

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO**

**ABAD DEL CUSCO**

**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN Y TURISMO**

**ESCUELA PROFESIONAL DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS**



**TESIS**

---

**POTENCIALIDADES DE LOS AGRONEGOCIOS EN EL DISTRITO DE  
QUELLOUNO - LA CONVENCIÓN, AÑO 2021**

---

**Presentado por:**

**Br. Elmer Lenés Jorge**

**Para optar al título profesional de  
Licenciado en Administración**

**Asesora:**

**Dr. Victoria Puente de La Vega Aparicio**

**CUSCO – PERÚ**

**2023**

# INFORME DE ORIGINALIDAD

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

El que suscribe, **Asesor** del trabajo de investigación/tesis titulada:.....

*Potencialidades de los Agronegocios En el Distrito de Quellauncu-  
ta Convención, Año 2021*

presentado por: *Bach. Elmer James Jorge* con DNI Nro.: *78008718*

presentado por: ..... con DNI Nro.: .....

para optar el título profesional/grado académico de .....

*Licenciado en Administración*

Informo que el trabajo de investigación ha sido sometido a revisión por *1* veces, mediante el Software Antiplagio, conforme al Art. 6° del **Reglamento para Uso de Sistema Antiplagio de la UNSAAC** y de la evaluación de originalidad se tiene un porcentaje de *7*.....%.

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

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

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

Cusco, *04* de *Diciembre* de 20*23*



Firma

Post firma *Victoria Rosendo de la Vega Rosendo*

Nro. de DNI *23843136*

ORCID del Asesor *0000-0002-5800-7569*

Se adjunta:

1. Reporte generado por el Sistema Antiplagio.
2. Enlace del Reporte Generado por el Sistema Antiplagio: <https://unsaac.turnitin.com/viewer/submissions/oid:27259:275019179?locale=es-MX>

NOMBRE DEL TRABAJO

**POTENCIALIDADES PARA LOS AGRONE  
GOCIOS EN EL DISTRITO DE QUELLOUN  
O.docx**

AUTOR

**ELMER LENES JORGE**

RECUENTO DE PALABRAS

**19468 Words**

RECUENTO DE CARACTERES

**110050 Characters**

RECUENTO DE PÁGINAS

**105 Pages**

TAMAÑO DEL ARCHIVO

**1.4MB**

FECHA DE ENTREGA

**Oct 11, 2023 12:56 PM GMT-5**

FECHA DEL INFORME

**Oct 11, 2023 12:58 PM GMT-5**

### ● 7% de similitud general

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

- 7% Base de datos de Internet
- Base de datos de Crossref
- 5% Base de datos de trabajos entregados
- 0% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de contenido publicado de Crossr

### ● Excluir del Reporte de Similitud

- Material bibliográfico
- Coincidencia baja (menos de 10 palabras)
- Material citado

## DEDICATORIA Y AGRADECIMIENTOS

Dedico este trabajo de investigación a mis padres Hermenegildo Lenes Humanatalla y Rosalía Jorge Rojas, a mis hermanos Yovana, Emerson y Elvis, quienes siempre han estado apoyándome en este arduo proceso, de la misma agradezco a mis docentes, compañeros y amigos que fueron parte de esta parte de mi vida universitaria.

Agradezco a Dios por permitirme lograr uno de mis objetivos de mi vida profesional, así mismo agradezco a mi asesora Dra. Victoria Puente De La Vega Aparicio por hacer posible que este trabajose realice de la mejor manera.

## **PRESENTACIÓN**

SEÑOR DECANO DE LA FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN Y TURISMO DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABAD DEL CUSCO.

SEÑORES MIEMBROS DEL JURADO:

En cumplimiento del Reglamento de Grados y Títulos de la Escuela Profesional de Ciencias Administrativas de la Universidad Nacional de San Antonio Abad del Cusco, presentamos ante ustedes la tesis intitulada “POTENCIALIDADES DE LOS AGRONEGOCIOS EN EL DISTRITO DE QUELLOUNO – LA CONVENCIÓN AÑO 2021”, con la finalidad de optar al Título Profesional de Licenciado en Administración.

Este trabajo de investigación tuvo como objetivo principal identificar las potencialidades de los agronegocios en el Distrito de Quellouno, cuyos resultados contribuyeron a identificar los aspectos en los que se pueden mejorar las potencialidades de los agronegocios en el contexto determinado. Respecto a esta finalidad, el estudio se pone en vuestra disposición y análisis.

## INTRODUCCIÓN

En la actualidad, la agricultura moderna ha alcanzado niveles de productividad a nivel internacional y sigue expandiéndose hacia mercados previamente inexplorados, experimentando un crecimiento constante. Parte de este éxito se atribuye a la política estatal de apertura comercial y a los acuerdos comerciales como herramientas. No obstante, el ímpetu, la determinación, la dedicación y la resolución de los agricultores han desempeñado un papel fundamental en el éxito de la exportación agrícola.

Además, las capacidades potenciales se refieren a la habilidad para realizar algo o generar algo, una cualidad que puede manifestarse en el futuro. Se trata de la fuerza o el poder que se tiene disponible para lograr un objetivo. En este contexto, las capacidades potenciales se relacionan con las características favorables de la zona de estudio, y la identificación de estas capacidades contribuye al desarrollo de dicha área.

Por lo mencionado la presente investigación se desarrollará en 4 capítulos de acuerdo al detalle siguiente:

Capítulo I: En este primer capítulo, se ofrece una caracterización detallada del problema de investigación, respaldada por definiciones y argumentos que fortalecen su planteamiento. A continuación, se presenta la formulación tanto del problema general como de los específicos, teniendo en cuenta las dimensiones de la variable presentada. Además, se exponen los objetivos generales y específicos de la investigación. Luego, se aborda la justificación de la investigación, donde se explora la razón detrás de la existencia del problema en curso. Finalmente, se

identifican las limitaciones del estudio, destacando las posibles dificultades o impedimentos que puedan surgir durante la investigación.

Capítulo II: Este segundo capítulo se centra en el marco teórico, que incluye antecedentes a nivel internacional, nacional y local relacionados con el tema de investigación. Estos antecedentes resumen sus objetivos, métodos y conclusiones, lo que permite su contraste con los resultados obtenidos. A continuación, se presenta el marco conceptual, donde se definen los términos básicos utilizados en la investigación. Por último, se desarrollan las bases teóricas, que abordan las teorías relacionadas con el tema, respaldadas por fuentes bibliográficas.

Capítulo III: En este capítulo se expone la metodología utilizada, especificando el nivel, tipo, enfoque y corte realizados en el estudio. Se describe la población y muestra, junto con las técnicas e instrumentos de aplicación, así como la operacionalización de variables.

Capítulo IV: Aquí se presentan los resultados obtenidos a partir de la aplicación de los instrumentos en la muestra seleccionada. Estos datos fueron procesados utilizando el programa estadístico SPSS v25, generando tablas de apoyo. Se procede a realizar las interpretaciones y análisis correspondientes, seguidos de la discusión de los resultados. Finalmente, se presentan las conclusiones, que aportan a la investigación en función de los resultados obtenidos, seguidas de sugerencias para enriquecer futuros estudios.

Para concluir, se incluyen las referencias bibliográficas y los anexos.

## RESUMEN

La presente tesis titulada: *“Potencialidades de los agronegocios en el Distrito de Quellouno - La Convención, año 2021”*, el cual tuvo por objetivo principal identificar las potencialidades de los agronegocios en el Distrito de Quellouno, La Convención en el año 2021.

El estudio con respecto a la metodología el estudio fue de tipo básica, de nivel descriptivo-explicativo de diseño mixto. La población constituida por 225 productores y 10 autoridades involucrados en el desarrollo de agronegocios, por ende, la muestra consolidada fue de 142 productores seleccionados por formula muestral, además de las 10 autoridades, considerados como muestra censal y considerando una muestra de 142 productores de agronegocios y 10 representantes involucrados en las actividades dedicadas a los agronegocios. A quienes se aplicó el instrumento del cuestionario y entrevista respectivamente.

Evidenciando resultados en los que el 39.9% de encuestados tiene condiciones productivas favorables y el 33.1% son muy favorables. El 36.6% de los productores estudiados cuenta con relaciones de asociatividad favorables, y el 21.8% muy favorable para potencializar los agronegocios. Por otro lado, con respecto a los mecanismos de articulación el 22.5% mencionan muy favorable y el 36.6% de los productores investigados cuenta con mecanismos favorables para potenciarse en los agronegocios. En este entender se concluye con que las potencialidades identificadas en los agro negocios comprenden el manejo de las condiciones productivas, relaciones de asociatividad y mecanismos de articulación.

**Palabras clave:** Potencialidades, agronegocios, condiciones productivas, asociatividad y mecanismos de articulación.



## **ABSTRACT**

This thesis entitled: "Potentials of agribusiness in the District of Quellouno - La Convención, year 2021", which had as its main objective to identify the potential of agribusiness in the district of Quellouno, La Convención in the year 2021.

The study with respect to the methodology the study was of basic type, descriptive-explanatory level of mixed design. The population made up of 225 producers and 10 authorities involved in the development of agribusiness, therefore, the consolidated sample was 142 producers selected by sample formula, in addition to the 10 authorities, considered as a census sample and considering a sample of 142 agribusiness producers. and 10 representatives involved in activities dedicated to agribusiness. To whom the instrument of the questionnaire and interview was applied respectively.

Evidencing results in which 39.9% of respondents have favorable productive conditions and 33.1% are very favorable. 36.6% of the producers studied have favorable association relationships, and 21.8% very favorable to potentiate agribusiness. On the other hand, with respect to the articulation mechanisms, 22.5% mention very favorable and 36.6% of the investigated producers have favorable mechanisms to empower themselves in agribusiness. In this understanding, it is concluded that the potentialities identified in agribusiness include the management of productive conditions, associative relationships and articulation mechanisms.

Keywords: Potential, agribusiness, productive conditions, associativity and articulation mechanisms.

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

DEDICATORIA Y AGRADECIMIENTOS .....	ii
PRESENTACIÓN.....	iii
INTRODUCCIÓN .....	iv
RESUMEN .....	vi
ABSTRACT .....	vii
ÍNDICE DE CONTENIDOS .....	viii
ÍNDICE DE TABLAS .....	1
CAPÍTULO I .....	1
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....	1
1.1. Descripción del problema .....	1
1.2. Formulación del problema .....	5
1.2.1. Problema general .....	5
1.2.2. Problemas específicos .....	6
1.3. Objetivos de la investigación .....	6
1.3.1. Objetivo general .....	6
1.3.2. Objetivos específicos .....	6
1.4. Justificación de investigación .....	7
1.4.1. Justificación teórica .....	7
1.4.2. Justificación práctica .....	7
1.4.3. Justificación metodológica .....	8
1.4.4. Justificación económica .....	8
1.4.5. Justificación social .....	9
1.5. Delimitación de estudio.....	10
1.5.1. Delimitación espacial .....	10

1.5.2. Delimitación temporal.....	10
CAPÍTULO II .....	11
MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL .....	11
2.1. Antecedentes de investigación .....	11
2.1.1. Antecedentes internacionales .....	11
2.1.2. Antecedentes nacionales .....	12
2.1.3. Antecedentes locales .....	15
2.2. Bases teóricas .....	16
2.2.1. La evolución de los agronegocios .....	16
2.2.2. El potencial agrícola.....	18
2.2.3. La ventaja comparativa .....	19
2.2.4. La ventaja comparativa en los agro negocios .....	19
2.2.5. Potencialidades de los agronegocios.....	21
2.2.6. Situación actual de los agronegocios.....	24
2.2.7. Agronegocios .....	26
2.2.8. Apoyo a la productividad competitiva.....	28
2.2.9. Asociatividad .....	29
2.2.10. Condiciones productivas .....	31
2.2.11. Etapas.....	31
2.2.12. Relaciones de asociatividad.....	32
2.2.13. Mecanismos de articulación.....	33
2.3. Marco conceptual .....	34
CAPÍTULO III .....	38
METODOLOGÍA .....	38
3.1. Nivel de la investigación .....	38

3.2. Tipo de investigación .....	38
3.3. Enfoque de investigación.....	38
3.4. Población y muestra .....	39
3.4.1. Población .....	39
3.4.2. Muestra .....	41
3.1.1. Muestreo .....	42
3.5. Técnicas e instrumentos.....	42
3.1.2. Técnicas.....	42
3.1.3. Instrumentos .....	42
3.6. Validación de instrumentos.....	43
3.7. Confiabilidad de instrumento .....	44
3.8. Procesamiento de datos .....	44
3.9. Operacionalización de variables.....	46
CAPÍTULO IV.....	47
RESULTADOS.....	47
4.1. RESULTADOS DESCRIPTIVOS.....	47
4.2. RESULTADOS DE ENTREVISTAS .....	58
4.3. RESULTADOS POR OBJETIVOS .....	63
4.4. DISCUSIÓN DE RESULTADOS .....	67
CONCLUSIONES .....	70
RECOMENDACIONES .....	72
Bibliografía .....	74
ANEXOS .....	80

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1</b> <i>Productos agrícolas</i> .....	39
<b>Tabla 2</b> <i>Entidades involucradas</i> .....	40
<b>Tabla 3</b> <i>Muestra intervenida y cargos que ocupan</i> .....	40
<b>Tabla 4</b> <i>Estadísticas de fiabilidad</i> .....	44
<b>Tabla 5</b> <i>Condiciones, disponibilidad y el estado de las maquinarias y equipos de trabajo agrícola</i> .....	47
<b>Tabla 6</b> <i>La innovación es un aspecto necesario que repercute en la actividad de producción, el cual brinda algún beneficio en el proceso de potencializar el negocio</i> .....	48
<b>Tabla 7</b> <i>El conocimiento en el manejo de maquinarias y equipos se considera como elemento primordial para que el nivel de productividad aumente</i> .....	48
<b>Tabla 8</b> <i>Adquirir un certificado de estudio o capacitación en agronegocios se considera necesario para ver un incremento en el nivel de eficiencia de su producción</i> .....	49
<b>Tabla 9</b> <i>La opción de que pueda contar con mano de obra calificada, de forma general conlleva a que su negocio tenga mayor productividad y que dicha opción se considera importante para potencializar su negocio</i> .....	49
<b>Tabla 10</b> <i>El desarrollo de un negocio se considera más eficiente cuando lo realiza de forma personal, puesto que tiene control de toda la administración del negocio</i> .....	50

<b>Tabla 11</b> <i>La comunicación de las asociaciones y otro grupo se considera determinante para que un negocio puede incrementar el nivel de ventas, puesto que conocerá como se encuentra el entorno .....</i>	50
<b>Tabla 12</b> <i>La calidad del producto actualmente se está considerando en base a las nuevas actualizaciones referentes a agronegocio, el cual está condicionado para que todo negocio dedicado a ello los obtenga .....</i>	51
<b>Tabla 13</b> <i>El proceso de potencializar un negocio está condicionado a las nuevas innovaciones sobre agronegocio, el cual se considera como determinante para mostrar aspectos favorables para el negocio .....</i>	51
<b>Tabla 14</b> <i>Los criterios que tiene cada asociación, es necesario adecuarse a lo previos acuerdos de la asociación con el fin de que el nivel de su actividad no sea afectado .....</i>	52
<b>Tabla 15</b> <i>El negocio que está condicionado por ser miembro de una asociación, conlleva que tengan un mismo interés en común, el cual es considerado como una decisión para mejorar la actividad del negocio .....</i>	53
<b>Tabla 16</b> <i>El proceso de potencializar un negocio se basa en la exigencia de la trayectoria que tiene cada asociación, el cual esta considera como un indicador de incentivos .....</i>	53
<b>Tabla 17</b> <i>La transición de información dentro de un negocio es considera primordial para que el colaborador y cliente está de acuerdo en la comunicación eficiente que se refleja en su negocio .....</i>	54
<b>Tabla 18</b> <i>El aumento de la productividad en un negocio está vinculado con la aplicación de estrategias de comercialización, el cual a un nivel de la actividad que realiza se observara aspectos favorables .....</i>	54

<b>Tabla 19</b> <i>La administración de un negocio sea de forma personal o compartida, se considera como un factor eficiente el poder contar con un organigrama del negocio, con el fin de poder establecer funciones y roles en su actividad.....</i>	55
<b>Tabla 20</b> <i>El incremento de la liquidez de un negocio es un objetivo deseado, el cual se puede lograr con las frecuencias sobre la comercialización, que es considerada como medio que favorece en la potencialización del negocio.....</i>	56
<b>Tabla 21</b> <i>Con respecto a la comercialización dentro de una asociación, el cual existe la necesidad de mantener el ritmo de intensidad, se puede lograr algunas condiciones ventajosas para la actividad de su negocio, el cual esta considera aspectos favorables para la asociación.....</i>	56
<b>Tabla 22</b> <i>Potencialidades de los agronegocios.....</i>	63
<b>Tabla 23</b> <i>Condiciones productivas.....</i>	64
<b>Tabla 24</b> <i>Relaciones de asociatividad.....</i>	65
<b>Tabla 25</b> <i>Mecanismo de articulación.....</i>	66

# CAPÍTULO I

## PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

### 1.1. Descripción del problema

Globalmente aproximadamente un 30% de individuos se dedica a la agricultura, un rubro que engloba a alrededor de 500 millones de productores. Estos productores desempeñan un papel fundamental, siendo responsables de la producción de la mitad de los alimentos consumidos en todo el mundo. La agricultura, que abarca cultivos, ganadería, pesca y silvicultura, constituye el sector con la mayor cantidad de empleados a nivel mundial y además es representa la principal fuente de ingresos para las personas que se encuentran en situación de pobreza extrema. Según un informe de la FAO, publicado en 2009, se estima que para el año 2050 será necesario producir un 60% más de alimentos en comparación con la situación actual. En este contexto, los negocios relacionados con la agricultura desempeñan un papel crucial en el crecimiento económico de los países (Garzón & Fuente, 2019).

Adicionalmente, es importante destacar que la financiación de los agronegocios puede contribuir significativamente el incremento del valor agregado de las materias primas, lo que a su vez impulsa las economías rurales locales. Esta inversión también desarrolla un rol fundamental en la mejoría de la seguridad alimentaria y la nutrición, beneficiando la calidad de vida de numerosas familias vulnerables, los incentivos y los marcos regulatorios diseñados para respaldar y fomentar las agroindustrias han demostrado ser una vía altamente efectiva para sacar a las poblaciones rurales de la pobreza en diversos países (BBVA, 2020)



En Latinoamérica en el año 2020 se esperaba una crisis en el sistema agroalimentario, consecuente de la pandemia por COVID 19, lo cual no sucedió, aunque el hambre a nivel internacional siguió incrementándose, la producción proveniente de un sistema agroalimentario sustentado en los agro negocios continuo y se impulsó con más animo por el incremento en los precios, es así que en Brasil y Argentina se tomaron medidas como la mayor expansión de tierras cultivables en la amazonia, sector donde se tomaron medidas de deforestación para la producción de alimentos (Naciones Unidas, 2020).

Perú destaca como uno de los líderes en América Latina en cuanto al aumento del valor de sus exportaciones agrícolas. A pesar de las restricciones impuestas debido a la pandemia, el país logró alcanzar una producción total superior a los US\$ 7,500 millones en el año 2020. El sector de los agronegocios se destacó como uno de los pocos que continuaron operando sin interrupciones a lo largo de la crisis sanitaria. Este hecho se puede apreciar claramente en el aumento del valor de los envíos relacionadas con alimentos y agricultura (Florez, 2018).

De hecho, Perú ha logrado consolidarse como líder a nivel global en la producción y exportación de diversos insumos agrícolas. El país se lleva el primer puesto en el mundo como productor y exportador de espárragos, quinua y maca. Además, se sitúa en la segunda posición en cuanto a la producción de café orgánico, en la tercera posición en la producción de paltas y alcachofas, en la cuarta posición en la producción de pimientos secos, en la quinta posición en la producción de uvas y frijoles, en la sexta posición en la producción de mangos y en la séptima posición en la producción de mandarinas. Esto demuestra la diversificación y el éxito de la industria agrícola peruana en el mercado internacional (PromPerú, 2016).

Hoy en día la agricultura se encuentra más desarrollada logrando establecerse en niveles altos internacionales de productividad con una mira hacia otros mercados que se encuentran en constante evolución. El papel que juegan los empresarios agrarios es importante puesto que de estos depende en gran parte el éxito de estas exportaciones internacionales, además de las políticas y acuerdos comerciales que ayudan a que este proceso se de manera efectiva.

En la región de Cusco, se han implementado diversas iniciativas y estrategias orientadas al desarrollo del sector agrario. Estas incluyen el Plan de Desarrollo Regional Concertado Cusco al 2021, la Agenda Regional Agraria, la Estrategia Regional de Seguridad Alimentaria, la Estrategia Regional de Cambio Climático y el Plan Regional de Gestión de Riesgos en el sector Agrario.

Según el análisis económico proporcionado por el BCRP en su sucursal en Cusco, se observa que el sector agropecuario experimentó un crecimiento del 1,7 % en enero de 2020. Este aumento se atribuye en gran parte a un incremento del 3,9 % en la producción pecuaria y del 0,4 % en la producción agrícola. La expansión del subsector agrícola se impulsó principalmente gracias a un mayor cultivo de productos destinados al mercado internacional y a la agroindustria, con un impresionante crecimiento del 90,4 %. En este grupo se destacaron el aumento en la producción de alcachofa, cacao y palta, aunque este crecimiento se vio parcialmente contrarrestado por una disminución en la producción de té y haba grano seco. Por otro lado, en el segundo grupo se registró una reducción en la producción de maíz choclo, tuna y papa, destinada al mercado interno. (Banco Central de Reserva del Perú, 2020).

Por su parte las potencialidades vienen a ser las competencias que se presenta para realizar determinadas acciones que posibiliten ser o de existir en el futuro, tener fuerza o poder del que se dispone para lograr un fin. En este entender las potencialidades vendrían a ser las características favorables del lugar a estudiar, de forma que la determinación de tales potencialidades contribuye al desarrollo del área de estudio. De acuerdo a lo manifestado, el Perú, cuenta con diversas potencialidades según cada zona geográfica, el problema radica en identificar y potenciar las características de los sectores y distritos identificados, para presenciar, implementar y optimizar los agronegocios en beneficio del crecimiento económico y sostenible de la población, tal es el caso del Distrito de Quellouno, La Convención. Es así que el presente trabajo se circunscribe en el estudio de las potencialidades para los agronegocios en el Distrito de Quellouno, Provincia de la Convención, ubicada en el Departamento del Cusco en el Sur del Perú. En este sentido conocer y evaluar el nivel en que se presentan las potencialidades de este distrito es una de las preocupaciones de este estudio. Las potencialidades en los agronegocios presentan características tales como los factores de capacidad productiva, condiciones de asociatividad, factores de producción, tecnología agrícola, el rol de los gobiernos locales, entre otros.

Cabe precisar que la agricultura en el Distrito de Quellouno recibe gran apoyo gracias a la ejecución de proyectos por parte de la municipalidad distrital, por su parte el MINAGRI el año 2019 dio visto bueno al proyecto "Instalación del Servicio de Agua del Sistema de Riego Tincuri, Tarcuyoc, Platanal y Mercedesniyoc del Distrito de Quellouno, el mencionado proyecto irrigará más de mil hectáreas de parcelas agrícolas, beneficiando a más de 500 agricultores, el proyecto actualmente

se encuentra con expediente técnico aprobado, en este entender el identificar y medir las potencialidades de este distrito son del interés del presente estudio (Ministerio de agricultura, 2021).

Estas actividades generan ingresos económicos para las personas que lo ejercen pues para ello, también es necesario aplicar la tecnología agrícola y así potenciar la producción priorizando las potencialidades en el sector para maximizar la eficiencia del empleo de los recursos y contribuir a que el agricultor realice sus labores.

El estudio contempla un panorama de la situación real del Distrito de Quellouno, específicamente la identificación de las potencialidades en cuanto a los agro negocios y a su vez se analiza el desempeño de los agricultores, por su parte uno de los mayores beneficiarios de la presente investigación será el gobierno y el ministerio de agricultura, estas entidades podrán ejecutar proyectos para los agro negocios en el distrito tomado para la investigación, permitiendo mejorar los ingresos económicos de los agricultores y maximizar la eficiencia del uso de los recursos agrícolas.

Por lo mencionado, se ha formulado los siguientes problemas.

## **1.2. Formulación del problema**

### **1.2.1. Problema general**

¿Cuáles son las potencialidades en los agronegocios en el Distrito de Quellouno, La Convención en el año 2021?

### **1.2.2. Problemas específicos**

- ¿Cuáles son las condiciones productivas presentan los productores agrícolas (tipo de tierra, tecnología agrícola, acceso a agua) en el Distrito de Quellouno, La Convención en el año 2021?
- ¿De qué manera se presentan las relaciones de asociatividad entre los productores agrícolas en el Distrito de Quellouno, La Convención en el año 2021?
- ¿Qué mecanismos de articulación con otras entidades presentan los productores agrícolas en el Distrito de Quellouno, La Convención en el año 2021?

### **1.3. Objetivos de la investigación**

#### **1.3.1. Objetivo general**

Describir las potencialidades de los agronegocios en el Distrito de Quellouno, La Convención en el año 2021.

#### **1.3.2. Objetivos específicos**

- Identificar las condiciones productivas que presentan los productores agrícolas (tipo de tierra, tecnología agrícola, acceso a agua) en el Distrito de Quellouno, La Convención en el año 2021.
- Analizar de qué manera se presentan las relaciones de asociatividad entre los productores agrícolas en el Distrito de Quellouno, La Convención en el año 2021.

- Identificar los mecanismos de articulación con otras entidades que presentan los productores agrícolas en el Distrito de Quellouno, La Convención en el año 2021.

## **1.4. Justificación de investigación**

### **1.4.1. Justificación teórica**

El presente estudio titulado: “Potencialidades de los agro negocios en el Distrito de Quellouno - La Convención, año 2021” es de suma importancia porque lograra identificar las potencialidades en los agro negocios en el contexto del Distrito de Quellouno, en vista de que los agronegocios actualmente tienen mayor participación en la economía nacional y balanza comercial, además que el gobierno viene ejecutando proyectos en beneficio de los productores agrícolas del distrito, y los estudios respecto a las potencialidades en el ámbito de estudio son escasas. De forma que se llegue a concluir la presente investigación, aportará al conocimiento sobre las potencialidades de los agronegocios en el contexto del Distrito de Quellouno.

### **1.4.2. Justificación práctica**

De acuerdo con los objetivos de la presente investigación, se pretende conocer la realidad en la que se encuentra los agronegocios, con el fin de determinar sus fortalezas y debilidades en el curso de la presente investigación, mediante la práctica de la agricultura, distribución y comercialización de los productos agrícolas por parte de los productores a investigar.

### **1.4.3. Justificación metodológica**

La presente investigación tendrá una relevancia metodológica, ya que el desarrollo de los resultados se dará mediante el método descriptivo donde se describirán las potencialidades de los agronegocios en el Distrito de Quellouno, por otra parte, este instrumento se elaborara a partir de la determinación de dimensiones e indicadores de la operacionalización de variables debido a que no se puede asemejar otros instrumentos, el cual nos permitirá hacer un diagnóstico de la situación real del Distrito de Quellouno en el ámbito de los agronegocios.

### **1.4.4. Justificación económica**

El Distrito de Quellouno, ubicado en la Provincia de La Convención, Cusco, tiene un alto potencial para el desarrollo de los agronegocios. El distrito cuenta con una variedad de climas y suelos que permiten la producción de una amplia gama de productos agrícolas, entre ellos:

- Cítricos
- Frutas
- Café
- Cacao
- Achiote y otros.

Estos productos tienen una gran demanda en los mercados nacional e internacional, y su producción puede generar importantes ingresos para los agricultores del distrito.

Además, el desarrollo de los agronegocios puede contribuir a la reducción de la pobreza y la desigualdad en el distrito. El acceso a mercados más amplios y mejores precios puede ayudar a los agricultores a aumentar sus ingresos y mejorar sus condiciones de vida.

#### **1.4.5. Justificación social**

El desarrollo de los agronegocios puede tener un impacto positivo en la sociedad del Distrito de Quellouno. La producción agrícola puede generar empleos, mejorar la seguridad alimentaria y promover el desarrollo sostenible. Los agronegocios pueden generar empleos directos e indirectos en el distrito. Los agricultores, los trabajadores de las empresas agrícolas y los proveedores de servicios relacionados con la agricultura pueden beneficiarse del desarrollo de los agronegocios.

El desarrollo de los agronegocios también puede contribuir a mejorar la seguridad alimentaria del distrito. El aumento de la producción agrícola puede asegurar que la población tenga acceso a alimentos suficientes y de buena calidad.

Finalmente, los agronegocios pueden promover el desarrollo sostenible del distrito. La producción agrícola puede ayudar a conservar los recursos naturales, proteger el medio ambiente y reducir el impacto de la agricultura sobre el cambio climático.



## **1.5. Delimitación de estudio**

### **1.5.1. Delimitación espacial**

Este trabajo de investigación se realizará en el Distrito de Quellouno, Provincia de la Convención, departamento de Cusco.

### **1.5.2. Delimitación temporal**

La presente investigación tiene como delimitación temporal el transcurso del año 2021.

## CAPÍTULO II

### MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL

#### 2.1. Antecedentes de investigación

##### 2.1.1. Antecedentes internacionales

De acuerdo a los antecedentes internacionales se puede destacar el de Cáceres (2016) en su investigación titulada: *“Tecnología agropecuaria y agronegocios. La lógica subyacente del modelo tecnológico dominante”* presentado ante la Universidad Nacional de Córdoba, Argentina. La investigación tuvo como objetivo analizar las características principales del modelo tecnológico del agronegocio en Argentina incluyen la adopción generalizada de tecnologías avanzadas en la producción agrícola, como la agricultura de precisión y la biotecnología. Este enfoque ha llevado a un aumento significativo en la productividad agrícola y la exportación de productos agrícolas, como la soja y el maíz. La metodología empleada en dicha investigación comprende el método deductivo, de nivel descriptivo y analítico donde se logró obtener información gracias a la revisión sistemática. Los resultados indican que la tecnología technological fix presenta cualidades como: instantaneidad, transitoriedad y recurrencia las cuales son las principales características del modelo tecnológico del agronegocio en la Argentina. Se concluye que la fortaleza del modelo tecnológico del agronegocio en Argentina va más allá de su esfera tecnológica, ya que ha tenido un impacto significativo en la economía y la política del país. Sin embargo, es importante reflexionar sobre algunas alternativas para abordar sus problemas.

Sevilla (2016) en su investigación titulada: *“Análisis de la Agroindustria de Exportación de Centroamérica: Evaluación Económica y Sostenible de la Producción de Café de Honduras”* Tesis doctoral presentado ante la Universidad Rey Juan Carlos, España. La investigación tuvo como objetivo verificar la contribución reciente de la agroindustria del café al desarrollo económico y sostenible de Honduras. La metodología fue de enfoque cualitativo, estudio empírico de casos con un instrumento econométrico, así también se realizó la revisión sistemática, en el estudio sobre la agroindustria del café en Honduras, se han obtenido resultados que indican el cumplimiento satisfactorio de los objetivos iniciales de la investigación. El objetivo general fue evaluar la contribución actual de la agroindustria del café al desarrollo económico y sostenible de Honduras se ha logrado. Se concluye que existen evidentes desequilibrios y desigualdades que impactan negativamente en el pleno desarrollo sostenible de las regiones productoras de café en Honduras. Además, se ha observado que hay desafíos en términos de competitividad, sostenibilidad socioambiental y en la conservación constante de la calidad del producto durante el proceso agroindustrial que son manejables y requieren atención.

### **2.1.2. Antecedentes nacionales**

En relación a los antecedentes nacionales se observa a Benites (2013), en su investigación denominada *“Potencialidades del sector agrícola y su incidencia en el empleo en la Región La Libertad 2012 – 2021”*, para optar al grado académico de licenciado en administración presentado ante la

Universidad Nacional de Trujillo, teniendo como objetivo determinar las potencialidades del sector agrícola y su incidencia en el empleo de la Región La Libertad: 2012 – 2021. Se tuvo como muestra por los sectores agrícolas principales y datos históricos. Respecto a la metodología fue una investigación, correlacional, cuantitativa, utilizando el método analítico de las variables. Los resultados indican que la Región presenta notables potencialidades en el sector agrícola. Esto incluye una extensa superficie agrícola de aproximadamente 407,467 hectáreas, con un 51.75% de esta área bajo riego y un 48.25% en seco. Además, cuenta con recursos hídricos provenientes de la vertiente occidental de los Andes, como los ríos Jequetepeque, Chicama, Moche, Virú y Chao, que garantizan un suministro de agua durante todo el año. La región también se beneficia de la presencia de 505 lagunas, principalmente en la sierra liberteña. Estas condiciones, junto con la mano de obra disponible, han contribuido al crecimiento económico del sector agrícola en la región. En términos de cultivos, la costa de La Libertad muestra potencialidades en la producción de arroz, maíz amarillo duro, espárragos, caña de azúcar, frutales, hortalizas y bagazo de caña para la producción de papel. En la sierra, los cultivos destacados son la papa, trigo, cebada y maíz. Entre los años 2001 y 2011, el Producto Bruto Interno (PBI) del sector agrícola experimentó un crecimiento promedio del 36%. Además, el sector agrícola obtuvo un porcentaje significativo de la Población Económicamente Activa (PEA), superando a los sectores de Comercio y Manufactura. Sin embargo, es importante señalar que, a pesar del crecimiento en el sector agrícola, la tasa de crecimiento de la PEA en la agricultura se desaceleró del 32.2% en el año 2005 al 25.1% en el año 2010. Esto se debe en

parte a la presencia del sector minero, que ha atraído inversión y recursos a los gobiernos locales, generando incentivos para la realización de obras y empleo en otras áreas que no están relacionadas con la agricultura. Esta dinámica ha llevado a que algunos agricultores abandonen sus actividades agrícolas en busca de oportunidades en el sector minero.

Así mismo Murguía (2016), en su investigación denominada “*Gestión de innovación en agronegocios para aumentar la competitividad de la cooperativa Café Perú en la provincia de Chanchamayo*” Tesis para el grado académico de magister Scientiae en agronegocios presentado ante la Universidad Nacional Agraria La Molina. El objetivo de la investigación es evaluar la gestión de innovación en la cooperativa Café Perú, la cual se dedica al acopio, venta y distribución de café, con el propósito de identificar oportunidades de innovación que puedan aumentar su competitividad. Para llevar a cabo este estudio, se empleó una metodología de tipo descriptiva-correlacional, con un diseño no experimental y enfoque transversal. La técnica principal de recopilación de datos utilizada en el estudio fue la encuesta, la cual se llevó a cabo mediante un cuestionario estructurado. La muestra de participantes en la encuesta consistió en 28 propietarios de pequeñas fincas productoras de café. Los resultados obtenidos en la investigación revelan una relación directa entre el medio ambiente y la competitividad de Café Perú. Esto se debe a la creciente demanda por parte de comerciantes y consumidores de productos que cumplan con estándares ambientales más rigurosos durante el proceso de recolección, incluyendo la reducción en el uso de fungicidas e insecticidas. Esta práctica agrega valor y mejora la capacidad de comercialización de los productos ante

los consumidores finales. En resumen, se concluye que el entorno y las características geográficas, es decir, el medio ambiente, ejercen un impacto significativo en la competitividad de las exportaciones de la región. Esto sugiere que la adopción de prácticas sostenibles y respetuosas con el medio ambiente podría ser fundamental para mejorar la posición competitiva de Café Perú y su éxito en el mercado internacional.

### **2.1.3. Antecedentes locales**

“Camasa (2019) en su investigación *Factores de competitividad en la cadena productiva de granadilla (Passiflora ligularis Juss) en Santa Teresa, La Convención, Cusco* Tesis para optar el grado de magister Scientiae en agronegocios presentado ante la Universidad Nacional Agraria La Molina, contemplo como objetivo analizar y determinar la influencia de factores, tales como: el nivel tecnológico, la capacitación, el nivel organizacional, el conocimiento del mercado en la competitividad de la cadena productiva de granadilla. La metodología de investigación empleada comprende el enfoque mixto, de tipo correlacional, nivel descriptivo, el instrumento fue un cuestionario estructurado que empleo la escala Likert se recogió la información de los productores de granadilla con sustento en las actividades que realizan, la población total consistió en 334 productores de granadilla, y la muestra utilizada para el estudio incluyó a 179 individuos. Los resultados obtenidos respaldan la hipótesis de que la capacitación, la tecnología, la organización y el conocimiento del mercado por parte de los productores de granadilla tienen un impacto directo en la competitividad de la cadena de producción de granadilla (*Passiflora*

ligularis Juss) en el Distrito de Santa Teresa, La Convención, Cusco. Se puede concluir que los factores tecnológicos, de capacitación y organizativos están estrechamente relacionados con el nivel de competitividad en Santa Teresa, La Convención, Cusco.”

## **2.2. Bases teóricas**

### **2.2.1. La evolución de los agronegocios**

La agricultura tiene sus raíces en la prehistoria y ha estado estrechamente vinculada con la tecnología desde entonces, una conexión que sigue siendo evidente en el agronegocio moderno. Su origen se remonta al período Neolítico, una época que los estudiosos han denominado la Revolución Agrícola. En ese momento, los seres humanos comenzaron a reemplazar la caza por las primeras técnicas de cultivo agrícola. El dominio de estas técnicas rudimentarias marcó el comienzo de la formación de sociedades más estables. Con el tiempo, estas sociedades agrícolas empezaron a utilizar herramientas tecnológicas, lo que les permitió aumentar la productividad y mejorar sus métodos de cultivo. Esta evolución tecnológica contribuyó al desarrollo de modelos económicos y sociales que han perdurado hasta nuestros días. (Aboelnour et al., 2020).

Después de la Guerra Fría, se produjeron cambios significativos que involucraron innovaciones tecnológicas en la agricultura, conocidas como la Revolución Verde. El objetivo central de este movimiento era aumentar la producción de alimentos, reducir los costos y aplicar nuevas tecnologías desarrolladas durante el conflicto bélico.

Como resultado, se implementaron métodos más eficientes de fertilización e irrigación para reducir la dependencia de la agricultura respecto a las precipitaciones pluviales. Una de las principales innovaciones de la Revolución Verde fue la introducción de semillas biológicamente modificadas, diseñadas para aumentar el rendimiento y la resistencia de los cultivos. Además, se promovió el uso de fertilizantes químicos y agroquímicos con el propósito de mejorar el desempeño de las plantaciones y controlar plagas y enfermedad (Aboelnour et al., 2020).

A lo largo de la historia, la agricultura ha experimentado un crecimiento continuo gracias a los avances tecnológicos. Estos avances han llevado a que los agronegocios, que comprenden una serie de actividades que abarcan desde la producción agrícola hasta la entrega de productos al consumidor final, se conviertan en uno de los sectores más rentables. En Brasil, este sector es el principal generador de empleo, líder en exportaciones y contribuye en mayor medida al Producto Interno Bruto (PIB). Dada su importancia y su alto nivel de competitividad, resulta fundamental que los gestores estén debidamente preparados para administrar eficazmente sus operaciones en el ámbito de los agronegocios (Aboelnour et al., 2020).

Dentro de su gama de simuladores, Bernard dispone de un recurso único en el mercado conocido como SIAGRO, diseñado específicamente para la simulación de empresas del sector de agronegocios, ya sean pequeñas industrias o cooperativas rurales. En el caso del SIAGRO, se enfoca en la adquisición de materias primas agrícolas de productores rurales o intermediarios, las cuales son transformadas en productos dirigidos al



consumidor final. Esta simulación combina aspectos teóricos con la gestión práctica, cubriendo todo el proceso involucrado en los negocios agroindustriales, incluyendo la producción, la comercialización, los aspectos financieros y la gestión de recursos humanos (Aboelnour et al., 2020).

### **2.2.2. El potencial agrícola**

Dentro del ámbito de la etapa de producción, se encuentra un contexto caracterizado por una intensa competencia que ejerce una presión constante para aumentar la productividad. Esto impulsa la exploración continua de nuevas tecnologías de producción y formas organizativas que promuevan una mayor integración del personal, con el objetivo de lograr una eficiencia máxima que aproveche al máximo las capacidades y habilidades de los empleados. Esto, a su vez, contribuye a asegurar que las estrategias y políticas administrativas alcancen sus metas. A pesar de estos desafíos importantes y complejos, y las demandas que surgen de estas presiones, previamente a esta investigación, no se había realizado un estudio similar para analizar la relación entre el compromiso de los empleados y la productividad. Esto había limitado las oportunidades para mejorar la participación laboral y, en última instancia, los beneficios que la empresa en desarrollo podría obtener (Lozano, 2015).

Es el proceso de fortalecimiento y desarrollo de las actividades productivas desarrolladas en el campo, incluyendo el almacenamiento, el procesamiento y la comercialización de los productos de la agricultura y de la ganadería (Lozano, 2015).

### **2.2.3. La ventaja comparativa**

Los fundamentos de esta teoría básica se remontan a los inicios de la obra de Adam Smith, específicamente en su obra "Investigación sobre la Naturaleza y Causas de la Riqueza de las Naciones". En este trabajo, Smith explora la lógica del comercio, tanto a nivel individual como a nivel internacional. Esta lógica se fundamenta en la idea de que es beneficioso especializarse en la producción de bienes o servicios en los que un país tenga una ventaja comparativa, es decir, en los que pueda producir de manera más eficiente y económicamente ventajosa que otros. Al hacerlo, los países pueden intercambiar estos productos con otros que produzcan de manera más eficiente, creando así una relación mutuamente beneficiosa. Este concepto se conoce como la "división del trabajo" y se basa en las diferencias en términos de capital, fuerza laboral y recursos, tanto naturales como otros. (Culqui & Suárez, 2019).

El concepto de ventaja comparativa sugiere que un país debería concentrarse en las actividades en las que posee una ventaja significativa, en lugar de intentar especializarse en todo lo que haga un poco mejor que otros. Esta teoría subyace como el principio clave que sustenta el fomento del comercio internacional (Alvarez, 2021).

### **2.2.4. La ventaja comparativa en los agro negocios**

La ventaja comparativa en el agro negocio comprende que una entidad agropecuaria se considere competitiva en el sector agrario, del mismo modo desarrolla ventaja comparativa, es decir, tiene la capacidad de producir productos a un menor precio y mejor calidad que la competencia, haciendo que

dicha entidad se presente la ventaja competitiva dentro del mercado nacional e internacional (Alvarez, 2021).

En el ámbito del comercio internacional, se observa un efecto similar. Debido a sus diferentes situaciones en términos de salarios, costos, recursos naturales, tecnología, entre otros factores, los países tienden a especializarse en la producción de bienes y servicios en los que son más eficientes, siguiendo las reglas de la ventaja comparativa. Luego, comercian con otros países que se centran en la producción de lo que hacen mejor. Esto resulta en un beneficio mutuo para ambas partes, ya que cada una puede acceder a productos de alta calidad a un costo más bajo de lo que podría producirlos internamente. En resumen, la ventaja comparativa y la especialización en el comercio internacional son principios fundamentales que fomentan la eficiencia y el beneficio económico tanto para los países como para la economía global en su conjunto (Alvarez, 2021).

En etapas posteriores, la teoría se desarrolló aún más con el modelo de Heckscher-Ohlin, que se centró en la ventaja que los países obtienen al poseer una posición sólida en alguno de los factores de producción clave, como materias primas, fuerza laboral o capital. Ejemplos de la aplicación del modelo de Heckscher-Ohlin se pueden encontrar en la ventaja que tiene Oriente Medio en la producción de petróleo debido a sus abundantes recursos naturales, y en la ventaja de China en tener una fuerza laboral relativamente económica. Sin embargo, es importante recordar que, aunque el modelo de ventaja comparativa y el modelo de Heckscher-Ohlin proporcionan fundamentos teóricos sólidos para comprender el comercio internacional, la mera existencia de ventajas

comparativas no garantiza automáticamente la existencia de comercio internacional. El comercio internacional también está influenciado por una serie de factores adicionales, como barreras comerciales, acuerdos bilaterales y multilaterales, políticas gubernamentales y otros factores económicos y políticos. Estos elementos complementan y moldean el comercio internacional en la práctica. (Alvarez, 2021).

### **2.2.5. Potencialidades de los agronegocios**

Según Reyes (2020) La agricultura moderna ha alcanzado niveles de productividad a escala internacional y continúa expandiéndose hacia mercados previamente inexplorados, que muestran un crecimiento constante. Estos logros son atribuibles, en parte, a la política de apertura comercial del Estado y a los acuerdos comerciales. Sin embargo, no se debe pasar por alto que el éxito en el ámbito de la agroexportación ha dependido en gran medida de la dedicación, determinación y resolución de los empresarios agrarios.

En Perú, durante las últimas dos décadas, las exportaciones de productos agropecuarios no tradicionales han experimentado un notable crecimiento. Estas exportaciones han evolucionado desde \$394 millones en el año 2000 hasta alcanzar \$6,817 millones en el 2020. Esto equivale a un crecimiento anual promedio del 15.3%. Incluso en el año pasado, en medio de una de las crisis económicas más profundas de la historia del país debido a la pandemia de COVID-19, las exportaciones de estos productos aumentaron un 8.3%. Sorprendentemente, este sector fue el único que logró incrementar sus ventas al ámbito internacional en ese contexto, consolidando a las agroexportaciones

como la segunda fuente de ingresos en divisas del país, ubicándose después de la minería. Estos resultados han tenido un impacto positivo en la creación de empleo y en la mejora de la calidad de vida de los trabajadores vinculados a este sector (Reyes, 2020).

El sector agroexportador tiene un alto potencial de crecimiento en el futuro, impulsado por la creciente demanda mundial de alimentos saludables y las ventajas naturales que permiten obtener altos rendimientos en comparación con nuestros principales competidores. Sin embargo, a pesar de este avance y potencial, existen barreras que podrían limitar su expansión. Algunas de las barreras más significativas incluyen: Falta de infraestructura de riego: Menos del 40% de la superficie agrícola está bajo riego, y solo el 12% utiliza sistemas de riego eficientes como el goteo, la aspersion y la exudación. Además, proyectos de irrigación que podrían agregar 107 mil nuevas hectáreas y mejorar otras 70 mil hectáreas existentes se encuentran paralizados, lo que limita la capacidad de producción y la estabilidad en la oferta de alimentos. Bajo desarrollo e inclusión del pequeño agricultor: Los pequeños agricultores a menudo enfrentan dificultades para acceder al crédito formal debido a las altas tasas de interés, la falta de garantías crediticias y los incumplimientos de pagos anteriores, en parte relacionados con eventos climáticos extremos. Además, la falta de asistencia técnica y capacitación, especialmente en áreas de gestión empresarial, obstaculizando su participación en la cadena de valor. Ineficiencia del marco regulatorio e institucional: La burocracia y la falta de eficiencia en el marco regulatorio e institucional pueden generar obstáculos para el crecimiento

del sector agroexportador, como trámites complicados, demoras en los (Foinquinos, 2021).

En el contexto regional, es notable que el Perú se sitúa en una posición destacada en lo que respecta al crecimiento en el sector agroexportador. El país registra tasas anuales de crecimiento promedio que oscilan entre el 15% y el 20%, lo que lo posiciona en el primer lugar entre los países de América Latina en este aspecto.

Es relevante destacar que en las dos últimas décadas, el sector de Agronegocios se ha consolidado como la segunda actividad económica más rentable después de la minería, experimentando un crecimiento casi diez veces mayor en sus ganancias en cuanto a exportaciones de productos no tradicionales, alcanzando un valor de \$13.791 millones, lo que representa un 8% del Producto Interno Bruto (PIB) nacional (Cordova, 2010).

Este crecimiento del sector agroexportador se debe a tres factores fundamentales:

a) A partir de la década de los años 90, con un fuerte respaldo y promoción del Estado hacia el sector agrícola.

b) La participación activa del Perú en Tratados de Libre Comercio (TLC), que ha facilitado la expansión de los mercados para los productos agrícolas peruanos.

c) La condiciones laborales y fiscales destinadas al sector agroexportador.

No obstante, hacia finales de la década de los noventa del siglo pasado, la industria minera comenzó a tomar un papel predominante en la economía peruana. Esta actividad ha desplazado, en términos de importancia económica,

a la agricultura de productos andinos, así como a la producción pecuaria. Actualmente, según datos del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI, 2020), la minería contribuye con el 61% del PIB de la región, mientras que la producción agropecuaria representa un 6% del PIB.

### **2.2.6. Situación actual de los agronegocios**

El proceso de distribución comienza en la etapa agrícola, involucrando tanto al agricultor como a sus proveedores de insumos y servicios, que pueden incluir semillas y productos destinados a la transformación. A partir de estas fases iniciales, se establece una conexión con las organizaciones de productores que se dedican al acopio y, en algunos casos, añaden valor al producto mediante acciones como la limpieza, pesaje, empaque primario y la negociación con compradores mayoristas. Una vez que el producto ha sido negociado con éxito, se procede a su distribución en los mercados, donde los comerciantes mayoristas se encargan de ponerlo a disposición de los minoristas distribuidores. La función principal de estos últimos es llevar el producto hasta el consumidor final. Es por ello, que los mercados mayoristas desempeñan un papel fundamental como canales de comercialización que facilitan el intercambio de productos agrícolas y, en ocasiones, productos no agrícolas. Su función principal radica en proporcionar espacios de negociación y generar información relevante para la toma de decisiones relacionadas con las variables clave de las transacciones comerciales (IICA, 2010).

En ese contexto, un aspecto fundamental a tener en cuenta en la comercialización que ocurre en los mercados mayoristas es la importancia de

la información, la cual se posiciona como un componente esencial. Esto se deriva del proceso de compra y venta que se lleva a cabo en estos mercados, ya que todas las transacciones, negociaciones o intercambios se basan en la información disponible. En consecuencia, el mercado ejerce una influencia directa en los procesos de producción agrícola, dependiendo de la disponibilidad de información, la efectividad de las vías de comunicación y la presencia de servicios de comercialización adicionales que facilitan la transferencia eficiente de productos entre compradores y vendedores (IICA, 2010).

En este contexto tan desafiante, resulta fundamental destacar la relevancia de los mercados mayoristas. Esto se logra mediante un análisis tanto de su historial como de las perspectivas futuras, reconociéndolos como esenciales en los sistemas de comercialización. Asimismo, Es esencial analizar las estructuras organizativas relacionadas con el abastecimiento y la distribución, las cuales se encuentran estratégicamente ubicadas. Estos mercados actúan como facilitadores en los procesos de comercialización. Gracias a sus infraestructuras comerciales modernas, son capaces de ofrecer productos perecederos con condiciones óptimas de conservación, empaque, almacenamiento, transporte, además de brindar facilidades en las negociaciones y generar información relevante. El sistema de agronegocios en La agroexportación en Perú se ha visto impulsada por tres factores principales: primero, razones económicas, debido al aumento en la demanda de alimentos por parte de países como China e India; segundo, razones naturales, relacionadas con las condiciones climáticas y los rendimientos agrícolas; y



tercero, factores políticos, en gran parte atribuibles a incentivos fiscales. (Larrea et al., 2018).

### **2.2.7. Agronegocios**

En Perú, el sector agroexportador ha experimentado un crecimiento significativo en las últimas dos décadas. Las ganancias por exportaciones de productos no tradicionales se han incrementado casi ocho veces en este período. El país ha conseguido posicionarse como líder en la producción y exportación a nivel mundial en diversas categorías. Perú se ha transformado en el principal exportador de espárragos, quinua y maca. Además, ocupa el segundo lugar en la producción de café orgánico, el tercer lugar en paltas y alcachofas, el cuarto lugar en la producción de pimientos secos, el quinto lugar en uvas y frijoles, el sexto lugar en mangos y el séptimo lugar en mandarinas. Estos logros reflejan la importancia y el impacto del sector agroexportador en la economía peruana (PromPerú, 2016).

El agronegocio se configura como un sistema empresarial centrado en el consumidor, englobando tanto la producción primaria como el procesamiento y transformación de productos agrícolas. Además, abarca todas las actividades relacionadas con el almacenamiento, distribución y comercialización de estos productos. En este marco, se consideran esenciales tanto los servicios públicos como los privados que son necesarios para que las empresas del sector puedan operar de manera competitiva (Pisani & Franceschetti, 2019).

En la actualidad, el sector agrícola está experimentando cambios significativos y una gran turbulencia, agravados por la volatilidad de los precios

de los alimentos y exacerbados por la crisis financiera global. Esta situación no solo afecta a los mercados, sino que también representa una amenaza para la estabilidad social a nivel mundial. A pesar de estos desafíos sin precedentes, también se presentan oportunidades que, si se aprovechan adecuadamente, pueden conducir al desarrollo. En este contexto, la agricultura está recuperando su importancia, ya que desempeña un papel esencial en la estabilidad social (Rivera, 2011).

Esto se logra a través de la implementación de prácticas y procesos que abarcan todas las actividades, tanto dentro como fuera de la unidad de producción. En otras palabras, esta visión reconoce y aborda todas las dimensiones de la agricultura, comprendiendo que los productos agrícolas no siempre se generan exclusivamente a través de la producción de alimentos. El sistema de agronegocios en Perú abarca actividades productivas, industriales, exportadoras y comerciales, y cada sector se relaciona entre sí a través de productos que conforman la oferta agroexportable en diversas cadenas agroalimentarias. Sin embargo, a nivel mundial, la industria alimentaria enfrenta críticas significativas en múltiples aspectos, incluyendo lo económico, lo político, lo social y lo ambiental. (Pisani & Franceschetti, 2019).

En las últimas dos décadas, Perú ha emergido como un destacado exportador de alimentos a nivel global, destacándose particularmente en la exportación de frutas y hortalizas frescas. Su papel como líder en el ámbito agroexportador se respalda en gran medida por las extensas áreas de tierra con potencial agrícola aún sin desarrollar. Perú, ubicado en la parte occidental de América del Sur, es el tercer país más extenso de la región y se destaca por su

impresionante biodiversidad, una amplia variedad de climas y tipos de suelos, lo que le permite lograr altos rendimientos en la agricultura (Parra et al., 2010).

### **2.2.8. Apoyo a la productividad competitiva**

La ley 29337, ley que establece disposiciones para apoyar la competitividad productiva, tiene como objetivo principal respaldar las empresas con un alto potencial en todas las regiones de Perú. En este sentido, los gobiernos regionales y locales desempeñan un papel crucial en su desarrollo, con el respaldo del Ministerio de la Producción. La ley también prevé la transferencia de equipos, maquinaria, infraestructura, insumos y materiales a favor de agentes económicos organizados, especialmente en áreas donde la inversión privada resulta insuficiente para lograr un desarrollo competitivo y sostenible de la cadena productiva. (Ley 29337, 2012)

Debido a las ventajas que ofrecen en términos de valor nutricional y alimentario, algunos cultivos se destacan por su valioso valor genético, el cual se encuentra preservado en bancos de germoplasma. Estas especies poseen una amplia diversidad genética, con un creciente número de accesiones y líneas que ganan importancia en función de sus múltiples usos. Esto facilita oportunidades para su procesamiento industrial y son muy apreciadas por los consumidores, quienes reconocen su riqueza nutricional y cumplen con sus expectativas. Los cultivos emblemáticos están ganando protagonismo en los entornos comerciales, resaltando sus potencialidades al ofrecer beneficios nutracéuticos. Estos cultivos se utilizan como fuentes de alimentos para el consumo humano y se posicionan en un mundo cada vez más competitivo.

La Ley N° 30355, también conocida como la "Ley de Promoción y Desarrollo de la Agricultura Familiar", tiene como objetivo primordial mejorar la calidad de vida de las familias que dependen de la agricultura familiar. Esta legislación también persigue la reducción de los niveles de pobreza en las zonas rurales y orienta las acciones de los organismos competentes hacia el respaldo y fortalecimiento de este sector agrícola en todos los niveles gubernamentales. El enfoque es multisectorial e intergubernamental, promoviendo el desarrollo sostenible de la agricultura familiar a través de políticas que faciliten el acceso a recursos naturales productivos, asistencia técnica, financiamiento y una conexión efectiva con el mercado. Además, garantiza la protección social y el bienestar de las familias y comunidades involucradas en esta actividad, basándose en un manejo sostenible de la tierra (El Peruano, 2015).

### **2.2.9. Asociatividad**

La asociatividad es un instrumento de participación social que se caracteriza por surgir del común acuerdo de un grupo humano con intereses similares y un mismo objetivo a realizar, formando así una asociación en particular (Rivera, 2011).

La asociatividad se manifiesta cuando un empresario se une a otro u otros en una empresa conjunta, y se considera competitiva cuando la finalidad de esta unión es mejorar la productividad y el posicionamiento en el mercado. Esta relación asociativa se basa en intereses mutuos que pueden verse afectados por variables como el tipo de bien o servicio, el tiempo y el espacio, así como

los costos y beneficios asumidos por cada uno de los participantes (Lozano, 2015).

Basándonos en lo mencionado, se puede concluir que la asociatividad implica la unión de dos o más microempresas con el propósito de abordar cambios estructurales de manera más eficiente. Esta unión permite aprovechar las capacidades individuales de los participantes para hacer frente a la competencia y lograr un objetivo común. Esto se logra mediante la definición de objetivos en una estrategia previa, los cuales, muy probablemente, no podrían ser alcanzados de manera individual (Lozano, 2015).

Los modelos de asociatividad se presentan como una herramienta eficaz para los sectores productivos de pequeña y mediana escala que buscan formas de entrar y mantenerse en mercados en constante proceso de regionalización, apertura y creciente competencia. En este escenario, las alianzas estratégicas se han convertido en una estrategia esencial para mitigar los efectos de los ciclos económicos, especialmente durante períodos de dificultades económicas. En esta economía globalizada, la colaboración y asociación se emerge como la estrategia principal para el desarrollo, ya que la integración es esencial para avanzar y alcanzar la competitividad. A través de un esfuerzo colectivo, es posible lograr economías de escala, reducción de costos y una posición de negociación más sólida. La asociatividad se manifiesta en las redes que se tejen alrededor del productor, es decir, en primera estancia se tiene al productor o agricultor, el cual cuenta con cierto conocimiento sobre el sector agrario y la forma de vender su producto, este se organiza con sus pares para instaurar ferias y conexiones para ofrecer su producto y mejorar su producción, aquí se

da paso también a las entidades financieras y cooperativas que impulsan la producción del agricultor (Lozano, 2015).

#### **2.2.10. Condiciones productivas**

Son las formas en las que los elementos se reproducen por fuera de ese proceso de trabajo influyen y generan tensiones en las condiciones sociales que hacen posible llevar a cabo dicho proceso (Drew, 2020).

#### **2.2.11. Etapas**

Para Castro (2022) las empresas cuentan con procesos productivos específicos, los cuales estas adecuados a sus necesidades con las herramientas tecnológicas que requieran, es por ello que presentan etapas esenciales es sus procesos los cuales son:

- **Adquisición de materias primas.** en este proceso se reúnen las materias primas empleadas en la creación del producto o servicio. En esta etapa la empresa analiza los costos de producción con el objetivo de costearlos al menor precio.
- **Producción.** En esta etapa ocurre el proceso de transformación de la materia prima hacia el producto o servicio real. Bajo un control en cada una de las operaciones realizadas.
- **Acondicionamiento del producto o servicio.** En esta etapa ocurre la adaptación del producto o servicio de acuerdo a las exigencias del mercado para su comercialización.

## **2.2.12. Relaciones de asociatividad**

Se trata de una unidad de cooperación entre empresas pequeñas y medianas, donde cada empresa que participa en ella conserva su independencia jurídica y su autonomía en la gestión (Larrea et al., 2018).

Las resoluciones de asociatividad son mecanismos por el cual las organizaciones reúnen voluntades, iniciativas y recursos, mediante objetos comunes, con el fin de elevar su competitividad en el mercado internacional (Grueso & Hernán, 2019).

### **Modelos de asociatividad**

(Mathews, 2014) menciona los modelos más frecuentes de asociatividad:

- Franquicias: Se refieren a modelos de negocios en los cuales una empresa que ha tenido éxito en un sector específico (franquiciador) otorga a otra entidad (franquiciado) el derecho de utilizar su marca comercial a cambio de un pago inicial y un porcentaje de las ganancias generadas.
- Consorcios: Los consorcios se definen como la unión de elementos que producen resultados significativos. En este contexto, un consorcio representa una alianza estratégica entre dos empresas con un objetivo y acciones compartidas, orientadas hacia la mejora de la competitividad de ambas partes involucrada. En su mayoría, las empresas pequeñas emplean este mecanismo ya que presentan las siguientes ventajas:
  - Economías de escala, donde presentan costos unitarios menores y volúmenes de producción mayores.
  - Mejores poderes de negociación con los clientes, proveedores y entidades bancarias.

- Mejora en el desarrollo de marca.
- Aprendizaje de las fortalezas de sus socios.
- **Proyecto conjunto.** Son acuerdos realizados entre dos o más entidades, los cuales forman una tercera entidad para desarrollar actividades específicas, donde todas las partes dividen los riesgos, beneficios y posibles pérdidas de esta actividad en un determinado tiempo.
- **Subcontratación.** Es un proceso económico donde una empresa destina recursos para el cumplimiento de tareas específicas que no son parte de las habilidades principales de la entidad, realizada mediante un contrato externo.

### **2.2.13. Mecanismos de articulación**

La articulación de mercados desempeña un papel fundamental en el avance y desarrollo de las naciones, especialmente en aquellas que tienen un potencial significativo en la exportación de productos como jengibre, granadilla, café, cacao, palta, piña y otros. Esta articulación busca lograr un equilibrio entre la oferta y la demanda, y se utiliza como una herramienta de planificación para identificar oportunidades comerciales a nivel nacional e internacional (Dueñas, 2020)

Los mecanismos de articulación son conexiones basadas en la confianza, tiende a ser uno de los elementos de éxito para las empresas; donde cuentan con instituciones o personas que pueden complementar sus acciones (Quiroa, 2019).



## **2.3. Marco conceptual**

### **Asociación**

Una asociación se puede definir como un grupo de individuos que se unen para llevar a cabo una actividad colectiva de manera estable. Estas asociaciones suelen organizarse de forma democrática, no persiguen fines de lucro y son independientes (Bueno, 2022).

### **Potencialidades de agronegocios**

Es el proceso de fortalecimiento y desarrollo de las actividades productivas desarrolladas en el campo, incluyendo el almacenamiento, el procesamiento y la comercialización de los productos de la agricultura y de la ganadería (BBVA, 2020).

### **Innovación**

La innovación implica la mejora de lo que ya existe al introducir nuevas opciones que satisfagan las necesidades de los consumidores. También puede involucrar la creación de productos completamente nuevos con el objetivo de que sean exitosos en el mercado (Peiró, 2019).

### **Mano de obra**

La mano de obra calificada comprende profesionales especialistas en un determinado sector (Quiroa, 2019).

### **Disponibilidad de maquinarias**

La disponibilidad es una métrica que cuantifica el tiempo durante el cual un equipo o sistema está funcionando de manera adecuada. Cuanto mayor sea la disponibilidad, más tiempo puede operar el equipo de manera efectiva, lo que se traduce en un mayor rendimiento sobre los activos (Doeet, 2021).

## **Competencia organizacional**

Las competencias organizacionales son aquellas habilidades y conocimientos que todos los empleados y posibles candidatos de una entidad deben tener o desarrollar. Esto se hace con el fin de contribuir de manera efectiva al logro de la visión, misión y objetivos estratégicos de la organización (FONADE, 2015).

## **Cadena productiva**

Una cadena productiva es un sistema que está compuesto por actores que están interconectados y que llevan a cabo una secuencia de actividades que incluyen la producción, la transformación y la comercialización de un producto específico. Todo esto ocurre en un entorno determinado en el que estos actores trabajan en conjunto para crear y llevar al mercado un producto en particular (La Organización de Gestión de Destino Turístico, 2017).

## **Estrategias de comercialización**

Lo que estás describiendo se llama "plan de ventas". Es un conjunto de acciones que se planifican, desarrollan y ejecutan con el objetivo de alcanzar las metas de ventas en un negocio. Este plan incluye los detalles sobre qué se va a hacer y cómo se llevará a cabo para lograr los objetivos de ventas en un mercado específico con un producto determinado, y dentro de un plazo definido (Cruz, 2022).

## **Comercialización**

La comercialización comprende un conjunto de acciones y procesos diseñados para introducir de manera efectiva los productos en el sistema de distribución. (Izquierdo et al., 2020).

## **Estructura**

Una estructura organizativa es una representación gráfica que describe cómo se divide el trabajo y cómo se relacionan las distintas unidades o actividades dentro de una organización. Su finalidad es facilitar la comunicación y coordinación en la entidad (Ocampo & Hualcapi, 2019).

## **Estrategias**

La estrategia es un enfoque deliberado y planificado que una empresa adopta para lograr sus objetivos a largo plazo. Implica la toma de decisiones fundamentales sobre cómo la empresa se posiciona en el mercado y cómo planea competir para alcanzar sus metas (Lopez & Aguirre, 2017).

## **Frecuencia de comercialización**

Es un indicador de rendimiento que refleja cuántas veces, en un período de tiempo específico, un cliente promedio compra un producto o servicio de una empresa (Contreras, 2016).

## **Flujo de información**

se refiere a cómo se transmiten las instrucciones y mensajes dentro de una organización. Puede ir en diferentes direcciones, como de arriba hacia abajo (de la dirección a los empleados), de abajo hacia arriba (de los empleados a la dirección), horizontal (entre colegas o departamentos del mismo nivel), diagonal (entre niveles jerárquicos diferentes) y externa (con personas fuera de la organización). Esta comunicación es esencial para el buen funcionamiento de la organización (Drew, 2020).

## **Información**

La información consiste en un conjunto de datos que forman un mensaje transmitido por un emisor con el propósito de que llegue al receptor y lo mantenga informado (Lopez & Aguirre, 2017).

## **Organización**

Una entidad, en su esencia, consiste en una comunidad de individuos, con sus respectivas responsabilidades y sistemas de gestión, que se unen para establecer una estructura organizada de interacciones con el propósito de crear productos, servicios o reglas destinados a suplir las demandas de una sociedad. (Bueno, 2022).

## **Organizaciones independientes**

Las organizaciones independientes y sin ánimo de lucro suelen originarse a partir de iniciativas de la sociedad civil y el público en general, y generalmente están relacionadas con proyectos de carácter social y cultural (Edomex, 2021).

## **Organizaciones dependientes**

Las entidades dependientes son aquellas organizaciones o entidades, con personalidad jurídica propia (España, 2018).

## **Vínculos de asociatividad**

Este enfoque reconoce la importancia estratégica de la colaboración y el trabajo conjunto entre las empresas. En este sentido, las empresas deciden de manera voluntaria unirse en un esfuerzo conjunto con otros participantes con el propósito de alcanzar un objetivo común (UNCTAD, 2008).

## **CAPÍTULO III**

### **METODOLOGÍA**

#### **3.1. Nivel de la investigación**

Descriptivo, porque se centra en poder identificar las cualidades y características de la variable, en este caso de las potencialidades de los agronegocios, por lo que se conocieron las características de la capacidad productiva, medios de articulación y su ámbito económico, política, social y ambiental.

#### **3.2. Tipo de investigación**

La presente investigación fue de tipo básico teniendo en cuenta lo referente a (Muntané, 2013), donde se menciona que una investigación básica se basa por centrarse en la obtención de resultados de naturaleza teórica, de aplicación práctica. (Muntané, 2013).

La investigación fue básica en vista de que trata de explicar teóricamente el comportamiento de las variables, como se presentan en la realidad, y posterior a ello se dedican a encontrar mayores hallazgos sobre las variables de estudio a nivel de conocimientos.

#### **3.3. Enfoque de investigación**

El estudio fue de enfoque mixto, debido a que se realizó un análisis los enfoques cuantitativos como cualitativos en un solo estudio, es decir que se aplicó una encuesta para medir la variable numéricamente, y una entrevista para conocer las cualidades de las potencialidades turísticas (Hernández-Sampieri & Mendoza, 2018).

El trabajo fue de corte transversal según (Hernández-Sampieri & Mendoza, 2018) son aquellos que recogen la información de la investigación en un momento dado, es decir no se enfoca en medir su variación en el tiempo sino en un instante, es como poder tomar una fotografía del fenómeno.

### 3.4. Población y muestra

#### 3.4.1. Población

La población fue constituida por los diferentes productores relacionados a los agronegocios que en la actualidad ascienden a 225 productores entre productores asociados y productores individuales, de los cuales se tomara en cuenta como unidades productoras. Los productos agrícolas predominantes en el Distrito de Quellouno son:

- Café
- Cacao
- Frutas cítricas (Naranjas, Limón, Mandarina)

**Tabla 1**  
*Productos agrícolas*

Producto	Nro. de asociaciones	Cantidad de personas	Porcentaje
Cacao	3	60	33%
Café	4	100	44%
Cítricos	2	65	23%
Total	9	225	100%

Nota: Municipalidad distrital de Quellouno, programas procompite

Por otro lado, se considera a los representantes de las entidades involucradas con el desarrollo de los agronegocios en el distrito, como a los funcionarios públicos y demás autoridades gubernamentales:

**Tabla 2**  
*Entidades involucradas*

Producto	Cantidad de personas	Porcentaje
Agro banco	2	20%
Municipalidad de Quellouno	4	40%
Plan Meris	2	20%
SENASSA	2	20%
Total	10	100%

A continuación, se presenta de manera detallada la muestra intervenida, y los cargos que ocupan:

**Tabla 3**  
*Muestra intervenida y cargos que ocupan*

Entidad	Cantidad de personas
Agro banco	-Encargado de la agencia Quillabamba. -Oficial de negocios zonal Quellouno.
Municipalidad de Quellouno	-alcalde distrital de Quellouno. -Gerente desarrollo económico de la municipalidad distrital de Quellouno. -coordinadora procompite de la municipalidad distrital de Quellouno. -Inspectora del programa procompite de la municipalidad distrital de Quellouno.
Plan Meris	-Ingeniero encargado proyecto de riego Chanchamayo-alto Putucusi.
SENASSA	-Ingeniero encargado proyecto riego cuenca Chirumbia. -Coordinador proyecto mosca de la fruta zonal Quellouno. -supervisor de personal de campo proyector mosca de la fruta zonal Quellouno.
Total	10

### 3.4.2. Muestra

Así mismo según (Hernández-Sampieri & Mendoza, 2018) la muestra es un subconjunto población del cual se recauda información y que debe representar el total de la población.

La muestra se obtuvo mediante la siguiente fórmula:

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

Donde:

- $n$  = tamaño de la muestra
- $N$  : Población: 225
- $Z$  : nivel de confianza: 1.96
- $P$  : % de acuerdo a la población: 50% (0.5)
- $1 - p$ : % de desacuerdo de la población: 50% (0.5)
- $E$  : Error muestral: 5%

$$n = \frac{(1.96)^2 \times (0.50)(1 - 0.50) \times (225)}{(0.05)^2(225 - 1) + (1.96)^2(0.50)(1 - 0.50)}$$

$$n = 142$$

Considerando una muestra de 142

**Tabla 4**  
*División por productos*

Producto	Cantidad de personas	%
Café	50	35%
Cacao	67	47%
Frutas	25	18%
Total	142	100%

Considerando una muestra de 142, se procede a segmentarlo por producto de acuerdo a su proporción con la población.



Por otro lado, dentro de la muestra se considera a los representantes de las entidades involucradas con el desarrollo de los agronegocios en el distrito, que se trata de la totalidad de 10 representantes.

### **3.1.1. Muestreo**

Dentro del muestreo se considera los criterios de inclusión y exclusión:

- Criterios de inclusión: Todos los productores que se están registrados en la municipalidad de Quellouno
- Criterios de exclusión: Productores que no se encuentren en ningún registro de la municipalidad en mención.

## **3.5. Técnicas e instrumentos**

### **3.1.2. Técnicas**

La técnica de recaudación de información empleada fue la encuesta, porque es por conveniente la mejor técnica para poder identificar las potencialidades de los agronegocios como el diagnóstico del mismo a nivel cuantitativo, por otro lado, se usó la técnica de la guía de preguntas como parte de una entrevista que se aplicaron a los representantes y funcionarios de las entidades competentes al desarrollo de los agronegocios en Quellouno.

### **3.1.3. Instrumentos**

En cuanto al instrumento se usó un cuestionario cerrado en concordancia con la técnica de la encuesta, este fue realizado según la realidad de la localidad del Distrito de Quellouno y en base a los indicadores

obtenidos por cada dimensión establecida en la matriz de operacionalización.

Por otro lado, se desarrolló la entrevista dirigida a los representantes de las entidades involucradas con el desarrollo de los agronegocios con el objetivo de obtener datos relevantes sobre el tema de agronegocios por parte de los funcionarios y autoridades competentes, de esta forma identificar las carencias o desaciertos en los procesos para potenciar los agronegocios en el Distrito de Quellouno.

### **3.6. Validación de instrumentos**

La validez de un instrumento de recaudación información es un indicador que evalúa en qué medida dicho instrumento mide con precisión aquello que se propone medir. Esta característica es esencial en la investigación científica, ya que garantiza la confiabilidad y la relevancia de los resultados obtenidos. También se puede comprender como el proceso de asegurar la correspondencia y la coherencia en la formulación de estrategias de evaluación en un estudio, lo cual contribuye a obtener resultados verídicos. En resumen, la validez de un instrumento es fundamental para asegurar la calidad y la integridad de los datos recopilados en un estudio de investigación. (Hernández-Sampieri & Mendoza, 2018).

En este trabajo, se realizó una adaptación del cuestionario a un grupo de investigación, para lo cual se realizó una evaluación de la validez de contenido. Esta evaluación consistió en someter los instrumentos a un panel de expertos en la materia, quienes evaluaron las preguntas en función de indicadores como la adecuación, la pertinencia y la claridad. Los resultados de este proceso se

utilizaron para determinar la validez y la aplicabilidad del cuestionario, asegurando así que las preguntas sean adecuadas, relevantes y comprensibles para el grupo de investigación en cuestión.

### 3.7. Confiabilidad de instrumento

La confiabilidad es una medida estadística que se utiliza para evaluar el grado de confiabilidad de dicho instrumento, y se logra a través de la utilización de una muestra piloto (Baena Paz, 2017).

La confiabilidad es un requisito fundamental que dicho instrumento debe cumplir. En ese sentido, este estudio aplicó una prueba piloto a 20 productores agrícolas del Distrito de Quellouno; con los datos recolectados, se analizó la confiabilidad del instrumento mediante el estadístico Alfa de Cronbach donde 0 indica que el instrumento no es confiable y 1 tiene una excelente confiabilidad, el promedio obtenido fue de 0,704 indica que tiene una confiabilidad aceptable.

**Tabla 5**  
*Estadísticas de fiabilidad*

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
0,704	19

### 3.8. Procesamiento de datos

En el estudio, se optó por presentar la información de manera descriptiva, lo que significa que se proporcionaron tablas y gráficos que muestran las frecuencias y los porcentajes de respuesta de cada ítem en la muestra completa. Para lograr esto, se utilizó el programa de hojas de cálculo Excel para crear una base de datos a partir de las encuestas recopiladas. Luego, esta base

de datos se exportó al software estadístico SPSS versión 25, que permitió realizar un análisis descriptivo de la variable y sus dimensiones.

En el caso del instrumento de entrevista, se realizó un análisis interpretativo de las respuestas más relevantes para cada pregunta. Estas respuestas resultaron ser de gran importancia para comprender la realidad investigada y proporcionaron información valiosa sobre el tema en cuestión.

### 3.9. Operacionalización de variables

MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN				
TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN: “POTENCIALIDADES DE LOS AGRONEGOCIOS EN EL DISTRITO DE QUELLOUNO - LA CONVENCIÓN, 2021”				
VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ESCALA
<b>Potencialidades de agronegocios</b>	Es el proceso de fortalecimiento y desarrollo de las actividades productivas desarrolladas en el campo, incluyendo las condiciones productivas que tienen la actividad, la capacidad para relacionarse entre ellos y los mecanismos de articulación respecto a su mercado	✓ Condiciones productivas	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Disponibilidad maquinarias y equipos</li> <li>• Innovaciones</li> <li>• Conocimiento en el manejo de maquinarias y equipos</li> <li>• Mano obra calificada</li> </ul>	▪ Ordinal
		✓ Relaciones de asociatividad	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Organizaciones independientes y dependientes</li> <li>• Vínculos de asociatividad</li> <li>• Competencias organizacionales</li> <li>• Innovación en la organización</li> <li>• Criterios de asociatividad</li> <li>• Intereses compartidos</li> <li>• Trayecto de experiencia</li> </ul>	▪ Ordinal
		✓ Mecanismos de articulación	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cadena productiva</li> <li>• Flujo de información</li> <li>• Estrategias e comercialización</li> <li>• Estructura organizativa</li> <li>• Frecuencia de comercialización</li> <li>• Intensidad de actividades para la comercialización</li> </ul>	▪ Ordinal

**Nota:** Elaboración propia

## CAPÍTULO IV

### RESULTADOS

#### 4.1. RESULTADOS DESCRIPTIVOS

Dentro de los resultados, se puede encontrar el análisis del cuestionario dirigido a los productores, además de la entrevista aplicada a las autoridades competentes. En primera instancia se expone la interpretación de los cuestionarios de la presentados a continuación:

Resultados por ITEM:

**Tabla 6**

*Condiciones, disponibilidad y el estado de las maquinarias y equipos de trabajo agrícola*

	Frecuencia	Porcentaje
Muy favorable	104	73.2
Favorable	21	14.8
Neutro	8	5.6
Poco favorable	7	4.9
Desfavorable	2	1.4
Total	142	100.0

En la tabla 5 el 73.2% de los encuestados consideran que las condiciones, disponibilidad y el estado de las maquinarias y equipos de trabajo agrícola se encuentran en condiciones muy favorable, por otro lado, el 14.5% considera que se encuentra en condición regular y el 1.4% en un estado desfavorable.

**Tabla 7**

*La innovación es un aspecto necesario que repercute en la actividad de producción, el cual brinda algún beneficio en el proceso de potencializar el negocio*

	Frecuencia	Porcentaje
Muy favorable	94	66.2
Favorable	19	13.4
Neutro	16	11.3
Poco favorable	9	6.3
Desfavorable	4	2.8
Total	142	100.0

En la tabla 6 se observa que con respecto a la innovación que el 66.25% de los encuestados consideran que es muy favorable, el cual evidencia que es un aspecto necesario que repercute en la actividad de producción, el cual brinda algún beneficio en el proceso de potencializar el negocio, por otro lado, el 2,8% se evidencia como desfavorable, puesto que la innovación es algo indispensable.

**Tabla 8**

*El conocimiento en el manejo de maquinarias y equipos se considera como elemento primordial para que el nivel de productividad aumente*

	Frecuencia	Porcentaje
Muy favorable	97	68.3
Favorable	23	16.2
Neutro	8	5.6
Poco favorable	7	4.9
Desfavorable	7	4.9
Total	142	100.0

En la tabla 7 existen ítems del conocimiento en el manejo de maquinarias y equipos se considera como elemento primordial para que el nivel de productividad aumente, se evidencia que el 68.3% de los encuestados lo consideran como muy favorable y 4.9% desfavorable, el cual indica que es imprescindible dicho conocimiento.

**Tabla 9**

*Adquirir un certificado de estudio o capacitación en agronegocios se considera necesario para ver un incremento en el nivel de eficiencia de su producción*

	Frecuencia	Porcentaje
Muy favorable	101	71.1
Favorable	18	12.7
Neutro	9	6.3
Poco favorable	9	6.3
Desfavorable	5	3.5
Total	142	100.0

En la tabla 8 el 71.1% de los encuestados consideran que es muy favorable obtener certificados y capacitación en referencia a los agronegocios, y en 3.5% de ellos consideran que es desfavorable, el cual indica que es muy importante poder adquirir dichos certificados y capacitaciones para incrementar su nivel de eficiencia productiva.

**Tabla 10**

*La opción de que pueda contar con mano de obra calificada, de forma general conlleva a que su negocio tenga mayor productividad y que dicha opción se considera importante para potencializar su negocio*

	Frecuencia	Porcentaje
Muy favorable	87	61.3
Favorable	28	19.7
Neutro	9	6.3
Poco favorable	9	6.3
Desfavorable	9	6.3
Total	142	100.0

En la tabla 9 se observa que el 61.3% considera como muy favorable el poder tener mano de obra calificada, por otro lado, el 19.7% considera como favorable y el 6.3% de ellos considera como desfavorable, como se evidencia el poder tener la mano calificada es muy importante para los negociantes, y así potencializar su negocio.



**Tabla 11**

*El desarrollo de un negocio se considera más eficiente cuando lo realiza de forma personal, puesto que tiene control de toda la administración del negocio*

	Frecuencia	Porcentaje
Muy favorable	93	65.5
Favorable	18	12.7
Neutro	13	9.2
Poco favorable	10	7.0
Desfavorable	8	5.6
Total	142	100.0

En la tabla 10 el 65.5% considera que es muy favorable desarrollar su negocio de forma personal, puesto que tienen más control de crecimiento, por otro lado, el 12.7% considera como favorable y el 5.6% desfavorable, el cual muestra que la administración del negocio según los encuestados es más eficiente realizarlo de forma personal.

**Tabla 12**

*La comunicación de las asociaciones y otro grupo se considera determinante para que un negocio puede incrementar el nivel de ventas, puesto que conocerá como se encuentra el entorno*

	Frecuencia	Porcentaje
Muy favorable	103	72.5
Favorable	13	9.2
Neutro	9	6.3
Poco favorable	9	6.3
Desfavorable	8	5.6
Total	142	100.0

En la tabla 11 el 72.55% consideran como muy favorable llevar una La comunicación de las asociaciones y otro grupo, por otro lado, el 9.2% considera como favorable y el 5.6% desfavorable, como se evidencia el poder tener una comunicación con las

asociaciones y otros grupos, es muy favorable para saber cómo estar en entorno del negocio.

**Tabla 13**

*La calidad del producto actualmente se está considerando en base a las nuevas actualizaciones referentes a agronegocio, el cual está condicionado para que todo negocio dedicado a ello los obtenga*

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Muy favorable	102	71.8
	Favorable	17	12.0
	Neutro	7	4.9
	Poco favorable	8	5.6
	Desfavorable	8	5.6
	Total	142	100.0

En la tabla 12 el 71.8% consideran como muy favorable en referencia a las nuevas actualizaciones con respecto a su calidad del producto, por otro lado, el 12% considera como favorable y el 5.6% desfavorable, como se evidencia el poder estar a la tendencia de nuevas actualizaciones referente a estándares de calidad, para así poder competir con otros agronegocios.

**Tabla 14**

*El proceso de potencializar un negocio está condicionado a las nuevas innovaciones sobre agronegocio, el cual se considera como determinante para mostrar aspectos favorables para el negocio*

	Frecuencia	Porcentaje
Muy favorable	108	76.1
Favorable	15	10.6
Neutro	6	4.2
Poco favorable	7	4.9
Desfavorable	6	4.2
Total	142	100.0

En la tabla 13 el 76.1% consideran como muy favorable en referencia al proceso de potencializar un negocio sobre agronegocio, por otro lado, el 10.6% considera como favorable y el 4.2% desfavorable, como se evidencia el proceso de potencializar un negocio es imprescindible estar atento a las nuevas innovaciones sobre agronegocio, el cual se considera como determinante para mostrar aspectos favorables para el negocio.

**Tabla 15**

*Los criterios que tiene cada asociación, es necesario adecuarse a lo previos acuerdos de la asociación con el fin de que el nivel de su actividad no sea afectado*

	Frecuencia	Porcentaje
Muy favorable	102	71.8
Favorable	15	10.6
Neutro	8	5.6
Poco favorable	9	6.3
Desfavorable	8	5.6
Total	142	100.0

En la tabla 14 el 71.8% consideran como muy favorable en referencia a los criterios que tiene cada asociación, por otro lado, el 10.6% considera como favorable y el 5.6% desfavorable, como se evidencia es necesario adecuarse a lo previos acuerdos de la asociación con el fin de que el nivel de su actividad no sea afectado.

**Tabla 16**

*El negocio que está condicionado por ser miembro de una asociación, conlleva que tengan un mismo interés en común, el cual es considerado como una decisión para mejorar la actividad del negocio*

	Frecuencia	Porcentaje
Muy favorable	88	62.0
Favorable	35	24.6
Neutro	6	4.2
Poco favorable	7	4.9
Desfavorable	6	4.2
Total	142	100.0

En la tabla 15 el 62% consideran como muy favorable en referencia el negocio que está condicionado por ser miembro de una asociación, por otro lado, el 24.6% considera como favorable y el 4.2% desfavorable, como se evidencia si un negocio está condicionado por parte de una asociación conlleva que tengan un mismo interés en común, el cual es considerado como una decisión para mejorar la actividad del negocio.

**Tabla 17**

*El proceso de potencializar un negocio se basa en la exigencia de la trayectoria que tiene cada asociación, el cual esta considera como un indicador de incentivos*

	Frecuencia	Porcentaje
Muy favorable	95	66.9
Favorable	24	16.9
Neutro	9	6.3
Poco favorable	7	4.9
Desfavorable	7	4.9
Total	142	100.0

En la tabla 16 el 66.9% consideran como muy favorable en referencia al proceso de potencializar un negocio que se basa en la exigencia de la trayectoria que tiene cada asociación, por otro lado, el 16.9% considera como favorable y el 4.9%

desfavorable, como se evidencia los procesos para potenciar un negocio se debe de considerar como un indicador de incentivos para tener una correcta trayectoria.

**Tabla 18**

*La transición de información dentro de un negocio es considera primordial para que el colaborador y cliente está de acuerdo en la comunicación eficiente que se refleja en su negocio*

	Frecuencia	Porcentaje
Muy favorable	97	68.3
Favorable	25	17.6
Neutro	6	4.2
Poco favorable	7	4.9
Desfavorable	7	4.9
Total	142	100.0

En la tabla 17 el 68.3% consideran como muy favorable en referencia la transición de información dentro de un negocio es considera primordial para que el colaborador y cliente está de acuerdo en la comunicación eficiente que se refleja en su negocio, por otro lado, el 17.6% considera como favorable y el 4.9% desfavorable.

**Tabla 19**

*El aumento de la productividad en un negocio está vinculado con la aplicación de estrategias de comercialización, el cual a un nivel de la actividad que realiza se observara aspectos favorables*

	Frecuencia	Porcentaje
Muy favorable	87	61.3
Favorable	30	21.1
Neutro	8	5.6
Poco favorable	9	6.3
Desfavorable	8	5.6
Total	142	100.0

En la tabla 18 el 61.3% consideran como muy favorable en referencia al aumento de la productividad en un negocio está vinculado con la aplicación de estrategias de

comercialización, el cual a un nivel de la actividad que realiza se observara aspectos favorables, por otro lado, el 21.1% considera como favorable y el 4.9% desfavorable.

**Tabla 20**

*La administración de un negocio sea de forma personal o compartida, se considera como un factor eficiente el poder contar con un organigrama del negocio, con el fin de poder establecer funcione y roles en su actividad*

	Frecuencia	Porcentaje
Muy favorable	93	65.5
Favorable	30	21.1
Neutro	6	4.2
Poco favorable	7	4.9
Desfavorable	6	4.2
Total	142	100.0

En la tabla 19 el 65.5% consideran como muy favorable en referencia a la administración de un negocio sea de forma personal o compartida, se considera como un factor eficiente el poder contar con un organigrama del negocio, con el fin de poder establecer funcione y roles en su actividad, por otro lado, el 21.1% considera como favorable y el 4.2% desfavorable. El cual indica que la administración de negocio es necesario para potencializar un negocio.

**Tabla 21**

*El incremento de la liquidez de un negocio es un objetivo deseado, el cual se puede lograr con las frecuencias sobre la comercialización, que es considerada como medio que favorece en la potencialización del negocio*

	Frecuencia	Porcentaje
Muy favorable	89	62.7
Favorable	31	21.8
Neutro	10	7.0
Poco favorable	5	3.5
Desfavorable	7	4.9
Total	142	100.0

En la tabla 20 el 62.7% consideran como muy favorable en referencia al incremento de la liquidez de un negocio es un objetivo deseado, el cual se puede lograr con las frecuencias sobre la comercialización, que es considerada como medio que favorece en la potencialización del negocio, por otro lado, el 21.8% considera como favorable y el 4.9% desfavorable. El cual indica que un negocio se potencializa en base a su crecimiento de su liquidez.

**Tabla 22**

*Con respecto a la comercialización dentro de una asociación, el cual existe la necesidad de mantener el ritmo de intensidad, se puede lograr algunas condiciones ventajosas para la actividad de su negocio, el cual esta considerada aspectos favorables para la asociación*

	Frecuencia	Porcentaje
Muy favorable	86	60.6
Favorable	35	24.6
Neutro	11	7.7
Poco favorable	6	4.2
Desfavorable	4	2.8
Total	142	100.0

En la tabla 21 el 60.6% consideran como muy favorable en referencia a la comercialización dentro de una asociación, el cual existe la necesidad de mantener

el ritmo de intensidad, se puede lograr algunas condiciones ventajosas para la actividad de su negocio, el cual esta considera aspectos favorables para la asociación, por otro lado, el 24.6% considera como favorable y el 2.8% desfavorable. El cual indica que unos los negocios se potencializan en base al crecimiento del todo el sector dedicado a agronegocios.

### ***Interpretación***

Una vez obtenidos los resultados, se procedió a dar interpretación a los ítems aplicados, donde se ha percibido que los productores manifestaron que si existen capacidades para la producción en el distrito.

En relación a las condiciones, disponibilidad, el estado de las maquinarias y equipos de trabajo agrícola a nivel de las unidades familiares, el 73% de la población intervenida, ha manifestado que son favorecidas con estas actividades. Pues solamente el 1.4% de esta misma, lo considera como un aspecto desfavorable.

Con respecto a la innovación como un aspecto necesario que repercute en la actividad de producción, el cual brinda algún beneficio en el proceso de potencializar el negocio. El 66.2% de la muestra intervenida ha manifestado que esta situación es favorable, por otro lado, solamente el 2.8% de la misma, opina que esta situación es desfavorable.

Frente al conocimiento del manejo de maquinarias y equipos, el 68.3% de la



## 4.2. RESULTADOS DE ENTREVISTAS

1. Cuando se presenta la oportunidad de adquirir nuevas maquinarias para producción de los emprendedores de Quellouno. ¿Qué criterios se debe en consideración?

*“... tener una buena coordinación entre los emprendedores y el proveedor para una correcta instalación de maquinarias, acompañado de una buena adecuación...”*

*Tener disponibilidad de energía eléctrica, agua y desagüe. Tener suficiente espacio, seguro y limpio que cumpla con las especificaciones técnicas de instalación...”*

*“...las maquinarias deben ser de marcas reconocidas de fábrica y modernas conforme a las especificaciones técnicas conforme a lo que requiera el usuario...”*

*“... El dimensionamiento de las máquinas y áreas del proceso debe estar acorde a los volúmenes de producción...”*

### **Interpretación**

Conforme las respuestas dadas por la población de estudio respecto a los puntos a considerar en el proceso de adquisición de maquinarias, se consensua en la importancia de la calidad de las maquinarias y su funcionalidad dentro del proceso de producción, es decir, que las maquinarias estén acorde al nivel y carga de producción. Por otro lado, las respuestas también se centran en la disponibilidad de recursos y espacios adecuados por parte de los adquirentes, en pocas palabras, los productores reconocen que la adquisición de una maquinaria comprende nuevas necesidades y condiciones, tales como un ambiente adecuado, la disponibilidad de un suministro eléctrico e hidráulico.

2. Dentro de las condiciones productivas. ¿Qué aspectos son fundamentales para potenciar la actividad del agronegocio?

*“... un financiamiento estable para aumentar el valor añadido ...”*

*“...Maximizar las oportunidades y fortalezas del productor, su entorno y área geográfica donde produce integrar con la historia...”*

*“... producir de acuerdo a las buenas prácticas agrícolas, el volumen total de la producción que permita un proceso continuo que permita negociar y cumplir con los clientes...”*

*“...Uno de los factores más importantes son la disponibilidad de recursos ...”*

Los aspectos fundamentales para potenciar la actividad del agronegocio, conforme los cuales es relevante para el óptimo funcionamiento de las maquinarias.

Las respuestas de la población entrevistada, comprenden el financiamiento, disposición de recursos naturales y la presencia de oportunidades, la suma de estos factores potencia la actividad del agronegocio en opinión de los entrevistados. Por una parte, la financiación posibilitaría el valor agregado en la producción agrícola, permitiendo a los productores tener mayores ingresos económicos y mejorar su productividad a través del factor económico y el valor agregado, del mismo modo, se tiene comprensión acerca de los recursos naturales, y el factor ambiental como parte de la cadena productiva agrícola, la cual mediante las buenas prácticas aseguraría un proceso continuo de producción sin abusar de los recursos naturales.

3. ¿Qué tipo de vínculos considera fundamentales para potenciar los agronegocios de los productores de Quellouno?

*“realizar un estudio de mercado, también el contrato garantizado con empresas que adquieran directamente los productos...”*

*“... la cadena productiva debe estar bien establecida entre productor y asociación...”*

*“... Relación estrecha y bien establecida entre las cadenas productivas...”*

*“... incremento de la productividad, a mayor demanda, mayor oferta...”*

En cuanto a los vínculos que considera fundamentales para potenciar los agronegocios, se resalta el estudio de mercado y el fortalecimiento de la cadena productiva, es decir se presta atención a los agentes que se interrelacionan dentro del agronegocio, se presta interés a la fuerza de las relaciones entre los productores y las asociaciones involucradas. De forma que se logre incrementar la productividad, y se diagnostique, gracias al estudio de mercado, la oferta y demanda de la producción.

4. ¿Qué procesos o características deben cumplir los emprendedores de los agronegocios para efectuar sus relaciones productivas?

*“... todo emprendedor tiene que tener visiones claras con respecto a su negocio...”*

*“... cumplir con las normas técnicas que exige el mercado...”*

*“...Anteponer la calidad a la cantidad, ser innovadores y valorar el producto a a negociar...”*

*“... cumplir con las expectativas del mercado, asimismo, las exigencias de los consumidores...”*

Conforme a las respuestas de los entrevistados, las relaciones productivas en los agronegocios comprenden cumplir con las expectativas del mercado, en cuanto a la calidad del producto para la satisfacción de los consumidores, así como a considerar las normas técnicas que exige el mercado. Es decir, cumplir con los lineamientos legales respecto a la calidad del producto y de las condiciones de producción. En este entender los productores desestiman su actuar al margen de la ley, comprendiendo que la calidad de su mercancía debe ser equivalente a la retribución que se dará por ella.

5. ¿Qué mecanismos considera indispensables para potenciar los agronegocios de los productores de Quellouno?

*“... tener conocimiento en cuanto a los precios en los diferentes sectores comerciales...”*

*“... Relación con los proveedores de servicios e insumos con eficiencia para mejores costos de producción ...”*

*“... mayor eficiencia en el traslado, transporte y almacenamiento de los productos...”*

*“... superar el cuello de botella de la comercialización ofreciendo buena calidad de los productos...”*

Los mecanismos considerados indispensables para potenciar los agronegocios en la localidad estudiada se basan en el conocimiento tecnificado para realizar correctamente los procesos de producción, y tasación del producto para la venta final. Es decir, la información y referencias, son consideradas importantes en la selección de proveedores para nivelar los costos de producción. Del mismo modo se tiene la concepción de la calidad del producto y la eficiencia de gasto para mejorar los costos y la llegada a los clientes.

6. ¿Qué estrategias de comercialización considera más importantes para potenciar los agronegocios de los productores de Quellouno?

*“... realizar un buen trabajo de marketing de los productos a ofertar...”*

*“... disminuir los eslabones de comercialización...”*

*“... comercio justo y ventas directas, trazabilidad, historia del productor y el producto...”*

*“... obtener contratos con empresas que puedan apoyar con la industrialización y/o comercialización de los productos...”*

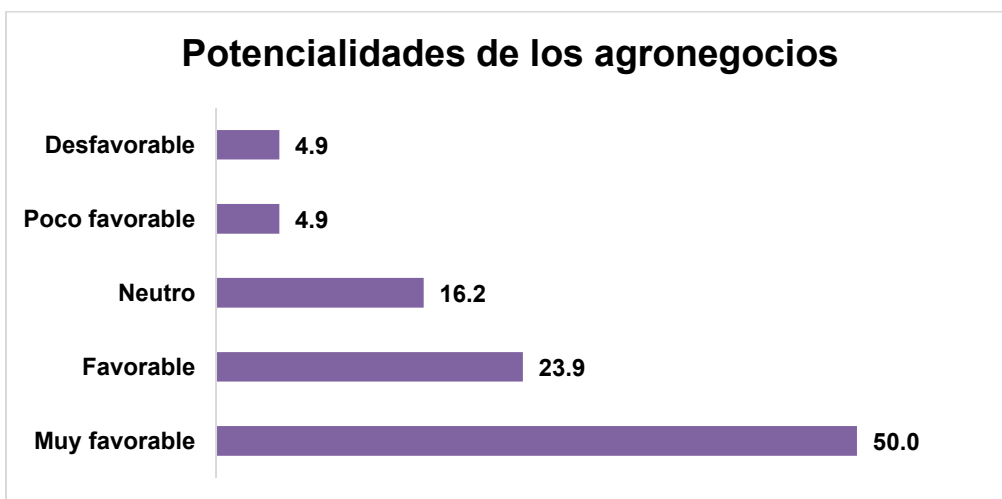
Conforme las respuestas de los entrevistados, se contempla el marketing como una estrategia importante para dar a conocer la calidad de productos, así también se percibe a los mediadores como elementos negativos, de manera que se opta por ventas directas. Los productores entienden que la industrialización es una estrategia importante para mejorar la comercialización, así como la calidad de la trazabilidad, es decir, se comprende que la calidad del proceso muchas veces determina la calidad del producto, lo que permite establecer costes acordes a dichas características.

### 4.3. RESULTADOS POR OBJETIVOS

OG: Identificar las potencialidades de los agronegocios en el Distrito de Quellouno, La Convención en el año 2021.

**Tabla 23**  
Potencialidades de los agronegocios

	Frecuencia	Porcentaje
Muy favorable	71	50.0
Favorable	34	23.9
Neutro	23	16.2
Poco favorable	7	4.9
Desfavorable	7	4.9
Total	142	100.0



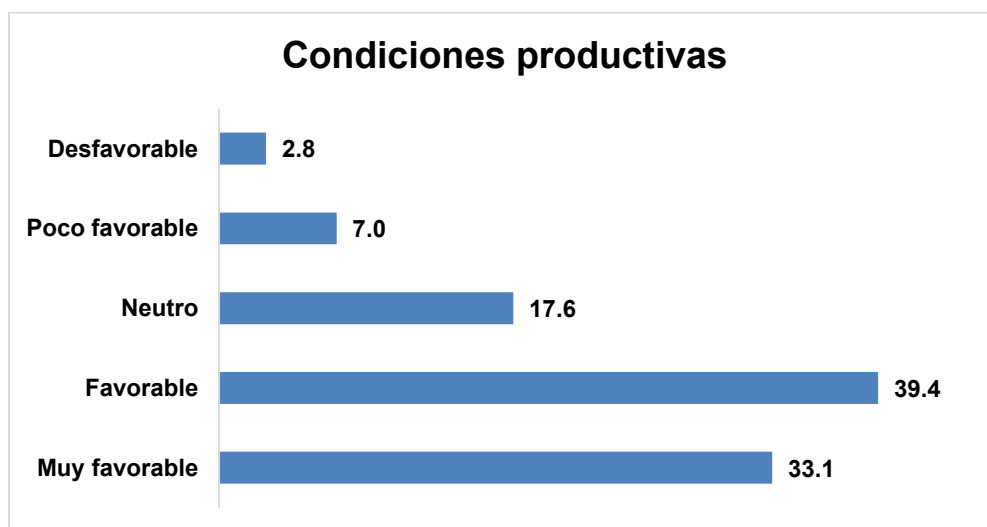
#### Interpretación

Conforme a la tabla 5, respecto a la potencialidad de los agronegocios, se logra evidenciar que el 50% de la totalidad de la población estudiada, tiene potencialidades en los agronegocios muy favorables en el Distrito de Quellouno, La Convención en el año 2022. Mientras que el 4.9% presenta condiciones desfavorables respecto a las potencialidades en los agronegocios.

OE1: Identificar las condiciones productivas que presentan los productores agrícolas (tipo de tierra, tecnología agrícola, acceso a agua) en el Distrito de Quellouno, La Convención en el año 2021.

**Tabla 24**  
Condiciones productivas

	Frecuencia	Porcentaje
Muy favorable	47	33.1
Favorable	56	39.4
Neutro	25	17.6
Poco favorable	10	7.0
Desfavorable	4	2.8
Total	142	100.0



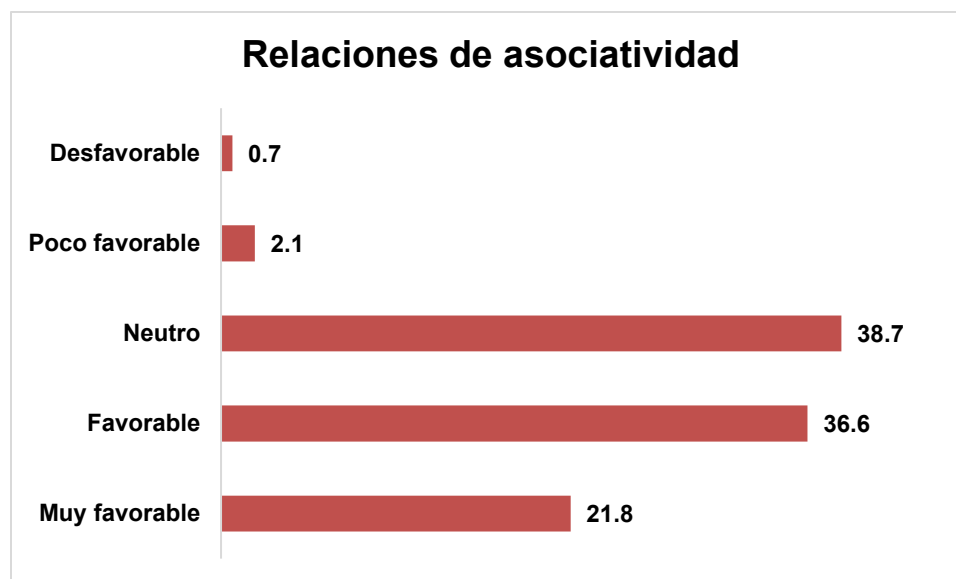
En cuanto a verificar la primera hipótesis específica enmarcada en Identificar las condiciones productivas que presentan los productores agrícolas (tipo de tierra, tecnología agrícola, acceso a agua) en el Distrito de Quellouno, La Convención en el año 2021, se logra evidenciar que el 39.9%, de encuestados cuentan con disponibilidad de maquinarias, del mismo modo consideran aspectos de innovación para la producción, cuentan con manejo de maquinarias y equipos, así como

cuentan con formación en agronegocio o personal conocedora de los negocios evidenciándose condiciones productivas favorables.

OE2: Analizar de qué manera se presentan las relaciones de asociatividad entre los productores agrícolas en el Distrito de Quellouno, La Convención en el año 2021.

**Tabla 25**  
Relaciones de asociatividad

	Frecuencia	Porcentaje
Muy favorable	31	21.8
Favorable	52	36.6
Neutro	55	38.7
Poco favorable	3	2.1
Desfavorable	1	0.7
Total	142	100.0



Conforme a los resultados inferenciales respecto a la forma de presencia de las relaciones de asociatividad entre los productores agrícolas en el Distrito de Quellouno, La Convención en el año 2021. Los resultados demuestran que el 38.7% considera que las relaciones de asociatividad son neutrales, mientras el 36.6% considera que las relaciones de asociatividad son favorables y el 0.7% considera

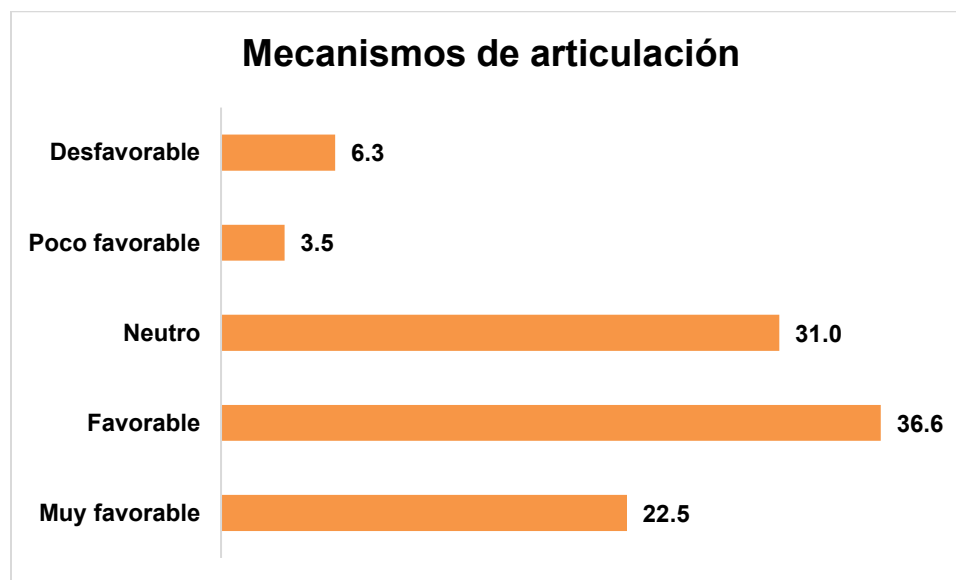


que dicho tipo de relaciones son desfavorables. Los resultados evidencian que se practican relaciones de asociatividad mediante la participación en ferias, desarrollo personal de sus negocios, comunicación con asociaciones referentes a los agronegocios, y las diversas redes que se forman en torno a los agronegocios.

OE3: Identificar los mecanismos de articulación con otras entidades que presentan los productores agrícolas en el Distrito de Quellouno, La Convención en el año 2021.

**Tabla 26**  
Mecanismo de articulación

	Frecuencia	Porcentaje
Muy favorable	32	22.5
Favorable	52	36.6
Neutro	44	31.0
Poco favorable	5	3.5
Desfavorable	9	6.3
Total	142	100.0



Los resultados inferenciales respecto a los mecanismos de articulación con otras entidades agrícolas en el Distrito de Quellouno, La Convención en el año 2021. Contemplan que de la totalidad de encuestados el 36.6% presentan mecanismos

de articulación favorables y el 3.5% considera que los mecanismos de articulación son poco favorables. Los resultados evidencian que los indicios de los mecanismos de articulación, se encuentran presentes en la práctica y concepción de los encuestados mediante la aceptación de la cadena productiva como un elemento importante en la producción, el manejo de información, desarrollo de estrategias, y perseverancia.

#### **4.4. DISCUSIÓN DE RESULTADOS**

Se procede a realizar la discusión de resultados como parte del complemento investigativo.

Frente al objetivo general, de identificar las potencialidades de los agronegocios en el Distrito de Quellouno, La Convención, se ha identificado las potencialidades de los agronegocios tales como: el acceso a maquinarias y equipos, mano de obra calificada y conocimiento en el manejo de maquinarias y equipos. Del mismo modo, ha logrado entablar relaciones de asociatividad con organizaciones independientes y dependientes. Sumado a su nivel adecuado de mecanismos de articulación, que conjuntamente con la presencia de los elementos mencionados conforman el 50% de la población estudiada, que percibe tales agentes como muy favorables, el 23.9% considera estos elementos como favorables, mientras el 4.9% considera que no cuenta con dichos elementos, haciendo que su situación sea desfavorable.

Al respecto Sevilla (2016), se examinan factores económicos, sociales y ambientales, abordando aspectos como el Producto Interno Bruto. El propósito principal de esta investigación fue enriquecer la base empírica para respaldar a las instituciones encargadas de diseñar políticas en beneficio y mejorar tanto el desempeño económico como la equidad social y la sostenibilidad ambiental. Como

conclusión, se logró satisfactoriamente cumplir con los objetivos establecidos en la investigación.

Por otro lado, Murguía (2016), en su investigación con el objetivo de mejorar la competitividad de la cooperativa Café, el enfoque se centró en el acopio, la venta y la distribución de café. El propósito era identificar y proponer acciones innovadoras que pudieran aumentar la competitividad. Los resultados del estudio indican que la variable medio ambiente está directamente relacionada con la competitividad, ya que los comerciantes exigen productos que garanticen un proceso de recolección con menor uso de fungicidas. Esto proporciona un valor añadido y facilita la reventa. Por lo mencionado, en Perú, el sistema de agronegocios ha experimentado un crecimiento significativo en las últimas dos décadas como actividad económica. Este estudio se centró en analizar diversos aspectos del sector agroalimentario, incluyendo sus interacciones, ventajas, desafíos y perspectivas. Las conclusiones obtenidas son las siguientes:

Los negocios agroalimentarios en el Perú involucran diferentes etapas, que abarcan desde la producción agrícola hasta la comercialización. Estas fases incluyen el sector agro productivo, agroindustrial, agroexportador y agrocomercial.

Para fortalecer estos sectores, es esencial implementar estrategias que aborden cuestiones agronómicas y comerciales. Esto incluye una gestión ambiental efectiva, la adopción de avances tecnológicos, la promoción de una cultura de calidad y el apoyo académico a la gestión empresarial.

La consolidación del sistema de agronegocios también requiere fomentar la asociatividad, impulsar la competitividad, brindar capacitación en temas de

inocuidad alimentaria y concienciar sobre los beneficios de la sostenibilidad. Estos procesos son complejos pero fundamentales.

Además, se debe trabajar en mejorar las tasas de productividad, aumentar la disponibilidad de alimentos, optimizar la trazabilidad de los productos y aumentar la rentabilidad de las operaciones. Estos factores son cruciales para garantizar la consolidación del sistema de agronegocios en el Perú.

## CONCLUSIONES

Primera: Se ha observado que las posibilidades en el campo de los agronegocios se relacionan con el manejo de las condiciones de producción, las asociaciones entre productores y los métodos de colaboración. Los resultados indican que el 50% de los agricultores estudiados muestran un alto potencial en los agronegocios. Entre ellos, el 39.4% tiene condiciones de producción muy favorables, mientras que el 2.8% carece de estas oportunidades en los agronegocios. En cuanto a las asociaciones, el 36.6% de los productores examinados cuenta con relaciones favorables que pueden impulsar los agronegocios, mientras que el 0.7% en el Distrito de Quellouno, La Convención, en 2021, no dispone de tales asociaciones. Además, el 36.6% de los agricultores investigados posee mecanismos de colaboración beneficiosos para mejorar los agronegocios, mientras que el 6.3% no cuenta con estos recursos.

Segunda: Se puede concluir que las condiciones de producción de los agricultores comprenden la disponibilidad de maquinaria y equipos, con un 73.2% de favorabilidad, aspectos de innovación con un 66.2% de favorabilidad, conocimientos sobre el manejo de maquinaria y equipos en un 68.3% de favorabilidad, y mano de obra calificada en un 61.3% de favorabilidad. Estos aspectos están relacionados con el primer objetivo específico.

Tercera: Se puede concluir que las relaciones de asociación entre los agricultores son favorables en un 36.6%, ya que se fomentan a través de la participación en ferias, el desarrollo personal de sus negocios, la

comunicación con asociaciones relacionadas con los agronegocios y las diversas redes que se forman en torno a ellos.

Cuarta: Se puede concluir que los mecanismos de colaboración con otras entidades son favorables en un 36.6% y están presentes en la práctica y en la percepción de los encuestados. Esto se manifiesta a través de la aceptación de la cadena productiva como un elemento importante en la producción, la gestión de información, el desarrollo de estrategias y la perseverancia. Además, la entrevista abierta revela que existen relaciones con proveedores de servicios e insumos que contribuyen a reducir los costos de producción y venta.

## RECOMENDACIONES

Primera: Para aquellos productores que no cuentan con condiciones productivas favorables, se sugiere implementar estrategias de mejora en cuanto a la disponibilidad de maquinarias y equipos, aspectos de innovación, conocimientos sobre el manejo de maquinarias y equipos, y el acceso a capacitación de mano de obra tecnicada de acuerdo a hectáreas de producción. Además, para mejorar las relaciones de asociatividad y los mecanismos de articulación, se recomienda fomentar la participación en ferias, promover el desarrollo personal de negocios y establecer comunicación efectiva con asociaciones relacionadas con los agronegocios.

Segunda: A pesar de los resultados favorables, se sugiere que los productores sigan promoviendo la adopción de tecnologías agrícolas avanzadas y la capacitación continua para mantenerse actualizados en el manejo de maquinarias y equipos. También es importante incentivar la formación de mano de obra calificada y la innovación constante para mejorar la eficiencia y competitividad de los agronegocios.

Tercera: Para aquellos productores que no cuentan con relaciones de asociatividad favorables, se recomienda promover la formación de asociaciones y redes que faciliten el intercambio de conocimientos, tecnologías y oportunidades comerciales. Es fundamental seguir fortaleciendo la colaboración e involucramiento entre los productores y fomentar la participación activa en eventos y ferias relacionadas con los agronegocios.

Cuarta: Para aquellos productores que no cuentan con mecanismos de articulación favorables, se sugiere establecer alianzas con entidades y proveedores que

puedan mejorar los costos de producción y venta. Asimismo, es importante continuar fortaleciendo la cadena productiva y mantener una gestión eficiente de la información para tomar decisiones estratégicas acertadas en los agronegocios.



## Bibliografía

- Aboelnour, M., Gitau, M. W., & Engel, B. A. (2020). A Comparison of Streamflow and Baseflow Responses to Land-Use Change and the Variation in Climate Parameters Using SWAT. *Water*, 12(1), 191. <https://doi.org/10.3390/w12010191>
- Alvarez, O. (2021). *El blog Salmon*. <https://www.elblogsalmon.com/conceptos-de-economia/que-es-la-ventaja-comparativa>
- Baena Paz, G. (2017). Protocolo y diseño de la Metodología de la Investigación. In *Metodología de la investigación (3a. ed.)* (Issue 2017).
- Banco Central de Reserva del Perú. (2020). *Memoria anual BCRP*. <https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Memoria/2020/memoria-bcrp-2020.pdf>
- BBVA. (2020). El sector agrícola es fundamental para la economía de los países en vías de desarrollo. *Obtenido De*. [https://www.bbva.com/es/que-son-los-agronegocios-y-por-que-es-importante-su-desarrollo/#:~:text=La financiación de los agronegocios,riesgo de exclusión y vulnerabilidad.](https://www.bbva.com/es/que-son-los-agronegocios-y-por-que-es-importante-su-desarrollo/#:~:text=La%20financiación%20de%20los%20agronegocios,riesgo%20de%20exclusión%20y%20vulnerabilidad.)
- Benites, V. (2013). *Potencialidades del sector agrícola y su incidencia en el empleo en la región La Libertad*. [http://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/2677/viera\\_aracely.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/2677/viera_aracely.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Bueno, E. (2022). *Introducción a la organización de empresas*. UDIMA.
- Cáceres, D. (2016). *Tecnología agropecuaria y agronegocios. La lógica subyacente*

*del modelo tecnológico dominante.* ResearchGate.

<https://core.ac.uk/reader/296381880>

Camasa, J. (2019). *Factores de competitividad en la cadena productiva de granadilla (Passiflora ligularis Juss) en Santa Teresa, La Convención, Cusco.*

Universidad Nacional Agraria La Molina.

<http://repositorio.lamolina.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12996/3997/E16-C353-T-resumen.pdf?sequence=4&isAllowed=y>

Castro, J. (2022). *Proceso de producción y su importancia en las empresas.*

<https://blog.corponet.com/proceso-de-produccion-y-su-importancia-en-las-empresas#subt3>

Contreras, I. (2016). *Análisis de la rentabilidad económica (ROI) y financiera (ROE) en empresas comerciales y en un contexto inflacionario.* 13–28.

<https://www.redalyc.org/pdf/4655/465545874003.pdf>

Cordova, A. (2010). La biodiversidad y sus potencialidades de agronegocios. *Agencia Agraria de Noticias.*

Cruz, D. (2022). *Cómo crear una estrategia comercial para mejorar tu negocio.*

<https://www.tiendanube.com/blog/mx/estrategia-comercial/>

Culqui, J., & Suárez, D. (2019). Ventaja competitiva de distintas industrias según la aplicación del Diamante de Porter. *Revista Electrónica TAMBARA.*

[http://tambara.org/wp-content/uploads/2019/09/2.Diamante-de-Porter\\_Culqui\\_FINAL.pdf](http://tambara.org/wp-content/uploads/2019/09/2.Diamante-de-Porter_Culqui_FINAL.pdf)

Doet. (2021). *Doet digitaliza tu producción.* <https://doet.com/como-calcular-tu-productividad-oeef/>

Drew. (2020). *El flujo de información y la comunicación interna de tu empresa.*

<https://blog.wearedrew.co/procesos-interdepartamentales/los-flujos-de-informacion-y-la-comunicacion-interna-de-tu-empresa>

Dueñas, J. (2020). Articulación de mercados y prospección. *Revista Economía*.

Edomex. (2021). *Gobierno del Estado de Mexico*. <https://edomex.gob.mx/ONG-edomex>

El Peruano. (2015). *Obtenido de Ley No 30355: Ley de promoción y desarrollo de agricultura familiar*. <https://busquedas.elperuano.pe/normaslegales/ley-de-promocion-y-desarrollo-de-la-agricultura-familiar-ley-n-30355-1307649-2/>

España, R. (2018). *Reino de España*. <https://www.rendiciondecuentas.es/es/informaciongeneral/entidadeslocales/EntidadesdependientesEntidadLocal.html>

Florez, M. (2018). *El sistema de agronegocios en el Perú: de la agricultura familiar al negocio agroalimentario*. <https://www.redalyc.org/journal/141/14158242001/html/>

Foinquinos, I. (2021). *Potencial agroexportador en el Perú*. <https://grupomacro.pe/macroconsult/2021/04/28/potencial-agroexportador-en-el-peru/#:~:text=ArtículosAbril 28%2C 2021 0Potencial agroexportador en el Perú&text=En los últimos 20 años,crecimiento anual promedio>

FONADE. (2015). *Obtenido de*. [https://www.enterritorio.gov.co/web/sites/default/files/2020-05/documentos/GAP601\\_04\\_guia\\_competencias\\_laborales30\\_05\\_2017.pdf](https://www.enterritorio.gov.co/web/sites/default/files/2020-05/documentos/GAP601_04_guia_competencias_laborales30_05_2017.pdf)

Garzón, A., & Fuente, J. (2019). Características y dimensiones de la procrastinación académica en estudiantes universitarios colombianos. In *Diálogos sobre Investigación: Avances Científicos Konrad Lorenz* (Vol. 13, pp. 53–80).

- Fundación Universitaria Konrad Lorenz. <https://doi.org/10.14349/kl2019001.3>
- Grueso, M., & Hernán, J. (2019). *Procesos de asociatividad empresarial: Aproximaciones conceptuales e impacto económico, social y organizacional*. Universidad del Rosario.
- Hernández-Sampieri, R., & Mendoza, T. C. P. (2018). *Metodología de la Investigación: Las Rutas Cuantitativas, Cualitativa y Mixta* (McGRAW-HILL (ed.); I).
- IICA. (2010). *Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura*. IICA.
- INEI. (2020). *El impacto del COVID-19 en las Empresas*.
- Izquierdo, A., Viteri, D., Baque, L., & Zambrano. (2020). *Estrategias de marketing para la comercialización de producto biodegradables de aseo y limpieza de la empresa Quibisa*. Scielo.
- La Organización de Gestión de Destino Turístico. (2017). *El proyecto Promoción de la Competitividad en la Cadena de Valor del Turismo en Cusco*. [https://www.cooperacionsuiza.pe/wp-content/uploads/2019/06/perfil\\_negocios\\_turisticos\\_cusco.pdf](https://www.cooperacionsuiza.pe/wp-content/uploads/2019/06/perfil_negocios_turisticos_cusco.pdf)
- Larrea, H., Ugaz, C., & Flórez, M. (2018). El sistema de agronegocios en el Perú. *Revista Mexicana de Agronegocios*, 1–16. <https://www.redalyc.org/journal/141/14158242001/html/>
- Lopez, F., & Aguirre, F. (2017). *Componentes del proceso de resiliencia comunitaria: conocimientos culturales, capacidades sociales y estrategias organizativas*. Redalyc.
- Lozano, M. (2015). *Modelos de asociatividad: estrategias efectivas para el desarrollo de las Pymes*. *Revista Escuela de Administración de negocios*.

- Ministerio de agricultura. (2021). *Plan estrategico del sector agrario*.  
[https://www.midagri.gob.pe/portal/download/pdf/conocenos/transparencia/planes\\_estrategicos\\_regionales/cusco.pdf](https://www.midagri.gob.pe/portal/download/pdf/conocenos/transparencia/planes_estrategicos_regionales/cusco.pdf)
- Muntané, J. (2013). *Introducción a la investigación básica*.
- Murguía, L. (2016). *Gestión de innovación en agronegocios para aumentar la competitividad de la cooperativa Café Perú en la provincia de Chanchamayo*.  
Universidad Nacional Agraria La Molina.
- Naciones Unidas. (2020). *Informe Especial COVID-19 No 4: Las Empresas Frente a la COVID-19: Emergencia y Reactivación*.
- Ocampo, W., & Hualcapi, N. (2019). La estructura organizacional en función del comportamiento del capital humano en las organizaciones. In *Dialnet* (pp. 114–137).
- Parra, J., Santiago, E., & M. (2010). *Estrategias para negociaciones exitosas*. .  
Gnosis.
- Peiró, R. (2019). Innovación. *Economipedia.Com*.  
<https://economipedia.com/definiciones/innovacion-2.html>
- Pisani, E., & Franceschetti, G. (2019). Evolución del pensamiento económico agrario. De los agronegocios a la nueva ruralidad. . . *Lima: Revista de La Facultad de Ciencias Agrarias*.
- PromPerú. (2016). *Desenvolvimiento del comercio exterior agroexportador*.  
Ministerio de Comercio Exterior.
- Quiroa, M. (2019). Mano de obra. *Economipedia.Com*.  
<https://economipedia.com/definiciones/mano-de-obra.html>
- Reyes, M. (2020). *Potencialidades productivas del sector Agronegocios en la región*

*Apurímac, Perú. Oportunidades para el Comercio Internacional.*

Rivera, J. (2011). *Asociatividad microempresarial y género: la experiencia de las microempresarias organizadas*”. Universidad de Chile.

Sevilla, J. (2016). *Análisis de la Agroindustria de Exportación de Centroamérica: Evaluación Económica y Sostenible de la Producción de Café de Honduras.*  
[https://burjcdigital.urjc.es/bitstream/handle/10115/12287/TESIS JOEL ULISES IMPRESA.pdf](https://burjcdigital.urjc.es/bitstream/handle/10115/12287/TESIS_JOEL_ULISES_IMPRESA.pdf)

UNCTAD. (2008). *Informe de la Secretaría de la UNCTAD.*  
[https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio\\_exterior/Sites/ueperu/consultora/docs\\_taller/Presentaciones\\_Tumbes\\_y\\_Piura/1.2.1.2.F1 Asociatividad 20080912.pdf](https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/Sites/ueperu/consultora/docs_taller/Presentaciones_Tumbes_y_Piura/1.2.1.2.F1_Asociatividad_20080912.pdf)

# **ANEXOS**

## Matriz de consistencia

MATRIZ DE CONSISTENCIA			
TITULO: "POTENCIALIDADES DE LOS AGRONEGOCIOS EN EL DISTRITO DE QUELLOUNO - LA CONVENCION"			
PROBLEMAS	OBJETIVOS	VARIABLES/ DIMENSIONES	METODOLOGÍA
<p><b>PROBLEMA GENERAL:</b> ¿Cuáles son las potencialidades de los agronegocios en el Distrito de Quellouno, La Convención en el año 2021?</p> <p><b>PROBLEMAS ESPECÍFICOS:</b> ¿Cuáles son las condiciones productivas presentan los productores agrícolas (tipo de tierra, tecnología agrícola, acceso a agua) en el Distrito de Quellouno, La Convención en el año 2021? ¿De qué manera se presentan las relaciones de asociatividad entre los productores agrícolas en el Distrito de Quellouno, La Convención en el año 2021? ¿Qué mecanismos de articulación con otras entidades presentan los productores agrícolas en el Distrito de Quellouno, La Convención en el año 2021?</p>	<p><b>OBJETIVO GENERAL:</b> Describir las potencialidades de los agronegocios en el Distrito de Quellouno, La Convención en el año 2021.</p> <p><b>OBJETIVOS ESPECÍFICOS:</b> Identificar las condiciones productivas que presentan los productores agrícolas (tipo de tierra, tecnología agrícola, acceso a agua) en el Distrito de Quellouno, La Convención en el año 2021. Analizar de qué manera se presentan las relaciones de asociatividad entre los productores agrícolas en el Distrito de Quellouno, La Convención en el año 2021. Identificar los mecanismos de articulación con otras entidades que presentan los productores agrícolas en el Distrito de Quellouno, La Convención en el año 2021.</p>	<p><b>VARIABLE 1:</b></p> <p><u>DIMENSIONES</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Condiciones productivas.</li> <li>✓ Relaciones de asociatividad.</li> <li>✓ Mecanismos de articulación.</li> </ul>	<p><b>TIPO:</b> Descriptiva.</p> <p><b>DISEÑO:</b> No Experimental</p> <p><b>POBLACIÓN:</b> Pobladores del Distrito de Quellouno que se dedica a la actividad agrícola</p> <p><b>MUESTRA:</b> Pobladores del Distrito de Quellouno que se dedica a la actividad agrícola</p> <p><b>TÉCNICAS DE RECOJO DE DATOS:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Encuesta</li> <li>- Entrevista</li> <li>- Análisis documental</li> </ul> <p><b>INSTRUMENTO DE APLICACIÓN:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Cuestionario cerrado</li> <li>-Guía de entrevista</li> <li>-Guía de análisis documental</li> <li>-Cuestionario abierto</li> </ul> <p><b>MÉTODO DE ANALISIS DE DATOS</b> SPSS-V25</p>



## Instrumento de aplicación

### ENTREVISTA



Investigación titulada: “POTENCIALIDADES DE LOS AGRONEGOCIOS EN EL DISTRITO DE QUELLOUNO - LA CONVENCIÓN, AÑO 2021”

En la presente entrevista se presentan preguntas abierta sobre potencialidades de los agronegocios. **ROGAMOS LA MÁXIMA SINCERIDAD EN SUS RESPUESTAS.** Cabe mencionar que no existe respuesta correcta o incorrecta. Tómese su tiempo.

7. Cuando se presenta la oportunidad de adquirir nuevas maquinarias para producción de los emprendedores de Quellouno. ¿Qué criterios se debe en consideración?

.....  
.....  
.....  
.....  
.....

8. Dentro de las condiciones productivas. ¿Qué aspectos son fundamentales para potenciar la actividad del agronegocio?

.....  
.....  
.....  
.....

9. ¿Qué tipo de vínculos considera fundamentales para potenciar los agronegocios de los productores de Quellouno?

.....  
.....  
.....  
.....  
.....

10. ¿Qué procesos o características deben cumplir los emprendedores de los agronegocios para efectuar sus relaciones productivas?

.....  
.....  
.....  
.....  
.....

11. ¿Qué mecanismos considera indispensables para potenciar los agronegocios de los productores de Quellouno?

.....  
.....  
.....  
.....  
.....

12. ¿Qué estrategias de comercialización considera más importantes para potenciar los agronegocios de los productores de Quellouno?

.....  
.....  
.....  
.....  
.....

## Instrumento de aplicación

### CUESTIONARIO



Investigación titulada: “POTENCIALIDADES DE LOS AGRONEGOCIOS EN EL DISTRITO DE QUELLOUNO - LA CONVENCION, AÑO 2021”

En el presente cuestionario se presentan afirmaciones sobre potencialidades de los agronegocios. ROGAMOS LA MÁXIMA SINCERIDAD EN TUS RESPUESTAS. Cabe mencionar que no existe respuesta correcta o incorrecta. Tómese su tiempo.

Muy favorables	Favorables	Neutro	Poco favorable	Desfavorable
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>

N°	Ítem	MF	F	N	PF	D
		1	2	3	4	5
<b>Condiciones productivas</b>						
1.	Las condiciones, disponibilidad y el estado de las maquinarias y equipos de trabajo agrícola a nivel de las unidades familiares favorecen las actividades.					
2.	La innovación es un aspecto necesario que repercute en la actividad de producción, el cual brinda algún beneficio en el proceso de potencializar el negocio					
3.	El conocimiento en el manejo de maquinarias y equipos se considera como elemento primordial para que el nivel de productividad aumente.					
4.	Adquirir un certificado de estudio o capacitación en agronegocios se considera necesario para ver un incremento en el nivel de eficiencia de su producción.					

5.	La opción de que pueda contar con mano de obra calificada, de forma general conlleva a que su negocio tenga mayor productividad y que dicha opción se considera importante para potencializar su negocio.					
<b>Relaciones de asociatividad</b>						
6.	La opción de que pueda contar con mano de obra calificada, de forma general conlleva a que su negocio tenga mayor productividad y que dicha opción se considera importante para potencializar su negocio.					
7.	El desarrollo de un negocio se considera mas eficiente cuando lo realiza de forma personal, puesto que tiene control de toda la administración del negocio.					
8.	La comunicación de las asociaciones y otro grupo se considera determinante para que un negocio puede incrementar el nivel de ventas, puesto que conocerá como se encuentra el entorno.					
9.	La calidad del producto actualmente se esta considerando en base a las nuevas actualizaciones referentes a agronegocio, el cual esta condicionado para que todo negocio dedicado a ello los obtenga.					
10.	El proceso de potencializar un negocio esta condicionado a las nuevas innovaciones sobre agronegocio, el cual se considera como determinante para mostrar aspectos favorables para el negocio.					
11.	Los criterios que tiene cada asociación, es necesario adecuarse a lo previos acuerdos de la asociación con el fin de que el nivel de su actividad no sea afectado.					
12.	El negocio que está condicionado por ser miembro de una asociación, conlleva que tengan un mismo interés en común, el cual es considerado como una decisión para mejorar la actividad del negocio.					
13.	El proceso de potencializar un negocio se basa en la exigencia de la trayectoria que tiene cada asociación, el cual esta considera como un indicador de incentivos.					
<b>Mecanismos de articulación</b>						
14.	La adecuada producción en un negocio se requiere que tenga una cadena productiva, el cual esta considera para que el nivel producción sea eficiente, en base a ello su negocio mejore.					
15.	La transición de información dentro de un negocio es considera primordial para que el colaborador y cliente esta de acuerdo en la comunicación eficiente que se refleja en su negocio.					
16.	El aumento de la productividad en un negocio esta vinculada con la aplicación de estrategias de comercialización, el cual a un nivel de la actividad que realiza se observara aspectos favorables.					

17.	La administración de un negocio sea de forma personal o compartida, se considera como un factor eficiente el poder contar con un organigrama del negocio, con el fin de poder establecer funciones y roles en su actividad.					
18.	El incremento de la liquidez de un negocio es un objetivo deseado, el cual se puede lograr con las frecuencias sobre la comercialización, que es considerada como medio que favorece en la potencialización del negocio.					
19.	Con respecto a la comercialización dentro de una asociación, el cual existe la necesidad de mantener el ritmo de intensidad, se puede lograr algunas condiciones ventajosas para la actividad de su negocio, el cual esta considerada aspectos favorables para la asociación.					

# Confiabilidad del instrumento

\*Sin título1 [ConjuntoDatos0] - IBM SPSS Statistics Editor de datos

Archivo Editar Ver Datos Transformar Analizar Gráficos Utilidades Ampliaciones Ventana Ayuda

	Nombre	Tipo	Anchura	Decimales	Etiqueta	Valores	Perdidos	Columnas	Alineación	Medida	Rol
1	VAR00001	Númérico	8	0	Ud. Tiene dispo...	{1, Si}...	Ninguno	8	Derecha	Nominal	Entrada
2	VAR00002	Númérico	8	0	En su trabajo c...	{1, Si}...	Ninguno	8	Derecha	Nominal	Entrada
3	VAR00003	Númérico	8	0	Tiene Conocimi...	{1, Si}...	Ninguno	8	Derecha	Nominal	Entrada
4	VAR00004	Númérico	8	0	Ud. Tiene algún...	{1, Si}...	Ninguno	8	Derecha	Nominal	Entrada
5	VAR00005	Númérico	8	0	En su negocio ...	{1, Si}...	Ninguno	8	Derecha	Nominal	Entrada
6	VAR00006	Númérico	8	0	Ud. Participa e...	{1, Si}...	Ninguno	8	Derecha	Nominal	Entrada
7	VAR00007	Númérico	8	0	Ud. Desarrolla ...	{1, Si}...	Ninguno	8	Derecha	Nominal	Entrada
8	VAR00008	Númérico	8	0	Ud. Mantiene c...	{1, Si}...	Ninguno	8	Derecha	Nominal	Entrada
9	VAR00009	Númérico	8	0	Considera que ...	{1, Si}...	Ninguno	8	Derecha	Nominal	Entrada
10	VAR00010	Númérico	8	0	Considera que l...	{1, Si}...	Ninguno	8	Derecha	Nominal	Entrada
11	VAR00011	Númérico	8	0	Ud. pertenece ...	{1, Si}...	Ninguno	8	Derecha	Nominal	Entrada
12	VAR00012	Númérico	8	0	Piensa que tod...	{1, Si}...	Ninguno	8	Derecha	Nominal	Entrada
13	VAR00013	Númérico	8	0	En su opinión l...	{1, Si}...	Ninguno	8	Derecha	Nominal	Entrada
14	VAR00014	Númérico	8	0	Ud. Considera ...	{1, Si}...	Ninguno	8	Derecha	Nominal	Entrada
15	VAR00015	Númérico	8	0	Ud. Maneja info...	{1, Si}...	Ninguno	8	Derecha	Nominal	Entrada
16	VAR00016	Númérico	8	0	Ud. Desarrolla ...	{1, Si}...	Ninguno	8	Derecha	Nominal	Entrada
17	VAR00017	Númérico	8	0	Maneja Ud. Alg...	{1, Si}...	Ninguno	8	Derecha	Nominal	Entrada
18	VAR00018	Númérico	8	0	La frecuencia d...	{1, Si}...	Ninguno	8	Derecha	Nominal	Entrada
19	VAR00019	Númérico	8	0	Es necesario m...	{1, Si}...	Ninguno	8	Derecha	Nominal	Entrada
20											
21											

\*Sin título1 [ConjuntoDatos0] - IBM SPSS Statistics Editor de datos

Archivo Editar Ver Datos Transformar Analizar Gráficos Utilidades Ampliaciones Ventana Ayuda

10: VAR00002 2

	VAR00001	VAR00002	VAR00003	VAR00004	VAR00005	VAR00006	VAR00007	VAR00008	VAR00009	VAR00010	VAR00011	VAR00012	VAR00013	VAR00014	VAR00015	VAR00016	VAR00017	VAR00018	VAR00019	VAR00020
1	No	Si	No	No	No	No	Si	Si	Si	Si	Si	No	Si	Si	No	No	No	No	No	No
2	No	Si	No	No	No	No	Si	Si	Si	Si	Si	No	Si	Si	No	No	No	No	No	No
3	No	Si	No	No	No	No	Si	Si	Si	Si	Si	No	Si	Si	No	No	No	No	No	No
4	No	Si	No	Si	No	No	Si	Si	Si	Si	Si	No	Si	Si	No	No	No	No	No	No
5	No	Si	No	No	No	No	Si	Si	Si	Si	Si	Si	No	Si	Si	No	No	No	No	Si
6	No	Si	Si	No	No	No	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	No	No	No	No	No
7	No	Si	Si	No	No	No	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	No	Si	Si	Si
8	No	Si	Si	Si	No	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	No sabe/ N...	Si	Si	No	Si	Si	Si	Si
9	No	Si	Si	Si	Si	No	Si	Si	Si	Si	Si	Si	No sabe/ N...	Si	Si	No	Si	Si	No	No
10	No	No	Si	Si	Si	No	Si	Si	Si	Si	Si	Si	No	No	Si	Si	No	Si	Si	Si
11	No	Si	Si	Si	No	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	No	Si	Si
12	Si	Si	Si	Si	No	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	No	No	No
13	Si	Si	Si	No	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	No	Si	Si	No	No	No	No	Si	No
14	Si	Si	Si	Si	No	Si	Si	Si	Si	Si	Si	No	No	No	Si	Si	Si	Si	Si	Si
15	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	No	Si	Si	No	No sabe/ N...	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	No sabe/ N...
16																				
17																				
18																				
19																				
20																				
21																				

\*Resultado1 [Documento1] - IBM SPSS Statistics Visor

Archivo Editar Ver Datos Transformar Insertar Formato Analizar Gráficos Utilidades Ampliaciones Ventana Ayuda

Su periodo de uso temporal para IBM SPSS Statistics caducará en 4865 días.

```
RELIABILITY
/VARIABLES=VAR00001 VAR00002 VAR00003 VAR00004 VAR00005 VAR00006 VAR00007 VAR00008 VAR00009
VAR00010 VAR00011 VAR00012 VAR00013 VAR00014 VAR00015 VAR00016 VAR00017 VAR00018 VAR00019
/SCALE('ALL VARIABLES') ALL
/MODEL=ALPHA.
```

**Fiabilidad**

[ConjuntoDatos0]

**Escala: ALL VARIABLES**

**Resumen de procesamiento de casos**

		N	%
Casos	Válido	15	100,0
	Excluido <sup>a</sup>	0	,0
Total		15	100,0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

**Estadísticas de fiabilidad**

	Alfa de Cronbach	N de elementos
	,586	19

### Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,586	19

Con el objetivo de poder determinar el nivel de confiabilidad del instrumento, se recurrió a la aplicación del mismo a una prueba piloto, que consta de una muestra representativa de 15 individuos, posteriormente estos datos son trasladados al programa estadístico SPSS v-26, para seguidamente realizar la prueba estadística de Alfa de Cronbach, cuya finalidad fue de realizar la medición de confiabilidad de los instrumentos considerados en el trabajo de aplicación desde el punto de vista cuantitativo, por consiguiente el resultado fue de 0,586, resultado que nos indica que el instrumento es confiable

## CARTA DE PRESENTACIÓN

Señor(a) : Yasser Abarca Sánchez

Presente

Asunto: VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTO

Me es muy grato comunicarme con usted para expresarle mis saludos y así mismo, hacer de su conocimiento que, siendo estudiante de la escuela profesional de Ciencias Administrativas, facultad de ciencias administrativas, contables, económicas y turismo de la Universidad San Antonio Abad del Cusco, requiero validar los instrumentos con los cuales recogeré la información necesaria para poder desarrollar mi investigación y con la cual optar el título profesional de Licenciado en Administración.

El título nombre del plan de tesis es: **“Potencialidades de los agronegocios en el distrito de Quellouno - La Convención, año 2021”** y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, he considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en temas educativos y/o investigación educativa.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene:

- Carta de presentación.
- Definiciones conceptuales de la variable y dimensiones.
- Matriz de operacionalización de la variable.

Expresándole mis sentimientos de respeto y consideración me despido de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente.

Atentamente



---

Elmer Lenés Jorge  
DNI N°



## **DEFINICIÓN CONCEPTUAL DE LA VARIABLE Y DIMENSIONES**

### **Variable 1: Potencialidades de agronegocios**

Es el proceso de fortalecimiento y desarrollo de las actividades productivas desarrolladas en el campo, incluyendo el almacenamiento, el procesamiento y la comercialización de los productos de la agricultura y de la ganadería (BBVA, 2020).

### **Dimensiones de las variables:**

#### **Dimensión 1: Condiciones productivas**

Es el proceso de distribución iniciado por un agricultor, proveedor de insumos o servicios ya sea de semillas o productos que sirvan para la transformación. Luego de que el producto es negociado, pasa a la distribución en mercados, de esta forma los mercados mayoristas constituyen mecanismos de comercialización, los cuales tienen como función principal brindar espacios de negociación y generar información para la toma de decisiones sobre las principales variables de negociación (Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura, 2010).

#### **Dimensión 2: Relaciones de asociatividad**

La asociatividad es un instrumento de participación social que se caracteriza por surgir del común acuerdo de un grupo humano con intereses similares y un mismo objetivo a realizar, formando así una asociación en particular (Rivera, 2011).

#### **Dimensión 3: Mecanismos de articulación**

## MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

**Variable: Potencialidades de agronegocios**

VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMS	NIVELES O RANGOS
POTENCIALIDADES DE AGRONEGOCIOS	Condiciones productivas	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Disponibilidad maquinarias y equipos</li> <li>• Innovaciones</li> <li>• Conocimiento en el manejo de maquinarias y equipos</li> <li>• Mano obra calificada</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ud. Tiene disponibilidad maquinarias y equipos.</li> <li>2. En su trabajo considera aspectos de innovación para su producción.</li> <li>3. Tiene Conocimiento sobre el manejo de maquinarias y equipos.</li> <li>4. Ud. Tiene algún certificado sobre estudios o capacitaciones sobre los agronegocios.</li> <li>5. En su negocio cuenta con mano de obra calificada (personas con estudios superiores que encaminan al negocio).</li> </ol>	Escala: Si No No sabe no opina
	Relaciones de asociatividad	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Organizaciones independientes y dependientes</li> <li>• Vínculos de asociatividad</li> <li>• Competencias organizacionales</li> <li>• Innovación en la organización</li> <li>• Criterios de asociatividad</li> <li>• Intereses compartidos</li> <li>• Trayecto de experiencia</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>6. Ud. Participa en ferias o negocios grupales.</li> <li>7. Ud. Desarrolla su negocio de forma personal.</li> <li>8. Ud. Mantiene comunicación constante con las asociaciones y diferentes grupos con referencia a los agronegocios.</li> <li>9. Considera que es fundamental recibir actualizaciones sobre los agronegocios para poder potenciarlas.</li> <li>10. Considera que la innovación es un aspecto importante para una mejora y mayor producción.</li> <li>11. Ud. pertenece a su asociación bajo criterios de asociatividad establecidos a su asociación.</li> <li>12. Piensa que todos los miembros de su asociación manejan interés en común con respecto a los agronegocios</li> <li>13. En su opinión la trayectoria de una asociación es determinante para obtener resultados más consistentes.</li> </ol>	

	Mecanismos de articulación	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cadena productiva</li> <li>• Flujo de información</li> <li>• Estrategias e comercialización</li> <li>• Estructura organizativa</li> <li>• Frecuencia de comercialización</li> <li>• Intensidad de actividades para la comercialización</li> </ul>	<p>14. Ud. Considera que la cadena productiva es determinante para una adecuada producción</p> <p>15. Ud. Maneja información clara y constante con sus colaboradores y clientes</p> <p>16. Ud. Desarrolla en su negocio las estrategias de comercialización para generar mayores ventas</p> <p>17. Maneja Ud. Algún tipo de organigrama dentro de su negocio</p> <p>18. La frecuencia de comercialización es necesaria incrementar ingresos económicos.</p> <p>19. Es necesario mantener la misma intensidad de actividades para la comercialización dentro de a asociación.</p>	
--	----------------------------	--	--	--

### CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE: Potencialidades de agronegocios

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	<b>DIMENSIÓN 1:</b> Condiciones productivas							
1	Las condiciones, disponibilidad y el estado de las maquinarias y equipos de trabajo agrícola a nivel de las unidades familiares favorecen las actividades.	x		x		x		
2	La innovación es un aspecto necesario que repercute en la actividad de producción, el cual brinda algún beneficio en el proceso de potencializar el negocio	x		x		x		
3	El conocimiento en el manejo de maquinarias y equipos se considera como elemento primordial para que el nivel de productividad aumente.	x		x		x		
4	Adquirir un certificado de estudio o capacitación en agronegocios se considera necesario para ver un incremento en el nivel de eficiencia de su producción.	x		x		x		

5	La opción de que pueda contar con mano de obra calificada, de forma general conlleva a que su negocio tenga mayor productividad y que dicha opción se considera importante para potencializar su negocio.	x		x		x		
<b>DIMENSIÓN 2: Relaciones de asociatividad</b>		<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	
6	La opción de que pueda contar con mano de obra calificada, de forma general conlleva a que su negocio tenga mayor productividad y que dicha opción se considera importante para potencializar su negocio.	x		x		x		
7	El desarrollo de un negocio se considera más eficiente cuando lo realiza de forma personal, puesto que tiene control de toda la administración del negocio.	x		x		x		
8	La comunicación de las asociaciones y otro grupo se considera determinante para que un negocio puede incrementar el nivel de ventas, puesto que conocerá como se encuentra el entorno.	x		x		x		
9	La calidad del producto actualmente se está considerando en base a las nuevas actualizaciones referentes a agronegocio, el cual está condicionado para que todo negocio dedicado a ello los obtenga.	x		x		x		
10	El proceso de potencializar un negocio esta condicionado a las nuevas innovaciones sobre agronegocio, el cual se considera como determinante para mostrar aspectos favorables para el negocio.	x		x		x		
11	Los criterios que tiene cada asociación, es necesario adecuarse a lo previos acuerdos de la asociación con el fin de que el nivel de su actividad no sea afectado.	x		x		x		
12	Los criterios que tiene cada asociación, es necesario adecuarse a lo previos acuerdos de la asociación con el fin de que el nivel de su actividad no sea afectado.	x		x		x		
13	Los criterios que tiene cada asociación, es necesario adecuarse a lo previos acuerdos de la asociación con el fin de que el nivel de su actividad no sea afectado.	x		x		x		
<b>DIMENSIÓN 3: Mecanismos de articulación</b>		<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	
14	Los criterios que tiene cada asociación, es necesario adecuarse a lo previos acuerdos de la asociación con el fin de que el nivel de su actividad no sea afectado.	x		x		x		
15	La transición de información dentro de un negocio es considera primordial para que el colaborador y cliente	x		x		x		

	está de acuerdo en la comunicación eficiente que se refleja en su negocio.						
16	El aumento de la productividad en un negocio esta vinculada con la aplicación de estrategias de comercialización, el cual a un nivel de la actividad que realiza se observara aspectos favorables.	x		x		x	
17	La admiración de un negocio sea de forma personal o compartida, se considera como un factor eficiente el poder contar con un organigrama del negocio, con el fin de poder establecer funcione y roles en su actividad.	x		x		x	
18	El incremento de la liquidez de un negocio es un objetivo deseado, el cual se puede lograr con las frecuencias sobre la comercialización, que es considera como medio que favorece en la potencialización del negocio.	x		x		x	
19	Con respecto a la comercialización dentro de una asociación, el cual existe la necesidad de mantener el ritmo de intensidad, se puede lograr algunas condiciones ventajosas para la actividad de su negocio, el cual esta considera aspectos favorables para la asociación.	x		x		x	

**Observaciones (precisar si hay suficiencia):** Existe suficiencia, se recomienda manejar de la escala en una cantidad impar

**Opinión de aplicabilidad:**                    **Aplicable [ x ]**                    **Aplicable después de corregir [ ]**                    **No aplicable [ ]**

**Apellidos y nombres del juez validador:** Dr/ Mg: Dr. Yasser Abarca Sanchez    **DNI:** 44857483

**Especialidad del validador:** Administración estratégica de negocios

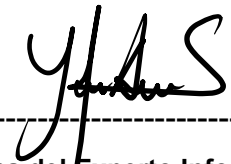
<sup>1</sup>**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

<sup>2</sup>**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo.

<sup>3</sup>**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo.

*Nota:* Se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión.

**Cusco, 26 de julio del**



-----  
**Firma del Experto Informante**