



UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABAD DEL CUSCO
ESCUELA DE POSGRADO

**MAESTRÍA EN ECONOMÍA MENCIÓN GESTIÓN PÚBLICA Y
DESARROLLO REGIONAL**

TESIS

**GESTIÓN DE PROCOMPITE EN EL DESARROLLO
COMPETITIVO DE LOS PRODUCTORES AGRARIOS DEL
DISTRITO DE SAN SEBASTIÁN, PROVINCIA DEL CUSCO,
PERIODO 2024.**

**PARA OPTAR AL GRADO ACADÉMICO DE MAESTRO EN
ECONOMÍA MENCIÓN GESTIÓN PÚBLICA Y DESARROLLO
REGIONAL**

AUTOR:

Br. MILAGROS FANNY MOLLEHUANCA
GALLEGOS

ASESOR:

Dr. VICTOR ANDRES COLQUE CORNEJO
CÓDIGO ORCID: 0000 0002 4132 3645

CUSCO – PERÚ

2026



Universidad Nacional de San Antonio Abad del Cusco

INFORME DE SIMILITUD

(Aprobado por Resolución Nro.CU-321-2025-UNSAAC)

El que suscribe, el Asesor Dr. VICTOR ANDRES COLQUE CORNEJO.....
..... quien aplica el software de detección de similitud al
trabajo de investigación/tesis titulada: GESTIÓN DE PROCOMPITE EN EL.....
DESARROLLO COMPETITIVO DE LOS PRODUCTORES AGRARIOS.....
DEL DISTRITO DE SAN SEBASTIÁN, PROVINCIA DEL CUSCO,.....
PERIODO 2024.....

Presentado por: MILAGROS FANNY MOLLEHUANCA GALLEGOS DNI N° 72298815 ;
presentado por: DNI N°:

Para optar el título Profesional/Grado Académico de MAESTRO EN ECONOMÍA.....
MENTIÓN GESTIÓN PÚBLICA Y DESARROLLO REGIONAL.....

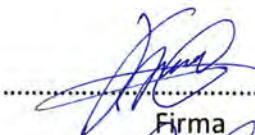
Informo que el trabajo de investigación ha sido sometido a revisión por DOS veces, mediante el
Software de Similitud, conforme al Art. 6° del **Reglamento para Uso del Sistema Detección de**
Similitud en la UNSAAC y de la evaluación de originalidad se tiene un porcentaje de 8.....%.

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 sobrepasa el porcentaje aceptado de similitud.	☒
Del 11 al 30 %	Devolver al usuario para las subsanaciones.	☐
Mayor a 31%	El responsable de la revisión del documento emite un informe al inmediato jerárquico, conforme al reglamento, quien a su vez eleva el informe al Vicerrectorado de Investigación para que tome las acciones correspondientes; Sin perjuicio de las sanciones administrativas que correspondan de acuerdo a Ley.	☐

Por tanto, en mi condición de Asesor, firmo el presente informe en señal de conformidad y **adjunto**
las primeras páginas del reporte del Sistema de Detección de Similitud.

Cusco, 3 de SETIEMBRE de 2026.....


.....
Firma

Post firma.....

Nro. de DNI 23886200.....

ORCID del Asesor 0000-0002-4132-3645.....

Se adjunta:

1. Reporte generado por el Sistema Antiplagio.
2. Enlace del Reporte Generado por el Sistema de Detección de Similitud: **oid:** 27259:619549633.....

MILAGROS FANNY MOLLEHUANCA GALLEGOS

GESTIÓN DE PROCOMPITE EN EL DESARROLLO COMPETITIVO DE LOS PRODUCTORES AGRARIOS DEL DISTR...

 Universidad Nacional San Antonio Abad del Cusco

Detalles del documento

Identificador de la entrega

trn:oid:::27259:619549633

Fecha de entrega

2 sep 2026, 8:09 a.m. GMT-5

Fecha de descarga

3 sep 2026, 8:17 a.m. GMT-5

Nombre del archivo

GESTIÓN DE PROCOMPITE EN EL DESARROLLO COMPETITIVO DE LOS PRODUCTORES AGRARIOSdocx

Tamaño del archivo

2.9 MB

111 páginas

20.906 palabras

121.854 caracteres

8% Similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para ca...

Filtrado desde el informe

- Bibliografía
- Texto citado
- Texto mencionado
- Coincidencias menores (menos de 9 palabras)

Exclusiones

- N.º de coincidencias excluidas

Fuentes principales

- 8%  Fuentes de Internet
- 2%  Publicaciones
- 6%  Trabajos entregados (trabajos del estudiante)

Marcas de integridad

N.º de alertas de integridad para revisión

Los algoritmos de nuestro sistema analizan un documento en profundidad para buscar inconsistencias que permitirían distinguirlo de una entrega normal. Si advertimos algo extraño, lo marcamos como una alerta para que pueda revisarlo.

Una marca de alerta no es necesariamente un indicador de problemas. Sin embargo, recomendamos que preste atención y la revise.



UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABAD DEL CUSCO

ESCUELA DE POSGRADO

INFORME DE LEVANTAMIENTO DE OBSERVACIONES A TESIS

Dr. LEONCIO SOLIS QUISPE, Director de la Escuela de Posgrado, nos dirigimos a usted en condición de integrantes del jurado evaluador de la tesis intitulada **GESTIÓN DE PROCOMPITE EN EL DESARROLLO COMPETITIVO DE LOS PRODUCTORES AGRARIOS DEL DISTRITO DE SAN SEBASTIÁN, PROVINCIA DEL CUSCO, PERIODO 2024** de la Br. **MILAGROS FANNY MOLLEHUANCA GALLEGOS**. Hacemos de su conocimiento que la sustentante ha cumplido con el levantamiento de las observaciones realizadas por el Jurado el día **DIECIOCHO DE AGOSTO DE 2026**.

Es todo cuanto informamos a usted fin de que se prosiga con los trámites para el otorgamiento del grado académico de **MAESTRO EN ECONOMÍA MENCIÓN GESTIÓN PÚBLICA Y DESARROLLO REGIONAL**.

Cusco, 02 de setiembre del 2026.

Dr. ESCOLASTICO AVILA COILA
Primer Replicante

Mg. JUAN ABEL GONZALES BOZA
Segundo Replicante

Mg. ROBERTH LOAYZA MEZA
Primer Dictaminante

Mg. WILBERT ESTRADA CUNO
Segundo Dictaminante

DEDICATORIA

A mi familia:

Gracias por ser mi refugio constante y el motor que me impulsa a seguir adelante.

Este logro es tan mío como el de ustedes.

AGRADECIMIENTO

A mi asesor:

*Mi profunda gratitud por su tiempo y paciencia, por compartir su conocimiento y,
sobre todo, por inspirarme a ser una mejor profesional.*

INDICE

DEDICATORIA	2
AGRADECIMIENTO	3
INDICE	4
Índice de tablas.....	8
Índice de figuras.....	10
RESUMEN.....	11
ABSTRACT.....	12
INTRODUCCIÓN	13
I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	14
1.1. Situación problemática.....	14
1.2. Formulación del problema	18
1.2.1. Problema general	18
1.2.2. Problemas específicos.....	18
1.3. Justificación de la investigación	18
1.4. Objetivos de la investigación.....	19
1.4.1. Objetivo General.....	19
1.4.2. Objetivos Específicos.....	19
1.5. Delimitación del estudio	20
II. MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL	21
2.1. Bases teóricas.....	21
2.1.1. Gestión pública	21
2.1.2. Teoría de inversión pública y crecimiento económico	21

2.1.3.	Teoría de cadenas productivas	23
2.1.4.	Teoría de cadenas de valor	24
2.1.4.1.	Metodología de cadenas productivas con enfoque de valor	25
2.1.5.	Teoría del enfoque del desarrollo local.....	27
2.1.6.	Teoría de competitividad agraria	27
2.1.7.	Teoría de ventaja comparativa	29
2.1.8.	Teoría de la ventaja competitiva	30
2.1.9.	Teoría de la competencia	30
2.1.10.	Desarrollo competitivo.....	31
2.2.	Marco Normativo.....	33
2.2.1.	Ley de apoyo a la competitividad productiva	33
2.3.	Marco conceptual (palabras clave)	37
2.4.	Antecedentes empíricos de la investigación (estado del arte)	39
2.5.	Identificación de variables e indicadores:.....	43
2.6.	Hipótesis	45
a.	Hipótesis general.....	45
b.	Hipótesis específicas	45
2.7.	Operacionalización de variables	45
CAPÍTULO III: METODOLOGÍA		47
3.1.	Ámbito de estudio: localización política y geográfica.....	47
3.1.1.	Gestión Local de Procompite.....	48
3.2.	Tipo y nivel de investigación	50
3.3.	Unidad de análisis	51

3.4.	Población de estudio	51
3.5.	Tamaño y técnicas de selección de la Muestra	51
3.6.	Técnicas de recolección de información.....	52
3.6.1.	Técnica.....	52
3.6.2.	Instrumentos.....	53
3.7.	Técnicas de análisis e interpretación de la información	53
3.8.	Técnicas para demostrar la verdad o falsedad de las hipótesis planteadas.....	53
CAPÍTULO IV: RESULTADOS Y DISCUSIÓN.....		56
4.1.	Procesamiento, análisis, interpretación y discusión de resultados.....	56
4.1.1.	Resultados a partir de la encuesta aplicada a productores agrarios	56
4.2.	Análisis documental retrospectivo (2019 -2024).....	64
A.1.	Dimensión: AUTORIZACIÓN.....	65
A.2.	Dimensión: IMPLEMENTACIÓN	67
A.3.	Dimensión: EJECUCIÓN	69
4.3.	Prueba de hipótesis	77
4.4.	Presentación de resultados	81
CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES		85
CONCLUSIONES		85
RECOMENDACIONES		87
VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS		88
ANEXOS		98
Anexo 1: Matriz de consistencia		98
Anexo 2: Instrumento de recolección de información (cuestionario).....		99

Anexo 3: Instrumento de recolección de información (guía de recopilación de información documental)	103
Anexo 4: Ficha de validación de instrumento.....	104
Anexo 5: Resultados y análisis de la prueba chi cuadrado	105
Anexo 6: Evidencia fotográfica	108

Índice de tablas

Tabla 1 Matriz de operacionalización de variables.....	46
Tabla 2 Priorización de cadenas productivas 2019-2024	49
Tabla 3 Género de los productores beneficiarios.....	57
Tabla 4 Nivel educativo de los productores beneficiarios	57
Tabla 5 Permanencia en la asociación de productores.....	58
Tabla 6 Tabla cruzada: cadenas productivas y fase de autorización	58
Tabla 7 Tabla cruzada: cadenas productivas y fase de implementación	60
Tabla 8 Tabla cruzada: cadenas productivas y fase de ejecución	61
Tabla 9 Tabla cruzada: cadenas productivas e integración vertical.....	61
Tabla 10 Tabla cruzada: cadenas productivas y competitividad	62
Tabla 11 Tabla cruzada: cadenas productivas y gestión de Procompite.....	63
Tabla 12 Tabla cruzada: cadenas productivas y desarrollo competitivo	64
Tabla 13 Detalle general de las cadenas productivas de fresas, hortalizas y flores.....	65
Tabla 14 Ejecución presupuestal según AEO en soles	66
Tabla 15 Días de demora en la fase de autorización.....	67
Tabla 16 Ratio de aprobación de planes (Dimensión: Implementación).....	68
Tabla 17 Elaboración de planes de negocio: AEO / asesores externos	69
Tabla 18 Días de retrasos en el inicio de entrega de cofinanciamiento	69
Tabla 19 Registro de visitas técnicas según AEO	70

Tabla 20 Canales de comercialización pre / post Procompite según AEO.....	71
Tabla 21 Precio de venta pre / post Procompite según AEO	72
Tabla 22 Categoría de eslabón pre / post Procompite según AEO	74
Tabla 23 Volumen de producción semanal pre / post Procompite según AEO.....	75
Tabla 24 Ingreso mensual pre / post Procompite según AEO	76
Tabla 25 Correlación entre las variables gestión de Procompite y desarrollo competitivo.....	77
Tabla 26 Correlación entre la fase de autorización y la variable desarrollo competitivo.....	78
Tabla 27 Correlación entre la fase de implementación y la variable desarrollo competitivo.....	79
Tabla 28 Correlación entre la fase de ejecución de gestión de Procompite y la variable desarrollo competitivo.....	80
Tabla 29 Análisis chi cuadrado de gestión de Procompite y el desarrollo competitivo de los productores agrarios.....	105
Tabla 30 Análisis chi cuadrado de fase de autorización y el desarrollo competitivo de los productores agrarios	106
Tabla 31 Análisis chi cuadrado de fase de implementación y el desarrollo competitivo de los productores agrarios.....	106
Tabla 32 Análisis chi cuadrado de fase de ejecución y el desarrollo competitivo de los productores agrarios	107
Tabla 33 Prueba de normalidad	107

Índice de figuras

Figura 1 Problema público agrario del desarrollo competitivo32

Figura 2 Participantes por cadena productiva.....56

RESUMEN

La presente investigación tuvo como objetivo determinar la relación de la gestión de Procompite con el desarrollo competitivo de los productores agrarios del distrito de San Sebastián, Cusco. Con un diseño no experimental, un enfoque cuantitativo y un alcance descriptivo-correlacional. Se encuestó a 96 productores agrarios beneficiarios de las cadenas productivas de fresas, hortalizas y flores; se complementó el análisis con una revisión documental de los expedientes de ocho AEO ejecutadas entre 2019 y 2024.

Los resultados demostraron que existe una relación positiva, aunque de baja intensidad, entre la gestión de Procompite y el desarrollo competitivo ($Rho = 0,336$). Se observó que la fase de ejecución ejerce un efecto evidente en el desarrollo competitivo. El análisis documental registró avances verificables en las AEO analizadas.

Palabras clave: Gestión, Procompite, Desarrollo, Competitividad.

ABSTRACT

This research aimed to determine the relationship between the management of the Procompite program and the competitive development of agricultural producers in the San Sebastián district of Cusco. A non-experimental, quantitative approach, descriptive-correlational design. Ninety-six agricultural producers benefiting from the strawberry, vegetable, and flower production chains were surveyed, and the analysis was complemented by a review of the records of eight Organized Economic Agents (AEOs) implemented between 2019 and 2024.

The results demonstrated a positive, albeit weak, relationship between the management of Procompite and competitive development ($Rho = 0.336$). The execution phase had the most significant effect on competitive development. The document analysis revealed verifiable progress in the analyzed AEOs.

Keywords: Management, Procompite, Development, Competitiveness.

INTRODUCCIÓN

Procompite se ha consolidado como una estrategia para impulsar la competitividad productiva mediante el cofinanciamiento no reembolsable y el fortalecimiento de las cadenas productivas, a través de la creación, adaptación o transferencia de tecnología que favorezca a los agentes económicos organizados.

A pesar de que se dispone de recursos para financiar estas actividades, persisten problemas de ejecución, retrasos en los procesos administrativos y debilidades en el seguimiento técnico a las asociaciones beneficiarias. Diversos informes nacionales y regionales han evidenciado problemáticas recurrentes en las fases de Procompite, tales como la intervención de funcionarios en la elaboración de planes de negocio, la falta de objetividad en la evaluación de las propuestas, la débil coordinación interinstitucional, los retrasos en la generación de códigos presupuestales, la baja calidad de las adquisiciones y la disolución de asociaciones beneficiarias una vez obtenidos los bienes.

Además, la gestión de Procompite por parte del gobierno local no debería entenderse solo como la entrega de recursos, herramientas o equipos, sino como un proceso integral que debe ejecutarse y monitorearse con rigor para contribuir de manera efectiva al fortalecimiento de las cadenas productivas agrarias. En la Municipalidad Distrital de San Sebastián esta situación se hace evidente en las cadenas productivas de fresas, hortalizas y flores, que muestran limitaciones en innovación y articulación a mercados de mayor valor, condiciones que generan un escenario en el que sus planes de negocio se orientan principalmente a la producción primaria y no avanzan hacia la transformación ni al valor agregado.

I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Situación problemática

En América Latina, la inversión pública orientada al desarrollo productivo agrario enfrenta un desafío estructural persistente: la brecha entre los recursos asignados y los resultados competitivos generados; La Comisión Económica para América Latina y el Caribe señala que “las fuerzas del mercado tienden a concentrar beneficios en grandes actores económicos, excluyendo sistemáticamente a los pequeños productores de los eslabones de mayor valor en las cadenas productivas” (Padilla y Oddone, 2016, p. 9). De acuerdo con el análisis de generación de valor agropecuario elaborado por la CEPAL (2018):

Esta exclusión no es producto de la ausencia de inversión pública, sino de la debilidad en la gestión de dicha inversión: la fragmentación de políticas, la escasa coordinación interinstitucional y la falta de mecanismos de evaluación de impacto real limitan la capacidad de los programas públicos para generar competitividad sostenible.

Donde los intermediarios en las cadenas agropecuarias latinoamericanas pueden capturar hasta el 60% del valor agregado, limitando estructuralmente los ingresos de los productores primarios aun cuando reciben apoyo institucional (p. 16).

Según señala PRODUCE (2023), en el Perú impulsar el desarrollo competitivo de las cadenas de producción organizadas a pequeña escala supone un reto significativo, ya que existen obstáculos que dificultan su incorporación al mercado. En relación con ello, el acceso al financiamiento es esencial para la supervivencia y la expansión de las unidades de producción.

La Ley N°29337 - Ley de Apoyo a la Competitividad Productiva - estableció Procompite como “estrategia prioritaria del Estado para el cofinanciamiento sin reembolso de planes de negocio de agentes económicos organizados (AEO), con énfasis en lugares donde la inversión privada es escasa” (Diario El Peruano, 2009). La Ley N°31502, publicada en 2022, fortaleció su carácter obligatorio, exigiendo que los gobiernos regionales asignen al menos el cinco por ciento de su presupuesto al programa y que los gobiernos locales contemplen las iniciativas Procompite en sus Planes de Desarrollo Concertado y Presupuestos Institucionales de Apertura.

La evaluación de diseño y resultados del Ministerio de la Producción (2019) reveló que el 60,3% del monto autorizado por gobiernos distritales no había sido liquidado, y casi un tercio de las asociaciones beneficiarias (30,2%) se encontraban disueltas o inactivas al momento del estudio, evidenciando que la transferencia de recursos no garantiza por sí sola el desarrollo competitivo de los productores.

Según la evidencia empírica acumulada en estudios nacionales recientes, existe un patrón recurrente: Procompite genera mejoras productivas parciales, pero no logra consolidar la integración vertical de las cadenas ni la sostenibilidad de las asociaciones beneficiarias. A nivel de gobiernos regionales, el Gobierno Regional de Huancavelica (2020) documentó problemáticas estructurales en la ejecución de Procompite que incluyen:

La conformación de asociaciones por miembros de una única familia, disputas en la gestión de bienes cofinanciados, cadenas productivas no viables para las zonas donde se implementaron, e intervención directa de funcionarios en la elaboración de planes de negocio, situaciones que comprometen la imparcialidad del concurso y la sostenibilidad de los resultados (pp. 9-10).

En la misma línea, Gamarra (2022), en su análisis de productores agropecuarios de Huancavelica, documentó un incremento del 30% en la productividad agrícola tras la intervención, pero concluyó que la competitividad alcanzada fue parcial dado que los productores continuaron dependiendo de intermediarios para la comercialización, sin avanzar en la cadena de valor. Mamani (2021) en Puno reportó que solo el 50% de AEO beneficiarios lograron avances en productividad, con un incremento de ingresos del 20% en promedio, pero con dificultades de sostenibilidad atribuidas a la ausencia de estrategias de comercialización. Torres (2023), en su análisis de productores de palta en La Libertad bajo Procompite, identificó que la falta de infraestructura logística y de certificaciones de calidad limita el acceso a mercados de mayor valor aun en cadenas con alta inversión pública, señalando que la gestión pública debe priorizar no solo la entrega de bienes sino la articulación comercial sostenida (Gamarra, 2022; Mamani, 2021; Torres, 2023).

En la región Cusco, Procompite se ejecuta de conformidad con la Ley N°29337 y sus modificatorias, así como con la Ordenanza Regional N°022-2012-CR/GRC-CUSCO. Según el informe de evaluación nacional del Ministerio de la Producción (2023), “la región concentra la mayor asignación, con S/ 70.4 millones, y registra la mayor cantidad acumulada de socios a nivel nacional” (p. 13). Dicho informe señala que:

En la región, existe una burocracia lenta que retrasa los proyectos hasta por dos meses debido a simples errores de redacción y flujogramas ambiguos, además de que la falta de claridad técnica se suma a un vacío de capacitación en las fases de liquidación y a una preocupante desconexión operativa, ya que el 73,7% de los planes son formulados por consultores externos (pp. 66-67).

En el distrito de San Sebastián, los productores agrarios de las cadenas de fresas, hortalizas y flores han sido participantes de Procompite desde el año 2013, con una participación rural creciente, según el Plan de Desarrollo Concertado [PDC] (2024) menciona que aún persistía una brecha significativa en el nivel de competitividad de cadenas productivas en zonas rurales; esa inversión sostenida no se tradujo en un avance equivalente en integración vertical, la comercialización continuaba orientada predominantemente hacia acopiadores.

La Municipalidad Distrital de San Sebastián asigna aproximadamente S/ 3,000,000 por cada fondo concursable y ha ejecutado cuatro concursos entre 2019 y 2024, priorizando las cadenas de fresas, hortalizas y flores en su periferia rural, un programa según indicadores con alta ejecución presupuestal entre 94,4% y 99,8%. Sin embargo, la propia gestión local reconoce limitaciones que condicionan los resultados del programa: retrasos administrativos en la fase de autorización por errores en denominaciones y resoluciones, y una brecha de sostenibilidad en la fase de ejecución, donde los socios pierden las capacidades técnicas transferidas una vez que el programa concluye. Inclusive, los retrasos en la autorización demoran el inicio de la intervención productiva; la formulación externa desconecta el plan de negocio de las capacidades reales de la AEO; y la falta de sostenibilidad post-ejecución debilita la integración vertical que el programa logró construir.

En conjunto, las tres cadenas evidencian un patrón común; la competitividad no depende únicamente de la eficiencia interna de los productores, sino del entorno que Procompite busca modificar; sin embargo, a pesar de que el distrito ha superado el promedio nacional en tasa de ejecución presupuestal, no existen estudios sistematizados que evalúen cómo la gestión de cada fase del programa se asocia con el nivel de desarrollo competitivo.

1.2. Formulación del problema

1.2.1. Problema general

¿De qué manera la gestión de Procompite se relaciona con el desarrollo competitivo de los productores agrarios del distrito de San Sebastián, Cusco, 2024?

1.2.2. Problemas específicos

- ¿Cómo la fase de autorización de Procompite se relaciona con el desarrollo competitivo de los productores agrarios del distrito de San Sebastián, Cusco, 2024?
- ¿Cómo la fase de implementación de Procompite se relaciona con el desarrollo competitivo de los productores agrarios del distrito de San Sebastián, Cusco, 2024?
- ¿De qué manera la fase de ejecución de Procompite se relaciona con el desarrollo competitivo de los productores agrarios del distrito de San Sebastián, Cusco, 2024?

1.3. Justificación de la investigación

Relevancia Social: La investigación permitió identificar qué aspectos del programa generan mayor respaldo en la integración a las cadenas de valor, orientando la inversión pública hacia mecanismos de mayor retorno social; además, la correcta aplicación y optimización de Procompite pueden generar mejores oportunidades de desarrollo para los productores locales, mejorar su competitividad, fomentar la inclusión económica y mejorar la calidad de vida.

Implicancia Práctica: La investigación fortalece el papel de los funcionarios públicos para la toma de decisiones sobre cómo mejorar la implementación del programa.

Asimismo, estos hallazgos servirán para estudiantes e instituciones interesadas en esta línea de investigación.

Valor Teórico: La investigación analiza diversas teorías para explicar el comportamiento de las variables de estudio, estableciendo un marco teórico robusto como base para el análisis de datos y ofreciendo una perspectiva integral que permite una interpretación más precisa de los resultados.

Utilidad Metodológica: La investigación se centra en analizar la relación entre las variables de estudio, utilizando un instrumento de medición que valide y asegure la confiabilidad de los datos y procesando los datos con el software estadístico SPSS, garantizando la precisión de los resultados.

1.4.Objetivos de la investigación

1.4.1. Objetivo General

Analizar de qué manera la gestión de Procompite se relaciona con el desarrollo competitivo de los productores agrarios del distrito de San Sebastián, Cusco, 2024.

1.4.2. Objetivos Específicos

- Determinar cómo la fase de autorización de Procompite se relaciona con el desarrollo competitivo de los productores agrarios del distrito de San Sebastián, Cusco, 2024.
- Determinar cómo la fase de implementación de Procompite se relaciona con el desarrollo competitivo de los productores agrarios del distrito de San Sebastián, Cusco, 2024.

- Determinar de qué manera la fase de ejecución de Procompite se relaciona con el desarrollo competitivo de los productores agrarios del distrito de San Sebastián, Cusco, 2024.

1.5. Delimitación del estudio

El estudio se delimita al análisis de la relación de la gestión de Procompite y el desarrollo competitivo de productores agrarios, medida desde dos perspectivas complementarias:

- Valoración de los beneficiarios sobre las tres fases del programa (autorización, implementación y ejecución) y sus dimensiones de desarrollo competitivo (integración vertical y competitividad), medida mediante escala Likert.
- Recopilación documental mediante indicadores de desempeño real extraídos de registros administrativos.

II. MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL

2.1. Bases teóricas

2.1.1. Gestión pública

Según Martínez (2002), “el término gestión hace referencia a un proceso de dirección organizacional dinámico y complejo que implica la responsabilidad social frente al entorno, incluyendo el desarrollo teórico de sistemas que resalta la interacción entre sistema y entorno”. Por su parte, Murray (2022) se refiere a la interacción en todas las áreas de una empresa; también incluye toda actividad orientada a conseguir y distribuir los medios necesarios para lograr los objetivos planteados por la organización. Además, implica evaluar los objetivos alcanzados en función de los recursos empleados.

En ese sentido, Zerillo (2014), en su ensayo *"La Innovación en la Gestión Pública"*, sobre Reforma del Estado y Modernización de la Administración Pública, define la gestión pública de la siguiente manera:

La labor fundamental es examinar los objetivos propuestos por las instituciones públicas y convertirlos en una actividad organizacional pública mediante la planificación, organización, dirección, supervisión y todas las actividades realizadas en los niveles y áreas de las instituciones públicas, con el propósito de alcanzarlos mediante el método más coherente, generado por las innovaciones constantes y la utilización adecuada de los recursos públicos. (p.3)

2.1.2. Teoría de inversión pública y crecimiento económico

El gasto público no es un simple "saco roto", sino un motor que potencia la inversión privada, según el modelo que señala Barro (1988), la infraestructura y la seguridad jurídica

que financia el gobierno funcionan como un insumo más en la producción; es decir, sin buenas carreteras o leyes claras, el sector privado no puede crecer. Sin embargo, su teoría advierte sobre un límite crítico: el beneficio de este gasto es real solo hasta que los impuestos necesarios para pagarlo se vuelven tan altos que terminan asfixiando a las empresas, encontrando así un tamaño óptimo para el Estado.

Musgrave (1959) sostiene que el gobierno tiene tres tareas irrenunciables: decidir cómo usar los recursos donde el mercado falla, reducir las brechas de desigualdad mediante impuestos y ayudas y mantener la economía estable frente a crisis o inflación.

La relación entre lo que el Estado invierte y el crecimiento de un país no es solo una cifra contable. Según Hernández (2010), la gran pregunta de la economía moderna es si el gasto público y la inversión privada se ayudan mutuamente o si uno desplaza al otro. Lo que hoy se sabe es que la inversión pública productiva es una generadora de riqueza por derecho propio, cambiando la vieja idea de que solo el ahorro impulsa el crecimiento.

- a. **El Estado como socio estratégico:** en lugar de competir con las empresas, la inversión del Estado funciona como un cimiento; el Estado debe encargarse de producir bienes y servicios que los privados no harían, ya sea porque sus costos serían demasiado altos o porque los beneficios se reparten entre todos (Scitovsky, 1954; Nurske, 1953).
- b. **Efecto en la inversión privada:** la inversión en infraestructura (como carreteras, escuelas o redes de comunicación) no solo ayuda al país, sino que facilita el camino para los negocios privados. Sus beneficios principales son:
 - Al mejorar el transporte y la educación, se eliminan los "costos de transacción" que suelen frenar a los emprendedores (Esfahani y Ramírez, 2003).

- Cuando el Estado invierte, no solo aumenta la demanda de bienes, sino que también mejora las expectativas respecto a las ventas y ganancias futuras (Ramírez, 2003).

En el Perú, la inversión pública es la herramienta clave para "nivelar el campo de juego", reduciendo brechas de infraestructura y corrigiendo las fallas del mercado.

- Estrategias como Procompite son ejemplos directos de cómo el gobierno participa en la reactivación productiva, al funcionar como un fondo de subvenciones que cofinancia planes de negocios y permite que pequeños agricultores accedan a tecnología y servicios de asesoría que de otro modo serían inalcanzables.

2.1.3. Teoría de cadenas productivas

La cadena productiva es entendida como la relación establecida entre empresas o actores económicos con el objetivo de obtener beneficios conjuntos mediante la cual se establece una relación entre los insumos y los productos finales, en la que se manifiesta un compromiso más allá de una compra o venta. (Pupo Leyva et al., 2024).

Los antecedentes conceptuales de la cadena productiva se remontan a las teorías clásicas de la economía del desarrollo. Albert Hirschman fue el primero en plantear formalmente la idea de las cadenas productivas bajo los conceptos de eslabonamientos hacia atrás y hacia adelante. Para Hirschman, en “The Strategy of Economic Development” (1958):

Las cadenas productivas son una serie de decisiones de inversión que se toman a lo largo de los procesos de producción, que definen el desarrollo económico. Estas tienen la habilidad de movilizar recursos subutilizados, lo cual tiene un impacto positivo en la eficiencia y la acumulación de riqueza (p. Isaza Castro, 2010).

En este sentido, Hirschman enfatiza que la significación de los eslabonamientos proviene del hecho de que las decisiones de inversión tienen importancia no solo porque contribuyen a la producción en el momento, sino también porque motivan a realizar nuevas inversiones. Según el esquema conceptual de Hirschman:

Las decisiones de inversión y colaboración que tienen como objetivo reforzar la producción de bienes de capital y materias primas necesarias para la fabricación de productos terminados, como el desarrollo de proveedores de fertilizantes específicos, sistemas de riego o semillas certificadas, se conocen como encadenamientos hacia atrás.

Por otro lado, los encadenamientos hacia adelante se originan a partir de la necesidad de fomentar la creación y la diversificación de nuevos mercados con el fin de vender los productos existentes, tales como la industrialización (Isaza Castro, 2010; Pupo Leyva et al., 2024).

2.1.4. Teoría de cadenas de valor

El concepto de cadena de valor, según Porter, “es un sistema interdependiente, vinculado a través de conexiones que se establecen cuando una actividad influye en el costo o la eficacia de otras. Esto genera situaciones de intercambio en las que es necesario decidir qué actividades priorizar” (Porter, 1990, citado en Castro, 2010):

La cadena de valor se genera cuando una empresa es capaz de desempeñar sus actividades estratégicas de manera más eficiente o diferenciada que sus competidores, lo que se traduce en un margen de valor que el cliente está dispuesto a pagar por encima del costo de producción (p. 5).

Para Castro (2010), el margen de valor resulta de la diferencia entre el valor total generado por la cadena para el cliente y los costos de desempeñar las actividades de valor; la optimización de cada actividad y, sobre todo, la gestión eficiente de los enlaces entre actividades son lo que determina la magnitud de este margen y, por tanto, la ventaja competitiva sostenible. En la misma línea, Iglesias (2002) “la capacidad de coordinar eficientemente toda la cadena desde la demanda, más que desde la oferta, se convierte en el determinante central de la competitividad” (p.7).

En ese contexto, Iglesias (2022) menciona que la agricultura enfrenta el desafío de insertarse en cadenas globales de valor sin reproducir dinámicas de extractivismo de bajo valor agregado; la comprensión profunda del modelo de Porter y su articulación con las políticas de encadenamiento productivo resultan un imperativo tanto académico como de política pública. Leyva et al. (2024): “el tránsito desde una lógica de cadena productiva hacia una lógica de cadena de valor implica, en última instancia, el desarrollo de capacidades institucionales y organizacionales que la teoría identifica con claridad: confianza, información compartida, objetivos comunes y una distribución equitativa de riesgos y beneficios” (Iglesias, 2002; Leyva et al., 2024).

2.1.4.1. Metodología de cadenas productivas con enfoque de valor

Leyva et al. (2024) señalan que “controlando los encadenamientos productivos se dirige la evolución hacia una cadena de valor, puesto que permite a los actores gestionar de forma eficiente el valor a generar” (p.12).

La metodología del Centro Internacional de Agricultura Tropical [CIAT] (2004) señala que “los proyectos de desarrollo rural que se enfocan en un solo eslabón de la cadena

productiva suelen ser los de producción primaria y tienen una efectividad limitada”. Un ejemplo típico de esta perspectiva es:

El proyecto consigue, con gran esfuerzo y recursos, elevar de manera importante la productividad de los pequeños productores; sin embargo, se topa con el obstáculo de no contar con un mercado para este nuevo producto, lo que provoca que los productores queden desilusionados y, con frecuencia, ganen menos dinero que antes. Este escenario es producto de la ignorancia sistemática de ideas como la identificación de mercados, la visión de cadena y la agregación de valor. (CIAT, 2004, p. 1).

La Fundación CODESPA (2011) identifica que el obstáculo central para que los microempresarios y pequeños productores rurales mejoren su posición competitiva es la dificultad para añadir mayor valor a su producto y lograr un reparto más equitativo del beneficio. Como afirma la Fundación, el enfoque de cadena de valor es un marco de análisis exhaustivo que va desde la provisión de insumos hasta la venta, con el objetivo de aumentar la competitividad.

El informe emitido por la Red de América (2016) señala:

Aplicar un enfoque de cadena de valor a una cadena productiva tradicional posibilita el análisis y la identificación de todos los elementos que impactan en el progreso de dicha cadena, en particular en lo referente a la competitividad y el desarrollo de los pequeños productores y sus organizaciones; esto contribuye a hallar las soluciones más sostenibles para promover cadenas más equitativas.

2.1.5. Teoría del enfoque del desarrollo local

El desarrollo local ha surgido como una estrategia esencial para enfrentar los retos de las regiones, enfocándose en mejorar las condiciones económicas, sociales y medioambientales a escala local. Alburquerque (2004) describe el desarrollo local como “un proceso de cambio impulsado por la participación activa de las comunidades, lo cual permite la formación de un modelo económico más inclusivo y sustentable.”

En este marco, Tello (2008) también subraya el papel crucial de los recursos locales y la innovación, sugiere que:

El progreso no depende únicamente de atraer inversiones extranjeras, sino también de fortalecer las redes de producción locales. En ese sentido, el enfoque busca no solo generar empleo, sino también mejorar la calidad de vida, fomentando una economía sostenible que se base en la capacidad local para organizar y gestionar sus recursos.

2.1.6. Teoría de competitividad agraria

Para autores como Sepúlveda et al. (1998), no se puede hablar de competitividad en la agricultura si no se mira a través del lente del desarrollo sostenible; este desarrollo se apoya en cuatro dimensiones: social, orientada a la búsqueda de la equidad; político-institucional, la gobernabilidad; ambiental, se enfoca en la sostenibilidad y, finalmente, lo económico busca la competitividad.

Según García (1995), en este sector la competitividad se resume en la capacidad de meter los productos en el mercado compitiendo de forma leal, pero con un objetivo final claro: que eso se traduzca en que la gente viva mejor.

Para Michael Porter, la competitividad no es exclusiva de países, sino de empresas, que depende de cuatro rasgos de la zona donde operan: qué recursos tienen, qué tanto pide el mercado local, si hay industrias que las apoyen y cómo es la competencia entre ellas. Complementariamente, Müller explica que es la capacidad de una organización para ganar y mantener su pedazo del mercado, pero de forma rentable para poder seguir creciendo.

Para el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura [IICA] (1999) “la competitividad agrícola se entiende como un proceso dinámico y comparativo que se basa en la habilidad de una cadena agroalimentaria, ubicada en un lugar determinado, para mejorar constantemente su posición en el mercado” (p.11), y se operacionaliza en cuatro niveles independientes:

- Nivel meta: Es el motor de los cambios institucionales; se centra en la evolución de las habilidades, del capital humano y en la globalización de nuevas destrezas.
- Nivel macro: Factores referidos al país y convenios internacionales.
- Nivel meso: Entiende el entorno regional, la infraestructura física y las políticas de respaldo a la inversión.
- Nivel micro: Alude a la administración interna, el control de calidad, la mejora de los costos de producción y la innovación en tecnología.

Es esencial señalar que si los niveles macro y meso tienen fallas, el éxito en el nivel micro es inherentemente insostenible, por lo tanto, la competitividad es un fenómeno de carácter colectivo que necesita que el sector privado y el Estado se alineen en sus esfuerzos (pp. 16-17)

Según Rojas y Sepúlveda (1999), “la competitividad moderna ha superado la dependencia exclusiva de factores económicos para enfocarse en indicadores no económicos, transición que se analiza mediante la adaptación de la teoría de las 4Ps al sector agropecuario: precio, producto, promoción y plaza” (p.18).

2.1.7. Teoría de ventaja comparativa

David Ricardo (1817) sostiene que cada país tiene interés en especializarse en los productos y servicios para los cuales goza, comparativamente con otros países, de ventajas marcadas en costos de producción y eficiencia comercial, en lugar de actuar únicamente en función de sus propios productos y servicios.

Esto significa que un país debe especializarse en producir lo que le representa un costo de oportunidad relativo más bajo, y no necesariamente lo que produce con mayor eficiencia absoluta en comparación con otros países. Una síntesis divulgativa de sus teorías lo resume así: Ricardo sostenía que las naciones se benefician del comercio internacional al centrarse en los productos para los cuales tienen un costo de oportunidad comparativo inferior, idea sustentada por su teoría del valor-trabajo, la cual establece que el valor de un bien está definido por las horas laborales necesarias para su producción (Bolaños, 1999).

Considerando que la teoría fue pensada en países, un cambio en la unidad de análisis (la parcela y la comunidad rural), el principio subyacente de especializarse según el costo de oportunidad relativo, conserva su fuerza explicativa; así, por ejemplo, un agricultor pequeño puede no ser competitivo en términos absolutos con una explotación industrial masiva (que produce casi cualquier cultivo a un costo más bajo debido a las economías de escala, la maquinaria y el capital). A pesar de esto, es posible que tenga una ventaja comparativa

auténtica en alguna práctica o cultivo específico donde su costo relativo de oportunidad frente a otras actividades que podría llevar a cabo con el mismo tiempo, trabajo y tierra sea inferior al de otros productores.

2.1.8. Teoría de la ventaja competitiva

Michael Porter (1985) explica que la ventaja competitiva se muestra como una herramienta capaz de diagnosticar y optimizar la cadena de valor, un estudio que posibilita el desglose de las acciones subyacentes que una compañía realiza al diseñar, fabricar, vender y distribuir su producto o servicio.

La teoría sostiene que el éxito y la rentabilidad de una compañía no solo están determinados por factores externos al sector en el que compite, sino también por la habilidad de la empresa para establecerse estratégicamente dentro de ese sector a través de ventajas defendibles frente a sus competidores. Esto reduce fundamentalmente la ventaja competitiva a dos grandes vías: liderazgo en costos o diferenciación, aplicadas ya sea a todo un mercado o a un segmento específico.

2.1.9. Teoría de la competencia

Según Schumpeter, la innovación se puede realizar y financiar debido al tamaño empresarial y al poder de mercado, porque las empresas grandes poseen los recursos para asumir el riesgo que implica investigar y desarrollar en un mercado atomizado y completamente competitivo. (Sharma, s.f.).

Este fenómeno se conoce como "competencia schumpeteriana", donde la competencia no consiste en competir por el precio dentro de una estructura establecida, sino más bien en reemplazar esta estructura de mercado mediante la innovación. Desde un punto

de vista práctico, esto desplaza a los competidores no porque tengan precios más bajos, sino porque su producto o proceso se vuelve obsoleto.

Aplicado al contexto del pequeño productor agrario, tiene un punto de partida en desventaja estructural con respecto a la agroindustria si la innovación se centra en las empresas grandes que tienen capacidad para investigar y desarrollar. Esto explica que, en el desarrollo de nuevos mercados enfocados en variedades orgánicas; un productor pequeño puede competir no replicando la escala del gran productor, sino introduciendo innovación.

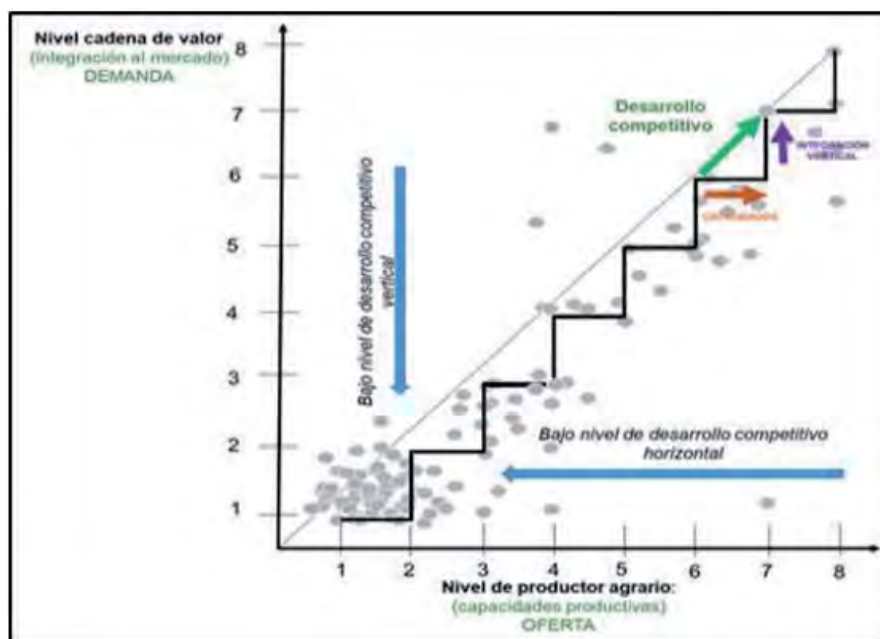
2.1.10. Desarrollo competitivo

De acuerdo con la Política Nacional Agraria del Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego (2021), "El desarrollo competitivo es la evolución y el progreso de los productores agrícolas hacia un objetivo de integración vertical de la cadena de valor, lo que les otorga una competitividad superior en un tiempo determinado" (p. 11). Además, en la Política Nacional Agraria citada se especifican tres indicadores para aumentar el grado de integración vertical de los productores agrícolas en la cadena de valor, que son:

- 1) Agricultores que acceden al mercado regional, a la agroindustria o al mercado exterior.
- 2) Agricultores que obtienen ganancias de la venta de sus productos en el mercado local / nacional.
- 3) Agricultores que transforman su producción agraria.

Bajo tal contexto, conforme a la situación actual del sector agrario se refleja en la siguiente figura el problema público: “Bajo nivel de desarrollo competitivo agrario”,

Figura 1
Problema público agrario del desarrollo competitivo



Nota. Adaptado de la Política Nacional Agraria 2021-2030

Conforme detalla la Figura 1, que ilustra el problema público del grado de integración de los productores agrarios en los mercados (eje Y). Así también, detalla las habilidades productivas del productor agrario (eje X). En el eje "X" se analizan las capacidades del productor, que incluyen educación, idioma, acceso a recursos e infraestructura productiva, la posesión de la tierra, entre otros aspectos; estas condiciones son cruciales para que el productor optimice su oferta agrícola y, por ende, aumente su valor económico. Se establece una escala de niveles, donde un agricultor en el nivel 1 tiene capacidades mínimas de producción (subsistencia), y ascenderá al nivel 8 si posee capacidades de producción más sofisticadas. En cuanto al eje "Y", refleja las condiciones necesarias para que los productores accedan al mercado y mejoren sus posiciones en la cadena de valor, lo que conlleva mayores ingresos, ya que abarca aspectos como el financiamiento, la infraestructura vial, la conectividad, la articulación comercial, entre otros aspectos. La baja tasa de desarrollo

competitivo en el sector agrícola se atribuye a la gran cantidad de productores situados en los primeros niveles de ambos ejes.

2.2.Marco Normativo

2.2.1. Ley de apoyo a la competitividad productiva

Mediante ley N°29337 se declara:

Iniciativas de Apoyo a la Competitividad Productiva, como estrategia fundamental del Estado, que tiene como objetivo mejorar la competitividad de las cadenas productivas a través de la creación, adaptación, mejora y transferencia de tecnología. Es factible considerar la transferencia de maquinaria, equipos, infraestructura, materiales e insumos para favorecer a los agentes económicos organizados, en particular cuando la inversión privada no sea suficiente.(Diario El Peruano, 2009).

En ese marco, la Ley N°31502, publicada en el año 2022, modifica la Ley N°29337, en las disposiciones siguientes:

Las iniciativas de Procompite son obligatoriamente implementadas en cada periodo presupuestal por los gobiernos regionales y locales, de acuerdo con las competencias establecidas por ley; estas deben ser incluidas en el Plan Operativo Anual, el Presupuesto Institucional de Apertura y el Plan de Desarrollo Concertado.

Es deber de los gobiernos regionales y locales comunicar sobre las acciones de promoción de la competitividad productiva que aprueben. Además, los gobiernos regionales tienen la obligación de destinar un mínimo del cinco por ciento y, con cierta flexibilidad, los gobiernos locales y regionales pueden destinar hasta el quince por ciento de los fondos presupuestados. (Diario El Peruano, 2022).

Según el reglamento de la Ley N°29337 (2021), el proceso de Procompite se divide en tres fases fundamentales; cada una incluye una serie de acciones y procesos dirigidos a asegurar la eficiencia en el uso de los recursos y la realización de las metas establecidas:

1. Fase de Autorización: La etapa inicial de Procompite se centra en el proceso de autorización, que comienza con la aprobación del presupuesto. Durante esta fase, los gobiernos locales o regionales, a través de las Oficinas de Planificación, priorizan las cadenas de producción y aprueban el proceso concursable. Esta revisión incluye un análisis detallado de las cadenas productivas; también se establecen las condiciones y requisitos para la presentación de planes de negocio; en términos administrativos, este proceso de autorización es fundamental, ya que garantiza la interconectividad entre las diferentes gerencias para la aprobación del presupuesto, cumplimiento de lineamientos legales y aplicación de criterios de eficiencia.

2. Fase de Implementación: Una vez aprobada la propuesta, comienza el programa, bajo la gestión de la gerencia de Desarrollo Económico, que organiza el concurso; este proceso incluye la convocatoria y difusión del concurso, seguidas de la evaluación de propuestas productivas recibidas, durante un periodo aproximado de tres a cinco meses. Los AEO deben analizar sus propuestas, las cuales deben incluir detalles como el presupuesto, recursos humanos y técnicos, especificaciones técnicas de insumos, herramientas, maquinaria, y objetivos a alcanzar. Finalmente, un jurado selecciona a los ganadores, quienes recibirán financiación no reembolsable para llevar a cabo sus propuestas productivas.

3. Fase de Ejecución: Esta fase se centra en la adquisición de bienes y servicios esenciales para implementar un plan de negocio, cumpliendo con la normativa de Procompite para asegurar el uso eficiente de recursos. El proceso implica un seguimiento riguroso para

alcanzar los objetivos propuestos, con la supervisión periódica de la gerencia de desarrollo económico para garantizar el cumplimiento de los plazos y de los estándares de calidad; se proporciona apoyo técnico mediante capacitación y asesoría a los beneficiarios, lo cual es crucial para la sostenibilidad del proyecto a largo plazo.

Una vez finalizadas las tres fases, se redacta un informe que resume el proceso, evaluando si se cumplieron los objetivos y plazos o si hubo desviaciones de presupuesto; ante incumplimientos, se implementan acciones correctivas. En resumen, Procompite se estructuró para asegurar una gestión eficaz de propuestas productivas y un uso óptimo de recursos, con un enfoque en mejorar la competitividad de cadenas de producción en áreas con inversión privada insuficiente.

a. Categorías de cofinanciamiento:

- **Categoría A:** Esta categoría está destinada a AEO en fase de formación o consolidación temprana, compuesta por al menos diez integrantes (individuos organizados) que están comenzando a llevar a cabo actividades productivas dentro de las cadenas priorizadas. Cofinanciamiento: Por cada plan de negocio, se aportarán entre S/ 80,000.00 y S/ 160,000.00; la contraparte del AEO ha de ser como mínimo el 20% del total del plan de negocio. De esta cifra, al menos un 5% debe ser en dinero efectivo; el resto podrá ser valorado.
- **Categoría B:** Enfocada en AEO con más formalidad y experiencia, que tenga al menos un año de trayectoria como entidad jurídica. Cofinanciamiento: Entre S/ 80,000.00 y S/ 350,000.00 por cada plan de negocio; el AEO tiene que aportar al menos el 30% del valor total, con una contribución monetaria que no sea inferior al 10% del total y el resto evaluado en términos monetarios.

- **Categoría C:** Asociaciones con competitividad avanzada, orientadas a las AEO más establecidas y con mayor capacidad de producción y comercialización. Asimismo, deben demostrar un año de antigüedad y ventas anuales que oscilen entre 5 y 1000 UIT. Cofinanciamiento: La contrapartida del AEO es la más alta de las tres, con un rango de entre S/ 100,000.00 y S/ 1,000,000.00 por plan de negocio; necesita como mínimo el 50% del monto total del plan, incluyendo un componente monetario mínimo del 20% y el resto valorado.

Según Procompite (2016), la intervención del Estado se sustenta en:

b. Los 5 principios que justifican la intervención:

- Beneficio mutuo: El intercambio comercial genera ganancias para todos los involucrados.
- Equilibrio: Los mercados naturalmente buscan un punto de estabilidad.
- Eficiencia social: Los recursos deben usarse de la mejor manera para lograr el bienestar de la sociedad.
- Confianza en el mercado: Por lo general, el mercado es eficiente por sí solo.
- Corrección de fallas: Cuando el mercado falla y no logra ser eficiente, el Estado interviene creando incentivos para mejorar el bienestar de todos.

c. Asociación, innovación y colaboración: La documentación existente relacionada con la competitividad productiva destaca que el financiamiento estatal es mucho más efectivo cuando los productores se asocian, por las siguientes razones:

- Innovación: Quienes trabajan asociados tienen 4,5 veces más probabilidades de innovar que quienes lo hacen solos, lo que se traduce en nuevos productos, mayores ganancias y más conocimiento.
- Investigación compartida: Los productores asociados son 4 veces más proactivos en participar en proyectos de investigación y desarrollo colaborativo.
- Menos riesgo y más aprendizaje: Trabajar en conjunto facilita aprender nuevas tecnologías, reduce las barreras al conocimiento y permite repartir los costos y los riesgos de los nuevos proyectos.
- Institucionalidad: Para alcanzar su máximo potencial, es necesario que estas asociaciones se formalicen legalmente, permitiendo que los intereses de todos los participantes se alineen hacia el éxito del negocio

2.3.Marco conceptual (palabras clave)

Agentes económicos organizados (AEO):

Individuos organizados y entidades legales establecidas de cualquier forma, que forman parte de sectores como la industria, el turismo, los servicios, la agricultura, la ganadería., entre otros (Diario El Peruano, 2021)

Cadena de Valor

Según Sánchez et al. (2015), “La cadena de valor es un modelo teórico que ilustra y facilita la descripción de las acciones que lleva a cabo una entidad con el objetivo de crear valor para el cliente final" (p. 127). El MIDAGRI (2021) alude a la serie de medidas que

ejecutan, de manera coordinada, los proveedores y los productores del sector agrario para llevar un producto desde el campo hasta el consumidor final.

Competitividad

Según el CGIAR (2015), “la competitividad se refiere a la habilidad de un país, región o sector para mantener y aumentar su cuota en los mercados internacionales, mientras se producen simultáneamente mejoras en la calidad de vida e ingresos de sus habitantes” (p. 7).

Por su parte, la Revista RIICO (2022) señala que la competitividad debe entenderse como un proceso dinámico que integra innovación, calidad y capacidad de adaptación, indica que “la competitividad no es un estado fijo, sino una condición que se construye continuamente mediante la incorporación de nuevas tecnologías, la mejora de procesos y la articulación de actores” (p. 4).

Gestión Pública Municipal

La Guía de Gestión Pública de Alternativas (2018) señala que la gestión pública municipal debe entenderse como un proceso dinámico que integra planificación, ejecución, control y evaluación. La gestión municipal debe ser participativa, transparente y orientada a resultados. En palabras del documento: La gestión pública municipal debe ser entendida como un proceso que articula la planificación estratégica con la participación ciudadana, asegurando que las decisiones se alineen con las necesidades locales, y que los fondos se manejen de forma clara y efectiva (p. 15).

Integración Vertical

Es una estrategia para incrementar o reducir el grado de dominio que una compañía ejerce sobre sus ingresos y la distribución de sus salidas (Patlán, 2012). Se divide en:

- La integración hacia atrás: gestión y control de adquisición de insumos y proveedores de sus productos.
- La integración hacia adelante: adquisición o control de los productos o clientes de sus productos, por ejemplo, procesadores o distribuidores.
- La integración equilibrada: cuando se consiguen ambas integraciones en un grado equitativo.

Productor agrario

Es el individuo que toma las decisiones fundamentales sobre el uso de los recursos disponibles, que comprenden los recursos hídricos, de suelo y forestales para fines agrícolas, asumiendo la responsabilidad tanto financiera como técnica del proceso de producción agrícola. Esto puede ser de naturaleza empresarial o familiar, dependiendo de su relación con el mercado, la fuente de ingresos, el tamaño de las tierras que tiene, cultiva y emplea, la situación legal y otros factores que establecen su grado de competitividad. Integra a las mujeres y a los jóvenes agricultores de diferentes regiones del país en la producción agrícola (Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego, 2021).

2.4. Antecedentes empíricos de la investigación (estado del arte)

En el contexto latinoamericano, Carvache et al. (2018) estudiaron las Pymes exportadoras de Guayas, Ecuador, y demostraron que existe una relación directa y positiva entre el uso de la tecnología y la competitividad; sin embargo, descubrieron que estas

empresas descuidan la innovación, mostrando un nivel medio-bajo en este aspecto y concentrándose en productos primarios y de baja sofisticación, los autores identifican que los desafíos competitivos de estas organizaciones se agrupan en siete ejes críticos: innovación, tecnología, modelo de negocio, sostenibilidad exportadora, estabilidad, diversificación de mercados y respaldo financiero.

Por su parte, Nogar (2014) analiza cómo la integración vertical funciona como una estrategia de adaptación en el agro pampeano; Al eliminar intermediarios en la comercialización, el productor tambeiro se convierte en un agente de cambio y acumulación de capital, cuando la producción se consolida como una agroindustria integrada abarcando desde la siembra hasta el consumidor final, se generan efectos multiplicadores en el empleo y la productividad; así, la integración vertical se presenta como un enfoque transformador del productor rural, incrementando la rentabilidad y otorgando mayor libertad para introducir productos según costos, calidad y preferencias del consumidor.

El estudio global de la CEPAL (2018) sobre políticas de innovación analiza cómo los países latinoamericanos han intentado superar la dependencia de los sectores primarios mediante economías intensivas en conocimiento; el documento identifica que la región padece una brecha tecnológica histórica debido a niveles muy bajos de inversión en Investigación y Desarrollo, los hallazgos revelan que: mientras Chile logró consolidar clústeres competitivos en sectores como el vino y el salmón, en el Perú las políticas han sido fragmentadas y con escasa continuidad; el documento reporta que los sectores que lograron incorporar procesos de innovación incrementaron sus exportaciones en un 20% promedio. El documento concluye que la asociatividad por sí sola no transforma las cadenas productivas si no va acompañada de redes de innovación tecnológica sostenidas en el tiempo; en los casos de Chile, lo que funcionó no fue únicamente el apoyo financiero, sino la articulación de

diversos centros que tradujeron el conocimiento en ventajas competitivas concretas y replicables. Para el Perú, el informe señala que las políticas han sido fragmentadas y con escasa continuidad, lo que limita la acumulación de capacidades tecnológicas sectoriales.

En el ámbito peruano, Asencios y Velarde (2022) destacan el rol de Procompite como estrategia para mejorar la competitividad de pequeños productores, señalan que las políticas tradicionales son insuficientes para frenar las desigualdades en el campo, explican que Procompite no entrega dinero en efectivo, sino que financia hasta el 80% de los planes de negocio mediante bienes y servicios, exigiendo que los productores asociados asuman el porcentaje restante; Esto fomenta la asociatividad, optimiza la producción y genera empleo directo e indirecto, evidenciando la necesidad de que el estado se involucre activamente en la gestión competitiva.

Ramírez (2023) evaluó este mismo programa en la Región Loreto mediante una encuesta a 280 productores; aunque un 27% calificó la gestión del programa como "regular" (por la entrega de materiales e infraestructura) y un 28% percibió su propio desarrollo competitivo en ese mismo nivel, el análisis estadístico demostró un impacto profundo; se halló una correlación positiva alta ($r=0.832$ y significancia de 0.01) entre la gestión de Procompite y el desarrollo competitivo. Además, las fases de autorización ($r = 0.716$) e implementación ($r = 0.764$) resultaron cruciales, demostrando que la intervención pública eficiente eleva sustancialmente el rendimiento de los productores en el mercado.

Aduvire (2024), en su estudio sobre la región Moquegua, respecto a la relación entre la gestión de Procompite y el desarrollo competitivo, con un diseño no experimental y transversal aplicado a 54 agricultores, se halló que la gestión del programa es eficaz en un 46%, favoreciendo el crecimiento económico mediante la financiación de proyectos

innovadores, el desarrollo competitivo se evaluó en un 43%, reflejado en la capacidad de innovar, mejorar la calidad y acceder a nuevos mercados; los resultados mostraron una correlación elevada (Rho de Spearman = 0.975), lo que confirma que una gestión eficaz de Procompite está directamente asociada con un desarrollo competitivo significativo.

Cejaz (2023), en su tesis sobre beneficiarios pecuarios de Mariscal Nieto, Moquegua, buscó establecer la relación entre la gestión de Procompite y la calidad de vida; con una muestra de 112 beneficiarios, reveló que el 34,8% considera baja la gestión del programa, lo que refleja expectativas no cumplidas. Sin embargo, se encontró una correlación positiva, aunque baja (Rho de Spearman = 0.338; sig = 0.000), indicando que la gestión de Procompite influye en la calidad de vida, especialmente en dimensiones como desarrollo, adaptación y transferencia tecnológica.

En el departamento de Cusco, Villacorta (2024) investigó de forma explicativa y descriptiva el impacto de Procompite en la Asociación de Artesanos del distrito de Santiago entre los años 2014 y 2018; el estudio determinó que la limitación presupuestaria destinada al sector artesanal explica por qué el 84% de los participantes calificó la inversión como "regular" y el 78% percibió su nivel de competitividad bajo ese mismo estándar, aun así, el análisis estadístico evidenció la relevancia del programa al registrar un Rho de Spearman de $r = 0.830$ con una significancia de $p = 0.010$, validando la existencia de una relación directa y muy importante entre el presupuesto invertido y el éxito competitivo de los artesanos.

Dorado (2021), en su tesis sobre productores de hortalizas en San Jerónimo, Cusco, identificó que la intervención de Procompite generó mejoras sustanciales en infraestructura y técnicas de cultivo, como la implementación de fitotoldos, sistemas de riego y semillas de calidad; estos cambios se tradujeron en un incremento de ingresos de 180.63 a 396.50 soles

mensuales, demostrando que la competitividad depende también de factores como el lugar de comercialización, que condiciona la frecuencia de ventas y los ingresos familiares.

2.5. Identificación de variables e indicadores:

Variable 1: Gestión del Programa Procompite

Procompite, en su carácter de estrategia pública, se estructura en tres fases continuas y articuladas: autorización, implementación y ejecución, establecidas en el Reglamento de la Ley N° 29337. La teoría de gestión pública de Zerillo (2014) se aplica al análisis de las tres fases de Procompite como unidades de gestión organizacional que deben planificarse, ejecutarse y supervisarse con eficiencia.

- a. Dimensión 1: Fase de Autorización.** Comprende los procesos administrativos previos al inicio del concurso: la aprobación del presupuesto, priorización de cadenas productivas y emisión de las resoluciones que dan inicio formal al proceso (ítems P1 a P3).
- b. Dimensión 2: Fase de Implementación.** Abarca la convocatoria pública, la difusión del concurso, la evaluación de planes de negocio y selección de los AEO ganadores (ítems P4 a P6).
- c. Dimensión 3: Fase de Ejecución.** Comprende la materialización de los recursos, incluye la adquisición y entrega de bienes y servicios, las capacitaciones técnico-productivas y el seguimiento continuo a los planes de negocio (ítems P7 a P10).

Variable 2: Desarrollo Competitivo

El Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego (2021) define el desarrollo competitivo como "la evolución y el progreso de los productores agrícolas hacia un objetivo de integración vertical de la cadena de valor, lo que les otorga una competitividad superior en un tiempo determinado" (p. 11). Esta definición organiza sus dimensiones en torno a dos ejes: la posición del productor en la cadena de valor (integración vertical) y su capacidad para sostenerse y crecer en el mercado (competitividad).

- a. Dimensión 1: Integración Vertical.** Se refiere al avance del productor a lo largo de los eslabones de la cadena productiva, desde la producción primaria hacia la transformación, la manufactura o la comercialización directa (Patlán, 2012). Los conceptos de eslabonamientos hacia atrás y hacia adelante de Hirschman respaldan los indicadores de acceso a mercados y transformación de la producción. Se operacionaliza la integración vertical a través de tres indicadores: el porcentaje de productores que acceden al mercado regional; el porcentaje que se beneficia de la venta al mercado local y nacional; y el porcentaje que transforma su producción para la venta (ítems P11 a P14).
- b. Dimensión 2: Competitividad.** La adquisición de nuevas tecnologías y la innovación se vinculan con el nivel Micro de competitividad (administración interna e innovación tecnológica) propuesto por el IICA. La teoría de Cadenas de Valor sustenta los indicadores de diferenciación del producto y aprovechamiento de tecnologías, donde la ventaja competitiva surge de realizar actividades de forma más eficiente que el competidor (ítems P15 a P19).

2.6.Hipótesis

a. Hipótesis general

La gestión de Procompite se relaciona de manera estadísticamente significativa con el desarrollo competitivo de los productores agrarios del distrito de San Sebastián, Cusco, 2024.

b. Hipótesis específicas

- La fase de autorización de Procompite se relaciona de manera estadísticamente significativa con el desarrollo competitivo de los productores agrarios del distrito de San Sebastián, Cusco, 2024.
- La fase de implementación de Procompite se relaciona de manera estadísticamente significativa con el desarrollo competitivo de los productores agrarios del distrito de San Sebastián, Cusco, 2024.
- La fase de ejecución de Procompite se relaciona de manera estadísticamente significativa con el desarrollo competitivo de los productores agrarios del distrito de San Sebastián, Cusco, 2024.

2.7.Operacionalización de variables

Tabla 1

Matriz de operacionalización de variables

VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSION	INDICADOR	ESCALA DE MEDICIÓN
VARIABLE 1 Gestión de Procompite	“Actividad organizacional pública que planifica, organiza y supervisa los recursos estatales con el propósito de alcanzar los objetivos institucionales mediante métodos coherentes e innovadores” (Zerillo, 2014)	La normativa de PRODUCE establece que la gestión de Procompite se evalúa, mide y controla obligatoriamente a través del cumplimiento de sus tres fases indispensables: autorización, implementación y ejecución.	Autorización	• Criterios de priorización de cadenas productivas (P1) • Aprobación del presupuesto (P2) • Procedimientos eficaces (P3)	Ordinal Escala valorativa: 1 - Totalmente en desacuerdo 2 - En desacuerdo 3 - Ni de acuerdo ni desacuerdo 4 - De acuerdo 5 - Totalmente de acuerdo
			Implementación	• Mecanismos de convocatoria y difusión. (P4) • Criterios de evaluación (P5) • Tiempo de duración de la fase (P6)	
			Ejecución	• Bienes y servicios brindados(P7) • Capacitaciones (P8,) • Seguimiento de resultados alcanzados. (P9) • Objetivos según cronograma (P10)	
VARIABLE 2 Desarrollo Competitivo	“El desarrollo competitivo es la evolución y el progreso de los productores agrícolas hacia un objetivo de integración vertical de la cadena de valor, lo que les otorga una competitividad superior en un tiempo determinado” (Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego, 2021).	La variable desarrollo competitivo se evaluó mediante las dimensiones de integración vertical y competitividad, en función a la habilidad de los productores para gestionar las diferentes etapas de su cadena de valor.	Integración vertical	• Porcentaje de productores que acceden al mercado local y regional. (P11, P12) • Porcentaje de productores que se benefician de la venta de su producción(P13) • Porcentaje de productores que transforman su producción para la venta. (P14)	Ordinal Escala valorativa: 1 - Totalmente en desacuerdo 2 - En desacuerdo 3 - Ni de acuerdo ni desacuerdo 4 - De acuerdo 5 - Totalmente de acuerdo
			Competitividad	• Aprovechamiento de nuevas tecnologías y adquisición de asistencia técnica (P15, P16) • Mecanismos de innovación (P17, P18) • Nivel de competitividad (P19)	

Nota. Elaboración propia

CAPÍTULO III: METODOLOGÍA

3.1. Ámbito de estudio: localización política y geográfica

El distrito de San Sebastián, en la provincia de Cusco, se emplaza sobre el área aluvial de los valles de los ríos Cachimayo y Huatanay, caracterizándose por un relieve mixto que combina llanuras con terrenos montañosos rodeados de colinas de pendientes suaves, en términos demográficos, según el censo de 2017 del INEI, el distrito albergó a 112,536 habitantes, de los cuales el 1.3% reside en el ámbito rural, registrando además una tasa de decrecimiento promedio del -3.4%. San Sebastián ha experimentado una notable transformación urbana y comercial que lo posiciona como uno de los distritos más extensos y dinámicos de la provincia.

Por otro lado, su periferia rural está integrada por las comunidades de Ccorao, Quillahuata, Huilcarpay, Kirkas, Pumamarca y Punakancha. En estas localidades, de acuerdo con el Plan de Desarrollo Concertado (2024), la actividad agropecuaria y forestal es el principal motor de subsistencia, concentrando al 49.85% de la población activa en labores de agricultura, ganadería y silvicultura, mientras que una proporción menor se emplea en sectores como la construcción y el comercio minorista o mayorista; en ese sentido, el estudio de priorización de cadenas productivas incluido en dicho plan resalta que el potencial agrícola de la zona se sostiene firmemente en la producción de hortalizas, fresas y flores.

a. Cadena productiva de hortalizas:

Los principales productos son: zanahorias, beterragas, lechuga, cebolla y acelga. De acuerdo con el uso de la superficie agrícola, los cultivos tienen una infraestructura deficiente, expuestos al clima helado que daña la cosecha; asimismo, la producción se

lleva a cabo sin sistemas de tecnificación; los productos se comercializan en su mayoría directamente con los acopiadores (PDC, 2024).

b. Cadena productiva de fresas:

En el entorno local y provincial, la producción de fresas en el distrito presenta una estabilidad tanto en mercados mayoristas como en minoristas. La producción actual está llevada a cabo mediante el mecanismo de fitotoldos para la generación de microclimas que propicien el crecimiento efectivo de los cultivos; además de ello, gran parte de los productores de fresa implementaron sistemas de riego por goteo, impulsando el desarrollo de su cadena productiva (PDC, 2024).

c. Cadena productiva de flores:

Se desarrolla principalmente el cultivo de rosas, astromelias, lirios, entre otras especies. La comercialización es a través del Mercado Modelo y el Mercado Tankarniyoc, los cuales constituyen los principales canales de venta hacia la población local. No obstante, la infraestructura actualmente utilizada para el cultivo de flores no reúne las condiciones técnicas necesarias para una producción tecnificada a mayor escala, lo que limita el incremento del margen de ganancia y restringe atender de manera eficiente la demanda existente de estos productos (PDC, 2024).

3.1.1. Gestión Local de Procompite

El distrito de San Sebastián presenta un crecimiento urbano y comercial acelerado. La Municipalidad utiliza Procompite como su principal herramienta de reactivación económica local para articular el sector rural con el fuerte mercado de consumo de la zona urbana.

La Municipalidad Distrital de San Sebastián ha venido asignando de manera sostenida un presupuesto anual estandarizado:

- Monto asignado: S/ 3,000,000 (tres millones de soles) para fondo concursable ejecutado.
- Distribución del gasto: Estos fondos se entregan mediante cofinanciamiento de bienes, insumos, maquinaria y asistencia técnica (Categorías A y B), impactando directamente a más de 800 familias por cada fondo ejecutado.

Las bases de Procompite en San Sebastián, desde el concurso en el año 2019 hasta 2024, se priorizaron las siguientes cadenas productivas en el distrito:

Tabla 2
Priorización de cadenas productivas 2019-2024

Cadena productiva	Actividad /servicio
Agrícola:	Fresas frescas, hortalizas, flores.
Pecuario:	Gallinas, cuy, pollo, huevo, crianza de vacunos.
Gastronomía:	Restaurantes, quintas, desayunos.
Industria:	Carpintería, tapicería de muebles del hogar, panificación.
Turismo:	Hotelería, artesanía.
Servicios:	Mantenimiento y reparación vehículos automotores, rencauche de neumáticos

Nota. Elaboración propia a partir de las bases del concurso Procompite, Municipalidad Distrital de San Sebastián (2019-2024).

Las fallas y limitaciones en la gestión detectadas son:

- Trabas burocráticas y nomenclatura: Al igual que en otras zonas de Cusco, persisten retrasos administrativos en la emisión de resoluciones y

códigos únicos debido a errores en las denominaciones de las asociaciones.

- Dependencia de la formulación externa: para elaborar el plan de negocio concursable, las AEO recurren a consultores externos para presentar los planes de negocio.
- Brecha en la sostenibilidad: Si bien el equipamiento inicial está garantizado por el fondo, algunos socios de las asociaciones presentan debilidades para mantener las enseñanzas una vez que culmina la entrega de beneficios de Procompite.

Además, la intervención de la Municipalidad Provincial del Cusco es principalmente de articulación comercial (espacios de ferias sectoriales). Por otro lado, el Gobierno Regional lanza fondos macro (superiores a los 22 millones de soles para la región) a los cuales postulan en ocasiones AEO ubicadas en el distrito de San Sebastián para proyectos de mayor envergadura; dichas intervenciones son únicamente competencia del gobierno regional.

3.2. Tipo y nivel de investigación

Esta investigación fue aplicada, ya que se enfocó en la solución de un problema concreto; este tipo de investigación se distingue por el interés que se manifiesta en el uso de los conocimientos obtenidos en una realidad social específica, con el objetivo de aportar a la solución de una necesidad identificada y concreta (Arispe, 2020). El estudio fue descriptivo-correlacional, puesto que persiguió especificar los atributos y rasgos relevantes de las variables y midió el nivel de relación entre ellas en un contexto específico (Hernández et al., 2014). El enfoque es de naturaleza cuantitativa, ya que se

utilizó la recopilación de información para comprobar hipótesis a través de análisis numéricos. La estructura de la investigación fue no experimental, dado que el estudio se realizó sin modificar deliberadamente las variables; además, es transversal, dado que los datos se obtuvieron en un instante particular. (Hernández et al., 2014).

3.3.Unidad de análisis

En la presente investigación lo constituyen:

- a) Los socios beneficiarios de Procompite, pertenecientes a tres cadenas productivas agrarias del distrito de San Sebastián (fresas, hortalizas y flores).

3.4.Población de estudio

La población de la investigación consiste en 126 productores agrarios de las cadenas productivas de fresas (2 AEO), hortalizas (2 AEO) y flores (2 AEO), quienes fueron beneficiarios de los tres últimos concursos del financiamiento Procompite en el distrito.

3.5.Tamaño y técnicas de selección de la muestra

Para la selección de los participantes, se optó por un muestreo probabilístico aplicado a una población finita:

$$n = \frac{Z^2 * N * P * Q}{e^2(N - 1) + Z^2 * P * Q} \rightarrow n = 96$$

Donde:

n: tamaño de la muestra

N: población = 126

e: error permitido= 5%

Z: nivel de confianza = 95%

P: probabilidad de aceptación = 0,5

Q: probabilidad de rechazo = 0,5

Se utilizó este muestreo debido a que se conoce el número total de integrantes de la población objetivo. Así, la fórmula indicó trabajar con una muestra total de 96 productores, distribuidos de forma equitativa entre las cadenas productivas: 40 de fresas, 20 de hortalizas y 36 de flores, logrando que cada grupo tuviera una representación adecuada para la investigación.

3.6. Técnicas de recolección de información

3.6.1. Técnica

Para la recopilación de información, se empleó la encuesta, tal como menciona Baena (2017): "La encuesta conlleva la implementación de un cuestionario a una muestra representativa del universo que se investiga". Para Visauta (1989), de acuerdo con su contenido, las encuestas se centran en: hechos, puntos de vista y posturas, así como motivaciones o emociones. Además, Rabotniko (2002) señala que existen dos tipos de encuestas clasificadas por sus objetivos: analíticas y descriptivas. En este estudio se emplearon las encuestas descriptivas, que tienen como propósito investigar las condiciones de un grupo o situación en particular (Visuta, 1998; Rabotniko, 2002).

Así también, se realizó un análisis documental, el cual permitió revisar de manera sistemática informes, estadísticas y registros pre/postintervención de Procompite vinculados a las cadenas productivas.

3.6.2. Instrumentos

El cuestionario se empleó como un instrumento (Hernández et al., 2014): consiste en “conjunto de preguntas vinculadas a una o varias variables que se evaluarán; a veces se incorporan solamente preguntas abiertas o solo cerradas y en otras ocasiones los dos tipos”. Además, se diseñó una guía de análisis documental, instrumento que facilitó la extracción organizada de los datos clave, asegurando que la información recolectada guardara relación directa con las variables.

3.7. Técnicas de análisis e interpretación de la información

Los indicadores que describen atributos, características o cualidades se miden clasificándolos en categorías a partir de dos escalas fundamentales: nominal y ordinal. Para el presente estudio, los indicadores se evalúan mediante la escala ordinal (orden, progresión lógica o jerarquía).

Para procesar y analizar estos datos, se utilizaron tablas de frecuencias (conteos o porcentajes) y diagramas circulares. Además, con el fin de simplificar el análisis estadístico en software, a menudo se codifican asignándoles un número.

3.8. Técnicas para demostrar la verdad o falsedad de las hipótesis planteadas.

Para la verificación de hipótesis se contrastó la hipótesis nula con la hipótesis alterna; para ello, se empleó el coeficiente de correlación de Spearman (Rho) dado que las variables provienen de una escala Likert y la prueba de normalidad de Kolmogorov-Smirnov ($n = 96$) indicó que los datos no siguen una distribución normal ($p < 0.05$); como prueba complementaria se calculó la distribución chi-cuadrado; sin embargo, esta

prueba no cumplió sus supuestos estadísticos y sus resultados se reportan únicamente con fines descriptivos, sin valor inferencial (Anexo 5).

Hipótesis general:

H₀: La gestión de Procompite no tiene relación estadísticamente significativa con el desarrollo competitivo de los productores agrarios del distrito de San Sebastián-Cusco, periodo 2024.

H₁: La gestión de Procompite tiene relación estadísticamente significativa con el desarrollo competitivo de los productores agrarios del distrito de San Sebastián-Cusco, periodo 2024.

Hipótesis específica 1:

H₀: La fase de autorización de Procompite no se relaciona de manera estadísticamente significativa con el desarrollo competitivo de los productores agrarios del distrito de San Sebastián, Cusco, 2024.

H₁: La fase de autorización de Procompite se relaciona de manera estadísticamente significativa con el desarrollo competitivo de los productores agrarios del distrito de San Sebastián, Cusco, 2024.

Hipótesis específica 2:

H₀: La fase de implementación de Procompite no se relaciona de manera estadísticamente significativa con el desarrollo competitivo de los productores agrarios del distrito de San Sebastián, Cusco, 2024.

H₁: La fase de implementación de Procompite se relaciona de manera estadísticamente significativa con el desarrollo competitivo de los productores agrarios del distrito de San Sebastián, Cusco, 2024.

Hipótesis específicas 3:

H₀: La fase de ejecución de Procompite no se relaciona de manera estadísticamente significativa con el desarrollo competitivo de los productores agrarios del distrito de San Sebastián, Cusco, 2024.

H₁: La fase de ejecución de Procompite se relaciona de manera estadísticamente significativa con el desarrollo competitivo de los productores agrarios del distrito de San Sebastián, Cusco, 2024.

CAPÍTULO IV: RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1. Procesamiento, análisis, interpretación y discusión de resultados

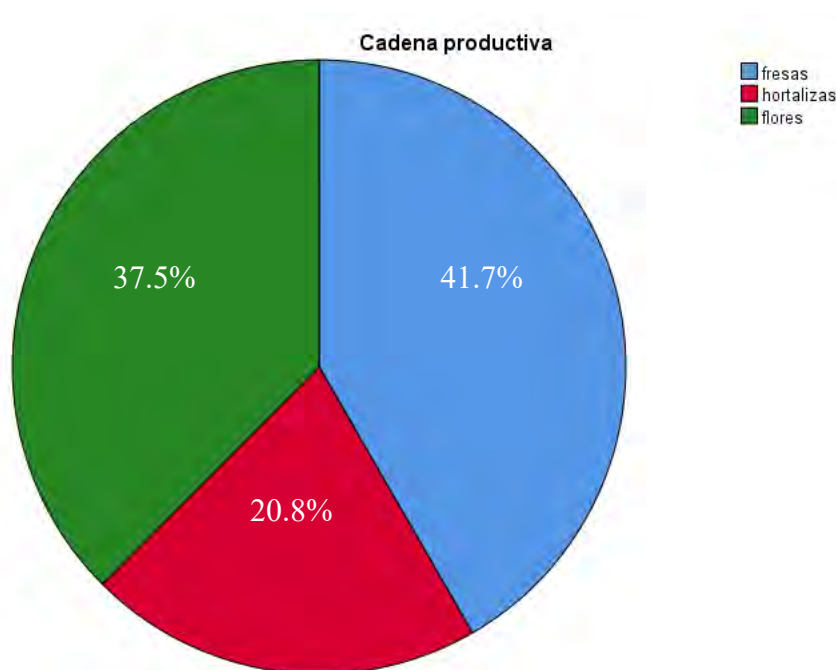
4.1.1. Resultados a partir de la encuesta aplicada a productores agrarios

a. Cadena productiva

Del total de 96 productores evaluados, la cadena productiva de fresa tiene participación del 41.7% (40 encuestados), seguida por la cadena productiva de las flores con un 37.5% (36 encuestados) y el grupo restante corresponde a las hortalizas con el 20.8% (20 participantes).

Figura 2

Participantes encuestados por cadena productiva



Nota. Elaboración propia basada en la encuesta aplicada a productores agrarios beneficiarios de Procompite, distrito de San Sebastián.

b. Datos generales.

La composición por género revela que, en las cadenas agrarias del distrito, el 72,9% de los 96 productores encuestados son mujeres, frente a un 27,1% de varones.

Tabla 3

Género de los productores beneficiarios

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
masculino	26	27,1	27,1	27,1
femenino	70	72,9	72,9	100,0
Total	96	100,0	100,0	

Nota. Información estructurada basada en la encuesta aplicada a productores agrarios beneficiarios de Procompite, distrito de San Sebastián.

El perfil educativo de los beneficiarios señala que el 40,6% alcanzó únicamente educación primaria, el 20,8% carece de nivel educativo formal, y solo un 9,4% accedió a algún tipo de formación superior técnica o universitaria. Sumados los dos primeros grupos, más del 60% de los productores operan con una base educativa inferior.

Tabla 4

Nivel educativo de los productores beneficiarios

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
sin nivel	20	20,8	20,8	20,8
inicial	3	3,1	3,1	24,0
primaria	39	40,6	40,6	64,6
secundaria	25	26,0	26,0	90,6
otro	9	9,4	9,4	100,0
Total	96	100,0	100,0	

Nota. Información estructurada basada en la encuesta aplicada a productores agrarios beneficiarios de Procompite, distrito de San Sebastián

Respecto a la permanencia de los productores en la asociación, un 82,3% de los encuestados refirió que todavía forma parte de la asociación, mientras que un 17,7% informó que ya no lo son; corresponde, en su mayoría, a beneficiarios de los planes más antiguos.

Tabla 5

Permanencia en la asociación de productores

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Si	79	82,3	82,3	82,3
No	17	17,7	17,7	100,0
Total	96	100,0	100,0	

Nota. Información estructurada basada en la encuesta aplicada a productores agrarios beneficiarios de Procompite, distrito de San Sebastián.

c. Resultados por cadenas productivas

Para categorizar el punto de vista de los beneficiarios según la cadena productiva a la que pertenecen, se muestran los resultados de las encuestas estructurados en tablas cruzadas para determinar cómo perciben las dimensiones y variables del estudio.

Tabla 6*Tabla cruzada: cadenas productivas y fase de autorización*

			Fase autorización			
			Bajo	Medio	Alto	Total
Cadena productiva	fresas	Recuento	8	26	6	40
		% dentro de Cadena productiva	20,0%	65,0%	15,0%	100,0%
	hortalizas	Recuento	3	14	3	20
		% dentro de Cadena productiva	15,0%	70,0%	15,0%	100,0%
	flores	Recuento	5	26	5	36
		% dentro de Cadena productiva	13,9%	72,2%	13,9%	100,0%
Total		Recuento	16	66	14	96
		% del total	16,7%	68,8%	14,6%	100,0%

Nota. Resultados derivados del procesamiento en SPSS de la encuesta aplicada a una muestra de 96 productores agrarios beneficiarios.

En la tabla 6, los productores de las tres cadenas experimentan la fase de autorización, con una concentración dominante en el nivel medio (65,0%, 70,0% y 72,2%, respectivamente); La razón radica en que la fase de autorización es anterior e independiente a la intervención de la cadena productiva; es decir según el lineamiento de la ley de competitividad productiva, la fase implica únicamente dinámicas administrativas municipales (aprobación presupuestal en Concejo, resoluciones de alcaldía, otros) que afectan por igual a todas las AEO concursantes.

Tabla 7*Tabla cruzada: cadenas productivas y fase de implementación*

			Fase implementación			
			Bajo	Medio	Alto	Total
Cadena productiva	fresas	Recuento	9	25	6	40
		% dentro de Cadena productiva	22,5%	62,5%	15,0%	100,0%
	hortalizas	Recuento	5	13	2	20
		% dentro de Cadena productiva	25,0%	65,0%	10,0%	100,0%
	flores	Recuento	4	28	4	36
		% dentro de Cadena productiva	11,1%	77,8%	11,1%	100,0%
Total		Recuento	18	66	12	96
		% del total	18,8%	68,8%	12,5%	100,0%

Nota. Resultados derivados del procesamiento en SPSS de la encuesta aplicada a una muestra de 96 productores agrarios beneficiarios.

En la misma línea, la fase de implementación (tabla 7), en la percepción de los beneficiarios por cada cadena productiva (62,5%, 65%, 77,8%), la calificaron en un nivel medio. La similitud perceptual refleja que los mecanismos de convocatoria, difusión y evaluación de propuestas son percibidos como igualmente neutros por los beneficiarios, independientemente del tipo de cultivo.

Respecto a la fase de ejecución (tabla 8), difieren significativamente entre las cadenas productivas. El análisis de respuesta revela que la cadena productiva de fresas: el 45,0% la calificó como alta frente al 22,2% en flores y al 20,0% en hortalizas. Esta divergencia apunta a que la cadena de fresas experimentó una ejecución percibida como más eficiente.

Tabla 8*Tabla cruzada: cadenas productivas y fase de ejecución*

			Fase ejecución			
			Bajo	Medio	Alto	Total
Cadena productiva	fresas	Recuento	7	15	18	40
		% dentro de Cadena productiva	17,5%	37,5%	45,0%	100,0%
	hortalizas	Recuento	2	14	4	20
		% dentro de Cadena productiva	10,0%	70,0%	20,0%	100,0%
	flores	Recuento	4	24	8	36
		% dentro de Cadena productiva	11,1%	66,7%	22,2%	100,0%
Total		Recuento	13	53	30	96
		% del total	11,5%	59,4%	29,2%	100,0%

Nota. Resultados derivados del procesamiento en SPSS de la encuesta aplicada a una muestra de 96 productores agrarios beneficiarios.

Tabla 9*Tabla cruzada: cadenas productivas e integración vertical*

			Integración vertical			
			Bajo	Medio	Alto	Total
Cadena productiva	fresas	Recuento	0	6	34	40
		% dentro de Cadena productiva	0,0%	15,0%	85,0%	100,0%
	hortalizas	Recuento	4	11	5	20
		% dentro de Cadena productiva	20,0%	55,0%	25,0%	100,0%
	flores	Recuento	0	25	11	36
		% dentro de Cadena productiva	0,0%	69,4%	30,6%	100,0%
Total		Recuento	4	42	50	96
		% del total	4,2%	43,8%	52,1%	100,0%

Nota. Resultados derivados del procesamiento en SPSS de la encuesta aplicada a una muestra de 96 productores agrarios beneficiarios.

La tabla cruzada de cadenas productivas e integración vertical (tabla 9) expone que el 85,0% de los productores de fresas alcanzó un nivel alto de integración vertical, mientras que en hortalizas esa proporción cae al 25,0% y en flores al 30,6%. Inversamente, el 20,0% de los horticultores registró integración vertical baja, categoría que no tiene representación en fresas ni flores.

En la tabla correspondiente a la competitividad percibida por cadenas productivas (tabla 10), el 87,5% de los productores de fresas calificaron su competitividad como alta, proporción que contrasta con el 35,0% en hortalizas y el 63,9% en flores. La cadena de hortalizas concentra el mayor porcentaje de productores con competitividad media (60,0%), lo que refleja un desarrollo competitivo estancado en la valoración de los propios beneficiarios.

Tabla 10

Tabla cruzada: cadenas productivas y competitividad

			Competitividad			
			Bajo	Medio	Alto	Total
Cadena productiva	fresas	Recuento	0	5	35	40
		% dentro de Cadena productiva	0,0%	12,5%	87,5%	100,0%
	hortalizas	Recuento	1	12	7	20
		% dentro de Cadena productiva	5,0%	60,0%	35,0%	100,0%
	flores	Recuento	1	12	23	36
		% dentro de Cadena productiva	2,8%	33,3%	63,9%	100,0%
Total		Recuento	2	29	65	96
		% del total	2,1%	30,2%	67,7%	100,0%

Nota. Resultados derivados del procesamiento en SPSS de la encuesta aplicada a una muestra de 96 productores agrarios beneficiarios.

En general, la tabla 11 revela la percepción por cadena productiva respecto a la variable gestión de Procompite; indica que el 85,0% de productores de fresas, el 100,0% de horticultores y el 94,4% de floricultores calificaron la gestión en nivel medio. La concentración en ese rango refuerza el argumento de que la gestión de Procompite se percibe como un proceso administrativo estandarizado cuyo impacto diferencial sobre las cadenas no es atribuido por los beneficiarios al programa en sí, sino a factores propios de cada cadena.

Tabla 11

Tabla cruzada: cadenas productivas y gestión de Procompite

			Gestión de Procompite			
			Bajo	Medio	Alto	Total
Cadena productiva	fresas	Recuento	2	34	4	40
		% dentro de cadena productiva	5,0%	85,0%	10,0%	100,0%
	hortalizas	Recuento	0	20	0	20
		% dentro de cadena productiva	0,0%	100,0%	0,0%	100,0%
	flores	Recuento	1	34	1	36
		% dentro de cadena productiva	2,8%	94,4%	2,8%	100,0%
	Total	Recuento	3	88	5	96
		% del total	3,1%	91,7%	5,2%	100,0%

Nota. Resultados derivados del procesamiento en SPSS de la encuesta aplicada a una muestra de 96 productores agrarios beneficiarios.

Así también, la tabla 12 refiere la percepción por cadena productiva respecto a la variable desarrollo competitivo: 90,0% de los productores de fresas alcanzaron un nivel alto de desarrollo competitivo, frente al 47,2% en flores y apenas el 25,0% en hortalizas. La cadena de fresas, beneficiada por activos orientados a la transformación (fitotoldos, riego por goteo, equipos de procesamiento de transformación) y por una dinámica de

mercado local consolidada, acumula ventajas competitivas que las cadenas de hortalizas limitadas a mercados de acopiadores con escaso poder de negociación.

Tabla 12

Tabla cruzada: cadenas productivas y desarrollo competitivo

			<u>Desarrollo competitivo</u>			
			Bajo	Medio	Alto	Total
Cadena productiva	fresas	Recuento	0	4	36	40
		% dentro de Cadena productiva	0,0%	10,0%	90,0%	100,0%
	hortalizas	Recuento	1	14	5	20
		% dentro de Cadena productiva	5,0%	70,0%	25,0%	100,0%
	flores	Recuento	0	19	17	36
		% dentro de Cadena productiva	0,0%	52,8%	47,2%	100,0%
Total		Recuento	1	37	58	96
		% del total	1,0%	38,5%	60,4%	100,0%

Nota. Resultados derivados del procesamiento en SPSS de la encuesta aplicada a una muestra de 96 productores agrarios beneficiarios.

4.2. Análisis documental retrospectivo (2019 -2024)

Los indicadores extraídos de los expedientes de la Gerencia de Desarrollo Económico de la Municipalidad Distrital de San Sebastián permiten contrastar, para las ocho AEO ejecutadas entre los años 2019-2024, la situación efectiva antes y después de la intervención de Procompite en cinco dimensiones: fase de autorización, fase de implementación, fase de ejecución, integración vertical y competitividad.

Tabla 13

Detalle general de las cadenas productivas de fresas, hortalizas y flores.

Cadena productiva	Nombre del AEO	Año de ejecución	Nº de socios iniciales	Nº de socios restantes
Fresas	Asociación de productores de fresas hatun fresas de las comunidades de Pumamarca, Ccorao y Quillahuata (Fresas 1)	2019	34	30
Fresas	Asociación de productores de fresa Valle Hermosa de Huillcarpay (Fresas 2)	2022	20	17
Fresas	Asociación de productores de fresas flor naciente de Punacancha (Fresas 3)	2023	10	10
Fresas	Asociación de productores miski fresas de Kircas (Fresas 4)	2023	14	14
Hortalizas	Asociación de productores de hortalizas Allin Llanq'ay de las comunidades de Pumamarca, Ccorao y Quillahuata (Hortalizas 1)	2019	18	15
Hortalizas	Asociación de productores Sumaq Hortalizas Pumamarca, Ccorao Quillahuata (Hortalizas 2)	2022	17	17
Flores	Asociación de productores Pallay Tik'a de Ccorao (Flores 1)	2022	21	21
Flores	Asociación de productores de flores Munay Ti'ka Miskiuno Quillahuata (Flores 2)	2023	26	26

Nota. Elaboración propia a partir del análisis documental de expedientes de la Gerencia de Desarrollo Económico (MDSS).

A.1. Dimensión: AUTORIZACIÓN

Indicador: Porcentaje del presupuesto asignado / plan de negocio inicial

Los porcentajes de ejecución presupuestal oscilan entre el 94,4% y el 99,8%, con una media del 98,0% para el conjunto de las ocho AEO. Esta alta tasa de ejecución evidencia que la Municipalidad cumple su función administrativa con notable eficiencia: los fondos aprobados se ejecutan casi íntegramente con una capacidad

administrativa de gestión presupuestal superior a la documentada en los gobiernos locales a nivel nacional.

Tabla 14

Ejecución presupuestal según AEO en soles

Cadena productiva	Presupuesto. Plan de negocio	Presupuesto asignado MEF	Gasto real ejecutado	% Ejecución
Fresas 1	S/ 160,000.00	S/ 157,229.00	S/ 156,975.00	99.8%
Fresas 2	S/ 160,000.00	S/ 160,000.00	S/ 151,024.00	94.4%
Fresas 3	S/ 128,000.00	S/ 128,000.00	S/ 124,703.00	97.4%
Fresas 4	S/ 118,000.00	S/ 118,000.00	S/ 117,104.00	99.2%
Hortalizas 1	S/ 138,000.00	S/ 138,001.00	S/ 134,257.00	97.3%
Hortalizas 2	S/ 155,000.00	S/ 154,764.00	S/ 153,199.00	99.0%
Flores 1	S/ 134,000.00	S/ 134,001.00	S/ 130,961.00	97.7%
Flores 2	S/ 131,000.00	S/ 131,001.00	S/ 129,392.00	98.8%

Nota. Elaboración propia a partir del análisis documental de expedientes de la Gerencia de Desarrollo Económico (MDSS).

Indicador: N.º de días entre la aprobación inicial del estudio de priorización y la aprobación de la alcaldía.

Los plazos de autorización muestran: de los 45 días registrados en el concurso de 2019 se pasó a 99 días en 2022, con una leve mejora hasta 90 días en 2023 y 76 días en 2024; plazos que retrasan sobremanera en comparación con el cambio normativo que establece hasta 2 meses la fase de autorización.

Tabla 15*Días de demora en la fase de autorización*

Año de Concurso	Acuerdo de Concejo Municipal	Informe de Desarrollo Económico	Resolución de Alcaldía	Nº días	Fuente
2019	15/02/2019	19/03/2019	1/04/2019	45	Acuerdo Municipal N° 018.2019-MDSS, resolución de alcaldía N° 190-2019-A-MDSS
2022	1/02/2022	26/04/2022	11/05/2022	99	Acuerdo Municipal N° 07-2022-CM-MDSS, Resolución de alcaldía N° 215-2022-A-MDSS
2023	14/04/2023	11/07/2023	13/07/2023	90	Acuerdo de Concejo N° 016-2023-CM-MDSS, Resolución de alcaldía N° 220-2023-A-MDSS
2024	31/05/2024	12/08/2024	15/08/2024	76	Acuerdo de Concejo N° 038-2024-CM-MDSS, Resolución de alcaldía N° 285-2024-A-MDSS

Nota. Elaboración propia a partir del análisis documental de expedientes de la Gerencia de Desarrollo Económico (MDSS).

A.2. Dimensión: IMPLEMENTACIÓN

Indicador: Ratio de aprobación de planes de negocio

El 100% de los planes presentados en los cuatro concursos analizados (2019, 2022, 2023 y 2024) fueron aprobados sin observaciones. Esta cifra, según señaló la subgerenta de promoción de la inversión privada, la tasa de aprobación del 100% en los

concursos, indica la ausencia efectiva de competencia y baja participación y/o desconocimiento de los pobladores de la iniciativa de Procompite, además de que configura un escenario donde los planes de negocio presentados cumplen con los criterios de aprobación del comité evaluador.

Tabla 16

Ratio de aprobación de planes (Dimensión: Implementación)

Año de concurso	Presentados	Aprobados	Observados	% aprobados	Fuente
2019	5	5	0	100%	RESOLUCIÓN DE ALCALDÍA N° 231-2019-A-MDSS
2022	3	3	0	100%	RESOLUCIÓN DE ALCALDÍA N° 252-2022-A-MDSS
2023	14	14	0	100%	RESOLUCIÓN DE ALCALDÍA N° 296-2023-A-MDSS
2024	17	17	0	100%	RESOLUCIÓN DE ALCALDÍA N° 330-2024-A-MDSS

Nota. Elaboración propia a partir del análisis documental de expedientes de la Gerencia de Desarrollo Económico (MDSS).

Indicador: Elaboración de planes de negocio AEO / asesores externos

La evolución de este indicador describe que, en el concurso de 2019, el 60% de los planes fueron elaborados por las propias AEO; en los años siguientes, el porcentaje se redujo a 0%; la razón es el requerimiento de la firma por un profesional colegiado, si bien la normativa general de Procompite a nivel nacional no formula dicha exigencia, le otorga autonomía al gobierno local para diseñar reglas específicas.

Tabla 17*Elaboración de planes de negocio: AEO / asesores externos*

Año de concurso	Elaborados por AEO	Elaborado externamente	%AEO	%Externo
2019	3	2	60%	40%
2022	0	3	0%	100%
2023	0	14	0%	100%
2024	0	17	0%	100%

Nota. Elaboración propia a partir del análisis documental de expedientes de la Gerencia de Desarrollo Económico (MDSS).

A.3. Dimensión: EJECUCIÓN

Indicador: N° de días de retraso entre contrato firmado y entrega de bienes

Los días de retraso entre la firma del contrato y la entrega de bienes oscilan entre 5 días y 20 días, con una media de 13 días para las ocho AEO.

Tabla 18*Días de retrasos en el inicio de entrega de cofinanciamiento*

Cadena productiva	Fecha de firma de contrato	Fecha de inicio de entrega	N° días	Fuente
Fresas 1	15/06/2019	5/07/2019	20	Actas de entrega por AEO
Fresas 2	19/05/2022	30/05/2022	11	
Fresas 3	5/08/2023	10/08/2023	5	
Fresas 4	5/08/2023	12/08/2023	7	
Hortalizas 1	16/07/2019	28/07/2019	12	
Hortalizas 2	15/06/2022	2/07/2022	17	
Flores 1	3/09/2022	17/09/2022	14	
Flores 2	4/10/2023	22/10/2023	18	

Nota. Elaboración propia a partir del análisis documental de expedientes de la Gerencia de Desarrollo Económico (MDSS).

Estos retrasos, aunque presentes en todos los casos, son moderados y no comprometen la integridad del plan de negocio.

Indicador 6: Visitas técnicas ejecutadas y programadas pre / post Procompite según AEO

La ratio de cumplimiento de visitas técnicas programadas presenta el desempeño más sólido del conjunto de indicadores documentales: las ocho AEO alcanzaron el 100% de las visitas ejecutadas.

Tabla 19

Registro de visitas técnicas según AEO

Cadena productiva	Visitas programadas	Visitas ejecutadas	% Cumplimiento	Fuente
Fresas 1	24	24	100%	Informe de cierre de cada plan de negocio
Fresas 2	22	22	100%	
Fresas 3	23	23	100%	
Fresas 4	21	21	100%	
Hortalizas 1	20	20	100%	
Hortalizas 2	20	20	100%	
Flores 1	28	28	100%	
Flores 2	29	29	100%	

Nota. Elaboración propia a partir del análisis documental de expedientes de la Gerencia de Desarrollo Económico (MDSS).

A.4. Dimensión: INTEGRACIÓN VERTICAL

Indicador: Canales de comercialización pre / post Procompite según AEO

En la tabla 20, las ocho AEO registraron incrementos en el número de canales de comercialización, con variaciones que van desde +1 hasta +3. El caso más destacado es el de las flores, donde las AEO de Quillahuata y Ccorao incorporaron las florerías como nuevo canal, incluyendo un segmento de mercado de mayor valor unitario que el mercado distrital.

Tabla 20

Canales de comercialización pre / post Procompite según AEO

Cadena Productiva	Canales ANTES	Canales DESPUÉS	Variación	Fuente
Fresas 1	1 (acopiador)	4 (acopiador+mercado distrital+mercado provincial+feria todos los viernes)	+3	Plan de negocio / Informe de cierre de cada cadena productiva
Fresas 2	1 (mercado distrital)	4 (acopiador+mercado distrital+mercado provincial+feria todos los viernes)	+3	
Fresas 3	1 (mercado distrital)	2 (mercado distrital+feria todos los viernes)	+1	
Fresas 4	1 (acopiador)	3 (acopiador+mercado distrital+feria todos los viernes)	+2	
Hortalizas 1	2 (acopiador+mercado distrital)	4 (acopiador+mercado distrital+mercado provincial+feria todos los viernes)	+2	
Hortalizas 2	1 (acopiador)	3 (acopiador+mercado distrital+feria todos los viernes)	+2	
Flores 1	2 (acopiador+mercado distrital)	4 (acopiador+mercado distrital+mercado provincial+venta a florerías)	+2	
Flores 2	1 (Mercado distrital)	3 (mercado distrital + florería + feria todos los viernes)	+2	

Nota. Elaboración propia a partir del análisis documental de expedientes de la Gerencia de Desarrollo Económico (MDSS).

Indicador 8 – Precio de venta pre / post Procompite según AEO

Los precios de venta unitarios muestran variaciones pronunciadas: la tabla 21 describe la variación de precios desde un incremento del 12,5% en fresas hasta el 108,3% en las dos AEO de flores, que duplicaron el precio de venta por ramo al acceder al mercado de florerías.

Tabla 21

Precio de venta pre / post Procompite según AEO

Cadena Productiva	Precio antes (S/.)	Precio después (S/.)	Variación %	Fuente
Fresas 1	8.00/kg	10.00-12.00/kg	25.00%	Plan negocio / inf. cierre
Fresas 2	8/kg	12/kg	50.00%	Plan negocio / inf. cierre
Fresas 3	8/kg	10/kg	25.00%	Plan negocio / inf. cierre
Fresas 4	8/kg	9/kg	12.50%	Plan negocio / inf. cierre
Hortalizas 1	1.5/kg	2/kg	33.33%	Plan negocio / inf. cierre
Hortalizas 2	1.7/kg	2.5/kg	47.06%	Plan negocio / inf. cierre
Flores 1	12/paq	25/paq	108.33%	Plan negocio / inf. cierre
Flores 2	12/paq	25/paq	108.33%	Plan negocio / inf. cierre

Nota. Elaboración propia a partir del análisis documental de expedientes de la Gerencia de Desarrollo Económico (MDSS).

Asimismo, la tabla 21 detalla que, según el plan de negocio inicial, se identifica que en la cadena de fresas el precio unitario por kg era de S/. 8.00/kg llegando a costar S/. 12.00/kg después de ejecutarse Procompite, en dicha cadena se ha realizado la transformación de la fresa; sin embargo, la venta aún no es masiva y los documentos siguen calculándose sobre la producción primaria. Respecto a la cadena de hortalizas, los precios tienen alta variabilidad por temporadas, oscilando según la línea base del plan de negocio de S/.1.50/kg - S/.1.70/kg, alcanzando S/.2.00/kg – S/.2.5/Kg. Por último, la cadena productiva de flores registra precios variables por año y temporadas, acrecentándose de S/.12.00/paq – S/.25.00/paq al culminar la ejecución de Procompite.

Indicador 9 – Categoría de eslabón de cadena pre / post Procompite según AEO

El avance de eslabón es el indicador más revelador: las cuatro AEO de fresas transitaban desde la producción primaria hacia la transformación artesanal. Las AEO de hortalizas lograron únicamente un avance parcial, permanecen en producción primaria, pero diversificaron canales, mientras que las flores incorporaron actividades de manufactura (arreglos, bouquets) sin alcanzar la transformación propiamente dicha. Según la subgerente encargada de Procompite, este gradiente de avance es estructuralmente determinado por la naturaleza del producto: las fresas tienen un potencial de transformación accesible (mermeladas, néctares) que las hortalizas y las flores no replican con la misma facilidad.

Tabla 22*Categoría de eslabón pre / post Procompite según AEO*

Cadena Productiva	Eslabón antes	Eslabón después	Fuente
Fresas 1	Producción primaria	Transformación (mermelada, néctar, licores) La comercialización la hacen en los diferentes mercados locales: Vinocanchon, Huancaro, San Sebastián	Informe de cierre de plan de negocio
Fresas 2	Producción primaria	Transformación (mermelada, néctar) La comercialización lo hacen en los diferentes mercados locales del Cusco: Vinocanchon, Huancaro, San Sebastián	Informe de cierre de plan de negocio
Fresas 3	Producción primaria	Transformación (mermelada) La comercialización la hacen en los mercados locales: Vinocanchon, Huancaro, San Sebastián y ferias	Informe de cierre de plan de negocio
Fresas 4	Producción primaria	Transformación (mermelada) La comercialización lo hacen en los diferentes mercados locales: Vinocanchon, Huancaro, San Sebastián y ferias	Informe de cierre de plan de negocio
Hortalizas 1	Producción primaria	Producción primaria La comercialización la hacen en los diferentes mercados locales	Informe de cierre de plan de negocio
Hortalizas 2	Producción primaria	Producción primaria La comercialización la hacen en los diferentes mercados locales	Informe de cierre de plan de negocio
Flores 1	Producción primaria	Producción primaria + manufactura La comercialización la hacen en los diferentes mercados locales y florerías.	Informe de cierre de plan de negocio
Flores 2	Producción primaria	Producción primaria + manufactura La comercialización lo hacen en los diferentes mercados locales, florerías y a pedido	Informe de cierre de plan de negocio

Nota. Elaboración propia a partir del análisis documental de expedientes de la Gerencia de Desarrollo Económico (MDSS).

A.5. Dimensión: COMPETITIVIDAD

Indicador: volumen de producción semanal pre / post Procompite según AEO

Los incrementos en volumen de producción son sustanciales en todas las cadenas, desde un 23% en fresa hasta el 150% en flores, la cadena de hortalizas alcanzando los incrementos más elevados en términos relativos (100% y 133%).

Tabla 23

Volumen de producción semanal pre / post Procompite según AEO

Cadena Productiva	Volumen antes	Volumen después	Variación %	Fuente
Fresas 1	45 kg/semanales	70 kg/semanal	56%	Informe de cierre de plan de negocio
Fresas 2	50 kg/semanales	75 kg/semanales	50%	Informe de cierre de plan de negocio
Fresas 3	65 kg/semanales	80 kg/semanales	23%	Informe de cierre de plan de negocio
Fresas 4	43 kg/semanales	83 kg/semanales	93%	Informe de cierre de plan de negocio
Hortalizas 1	25 kg/semanales	50 kg/semanales	100%	Informe de cierre de plan de negocio
Hortalizas 2	15 kg/semanales	35 kg/semanales	133%	Informe de cierre de plan de negocio
Flores 1	15 paq/semanal	25 paq/semanal	67%	Informe de cierre de plan de negocio
Flores 2	12 paq/semanales	30 paq/semanales	150%	Informe de cierre de plan de negocio

Nota. Elaboración propia a partir del análisis documental de expedientes de la Gerencia de Desarrollo Económico (MDSS).

Indicador 11 – Ingreso mensual bruto de la AEO pre / post Procompite

Las variaciones más extremas corresponden a hortalizas (+208,82%, de S/ 102.00 a S/ 315.00) y flores (+201,34%, de S/ 672 a S/ 2,025). Aun cuando los porcentajes de variación de las AEO de hortalizas son los más elevados, los niveles absolutos alcanzados revelan la precariedad estructural de esa cadena.

Tabla 24

Ingreso mensual pre / post Procompite según AEO

Cadena Productiva	Ingreso ANTES (S/. / mes)	Ingreso DESPUÉS (S/. /mes)	Variación %	Fuente
Fresas 1	S/ 1,440.00	S/ 2,100.00	45.83%	Plan negocio/ Informe de cierre
Fresas 2	S/ 1,600.00	S/ 2,700.00	68.75%	Plan negocio/ Informe de cierre
Fresas 3	S/ 2,080.00	S/ 2,400.00	15.38%	Plan negocio/ Informe de cierre
Fresas 4	S/ 1,376.00	S/ 2,241.00	62.86%	Plan negocio/ Informe de cierre
Hortalizas 1	S/ 150.00	S/ 300.00	100.00%	Plan negocio/ Informe de cierre
Hortalizas 2	S/ 102.00	S/ 315.00	208.82%	Plan negocio/ Informe de cierre
Flores 1	S/ 720.00	S/ 1,875.00	160.42%	Plan negocio/ Informe de cierre
Flores 2	S/ 672.00	S/ 2,025.00	201.34%	Plan negocio/ Informe de cierre

Nota. Elaboración propia a partir del análisis documental de expedientes de la Gerencia de Desarrollo Económico (MDSS).

4.3. Prueba de hipótesis

Hipótesis general

H₀: La gestión de Procompite no tiene relación estadísticamente significativa con el desarrollo competitivo de los productores agrarios del distrito de San Sebastián-Cusco, periodo 2024.

H₁: La gestión de Procompite tiene relación estadísticamente significativa con el desarrollo competitivo de los productores agrarios del distrito de San Sebastián-Cusco, periodo 2024.

En la tabla 25, se obtuvo una correlación de 0,336, lo que significa que hay una correlación positiva de poco peso entre las dos variables. Igualmente, el valor de significación bilateral obtenido fue de $p = 0,001$, que, además, se encuentra por debajo del nivel de significancia ($\alpha = 0,01 < 0,05$), lo que permite concluir que la relación entre las variables existe con una significatividad estadística baja.

Tabla 25

Correlación entre las variables gestión de Procompite y desarrollo competitivo

			Gestión de Procompite	Desarrollo Competitivo
Rho de Spearman	Gestión de Procompite	Coeficiente de correlación	1,000	,336**
		Sig. (bilateral)	.	,001
		N	96	96
	Desarrollo competitivo	Coeficiente de correlación	,336**	1,000
		Sig. (bilateral)	,001	.
		N	96	96

**.

 La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Resultado: Se acepta la hipótesis alterna debido a que el coeficiente Rho de Spearman muestra un nivel de significancia de 0,001 y un valor de $\rho = 0,336$ que valida una relación positiva entre las variables.

Hipótesis específica 1

H₀: La fase de autorización de Procompite no se relaciona de manera estadísticamente significativa con el desarrollo competitivo de los productores agrarios del distrito de San Sebastián, Cusco, 2024.

H₁: La fase de autorización de Procompite se relaciona de manera estadísticamente significativa con el desarrollo competitivo de los productores agrarios del distrito de San Sebastián, Cusco, 2024.

Los hallazgos en la tabla de correlación entre la fase de autorización y el desarrollo competitivo muestran que la fase de autorización tiene un coeficiente de correlación con el desarrollo competitivo de 0,155 y un nivel de significancia de $p = 0,132$, que es mayor ($\alpha = 0,05$) que el establecido.

Tabla 26

Correlación entre la fase de autorización y la variable desarrollo competitivo

Rho de Spearman		Desarrollo competitivo
Fase autorización	Coeficiente de correlación	,155
	Sig. (bilateral)	,132
	N	96

Resultado: El coeficiente $\rho = 0,155$ no alcanzó el nivel de significancia estadística ($p = 0,132 > 0,05$), por lo que se acepta la hipótesis nula. Este resultado es consistente dado que la fase de autorización es un trámite puramente administrativo y

burocrático, ajeno a los beneficiarios, además, ello no implica que la fase sea irrelevante, sino que se manifiesta como condición habilitante de las fases posteriores, no como factor de cambio en la competitividad.

Hipótesis específica 2:

H₀: La fase de implementación de Procompite no se relaciona de manera estadísticamente significativa con el desarrollo competitivo de los productores agrarios del distrito de San Sebastián, Cusco, 2024.

H₁: La fase de implementación de Procompite se relaciona de manera estadísticamente significativa con el desarrollo competitivo de los productores agrarios del distrito de San Sebastián, Cusco, 2024.

Respecto a la tabla de correlación entre la fase de implementación y desarrollo competitivo, se obtuvo un coeficiente de correlación de 0,163 y un nivel de significancia de $p = 0,111$; esto muestra que no existe una relación significativa con el desarrollo competitivo.

Tabla 27

Correlación entre la fase de implementación y la variable desarrollo competitivo

Rho de Spearman		Desarrollo competitivo
Fase implementación	Coeficiente de correlación	,163
	Sig. (bilateral)	,111
	N	96

Resultado: se acepta la hipótesis nula y se rechaza la hipótesis alterna; la decisión se tomó con base en el nivel de significancia estadística ($p = 0,111 > 0,05$); se concluye que no existe una relación estadística significativa. Esto significa que la

implementación de Procompite aún no se traduce en un desarrollo competitivo para el productor agrario.

Hipótesis específicas 3:

H₀: La fase de ejecución de Procompite no se relaciona de manera estadísticamente significativa con el desarrollo competitivo de los productores agrarios del distrito de San Sebastián Cusco, 2024

H₁: La fase de ejecución de Procompite se relaciona de manera estadísticamente significativa con el desarrollo competitivo de los productores agrarios del distrito de San Sebastián Cusco, 2024

En la tabla de correlación entre la fase de ejecución y el desarrollo competitivo se obtuvo un coeficiente de correlación de 0,243 y un nivel de significancia de 0,017. Estos resultados ponen de manifiesto que existe una relación positiva baja y estadísticamente relevante entre la fase de ejecución y el desarrollo competitivo.

Tabla 28

Correlación entre la fase de ejecución de gestión de Procompite y la variable desarrollo competitivo

Rho de Spearman		Desarrollo competitivo
Fase ejecución	Coeficiente de correlación	,243*
	Sig. (bilateral)	,017
	N	96

Resultado: Se acepta la hipótesis alterna; se sustenta primordialmente en el nivel de significancia ($p = 0,017 > 0,05$). Esto implica que la gestión adecuada de los

recursos, el funcionamiento de las iniciativas productivas tiene una relación positiva con el desarrollo competitivo de las cadenas productivas agrícolas.

4.4. Presentación de resultados

Las fases de autorización e implementación son percibidas de forma prácticamente homogénea por las tres cadenas productivas, con concentraciones del 65,0%, 70,0% y 72,2% en el nivel medio para la fase de autorización, y del 62,5%, 65,0% y 77,8% para la fase de implementación, respectivamente. Esta uniformidad revela que los productores no distinguen diferencias en los procesos administrativos previos a la llegada de los bienes.

Respecto a la fase de ejecución, el 45,0% de los productores de fresas la valoró como alta; la razón radica principalmente en que los planes de negocio de fresas incluyeron activos orientados a la transformación; por otro lado, el 70% de hortalizas y el 66,7% de flores la consideran de nivel medio.

La correlación positiva de baja magnitud entre la gestión de Procompite y el desarrollo competitivo ($Rho = 0,336$; $p = 0,001$) es coherente con los resultados de Cejáz (2023), quien también reportó una correlación baja ($Rho = 0,338$) en productores pecuarios de Moquegua. Ambos estudios apuntan a que el programa genera cambios reales pero modestos en las condiciones de los beneficiarios; a diferencia de los valores sustancialmente más altos reportados por Aduvire (2024) en la misma región ($Rho = 0,975$) y por Ramírez (2023) en Loreto ($r = 0,832$).

La no significancia de las fases de autorización e implementación ($Rho = 0,155$ y $Rho = 0,163$, respectivamente) contrasta con los hallazgos de Ramírez (2023), quien

reportó las fases de autorización ($r = 0,716$) e implementación ($r = 0,764$) en el departamento de Loreto. Esta divergencia indica que los beneficiarios de San Sebastián valoran los cambios que les llegan directamente en forma de equipos, capacitación y seguimiento más que los procesos administrativos previos.

Los ocho expedientes revisados muestran tasas de ejecución presupuestal de entre 94,4% y 99,8%, lo que contrasta con el 39,7% del monto ejecutado que el Ministerio de la Producción (2019) registró a nivel nacional. El distrito de San Sebastián cumple en el aspecto administrativo; sin embargo, la mitad de las AEO analizadas no amplió sus canales de comercialización en más de uno, lo que sugiere que ejecutar bien el presupuesto no es suficiente para mejorar la posición de los productores en la cadena de valor.

Los datos perceptuales de la Tabla 9 muestran que el 85% de los productores de fresas calificó su integración vertical como alta, frente al 30,6% en flores y al 25% en hortalizas. Al cruzar dicha información con los expedientes de las ocho AEO.

Cadena de fresas: Antes de Procompite, las cuatro AEO vendían a través de un único canal (el acopiador o el mercado distrital). Al cierre de los planes de negocio, tres de ellas operaban simultáneamente en tres o cuatro canales respecto a la línea base (Tabla 20). El cambio más relevante, sin embargo, no estuvo en los canales sino en el eslabón: las cuatro AEO transitaron desde la producción primaria hacia la transformación artesanal (mermeladas, néctares y licores), con incrementos de precio de entre 12,5% y 50% por kilogramo e ingresos mensuales brutos que oscilaron entre S/ 2,100 y S/ 2,700 al cierre. Esos avances corresponden exactamente a lo que MIDAGRI (2021) define como desarrollo competitivo: que el productor pueda transformar su

producción y acceder a mercados de mayor valor. El 85% de percepción alta en integración vertical refleja el cambio verificable real. Lo que sí debe advertirse es que esa transformación todavía no alcanzó escala comercial sostenida.

Cadena de flores: Las flores lograron algo más acotado, pero igualmente concreto; ambas AEO pasaron de vender únicamente en el mercado distrital y a acopiadores a incorporar florerías como canal de venta, accediendo así a un segmento de mayor valor unitario. El precio por paquete pasó de S/ 12 a S/ 25 (incremento del 108,3%), y los ingresos mensuales crecieron entre 160% y 201%, con valores post-intervención de S/ 1,875 y S/ 2,025 (Tablas 21 y 24). El volumen de producción también aumentó entre 67% y 150% semanalmente (Tabla 23). Sin embargo, el 69,4% de los floricultores ubicó su integración vertical en nivel medio, no alto (Tabla 9), y esa percepción es consecuente con lo que los expedientes muestran: el avance de eslabón fue hacia la manufactura (arreglos, bouquets). A diferencia de las fresas, las flores no admiten la misma gama de derivados con vida útil extendida; tienen progreso real, pero su techo está determinado por la naturaleza perecedera del producto, lo que limita estructuralmente el tipo de eslabonamiento hacia adelante que Hirschman (1958) identifica como motor del desarrollo competitivo.

Cadena de hortalizas: Las Tablas 23 y 24 muestran los incrementos relativos más altos del conjunto: volumen de producción 100% y 133%; ingresos +100% y +208,8%. Los ingresos mensuales antes de Procompite eran S/ 150 y S/ 102 respectivamente, los más bajos de todas las cadenas con amplia diferencia. Después de la intervención llegaron a S/ 300 y S/ 315, valores que siguen siendo inferiores a los que Fresas registraba antes de recibir ningún apoyo. Además, ambas AEO permanecieron en producción primaria al cierre del plan (Tabla 22): los canales se diversificaron de uno a

tres o cuatro, pero todos dentro del mismo circuito de mercados locales y acopiadores, sin acceso a segmentos de mayor valor. La encuesta recoge esa misma lectura: el 20% de los horticultores reportó integración vertical baja y el 55% se ubicó en el nivel medio, que en este contexto significa permanecer en producción primaria con pequeñas mejoras. Este resultado es coherente con CIAT (2004): los programas que intervienen en un solo eslabón de la cadena tienen efectividad limitada si no van acompañados de estrategias de articulación comercial. Procompite entregó fitotoldos, sistemas de riego e infraestructura que mejoraron la productividad de las hortalizas, pero no modificó las condiciones de comercialización. El resultado fue más producto vendido en los mismos canales, a precios ligeramente mejores, desde una base que sigue siendo estructuralmente precaria. Dorado (2021) documentó el mismo patrón en San Jerónimo con productores de hortalizas: mejoras productivas reales sin avance en la cadena de valor.

La diferencia de impacto entre las tres cadenas no se explica por la calidad de la gestión del programa, que fue homogénea: ejecución presupuestal de entre 94,4% y 99,8%; 100% de visitas técnicas cumplidas en las ocho AEO. Lo que varió fue el potencial de cada producto para activar eslabonamientos hacia adelante. Las fresas tenían una ventana de transformación artesanal accesible con equipamiento básico; las flores tenían un mercado de mayor valor unitario al alcance con manufactura; las hortalizas no contaban con ninguna de esas condiciones.

CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

- La gestión de PROCOMPITE se relaciona positivamente y significativamente con el desarrollo competitivo de los productores agrarios del distrito de San Sebastián ($Rho = 0,336$; $p = 0,001$). La relación es positiva, pero de baja magnitud, lo que refleja un programa que mejora las condiciones productivas internas de las asociaciones, pero no alcanza a transformar de forma profunda su inserción en mercados de mayor valor ni la sostenibilidad de las AEO.
- De las tres fases evaluadas, solo la fase de ejecución muestra relación significativa con el desarrollo competitivo ($Rho = 0,243$; $p = 0,017$). Autorización ($p = 0,132$) e implementación ($p = 0,111$) no la presentan. Los beneficiarios valoran lo que reciben directamente (bienes, capacitación, acompañamiento técnico) más que los trámites administrativos previos a la entrega.
- El análisis documental de las ocho AEO (2019-2024) muestra que la diferencia de impacto entre cadenas no se explica por la calidad de la gestión, que fue homogénea (ejecución presupuestal de 94,4% a 99,8%; 100% de visitas técnicas cumplidas). Fresas transitó de producción primaria a transformación artesanal; flores alcanzó manufactura y accedió a un canal de mayor valor unitario (florerías); hortalizas permaneció en producción primaria pese a diversificar canales de venta. Lo que varió fue el potencial de cada producto para activar eslabonamientos hacia adelante.
- Las tasas de ejecución presupuestal registradas en el distrito de San Sebastián (94,4% a 99,8%) superan ampliamente el promedio nacional del 39,7%, lo que

evidencia que la Municipalidad Distrital de San Sebastián tiene capacidad administrativa suficiente para gestionar los fondos.

- El programa atiende mayoritariamente a mujeres (72,9%) y a una población con nivel educativo predominantemente básico (más del 60% con primaria o sin nivel). A esto se suma una tasa de deserción del 17,7% de los beneficiarios, lo que plantea dificultades en la sostenibilidad organizacional de los beneficios logrados.

RECOMENDACIONES

- Dado que Procompite mejora condiciones internas, pero no garantiza inserción en mercados de mayor valor, se recomienda que se incorpore un componente explícito de articulación comercial en cada plan de negocio, con metas de acceso a nuevos canales o compradores, y no solo metas de infraestructura o activos productivos.
- Dado que solo la fase de ejecución muestra relación significativa con el desarrollo competitivo, se recomienda concentrar los recursos de mejora del programa en esa fase: procesos de adquisición transparentes, verificación de calidad de los bienes entregados y capacitaciones técnicas orientadas a la articulación comercial, sin restar eficiencia administrativa a las fases previas.
- El potencial de transformación del producto explica la diferencia de impacto entre cadenas; se recomienda diferenciar el diseño de los futuros concursos según ese potencial: para cadenas con baja diferenciación posible del producto, como hortalizas, priorizar estrategias de asociación comercial directa con compradores institucionales (restaurantes, hospitales, colegios).
- Dado el perfil predominante de beneficiarias con educación básica y la tasa de deserción del 17,7%, se recomienda adaptar los materiales y metodologías de capacitación a ese nivel educativo y establecer un seguimiento continuo de 12 a 24 meses después del cierre de cada plan de negocio para monitorear la sostenibilidad productiva y la competitividad de los socios en la asociación.

VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aduvire, R. (2024). Gestión de Procompite y el desarrollo competitivo de los productores de la región Moquegua 2024. Moquegua.
https://repositorio.ujcm.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12819/2454/Rolando-Johanna_tesis_titulo_2024.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Aimituma, C. R., & Yalta, V. K. (2021). La gestión municipal y el desarrollo económico local del distrito de San Sebastián provincia de cusco: periodo 2019-2020. Cusco.
- Alburquerque, F. (2004). El Enfoque del Desarrollo Económico Local. Buenos Aires: Organización Internacional del Trabajo.
- ALIDE. (2019). Los desafíos del financiamiento de la productividad y competitividad en américa latina y el papel de la banca de desarrollo.
<https://www.alide.org.pe/wp-content/uploads/2019/06/Informe-Panel-Productividad-y-competitividad-ALIDE-49.pdf>
- Amartya Sen. (1998). LAS TEORIAS DEL DESARROLLO A PRINCIPIOS DEL SIGLO XXI. Cuadernos de Economía.
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4934951>
- Arching, C. (2006). Matemáticas financieras para la toma de decisiones empresariales. México: McGraw-Hill.
- Argudo, C. (27 de Julio de 2017). Emprende Pyme. Recuperado el 2021, de
<https://www.emprendepyme.net/que-son-las-incubadoras-de-empresas.html>
- Arispe. (2020). La Investigación Científica. Ecuador: Universidad Internacional del Ecuador.
- Arraya, C. E. (2021). Gestion administrativa y calidad de los servicios en la Municipalidad Dsitrital de San Sebastian. Cusco.

- Ascencios, K., & Velarde, C. (2022). PROCOMPITE, una estrategia para la competitividad de los pequeños productores rurales en el Perú. *Saber Servir: Revista de la Escuela Nacional de Administración Pública del Perú*, 7-34.
- Asencios, B., & Velarde, C. (2022). PROCOMPITE, una estrategia para la competitividad de los pequeños productores rurales en el Perú. *Economicas CUC*, 72-120.
- Baena, G. (2017). *Metodología de la Investigación*. México: Editorial Patria.
- Barro, R. (1988). Government spending in a simple model of endogenous growth. *Journal of Political Economy*.
- Bellido, A. (2017). La maximización del bienestar económico de la. *Catedra Villareal*, 5(2), 235-247.
- Belloso, R. (2016). Financiamiento utilizado por las pequeñas y medianas empresas. *CICAG*, 284-303.
- Brito, D. (2018). El riesgo empresarial. *Universidad y Sociedad*. Recuperado el 2021, de http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2218-36202018000100269#c1
- Bolaños C., E. A. (1999). *David Ricardo. Ensayos de Economía*, Universidad Nacional de Colombia
- Bucardo, A., & Camarena, E. (2015). Hacia una comprensión de los conceptos de emprendedores y empresarios. *Negocios*, 98-107.
- Carranza, B., & Barrantes, C. (2022). La nueva gestión pública: la respuesta para un estado eficiente y eficaz. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*. <https://ciencialatina.org/index.php/cienciala/article/view/3724/5618>
- Carvache, O., Gutierrez, G., & Frias, C. (2018). Incidencia de la innovacion y la tecnologia en el desarrollo competitivo de las pequeñas y medianas empresas

- exportadoras de Guayas Ecuador. Revista Espacios, 37-42.
<https://www.revistaespacios.com/a18v39n47/a18v39n47p37.pdf>
- Centro Latinoamericano de Administracion para el Desarrollo [CLAD]. (1998). Una nueva gestion publica para America Latina. <https://clad.org/wp-content/uploads/2020/07/Una-Nueva-Gestion-Publica-para-America-Latina.pdf>
- CEPAL. (2018). La ineficiencia de la desigualdad. Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- Chayanov, A., Kerblay, B., Thorner, D., & Harrison, M. (1981). Chayanov y la teoría de la economía campesina. México: Ediciones pasado y presente.
https://arxiujosepserradell.cat/wp-content/uploads/2021/12/94.-AA.VV_-Chayanov-y-la-teor%C3%ADa-de-la-econom%C3%ADa-campesina.pdf
- Chong, E. (2017). El emprendimiento como agente potenciador del desarrollo economico local en el espacio rural. Revista de desarrollo económico, 32-49.
- CIAT. (2004). Metodología de diseño de estrategias para el desarrollo de cadenas productivas. Centro Internacional de Agricultura Tropical.
- CODESPA. (2011). Cadenas de valor y desarrollo rural: Guía metodológica para el análisis. CODESPA.
- Gobierno Regional del Cusco. (2012). Ordenanza Regional N° 022-2012-CR/GRC-CUSCO: Dictan normas para la implementación de la Estrategia Regional de Competitividad y el proceso PROCOMPITE. Consejo Regional.
- Diario El Peruano. (2009). Normas legales Ley N° 29337.
<https://busquedas.elperuano.pe/dispositivo/NL/2081735-2>
- Diario El Peruano. (2021). Reglamento de la Ley N° 29337, Ley que establece disposiciones para apoyar la competitividad productiva.
<https://busquedas.elperuano.pe/dispositivo/NL/1921532-1>

- Diario El Peruano. (2022). Ley que modifica la ley 29337, ley que establece las disposiciones para apoyar la competitividad productiva. Norma Legales. https://leyes.congreso.gob.pe/Documentos/2021_2026/ADLP/Texto_Consolidado/31502-TXM.pdf
- Dorado, J. (2021). Impactos del proyecto Procompite en los productores de hortalizas del distrito de San Jeronimo, Cusco, 2015-2017. Cusco: Universidad Nacional San Antonio Abad de Cusco. https://repositorio.unsaac.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12918/6049/253T20211055_TC.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Gamarra, C. (2022). Gestión de Procompite y competitividad en productores agropecuarios de Huancavelica. Universidad de San Martín de Porres.
- Garcia, A. (1995). Competitividad y bienestar social en el sector agropecuario. Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA).
- Gaudin, Y. &. (2020). Los intermediarios en cadenas de valor agropecuarias: un análisis de la apropiación y generación de valor agregado. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Gobierno Regional de Huancavelica. (2020). Plan Operativo Anual Procompite. Huancavelica. https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/1220431/1576056_RGGR-141-202020200807-1746888-bazvgj.pdf
- Grupo Impulsor de Políticas Agrarias Regionales. (2016). Propuesta de mejora para la ejecución de Procompite Piura. Piura. <http://www.cipca.pe/wp-content/uploads/2022/06/Propuesta-del-GIPAR-para-PROCOMPITE-Regional.pdf>
- Hernandez, G. (2010). La inversión pública en México: Un análisis de su impacto en el crecimiento económico. Universidad Nacional Autónoma de México.

- Hernandez, R., Fernandez, C., & Baptista, P. (2014). Metodología de la Investigación. (pág. 152). México: Mc Graw Hill Education.
- Hernandez-Sampieri, R., & Mendoza, C. (2018). Metodología de la Investigación, las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta. Ciudad de México: McGraw Hill.
- Hirschman. (1958). The Strategy of Economic Development. Yale University Press.
- Huaman, J. (2020). Procompite y desarrollo económico local en Ayacucho. Revista Gestión en Perspectiva.
- Huiman, R. (2022). El sistema de control interno y la gestión pública:. Revista Científica Multidisciplinar. https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v6i2.2030 p
- IBCPerú. (2012). Las comunidades que mueven al país. Lima.
- Iglesias, D. (2002). Cadenas de valor como estrategia: El enfoque de Demand-Driven. Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA).
- IICA. (1999). Competitividad de la agricultura: Cadenas agroalimentarias y el impacto del factor institucional. San José, Costa Rica.
- Isaza, J. (2010). Cadenas productivas: Enfoques y precisiones conceptuales. Universidad de La Salle.
- Mamani, P. (2021). Procompite y desarrollo competitivo en Puno. Universidad José Carlos Mariátegui. .
- Martinez, C. (2002). Neoinstitucionalismo y teoría de gestión. Revista de ciencias administrativas y sociales, 9-16.
https://campusvirtual.icap.ac.cr/pluginfile.php/238983/mod_resource/content/1/Mart%C3%ADnez%2C%20C.%20%282002%29%20El%20Neo%20institucionalismo%20y%20teor%C3%ADa%20de%20gesti%C3%B3n.%20.pdf

Mayer, E. (2010). Discusión sobre la teoría económica del campesinado, con énfasis en el medio andino. Campesinos y neoliberalismo. <https://red.pucp.edu.pe/wp-content/uploads/biblioteca/160210.pdf>

MIDAGRI. (2024). Plan de accion anual Procompite. Lima.
[https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/6521941/5687028-plan-procompite.pdf?v=1719257484#:~:text=b\)%20Ley%20N%C2%B0%2031502,a%20a%20la%20competitividad%20productiva](https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/6521941/5687028-plan-procompite.pdf?v=1719257484#:~:text=b)%20Ley%20N%C2%B0%2031502,a%20a%20la%20competitividad%20productiva).

MIDAGRI. (2024). Plan de accion de Procompite. Lima.

Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego. (2021). Politica Nacional Agraria. Lima.
<https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/2071814/DECRETO%20SUPREMO%2017-2021-MIDAGRI.pdf>

Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego. (2022). Marco lógico Programa de Compensaciones para la Competitividad. Lima.
<https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/3556695/R.D.E.%20N%C2%B0%20059-2022-MIDAGRI-AGROIDEAS-Marco%20L%C3%B3gico.pdf>

Ministerio de la Producción [PRODUCE]. (2023). Nota Metodológica de Evaluación de Impacto para la Estrategia Procompite. Lima.
<https://ogeiee.produce.gob.pe/index.php/en/estadisticas/oei-documentos-publicaciones/documentos-de-trabajo-oei/notas-metodologicas/item/1095-nota-metodologica-de-evaluacion-de-impacto-para-la-estrategia-procompite>

Ministerio de la Producción. (2015). Evaluación de resultados de la ejecución y operación de las iniciativas de negocios PROCOMPITE que iniciaron su ejecución en los años 2010, 2011 y 2012. Lima.
<https://procompite.produce.gob.pe/images/procompite/beneficiarios/evaluacion-de-resultados-de-consultoria/evaluacion-de-resultados.pdf>

Ministerio de la Produccion. (2019). Evaluación de diseño y resultados para la estrategia Procompite. Lima. <https://procompite.produce.gob.pe/index.php/informacion-estadistica/evaluacion-de-impacto-y-o-resultados>

- Murray, P. (2022). Gestión Información y Conocimiento. Biblios.
<https://www.redalyc.org/pdf/161/16114402.pdf>
- Musgrave, R. (1959). The Theory of Public Finance: A Study in Public Economy.
 McGraw-Hill.
- Nesterenko. (2020). Gestión del desarrollo competitivo de empresas: Aspecto metodológico. Colección de trabajos científicos de la Universidad Técnica Estatal Dmytro Motorny.
<http://elar.tsatu.edu.ua/bitstream/123456789/13621/1/%D0%9C%D0%B0%D0%BA%D0%B5%D1%82%20%E2%84%961%20%2841%29-179-184.pdf>
- Nogar, G. (s.f.). Integración vertical en el agro pampeano. Una estrategia adaptativa. Argentina: Centro de Investigaciones geográficas.
- Nurkse, R. (1953). Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries. Oxford University Press.
- Oddone, P. y. (2016). Manual para el fortalecimiento de cadenas de valor. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Patlán, J. (2012). La integración vertical como factor de competitividad en la industria textil. Universidad Autónoma del estado de Hidalgo.
https://www.uaeh.edu.mx/investigacion/icea/LI_ComOrga/Dolores_Nava/integracion
- Plan de Desarrollo Concertado. (2024). PDC San Sebastián. Cusco.
- Porter, M. E. (1985). Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance. Nueva York: Free Press
- Procompite. (2016). Guía Operativa para la Gestión e implementación. Ministerio de Economía y Finanzas.

- Quispe, R. (2021). Impacto de Procompite en el desarrollo competitivo de asociaciones cafetaleras en Junín. Universidad Nacional de Educación Enrique Guzmán y Valle. .
- Ramos, M. (2022). Evaluación de Procompite en productores de cacao en San Martín. Universidad Privada del Norte. .
- RedEAmerica. (2016). Promoción de comunidades sostenibles: El enfoque de cadenas de valor y desarrollo local. Guía de aprendizaje.
- Reyes, G. (2009). Teorías de Desarrollo Económico y Social: Articulación con el Planteamiento de Desarrollo Humano. Revista de Ciencias Administrativas y Sociales, 117-142.
- Reyes, O. (2014). Teoría Del Bienestar Y El Óptimo De Pareto Como Problemas. Revista Electrónica de Investigación en Ciencias Económicas, 2(3), 221.
- Rojas, P. y. (1999). El marketing y la competitividad de los agronegocios. Cuaderno Técnico N° 10, IICA.
- Salas, I., & Hurtado, J. (2014). Productividad y competitividad: Un análisis desde la ventaja comparativa de las naciones de Michael Porter. Revista de Investigaciones de la Escuela de Administración y Mercadotecnia del Quindío, 133. <https://Dialnet-ProductividadYCompetitividadEnElQuindio-4955424.pdf>
- Salgueiro, A. (2001). Indicadores de gestión y cuadro de mando. Madrid: Ediciones Dias de Santos. <https://pdfcoffee.com/qdownload/indicadores-de-gestion-y-cuadro-de-mando-amado-salgueropdf-5-pdf-free.html>
- Sanchez, V., Maldonado, C., & Villao, F. (2015). Los sistemas de información para lograr un desarrollo competitivo en el sector agrícola. Revista científica UNEMI. <https://Dialnet-LosSistemasDeInformacionParaLograrUnDesarrolloComp-5187845.pdf>

- Suñol, S. (2006). Aspectos teóricos de la competitividad. Revista de Ciencia y Sociedad.
https://www.redalyc.org/pdf/870/87031202.pdf?utm_source=chatgpt.com
- Tapia, C. (1998). Evolucion historica de las teorias de desarrollo. Madrid: Universidad del pais vasco.
<https://www.ingeba.org/lurralde/lurranet/lur21/tapia21/tapia21.htm>
- Tello, M. (2008). Desarrollo Económico Local, Descentralización y Clusters: Teoría, Evidencia y. PUCP.
[https://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/6E1B5EADC9DB00B905257E1F00710BD5/\\$FILE/desarrollo-economico-local-descentralizacion.pdf](https://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/6E1B5EADC9DB00B905257E1F00710BD5/$FILE/desarrollo-economico-local-descentralizacion.pdf)
- Torres, A., Guerrero, F., & Paradas , M. (2016). Financiamiento utilizado por las pequeñas y medianas empresas. Centro de Investigación de Ciencias Administrativas y Gerenciales.
<https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/6430961.pdf>
- Torres, G. (2023). Gestión de Procompite y competitividad de productores de palta en La Libertad. Universidad César Vallejo. .
- Velasco, M. (2023). Análisis de riesgo para la toma de decisiones en planes de negocio en el marco de Procompite. Cusco: Universidad Nacional de San Antonio Abad del Cusco.
https://repositorio.unsaac.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12918/9106/253T20231219_TC.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Vidal, R. (2017). Desarrollo competitivo e inserción internacional de las empresas. Banco de Desarrollo de América Latina.
http://www.proyectomesoamerica.org:8081/phocadownloadpap/V_ForoOriginal/03/10-Mesoamrica%20RV%2004-12-17CAFDesarrollo%20competitivo%20e%20insercin%20internacional%20de%20las%20empresas.pdf

- Villacorta, J. (2024). Impacto del proceso de apoyo a la competitividad productiva de los productores artesanales del distrito de Santiago, Cusco, 2014-2018. Cusco: Universidad San Antonio Abad del Cusco.
https://repositorio.unsaac.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12918/9623/253T20241215_TC.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Villareal, R., & Rojas, R. (2001). La Apertura De México Y La Paradoja De La Competitividad: Hacia Un Modelo De Competitividad Sistemica. México.
https://Www.Academia.Edu/18721863/La_Apertura_De_M%C3%89xico_Y_La_Paradoja_De_La_Competitividad_Ante_La_Globalizaci%C3%93n_Y_El_Avance_Tecnol%C3%93gico
- Zerillo, D. (2014). La innovación de la gestión pública.
[https://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/1959C32988AE8FC005257F79006DD094/\\$FILE/0076528.pdf](https://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/1959C32988AE8FC005257F79006DD094/$FILE/0076528.pdf)
- Zuñiga, X. (2016). Las estrategias competitivas y el desarrollo empresarial en las Pymes comerciales de productos de consumo masivo en el cantón Milagro, Ecuador. Lima. <https://cybertesis.unmsm.edu.pe/item/9341d205-67ad-4e0a-94a8-4cedbb437b5e>

ANEXOS

Anexo 1: Matriz de consistencia

Título: “GESTIÓN DE PROCOMPITE EN EL DESARROLLO COMPETITIVO DE LOS PRODUCTORES AGRARIOS DEL DISTRITO DE SAN SEBASTIÁN, PROVINCIA DEL CUSCO, PERIODO 2024”

PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	HIPÓTESIS GENERAL	VARIABLES/DIMENSION	METODOLOGÍA
¿De qué manera la gestión de Procompite se relaciona con el desarrollo competitivo de los productores agrarios del distrito de San Sebastián, Cusco, 2024?	Analizar de qué manera la gestión de Procompite se relaciona con el desarrollo competitivo de los productores agrarios del distrito de San Sebastián, Cusco, 2024.	La gestión de Procompite se relaciona de manera estadísticamente significativa con el desarrollo competitivo de los productores agrarios del distrito de San Sebastián, Cusco, 2024.	GESTIÓN DE PROCOMPITE • Autorización • Implementación • Ejecución DESARROLLO COMPETITIVO • Integración vertical • Competitividad	Diseño: No experimental
PROBLEMAS ESPECÍFICOS	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	HIPÓTESIS ESPECÍFICAS		Enfoque: Cuantitativo
¿Cómo la fase de autorización de Procompite se relaciona con el desarrollo competitivo de los productores agrarios del distrito de San Sebastián, Cusco, 2024?	Determinar cómo la fase de autorización de Procompite se relaciona con el desarrollo competitivo de los productores agrarios del distrito de San Sebastián, Cusco, 2024.	La fase de autorización de Procompite se relaciona de manera estadísticamente significativa con el desarrollo competitivo de los productores agrarios del distrito de San Sebastián, Cusco, 2024.		Tipo de investigación: Aplicado
¿Cómo la fase de implementación de Procompite se relaciona con el desarrollo competitivo de los productores agrarios del distrito de San Sebastián, Cusco, 2024?	Determinar cómo la fase de implementación de Procompite se relaciona con el desarrollo competitivo de los productores agrarios del distrito de San Sebastián, Cusco, 2024.	La fase de implementación de Procompite se relaciona de manera estadísticamente significativa con el desarrollo competitivo de los productores agrarios del distrito de San Sebastián, Cusco, 2024.		Alcance: Descriptivo-Correlacional
¿De qué manera la fase de ejecución de Procompite se relaciona con el desarrollo competitivo de los productores agrarios del distrito de San Sebastián, Cusco, 2024?	Determinar de qué manera la fase de ejecución de Procompite se relaciona con el desarrollo competitivo de los productores agrarios del distrito de San Sebastián, Cusco, 2024.	La fase de ejecución de Procompite se relaciona de manera estadísticamente significativa con el desarrollo competitivo de los productores agrarios del distrito de San Sebastián, Cusco, 2024.		Muestra: 96 productores

Nota. Elaboración propia

Anexo 2: Instrumento de recolección de información (cuestionario a beneficiarios)

CUESTIONARIO A LOS BENEFICIARIOS DE PROCOMPITE

La información recopilada será utilizada con fines académicos, por lo que las preguntas deberán responderse con honestidad en los siguientes ítems:

DATOS GENERALES

1. Género:
 - a) Masculino
 - b) Femenino
2. ¿Cuál es su grado de instrucción?
 - a) Inicial
 - b) Primaria
 - c) Secundaria
 - d) Técnico
 - e) Otro (especifique)_____
3. ¿Aún sigue conformando la AEO por la que fue beneficiario de Procompite?
 - a) Si
 - b) No

De acuerdo a la siguiente escala valorativa, mencione Ud. su valoración con respecto a los siguientes ítems:

Escala valorativa	
1	Totalmente en desacuerdo
2	En desacuerdo
3	Ni de acuerdo ni desacuerdo
4	De acuerdo
5	Totalmente de acuerdo

V1: GESTIÓN DE PROCOMPITE:

ITEM		Escala Valorativa				
		1	2	3	4	5
DIMENSIÓN: FASE AUTORIZACIÓN						
Valore Usted....						
1	<i>El estudio de priorización de cadenas productivas potenciales en el distrito es eficaz</i>					
2	<i>La gestión para la aprobación del presupuesto de cofinanciamiento de los planes de negocio es oportuna</i>					
3	<i>Los procedimientos de la fase de autorización del proceso concursable Procompite, se realiza de manera adecuada</i>					
DIMENSIÓN: FASE IMPLEMENTACIÓN						
Valore Usted....						
4	<i>Los mecanismos de convocatoria y difusión del proceso concursable Procompite es eficiente</i>					
5	<i>El comité evaluador del proceso concursable realizó una evaluación justa y adecuada de los planes de negocio</i>					
6	<i>La duración de la fase de implementación para el correcto desarrollo de su plan de negocio es adecuada</i>					
DIMENSIÓN: FASE EJECUCIÓN						
Valore Usted....						
7	<i>Los equipos de trabajo, insumos y/o materiales brindados por Procompite, estaban en buen estado y cumplieron con las condiciones necesarias para el desarrollo de la actividad productiva</i>					
8	<i>Las capacitaciones sobre la actividad productiva, se realizó de manera satisfactoria</i>					
9	<i>Durante la ejecución, desde el programa Procompite, llevaron a cabo</i>					

	<i>un seguimiento continuo y efectivo para evaluar su impacto</i>					
10	<i>Los objetivos, acuerdos y/o metas propuestas en el plan de negocio según cronograma, se cumplió adecuadamente</i>					

V2: DESARROLLO COMPETITIVO

De acuerdo a la siguiente escala valorativa, mencione Ud. su valoración con respecto a los siguientes ítems:

Escala valorativa	
1	Totalmente en desacuerdo
2	En desacuerdo
3	Ni de acuerdo ni desacuerdo
4	De acuerdo
5	Totalmente de acuerdo

DIMENSIÓN: INTEGRACIÓN VERTICAL		Escala Valorativa				
		1	2	3	4	5
11	<i>Cuenta con buen acceso al mercado regional y local, que permite comercializar de manera efectiva sus productos</i>					
12	<i>Tiene un adecuado acceso a oportunidades dentro del mercado agroindustrial y/o de exportaciones</i>					
13	<i>La venta de su producción le genera beneficios económicos que contribuye al crecimiento de su unidad productiva</i>					
14	<i>El proceso de transformación de su producción le permite agregar valor de manera eficiente</i>					
DIMENSIÓN: COMPETITIVIDAD		Escala Valorativa				
		1	2	3	4	5
15	<i>Posterior a la ejecución de Procompite, adquirió nuevas máquinas o equipos para mejorar su proceso productivo</i>					
16	<i>Posterior a la implementación de Procompite, recibió capacitaciones u asistencias</i>					

	<i>técnicas orientadas a fortalecer sus capacidades técnico-productivas</i>					
17	<i>Las innovaciones realizadas en su proceso productivo han permitido diferenciar su producto frente a otros productores</i>					
18	<i>Aprovechando de manera efectiva las nuevas tecnologías basadas en redes sociales para la venta de sus productos</i>					
19	<i>Considera que la estrategia Procompite ha contribuido de manera significativa a mejorar sus niveles de competitividad</i>					

Anexo 3: Instrumento de recolección de información (guía de recopilación de información documental)

VARIABLE 1: Gestión de Procompite

Dimensión	Indicador	Fuente
Autorización	% del presupuesto municipal asignado a PROCOMPITE / Plan de negocio inicial	SIAF / Presupuesto institucional
Autorización	Nº de días entre aprobación del estudio de priorización y aprobación presupuestal en Concejo Municipal	Actas de Concejo, Resolución de Alcaldía
Implementación	Nº de planes de negocio presentados / Nº aprobados / Nº observados	Expedientes del concurso
Implementación	% de planes elaborados por la propia AEO / asesores externos	Informes técnicos
Ejecución	Nº de días de retraso entre contrato firmado y entrega efectiva de bienes	Actas de entrega
Ejecución	Nº de visitas técnicas ejecutadas / Nº programadas en el plan de negocio	Fichas de seguimiento

VARIABLE 2: DESARROLLO COMPETITIVO

Dimensión	Indicador	Fuente
Integración vertical	Nº de canales de comercialización declarados antes / después del plan de negocio	Informes de cierre del plan de negocio
Integración vertical	Precio de venta unitario antes / después (en soles/kg o soles/paq)	Declaraciones de la propuesta productiva / informe de cierre
Integración vertical	Categoría del eslabón de cadena en que opera la AEO: producción primaria / transformación / comercialización	Tipo de bienes entregados (equipos de producción / equipos de transformación) en actas
Competitividad	Volumen de producción (kg, cajas, unidades) antes / después	Propuesta productiva / informe de cierre
Competitividad	Ingreso mensual bruto de la AEO antes / después (en soles)	Datos declarados en plan de negocio / informe de evaluación

Anexo 4: Ficha de validación de instrumento

FICHA DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

I. DATOS:

NOMBRES Y APELLIDOS: *Pablo Patiño Quispe*
 GRADO/CARGO: *Gerentes de Desarrollo Económico*
 INSTITUCIÓN: *Municipalidad distrital de San Sebastián*
 TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN: "GESTIÓN DE PROCOMPITE EN EL DESARROLLO COMPETITIVO DE LOS PRODUCTORES AGROPECUARIOS DEL DISTRITO DE SAN SEBASTIÁN, PROVINCIA DEL CUSCO, PERIODO 2024"

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN:

Indicación: Marque con una (x) el casillero que crea conveniente de acuerdo a su criterio.

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0 – 20%	Regular 21 – 40%	Buena 41 – 60%	Muy buena 61 – 80%	Excelente 81 – 100%
CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado				X	
OBJETIVIDAD	Está expresado de acuerdo a las variables de estudio					X
ORGANIZACIÓN	Presentación ordenada					X
SUFICIENCIA	Comprende aspectos en cantidad y calidad				X	
CONSISTENCIA	Permite conseguir datos basados en aspectos teóricos				X	
COHERENCIA	Entre las variables, dimensiones e indicadores					X
METODOLOGÍA	Responde al propósito de la investigación					X

OPINIÓN DE APLICABILIDAD: _____

PROMEDIO DE VALIDACIÓN: 81%

FECHA: 05/09/25


 MUNICIPALIDAD DISTRITAL DE SAN SEBASTIÁN
Pablo Patiño Quispe
 Mg. Pablo Patiño Quispe
 CIP. N° 486133
 GERENTE DE DESARROLLO ECONÓMICO

FIRMA DEL JUEZ EXPERTO

Anexo 5: Resultados y análisis de la prueba chi cuadrado

a. Análisis chi cuadrado de gestión de Procompite y el desarrollo competitivo de los productores agrarios

La tabla 28, prueba de chi cuadrado, arroja una significancia de 0,198, lo que sugiere que no hay una relación entre las variables; sin embargo, la nota al pie de página indica que el 37,8% de las casillas tienen recuentos bajos, superando el requisito estadístico de 20% para que la prueba sea válida.

Tabla 29

Análisis chi cuadrado de gestión de Procompite y el desarrollo competitivo de los productores agrarios

	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	4,355 ^a	4	,198
Razón de verosimilitud	6,109	4	,191
Asociación lineal por lineal	3,754	1	,053
N de casos válidos	96		

a. 5 casillas (37,8%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es ,13.

b. Análisis chi cuadrado de fase de autorización y el desarrollo competitivo de los productores agrarios

La prueba de Chi-cuadrado, con un valor de significancia de 0,259, al ser un número mucho mayor que el 0,05 permitido, indica que no existe una asociación o dependencia entre la fase de autorización y el desarrollo competitivo. Además, el 33,3% de las casillas supera el límite permitido del 20% establecido, por lo que la prueba de Chi-cuadrado pierde su validez técnica.

Tabla 30

Análisis chi cuadrado de fase de autorización y el desarrollo competitivo de los productores agrarios

	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	5,287 ^a	4	,259
Razón de verosimilitud	5,853	4	,210
Asociación lineal por lineal	,414	1	,520
N de casos válidos	96		

a. 3 casillas (33,3%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es ,15.

c. Análisis chi cuadrado de fase de implementación y el desarrollo competitivo de los productores agrarios

En la prueba de chi-cuadrado se observa que se obtuvo una significancia de 0,426, un valor muy por encima del límite de 0,05; no es significativo, además de que el recuento de casillas del 34,3% supera el 20%, razón por la que pierde validez técnica.

Tabla 31

Análisis chi cuadrado de fase de implementación y el desarrollo competitivo de los productores agrarios

	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	3,854 ^a	4	,426
Razón de verosimilitud	3,942	4	,414
Asociación lineal por lineal	,381	1	,537
N de casos válidos	96		

a. 3 casillas (34,3%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es ,11.

d. Análisis chi cuadrado de fase de ejecución y el desarrollo competitivo de los productores agrarios

En la prueba de chi-cuadrado, arrojó una significancia de 0,042, que al ser este valor menor a 0,05, la prueba indica que existe una relación de dependencia entre las variables; sin embargo, el 44,4% de las casillas debilita la validez del chi-cuadrado según la regla de Cochran.

Tabla 32

Análisis chi cuadrado de fase de ejecución y el desarrollo competitivo de los productores agrarios

	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	9,891 ^a	4	,042
Razón de verosimilitud	9,969	4	,041
Asociación lineal por lineal	3,944	1	,047
N de casos válidos	96		

a. 4 casillas (44,4%) han esperado un recuento menor que

5. El recuento mínimo esperado es ,13.

e. Prueba de normalidad

Tabla 33

Prueba de normalidad

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
Gestión de Procompite	,477	96	,000	,381	96	,000
Desarrollo Competitivo	,362	96	,000	,720	96	,000

Anexo 6: Evidencia fotográfica

Fotografía N°1



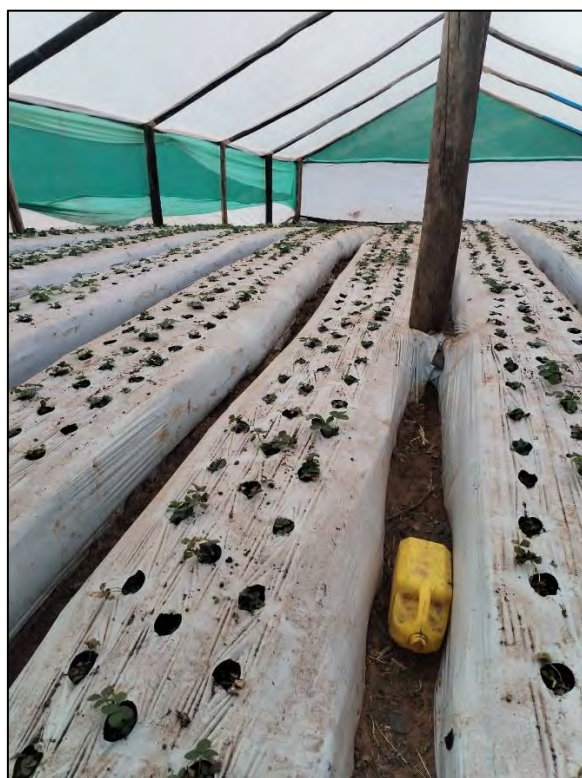
Fotografía N°2



Fotografía N°3



Fotografía N°4



Fotografía N°5



Fotografía N°6



Fotografía N°7



Fotografía N°8

