.3 Implementación de la transferencia de tecnología

Durante el proceso de implementación y como uno de los objetivos fue la transferencia de medios de producción. En ese sentido, la encuesta reveló en cuanto a la transferencia de infraestructura, manifiestan haber recibido el 100,0 % de los productores de leche y los productores de rumiantes menores. Esta transferencia no se registró para el caso de los productores de cerdos ni los de productos hidrobiológicos. Ver Tabla 13.

Tabla 13

Transferencia de infraestructura

Organización	Transferencia de infraestructura		Total
	No	Sí	
Asociación de productores de leche fresca	0 0,0 %	27 100,0 %	27 100,0 %
Asociación de productores de rumiantes menores	0 0,0 %	15 100,0 %	15 100,0 %
Asociación de productores de cerdos	12 100,0 %	0 0,0 %	12 100,0 %
Asociación de productos hidrobiológicos	12 100,0 %	0 0,0 %	12 100,0 %
Total	24 36,4 %	42 63,6 %	66 100,0 %

Fuente: Elaboración propia, en base a encuesta 2019.

Según la Tabla 14, las transferencias de equipos recibieron el 8,3 % de los productores de cerdos; no se reporta dicha transferencia para el resto de los productores que se encuentran en las diferentes organizaciones.

Tabla 14

Transferencia de equipos

Organización	Transferencia de equipos		Total
	No	Sí	
Asociación de productores de leche fresca	27 100,0 %	0 0,0 %	27 100,0 %
Asociación de productores de rumiantes menores	15 100,0 %	0 0,0 %	15 100,0 %
Asociación de productores de cerdos	11 91,7 %	1 8,3 %	12 100,0 %
Asociación de productos hidrobiológicos	0 0,0 %	12 100,0 %	12 100,0 %
Total	53 80,3 %	13 19,7 %	66 100,0 %

Fuente: Elaboración propia, en base a encuesta 2019.

En cuanto a la transferencia de insumos, la Tabla 15 indica que solamente el 8,3 % de los productores de cerdos recibieron esta transferencia, los demás productores no manifiestan haber recibido este beneficio.

Tabla 15

Transferencia de insumos

Organización	Transferencia de insumos		Total
	No	Sí	
Asociación de productores de leche fresca	27 100,0 %	0 0,0 %	27 100,0 %
Asociación de productores de rumiantes menores	15 100,0 %	0 0,0 %	15 100,0 %
Asociación de productores de cerdos	11 91,7 %	1 8,3 %	12 100,0 %
Asociación de productos hidrobiológicos	12 100,0 %	0 0,0 %	12 100,0 %
Total	65 98,5 %	1 1,5 %	66 100,0 %

Fuente: Elaboración propia, en base a encuesta 2019.

La Tabla 16 presenta el consolidado de las acciones de transferencia por parte de PROCOMPITE hacia los productores organizados, en el cual se puede apreciar que el mayor porcentaje (63,6 %) de los productores recibieron transferencia en infraestructura, le sigue la transferencia de animales (59,1 %), luego transferencia de equipos (19,7 %). Asimismo, no se recibió la transferencia de maquinaria (0,0 %).

Tabla 16

Transferencia de los medios de producción

Tipo de transferencia	Recibió transferencia		Total
	No	Sí	
Transferencia de infraestructura	24	42	66
	36,4 %	63,6 %	100,0 %
Transferencia de equipos	53	13	66
	80,3 %	19,7 %	100,0 %
Transferencia de insumos	65	1	66
	98,5 %	1,5 %	100,0 %

Fuente: Elaboración propia, en base a encuesta 2019.

5.3.1.4 Competitividad de los productores beneficiarios de PROCOMPITE

5.3.1.4.1 Liderazgo en costos

De las pesquisas realizadas, se ha podido determinar que la mayor proporción (33,3 %) de los productores hidrobiológicos muestran la realización de esta práctica, siendo los productores de la organización de rumiantes menores los que acusan menor proporción (13,3 %) en esta práctica. Ver Tabla 17.

Tabla 17

Asociación para comprar insumos y materiales

Organización	Asociación para comprar		Total
	No	Sí	
Asociación de productores de leche fresca	23 85,2 %	4 14,8 %	27 100,0 %
Asociación de productores de rumiantes menores	13 86,7 %	2 13,3 %	15 100,0 %
Asociación de productores de cerdos	9 75,0 %	3 25,0 %	12 100,0 %
Asociación de productos hidrobiológicos	8 66,7 %	4 33,3 %	12 100,0 %
Total	53 80,3 %	13 19,7 %	66 100,0 %

Fuente: Elaboración propia, en base a encuesta 2019.

Por otra parte, en lo que respecta al cambio de proveedores, los productores hidrobiológicos reportan el mayor porcentaje (50,0 %), siendo nuevamente los productores de la asociación de rumiantes menores los que realizan esta práctica en menor proporción (26,7 %). Ver Tabla 18.

Tabla 18

Cambio de proveedores

Organización	Cambio de proveedores		Total
	No	Sí	
Asociación de productores de leche fresca	15 55,6 %	12 44,4 %	27 100,0 %
Asociación de productores de rumiantes menores	11 73,3 %	4 26,7 %	15 100,0 %
Asociación de productores de cerdos	8 66,7 %	4 33,3 %	12 100,0 %
Asociación de productos hidrobiológicos	6 50,0 %	6 50,0 %	12 100,0 %
Total	40 60,6%	26 39,4%	66 100,0%

Fuente: Elaboración propia, en base a encuesta 2019.

Asimismo, en la práctica de contrata proveedores, los productores de cerdos son los que indican realizarlo en su mayor proporción (25,0 %), mientras que el menor registro en esta práctica (3,7 %) son los productores de leche fresca. Cabe advertir que en el caso de los productores de rumiantes menores esta práctica es inexistente (0,0 %). Ver Tabla 19.

Tabla 19

Contrata proveedores

Organización	Contrata proveedores		Total
	No	Sí	
Asociación de productores de leche fresca	26 96,3 %	1 3,7 %	27 100,0 %
Asociación de productores de rumiantes menores	15 100,0 %	0 0,0 %	15 100,0 %
Asociación de productores de cerdos	9 75,0 %	3 25,0 %	12 100,0 %
Asociación de productos hidrobiológicos	10 83,3 %	2 16,7 %	12 100,0 %
Total	60 90,9 %	6 9,1 %	66 100,0 %

Fuente: Elaboración propia, en base a encuesta 2019.

En la Tabla 20 se muestra el resumen a nivel del total de los productores que realizan cada actividad. En ese sentido, notamos que la mayor proporción que realizaron los productores fue la práctica del cambio de proveedores (39,4 %), y la menor proporción (9,1 %) realizada por los productores en general es la práctica de contrata proveedores.

Tabla 20

Liderazgo en costos

Actividad	Realiza la actividad		Total
	No	Sí	
Asociación para comprar materiales e insumos	53	13	66
	80,3 %	19,7 %	100,0 %
Cambio de proveedores	40	26	66
	60,6 %	39,4%	100,0 %
Contrata proveedores	60	6	66
	90,9 %	9,1%	100,0 %

Fuente: Elaboración propia, en base a encuesta 2019.

5.3.1.4.2 Diferenciación

El componente de la diferenciación se ha medido a través de apreciaciones sobre los logros de atributos como: mejor producto, mejor precio y si colocan el producto en el lugar del demandante.

En la Tabla 21 se puede apreciar que los productores de leche fresca indican haber logrado en su mayor proporción (51,9 %) mejor producto, y los que lograron en menor proporción (13,3 %) son los productores de rumiantes menores.

Tabla 21

Mejor producto

Organización	Mejor producto		Total
	No	Sí	
Asociación de productores de leche fresca	13 48,1 %	14 51,9 %	27 100,0 %
Asociación de productores de rumiantes menores	13 86,7 %	2 13,3 %	15 100,0 %
Asociación de productores de cerdos	9 75,0 %	3 25,0 %	12 100,0 %
Asociación de productos hidrobiológicos	8 66,7 %	4 33,3 %	12 100,0 %
Total	43 65,2 %	23 34,8 %	66 100,0 %

Fuente: Elaboración propia, en base a encuesta 2019.

Los productores que en mayor porcentaje (13,3 %) lograron obtener mejor precio son los de la Asociación de Productores de Rumiantes Menores, seguido de los productores de leche (3,7 %), siendo inexistentes de esta mejora en los demás productores (0,0 %). Ver Tabla 22.

Tabla 22

Mejor precio

Organización	Mejor precio		Total
	No	Sí	
Asociación de productores de leche fresca	26 96,3 %	1 3,7 %	27 100,0 %
Asociación de productores de rumiantes menores	13 86,7 %	2 13,3 %	15 100,0 %
Asociación de productores de cerdos	12 100,0 %	0 0,0 %	12 100,0 %
Asociación de productos hidrobiológicos	12 100,0 %	0 0,0 %	12 100,0 %
Total	63 95,5 %	3 4,5 %	66 100,0 %

Fuente: Elaboración propia, en base a encuesta 2019.

Por otro lado, en lo referente a si los productores lograron adoptar la práctica de colocar el producto en el lugar de requerimiento por parte de demandante, la encuesta revela que la mayor parte (25,0 %) lo reportan los productores de cerdos, la menor parte (3,7 %) los productores de leche; mientras que en los productores hidrobiológicos es 0,0 %. Ver Tabla 23.

Tabla 23

Servicio de entrega

Organización	Servicio de entrega		Total
	No	Sí	
Asociación de productores de leche fresca	26 96,3 %	1 3,7 %	27 100,0 %
Asociación de productores de rumiantes menores	13 86,7 %	2 13,3 %	15 100,0 %
Asociación de productores de cerdos	9 75,0 %	3 25,0 %	12 100,0 %
Asociación de productos hidrobiológicos	12 100,0 %	0 0,0 %	12 100,0 %
Total	60 90,9 %	6 9,1 %	66 100,0 %

Fuente: Elaboración propia, en base a encuesta 2019.

De la Tabla 24 se desprende resumidamente que el atributo de obtener mejor producto fue adoptado por la mayor parte de los productores (34,8 %) seguido de mejor precio (4,5 %) y no se reportó para el caso del atributo de colocación del producto en el lugar que pide el comprador.

Tabla 24

Diferenciación

Atributo	Logro del atributo		Total
	No	Sí	
Mejor producto	43	23	66
	65,2 %	34,8 %	100,0 %
Mejor precio	63	3	66
	95,5 %	4,5 %	100,0 %
Producto en el lugar	12	0	12
	100,0 %	0,0 %	100,0 %
Total	60	6	66
	90,9	9,1	100,0

Fuente: Elaboración propia, en base a encuesta 2019.

5.3.1.4.3 Crecimiento empresarial

Otro aspecto de mejora de la competitividad es si los productores lograron incrementar sus ventas, activos y la producción.

En ese entender, vemos en la Tabla 25, que a nivel de todos los productores, los que incrementaron sus ventas mayormente (75,0 %) fueron los criadores de cerdos; mientras que los productores de leche fresca reportan la menor proporción (22,2 %).

Tabla 25

Incremento de ventas

Organización	Incremento de ventas		Total
	No	Sí	
Asociación de productores de leche fresca	21 77,8 %	6 22,2 %	27 100,0 %
Asociación de productores de rumiantes menores	11 73,3 %	4 26,7 %	15 100,0 %
Asociación de productores de cerdos	3 25,0 %	9 75,0 %	12 100,0 %
Asociación de productos hidrobiológicos	7 58,3 %	5 41,7 %	12 100,0 %
Total	42 63,6 %	24 36,4 %	66 100,0 %

Fuente: Elaboración propia, en base a encuesta 2019.

Así también para el atributo de haber incrementado sus activos, se registra mayormente en los productores de cerdos (58,3 %) y los que registran menor incremento en sus activos lo manifiestan los productores de leche fresca (25,9 %). Ver Tabla 26.

Tabla 26*Incremento de activos*

Organización	Incremento de activos		Total
	No	Sí	
Asociación de productores de leche fresca	20 74,1 %	7 25,9 %	27 100,0 %
Asociación de productores de rumiantes menores	11 73,3 %	4 26,7 %	15 100,0 %
Asociación de productores de cerdos	5 41,7 %	7 58,3 %	12 100,0 %
Asociación de productos hidrobiológicos	7 58,3 %	5 41,7 %	12 100,0 %
Total	43 65,2 %	23 34,8 %	66 100,0 %

Fuente: Elaboración propia, en base a encuesta 2019.

De igual modo, los productores que reportan incrementos en la producción en su mayoría son la Asociación de productores de Cerdos (75,0 %) y la menor parte se reportan en los productores de leche fresca (22,2 %). Ver Tabla 27.

Tabla 27*Incremento en la producción*

Organización	Incremento de producción		Total
	No	Sí	
Asociación de productores de leche fresca	21 77,8 %	6 22,2 %	27 100,0 %
Asociación de productores de rumiantes menores	9 60,0 %	6 40,0 %	15 100,0 %
Asociación de productores de cerdos	3 25,0 %	9 75,0 %	12 100,0 %
Asociación de productos hidrobiológicos	6 50,0 %	6 50,0 %	12 100,0 %
Total	39 59,1 %	27 40,9 %	66 100,0 %

Fuente: Elaboración propia, en base a encuesta 2019.

En resumen, los atributos de los resultados económicos que muestran haberse logrado por parte de los productores en general, son en su mayor parte (40,9 %) son en el incremento de la producción (40,9 %), seguido del incremento en las ventas (36,4 %) y finalmente el incremento en los activos (40,9 %). Ver Tabla 28.

Tabla 28*Crecimiento empresarial*

Atributo	Logro del atributo		Total
	No	Sí	
Incremento de ventas	42 63,6 %	24 36,4 %	66 100,0 %
Incremento de activos	43 65,2 %	23 34,8 %	66 100,0 %
Incremento de producción	39 59,1 %	27 40,9 %	66 100,0 %

Fuente: Elaboración propia, en base a encuesta 2019.

En la Tabla 29 se observa que la mayor proporción (71,2 %) a nivel de todos los productores se encuentran en la categoría de nivel bajo de competitividad, (27,3 %) competitividad media, y (1,5 %) competitividad alta.

Cabe destacar que, a nivel de organización, solo los productores de la Asociación de productos hidrobiológicos son los que muestran una proporción del 8,3 % de competitividad alta. Asimismo, la mayor proporción (50,0 %) en el nivel de competitividad media lo manifiesta la Asociación de productores de cerdos; y en el nivel de competitividad bajo

corresponde la mayor parte (86,7 %) a los productores de la Asociación de productores rumiantes menores.

Tabla 29

Nivel de competitividad de los productores beneficiarios de PROCOMPITE

Organización	Nivel de competitividad			Total
	Bajo	Medio	Alto	
Asociación de productores de leche fresca	21 77,8 %	6 22,2 %	0 0,0 %	27 100,0 %
Asociación de productores de rumiantes menores	13 86,7 %	2 13,3 %	0 0,0 %	15 100,0 %
Asociación de productores de cerdos	6 50,0 %	6 50,0 %	0 0,0 %	12 100,0 %
Asociación de productos hidrobiológicos	7 58,3 %	4 33,3 %	1 8,3 %	12 100,0 %
Total	47 71,2 %	18 27,3 %	1 1,5 %	66 100,0 %

Fuente: Elaboración propia, en base a encuesta 2019.

5.3.1.5 Relaciones entre las acciones de las estrategias de implementación de PROCOMPITE y los niveles de competitividad de los productores beneficiarios

La hipótesis que se quiere probar es que la mayor parte de las acciones implementadas por PROCOMPITE están asociadas con los niveles de competitividad de los productores beneficiarios en el distrito de Ite. Para ello, se planteó la siguiente hipótesis estadística:

H₀: Menos del 50 % de las acciones contenidas en las estrategias implementadas por PROCOMPITE están asociadas a los niveles de competitividad logradas por los productores beneficiarios del programa.

H₁: Más del 50 % de las acciones contenidas en las estrategias implementadas por PROCOMPITE están asociadas a los niveles de competitividad logradas por los productores beneficiarios del programa.

En ese sentido, se recurrió a las tablas de contingencia, y a la prueba de chi cuadrado, para cuantificar una por una de las acciones, para de ese modo determinar cuántas de las acciones guardan asociación con la competitividad; obteniéndose los siguientes resultados:

Según la Tabla 30, dentro de la estrategia desarrollo de capacidades, no se ha evidenciado estadísticamente que exista asociación entre las diversas acciones implementadas por PROCOMPITE con el nivel de competitividad que alcanzaron los productores beneficiarios del programa.

Tabla 30

*Pruebas de chi-cuadrado: Acciones de las estrategias de desarrollo de capacidades * Competitividad*

Variables	Coefficiente. Contingencia	gl	Sig. asintótica (2 caras)
Capacitación en producción * Competitividad	0,185	2	0,312
Capacitación en manejo de maquinarias * Competitividad	0,076	2	0,824
Capacitación en comercialización * Competitividad	0,170	2	0,376
Capacitación en gestión empresarial * Competitividad	0,276	2	0,061

Fuente: Elaboración propia, en base a encuesta 2019.

En el caso de la estrategia mejora tecnológica, se puede advertir que la única acción asociada a los niveles de competitividad lograda por los productores beneficiarios de PROCOMPITE es el asesoramiento profesional, cuyo p valor es = $0,005 < 0,05$ con un nivel de confianza de

95vb% y un grado de asociación de 0,370 mostrada mediante el Coeficiente de Contingencia. Ver Tabla 31.

Tabla 31

*Pruebas de chi-cuadrado: Acciones de las estrategias de mejoras tecnológicas * Competitividad*

Variables	Coeficiente. Contingencia	GI	Sig. asintótica (2 caras)
mejoramiento de maquinarias * Competitividad	0,199	2	0,258
Mejoramiento de equipos * Competitividad	0,199	2	0,258
Mejoramiento de infraestructura * Competitividad	0,101	2	0,713
Asesoramiento profesional * Competitividad	0,370	2	0,005*

Fuente: Elaboración propia, en base a encuesta 2019.

Por otra parte, dentro de la estrategia transferencia tecnológica, se encontró que la acción transferencia de infraestructura está asociada con los niveles de competitividad de los productores beneficiarios de PROCOMPITE, cuyo valor de significancia es $= 0,046 < 0,05$ con un nivel de confianza del 95 %, asimismo, el grado de asociación corresponde a 0,292 según el Coeficiente de Contingencia. Ver Tabla 32.

Tabla 32

*Pruebas de chi-cuadrado: Acciones de las estrategias de transferencia tecnológica * Competitividad*

Variables	Coefficiente. Contingencia	gl	Sig. asintótica (2 caras)
Transferencia de infraestructura * Competitividad	0,292	2	0,046*
Transferencia de equipos * Competitividad	0,249	2	0,113
Transferencia de insumos y materiales * Competitividad	0,079	2	0,814

Fuente: Elaboración propia, en base a encuesta 2019.

5.3.2 Discusión

El presente estudio partió del supuesto que más del 50 % de las acciones contenidas en las diversas estrategias implementadas por el programa PROCOMPITE estaban relacionadas con los niveles de competitividad logrado por los productores beneficiarios del citado programa. Los resultados dieron cuenta que sólo el 18,8 % de las acciones están asociadas con el nivel de competitividad, mientras que el 81,2 % de las acciones no tienen relación estadística significativa con los niveles de competitividad lograda por los productores.

Consiguientemente, se puede inferir que el proceso de implementación de PROCOMPITE para el caso de lo acontecido en el distrito de Ite, no guarda relación con las mejoras en los niveles de productividad, hechos que se evidencian porque los resultados muestran solo 1,5 % de los productores presentan niveles de competitividad alta, 27,3 % media y la mayor parte 71,2 % baja, asumiendo obviamente que todos los productores antes del programa presentaban niveles de competitividad bajo, al menos eso es lo que se suponía para que hubiera la implementación del programa (PROCOMPITE, Ley 29337).

Las acciones que resultaron asociadas significativamente fueron el asesoramiento profesional que se les impartió a los productores (Sig. = 0,005 < 0,05) y que se encuentra en la estrategia desarrollo de capacidades por una parte y; por otra la acción de transferencia de infraestructura que fueron beneficiados los productores participantes (Sig. = 0,046 < 0,05) contenida en la estrategia de transferencia de tecnología.

La primera acción asociada para el caso de Ite, resulta similar a lo obtenido en los estudios de Vergara y Herrera (2017) para el caso de la cadena productiva del café en el distrito de Quelluno, provincia La Convención del departamento del Cusco, en el que también las acciones de fortalecimiento de las capacidades técnicas y productivas de los

caficultores entre otros han logrado obtener y garantizar la competitividad en términos de mejores precios, mayor utilidad como producto de la mejora en la calidad del café.

Asimismo, para el segundo caso de Ite; si bien es cierto que la transferencia de infraestructura se encuentra en la estrategia de transferencia de tecnología, los resultados encontrados por Merma y Nina (2016) para la cadena productiva del maíz en el distrito de Combapata (Cusco) en la cual se mejoró la productividad, son coincidentes en la estrategia (transferencia de tecnología), más no en la acción (transferencia de maquinaria).

En cambio, en líneas generales los hallazgos de More (2017) para el caso de Otuzco sobre el desarrollo del sector textil, indica que no hubo cambios significativos de los indicadores de mejoras en la productividad y por ende en la competitividad, son iguales a los encontrados para los productores del distrito de Ite.

Por otra parte, es necesario advertir que en el proceso de implementación de las acciones contenidas en las estrategias promovidas por PROCOMPITE, se observó que no hubo mayor participación por parte de los productores beneficiarios. Esta afirmación se hace en razón que, en la estrategia de desarrollo de capacidades, se esperaba 264

participaciones y solo se observaron 103, lo que significa que el 61,0 % no participó.

En lo que respecta a las acciones en la estrategia de mejora en la tecnología se esperaba también 264 participaciones y se observaron solo 33 lo que implica que el 87,5 % no participó.

De igual modo en las acciones de la estrategia de transferencia tecnológica se esperaba 198 participaciones y se observó 56, lo que indica que el 71,7 % no recibieron dicha transferencia.

Esta baja participación de los productores en la implementación de las estrategias consideradas por PROCOMPITE por intermedio de sus acciones, parecen ser la explicación al por qué no hubo mejoras significativas esperadas en la competitividad de los beneficiarios del programa.

CONCLUSIONES

Primera

La participación de los productores en las acciones de la estrategia de desarrollo de capacidades implementada por PROCOMPITE en el distrito de Ite, fueron: capacitación en producción 77,3 %; capacitación en manejo de maquinaria y equipos 25,8 %; capacitación en comercialización 27,3 %; y capacitación en gestión empresarial 25,8 %.

Segunda

Los alcances de las acciones en la implementación de mejoras en la tecnología fueron: maquinaria 1,5 %; equipos 1,5 %; infraestructura 34,8 %; y asesoría profesional 12,1 %.

Tercera

La implementación de las acciones en la estrategia de la transferencia tecnológica fue: transferencia de infraestructura 63,6 %; transferencia de equipos 19,7 %; y transferencia de insumos 1,5 %.

Cuarta

El nivel de competitividad alcanzado por los productores fue: nivel alto 1,5 %; nivel medio 27,3 %; y nivel bajo 71,2 %.

Quinta

La proporción de las acciones de las estrategias implementadas por PROCOMPITE que guardan relación significativa con el mejoramiento en la competitividad lograda por los productores agrarios beneficiarios son el 18,8 %.

RECOMENDACIONES

Primera

Profundizar la investigación hasta un alcance explicativo-causal, para ello se sugiere aplicar un estudio de caso en un productor beneficiario y otro no beneficiario, ambos representativos de cada grupo de productores, analizando la competitividad de acuerdo con la teoría de la cadena de valor.

Segunda

Ampliar la investigación de los impactos que tienen la implementación de políticas de apoyo al sector agropecuario peruano, analizando los efectos del programa sierra exportadora, en el acceso a mercados de los pequeños productores agropecuarios de la sierra de Tacna o de otra región del país.

Tercera

Se recomienda generar nuevas líneas de investigación, determinando el nivel de competitividad que presentan los productores de orégano y aceituna, productos en los cuales la región de Tacna es líder nacional en producción y exportación.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Balbuena, R. (2014). *Efectos de la intervención del programa de crédito y apoyo técnico (PROCAT) en pequeños productores agropecuarios*. Esperanza, Argentina: Tesis (Maestría). Universidad Nacional del Litoral. 56 p.

Blanco, A., Prado, A., y Mercado, C. (2016). *Introducción al marketing y la comunicación en la empresa* (2ª ed.). España, Madrid: ESIC Editorial.

Cárdenas, N. (2018). *Asociatividad: estrategia para fortalecer la competitividad de los productores de berenjena del departamento de Sucre*. Cartagena de Indias, Colombia: Tesis (Maestría). Universidad Tecnológica de Bolívar. 108 p.

Carvajal, L. (27 de septiembre de 2019). Recuperado el 30 de septiembre de 2019, de <https://www.lizardo-carvajal.com/category/fundamentos-de-tecnologia-2/>

- Chávez, J. (2012). *Cadena de valor, estrategias genéricas y competitividad: El caso de los productores de café orgánico del municipio de Tanetze de Zaragoza, Oaxaca*. Oaxaca de Juárez, Oaxaca: Tesis (Maestría). Instituto Tecnológico de Oaxaca. 260 p.
- Corte, P., y Carrillo, M. (2018). Impactos del Programa Procampo en la producción de maíz y frijol en México, 2000-2010. *Revista EconoQuantum de la Universidad de Guadalajara*, 15 (2) 95-112.
Obtenido de <https://www.redalyc.org/jatsRepo/1250/125058197005/index.html>
- Díez, I., Martín De Castro, Y., y Montoro, M. (2014). *Economía de la empresa*. Madrid: Ediciones Paraninfo.
- Ferrando, A. (2015). Asociatividad para mejora de la competitividad de pequeños productores agrícolas. *Anales Científicos de la Universidad Nacional Agraria La Molina*, 76 (1). 177-185.
- Fuentes, C., Medina, C., Rojas, M., y Silva, N. (2015). *Políticas públicas de desarrollo productivo para pequeños productores rurales*. Lima: Universidad ESAN. 162 p.

Hernández, R., Fernández, C., y Baptista, P. (2006). *Metodología de la investigación*. México. D.F.: 4ta edición. McGraw-Hill Interamericana. 850 p.

Hill, C., y Gareth, J. (2009). *Administración estratégica*. México: 8ª Edición. McGraw-Hill Educación. 798 p.

Instituto Nacional de Estadística e Informática. (2012). *Página web oficial del INEI*. Recuperado el 20 de julio de 2019, de <http://censos.inei.gob.pe/Cenagro/redatam/>

Merma, S., y Nina, 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: Tesis (Título). Universidad Nacional San Antonio Abad del Cusco. 129 p.

Ministerio de Economía y Finanzas. (Octubre de 2015). *Página web oficial del MEF*. Recuperado el 20 de julio de 2019, de https://www.mef.gob.pe/contenidos/inv_publica/docs/procompite/2016/Evaluacion_resultados_Procompite.pdf

Ministerio de la Producción. (31 de octubre de 2018). *Página web oficial del PRODUCE*. Recuperado el 28 de setiembre de 2019, de http://www.produce.gob.pe/produce/descarga/dispositivos-legales/99281_1.pdf

More, S. (2017). *Análisis de la experiencia PROCOMPITE en el Centro Poblado Menor de Otuzco y su aporte al desarrollo del sector textil 2009-2013. Caso: Asociación "La Merced"*. Cajamarca: Tesis (Título). Universidad Nacional de Cajamarca. 94 p.

Municipalidad Distrital de Ite. (5 de junio de 2013). *Página web oficial de la MDI*. Recuperado el 19 de julio de 2019, de <https://www.muniite.gob.pe/web/noticias/340-ite-primero-en-ejecutar-procompite-en-sur-del-peru>

Municipalidad Distrital de Ite. (30 de mayo de 2014). *Página web oficial de la MDI*. Recuperado el 22 de julio de 2019, de http://www.muniite.gob.pe/web_transparencia/PDC-2021.pdf

Municipalidad Distrital de Ite. (2020). *Página web oficial de la Municipalidad Distrital de Ite*. Recuperado el 27 de enero de 2020, de <https://www.muniite.gob.pe/web/distrito/ubicacion>

Porter, M. (2015). *Ventaja Competitiva. Creación y sostenimiento de un desempeño superior*. México: 2da Edición. Grupo Editorial Patria. 576 p.

Rojas, P., y Sepúlveda, S. (1999). *¿Qué es la competitividad?* San José, Costa Rica: Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura. 24 p. Obtenido de <http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/icap/unpan038655.pdf>

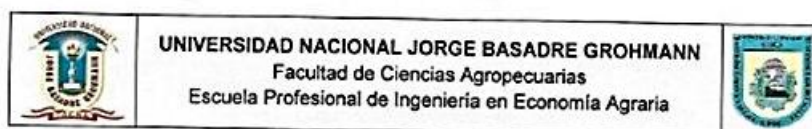
Sáinz, A. (2002). *Análisis de los factores explicativos del éxito empresarial: una aplicación al sector de denominación de origen calificada Rioja*. Logroño: Tesis (Doctorado). Universidad de La Rioja. 358 p.

Stiglitz, J. (2000). *La economía del sector público*. Madrid: 3ra Edición. Antoni Bosch editor S.A. 738 p.

Vergara, N., y Herrera, L. (2017). *Efectos de la inversión con el PROCOMPITE en la competitividad de la cadena productiva del café en el Distrito de Quellouno – La Convención - Cusco. 2012-2014*. Lima: Tesis (Maestría). Universidad Católica Sedes Sapientiae. P. 121.

ANEXOS

Anexo 1. Constancias de validación y ficha de calificación.



CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Quien suscribe: **DR. ISAAC HUMBERTO MATOS BARRIONUEVO**



Documento Nacional de Identidad N°: 08889118

Registro de Colegio de Economistas de Lima N°: 6691

Hago constar que evalué mediante **Juicio de Expertos**, el instrumento de recolección de información con fines de académicos; considerándolo **válido** para el desarrollo de los objetivos planteados en la investigación denominada: **"IMPLEMENTACIÓN DEL PROGRAMA PROCOMPITE Y LA COMPETITIVIDAD DE LOS PRODUCTORES AGROPECUARIOS DEL DISTRITO DE ITE, 2019"**.

Constancia que fue emitida en Tacna, en el mes de Noviembre del año 2019.


ISAAC H. MATOS BARRIONUEVO
DNI: 08889118


	UNIVERSIDAD NACIONAL JORGE BASADRE GROHMANN Facultad de Ciencias Agropecuarias Escuela Profesional de Ingeniería en Economía Agraria	
---	---	---

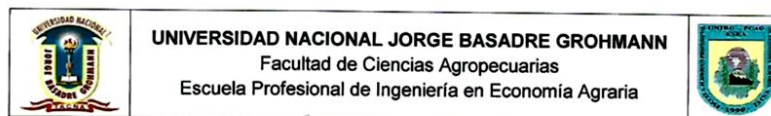
INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

SECCIÓN I: DATOS GENERALES	
1.1. Nombre y Apellido del Experto	ISAAC HUMBERTO MATOS BARRIONUEVO
1.2. Grado Académico	DOCTOR
1.3. Profesión	ECONOMISTA
1.4. Institución donde labora	BID - MEF
1.5. Denominación del Instrumento	Implementación del programa PROCCMPITE y la competitividad de los productores agropecuarios del distrito de Ite, 2019.

SECCIÓN II: CRITERIOS DE VALIDACIÓN							
Nº	INDICADOR	CRITERIO	DEFICIENTE (1)	REGULAR (2)	BUENA (3)	MUY BUENA (4)	EXCELENTE (5)
1.	CLARIDAD	Está formulado con un lenguaje apropiado.				X	
2.	OBJETIVIDAD	Está expresado en conductas observables.				X	
3.	ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia y tecnología.					X
4.	ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica.				X	
5.	SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad.				X	
6.	INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar los aspectos de las estrategias científicas.				X	
7.	CONSISTENCIA	Basado en aspectos teórico científico.				X	
8.	COHERENCIA	Entre los índices, indicadores, las dimensiones y variables				X	
9.	METODOLOGÍA	La estrategia responde al propósito del diagnóstico.				X	
10.	TEORIZACIÓN	Genera nuevas pautas para construir una teoría.				X	
SUMATORIA DE PUNTAJE			0	0	0	9	1

SECCIÓN III: RESULTADO DE LA VALIDACIÓN					
VALORACIÓN CUALITATIVA	DEFICIENTE ()	REGULAR ()	BUENA ()	MUY BUENA (X)	EXCELENTE ()
RANGO DE PUNTAJE	[1 - 10]	[11 - 20]	[21 - 30]	[31 - 40]	[41 - 50]

SECCIÓN IV: FIRMA DEL EXPERTO		
Nombre y Apellido del experto	ISAAC HUMBERTO MATOS BARRIONUEVO	
Nº DNI	08889118	
Nº de Colegiatura	6691	
Lugar y Fecha	20 DE NOVIEMBRE DE 2019	 FIRMA



CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Quien suscribe: **MSc BILL VILLEGAS MAMANI**

Documento Nacional de Identidad N°: **41723597**



Registro de Colegio de Ingenieros N°: **105342**

Hago constar que evalué mediante **Juicio de Expertos**, el instrumento de recolección de información con fines de académicos; considerándolo **válido** para el desarrollo de los objetivos planteados en la investigación denominada: **"IMPLEMENTACIÓN DEL PROGRAMA PROCOMPITE Y LA COMPETITIVIDAD DE LOS PRODUCTORES AGROPECUARIOS DEL DISTRITO DE ITE, 2019"**.

Constancia que se emite en Tacna, en el mes de noviembre del año 2019.



BILL VILLEGAS MAMANI
ING. EN ECON. AGRARIA
CIP 105342

	UNIVERSIDAD NACIONAL JORGE BASADRE GROHMANN Facultad de Ciencias Agropecuarias Escuela Profesional de Ingeniería en Economía Agraria	
---	---	---


INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

SECCIÓN I: DATOS GENERALES	
1.1. Nombre y Apellido del Experto	BILL, VILLEGAS MAMANI
1.2. Grado Académico	MAGISTER
1.3. Profesión	ECONOMISTA AGRARIO
1.4. Institución donde labora	MUNICIPALIDAD DISTRITAL DE CIUDAD NUEVA
1.5. Denominación del instrumento	Implementación del programa PROCOMPITE y la competitividad de los productores agropecuarios del distrito de Ite, 2019.

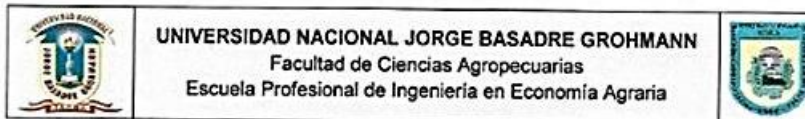
SECCIÓN II: CRITERIOS DE VALIDACIÓN							
Nº	INDICADOR	CRITERIO	DEFICIENTE (1)	REGULAR (2)	BUENA (3)	MUY BUENA (4)	EXCELENTE (5)
1.	CLARIDAD	Está formulado con un lenguaje apropiado.					X
2.	OBJETIVIDAD	Está expresado en conductas observables.					X
3.	ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia y tecnología.				X	
4.	ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica.					X
5.	SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad.					X
6.	INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar los aspectos de las estrategias científicas.					X
7.	CONSISTENCIA	Basado en aspectos teórico científico.				X	
8.	COHERENCIA	Entre los índices, indicadores, las dimensiones y variables					X
9.	METODOLOGÍA	La estrategia responde al propósito del diagnóstico.					X
10.	TEORIZACIÓN	Genera nuevas pautas para construir una teoría.				X	
SUMATORIA DE PUNTAJE							

SECCIÓN III: RESULTADO DE LA VALIDACIÓN					
VALORACIÓN CUALITATIVA	DEFICIENTE ()	REGULAR ()	BUENA ()	MUY BUENA ()	EXCELENTE (X)
RANGO DE PUNTAJE	[1 - 10]	[11 - 20]	[21 - 30]	[31 - 40]	[41 - 50]

SECCIÓN IV: FIRMA DEL EXPERTO	
Nombre y Apellido del experto	BILL, VILLEGAS MAMANI
Nº DNI	41723597
Nº de Colegiatura	105342
Lugar y Fecha	TACNA – 20 DE NOVIEMBRE de 2019



FIRMA



CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Quien suscribe: **ING. NELIDA NANCY TICO COLOMA**

Documento Nacional de Identidad N°: **42969165**



Registro de Colegio de Ingenieros N°: **133405**

Hago constar que evalué mediante **Juicio de Expertos**, el instrumento de recolección de información con fines de académicos; considerándolo **válido** para el desarrollo de los objetivos planteados en la investigación denominada: **"IMPLEMENTACIÓN DEL PROGRAMA PROCOMPITE Y LA COMPETITIVIDAD DE LOS PRODUCTORES AGROPECUARIOS DEL DISTRITO DE ITE, 2019"**.

Constancia que fue emitida en Tacna, en el mes de Noviembre del año 2019.



Ing. Nelida Tico Coloma
OFIC. ESPECIALISTA EN INICIACIONES
GOBIERNO REGIONAL DE TACNA


	UNIVERSIDAD NACIONAL JORGE BASADRE GROHMANN Facultad de Ciencias Agropecuarias Escuela Profesional de Ingeniería en Economía Agraria	
---	---	---

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

SECCIÓN I: DATOS GENERALES	
1.1. Nombre y Apellido del Experto	NELIDA NANCY TICO COLOMO
1.2. Grado Académico	TITULO PROFESIONAL
1.3. Profesión	INGENIERO ECONOMISTA AGRARIO
1.4. Institución donde labora	GOBIERNO REGIONAL DE TACNA
1.5. Denominación del instrumento	Implementación del programa PROCOMPITE y la competitividad de los productores agropecuarios del distrito de Ite, 2019.

SECCIÓN II: CRITERIOS DE VALIDACIÓN							
N°	INDICADOR	CRITERIO	DEFICIENTE (1)	REGULAR (2)	BUENA (3)	MUY BUENA (4)	EXCELENTE (5)
1.	CLARIDAD	Está formulado con un lenguaje apropiado.					x
2.	OBJETIVIDAD	Está expresado en conductas observables.					x
3.	ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia y tecnología				x	
4.	ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica.					x
5.	SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad.					x
6.	INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar los aspectos de las estrategias científicas.					x
7.	CONSISTENCIA	Basado en aspectos teórico científico.				x	
8.	COHERENCIA	Entre los índices, indicadores, las dimensiones y variables					x
9.	METODOLOGÍA	La estrategia responde al propósito del diagnóstico.					x
10.	TEORIZACIÓN	Genera nuevas pautas para construir una teoría.				x	
SUMATORIA DE PUNTAJE							

SECCIÓN III: RESULTADO DE LA VALIDACIÓN					
VALORACIÓN CUALITATIVA	DEFICIENTE ()	REGULAR ()	BUENA ()	MUY BUENA ()	EXCELENTE (x)
RANGO DE PUNTAJE	[1 - 10]	[11 - 20]	[21 - 30]	[31 - 40]	[41 - 50]

SECCIÓN IV: FIRMA DEL EXPERTO		
Nombre y Apellido del experto	NELIDA NANCY TICO COLOMO	
N° DNI	42969165	
N° de Colegiatura	133405	
Lugar y Fecha	GORE - 19 DE NOVIEMBRE DE 2019	
	 Ing. Nelida Tico Coloma Experta Especialista en Inversiones GOBIERNO REGIONAL DE TACNA FIRMA	

Anexo 2. Cuestionario administrado a las unidades de estudio

UNIVERSIDAD NACIONAL JORGE BASADRE GROHMANN – TACNA
FACULTAD DE CIENCIAS AGROPECUARIAS
ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERÍA EN ECONOMÍA AGRARIA

INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN: CUESTIONARIO

Encuesta N° _____

El presente cuestionario tiene como objetivo, determinar las acciones de las estrategias implementadas por PROCOMPITE que tiene relación con el nivel de competitividad de los productores beneficiarios en el distrito de Ite. La información recabada será anónima para ser usada con fines académicos.

I. Aspectos generales

Marque con un aspa (X) a la organización de productores beneficiarios de PROCOMPITE a la que pertenece:

a) Asociación de productores de leche fresca “San José”	
b) Asociación de criadores de rumiantes menores “San Juan”	
c) Asociación de productores de cerdos	
d) Asociación de productores hidrobiológicos “El Porvenir”	

II. Implementación de las acciones de las estrategias de PROCOMPITE

Participación en las acciones implementadas por PROCOMPITE	Alternativa de respuesta	
	Sí	No
DESARROLLO DE CAPACIDADES EMPRESARIALES		
1. ¿Participó Ud., en la capacitación de producción agrícola o pecuaria?		
2. ¿Participó Ud., en la capacitación del manejo de maquinaria y equipos agropecuarios?		
3. ¿Participó Ud., en la capacitación en comercialización		
4. ¿Participó Ud., en la capacitación en gestión empresarial?		
MEJORA DE TECNOLOGÍA		
5. ¿El programa mejoró su maquinaria?		
6. ¿El programa mejoró sus equipos de trabajo?		
7. ¿El programa mejoró su infraestructura de trabajo?		
8. ¿El programa mejoró en cuanto al asesoramiento profesional		
TRANSFERENCIA TECNOLÓGICA		
9. ¿El programa le transfirió infraestructura para su producción?		

10. ¿El programa le transfirió equipos de trabajo?		
11. ¿El programa le transfirió insumos o materiales de producción?		

III. COMPETITIVIDAD DEL PRODUCTOR

Reactivo	Alternativa de respuesta	
	Sí	No
LIDERAZGO EN COSTOS		
1. ¿Se asocia Ud., con otros productores para comprar insumos y materiales para producir?		
2. ¿Cambia Ud., de proveedores, según los precios de los insumos?		
3. ¿Contrata proveedores para asegurar precios convenientes y seguridad en la provisión de insumos?		
DIFERENCIACIÓN		
4. ¿Considera Ud., que su producto es mejor ahora que antes?		
5. ¿Considera Ud., que ahora recibe mejor precio que antes por su producto?		
6. ¿Realiza Ud., servicio de entrega donde el comprador le indique?		
CRECIMIENTO EMPRESARIAL		
7. ¿Incrementaron sus ventas a raíz de su participación en PROCOMPITE?		
8. ¿Incrementaron sus activos a raíz de su participación en PROCOMPITE?		
9. ¿Incrementó su producción a raíz de su participación e PROCOMPITE?		

Muchas gracias por su colaboración.

Anexo 3. Fotos del trabajo de campo

