



UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABAD DEL CUSCO

ESCUELA DE POSGRADO

MAESTRÍA EN DESARROLLO RURAL

TESIS

**RESULTADOS DE LAS INICIATIVAS DE NEGOCIOS PROCOMPITE
EN LAS CADENAS PRODUCTIVAS DE POLLOS Y CACAO
COFINANCIADAS POR LA MUNICIPALIDAD PROVINCIAL DE LA
CONVENCIÓN EN EL PERIODO 2013 - 2015**

**PARA OPTAR AL GRADO ACADÉMICO DE MAESTRO EN
DESARROLLO RURAL**

AUTOR

Br. ROMULO PAUL ALTAMIRANO PILARES

ASESOR:

Mg. HORACIO DAVILA ZAMALLOA

CODIGO ORCID: 0000-0002-1632-825X

CUSCO - PERÚ

2023

INFORME DE ORIGINALIDAD

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

El que suscribe, **Asesor** del trabajo de investigación/tesis titulada: "Resultados de las Iniciativas de negocios Procompite en las Cadenas Productivas de pollos y cacao cofinanciadas por la Municipalidad Provincial de La Convención en el período 2013-2015"

presentado por: Romulo Paul Altamirano Pilares con DNI Nro.: 23885808 presentado por: con DNI Nro.: para optar el título profesional/grado académico de Maestro en Desarrollo Rural


Informo que el trabajo de investigación ha sido sometido a revisión por 1 veces, mediante el Software Antiplagio, conforme al Art. 6° del **Reglamento para Uso de Sistema Antiplagio de la UNSAAC** y de la evaluación de originalidad se tiene un porcentaje de 10%.

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

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

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

Cusco, 4 de diciembre de 2024



Firma

Post firma Mg. Horacio Davila Zamalloa

Nro. de DNI 23944901

ORCID del Asesor 0000-0002-1632-825X

Se adjunta:

1. Reporte generado por el Sistema Antiplagio.
2. Enlace del Reporte Generado por el Sistema Antiplagio: oid: 27259:392411354

NOMBRE DEL TRABAJO
RESULTADOS DE LAS INICIATIVAS DE
NEGOCIO PROCOMPITE EN LAS CADENAS
PRODUCTIVAS DE POLLOS Y CACAO
COFINANCIADAS POR LA MUNICIPALIDAD
PROVINCIAL DE LA CONVENCIÓN PERIODO 2013-2015

AUTOR
RÓMULO PAUL ALTAMIRANO PILARES

RECUENTO DE PALABRAS

35148 Words

RECUENTO DE CARACTERES

194130 Characters

RECUENTO DE PÁGINAS

181 Pages

TAMAÑO DEL ARCHIVO

6.9MB

FECHA DE ENTREGA

Oct 13, 2024 2:39 PM GMT-5

FECHA DEL INFORME

Oct 13, 2024 2:42 PM GMT-5

● 10% de similitud general

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

- 10% Base de datos de Internet
- Base de datos de Crossref
- 0% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de contenido publicado de Crossref

● Excluir del Reporte de Similitud

- Base de datos de trabajos entregados
- Material citado
- Coincidencia baja (menos de 20 palabras)
- Material bibliográfico
- Material citado
- Bloques de texto excluidos manualmente



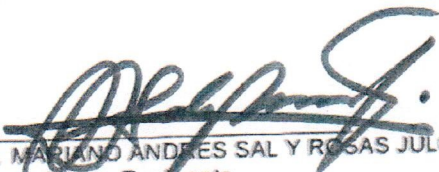
UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABAD DEL CUSCO
ESCUELA DE POSGRADO

INFORME DE LEVANTAMIENTO DE OBSERVACIONES A TESIS

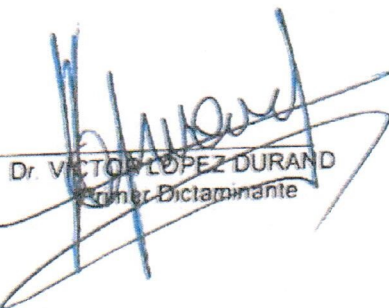
Dr. OSCAR VALIENTE CASTILLO, Director (e) General de la Escuela de Posgrado, nos dirigimos a usted en condición de integrantes del jurado evaluador de la tesis intitulada **RESULTADOS DE LAS INICIATIVAS DE NEGOCIOS PROCOMPITE EN LAS CADENAS PRODUCTIVAS DE POLLOS Y CACAO COFINANCIADAS POR LA MUNICIPALIDAD PROVINCIAL DE LA CONVENCIÓN EN EL PERIODO 2013-2015** de la Br. Br. ROMULO PAUL ALTAMIRANO PILARES. Hacemos de su conocimiento que el (la) sustentante ha cumplido con el levantamiento de las observaciones realizadas por el jurado el día **VEINTINUEVE DE MAYO DE 2023**.

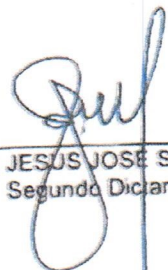
Es todo cuanto informamos a usted fin de que se prosiga con los trámites para el otorgamiento del grado académico de MAESTRO EN DESARROLLO RURAL

Cusco, 29 de Mayo de 2023


Mg. MARIANO ANDRES SAL Y ROSAS JULCA
Primer Replicante


Mg. WILFREDO CHAVEZ HUAMAN
Segundo Replicante


Dr. VICTOR LOPEZ DURAND
Primer Dictaminante


Mg. JESUS JOSE SOLIS MORA
Segundo Dictaminante

DEDICATORIA

A mis padres Rómulo y Nelly (+), por ser quienes en su lucha cotidiana en la formación de nuevas generaciones me enseñaron a lograr las metas propuestas, por su apoyo constante y por siempre confiar en mí.

A Fernando, John, William, Peggy y Erick por sus valiosos consejos y acompañamiento durante mi tránsito por la vida.

A Inés, Marel y Mildream, por su paciencia, su insistencia para alcanzar el objetivo propuesto y por permitir ser mis compañeras en el camino de la construcción de una sociedad justa, libre y de mejores oportunidades para todos.

A quienes producen, transforman y luchan sin desmayo por una vida digna y un mundo nuevo.

Gracias a todos.

AGRADECIMIENTO

Agradecer a mis hermanos, esposa e hijas por su valioso apoyo para afrontar con éxito la tarea de concluir el presente trabajo de investigación.

A los colegas y funcionarios de la Municipalidad Provincial de La Convención por compartir sus experiencias en la ejecución de los planes de negocio en especial a Edward, Juvenal y Flor.

A los socios y directivos de las organizaciones de productores del distrito de Santa Ana por darme la oportunidad de hacer escuchar su opinión respecto a la ejecución de los planes de negocio en el sector productivo.

Agradecer de manera especial al Mg. Ing. Horacio Dávila Zamalloa, por su apoyo técnico, por sus conocimientos y por su dedicación para la culminación del presente trabajo de investigación.

A los dictaminantes del presente trabajo de Investigación Dr. Víctor López Durand y Mg. Jesús José Solís Mora, quienes con sus aportes enriquecieron el presente estudio.

Rómulo Paul

ÍNDICE GENERAL

Pág.

DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO	iii
ÍNDICE DE TABLAS	vii
ÍNDICE DE FIGURAS	ix
RESUMEN	xi
SUMMARY	xii
INTRODUCCIÓN	xiii
CAPÍTULO I	18
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	18
1.1. SITUACIÓN PROBLEMÁTICA	18
1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	21
1.2.1. Problema general	21
1.2.2. Problemas específicos	22
1.3. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	22
1.3.1. Justificación metodológica	22
1.3.2. Justificación teórica	23
1.3.3. Justificación práctica	23
1.4. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	24
1.4.1. Objetivo general	24
1.4.2. Objetivos específicos	24
CAPÍTULO II	25
MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL	25
2.1 MARCO LEGAL PROCOMPITE, LEY 29337	25
2.1.1 Definición de PROCOMPITE	25
2.1.1.1 Ley 29337, Ley de PROCOMPITE	26
2.1.1.2 Objetivo de la Ley 29337, PROCOMPITE	29
2.1.1.3 Fases de las iniciativas de apoyo a la competitividad productiva - PROCOMPITE	30
2.1.2 Implementación del PROCOMPITE en la Municipalidad Provincial de La Convención	40
2.2 BASES TEÓRICAS	43
2.2.1 CADENAS PRODUCTIVAS: INICIATIVAS DE NEGOCIO	44
2.2.1.1 Cadenas productivas	44
2.2.1.2 Cadenas Agroalimentarias	48
2.2.2 Cadena de Resultados	50
2.2.3 Iniciativa de negocio PROCOMPITE	51
2.2.3.1 Características de las iniciativas de negocio PROCOMPITE	51
2.2.3.2 Resultados de las iniciativas de negocios	52
2.2.4 Plan de negocio rural	52
2.2.3 DESARROLLO ECONÓMICO Y SOCIAL	53
2.2.3.1 Enfoque tradicional del desarrollo	53

2.2.3.2	Enfoque de desarrollo Económico Local	56
2.2.3.3	Estrategia para el desarrollo local	59
2.2.3.4	Iniciativas Leader como promoción de desarrollo local	62
2.2.3.5	Desarrollo social	66
2.2.4	Difusión de Innovaciones	70
2.3	ESTADO DE ARTE	72
2.3.1	A nivel internacional	74
2.3.2	A nivel Nacional	81
2.3.3	A nivel regional	90
CAPÍTULO III		99
HIPÓTESIS Y VARIABLES		99
3.1	HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN	99
3.1.1	Hipótesis general	99
3.1.2	Hipótesis específicas	99
3.2	IDENTIFICACIÓN DE VARIABLES E INDICADORES	100
3.2.1	Identificación de variables	100
3.2.2	Operacionalización de variables	100
CAPÍTULO IV		103
METODOLOGÍA		103
4.1	ÁMBITO DE ESTUDIO: LOCALIZACIÓN POLÍTICA Y GEOGRÁFICA	103
4.1.1	ÁMBITO DE ESTUDIO: LOCALIZACIÓN POLÍTICA Y GEOGRÁFICA	103
4.1.1.1	Localización política	103
4.1.1.2	Localización geográfica	104
4.2.2	Nivel de investigación	109
4.2.3	Diseño de investigación	109
4.3	UNIDAD DE ANÁLISIS	110
4.3.1	Criterios de inclusión	110
4.3.2	Criterios de exclusión	110
4.4	POBLACIÓN DE ESTUDIO	110
4.5	TAMAÑO DE MUESTRA	111
4.5.1	TÉCNICAS DE SELECCIÓN DE MUESTRA	112
4.6	TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN	113
4.6.1	Técnicas	113
4.6.2	Instrumentos	114
4.7	TÉCNICA DE ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LA INFORMACIÓN	116
4.7.1	TÉCNICAS PARA DEMOSTRAR LA VERDAD LA FALSEDAD DE LAS HIPÓTESIS PLANTEADAS	116
CAPÍTULO V		117
RESULTADOS Y DISCUSIÓN		117
5.1	PROCESAMIENTO, ANÁLISIS, INTERPRETACIÓN Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS	118
5.1.1	RESULTADOS ECONÓMICOS	118
5.1.2	RESULTADOS SOCIALES	136
5.2	DISCUSIÓN DE RESULTADOS	142
CONCLUSIONES		156
RECOMENDACIONES		157

BIBLIOGRAFÍA	159
ANEXOS	163

ÍNDICE DE TABLAS

Pág.

Tabla 1	<i>Cadenas productivas identificadas en el distrito de Santa Ana</i> -----	41
Tabla 2	<i>Cadenas productivas priorizadas en el distrito de Santa Ana I PROCOMPITE</i> -----	42
Tabla 3	<i>Operacionalización de variables</i> -----	101
Tabla 4	<i>Ubicación de las Propuestas Productivas</i> -----	105
Tabla 5	<i>Cadena de Resultados Pollos</i> -----	108
Tabla 6	<i>Cadena de Resultados Cacao</i> -----	108
Tabla 7	<i>Población de estudio</i> -----	111
Tabla 8	<i>Determinación de la muestra</i> -----	112
Tabla 9	<i>Matriz de recojo de información</i> -----	115
Tabla 10	<i>Ingreso bruto de carne de pollo</i> -----	118
Tabla 11	<i>Ingreso bruto de la pasta pura de cacao</i> -----	120
Tabla 12	<i>Costo total de producción de carne de pollo</i> -----	121
Tabla 13	<i>Costo total de producción de la pasta pura de cacao</i> -----	122
Tabla 14	<i>Precio de venta del productor de carne de pollo</i> -----	124
Tabla 15	<i>Precio de venta del productor de la pasta pura de cacao</i> -----	125
Tabla 16	<i>Volumen/cantidad total de producción de carne de pollo</i> -----	126
Tabla 17	<i>Volumen/cantidad total de producción de la pasta pura de cacao</i> -----	127
Tabla 18	<i>Costo total de producción por unidad de análisis de carne de pollo anual</i> 128	
Tabla 19	<i>Costo total de producción por unidad de análisis de la pasta pura de cacao</i> 129	
Tabla 20	<i>Nivel de calidad de las cadenas productivas de La Convención</i> -----	130
Tabla 21	<i>Rendimiento de carne de pollo</i> -----	131
Tabla 22	<i>Rendimiento de la pasta pura de cacao</i> -----	132
Tabla 23	<i>Variación de las particularidades de la oferta de producción</i> -----	134
Tabla 24	<i>Obtención de utilidades o ganancias de los proyectos productivos</i> -----	135
Tabla 25	<i>Participación del producto en el mercado</i> -----	139
Tabla 26	<i>Nivel de aceptación de las cadenas productivas en el mercado</i> -----	140
Tabla 27	<i>Capacidad de respuesta a los pedidos por parte de las cadenas productivas</i> -----	141
Tabla 28	<i>Estabilidad de las condiciones de producción</i> -----	142

Tabla 29 Presupuesto asignado I Concurso PROCOMPITE ----- 151

ÍNDICE DE FIGURAS

	Pág.
Figura 1 <i>Eslabones de la cadena productiva</i> _____	46
Figura 2 <i>Cadena agroalimentaria</i> _____	50
Figura 3 <i>Cadena de resultados de la cadena productiva</i> _____	51
Figura 4 <i>Localización de las propuestas productivas</i> _____	105
Figura 5 <i>Ubicación ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES INDUSTRIALES DE CHOCOLATE TAKEMBA</i> 106	
Figura 6 <i>Ubicación ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS AGROINDUSTRIALES ENCANTOS DEL DISTRITO DE SANTA ANA</i> _____	106
Figura 7 <i>Ubicación ASOCIACION DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS COCHAYOC DE LA COMUNIDAD DE TIOBAMBA</i> _____	107
Figura 8 <i>Ubicación ASOCIACION DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS "SUMAQ HUALLPA" MORRO SAN JUAN</i> _____	107
Figura 9 <i>Frecuencia comparativa del ingreso bruto de carne de pollo.</i> _____	119
Figura 10 <i>Frecuencia comparativa del ingreso bruto de la pasta pura de cacao.</i> 120	
Figura 11 <i>Frecuencia comparativa del costo total de producción de carne de pollo.</i> 121	
Figura 12 <i>Frecuencia comparativa del costo total de producción de la pasta pura de cacao.</i> 123	
Figura 13 <i>Frecuencia comparativa del volumen/cantidad total de producción de carne de pollo.</i> _____	126
Figura 14 <i>Frecuencia comparativa del volumen/cantidad total de la pasta pura de cacao.</i> 127	
Figura 15 <i>Frecuencia comparativa del volumen/cantidad total de la pasta pura de cacao.</i> 133	
Figura 16 <i>Frecuencia comparativa con respecto al nivel de percepción de apoyo del PROCOMPITE.</i> _____	136
Figura 17 <i>Frecuencia comparativa con respecto a la capacidad de organización.</i> 137	
Figura 18 <i>Frecuencia comparativa con respecto a la oportunidad de empleo.</i> _ 138	
Figura 19 <i>Situación actual del galpón de pollos ASOCIACION DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS SUMAQ HUALLPA MORRO SAN JUAN</i> _____	146
FIGURA 20 <i>Situación actual galpón de pollos ASOCIACION DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS COCHAYOC DE LA COMUNIDAD DE TIOBAMBA</i> _____	146
Figura 21 <i>Maquinaria de la ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS AGROINDUSTRIALES ENCANTOS DEL DISTRITO DE SANTA ANA</i> _____	147

Figura 22	Maquinaria de la ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES INDUSTRIALES DE CHOCOLATE TAKEMBA	148
Figura 23	Uso actual del galpón de pollos – Cochayoc	153

RESUMEN

El apoyo a los proyectos productivos de las distintas provincias por parte del Estado Peruano, contribuyen el crecimiento económico y el bienestar social de la población, de tal forma el objetivo del estudio fue analizar los resultados de la ejecución de las iniciativas de negocios PROCOMPITE de pollos y cacao cofinanciadas por la Municipalidad Provincial de La Convención en el período 2013-2015. Para tal hecho se recopiló información de los socios de las iniciativas de negocio de las cadenas productiva de pollos y cacao, a quienes se les aplicó un cuestionario, se realizó entrevistas a los representantes de las Organizaciones beneficiarias y se revisó información documentaria existente en la Gerencia de Desarrollo Económico y Agropecuario de la Municipalidad Provincial de La Convención con el fin de evidenciar los cambios producidos por la ejecución de las iniciativas de negocio durante los años 2013 al 2015. Los resultados evidencian que la ejecución de las iniciativas de negocios apoyados por la inversión PROCOMPITE, favorecen la competitividad productiva, lo cual incentiva la participación del producto en el mercado, mejora su posicionamiento, genera mayores ganancias, dichos factores contribuyen en el crecimiento económico y en el bienestar social, porque favorece a mejorar la calidad de vida de la población involucrada.

Palabras clave:

Iniciativas de negocio, resultados, crecimiento económico, inversión PROCOMPITE.

SUMMARY

The support to the productive projects of the different provinces by the Peruvian State contributes to the economic growth and social welfare of the population, in such a way the objective of the study was to analyze the results of the execution of the PROCOMPITE business initiatives of chickens. and cocoa co-financed by the Provincial Municipality of La Convention in the period 2013-2015. For this, information was collected from the partners of the business initiatives of the chicken and cocoa production chains, to whom a questionnaire was applied, interviews were carried out with the representatives of the beneficiary Organizations and existing documentary information in the Management was reviewed. of Economic and Agricultural Development of the Provincial Municipality of La Convention in order to demonstrate the changes produced by the execution of business initiatives during the years 2013 to 2015. The results show that the execution of business initiatives supported by investment PROCOMPITE, favor productive competitiveness, which encourages the participation of the product in the market, improves its positioning, generates greater profits, these factors contribute to economic growth and social welfare, because it favors improving the quality of life of the population involved.

Keywords: Business initiatives, results, economic growth, investment PROCOMPITE.

INTRODUCCIÓN

La Ley de creación de PROCOMPITE data del 2009 y el inicio de la implementación fue a partir del 2010, habiéndose cofinanciado a nivel nacional iniciativas a diciembre de 2014 por un total de S/. 282.07 millones.

En lo referente al cofinanciamiento ejecutado por Regiones en el periodo 2009 – 2014, la Región Cusco fue la que presentó el mayor nivel de cofinanciamiento ejecutado por un monto de S/. 165 millones, con una participación del 58.65% del monto total de cofinanciamiento ejecutado, seguido muy de lejos por las Regiones Apurímac, Huánuco, Huancavelica, Cajamarca y La Libertad, cuyos montos oscilaron entre S/. 10 y 19 millones.

Del total invertido en la Región Cusco el 65.45% se efectuó en la Provincia de La Convención (55.48% por la Municipalidad Distrital de Echarati, 5.94% por la Municipalidad Distrital de Quelluno, 4.03% por la Municipalidad Distrital de Kimbiri y 3.58% por la Municipalidad Provincial de la Convención).

En el distrito de Santa Ana la Municipalidad Provincial de La Convención se han ejecutado desde el año 2013 cuatro concursos de Propuestas Productivas para su cofinanciamiento con una inversión programada superior a los diez millones de soles, abarcando una población beneficiaria de 840 socios de 34 asociaciones conocidas como Agentes Económicos Organizados.

Esta inversión ha sido distribuida principalmente en propuestas productivas en post cosecha de café (48.33%), Gastronomía (13.26%), Transformación de café (10.67%), Centro de beneficio de Vacuno (9.98%), carpintería (5.19%), Crianzas –cerdos, cuyes y pollos- (6,91%), producción de ladrillos (1.60%), Turismo Rural (1.56%) e Industrialización del Cacao (5.88%). A pesar de estar con Resolución de alcaldía y convenio firmado la propuesta productiva de beneficio de vacuno no se ejecutó totalmente quedando sólo en gastos de formulación del expediente técnico para la construcción del camal.

Dichos planes de negocio cofinanciados por el Gobierno Local, no han sido objeto aún de un estudio de evaluación cuantitativa ni cualitativa de los resultados e impactos obtenidos, Por ello, luego de cinco años de iniciada su implementación en la Municipalidad Provincial de La Convención surge la interrogante sobre cuáles han sido los resultados de la inversión efectuada, por cuanto más allá de un mandato administrativo, la administración pública moderna está preocupada por conocer la calidad y la efectividad del gasto y proponer mejoras para lograr los objetivos esperados.

En ese sentido, y en muchas ocasiones motivados por el aprendizaje de los fracasos, los Municipios han invertido tiempo, esfuerzo y recursos en mejorar sus intervenciones y la gestión de las mismas para lo cual disponen de sistemas propios para la identificación y la planificación de las acciones a través de las Oficinas de Programación Multianual de Inversiones y la Oficina encargada de la Implementación del PROCOMPITE en el gobierno local.

Pero no ocurre lo mismo en cuanto al seguimiento y a la evaluación de impactos, a efectos de verificar que la población beneficiaria de dichas propuestas productivas están logrando mejorar sus ingresos económicos de manera sostenible y haberse insertado competitivamente al mercado, así como obtener lecciones aprendidas sobre la priorización de cadenas productivas y la selección de los Agentes Económicos Organizados al ser recursos concursables.

Por lo que, el presente estudio está orientado a la identificación y cuantificación de los resultados producidos por las propuestas productivas dada la necesidad de contar con una visión más amplia sobre los cambios causados por las inversiones más allá de la dimensión económica, por lo que se pretende realizar un análisis de los resultados económicos y sociales (en cuanto a organización y adopción de innovaciones) de las propuestas productivas priorizadas.

Es por ello que se debe tener en cuenta que: los planes de negocio cumplen distintas funciones en el proceso, dependiendo del tipo que sean; el éxito de los planes de negocio es relativo a las funciones que ellos cumplen, la evaluación integrada permite una mejor comprensión del conjunto de beneficios que una propuesta productiva puede generar. Por este motivo, es necesario analizar de manera que se pueda combinar varias dimensiones bajo el mismo marco conceptual y metodológico para establecer con mayor alcance los impactos de la implementación de una propuesta productiva.

Por consiguiente, consideramos de suma importancia esta investigación, porque

con sus resultados se pretende contribuir en la mejora de las políticas municipales no solamente del distrito de Santa Ana, sino también en la provincia de La Convención.

En tal sentido el trabajo de investigación está estructurado en cinco capítulos y se distribuye de la siguiente manera:

- **Capítulo I: Planteamiento del Problema**

Hace referencia a la realidad problemática del cual se ha identificado el problema materia de estudio, correspondiendo al planteamiento del problema, en respuesta a ello surgen los objetivos y la justificación al trabajo de investigación.

- **Capítulo II: Marco Teórico Conceptual**

Está referido al marco teórico, se describen las bases teóricas que sustentan cada una de las variables analizadas, además se da a conocer las investigaciones internacionales y/o nacionales que sirven como antecedentes de estudio (estado de arte), Se desarrolla también un análisis del contexto en el cual se implementó la Ley 29337 Ley que establece disposiciones para apoyar la competitividad productiva en el distrito de Santa Ana provincia de La Convención.

- **Capítulo III: Hipótesis y Variables**

Se considera las hipótesis, la identificación de las variables y su respectiva operacionalización.

- **Capítulo IV: Metodología**

Describe la metodología de la investigación, precisando el tipo de investigación, nivel y diseño, la unidad de estudio, la muestra, las técnicas de recolección, instrumentos del estudio y las técnicas de procesamiento de datos.

- **Capítulo V: Resultados**

Los resultados descriptivos de cada variable, las pruebas de hipótesis y la discusión de los resultados.

Finalmente se emiten las conclusiones, recomendaciones, bibliografía y anexos que forman parte del trabajo de campo.

El autor.

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. SITUACIÓN PROBLEMÁTICA

La población proyectada y estimada por INEI para el año 2015 para el distrito de Santa Ana es de 34,434 habitantes, equivalente al 19.14% de la población provincial, calculada en 179,845 habitantes para este año. De la población Distrital según XI Censo Nacional de Población del 2007 del INEI el 49.62% son varones (17,086 habitantes) y el 50.38% son mujeres (17,348 habitantes).

La población en el sector urbano es de 29,932 habitantes y 4,502 en el sector rural (79.96% y 20,04% respectivamente) según el INEI-IV CENSO NACIONAL AGROPECUARIO 2012, el 15% de los productores agropecuarios del Distrito de Santa Ana, no tienen ningún nivel de educación, y solo un 23% presenta secundaria completa, el 21% pertenece a algún comité o cooperativa, el 88% de los productores afirma que los ingresos por actividades agropecuarias no es suficiente para atender sus gastos, siendo el 45% de los productores que dejan de trabajar en la unidad agropecuaria para conseguir otros ingresos.

Según los datos del INEI en el 2012 la densidad poblacional del distrito es de 97.19 habitantes/ Km², la más alta en el ámbito provincial, cuya densidad es de 5.97 hab./ Km². Sin embargo, si tomamos la información de RENIEC, la densidad aumenta a 111.42 hab./km².

La Población Económicamente Activa del distrito de Santa Ana según el Censo Nacional del 2007, está distribuida en un 61.92% de Varones y un 38.08% de Mujeres, correspondiente a 8,564 y 5,266 habitantes respectivamente, 10,966 habitan en la zona Urbana mientras que 2,864 en la zona Rural equivalente al 79.29% y 20.71% respectivamente, las principales actividades económicas se concentran en el rubro de trabajadores de servicios, vendedores de comercio y mercado (19.54%), seguido de trabajador no calificado, Peón o vendedor ambulante (19.43%), y de personas dedicadas a actividades agropecuarias (13.73%) del total de la Población Económicamente Activa 61.92% son varones y 31.08% mujeres.

La priorización de cadenas productivas responde a la necesidad de propiciar fondos concursables de apoyo a la competitividad productiva en el Distrito de Santa Ana, para aquellas cadenas con un potencial de crecimiento y desarrollo en mercados locales, regionales e internacionales. La identificación de dichas cadenas responde a indicadores tanto cuantitativos como cualitativos de impacto socio-económico y que contribuyan al desarrollo económico local. El análisis que sustentó la creación del PROCOMPITE en el distrito de Santa Ana – La Convención se realizó con información correspondiente a los promedios y registros de censos e índices de desarrollo económico y social de los periodos 2007 – 2014, en especial de los Censos Nacionales 2007: XI de Población y VI de Vivienda, IV Censo Nacional Agropecuario 2012, IV Censo Nacional Económico 2008, Plan de Desarrollo Municipal Distrital Concertado de Santa Ana, 2012 - 2021 y Plan Bicentenario: El Perú hacia el 2021 elaborado por el

Centro Nacional de Planeamiento Estratégico CEPLAN; los cuales han sido tomados en cuenta junto con la información obtenida con el trabajo de campo que incluye datos referidos a incidencia de empleo, variación de la producción, clientes y mercados, nivel compromiso ambiental, y grado de importancia en la población, se identificaron alrededor de 10 Cadenas Productivas de las cuales solo se priorizaron 04 Cadenas en función a indicadores de producción, innovación, mercado, interés, impacto social y ambiental, siendo calificados por medio de una ficha de calificación de acuerdo a los resultados del Diagnóstico de fuentes primarias y secundarias.

El Distrito de Santa Ana siempre se ha caracterizado por ser un Distrito netamente agropecuario y las actividades productivas de la población referido a productos agrícolas están presentes en la mayoría de las unidades Familiares, por tal razón, la Municipalidad Provincial de La Convención a través de la Gerencia de Desarrollo Agrario y Económico ha ido Formulando y ejecutando Distintos Proyectos Productivos y Planes de Negocio con el afán de especializar a los productores con orientación, implementación y capacitaciones para que desarrollen su producción con un manejo técnico de sus actividades de manera que puedan orientar mejor la venta de sus productos, alcanzando nuevos mercados.

El cultivo predominante en el Distrito de Santa Ana es el café, comercializado a nivel internacional, con una rentabilidad baja debido a sus rendimientos que no superan los diez quintales por hectárea al año; esto originado por una serie de factores como plantaciones tradicionales y antiguas con más de 60 años en

promedio, alta incidencia de plagas y enfermedades y una tecnología tradicional y rudimentaria.

También se cultiva cacao, cítricos, coca, frutas tropicales, verduras, piña, plátanos, yuca, uncucha, frejol de palo, achiote y otros de pan llevar; con tecnología tradicional y con rendimientos bajos por falta principalmente de riego y disminución de lluvias por factores del cambio climático.

El estudio no solamente busca determinar la influencia de la ejecución de las iniciativas de negocios PROCOMPITE de pollos y cacao cofinanciadas por la Municipalidad Provincial de La Convención en el período 2013-2015 en la competitividad productiva de los agentes económicos organizados, sino también generar criterios de análisis de la forma en cómo se vienen desarrollando dichas cadenas productivas, cual es la percepción del socio y como es que, están actualmente operando y si existe un logro de los objetivos para el cual se destinó la inversión PROCOMPITE.

1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.2.1. Problema general

¿Cuáles son los resultados económicos y sociales generados tras la ejecución de las iniciativas de negocios PROCOMPITE de pollos y cacao cofinanciadas por la Municipalidad Provincial de La Convención en el período 2013-2015?

1.2.2. Problemas específicos

- a) ¿Cuáles son los resultados económicos generados por la ejecución de las iniciativas de negocios PROCOMPITE de pollos y cacao cofinanciadas por la Municipalidad Provincial de La Convención en el período 2013-2015 respecto a niveles de producción, reducción de costos, ventas y empleo?

- b) ¿Cuáles son los resultados sociales generados por la ejecución de las iniciativas de negocios PROCOMPITE de pollos y cacao cofinanciadas por la Municipalidad Provincial de La Convención en el período 2013-2015 en cuanto a la conformación de redes empresariales y la sostenibilidad de la organización de los Agentes Económicos Organizados?

1.3. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

1.3.1. Justificación metodológica

El estudio se centra en generar un análisis específico que establece la importancia de la inversión PROCOMPITE, el cual es promovido por el Estado Peruano, para mejorar la competitividad de cadenas productivas, el cual genere beneficio en la población de la zona. Para tal propósito se ha desarrollado una “cadena de resultados” de las iniciativas de negocio con

la finalidad de analizar la articulación y dependencia de las actividades desarrolladas.

1.3.2. Justificación teórica

La revisión del fundamento teórico de las variables fue el soporte para seleccionar las técnicas de recolección de la información más adecuada, y la elaboración de los instrumentos, elaborándose el cuestionario y la guía de entrevista, ambos con el fin de corroborar el diagnóstico y estimación de las proyecciones que debió alcanzar cada cadena productiva a través de la inversión PROCOMPITE.

1.3.3. Justificación práctica

La utilización de dos instrumentos fue con el fin obtener un análisis crítico y específico de la forma en cómo se están gestionando las cadenas productivas de pollos y cacao, los cuales fueron beneficiarios de la inversión PROCOMPITE, hallándose que no solamente recae en una responsabilidad del Estado y de la Municipalidad Provincial de La Convención, sino también en los mismos socios que, muchas veces demuestran poco liderazgo, actitudes, aptitudes y capacidades emprendedoras.

Así mismo está orientado a establecer propuestas de mejorar la eficiencia, efectividad, calidad y economía para la implementación del PROCOMPITE y el uso de los recursos destinados para su financiamiento.

1.4. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.4.1. Objetivo general

Analizar los resultados económicos y sociales generados por la ejecución de las iniciativas de negocios PROCOMPITE de pollos y cacao cofinanciadas por la Municipalidad Provincial de La Convención en el período 2013-2015.

1.4.2. Objetivos específicos

- a) Determinar los resultados económicos generados por la ejecución de las iniciativas de negocios PROCOMPITE de pollos y cacao cofinanciadas por la Municipalidad Provincial de La Convención en el período 2013-2015 respecto a niveles de producción, reducción de costos, ventas y empleo.

- b) Determinar los resultados sociales generados por la ejecución de las iniciativas de negocios PROCOMPITE de pollos y cacao cofinanciadas por la Municipalidad Provincial de La Convención en el período 2013-2015 en cuanto a la conformación de redes empresariales y la sostenibilidad de la organización de los Agentes Económicos Organizados.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL

2.1 MARCO LEGAL PROCOMPITE, LEY 29337

2.1.1 Definición de PROCOMPITE

El Ministerio de Economía y Finanzas (2015) a partir de un análisis profundo de la Ley 29337 define a PROCOMPITE como una estrategia prioritaria del Estado de fomento de iniciativas de negocio que realizan los Gobiernos Regionales y Gobiernos Locales en el marco de la Ley PROCOMPITE. Es el fomento de iniciativas de negocio para el desarrollo competitivo y sostenible de cadenas productivas y el desarrollo económico regional y local.

Es decir, la estrategia contempla el cofinanciamiento no reembolsable de iniciativas de negocios mediante la transferencia de infraestructura, maquinaria, equipos, insumos, materiales y servicios en beneficio de agentes económicos organizados (AEO) exclusivamente en zonas donde la inversión privada sea insuficiente para lograr el desarrollo competitivo y sostenible de la cadena productiva.

Para lograr el desarrollo competitivo y sostenible de cadena productiva se requiere que las iniciativas de negocio PROCOMPITE sean creaciones o mejoras de capacidades de producción de bienes y/o servicios, competitivas, rentables, sostenibles y que no tengan efectos ambientales negativos significativos (MEF, 2015). Así mismo, para el logro del desarrollo competitivo y

sostenible se tiene las siguientes estrategias prioritarias del Estado:

- Mejora de competitividad y sostenibilidad de cadena productiva
- Negocios competitivos, rentables y sostenibles y ambientalmente saludables de AEO
- Mejora tecnológica y/o innovación de iniciativas de negocio de los AEO
- Financiamiento PROCOMITE (financiamiento no reembolsable)

Los Gobiernos Regionales y los Gobiernos Locales son los responsables de la ejecución de la estrategia de fomento PROCOMPITE, desde la gestión de los recursos, realización de los procesos concursables para el financiamiento de las iniciativas de negocio, ejecución de las inversiones y el acompañamiento de la operación hasta lograr su consolidación empresarial (MEF, 2015).

Para cumplir con dicha responsabilidad, los Gobiernos Regionales y los Gobiernos Locales pueden destinar hasta 10% de los recursos presupuestados para los gastos destinados a proyectos, con excepción de los recursos provenientes de las fuentes de financiamiento de operaciones oficiales de crédito, donaciones y transferencias.

2.1.1.1 Ley 29337, Ley de PROCOMPITE

Dada la existencia de proyectos de inversión pública, que por su naturaleza intrínseca son de carácter privado empresarial y que tienen un gran impacto sobre las economías regionales, muchas veces los gobiernos regionales y locales los tratan de incorporar bajo la estructura de un proyecto dentro del Sistema Nacional de Inversión Pública (SNIP), a pesar de que no es el canal

apropiado (Ministerio de Economía y Finanzas del Perú, 2012).

Debido a ello y al alcance limitado de la inversión privada en las distintas zonas del país, surge la iniciativa de buscar alternativas viables de apoyo a las actividades y proyectos de carácter empresarial productivo existentes en las distintas regiones del país; porque no solo son importantes los mega proyectos promovidos o realizados por los organismos estatales, sino que estos necesitan ser complementados con iniciativas empresariales de menor y mediana escala, fue necesario crear un marco normativo que promueva el desarrollo productivo; es decir, en este contexto se creó la Ley 29337 PROCOMPITE.

El 25 de marzo de 2009, se publicó la Ley 29337, Ley que Establece Disposiciones para Apoyar la Competitividad Productiva - PROCOMPITE (Congreso de la República, 2009). La Ley PROCOMPITE establece las siguientes disposiciones:

- **Disposiciones para la competitividad productiva**, que declara estrategia prioritaria del Estado la ejecución de Iniciativas de Apoyo a la Competitividad Productiva que tienen el objeto de mejorar la competitividad de cadenas productivas, mediante el desarrollo, adaptación, mejora o transferencia de tecnología. Puede considerar transferencias de equipos, maquinaria, infraestructura, insumos y materiales en beneficio de agentes económicos organizados exclusivamente en zonas donde la inversión privada sea insuficiente para lograr el desarrollo competitivo y sostenible de la cadena productiva.

- ***Iniciativas de Apoyo a la Competitividad Productiva***, las Iniciativas de Apoyo a la Competitividad Productiva son ejecutadas mediante procesos concursables, por los gobiernos regionales y locales en el marco de las competencias establecidas por ley. Su implementación, ejecución y evaluación de impacto se realiza de acuerdo con los procedimientos y metodología que apruebe el Ministerio de Economía y Finanzas. No pueden considerar la entrega directa de dinero a los beneficiarios ni gastos de operación y mantenimiento de ninguna clase. La normativa del Sistema Nacional de Inversión Pública no es aplicable a las Iniciativas de Apoyo a la Competitividad Productiva.

- ***Autorización de las Iniciativas de Apoyo a la Competitividad Productiva***, las Iniciativas de Apoyo a la Competitividad Productiva son autorizadas hasta el plazo máximo de dos 2 años por las oficinas de programación e inversiones de los gobiernos regionales y de los gobiernos locales o las que hagan a sus veces, de acuerdo con los procedimientos y metodología a que se refiere las Iniciativas de Apoyo a la Competitividad Productiva, siempre que se sustente técnicamente que los beneficios son mayores a la Inversión, a los costos de operación y mantenimiento; y que consideren aportes de los beneficiarios. Los gobiernos regionales y locales deben informar, dentro del plazo máximo de quince (15) días hábiles al Ministerio de Economía y Finanzas sobre las Iniciativas de Apoyo a la Competitividad Productiva que autoricen.

- ***Financiamiento de las Iniciativas de Apoyo a la Competitividad Productiva***, los gobiernos regionales y locales pueden destinar hasta un diez por ciento (10%) de los recursos presupuestados para los gastos destinados a proyectos para financiar las Iniciativas de Apoyo a la Competitividad Productiva, que se autoricen conforme a las disposiciones de la presente ley, con excepción de los recursos provenientes de las fuentes de financiamiento de operaciones oficiales de crédito y donaciones y transferencias.

- ***Principios para la calidad de las Iniciativas de Apoyo a la Competitividad Productiva***, las Iniciativas de Apoyo a la Competitividad Productiva se autorizan y ejecutan en el marco de los principios de eficiencia, eficacia y complementariedad a la inversión privada. Con la finalidad de optimizar el uso de los fondos públicos que se destinen a las Iniciativas de Apoyo a la Competitividad Productiva, éstas pueden ser cofinanciadas por más de un gobierno regional o gobierno local, no debiendo duplicarse iniciativas en el mismo ámbito de Influencia o localización geográfica ni autorizarse iniciativas que tengan los mismos objetivos o modalidad de Intervención de otras iniciativas o programas ya autorizados.

2.1.1.2 Objetivo de la Ley 29337, PROCOMPITE

La Ley 29337 de iniciativa de apoyo a la competitividad productiva – PROCOMPITE tiene como objetivo mejorar la competitividad y sostenibilidad de

cadenas productivas mediante el desarrollo, adaptación, mejora y transferencia de tecnología (MEF, 2015).

Es decir, el objetivo principal es apoyar las iniciativas empresariales de alto potencial en todas las regiones del Perú, por tanto, los gobiernos regionales y locales juegan un papel fundamental para su desarrollo, con el apoyo del Ministerio de la Producción (Produce) y el Ministerio de Economía y Finanzas.

2.1.1.3 Fases de las iniciativas de apoyo a la competitividad productiva - PROCOMPITE

Según el reglamento de la Ley 29337, ley que establece las disposiciones para apoyar la competitividad productiva, aprobado por el Decreto Supremo N° 001-2021-EM considera que PROCOMPITE se lleva en tres fases continuas: fase de autorización, fase de implementación y fase de ejecución; que a continuación se desarrollan cada uno de ellos:

a. Fase de autorización de PROCOMPITE

Esta primera fase de PROCOMPITE comprende los siguientes pasos (Decreto Supremo N° 001-2021-EM):

Duración. - La fase de autorización de PROCOMPITE tiene una duración no mayor de dos meses. Inicia con la emisión del Acuerdo de Consejo Regional o Acuerdo de Concejo Municipal de aprobación del presupuesto destinado para PROCOMPITE y culmina con el registro de información de la autorización en el SIPROCOMPITE.

Aprobación del presupuesto.- Previamente a la Autorización de PROCOMPITE, mediante Acuerdo del Consejo Regional o Concejo Municipal, el Gobierno Regional o Local, según corresponda, aprueba el monto total para el financiamiento de las Iniciativas de Apoyo a la Competitividad Productiva, previo informe de sustento de la GDE que contenga como mínimo, la conformidad del monto presupuestal o la que haga a sus veces en la entidad, el destino y distribución de sus recursos y las potenciales cadenas productivas a ser priorizadas.

Priorización de cadenas productivas. - La GDE o quien haga sus veces del Gobierno Regional o Local elabora el informe de Priorización de Cadenas Productivas para sustentarlo a la OPMI de su respectiva entidad. La priorización puede ser posterior a la aprobación del presupuesto y detalla: el ámbito y diagnóstico del área de influencia, identificación y priorización de cadenas productivas, análisis de la AEO, programación de actividades y presupuesto, análisis de costo beneficio, entre otros.

Autorización del proceso concursable. - La OPMI del Gobierno Regional o Local mediante informe, autoriza el Proceso Concursable PROCOMPITE y aprueba el informe de Priorización de cadenas productivas presentado por la GDE que identifica las cadenas productivas competitivas, con ventajas comparativas y potencialidades para el Gobierno Regional o Local. La Autorización se realiza antes de la Fase de Implementación y Ejecución de PROCOMPITE. El informe de autorización señala criterios de elegibilidad y selección que deben cumplir los Planes de Negocio para ser cofinanciados.

Registro de información. - El Gobierno Regional o Local en un plazo no mayor de quince días hábiles, informa a PRODUCE la PROCOMPITE que autorice; remite el Informe de autorización de PROCOMPITE y solicita el acceso al SIPROCOMPITE para el registro de la información. De no realizar el registro antes señalado, el Gobierno Regional o Local no podrá iniciar la Fase de Implementación de PROCOMPITE. La remisión de información puede realizarse por los canales digitales seguros que disponga PRODUCE.

b. Fase de implementación de PROCOMPITE

Según el Decreto Supremo N° 001-2021-EM, esta segunda fase de PROMOMPITE comprende los siguientes pasos:

Duración. - La Fase de Implementación de PROCOMPITE tiene una duración no mayor de cinco meses. Inicia con la conformación del comité evaluador, elaboración y aprobación de las Bases y culmina con generación de Códigos Únicos. El procedimiento correspondiente a la Fase de Implementación puede ser desarrollado por una entidad privada especializada en desarrollo productivo, seleccionada y contratada por el Gobierno Regional o Local, en el marco de la PROCOMPITE Autorizada.

Comité evaluador. - Una vez culminada la Fase de Autorización de PROCOMPITE, se implementará el Proceso Concursable, para lo cual, la GDE del Gobierno Regional o Local respectivo, mediante Acta, dispone la conformación de un Comité Evaluador de los Planes de Negocio que participarán

de la convocatoria. El comité evaluador se encarga de revisar, evaluar y seleccionar los Planes de Negocio presentados por los AEO y, presentar al Titular del Gobierno Regional o Local la relación de Planes de Negocios seleccionados para su aprobación mediante acto resolutivo.

Elaboración y aprobación de las Bases del Concurso. - En un plazo no mayor de cinco días hábiles, desde la conformación del comité evaluador, la GDE elabora las bases del Concurso y remite al Titular de la entidad para su aprobación. La GDE registra en el aplicativo SIPROCOMPITE las Bases aprobadas del Concurso en un plazo no mayor de dos días hábiles, teniendo en cuenta que la fecha del registro del concurso en el aplicativo, no puede ser posterior a la fecha de la convocatoria consignada en las Bases.

Convocatoria y difusión. - La GDE es la encargada de gestionar la publicación de la convocatoria oficial del Proceso Concursable PROCOMPITE en el portal institucional, así como de realizar los eventos de difusión que considere necesarios en el ámbito de su circunscripción, con énfasis en las zonas en donde encuentren las cadenas productivas priorizadas. La Oficina de relaciones públicas o la que haga sus veces del Gobierno Regional o Local respectivo, procederá a efectuar la convocatoria pública.

Presentación de los Planes de Negocio. - Para participar en el Proceso Concursable PROCOMPITE, los AEO deben formular y presentar sus Planes de Negocio indicando de manera específica los equipos, maquinarias, insumos, materiales y servicios que se requerirán para el desarrollo del negocio; debiendo

señalarse expresamente lo que será cofinanciado por el Gobierno Regional o Local y lo que será parte de la contrapartida de los AEO. La presentación del Plan de Negocio y la solicitud puede realizarse a través de los canales digitales seguros que disponga el Gobierno Regional o Local.

Evaluación de los Planes de Negocio.- La evaluación de los Planes de Negocio es realizada por el Comité Evaluador y consiste en: revisar el cumplimiento de los criterios y documentos de elegibilidad cualitativa de los AEO; evaluar mediante visitas in situ la existencia e interés de socios, existencia de bienes y servicios ofrecidos como contrapartida, disponibilidad de recursos para la operación de los planes de negocio, accesibilidad, entre otros; revisar y evaluar la viabilidad técnica, económica, social y ambiental, y sostenibilidad del Plan de Negocio; evaluar la exposición del contenido y sustento del Plan de Negocio realizado por el AEO en acto público.

Selección de los Planes de Negocio. - Los Planes de Negocios se seleccionan en sesión del Comité Evaluador con asistencia de la totalidad de sus miembros y se registra en Acta de Selección y Evaluación aprobada por la mayoría de sus miembros. El Comité Evaluador remite al Titular del Gobierno Regional o Local la relación de Planes de Negocio que reciben cofinanciamiento en orden de prelación hasta agotar los recursos aprobados de PROCOMPITE.

Aprobación y publicación de los Planes de Negocio Seleccionados. - Mediante Resolución del Titular del Gobierno Regional o Local, según

corresponda, se aprueba la relación de Planes de Negocio que reciben cofinanciamiento, de acuerdo con los recursos disponibles de la PROCOMPITE Implementada y en base a la relación de Planes de Negocio presentada por el Comité Evaluador.

Generación de Códigos Únicos.- La GDE en un plazo no mayor de quince días hábiles, contado a partir de la selección de los Planes de Negocio presentado por el Comité Evaluador, registra en el SIPROCOMPITE los resultados de la evaluación, selección y aprobación de los Planes de Negocio que reciben cofinanciamiento, y solicita a PRODUCE la emisión de Códigos Únicos para cada Plan de Negocio, a efectos que la GDE solicite a la Oficina de Presupuesto, o la unidad que haga sus veces, del Gobierno Regional o Local, la asignación de recursos presupuestales.

c. Fase de ejecución de PROCOMPITE

Según el Decreto Supremo N° 001-2021-EM, esta tercera fase de PROCOMPITE comprende los siguientes pasos:

Duración. - La Fase de Ejecución de PROCOMPITE tiene una duración no mayor de veinticuatro meses; inicia con la suscripción de acuerdos de cofinanciamiento y culmina con el cierre de PROCOMPITE.

Acuerdos de cofinanciamiento. - El Titular del Gobierno Regional o Local, en un plazo no mayor de diez días hábiles, mediante Actas, suscribe los Acuerdos de Cofinanciamiento con los representantes legales del AEO correspondiente a cada uno de los Planes de Negocio. Los Acuerdos de Cofinanciamiento

establecen las obligaciones del Gobierno Regional o Local y del AEO durante la ejecución y operación de los Planes de Negocio relacionadas con las metas, propósito y uso de bienes y servicios para el que fueron solicitados, así como las responsabilidades y las acciones legales.

Supervisión de los Planes de Negocio. - La GDE del Gobierno Regional o Local, realiza la supervisión a la ejecución y operación de los Planes de Negocio para verificar el cumplimiento de Acuerdos de Cofinanciamiento y determinar el avance de las metas programadas, desarrollo de actividades y logro de objetivos e indicadores del Plan de Negocio.

Adquisición de Bienes y Servicios. - El Gobierno Regional o Local en un plazo no mayor de 10 días hábiles, contado desde la firma de Acuerdos de Cofinanciamiento del Plan de Negocio, iniciaran los procesos para la adquisición de equipos, maquinarias, insumos, materiales y/o contratar los servicios, así como la construcción de la infraestructura, con cargo al cofinanciamiento según el presupuesto técnico de los Planes de Negocio Ganadores.

Acta de entrega. - A la culminación del proceso de adquisición a que hace referencia el artículo precedente, la GDE, previa verificación de cumplimiento de la contrapartida de los AEO y en un plazo que no exceda los diez días hábiles, procederá a efectuar la entrega de bienes y/o servicios, para lo cual, se suscriben Actas de Entrega a favor del AEO, entre la GDE y los representantes legales y miembros del AEO.

Liquidación del plan de Negocio. - Una vez concluido el periodo de ejecución y operación del Plan de Negocio según lo dispuesto en el presente reglamento, la GDE del Gobierno Regional o Local designa personal y/o contrata un Operador Privado para realizar la liquidación. El expediente de liquidación es aprobado mediante acto resolutivo según la estructura de cada Gobierno Regional o Local.

Transferencia de Bienes. - Una vez liquidados los Planes de Negocio, el Gobierno Regional o Local, en un plazo no mayor de diez días hábiles, procederá a realizar la transferencia según las normas en materia de bienes en concordancia con lo establecido en la Ley N.º 27867, Ley Orgánica de Gobiernos Regionales.

Cierre de PROCOMPITE. - Una vez liquidados todos los Planes de Negocio, la GDE elabora un Informe de Cierre consignando el balance del presupuesto asignado y el presupuesto ejecutado durante las Fases de Autorización, Implementación y Ejecución de PROCOMPITE. El cierre de PROCOMPITE se realiza en un plazo no mayor de 30 días hábiles, posterior a la liquidación total de los Planes de Negocio.

Operadores Privados. - El Gobierno Regional o Local, a través de los Operadores Privados que se prevean en las Fases de PROCOMPITE, puede realizar actividades de capacitación, asistencia técnica y provisión de información relacionada a la articulación de cadenas productivas regionales o locales, a favor de los potenciales beneficiarios, debiendo asignar a la Fase de Ejecución.

Imposibilidad de participar en PROCOMPITE. - Los AEO, o los miembros que los conforman, en caso no cumplan con sus obligaciones durante la ejecución y operación del Plan de Negocio, son inhabilitados para participar en futuros Procesos Concursables de conformidad a lo establecido en el presente Reglamento. Esta inhabilitación tiene una duración de cinco años contados a partir de la comunicación formal de incumplimiento por parte del Gobierno Regional o Local a PRODUCE.

Imposibilidad de implementar PROCOMPITE. - Los Gobiernos Regionales o Gobiernos Locales, no pueden implementar futuros PROCOMPITE, en caso tengan Procesos Concursables pendientes de Cierre con una antigüedad mayor de tres años contados desde la firma de los Acuerdos de Cofinanciamiento.

Proceso de implantación de PROCOMPITE

De acuerdo con Fuentes, Medina, Rojas, & Silva (2015), PROCOMPITE cuenta con algunas definiciones necesarias para su implantación, que son las siguientes:

Iniciativa de Apoyo a la Competitividad Productiva (PROCOMPITE)

Es el cofinanciamiento no reembolsable otorgado a las propuestas productivas, mediante procesos concursables que llevan a cabo los gobiernos regionales o locales para mejorar la competitividad de las cadenas productivas. No puede considerar la entrega directa en dinero ni gastos de operación y mantenimiento de ninguna clase.

Propuesta productiva (PP)

Es el plan de negocio que presentan los AEO para solicitar el cofinanciamiento de PROCOMPITE, en el que se identifican los bienes o servicios del negocio, la tecnología por utilizar, las actividades que se realizarán, el presupuesto de inversión y operación y se sustenta la rentabilidad financiera y sostenibilidad del negocio.

Agentes económicos organizados (AEO)

Las personas naturales organizadas y las personas jurídicas constituidas bajo cualquier modalidad permitida por el ordenamiento legal. Las personas naturales son representadas por una junta directiva (presidente, secretario, tesorero). Son acreditados mediante acta de asamblea general de constitución, certificada por un notario o por el juez de paz.

Operador privado

Persona natural o jurídica especializada en la elaborar propuestas productivas, ejecutarlas o en ambas actividades. Se encarga de apoyar a los AEO en el desarrollo de sus propuestas productivas. Es contratado por el gobierno regional o local, dentro de PROCOMPITE.

Aportes de los beneficiarios

Los recursos financieros y no financieros para cubrir los costos de inversión total de la propuesta productiva serán aportados por los beneficiarios. Los recursos no financieros estarán constituidos por valorizaciones de mano de obra,

infraestructura, equipos, bienes y servicios de los que disponen los beneficiarios para la propuesta productiva.

2.1.2 Implementación del PROCOMPITE en la Municipalidad Provincial de La Convención

Según el Plan de Desarrollo Concertado del Distrito de Santa Ana 2012 - 2021 (2011) en su eje de Economía, Competitividad y Empleo, se tienen como política y factor de cambio el fortalecimiento de PROCOMPITE, identificándose dentro del Programa integral de mejora del mercado financiero para el emprendimiento y desarrollo local en Santa Ana y La Convención el Proyecto Desarrollo de capacidades para la búsqueda y gestión de fondos para el emprendimiento y la competitividad en Santa Ana: PROCOMPITE, fondos semilla, fondos para incubadora de empresas

En el año 2012 se realizó el estudio de priorización de zonas y cadenas productivas en el ámbito del distrito de santa Ana para la implementación de PROCOMPITE de la municipalidad provincial de la Convención en el periodo 2012 – 2013 identificándose las siguientes cadenas productivas:

Tabla 1 Cadenas productivas identificadas en el distrito de Santa Ana

SECTOR	SUB SECTOR	CADENA PRODUCTIVA
AGROPECUARIO	AGRARIO	CAFÉ
		CACAO
		CITRICO
		PLATANO
		HORTALIZAS
	PECUARIO	PALTA
		POLLOS
		GALLINAS
		PATOS
		CUYES
		APICULTURA
		VACUNO
INDUSTRIAL	MANUFACTURERO	CARPINTERIA
		VIDRIERIA
COMERCIO	COMERCIO	ABARROTES
		VENTA DE ROPA
		LIBRERÍA
SERVICIOS	TRANSPORTE	TRANSPORTE URBANO
		TRANSPORTE INTERDISTRITAL
	ALOJAMIENTO	HOSTALES
		HOTELES
	RESTAURANTES	GASTRONOMIA
TURISMO	TURISMO	
CONSTRUCCION	CONSTRUCCION	CONSTRUCCION DE VIVIENDAS

Fuente: Gerencia de Desarrollo Agrario y Económico – Municipalidad Provincial de La Convención.

Luego de la aplicación de siete criterios (población involucrada, volúmenes de producción, mercado destino, generación de empleo, responsabilidad ambiental interés de la población e infraestructura disponible para el desarrollo de la actividad productiva) y el análisis de la información de campo se pudo determinar que: la participación de las principales actividades económicas dentro del Distrito de Santa Ana viene siendo liderada por la Agricultura con un 54%, seguido por las actividades de comercio con el 16% entre las cuales podemos considerar abarrotes, bazares, librerías, zapaterías entre otros y en el tercer lugar tenemos la actividad de transporte interdistrital e interprovincial (Cusco) con el 10%, con una participación menor, del 7% y 6% las actividades de construcción e industria manufacturera (vidriería, ladrilleras, etc.) respectivamente.

El principal producto agrario a nivel del Distrito de Santa Ana es el Café teniendo un 54% de participación, seguido de la producción de Cacao con un 11% de participación, la producción Cítricos en sus diferentes especies (naranja, mandarina, limón, etc.) con una participación del 10%, y como cuarto producto se tiene el Plátano con un 9%. Estos cuatro productos abarcan el 84% de la producción agrícola del Distrito.

Para la ejecución del I PROCOMPITE en la Municipalidad Provincial de La Convención se asignó un presupuesto de dos millones novecientos un mil setecientos sesentaisiete con 91/100 soles (S/. 2'901,767.91) distribuidos en seis cadenas productivas priorizadas (cinco del sector agropecuario y uno del sector construcción) a trece organizaciones para un total de 388 Agentes Económicos Organizados. Del total cofinanciado el 37.98% se asignó a 8 organizaciones de la categoría A y el 62.02% a 5 organizaciones de la categoría B, tal como se aprecia en la tabla siguiente:

Tabla 2 Cadenas productivas priorizadas en el distrito de Santa Ana I PROCOMPITE

CADENA PRODUCTIVA	CATEGORÍA	FINANCIAMIENTO		SOCIOS
		MPLC	AEO	
CACAO	A	249,899.51	82,507.30	50
CERDOS		129,999.36	40,662.00	26
CUYES		268,635.36	91,924.07	61
CONSTRUCCIÓN		159,999.28	39,998.00	32
POLLOS		293,690.03	91,536.00	59
CAFÉ	B	1,799,544.37	3,360,947.57	160
TOTAL		2,901,767.91	3,707,574.94	388

Fuente: Gerencia de Desarrollo Agrario y Económico – Municipalidad Provincial de La Convención

Como síntesis de este apartado, se puede afirmar que son considerados pequeños productores rurales principalmente quienes desarrollan actividades agropecuarias, los mismos que enfrentan diferentes problemas que limitan su desarrollo productivo; quienes desarrollan sus actividades con un bajo enfoque empresarial, puesto que la gran mayoría lo realiza como personas naturales y no como personas jurídicas.

Por otra parte, acceden con dificultad a fuentes de financiamiento, lo que hace necesario desarrollar mecanismos de apoyo con los que puedan acceder a asistencia técnica, capacitación, cofinanciamiento de planes de negocio, entre otros.

Finalmente, el Perú cuenta con un marco legal para desarrollar estas iniciativas de apoyo al desarrollo productivo, como son la Ley de PROCOMPITE, Estrategias de Desarrollo Rural, así como la Ley de Cadenas Productivas, que faculta a los gobiernos regionales y locales para cofinanciar planes de negocio para mejorar la competitividad de los pequeños productores rurales.

2.2 BASES TEÓRICAS

El objeto de estudio del presente trabajo de investigación es la iniciativa de negocio de PROCOMPITE y los resultados que éste tiene en el desarrollo económico y desarrollo social. Para profundizar en el conocimiento de este fenómeno se ha constituido un marco conceptual integrado por dos dimensiones de análisis: la primera categoría de análisis abarca las cadenas productivas y las iniciativas de negocio; mientras que la segunda dimensión de análisis comprende el desarrollo económico y el desarrollo social. A continuación, se

desarrollan los referentes teórico - conceptuales de las categorías de análisis del marco teórico.

2.2.1 CADENAS PRODUCTIVAS: INICIATIVAS DE NEGOCIO

2.2.1.1 Cadenas productivas

Desde la perspectiva del Ministerio de Agricultura del Perú (2013) una cadena productiva es un conjunto de agentes que participan en la producción, transformación y distribución de un producto agrícola. Como modelo de análisis describe una serie de actividades que adicionan valor y que conectan al proveedor con la demanda, a partir del cual es factible rediseñar los procesos internos y externos para mejorar la eficiencia y efectividad.

Es decir, las cadenas productivas son conjuntos de actores sociales – grupos de actores sociales involucrados en los diferentes eslabones de la cadena productiva – interactivos tales como sistemas productivos agropecuarios y agroforestales, proveedores de servicios e insumos, industrias de procesamiento y transformación, distribución y comercialización además de consumidores finales del producto y subproductos de la cadena. Los aspectos sociales de cada cadena productiva pueden presentar un comportamiento cooperativo o conflictivo entre sí, en situaciones diversas.

Según la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (2010) la cadena productiva son las interacciones que se producen

en el mercado entre los diferentes actores privados que intervienen, desde la producción hasta el consumo de un bien. Una Cadena productiva es un sistema constituido por actores y actoras interrelacionadas y por una sucesión de operaciones de producción, transformación y comercialización de un producto o grupo de productos en un entorno determinado.

En palabras de Gereffi (2001) una cadena productiva se refiere “al amplio rango de actividades involucradas en el diseño, producción y comercialización de un producto” (p.14). Complementando a lo mencionado, Pietrobelli & Rabellotti (2005) afirman que “una cadena productiva y cadena de valor está centrada en las actividades necesarias para convertir la materia prima en productos terminados y venderlos, y en el valor que se agrega en cada eslabón” (p.5).

Por lo tanto, intervienen diferentes actores en correspondencia con cada fase que va desde la producción hasta el consumo. Por ejemplo, en relación al tema de estudio, la cadena inicia con los agricultores y concluye con las transformadoras que procesan la materia prima para obtener productos de alto valor agregado que son adquiridos por los consumidores.

Por otra parte, la cadena productiva también alude a las relaciones que se establecen entre todos los miembros. Es así, para Camacho & Van der Heyden (2004) la cadena productiva va más allá de los procesos que suceden para obtener y transformar la materia prima para alcanzar un incremento del valor. Durante la cadena, se genera competitividad y de lograrse, incide positivamente en el desarrollo de los actores involucrados en las diferentes etapas.

Desde la postura de Lundy (2013) la cadena productiva es “la descripción de todos miembros de una actividad económica que se relaciona y que tiene como finalidad transformar unos insumos para que alcancen la categoría de producto final, con lo cual es posible entregárselo a los consumidores finales” (p.12).

A partir de la exposición de los postulados teóricos anteriores, podría plantearse que la cadena productiva agrupa a una serie de actores que se encuentra vinculados por la producción de un bien o servicio, que incluye a los productores y al consumidor final, pues cada uno desempeña una responsabilidad específica dentro del proceso. Puede reconocerse que una cadena productiva contiene los eslabones presentes en la siguiente figura:



Figura 1 Eslabones de la cadena productiva

Fuente: Loayza & Zabala (2018).

Si la representación y los postulados teóricos se contextualizan en el sector agrícola y apícola puede plantearse que se trata de un grupo de actores y actividades, donde también participan estructuras institucionales y normas jurídicas o internacionales sobre la calidad del producto. También intervienen las conductas que financian los movimientos desde los consumidores hasta los productores; que difunden las tecnologías entre los actores; y que informan sobre las preferencias de la demanda de los consumidores a los otros agentes de la cadena.

En esas articulaciones hacen presencia los mecanismos de coordinación y

gobernanza que determinan las reglas para los intercambios y las relaciones. Es por ello que siguiendo la propuesta de Kaplinsky (2000) en el análisis de la cadena productiva del cacao no pueden obviarse factores como las barreras de entrada a la actividad y las rentas que genera; la gobernanza, es decir, los elementos internos y externos de la actividad, así como la eficiencia sistémica.

Hirschman (1958) citado por Hitt, Ireland, & Hoskisson (2008) planteó los encadenamientos productivos desde la complementariedad de los procesos de desarrollo debido a los eslabones que se encuentran en los procesos de producción de cada uno de los bienes como una secuencia imperativa establecida por la inversión de los agentes y el propio proceso de industrialización. La secuencia determinada por las propias decisiones de inversión constituye la fuente principal para la generación de estos encadenamientos productivos (Izasa, 2014).

En el progreso no solo media la importancia de identificar e implementar las articulaciones óptimas de los recursos y factores que intervienen en la producción, sino también se hace necesario sumar recursos y capacidades invisibilizadas, dispersas o mal empleadas (Hirschman, 1958). Por lo tanto, aunque el encadenamiento es de suma importancia, debe surgir de análisis previos sobre las posibilidades de cambio, de inversión o de crecimiento en correspondencia con sus efectos a mediano, corto y largo plazo.

Al respecto, Kaplinsky & Morris (2001) señala que un análisis o intención de esa magnitud debe dirigirse desde dos enfoques importantes como la distribución de

los beneficios para los diferentes actores y la gobernanza de la cadena, en términos de quién dirige y coordina la producción y los patrones de calidad. Además, es indispensable tener con claridad el mapeo de sus actores y sus funciones, así como el análisis de ese funcionamiento y la distribución del valor entre cada miembro.

En síntesis, se puede afirmar que la cadena productiva, hace referencia al sistema que agrupa a los actores interrelacionados por el mercado y que participan articuladamente en actividades que generan, alrededor de un bien o servicio, en las fases de provisión de insumos, producción, conservación, transformación, industrialización, comercialización y en el consumo final de los mercados internos y externos. Cuando estos agentes económicos se articulan mediante condiciones de confianza, eficiencia, cooperación y equidad se encontrarán en condiciones de competir exitosamente en el mercado, toda vez que responderán rápidamente a los cambios que ocurran en él.

2.2.1.2 Cadenas Agroalimentarias

Desde el punto de vista de la realidad socioeconómica, la cadena agroalimentaria es un sistema que agrupa actores económicos y sociales interrelacionados que participan articuladamente en actividades que agregan valor a un bien o servicio, desde su producción hasta que este llega a los consumidores (García, 2009 citado por La Gra, 2016). Este sistema incluye los proveedores de insumos y servicios, transformación, industrialización, transporte, logística y otros servicios de apoyo, como el de financiamiento y las políticas de gobierno. Este proceso de relación y agregación de valor no

representa necesariamente un proceso equitativo ni lineal.

El mismo autor, García citado por La Gra (2016) sostiene que la cadena agroalimentaria también puede ser interpretada desde el punto de vista analítico como una forma de entender las relaciones entre actores en la agricultura y el medio rural, desde la provisión de insumos y la producción primaria hasta la entrega del producto al consumidor final, donde las relaciones que se establecen pueden ser de tipo contractual o comercial.



Figura 2 Cadena agroalimentaria

2.2.2 Cadena de Resultados

En el enfoque de Gestión por Resultados, un concepto clave es “la cadena de resultados”, que es un constructo que expresa de manera sintética la articulación y dependencia de distintos momentos de la implementación de un Programa o Proyecto. Se inicia con la voluntad de diseñar una intervención de cambio que responda a una problemática específica, para ello los insumos son la base para poder actuar, y con los recursos humanos, económicos y de otro tipo se pueden empezar a implementar acciones y actividades que respondan al diseño del PPP y se generen procesos que permitan lograr productos o servicios para entregar a la población beneficiaria (PUCP 2020).

Dependiendo de cómo la población reciba estos productos y servicios, cómo los aprecie y use en su vida cotidiana o de trabajo, se habrán logrado cambios sustantivos para la mejora o solución de la situación problemática, motivo de la intervención.

A nivel general, la estructura de una cadena de resultados está organizada en un proceso o varios procesos que expresan por qué estamos interviniendo con un Programa o Proyecto (Cuba Salerno, 2020), como se aprecia en el siguiente Gráfico:



Figura 3 Cadena de resultados de la cadena productiva

2.2.3 Iniciativa de negocio PROCOMPITE

Es una propuesta de creación o mejoramiento de un negocio, que consiste en inversiones en mejora tecnológica y/o innovación que se realizan para crear o mejorar una determinada capacidad productiva de bienes y /o servicios que sea rentable, competitiva, sostenible y ambientalmente saludable, con el objeto de contribuir a la mejora de la competitividad y sostenibilidad de cadenas productivas, en beneficio de las AEO exclusivamente en zonas donde la inversión es privada es insuficiente para lograrlo (MEF, 2015).

2.2.3.1 Características de las iniciativas de negocio PROCOMPITE

- Desde la perspectiva del Ministerio de Economía y Finanzas (2015), las iniciativas de negocio PROCOMPITE tienen las siguientes características:
- Son pertinentes con relación a la priorización de zonas y cadenas

productivas, con enfoque territorial.

- Están orientadas a crear o mejorar una capacidad productiva, a fin de lograr una operación competitiva y sostenible.
- Busca la mejora tecnológica o innovación, que genera un aumento significativo de valor para el negocio.
- Tienen el objeto de continuar a la mejora de la competitividad y sostenibilidad de cadenas productivas.
- Se ubican en zonas donde la inversión privada es insuficiente para lograr el desarrollo competitivo y sostenible de la cadena productiva.
- Benefician a los agentes económicos organizados, asegurándoles en forma sostenible como mínimo, un empleo e ingreso digno.
- No son duplicación de otras iniciativas de negocio PROCOMPITE en el mismo ámbito de influencia o localización geográfica ni tienen los mismos objetivos o modalidad de intervención de otras iniciativas de negocio PROCOMPITE o programas autorizados.
- Son viables técnicamente, rentables financieramente y sostenibles en el tiempo y que no tienen efectos ambientales negativos significativos.

2.2.3.2 Resultados de las iniciativas de negocios

Para comprender los resultados de las iniciativas de negocios, antes hacemos referencia a la definición de resultado. PNUD (2009) define al resultado como el cambio descriptible y cuantificable que resulta entre una causa y un efecto.

2.2.4 Plan de negocio rural

Un plan de negocios es un instrumento estratégico y de gestión que permite a los propietarios y administradores de una unidad de producción en primer lugar

analizar las posibilidades de éxito en el emprendimiento de un nuevo negocio y, en segundo lugar, de resultar favorable la primera parte, servir de base para los procesos de implementación, puesta en marcha y funcionamiento de ese nuevo negocio (Hurtado, 2012).

En su primera función, el plan de negocios ayuda al acopio de la información necesaria y suficiente para determinar la viabilidad del negocio rural en términos económicos, financieros, sociales, culturales, ambientales y técnicos; por lo que constituye una herramienta que permite detectar posibles errores, cuellos de botella y riesgos que se pudieran presentar en el futuro y poner en peligro el negocio.

En su segunda función, el plan de negocios permite planificar los procedimientos necesarios para la implementación, puesta en marcha y funcionamiento del negocio, anticipando acciones o actividades tanto para los procesos de producción como de comercialización del bien o servicio materia de negocios.

2.2.3 DESARROLLO ECONÓMICO Y SOCIAL

2.2.3.1 Enfoque tradicional del desarrollo

Las políticas tradicionales de desarrollo regional han venido descansando en buena medida en la construcción de infraestructuras de carácter tangible. Estas políticas respondían al supuesto de que los problemas en las áreas “retrasadas”, eran causados por el difícil acceso o la ausencia de empresas que articulasen un tejido industrial dinámico y que generasen cambios tecnológicos. Las políticas de empleo y de desarrollo regional se han articulado tradicionalmente alrededor

de la construcción de infraestructuras tangibles, como autopistas, acueductos, oleoductos, embalses y otras. Sin embargo, una fuerte inversión en infraestructuras no siempre ha dado paso a los resultados esperados en términos de desarrollo económico y social (PUCP, 2012).

Es decir, los enfoques tradicionales del desarrollo consisten en el hecho de tomar como unidad de análisis la empresa o el sector económico considerados de forma abstracta y, por tanto, desvinculados de su entorno territorial. En su lugar, se requiere la información sobre los diferentes eslabonamientos productivos entre las empresas, los cuales requieren algo más que una simple mirada o delimitación sectorial, a fin de visualizar las respectivas “cadenas de valor” como resultado de la interacción funcional y territorial entre las empresas, más allá de su adscripción estadística sectorial.

El desarrollo no depende tanto de saber encontrar las combinaciones óptimas de recursos y factores de producción dados si no de impulsar la capacidad y determinación colectivas en torno a algún “factor de unión” que dé sentido al conjunto de factores o elementos potenciales u ocultos. Este “factor de unión” debe incorporar la capacidad de elaborar juntamente con los actores territoriales una estrategia de desarrollo, esto es, el camino mediante el cual se puede avanzar hacia los objetivos de desarrollo fijados (Hirschman, 1958).

El autor sostiene que existe una relación mutua entre los factores subjetivos, de un lado, y los factores objetivos o materiales, de otro. Pero son siempre los aspectos sociales e institucionales los que concretan la actuación de los actores,

los cuales se encuentran condicionados o empujados por las circunstancias objetivas en las que viven. De esta forma, el desarrollo depende esencialmente de la capacidad y determinación social y política de una comunidad territorial para organizarse en torno a una estrategia de desarrollo aprovechando sus recursos potenciales endógenos y las posibilidades de inserción en el contexto externo.

Desde la percepción de la PUPC (2012) habitualmente, el análisis económico convencional ha reducido la referencia al territorio como simple espacio uniforme e indiferenciado, y durante mucho tiempo el análisis del desarrollo económico ha permanecido dominado por el concepto de economías de escala internas a la empresa, un aspecto que han compartido las principales líneas de pensamiento económico. Asimismo, el objetivo de las políticas tradicionales de desarrollo suele referirse a indicadores y objetivos económicos de carácter agregado (como el aumento del producto por habitante, la acumulación de capital y de inversiones, etc.).

La reducción del desarrollo económico y social a un mero proceso de crecimiento económico cuantitativo ha incluido, igualmente, la creencia generalizada de que el simple crecimiento económico lleva consigo la creación automática de puestos de trabajo y, con ello, la disminución de la pobreza y la mejora de la calidad de vida de las personas. De este modo, las políticas de empleo tradicionales adoptaron un carácter pasivo, al hacerse depender esencialmente de las políticas de crecimiento económico (PUCP, 2012).

En síntesis, el fracaso de las políticas tradicionales de carácter centralista (de arriba abajo), junto con los retos generados por la globalización ha llevado, en suma, a un replanteamiento importante de la validez de los esfuerzos y políticas de desarrollo económico y empleo. El resultado de ello ha sido la aparición de una serie de iniciativas innovadoras de desarrollo con un enfoque ascendente (de abajo arriba), que se han agrupado bajo el término de desarrollo económico local.

2.2.3.2 Enfoque de desarrollo Económico Local

De acuerdo con Tello (2006), el desarrollo económico local ha sido definido como el proceso de creación de riqueza y puestos de trabajo a través de la movilización de los recursos naturales, humanos, financieros, y el capital físico. El papel del sector privado es el de crear dicha riqueza y empleos produciendo bienes y servicios y realizar los intercambios. El papel del sector público es el de facilitar y promover la creación de empleos y riqueza del sector privado y asegurar que en el corto y largo plazo se sirva a los intereses de la mayoría de la población.

El desarrollo económico local es el proceso de la dinámica económica, social y política de una área geográfica específica dentro las fronteras de una economía (país o nación) resultante del comportamiento, acciones e interacciones de los agentes (económicos, políticos, y sociales) que residen en el área geográfica y que tiene la finalidad de incrementar sostenida y sosteniblemente el nivel y la calidad de vida de los habitantes dicha área geográfica usando plena y eficientemente sus recursos humanos y no humanos.

Para el Centro Guaman Poma de Ayala (2009) el Desarrollo Económico Local es la transformación y mejoramiento de las economías locales a partir del fortalecimiento de la competitividad de los subsectores o conglomerados económicos potenciales del territorio, la consolidación de redes socioeconómicas de cooperación y competencia y la implementación de mecanismos de retención de excedentes en la economía local.

Este proceso es liderado por la municipalidad y los conductores o propietarios de las unidades económicas de manera concertada con otros actores locales del territorio para generar economías externas y aprovechar las ya existentes, de tal manera que permitan configurar un entorno favorable para el desarrollo económico local.

El desarrollo económico local contribuye a la competitividad territorial, entendida esta como la capacidad que tienen los actores de un territorio para lograr un desarrollo sostenido en un contexto creciente de globalización. En tal sentido, el desarrollo económico local es una dimensión del desarrollo territorial, necesaria pero no suficiente para lograr el desarrollo humano y mejorar la calidad de vida de las poblaciones (Guaman Poma de Ayala, 2009).

El desarrollo económico local es un proceso de desarrollo participativo que fomenta, en un territorio determinado, la cooperación entre los principales actores sociales, públicos y privados, para el diseño y la implementación de una estrategia de desarrollo común, con el objetivo final de estimular la actividad

económica y crear trabajo decente, a partir del aprovechamiento de los recursos y potencialidades locales, y las oportunidades del contexto global (PUCP, 2012). Por lo tanto, el enfoque de desarrollo económico local trata de insistir en la necesidad de complementar:

Las políticas que debe llevar a cabo la Administración Central del Estado (por ejemplo, garantizar las condiciones generales de estabilidad macroeconómica y financiera; establecer un marco jurídico general de derechos fundamentales en el trabajo; promover el desarrollo sostenible ambientalmente; asegurar el acceso al crédito a las microempresas y pequeñas empresas; incorporar la dimensión de género; etc.);

Con otras que deben abordarse desde un diseño territorial y con la participación de las Administraciones Públicas Territoriales (Regionales, Provinciales y Locales) junto a los actores privados, en especial el sector empresarial (como son las políticas activas de empleo; los sistemas territoriales de capacitación de recursos humanos según las necesidades de cada ámbito local; el fomento del desarrollo de microempresas y pequeñas y medianas empresas; la construcción de sistemas territoriales de investigación y desarrollo para la innovación local, la promoción del desarrollo sostenible, u otras).

Por otra parte, desde la visión de Marshall (1890) el enfoque de desarrollo económico identifica a los sistemas productivos locales como unidades de análisis territorial en las cuales las economías de la producción internas a las empresas se funden con las economías externas locales, superándose así el

análisis según tipos de empresa ya que lo importante no es tanto el tamaño de las empresas sino la interacción entre las mismas y con los diferentes territorios.

En términos Marshallianos, no compete solo la empresa de forma aislada, sino la red y el territorio, es decir el conjunto de actores e instituciones que lo conforman. Por tanto, las economías alcanzadas en la producción no son únicamente las economías internas a la empresa individualmente considerada, sino que existen también las “economías externas generales” (del agrupamiento de empresas del que forma parte) y las “economías externas locales”, correspondientes al territorio concreto donde se sitúan. De este modo, junto a las relaciones económicas y técnicas de producción resultan esenciales para el desarrollo económico:

- Las relaciones sociales
- El fomento de la cultura emprendedora local
- La formación de redes asociativas entre actores territoriales
- La construcción de “capital social” en el territorio

2.2.3.3 Estrategia para el desarrollo local

El Centro Guamán Poma de Ayala (2009) a partir de la experiencia de acompañamiento en los últimos nueve años a un grupo de municipalidades y empresarios locales en sus procesos de generación de economía local, han tratado de validar una estrategia que articula tres componentes complementarios, que a continuación se desarrollan:

a) El desarrollo de la competitividad de los subsectores o

conglomerados económicos claves que se asientan en el territorio local

El desarrollo de la competitividad empresarial está referido al nivel de competencia alcanzado por una empresa o actividad económica a partir del análisis de las siguientes cuatro características o variables: Participación significativa en el segmento de mercado objetivo, la competitividad tiene que ver directamente con el tamaño del segmento de mercado que ocupan las actividades económicas que operan en el territorio; la rentabilidad o retribución económica por la participación en el mercado, la ocupación de parte importante de un segmento de mercado debe ir siempre acompañada por la obtención de utilidades adecuadas.

Así mismo, las otras variables comprende la estandarización de las características de la oferta productiva, se requiere asegurar que las características centrales de la oferta (volumen, calidad, precio, condiciones de entrega y otras similares) se mantengan en un estado tal que satisfaga las expectativas del demandante; y por último el posicionamiento que es la fuerza relativa que tiene la imagen del producto con respecto a características determinadas, como calidad, precio, garantía y otras que lo definen.

b) El establecimiento de sistemas y prácticas que favorezcan la retención y circulación de excedentes en el ámbito local.

El desarrollo económico local pasa necesariamente por el tema de la

capitalización local o retención de los excedentes; es decir, el lograr que los excedentes sean redistribuidos al interior de la misma localidad, generando por lo tanto una mayor dinámica de las economías locales de manera sostenible en el tiempo. La producción de utilidades como resultado de la mejora de la competitividad es un requisito para el desarrollo económico local.

La retención de excedentes se ve afectada tanto por las condiciones que se dan en la esfera productiva como en la del consumo. En la esfera del consumo muchas veces las utilidades que se consiguen se pierden; mientras que en la esfera productiva, muchas veces los recursos no se reinvierten en las localidades debido a factores como falta de identificación de oportunidades de inversión, visiones inadecuadas sobre el desarrollo y ambientes que no favorecen las inversiones.

Es necesario articular y vincular a las empresas locales con proveedores de materia prima e insumos y mano de obra local, en la perspectiva de desarrollar niveles de especialización y eslabonamientos productivos en los territorios, que permitan beneficiar a una mayor cantidad de población. La capitalización local depende de las intervenciones en la esfera del consumo y en la producción. Para ello resulta esencial el desarrollo de dos mecanismos: sistemas de detección de oportunidades de inversión y sistemas locales de acopio y canalización de recursos para inversiones.

c) La articulación entre actores locales que por su acción u omisión inciden en los procesos de desarrollo de la competitividad sub

sectorial y acumulación territorial.

Los procesos de impulso o promoción del desarrollo de las economías locales requieren del fomento, establecimiento o consolidación de redes sociales conformadas por los actores locales. Se debe comprender que tales redes pueden ser de carácter coyuntural o permanente y que su razón de ser es el logro de objetivos comunes, que traerá beneficios particulares para quienes las conforman. Dentro de tal conjunto de actores se encuentran tanto entidades de la esfera del mercado como de la esfera no comercial.

La red de cooperación y competencia como una alianza estratégica entre empresarios que están ubicados en un determinado territorio, que se dedican a la fabricación de productos y prestación de servicios iguales, similares o complementarios y que establecen relaciones de coordinación y cooperación no solo entre las empresas sino con agentes no empresariales, como las instituciones privadas de promoción, el Estado en sus diferentes niveles de gobierno, ya sea el nacional, regional y fundamentalmente el local. Son los gobiernos locales, junto a los empresarios, los actores responsables de impulsar la formación de redes.

2.2.3.4 Iniciativas Leader como promoción de desarrollo local

La iniciativa Leader es un planteamiento original basado en el establecimiento de vínculos entre agentes, actividades, sectores y territorio, y el acercamiento entre responsables de las intervenciones y beneficiarios potenciales, a fin de superar las limitaciones de la gestión centralizada y vertical, con decisiones

adoptadas lejos del territorio; una definición estandarizada de las necesidades de los territorios y sus beneficiarios; el tratamiento “documental” de los temas, sin conocimiento directo en el terreno; y la lentitud en la toma de decisiones y presencia de procedimientos burocráticos e inadecuados (Comisión Europea, 2001).

Los aspectos esenciales del planteamiento de la iniciativa Leader son:

Enfoque territorial. - Consistente en la definición de la política de desarrollo rural a partir de las características específicas territoriales de cada zona; dicha zona debe constituir una unidad de actuación territorial dotada de determinada homogeneidad ambiental, cohesión interna, historia y tradiciones comunes, sentimiento de identidad compartido, etc. El fundamento del enfoque territorial se vincula a la toma de conciencia creciente por parte de los agentes locales del aprovechamiento de los recursos endógenos en la búsqueda de un desarrollo duradero y sostenible.

Enfoque ascendente. - Tiene por objeto fomentar la toma de decisiones participativas a nivel territorial, se busca la implicación de los agentes locales, esto es, la población local, los agentes económicos y sociales, y las instituciones públicas y privadas existentes. Como actividades propias del enfoque ascendente figuran la animación social y la formación de la población local.

Grupo de Acción Local y “partenariado”. - Es uno de los elementos estratégicos del planteamiento Leader, dotado de un equipo técnico, de poder de decisión y de una dotación presupuestaria adecuada, a fin de influir en la

movilización social y la creación de institucionalidad favorable al desarrollo local. La búsqueda de alianzas estratégicas entre actores locales a favor del desarrollo rural es una actividad principal de los Grupos de Acción Local.

Innovación. - La iniciativa Leader subraya la importancia del carácter innovador de las acciones, lo cual es también un rasgo de su propia concepción y enfoque. Es decir, son actuaciones innovadoras las destinadas a nuevas formas de valorización de los recursos locales, las que aprovechan recursos endógenos no utilizados o infrautilizados, o bien las que aprovechan oportunidades de dinamismo exógeno existentes, la creación de nuevos productos, nuevos métodos productivos u organizativos y apertura de nuevos mercados. La innovación también incluye el carácter demostrativo del Programa Leader y su integración en red, a fin de difundir la información entre otros grupos o agentes, o diseñar proyectos en común.

Enfoque integrado. - Se trata de superar la fragmentación habitual de los enfoques sectoriales, a partir de un planteamiento territorial en el que las acciones se coordinan en un conjunto coherente. Esto exige una importante coordinación institucional entre los diferentes niveles de las administraciones públicas, así como cooperación público-privada territorial.

Organización en red y cooperación entre territorios. - La creación de un Observatorio sobre las diferentes iniciativas de desarrollo rural trata de superar el aislamiento de los Grupos de Acción Local, facilitando al mismo tiempo, el intercambio y circulación de información, así como la transferencia de

innovaciones. La cooperación entre territorios puede producirse no sólo entre territorios cercanos sino también entre cualesquiera otros, alcanzando incluso un carácter transnacional.

Gestión de proximidad y cofinanciación. - La gestión del plan de acción local desde el propio territorio, con recursos puestos a disposición de los Grupos de Acción Local, con la supervisión de las instancias territoriales (regionales o provinciales) garantiza una flexibilidad y eficiencia, así como garantizar la transparencia en la gestión de los programas de desarrollo rural. No obstante, el grado de autonomía de los Grupos de Acción Local puede variar en función de las modalidades de organización y de los contextos institucionales de los diferentes países.

En palabras de Albuquerque (2004) define al desarrollo económico como un proceso de transformación de la economía y la sociedad de un determinado territorio orientado a superar las dificultades y exigencias de cambio estructural en el actual contexto de creciente competitividad y globalización económica, así como de mayor valorización de la sostenibilidad ambiental, a fin de mejorar las condiciones de vida de la población de ese territorio.

Dentro de este enfoque los gobiernos locales deben trascender sus funciones tradicionales, asumiendo un rol de liderazgo y facilitador de los procesos de desarrollo económico local, otorgando soporte institucional para la concertación, planificación y definición de estrategias. Este enfoque plantea también nuevos desafíos en términos de actuar localmente capitalizando al máximo las capacidades locales para insertarse de manera competitiva en lo

global.

El enfoque de desarrollo económico en una perspectiva integral y territorial es fundamental en la lucha contra la pobreza, ya que trasciende los enfoques “asistencialistas” de las políticas sociales articulándolas con otras políticas que sostengan, acompañen y den sostenibilidad a los procesos de resolución de situaciones de desigualdad social (Albuquerque, 2004).

Finalmente, el autor precisa y aclara que asumir la nueva función de desarrollo económico no significa que las municipalidades deban salir de un rol pasivo en este tema para pasar a otro interventor, productor y empleador, sino más bien que se constituyan en catalizadoras de iniciativas, en promotoras, articuladoras de agentes locales y externos y facilitadoras de oportunidades, dejando de ser meras distribuidoras de recursos públicos. El éxito de los procesos de desarrollo económico local dependerá de la capacidad de los gobiernos locales para lograr la organización y concertación entre los diversos agentes del territorio y de estos con los agentes externos.

2.2.3.5 Desarrollo social

El desarrollo social se centra en la necesidad de "poner en primer lugar a las personas" en los procesos de desarrollo. La pobreza no solo se refiere a los bajos ingresos; se trata también de la vulnerabilidad, la exclusión, las instituciones poco transparentes, la falta de poder y la exposición a la violencia. El desarrollo social promueve la inclusión social de los pobres y vulnerables empoderando a las personas, creando sociedades cohesivas y resilientes, mejorando la accesibilidad y la rendición de cuentas de las instituciones a los

ciudadanos (Banco mundial, 2019).

Según Mokate y Saavedra (2006) el desarrollo social es el proceso de lograr plena potencia o plena realización de las capacidades humanas. La promoción del desarrollo dependerá de los objetivos societales que se orientan a su plena realización.

Los autores sostienen que el desarrollo social podría entenderse como el acto o el proceso de mover de un estado latente a plena potencia o plena realización. Como tal, la promoción del desarrollo dependerá de los objetivos societales, en términos de lo que se entiende como la plena realización de la sociedad. El campo del desarrollo social, entonces, se centra en el análisis en los procesos, recursos y fenómenos que facilitan e impiden el logro de estos objetivos. Explora los desafíos que se presentan a las mejoras sostenibles de las condiciones de vida de la colectividad de un territorio y de los diversos segmentos de dicha colectividad.

Del campo del desarrollo social, la gerencia social adquiere una forma de ver el mundo penetrada por una comprensión de los grandes desafíos históricos, culturales, sociales y económicos del desarrollo; una conciencia del contenido valorativo del entendimiento del desarrollo; una sensibilidad al entorno mundial, nacional y local que influye sobre las iniciativas para promover el desarrollo y un bagaje analítico que apoya la formación de propuestas concretas para promover el desarrollo con equidad y en democracia. Es en este sentido que el campo de gerencia social necesariamente tiene que tener un referente espacial y temporal.

Tiene que responder a lo que se entiende por “desarrollo” (Mokate y Saavedra, 2006).

El desarrollo social comprende cuatro objetivos (Jurado, 2012):

- 2 La reducción de la inequidad por comprometer la posibilidad de lograr un crecimiento económico sostenido.
- 3 La reducción de la pobreza, que es la situación más vulnerable porque conspira en contra del desarrollo de las capacidades. Esa responsabilidad compromete a la sociedad civil y a los beneficiarios, quienes deben mejorar la productividad del trabajo y consiguientemente las posibilidades de crear empleos productivos.
- 4 El fortalecimiento del Estado democrático y del capital social.
- 5 El fortalecimiento de una ciudadanía plena, incluyente y responsable.

El objetivo final de las organizaciones que promueven el desarrollo social en los ámbitos públicos radica en crear valor público por medio de su gestión. No obstante, el logro de la creación de valor público no es fácilmente reconocible; el mismo concepto de VP es muy ambiguo. Así, la misión y visión de las organizaciones del ámbito público tienen que explicitar el valor público que se propone generar y enfocar los esfuerzos organizacionales hacia ese fin (Mokate y Saavedra, 2006).

Una definición integral es de Romero (2015) quien sostiene que el desarrollo social se concentra en el bienestar y la calidad de vida de las personas, se logra cuando se amplían sus oportunidades, libertades, capacidades y opciones a

través del acceso a la educación, a la salud, a los servicios básicos, al trabajo, entre otros. Sin la oportunidad de acceder a ellos, muchas otras libertades continuaran siendo inaccesibles y gozándolas se podrá contar con una vida digna, larga y decente.

Libertad, porque busca ampliar las oportunidades y opciones, para que puedan desarrollar todas sus potencialidades para incrementar las cosas que pueden ser y hacer con sus vidas, con el propósito de crear humanos libres que pueden ser y hacer lo que deseen.

Sostenible, porque promueve el bienestar actual y el de las futuras generaciones, prestando particular atención en el medio ambiente, los animales y ecosistemas con la finalidad de crear un ambiente óptimo.

Incluyente, porque busca ampliar las oportunidades de todos los grupos sociales, intentando erradicar cualquier tipo de inequidad de género o discriminación, con la finalidad de crear equidad de género e igualdad entre los grupos.

Multidimensional, porque contempla el progreso en distintas dimensiones: social, económica, ambiental, política, poblacional, cultural, etc., con el propósito de crear un desarrollo más completo y no solo económico.

El desarrollo es un proceso de cambio social que debe asegurar el crecimiento y su distribución equitativa en toda la población. Su finalidad es ampliar la gama de opciones de autorregulación de la población. Deben ser sostenibles, es decir, que proteja las opciones para las generaciones futuras. Cabe señalar que una

de las condiciones indispensables para el desarrollo social es el progreso técnico o desarrollo tecnológico (Romero, 2015).

Por lo tanto, es necesario desarrollar en este apartado la difusión de las innovaciones como una de las condiciones indispensables para el desarrollo económico.

2.2.4 Difusión de Innovaciones

Una innovación es “una idea, práctica u objeto que es percibida como nueva por un individuo u otra unidad de adopción”. El modelo de Difusión de Innovaciones está basado en el proceso de entendimiento de cómo nuevas ideas y productos se distribuyen – y por qué otros muy buenos no logran hacerlo o no permanecen el tiempo necesario para tener éxito (Rogers, 1995).

La Teoría de la Difusión de Innovaciones, ayuda a entender, la adaptación a una nueva innovación. En otras palabras, esta teoría ayuda a explicar el proceso de cambio social. La novedad de la idea percibida por el individuo determina su reacción ante ella.

Rogers (1995) plantea un modelo teórico basado en cuatro elementos: i) la innovación, ii) los canales de comunicación, iii) el tiempo y iv) el sistema social; identificables en toda investigación sobre difusión, y un proceso de decisión de la innovación dividido en varias etapas, que el individuo o la organización han de superar para alcanzar el definitivo grado de adopción de una innovación.

El autor resalta la difusión como el proceso por medio del cual una innovación es comunicada a través de ciertos canales durante un tiempo específico entre los miembros de un sistema social. Se destacan los procesos de difusión que comienzan lentamente entre los primeros adoptivos, que luego despegan como una comunidad creciente de adoptivos, tendiendo a innovar algunos más que otros siendo identificados por sus características personales (educación, edad, ocupación, etc.).

El tipo de cambio es planificado y continuo, el cual permite que las innovaciones que presentan algún grado de mejora en cuanto a eficiencia sean rápidamente adoptadas y aquellas que no lo permiten al final sean abandonadas. Indudablemente existen otros factores más complejos que deben ser tomados en cuenta a la hora de ser adoptada una innovación.

Una innovación no tiene (sólo) que ser mejor que lo existente, además, debe ser integrable en la cultura de aquellos que la van a adoptar. Ésta es una opinión que admite multitud de formulaciones de entre las cuales Rogers ha elegido, quizás, la más inocua, a saber, que la difusión de innovaciones es un evento cultural. Lo que Rogers quiere dar a entender es que ninguna idea, ningún protocolo, ninguna tecnología será adoptada si no encuentra un “enganche” en la cultura que viven sus potenciales adoptadores,

Rogers (1.995) plantea que algunas personas u organizaciones son más abiertas que otras a la adopción de una innovación, reaccionando de manera muy distinta

y asumiendo diferentes posiciones y actitudes respecto a ella.

Clasificando a los actores o personas involucrados en cinco grupos a saber:

1.- Los innovadores: son quienes asumen los riesgos de introducir y difundir la Innovación. Generalmente, son los propios productores de la innovación, acompañados de un grupo de personas usuarios entusiastas, que pueden ejercer influencia sobre otras personas.

2.- Adoptantes tempranos: son quienes adoptan la innovación por primera vez, sin mucha discusión y análisis; pueden actuar como líderes reconocidos y respetados y jugar un papel importante para persuadir a otros actores de adoptar la innovación.

3.- La mayoría temprana: comprende los actores que no están dispuestos a correr riesgos de diversa índole y arriesgar tiempo y otros recursos, tienen cierta resistencia al cambio, analizan y reflexionan cuidadosamente antes de tomar una decisión; sin embargo, son propensos a aceptar la innovación después de una actividad persuasiva relativamente corta.

4.- La mayoría tardía: son sumamente resistentes a cambiar, son difíciles de persuadir de adoptar una innovación sin una actividad intensa y una influencia significativa.

5.- Rezagados: es la categoría de personas más refractarias al cambio, se muestran indiferentes ante cualquier innovación e incluso llegan a oponerse a ella y a combatirla activamente; son celosos guardianes del estatus quo y con frecuencia nunca llegan a adoptar la innovación.

2.3 ESTADO DE ARTE

El estudio se ubica dentro de la literatura sobre iniciativas de negocio PROCOMPITE y tiene como objetivo analizar los resultados económicos y sociales generados por la ejecución de las iniciativas de negocios PROCOMPITE; por lo tanto, nos abocamos a revisar investigaciones publicadas que se enmarquen o se aproximen a esta área, con la intención de conocer algunos estudios de experiencias de las iniciativas de negocio que se han desarrollado en el contexto internacional, nacional y regional, la forma cómo se han realizado y los resultados que han arrojado las mismas.

La búsqueda del material bibliográfico se llevó acabo en las siguientes bases de datos: Repositorio virtual de las universidades de la región Cusco, repositorio virtual de las universidades del ámbito nacional e internacional, CINTERFOR, EBSCO, COMIE y la biblioteca de la UNSAAC. Con la búsqueda de material bibliográfico constatamos que se han realizado numerosas investigaciones a nivel internacional, nacional y regional, que hacen referencia a diversas iniciativas de negocio o planes de negocio orientado al desarrollo económico, social, inserción laboral, creación de autoempleo, entre otros.

Para aproximarnos al conocimiento de las tendencias en la producción de conocimientos o antecedentes sobre las iniciativas de negocio se ha realizado un relevamiento de investigaciones producidas en los últimos siete años; a partir del año 2016 a la fecha. En total, seleccionamos 12 documentos, todos orientados a iniciativas o planes de negocio, con prioridad a investigaciones referidas a iniciativas de negocio PROCOMPITE.

Entre las investigaciones seleccionadas, algunos son de carácter documental basadas en información secundaria, otros de carácter evaluativo y

sistematización de resultados. En cuanto a la metodología la mayoría de los estudios son mixtos, que combinan en enfoque cuantitativo y cualitativo. Entre la técnica más utilizada destaca la encuesta, entrevista y la observación.

A continuación, se presentan los principales hallazgos, conclusiones y/o aportes de las investigaciones, según el año de publicación, empezando del más reciente.

2.3.1 A nivel internacional

A nivel internacional se considera tres investigaciones como antecedentes del presente estudio. La primera investigación que se analiza es de Loayza & Zabala (2018) sobre el “Análisis de la cadena productiva del cacao ecuatoriano para el diseño de una política pública que fomente la productividad y la eficiencia de la producción cacaotera período 2007-2016” presentada en la Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Quito; cuyo objetivo fue determinar los factores que inciden en la competitividad de la cadena productiva del cacao ecuatoriano y establecer lineamientos de política pública para mejorar la productividad y eficiencia de su producción.

La investigación aplicó un enfoque cuantitativo con una metodología de tipo descriptiva, mediante la cual se compiló la información necesaria para poder realizar el diagnóstico específico de la cadena productiva del cacao, su funcionamiento, aspectos y relaciones de los actores de la misma. Adicionalmente, los aspectos teóricos que se utilizaron dentro de la investigación permitieron explicar la constitución de la cadena productiva del cacao en el

Ecuador desde un aspecto cualitativo, permitiendo arribar a las siguientes conclusiones:

- La producción, exportación e importación mundial de cacao mostró una tendencia al crecimiento, excepto en los últimos dos años del periodo de estudio. La producción de cacao superó los cuatro millones de toneladas, concentrándose los mayores aportes en África, Asia y América del Sur, específicamente estos países representan el 70% de las exportaciones mundiales. Sin embargo, ni las principales naciones cosechadoras de cacao presentan altos niveles de rendimiento. De manera general solo se alcanzó un rendimiento máximo en 2016 con 0,40 t/ha, lo cual explica la dinámica de los últimos años del mercado en relación a la producción, la exportación y la importación.
- El estudio encontró que la situación económica actual de la cadena productiva del cacao ecuatoriano, dentro del contexto nacional e internacional no es favorable. Durante el marco temporal del estudio mostró crecimiento la producción, el área cosechada, el valor exportable sobrepasó los USD 10.000.00 y el aporte nominal del Producto interno bruto agrícola del producto se incrementó. No obstante, el aumento de la producción, de la demanda y de los precios no impacta positivamente en la calidad o nivel de vida de los productores ya que el 90% de estos siguen siendo población de escasos recursos, y en el desarrollo tecnológico de la producción nacional.
- El análisis de la estructura y funcionamiento de la cadena productiva del cacao en Ecuador evidenció que existe un grupo de encadenamientos que inician desde la actividad productiva y concluyen en el mercado,

tanto interno como externo. Así mismo, evidenció que la existencia de la diversidad de eslabones y actores evidencia que la economía cacaotera del país es muy heterogénea y con múltiples particularidades tecnológicas y productivas que establecen determinadas fortalezas o debilidades en su funcionamiento. Esto se debe a que históricamente los niveles de inversión y políticas de desarrollo han sido muy bajos.

- Ecuador es un importante productor de cacao a nivel internacional con un producto reconocido mundialmente por su sabor y aroma. En el periodo de estudio, el año 2016 presentó el mayor índice de ventaja comparativa revelada para este renglón en el Ecuador y el índice más bajo se dio en el año 2008 debido a que el crecimiento que experimentó la exportación ecuatoriana fue proporcionalmente menor que el crecimiento de la exportación mundial.
- Los factores que inciden en la competitividad de la cadena productiva del cacao ecuatoriano en relación a los controlables por las empresas son: estrategias, políticas y objetivos de la empresa, la cartera de productos, la tecnología implementada, la capacitación del personal, la ausencia o escaso desarrollo de investigaciones y su implementación, así como el nivel de producción. Respecto a los factores controlables por el gobierno, limitan las políticas de educación y capacitación, los impuestos y aranceles, los acuerdos regionales, las políticas de investigación y las de inversión. Como otras causas influyentes en la competitividad se encuentran las ofertas de productos alternativos, la demanda del producto, la crisis financiera mundial y las condiciones climáticas.

- Los lineamientos de política pública para mejorar la productividad y eficiencia de esta producción en Ecuador se encaminaron hacia la erradicación de las deficiencias detectadas en el estudio, las cuales influyen en la productividad y eficiencia del cacao ecuatoriano. Las acciones diseñadas por tanto se enfocaron en eliminar la diferencia existente entre las áreas plantadas y cosechadas, así como en renovar las plantaciones envejecidas, y buenas prácticas de agricultura para evitar la pérdida de la calidad y de producto en consecuencia de las plagas.
- Finalmente, las acciones propuestas se concentraron en el: análisis de los territorios sin plantaciones para comprobar su factibilidad en la siembra de cacao, siembra en los territorios aprobados con semilla de calidad, implementación de medidas de seguridad para proteger los cultivos y su aprovechamiento al máximo, diseño y puesta en práctica de una política de inversión que fomente la inversión de capital extranjero en la cadena productiva del cacao para aumentar la capacidad y la aplicación de la ciencia en función y a favor de este cultivo.

La segunda investigación que se considera como antecedente es de Salinas (2017) quien realizó un estudio sobre “Caracterización de cadenas productivas agroalimentarias, en zonas del distrito II de la ciudad de El Alto”, investigación presentada en la Universidad Mayor de San Andrés, La Paz, Bolivia; cuyo objetivo fue caracterizar las cadenas productivas agroalimentarias en zonas del Distrito II de la ciudad de El Alto.

La metodología que se utilizó en el estudio fue descriptiva y analítica. Los métodos que se utilizaron en el trabajo fueron el análisis, síntesis, observación del participante y cronológico. Estos métodos permitieron identificar a los actores sociales y todos los componentes de la cadena productiva. Los principales resultados se mencionan a continuación:

- Las urbanizaciones de las diferentes zonas del Distrito II de la ciudad de El Alto está causando cambios significativos en la estructura de la demanda de alimentos, que a su vez tendrán importantes efectos sobre la estructura de la producción agrícola y el desarrollo tecnológico en el sector agropecuario.
- La migración campo ciudad creciente, provoca un proceso sistemático de cambiar la vida habitual en el cual existen mayor participación de las mujeres que se dedican al comercio informal por tanto producen proceso en la estructura familiar, por tanto el consumo de alimentos están provocando intercambios significativos en los hábitos o costumbres alimenticios para el buen vivir.
- La naturaleza de las articulaciones cambia entre el sector primario de productores y el resto de la cadena alimentaria. Los productores están recibiendo una fracción menor de los precios finales de sus productos y cada vez están teniendo menos contacto directo con los consumidores, convirtiéndose en proveedores de productos agropecuarios insumos para el mercado mayorista.
- Por otra parte, En el sistema de distribución urbano, la mayor participación de grandes comercios en el equilibrio de los precios de los productos minoristas y la integración de los sistemas agrícolas, han

disminuido su rentabilidad de producción y comercialización.

- Por último, una mayor articulación entre algunos segmentos del sector rural, urbano y el comercio minorista, genera una estrategia de aprovisionamiento en el cual se beneficien todos los segmentos de la Cadena Agroalimentaria en el Distrito II de la ciudad de El Alto.

La tercera investigación como antecedente internacional que se analizó es de Alfaro, Cruzate, Santana, & Peña (2016) sobre “Caracterización de la Formación en Emprendimiento, una Alternativa para el Crecimiento Económico del Municipio de Plato, Magdalena”, investigación publicada en la Revista Escenarios, Bogotá, Colombia.

El trabajo de investigación tuvo como objetivo describir la gestión de la enseñanza del emprendimiento en las Instituciones de nivel Técnico, Tecnológico y Profesional en el municipio de Plato, Magdalena. El trabajo de investigación se desarrolló bajo un nivel descriptivo, con un enfoque de investigación mixto y encontró como principales hallazgos del estudio las siguientes conclusiones:

- El emprendedor es capaz de generar ideas de negocios aprovechando herramientas o medios de producción de su entorno, que permite crecimiento económico y social de su contexto. Por lo tanto, el emprendedor es fundamental dentro del proceso del fomento del emprendimiento ya que a través de él se pueden dar solución a problemas sociales y económicos.
- El estudio, al triangular y contrastar los Syllabus en emprendimiento de

las instituciones de educación que en los ciclos técnico, tecnológico y superior que se ofertan en el municipio de Plato, Magdalena, encontraron que las competencias se orientan en todos los ciclos al desarrollo temático, al manejo de TIC, al igual que al desarrollo de habilidades, valores y actitudes necesarias para el emprendimiento y la generación de ideas de negocio y fortalecimiento del emprendimiento. Las estrategias utilizadas las orientan al desarrollo de la cátedra por un docente tutor, quien a través de talleres, guías modelan y exponen situaciones de emprendimiento.

- La investigación sostiene que los syllabus analizados, únicamente incorporan el acompañamiento, inserción y participación en convocatorias de apoyo financiero, El Servicio Nacional de Aprendizaje, en Capital Semilla, en los ciclos técnicos y tecnológicos; y la Corporación Unificada Nacional (CUN) al programa de emprendimiento CUNBRE, en el ciclo profesional. No obstante, estas prerrogativas, se observa que tanto las competencias como las estrategias se delinear y desarrollan en el plano de la modelación de situaciones y proyectos de emprendimiento, y su pertinencia subsecuente en el crecimiento económico a nivel local y regional.
- Los autores de acuerdo a la caracterización del municipio de Plato, afirman que es un pueblo que basa su economía en la agricultura y ganadería, ya que se encuentra localizado estratégicamente sobre el Río Magdalena; según el Plan de Desarrollo Municipal 2012-2015 y lo analizado con la información del DANE, tiene todas las características técnicas para crear empresas dedicadas al cultivo de cítricos, tabaco,

forestales, los cárnicos y lácteos, como también la promoción del ecoturismo y la cultura.

- Finalmente, el estudio sostiene que en el municipio de Plato Magdalena, en la gestión curricular, de las instituciones de nivel técnico, tecnológico y profesional tienen en cuenta aspectos personales, sociales y psicológicos de los estudiantes para fomentar el emprendimiento, aplican algunas estrategias que afianzan el conocimiento y los valores, pero al momento de llevar al plano material las ideas de negocios propuestas dentro de estas instituciones, se evidenció poco acompañamiento institucional.

2.3.2 A nivel Nacional

A nivel nacional analizamos cuatro investigaciones; siendo la primera de Reátegui (2019), quien realizó un estudio a cerca del “Impacto de la cadena productiva del plátano como estrategia de inclusión productiva en los distritos de Sauce y Chazuta, 2018” presentada en la Universidad César Vallejo, Tarapoto.

El trabajo de investigación tuvo como objetivo determinar el impacto de la cadena productiva del plátano como estrategia de inclusión productiva del Gobierno Regional de San Martín, en los distritos de Sauce y Chazuta, año 2018, según dimensiones, para lo cual aplicó una metodología de tipo pre experimental, de corte longitudinal y corresponde a un pre-Experimental con pre y post prueba; que le permitió arribar a las siguientes conclusiones:

- El estudio evidenció que existe un impacto positivo de la cadena

productiva del plátano como estrategia de inclusión productiva del Gobierno Regional de San Martín, en los distritos de Sauce y Chazuta, año 2018, evaluado con el estadístico de t-Student con una significancia de 0.00, valor que es igual cuando se evalúa para cada una de las dimensiones que conforma la variable.

- Los indicadores de la cadena productiva del plátano antes de la implementación de la estrategia de inclusión productiva del Gobierno Regional de San Martín, en los distritos de Sauce y Chazuta, año 2018, son deficientes, donde el gasto promedio de la producción por parcela es de S/ 2778.0, con una extensión promedio de área sembrada de 2.0 Has, el rendimiento total de la parcela de 27.0 TM y el costo de producción de la parcela/Ha de S/ 1543.0; el volumen de plátano comercializado a mercados extra regionales es de 0.07 TM, y el número de productores socios que participan de la comercialización de ocho.
- Por último, la investigación sostiene que los indicadores de la cadena productiva del plátano después de la implementación de la estrategia de inclusión productiva del Gobierno Regional de San Martín, en los distritos de Sauce y Chazuta, año 2018, son regulares, donde el gasto promedio de la producción por parcela es de S/ 3173.0, con una producción promedio por parcela de 16.92 TM/Ha, con una extensión promedio de área sembrada de 2.05 Has, el rendimiento total de la parcela de 29.160 TM; el volumen de plátano comercializado a mercados extra regionales es de 0.1648 TM, y el número de productores socios que participan de la comercialización de 25.

La segunda investigación que analizamos es de Salas (2018) sobre “Evaluación del impacto socioeconómico de la ejecución del proyecto PROCOMPITE con el gobierno regional de Apurímac: caso cadena productiva de alpaca – periodo 2011 – 2017”; cuyo objetivo fue “determinar los impactos socioeconómicos producidos luego de la ejecución del proyecto PROCOMPITE 2011 en la cadena productiva de alpaca, cofinanciados por el Gobierno Regional de Apurímac”.

En cuanto a la metodología, en el estudio utilizó la combinación del enfoque cuantitativo y cualitativo; es decir, utilizaron diversas técnicas como encuestas, entrevistas y observación para recoger los datos. El estudio es de nivel descriptivo explicativo correlacional y como muestra consideraron 20 asociaciones con un total de 266 socios alpaqueros. La metodología mixta permitió constatar los siguientes resultados:

- El impacto en bienes ha sido significativo en el 87% de los socios el cofinanciamiento de las balanzas electrónicas, equipos esquiladoras, mallas ganaderas porque lo usaron y no ha sido significativo en el 80% de los socios el cofinanciamiento de los semovientes machos porque se han muerto y no dio crías.
- Así mismo, en el impacto en la producción ha llegado ser moderadamente significativo donde el 82% de las familias tenían sin PROCOMPITE de 100 a 300 alpacas y con PROCOMPITE el 58% de las familias tienen de 300 a 800 alpacas, el 72% de los socios alimentan a sus alpacas con pasto natural, realizando un gasto diario de S/10.00 a S/30.00 soles y no ha sido significativo porque tienen pérdidas económicas donde al 52% de las familias se les muere de 30 a 80 alpacas anualmente a causa de que no saben controlar las enfermedades como la sarna, piojera, parásitos

externos, internos, sarcosistiosis, diarrea, neumonía, fiebre, en mano de obra dedican más de 10 horas a esta actividad, realizando un gasto anual de S/5000.00 a S/6000.00 soles y no cuentan con forrajes suficientes para cubrir la alimentación de las alpacas durante el periodo de estiaje.

- Mientras que, el impacto en la formación de capacidades fue negativo porque el 72% de los socios no han recibido capacitación y asistencia técnica en preparación de terrenos, siembra, riego de pastos, parcelamiento con mallas ganaderas, selección y clasificación de fibra, control de enfermedades de alpacas, comercializar fibra, carne y animales en pie de saca.
- Por otra parte, la investigación evidenció que el impacto en asociatividad ha sido positivo donde el 84% de los socios confían en su presidente y directivos y ha sido negativo la organización donde el 16% de los socios no confían en el directivo porque solo ellos y sus familiares se beneficiaron con bienes de PROCOMPITE.
- Finalmente, el autor comprobó que el impacto respecto al emprendimiento o comercialización ha sido negativo porque el 98% de los socios no tienen un mercado seguro para carne, fibra, cuero y animales en pie de saca, del 72% de los socios alpaqueros su principal comprador son los intermediarios.

La tercera investigación que se analiza es de Collantes & Oliva (2016) que aborda sobre el “Modelo de negocio para mejorar la competitividad de la cadena productiva del cuy - caso: cooperativa de servicios múltiples de productores de cuyes de los centros poblados del distrito de Mórrope”, investigación presentada

en la Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo, Chiclayo.

El trabajo de investigación tuvo como objetivo plantear un modelo de negocio orientado a mejorar la competitividad de la cadena productiva del cuy de los productores de cuyes de la Cooperativa de Servicios Múltiples de los Centros Poblados del distrito de Mórrope a partir del año 2016, cuya metodología de investigación fue un enfoque cualitativo, con un diseño exploratorio que ha permitido llegar a las siguientes conclusiones:

- La población promedio de cuyes en los tres últimos años (2013-2015) fue de 1982 unidades, la productividad equivale a 5.11 cuyes/madre/año, el índice productivo es de 0.43 cuyes/madre/año; de cada cien reproductoras madres se tendrá 43 cuyes posibles para la venta, el peso promedio del cuy vivo es de 850 gr. por debajo de lo requerido en el mercado. Los costos de producción comparados con otros promedios son relativamente altos. El promedio del precio mínimo es de S/.1 0.50 y del máximo S/.15.13 por tanto la venta promedio por productor es de 54 cuyes anuales, lo que reporta un ingreso promedio de S/.691.74 anual y las utilidades en promedio registran cifras negativas de- S/.4.7 por cuy.
- Sin embargo, no se registran empleos bajo ninguna modalidad, se encuentran consolidados como cooperativa, pero su nivel asociativo es deficiente, poseen importantes activos como reproductores, terreno jabas y algunas herramientas, pero no es suficiente para su función como cooperativa. Proyectando la información sin modelo de negocio para el primer año la producción total sería de 3,584 cuyes a un precio promedio de S/.13.0 registrando ingresos de S/.45, 377 y con un costo

unitario de producción de S/.13.0 presenta egresos de S/.48,512.46 registrando utilidades de S/.2,257.53.

- Por otra parte, el estudio demostró que la cadena productiva en la región Lambayeque la carne de cuy tiene gran importancia debido a que es una de las carnes destinadas a consumo humano con menor porcentaje de grasas y mayor de proteínas, así mismo la población nacional estimada de cuyes es de 23 '240,846 cuyes gran parte se concentra en sierra del país, en Lambayeque la población de cuyes está estimada aproximadamente en 600,000 cuyes, en la provincia de Chiclayo se concentra la mayor población con el 81.25%.
- El esquema actual de la cadena productiva del cuy presenta cinco eslabones: Insumos, Producción, Acopio y Compra, Procesamiento y Mercado, según el análisis de esta cadena productiva bajo el enfoque de la cadena de valor el mercado potencial del cuy en el mercado internacional es Estados Unidos, a nivel nacional son los diferentes restaurantes campestres y turísticos que ofrecen el cuy como plato principal y los supermercados limeños, en la región Lambayeque está conformado por los diferentes restaurantes y mercados (Moshoqueque y Modelo).
- Los autores afirman que los principales puntos críticos que atraviesa esta cadena son: informalidad en la comercialización, individualismo en la producción desconocimiento de herramientas técnicas y productivas, altos costos de inversión no tienen certificados de inocuidad ni soporte comercial. Los servicios de desarrollo empresarial existentes son de capacitación y asistencia técnica, proveedores de insumos, de

transporte y comercialización.

- El estudio constató que la principal problemática identificada en la Cooperativa es la baja competitividad de los productores de cuyes, las principales causas son el inadecuado manejo técnico productivo bajo un sistema de crianza comercial, el inadecuado manejo técnico genético y de estandarización en la crianza de cuyes, manejo de herramientas de gestión asociativa y empresarial, el escaso desarrollo de canales de distribución comercial y desconocimiento del mercado nacional y el escaso nivel de conocimientos sobre herramientas de gestión comercial y cuyos efectos son bajos indicadores productivos y reproductivos, baja rentabilidad y negocios no sostenibles y por tanto bajo nivel socioeconómico y de calidad de vida de los productores.
- El modelo se centra en el negocio de criar y comercializar cuyes vivos de raza Perú y de raza “Inti”, con un peso aproximado de 1000 gramos a más por cuy, de excelente sabor y calidad que cumpla con las óptimas condiciones de salubridad. Estos se venderían directamente a restaurantes campestres en la ciudad de Jaén ya que se ha identificado que aún existe una brecha de demanda por cubrir garantizando la existencia de un mercado en el tiempo que le dará viabilidad al modelo. Para la realización de este modelo se utilizó la herramienta del Lienzo o modelo de negocio “Canvas” que contiene nueve elementos fundamentales desde la segmentación del mercado hasta la estructura de costos.
- La investigación sostiene que la viabilidad del modelo está garantizada ya que los indicadores económicos justifican la recuperación de la

inversión con un horizonte de evaluación de 5 años el VAN es de S/. 554,929.12 (VAN>0) y el TIR de 37.77%. Los costos de producción por cuy son de S/. 15.10 para el primer año debido a un nivel de producción regular en el inicio del modelo, sin embargo, al alcanzar la producción óptima el costo de producción por cuy es de S/.11.06 en el segundo año, para luego estabilizarse alrededor de S/. 8.38 soles. Los ingresos por venta tienen una tendencia creciente ante una mejora en los índices de productividad del producto. Para el primer año los ingresos están estimados en S/. 710,309 y para el segundo en S/. 977,835.

- Por último, los autores recomiendan la crianza de cuyes como negocio porque genera ventajas competitivas, contando con el respaldo de instituciones y empresas clave en el proceso productivo; fortaleciendo las capacidades de manejo técnico productivo, gestión asociativa y comercial, además mejorará el nivel socioeconómico y calidad de vida de los productores ya que obtendrán mayores ingresos y utilidades, por tanto la crianza de cuyes ya no será considerada como un medio de subsistencia si no como un negocio que genera empleo y que mejora la calidad de vida en la zona.

La cuarta investigación que se considera como antecedente nacional es de Torres (2016), quien realizó un estudio sobre el “Análisis de la cadena productiva del café y estrategias de mejora en la provincia de San Ignacio”, investigación presentada en la Universidad Señor de Sipán, Pímentel.

El trabajo de investigación tuvo como objetivo analizar la cadena productiva

del café para establecer estrategias de mejoras en la Provincia de San Ignacio, para lo cual aplicó la metodología de tipo descriptivo-explicativo, con un diseño descriptivo y un enfoque mixto, que permitió encontrar como principales hallazgos las siguientes conclusiones:

- El estudio sostiene que el café de San Ignacio tiene ventajas comparativas y competitivas que evidencian un alto potencial para mejorar el posicionamiento del café peruano en el mercado convencional internacional y competir en el mercado de cafés especiales. Estas ventajas están referidas a la altura, existencia de condiciones climáticas favorables, sistema de producción manejado bajo sombra, y predominio de tecnología poca intensiva en el uso de agroquímicos.

- Así mismo, el análisis de la cadena productiva del café constató diversos estados de desarrollo de la gestión de los productores, manifiesto en sus capacidades y limitaciones para negociar en el mercado (con sus compradores, proveedores, organismos públicos y privados, y otros actores), para aprovechar las oportunidades existentes y acondicionarse a sus exigencias, y para establecer alianzas con terceros (gobierno local e instituciones del Estado).

- Por otra parte, los problemas identificados y priorizados por los productores en los diversos eslabones de la cadena reafirman que, bajo un mismo contexto, la capacidad de gestión de las organizaciones de productores constituye un factor clave que diferencia las formas de inserción en el mercado.

- Finalmente, la investigación demostró que en el eslabón de la producción

los productores centran su atención en las necesidades de financiamiento para la producción como un medio para mejorar la calidad del producto nivel de finca (productores con alta capacidad de gestión). Mientas que, en el eslabón del beneficio húmedo las preocupaciones son la necesidad de fondos para invertir en el mejoramiento y capacidad de la planta de beneficio de la organización, para incrementar la homogeneidad de los lotes de cafés.

2.3.3 A nivel regional

A nivel regional se encontró varias investigaciones afines a nuestro tema de investigación, de los cuales se seleccionó cinco estudios sobre iniciativas de negocio PROCOMPITE desarrollados en el ámbito de la región Cusco, que a continuación se desarrollan como antecedentes del presente estudio.

La primera investigación que analizamos es de Dorado (2021) sobre “Impactos del proyecto PROCOMPITE en los productores de hortalizas del distrito de San Jerónimo, provincia Cusco años 2015 al 2017” presentada en la UNSAAC, cuyo objetivo general fue describir los impactos del Proyecto PROCOMPITE en los productores de hortalizas del Distrito de San Jerónimo.

Este estudio fue de carácter descriptivo y explicativo; para el recojo de información, se ha utilizado las técnicas de revisión y análisis documental, así como encuestas aplicadas a un total de 53 beneficiarios de 02 propuestas productivas de cultivo de hortalizas implementadas con la Ley de apoyo a la competitividad productiva en el Distrito San Jerónimo. La metodología aplicada permitió a la investigación encontrar los siguientes hallazgos:

- Los impactos técnicos de la implementación del proyecto PROCOMPITE en el cultivo de hortalizas en el distrito de San Jerónimo, fueron los cambios técnicos para la mejora de la producción de hortalizas como: en infraestructura (de un cultivo de hortalizas a campo abierto a un cultivo de hortalizas bajo condiciones de fitotoldos); a un tipo de riego utilizado (de un riego por gravedad a un tipo por aspersión y por goteo), en uso de semillas (del uso de semillas a granel al uso de semillas de calidad envasadas), en el control de plagas y enfermedades (antes no lo hacían y hoy lo hacen obligatoriamente) y en la realización de labores culturales como riego, aporque, deshierbo, control fitosanitario, desahije, entre otros.
- Mientras que los impactos técnicos de la implementación del proyecto PROCOMPITE fueron los cambios positivos en los ingresos económicos familiares, de un promedio de ingreso económico de s/ 180.63 soles mensuales antes de la implementación de PROCOMPITE a un promedio de ingreso económico de s/ 396.50 soles mensuales después de la implementación, con un s/219.51% de incremento.
- Como un hallazgo importante, la investigación evidenció que las principales correlaciones identificadas mostraron que: antes de la implementación de PROCOMPITE: con mayor número de cosechas se generará mayores ingresos económicos por la venta de la producción de hortalizas; a mayor frecuencia de comercialización, mayores serán los ingresos económicos por la venta de hortalizas; y del lugar de comercialización dependerán los mayores ingresos económicos por la venta de hortalizas; después de la implementación de PROCOMPITE: a mayor número de cosechas, mayores eran los ingresos económicos por

la venta de hortalizas; a mayor frecuencia de comercialización se generarán mayores ingresos económicos por la venta de hortalizas.

- Finalmente, los autores de la investigación consideran importante generar Ley de apoyo a la competitividad productiva PROCOMPITE que es una alternativa de apoyo directo a los productores emprendedores de las diferentes cadenas productivas; por lo que recomiendan masificar su aplicación en todos los gobiernos locales y regionales instalando oficinas descentralizadas de PROCOMPITE como entes de consulta para una adecuada implementación del programa.

La segunda investigación que se analiza es de Gerillo (2021) a cerca de los “efectos socioeconómicos de PROCOMPITE en el distrito de San Jerónimo-Cusco. Caso: producción de cuyes de la Asociación Vallecito de Huanacaure 2015 – 2019” presentada en la UNSAAC; cuyo objetivo fue conocer los efectos socioeconómicos del proyecto implementado en el marco de la Ley PROCOMPITE.

En el estudio han aplicado una metodología mixta, combinación del enfoque cuantitativo y cualitativo, han considerado información de fuentes de información secundaria y primaria como encuestas, reuniones, entrevistas y observación directa. La metodología mixta permitió a la investigación llegar a los siguientes resultados:

- El estudio verificó que el proyecto se implementó de acuerdo a la normativa vigente, con un 99.88% de ejecución financiera, sin embargo se presentaron dificultades al momento de la implementación como la

insuficiente demanda de carne de cuy; mortalidad de cuyes y dificultades en el trabajo organizacional.

- La implementación del proyecto ha generado efectos sociales y económicos positivos en la asociación de productores de cuy Vallecito de Huancaure; en lo económico les ha permitido generar mayor ingreso económico por el incremento de la venta de los cuyes y cubrir sus necesidades sociales básicas como educación y salud.
- Sin embargo, los autores afirman que los efectos sociales y económicos no garantizan la sostenibilidad del proyecto en el largo plazo puesto que existen factores como la reducción del número de socios, el trámite inconcluso del proceso de formalización y el manejo poco eficiente del proceso de producción debido a la escasa demanda de carne de cuy en determinadas épocas del año.

El tercer estudio que se considera como antecedente local o regional es de Luna (2020) sobre “estudio de los efectos e impactos de la aplicación de la Ley N° 29337 - Ley de PROCOMPITE, de los productores de cuyes del distrito de Santiago, provincia del Cusco durante los años 2012 al 2014” presentado en la UNSAAC; cuyo objetivo general fue explicar los efectos e impactos de la aplicación de la Ley de Apoyo a la Competitividad productiva.

La investigación fue de carácter descriptivo y explicativo; para el recojo de información, se ha utilizado las técnicas de revisión y análisis documental, así como encuestas aplicadas a una muestra de 79 beneficiarios de dos propuestas productivas de crianza de cuyes implementadas con la Ley de apoyo a la

Competitividad productiva en el Distrito Santiago de una población de 99 beneficiarios. La combinación de los dos enfoques: cuantitativo y cualitativo permitieron arribar a los siguientes resultados:

- La implementación de la Ley de Apoyo a la Competitividad productiva Ley 29337 - Ley de PROCOMPITE, para la crianza de cuyes con los productores de cuyes del Distrito Santiago, Provincia de Cusco durante los años 2012 al 2014, se realizó de acuerdo a la normatividad vigente a la fecha de ejecución de las propuestas productivas.
- Los efectos de la aplicación de la Ley de Apoyo a la Competitividad productiva Ley 29337 - Ley de PROCOMPITE, en la crianza de cuyes fueron los cambios técnicos en la producción de cuyes como: en infraestructura (de una crianza en la cocina a una crianza en galpón), en el tipo de instalaciones (de una crianza en jaulas a una crianza mixta en jaulas y posas), en alimentación (de una alimentación solo con forraje a una alimentación mixta: forraje y concentrado), en el tipo de cuyes (de criollo a tipo 1) y en sanidad (de poca utilización de productos veterinarios a la masiva utilización de estos productos); lo cual generó un incremento en el peso de los cuyes a los tres meses de 0.90kg a 1.00 kg.
- Los impactos de la aplicación de la Ley de Apoyo a la Competitividad productiva Ley 29337 - Ley de PROCOMPITE fueron los cambios positivos en los ingresos familiares: antes de la implementación de PROCOMPITE el promedio de ingresos económicos fue de s/ 210.20 soles mensuales; después de la implementación de PROCOMPITE el promedio de ingreso económico registrado es de s/ 573.64 soles mensuales; es decir, se ha incrementado en s/ 268.19 soles.

- Finalmente, la investigación constató que con la implementación de PROCOMPITE las correlaciones muestran que: a mayor población plantel de cuyes existirá una mayor población total de cuyes; cuanto mayor población total de cuyes se tenga, habrá mayor frecuencia de venta. Una mayor población de cuyes determinará una mayor cantidad de cuyes vendidos, así como mayor ingreso económico por la venta de los mismos; a mayor frecuencia de venta de cuyes existe mayor ingreso económico para los criadores de cuyes.

La cuarta investigación que se analiza es de Castilla (2019) sobre el “impacto de la aplicación de la Ley PROCOMPITE sobre agentes económicos organizados en cuyes – San Jerónimo – Cusco” presentada en la UNASAAC, cuyo objetivo fue describir los impactos a partir de la ejecución de planes de negocio en el marco de la Ley de Apoyo a la Competitividad Productiva sobre los criadores de cuyes de las Comunidades Campesinas de Suncco y Conchacalla.

La investigación se ha realizado con metodología mixta, cuantitativa y cualitativa, han recopilado información de segunda fuente documentaria, y de primera fuente a través de encuestas, entrevistas, observación directa y talleres con los productores; lo cual les ha facilitado arribar a las siguientes conclusiones:

- La crianza de cuyes antes de la implementación de los planes de negocio en el marco de la Ley PROCOMPITE en las comunidades campesinas de Suncco y Conchacalla del distrito de San Jerónimo se realizaba de manera tradicional, la competitividad productiva era tradicional de crianza familiar y/o familiar-comercial.
- La intervención de la Municipalidad en la implementación de la ley de

apoyo a la competitividad productiva en las comunidades campesinas de Suncco y Conchacalla se realizó de acuerdo al criterio técnico personal de los funcionarios de la gerencia de desarrollo económico, realizando la entrega de bienes y contratación de servicios. En la actualidad la crianza de cuyes se realiza a nivel comercial y familiar-comercial.

- La crianza de cuyes después de la ejecución de los planes de negocio resultó ser más comercial y semi tecnificada; puesto que cuentan con una infraestructura, equipamiento y sistema de alimentación adecuados; sin embargo, no cuentan con animales de alta calidad genética, su sistema de sanidad es insuficiente y falta uso de y manejo de registros.
- En síntesis, el estudio comprobó que los efectos generados a partir de la ejecución de los planes de negocio PROCOMPITE resultaron positivos en cuanto a infraestructura, sistemas de alimentación y sanidad, y comercialización; mientras que los impactos generados a partir de la ejecución de los planes de negocio PROCOMPITE fueron económicos, tecnológicos y educativos.

La quinta investigación que se analiza es de Vergara & Herrera (2017) quienes realizaron un estudio sobre “Efectos de la inversión con el PROCOMPITE en la competitividad de la cadena productiva del café en el distrito de Quellouno – La Convencion - Cusco. 2012- 2014”; cuyo objetivo fue conocer los efectos que se han producido como consecuencia de la aplicación del programa PROCOMPITE en la competitividad de la cadena productiva del café en el distrito de Quellouno durante el periodo 2012 al 2014.

El trabajo de investigación se desarrolló bajo el método deductivo el tipo de investigación corresponde a estudios cualitativos, descriptiva y explicativa, con un diseño correlacional explicativa, lo que les permitió evidenciar los siguientes resultados:

- La inversión del programa PROCOMPITE ha generado una mejora en la competitividad productiva del café porque ha contribuido favorablemente en la mejora de la producción y productividad del grano de café, en las 05 cuencas del ámbito del distrito de Quellouno; cuyos efectos positivos en la cadena productiva se demuestran con el incremento de los volúmenes de producción promedio por ha. hasta 20 quintales y el rendimiento en taza hasta 70% demostrando que en el distrito de Quellouno existe una oferta de café de calidad.
- Así mismo, el fortalecimiento de las capacidades técnicas y productivas de los caficultores y el uso de tecnologías adecuadas en el proceso productivo, cosecha y post cosecha (Implementación con tecnología e insumos para las áreas productivas de café) garantizan la competitividad productiva del café en la zona de Quellouno. Con la mejora de la calidad del grano de café se ha generado mayores precios y mayor utilidad económica para los caficultores del distrito de Quellouno.
- Finalmente, la investigación sostiene que la oferta del grano de café es de alta calidad (buena acidez, aroma y tamaño de grano) y mayores volúmenes de producción promueve la competitividad de la producción del distrito de Quellouno y la mejora de la cadena productiva ha permitido generar un mayor progreso social en el distrito y una mayor inclusión de

las mujeres en el aspecto productivo.

CAPÍTULO III

HIPÓTESIS Y VARIABLES

3.1 HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN

3.1.1 Hipótesis general

La ejecución de las iniciativas de negocios PROCOMPITE de pollos y cacao cofinanciadas por la Municipalidad Provincial de La Convención en el período 2013-2015, muestran resultados finales sociales y económicos positivos

3.1.2 Hipótesis específicas

- a) La ejecución de las iniciativas de negocios PROCOMPITE de pollos y cacao cofinanciadas por la Municipalidad Provincial de La Convención en el período 2013-2015 contribuyen en el crecimiento económico de los Agentes Económicos Organizados.
- b) La ejecución de las iniciativas de negocios PROCOMPITE de pollos y cacao cofinanciadas por la Municipalidad Provincial de La Convención en el período 2013-2015 influyen directa y significativamente en la formación de redes empresariales y la sostenibilidad de la organización de los Agentes Económicos Organizados.
- c) La implementación de iniciativas de negocios de cadenas productivas

priorizadas bajo la estrategia de fondos concursables y la selección adecuada de Agentes Económicos Organizados motivara la eficacia de su ejecución en el sector rural del distrito de Santa Ana

3.2 IDENTIFICACIÓN DE VARIABLES E INDICADORES

3.2.1 Identificación de variables

Variable 1: Iniciativas de negocio

Variable 2: Resultados de la inversión PROCOMPITE

3.2.2 Operacionalización de variables

Tabla 3 Operacionalización de variables

Variable a evaluar	Categorías de la variable	Indicadores	Cantidad de ítems	Ítems
	Resultados económicos generados por la ejecución de las iniciativas de negocios PROCOMPITE	Producción Reducción de costos Ventas Empleo		<ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Cuál fue el ingreso bruto en los últimos 5 años de la cadena productiva que viene desarrollando? 2. ¿Cuál fue el costo total de producción en los últimos 5 años de la cadena productiva que viene desarrollando? 3. ¿Cuál fue el precio de venta como productor en los últimos 5 años de la cadena productiva que viene desarrollando? 4. ¿Cuál fue el volumen o cantidad total de producción en los últimos 5 años de la cadena productiva que viene desarrollando? 5. ¿Cuál es el precio unitario por kilo de producción en los últimos 5 años de la cadena productiva que viene desarrollando? 6. ¿Con que frecuencia consume los productos de la cadena productiva que viene desarrollando? 7. ¿Con los restantes de la cadena productiva (Restos de los pollos, estiércol y cascarilla de cacao entre otros), en que lo utilizan?

				<p>8. ¿Cuáles fueron sus ingresos y egresos familiares en los últimos 5 años?</p> <p>9. ¿Cuál es el nivel oportunidad de empleabilidad que genera la cadena productiva que viene desarrollando?</p>
	<p>Resultados sociales generados por la ejecución de las iniciativas de negocios PROCOMPITE</p>	<p>Confianza Cooperación Conciencia colectiva Valores éticos</p>		<p>1. ¿Cómo percibe el nivel de calidad de la producción?</p> <p>2. ¿Cómo percibe la aceptación del producto en el mercado?</p> <p>3. ¿Durante el tiempo que lleva operando la cadena productiva ha presentado alguna dificultad para atender los pedidos?</p> <p>4. ¿Cuánto representa (lugar que ocupa en la mente del consumidor) la cadena productiva en el mercado?</p> <p>5. ¿Durante el tiempo que lleva operando la cadena productiva ha mantenido la producción de forma estable?</p> <p>6. ¿Las características centrales (know how o capacidad de hacer las cosas) de la oferta que ofrece la cadena productiva se ha mantenido?</p>

CAPÍTULO IV

METODOLOGÍA

4.1 ÁMBITO DE ESTUDIO: LOCALIZACIÓN POLÍTICA Y GEOGRÁFICA

A continuación, se describe el proceso metodológico que se llevó a cabo durante esta investigación. Para cumplir con los objetivos de la investigación se realizó un estudio de carácter explicativo sobre los resultados económicos y sociales de la iniciativa de negocio PROCOMPITE, con la finalidad de analizar los resultados económicos y sociales generados por la ejecución de las iniciativas de negocios PROCOMPITE de pollos y cacao cofinanciadas por la Municipalidad Provincial de La Convención en el período 2013-2015.

La información se recabó de los actores más relevantes del proyecto PROCOMPITE: beneficiarios de la cadena productiva de pollos y la cadena productiva de cacao, Directivos de estas organizaciones o asociaciones, y a partir de otras evidencias como la ejecución y resultados de los proyectos in situ, documentos del proyecto, entre otros.

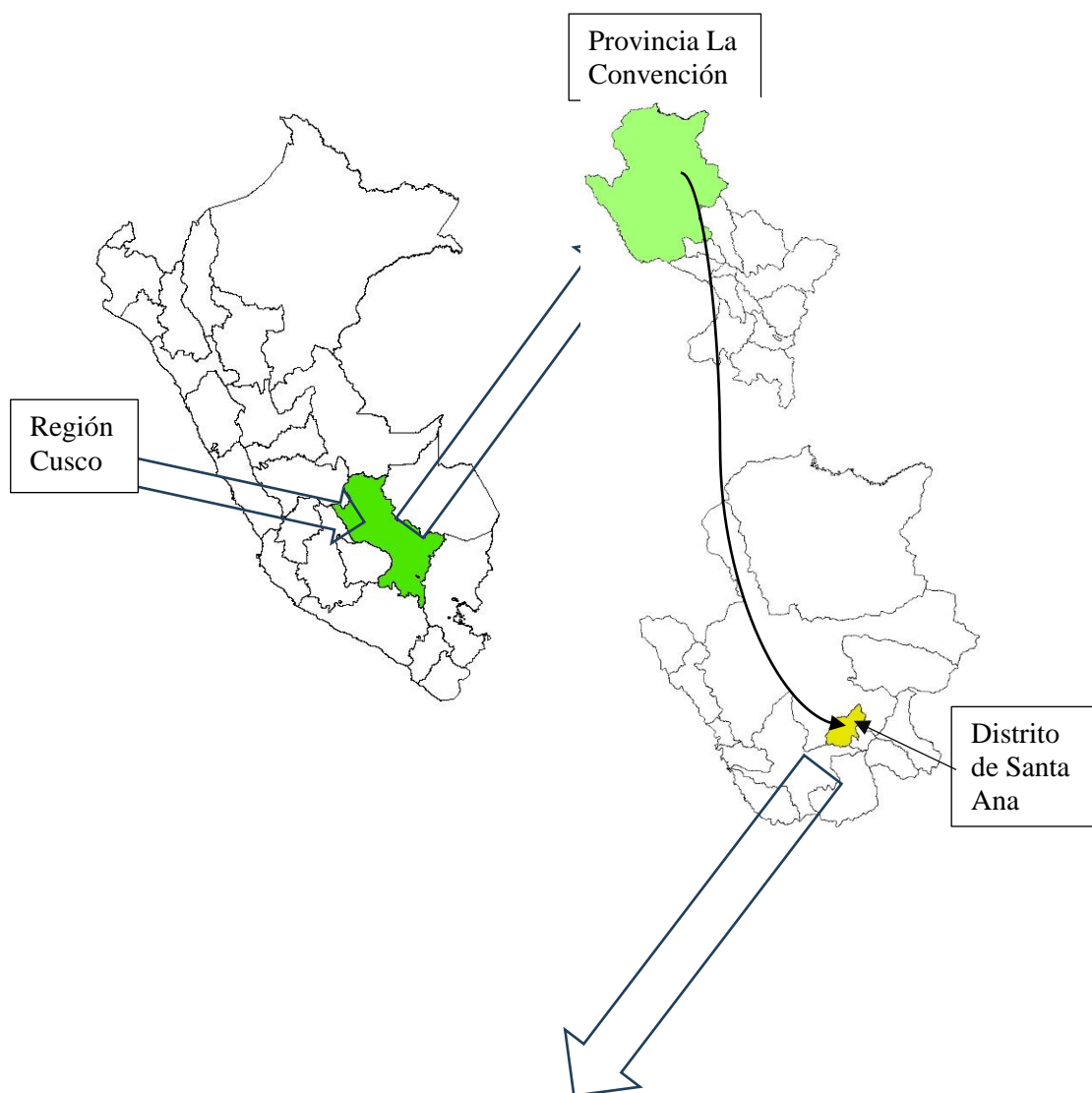
4.1.1 ÁMBITO DE ESTUDIO: LOCALIZACIÓN POLÍTICA Y GEOGRÁFICA

4.1.1.1 Localización política

El trabajo de investigación se desarrolló en la región del Cusco. Específicamente en la Provincia de La Convención.

4.1.1.2 Localización geográfica

Geográficamente la Provincia de La Convención, se ubica en la parte noroeste de la ciudad del Cusco. La provincia se halla ubicado en las coordenadas geográficas 12°73'05" Latitud Sur y 74°49'65" Longitud Oeste. Dentro de este ámbito se encuentran las dos cadenas productivas, tanto de pollos y cacao.



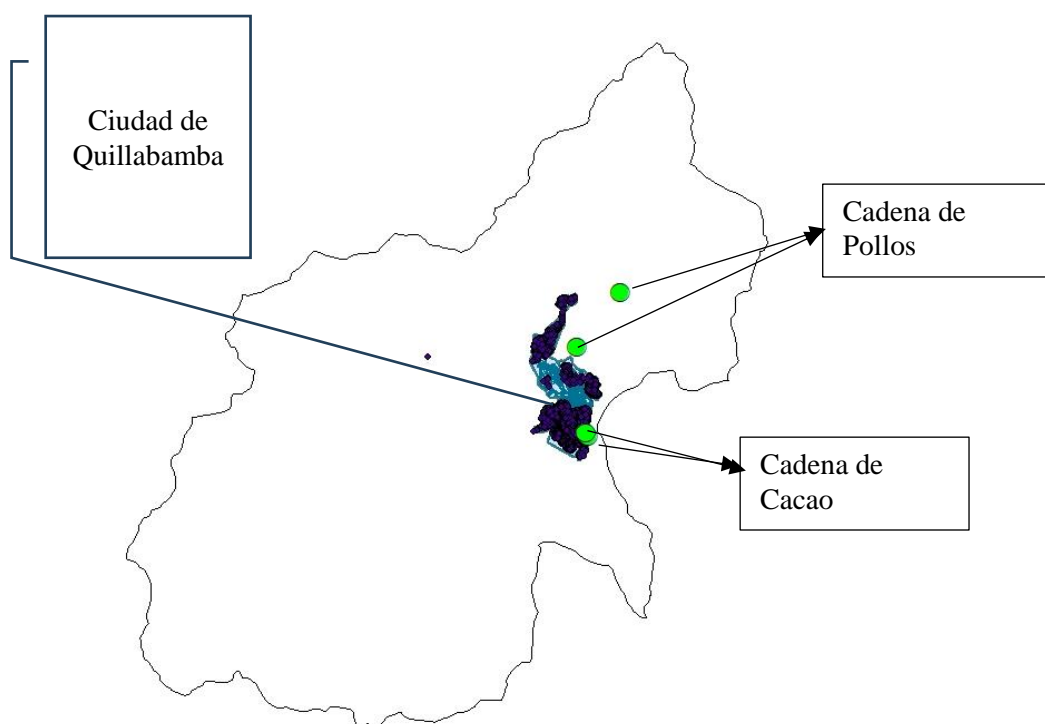


Figura 4 Localización de las propuestas productivas

Tabla 4 Ubicación de las Propuestas Productivas

ORGANIZACIÓN	X	Y	h
ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES INDUSTRIALES DE CHOCOLATE TAKEMBA	750771	8575039	1091
ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS AGROINDUSTRIALES ENCANTOS DEL DISTRITO DE SANTA ANA	750679	8575180	1060
ASOCIACION DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS COCHAYOC DE LA COMUNIDAD DE TIOBAMBA	752092	8580947	1273
ASOCIACION DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS "SUMAQ HUALLPA" MORRO SAN JUAN	750285	8578717	1210



Figura 5 Ubicación ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES INDUSTRIALES DE CHOCOLATE TAKEMBA



Figura 6 Ubicación ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS AGROINDUSTRIALES ENCANTOS DEL DISTRITO DE SANTA ANA



Figura 7 Ubicación ASOCIACION DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS COCHAYOC DE LA COMUNIDAD DE TIOBAMBA



Figura 8 Ubicación ASOCIACION DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS "SUMAQ HUALLPA" MORRO SAN JUAN

Tabla 5 Cadena de Resultados Pollos

INSUMOS	ACTIVIDADES	PRODUCTOS	RESULTADOS ESPECÍFICOS	RESULTADO FINAL
Herramientas	Adquisición de materiales, equipos	Capacitación en manejo técnico de la crianza de pollos de carne	Eficiencia productiva mejorada con innovación tecnológica	Mejora de la calidad de vida sustentada en el desarrollo de capacidades productivas, la rentabilidad del negocio y la sostenibilidad en la oferta
Equipos de crianza	Construcción de Galpón 200 m ²	Asistencia técnica al productor	Mejora en los procesos de gestión comercial y financiera	
Materiales de Construcción	Adquisición de pollos bb, insumos	Alianza estratégica u oportunidad de negocio concreta o probable		
Material biológico	Capacitación y asistencia técnica	Aplicación de una tecnología eficiente en el proceso productivo de la crianza de pollos.	Organización de productores consolidada y formalizada	
Insumos	Promoción y marketing			
Asistencia Técnica	Comercialización			
Operario	Fletes			

Tabla 6 Cadena de Resultados Cacao

INSUMOS	ACTIVIDADES	PRODUCTOS	RESULTADOS ESPECÍFICOS	RESULTADO FINAL
Herramientas	Adquisición de materia prima	Reducción del tiempo de producción de la pasta de Cacao	Incremento del volumen de producción de la Pasta de Cacao	Mejora de la calidad de vida sustentada en el desarrollo de capacidades productivas, la rentabilidad del negocio y la sostenibilidad en la oferta
Maquinarias y equipos	Implementación con maquinaria y equipos de alta capacidad que cumplan los parámetros adecuadamente	Mejoramiento de los empaques y etiquetas		
Muebles y enseres	Elaboración de productos	Reducción de los costos de producción	Empresa posicionada en la producción y comercialización de pasta pura de cacao a nivel nacional	
Infraestructura	Capacitación y asistencia técnica	Implementación de sistemas de aseguramiento de la calidad BPM, FOS, HACCP	Organización de productores consolidada y formalizada	
Capital de trabajo	Promoción y marketing			
Asistencia Técnica	Comercialización			
Servicios	Mantenimiento de equipos			
Transporte				

4.2 TIPO, NIVEL Y DISEÑO DE INVESTIGACIÓN

4.2.1 Tipo de investigación

La presente investigación es del tipo mixto, utilizando la encuesta, la entrevista y la observación para conocer la percepción general que tienen los beneficiarios de las asociaciones ganadoras de los concursos de PROCOMPITE de las cadenas productivas de pollo y cacao sobre los resultados en el aspecto económico y social, que son las categorías de análisis que componen el estudio y la revisión documental para contrastar con los datos obtenidos en campo, con la finalidad de conocer a profundidad y comprender cómo las iniciativas de negocio de PROCOMPITE de las

cadenas productivas de pollos y cacao han contribuido con resultados positivos en el desarrollo económico y social.

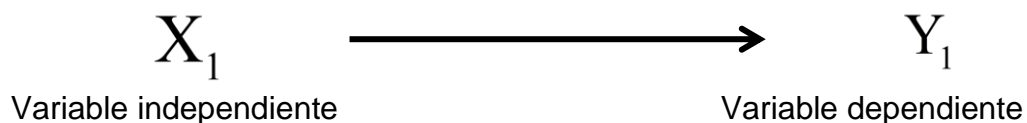
4.2.2 Nivel de investigación

Nuestra investigación se ubica en el nivel descriptivo - explicativo porque a parte de describir los resultados económicos y sociales de las iniciativas de negocio de pollo y cacao, llega a explicar el porqué de estos resultados y en qué condiciones se han dado estas cadenas productivas, así como la relación que hay entre las variables de estudio.

4.2.3 Diseño de investigación

La presente investigación es no experimental - transversal porque se ha medido una sola vez las variables de estudio: los resultados económicos y sociales del proyecto PROCOMPITE, al momento de finalizar el proyecto.

Diagrama del diseño:



X_1 : Iniciativa de negocio PROCOMPITE

Y_1 : Resultados económicos y sociales

4.3 UNIDAD DE ANÁLISIS

Cadenas productivas de pollos y cacao, quienes son beneficiarios de las asociaciones ganadoras de los concursos de PROCOMPITE del distrito de Santa Ana, provincia de La Convención.

4.3.1 Criterios de inclusión

- Socios activos de las cadenas productivas de pollos y cacao.

4.3.2 Criterios de exclusión

- Socios inactivos o excluidos de las cadenas productivas.

4.4 POBLACIÓN DE ESTUDIO

Socios de las cadenas productivas de pollos y cacao, quienes son beneficiarios de las asociaciones ganadoras de los concursos de PROCOMPITE del distrito de Santa Ana, provincia de La Convención, fueron caracterizados de la siguiente forma:

Tabla 7 Población de estudio

Denominación del plan de negocio	Agente Económico Organizado-AEO	Cantidad de socios
a. Cadena productiva de pollos		
Mejoramiento de la producción de pollos de la Asociación Cochayoc.	Asociación de productores agropecuarios Cochayoc	27
Mejoramiento de la producción de pollos de la Asociación Sumaq Huallpa.	Asociación de productores agropecuarios Sumaq Huallpa Morro San Juan.	26
b. Cadena productiva de cacao		
Mejoramiento de la producción y comercialización de pasta pura de cacao de la Asociación Takemba.	Asociación de productores industriales de Chocolates Takemba.	25
Mejoramiento de la industrialización de cacao de la Asociación Encantos.	Asociación de pequeños agroindustriales Encantos.	25
Total	4	103

Fuente: Gerencia de Desarrollo Agrario y Económico de la Municipalidad Provincial de La Convención.

Del detalle anterior se tiene un total de 103 socios beneficiarios de las cadenas productivas de pollos y cacao del distrito de Santa Ana, de la provincia de La Convención.

4.5 TAMAÑO DE MUESTRA

Debido a que la muestra no es considerable, y considerando la factibilidad para la recolección de la información necesaria, no fue necesario realizar el muestreo probabilístico. Por tanto, de acuerdo a los criterios de inclusión y exclusión de la unidad de estudio, se tiene un total de 81 socios.

Teniendo que cuenta algunos socios dejaron de participar paulatinamente de las actividades previstas en los planes de negocio o propuesta productiva en las

cadenas productivas de pollos y cacao del distrito de Santa Ana, de la provincia de la Convención, por diversas razones, es el caso de los integrantes de la Asociación TAKEMBA integrado por estudiantes de pregrado de la Escuela Profesional de Ingeniería en Industrias alimentarias que al concluir sus estudios dejaron de cumplir sus obligaciones de socio, en otros casos por no obtener beneficios inmediatos, llegando a ser un total de 22 socios que, abandonaron las cadenas productivas. Quedando de la siguiente manera:

Tabla 8 Determinación de la muestra

Denominación del plan de negocio	Agente Económico Organizado-AEO	Cantidad de socios
a. Cadena productiva de pollos		
Mejoramiento de la producción de pollos de la Asociación Cochayoc.	Asociación de productores agropecuarios Cochayoc	20
Mejoramiento de la producción de pollos de la Asociación Sumaq Huallpa.	Asociación de productores agropecuarios Sumaq Huallpa Morro San Juan.	21
b. Cadena productiva de cacao		
Mejoramiento de la producción y comercialización de pasta pura de cacao de la Asociación Takemba.	Asociación de productores industriales de Chocolates Takemba.	20
Mejoramiento de la industrialización de cacao de la Asociación Encantos.	Asociación de pequeños agroindustriales Encantos.	20
Total	4	81

4.5.1 TÉCNICAS DE SELECCIÓN DE MUESTRA

Con respeto a la población de estudio, la cual se caracteriza por estar conformada por 103 socios de las cadenas productivas de pollos y cacao, no significando una población considerable, de tal forma se realizó la aplicación del muestreo no probabilístico, el cual se fundamenta, en un procedimiento de selección orientado por las características y el objetivo de la investigación,

seleccionándose socios típicos, entendiéndose que los resultados se generalizan con la población determinada, teniendo en cuenta los criterios de inclusión y exclusión. (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014)

4.6 TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

Las técnicas e instrumentos del estudio estuvieron orientadas a recolectar información primaria y secundaria, con respecto a las variables evaluación del impacto de la inversión y competitividad productiva, considerando que estas son dimensiones e indicadores según la matriz de operacionalización de variables.

4.6.1 Técnicas

Las técnicas utilizadas en la presente investigación fueron:

La encuesta utilizada para ambas variables, manteniendo la confidencialidad del caso, orientada a evidenciar la percepción actual del desarrollo de los proyectos productivos de pollos y cacao.

La observación estructurada orientada a recabar información concreta, caracterizando el desarrollo de las cadenas productivas de pollos y cacao del distrito de Santa Ana de la provincia de La Convención, donde el principal aspecto a considerar fue si el PROCOMPITE, actualmente viene beneficiando a los socios de las cadenas productivas, con un efecto positivo en el desarrollo económico sostenible.

La entrevista semiestructurada y en profundidad. Aplicada a los dirigentes de las organizaciones o cadenas productivas de pollos y cacao.

4.6.2 Instrumentos

Los instrumentos seleccionados para cada técnica de recolección fueron el cuestionario en el caso de la encuesta y la lista de cotejo para la observación estructurada.

El cuestionario estuvo conformado por un conjunto de preguntas cuyo fin fue recolectar datos acerca de la forma en como se han desarrollado las cadenas productivas de pollos y cacao, considerando una percepción particular de cada socio, con el propósito de alcanzar el objetivo de la investigación, caracterizado por ser un plan formal para recabar la información de la unidad de análisis. Para la aplicación respectiva se ha realizado el contacto previo con la Municipalidad Provincial de La Convención, para la autorización respectiva, posteriormente se ha realizado la aplicación a cada socio, habiéndose contactado con el responsable de cada cadena productiva (pollos y cacao), para la aplicación a cada socio en un tiempo de 20 a 25 minutos.

La lista de cotejo se utilizó para recabar la información necesaria, sin la participación de ningún socio, evaluando los reportes del inicio, proceso e implementación de las cadenas productivas, así como también si se están logrando desarrollar los objetivos y metas de cada proyecto productivo del cual fueron beneficiados por el PROCOMPITE promovido por la Municipalidad

Provincial de La Convención.

Guía de entrevista, para las entrevistas se formuló un guion de 12 a 14 preguntas según las categorías de análisis del estudio, se aplicó un total de 4 entrevistas individuales a los líderes o directivos de las organizaciones, dos dirigentes de la iniciativa de negocio de pollos y dos dirigentes de la iniciativa de negocio de cacao; porque son quienes más conocen sobre las cadenas productivas objeto de estudio. Según la predisposición y el conocimiento del entrevistado sobre el tema y las circunstancias del espacio se llevaron a cabo entrevistas semiestructuradas y profundas.

Las preguntas del guion al momento de realizar la entrevista fueron modificadas en cuanto al orden y la forma, también se agregaron nuevas preguntas a partir de las respuestas de los entrevistados con la finalidad de conocer a profundidad las iniciativas de negocio de PROCOMPITE. Las entrevistas fueron grabadas en audio con el permiso de los entrevistados.

Tabla 9 Matriz de recojo de información

Variable	Técnicas	Instrumentos
Iniciativas de negocio	▪ Encuesta	▪ Cuestionario
	▪ Observación estructurada	▪ Lista de cotejo
	▪ Entrevista semiestructurada y en profundidad	▪ Guía de entrevista
Resultados de la inversión	▪ Encuesta	▪ Cuestionario
	▪ Observación estructurada	▪ Lista de cotejo
	▪ Entrevista semiestructurada y en profundidad	▪ Guía de entrevista

Fuente: Elaboración propia en base a la revisión del libro de Cesar Bernal (2010). Metodología de la investigación.

4.7 TÉCNICA DE ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LA INFORMACIÓN

La información proveniente de los cuestionarios se procesó y analizó con el apoyo del programa estadístico SPSS. El análisis estadístico abarcó la descripción de frecuencias y cruces de las variables principales. Del total de tablas que resultaron de las frecuencias y del cruce de las variables en SPSS, se seleccionaron las más relevantes para cada categoría de análisis y se copiaron a Excel para construir las gráficas y proceder con el análisis.

Los datos de la observación se sistematizaron en excel; mientras que los datos de la entrevista fueron grabados y transcritos sin modificaciones. Posteriormente se seleccionaron las citas más importantes según las categorías de análisis para complementar a la información generada por las encuestas.

4.7.1 TÉCNICAS PARA DEMOSTRAR LA VERDAD LA FALSEDAD DE LAS HIPÓTESIS PLANTEADAS

Triangulación de datos

Con el propósito de contrarrestar las posibles amenazas a la validez de la información en presente investigación se ha utilizado la triangulación de datos; es decir, diversas técnicas de recolección de datos: encuesta, entrevista y observación; diferentes fuentes de información: beneficiarios de las iniciativas de negocio, líderes de las organizaciones, revisión de documentos de los Planes de Negocio PROCOMPITE en Pollos y Cacao.

CAPÍTULO V

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Los resultados de la investigación muestran un procedimiento estadístico que directamente responden a los objetivos de la investigación, según el diseño metodológico considerado.

La recolección de los datos se realizó de acuerdo con el diseño de investigación planteado a través de la aplicación de encuestas a los socios de los agentes económicos organizados, así como del manejo adecuado de los datos recolectados. Los resultados obtenidos en la investigación presentan un procedimiento estadístico que, responde directamente al propósito de la investigación, para lo cual se ha empleado la estadística descriptiva mediante tablas de frecuencia, las cuales contienen las frecuencias absolutas y relativas (porcentuales), así como las tablas de contingencia y también se hizo uso de figuras de frecuencia porcentuales para facilitar el análisis descriptivo de las variables y sus dimensiones. Es fundamental mencionar que, los resultados de la inversión PROCOMPITE presentados en este capítulo son producto del consolidado de los datos obtenidos del cuestionario con la lista de cotejo, de ambos se pudo obtener la proyección y flujo de los ingresos y egresos y demás cálculos.

Los resultados de cada variable y de sus respectivas dimensiones se consideraron para la realización de la inferencia estadística.

5.1 PROCESAMIENTO, ANÁLISIS, INTERPRETACIÓN Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS

5.1.1 RESULTADOS ECONÓMICOS

En este apartado se analiza e interpreta los resultados económicos respecto a sus niveles de producción, reducción de costos, ventas y empleo de las cadenas productivas de pollo y cacao, a partir de la información recopilada a través de las encuestas, observación y entrevista a los beneficiarios del proyecto PROCOMPITE.

a. Con respecto al ingreso bruto

Tabla 10 Ingreso bruto de carne de pollo

CARNE DE POLLO							
CONCEPTO	Año 00	Año 01	Año 02	Año 03	Año 04	Año 05	Total
INGRESOS	S/	S/	S/	S/	S/	S/	S/
TOTALES	62.500,00	125.000,0	150.000,0	200.000,0	225.000,0	225.000,0	987.500,0
EGRESOS	S/	S/	S/	S/	S/	S/	S/
TOTALES	233.422,7	126.403,1	96.403,50	125.757,0	140.391,7	140.490,9	862.868,9
FLUJO	-S/	-S/	S/	S/	S/	S/	S/
ECONÓMICO	170.922,7	1.403,10	53.596,50	74.243,00	84.608,25	84.509,06	124.631,0
	0						1

Fuente: Elaboración en base a la encuesta y observación estructurada.

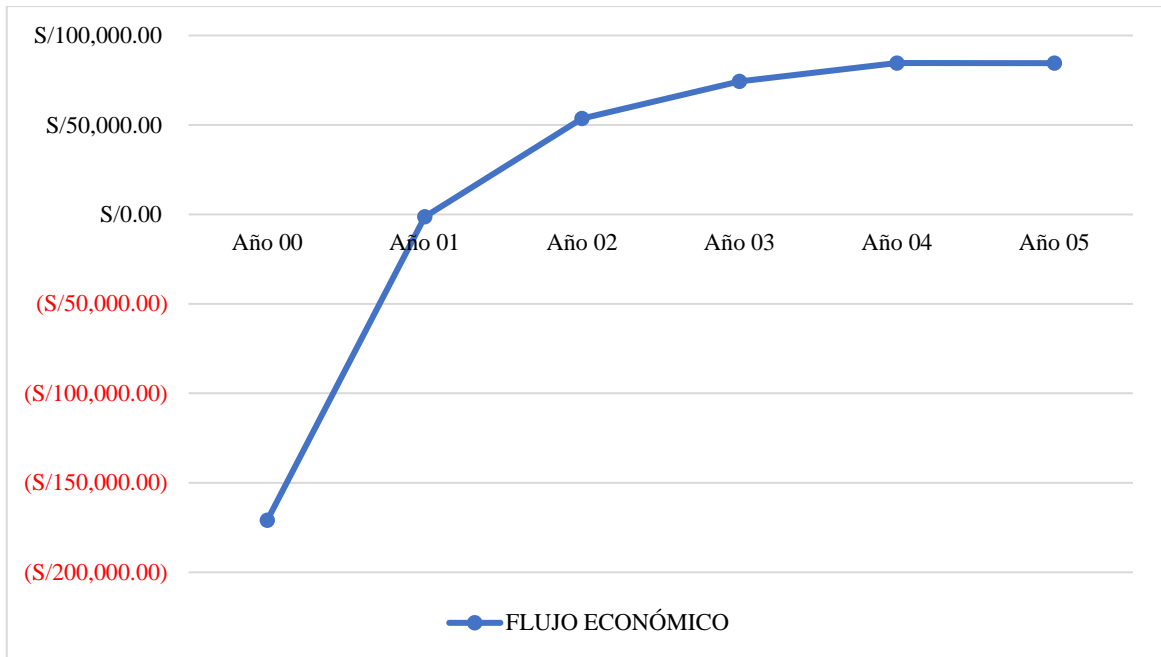


Figura 9 Frecuencia comparativa del ingreso bruto de carne de pollo.

Fuente: Resultados de la Tabla 10.

Interpretación:

En la Tabla Nro. 10 y Figura Nro. 9 se observa que el Ingreso Bruto de la producción de carne de pollo tras el impacto de la inversión de PROCOMPITE, notando que en el año 00 existen mayores pérdidas que ingresos en una cantidad de S/. 170 922.70, en el año 01 se tiene perdidas de solamente S/. 1 403.10, luego de este a partir del año 02 los ingresos por la producción de carne de pollo se incrementó año tras año de forma positiva, esto debido a la mejora de la producción y la llegada a más clientes.

Tabla 11 Ingreso bruto de la pasta pura de cacao

PASTA PURA DE CACAO							
CONCEPTO	Año 00	Año 01	Año 02	Año 03	Año 04	Año 05	Total
INGRESOS TOTALES	S/ 53.550,00	S/ 64.260,0 0	S/ 74.970,0 0	S/ 85.680,0 0	S/ 96.390,0 0	S/ 107.100,0 0	S/ 481.950,0 0
EGRESOS TOTALES	S/ 174.212,3 0	S/ 34.542,6 6	S/ 40.299,7 7	S/ 46.056,8 8	S/ 51.813,9 9	S/ 57.571,10	S/ 404.496,7 0
FLUJO ECONÓMICO	-S/ 120.662,3 0	S/ 29.717,3 4	S/ 34.670,2 3	S/ 39.623,1 2	S/ 44.576,0 1	S/ 49.528,90	S/ 77.453,30

Fuente: Elaboración en base a la encuesta y observación estructurada.

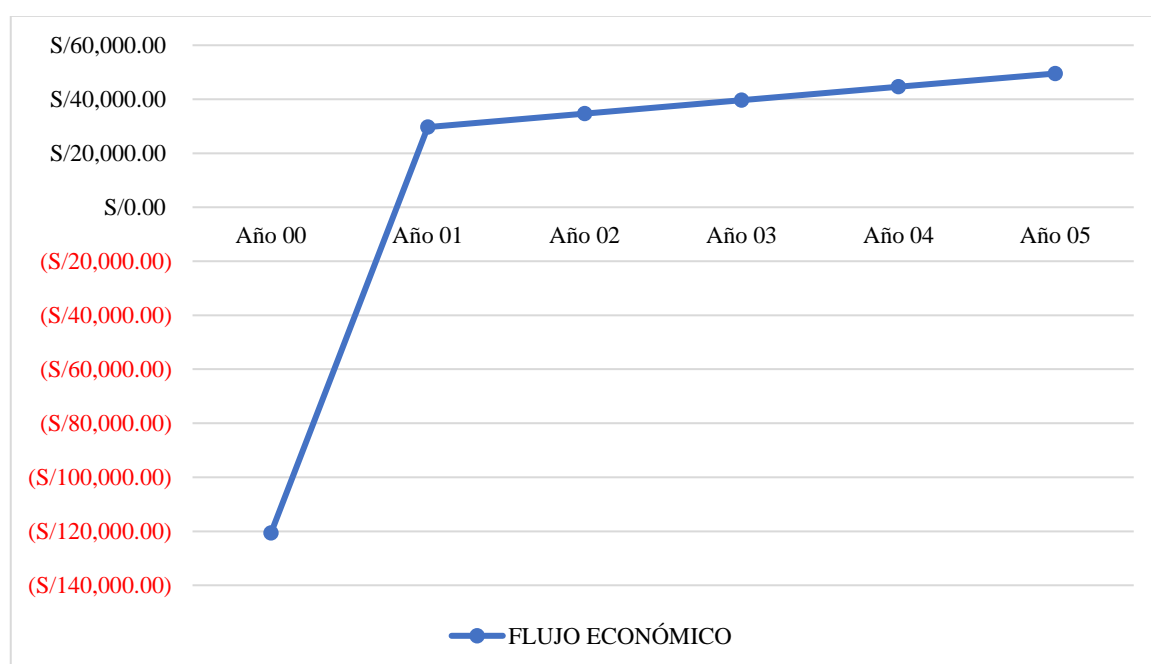


Figura 10 Frecuencia comparativa del ingreso bruto de la pasta pura de cacao.

Fuente: Resultados de la Tabla 11.

Interpretación:

En la Tabla Nro. 11 y Figura Nro. 10 se muestra que el Ingreso Bruto de la producción de pasta pura de cacao tras la inversión de PROCOMPITE, en el año 00 se dan mayores egresos que ingresos por lo que existen pérdidas de S/. 120 662.30, a partir del año 01 se generan mayores ingresos ascendiendo

positivamente de año a año por las mejoras en la producción y el crecimiento en la cantidad de clientes que cada vez más desean adquirir el producto, llegando en el año 05 a la cantidad de S/. 49 528.90 que tiene tendencia a crecer.

b. Con respecto al costo total de producción

Tabla 12 Costo total de producción de carne de pollo

CARNE DE POLLO						
CONCEPTO	Año 00	Año 01	Año 02	Año 03	Año 04	Año 05
Costo total de Producción	S/40.624,50	S/123.198,10	S/92.879,50	S/122.532,00	S/137.080,50	S/137.080,50
Adquisiciones de insumos y materias primas	S/37.624,50	S/120.998,10	S/90.679,50	S/120.332,00	S/134.880,50	S/134.880,50
Mano de obra directa	S/1.200,00	S/1.200,00	S/1.200,00	S/1.200,00	S/1.200,00	S/1.200,00
Otros costos directos de producción	S/1.800,00	S/1.000,00	S/1.000,00	S/1.000,00	S/1.000,00	S/1.000,00

Fuente: Elaboración en base a la encuesta y observación estructurada.

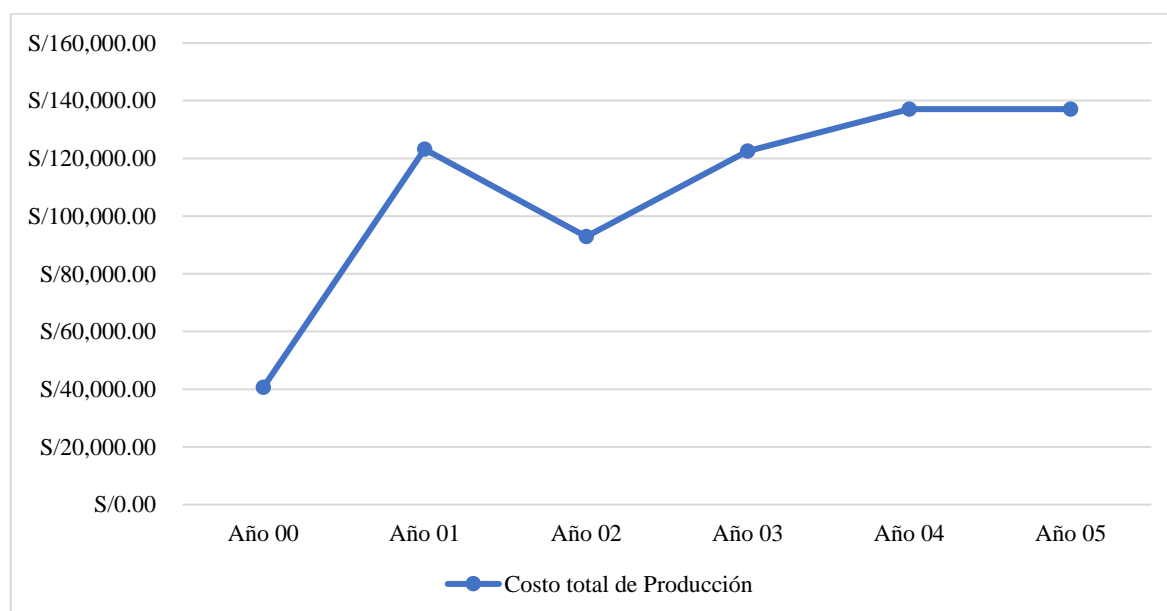


Figura 11 Frecuencia comparativa del costo total de producción de carne de pollo.

Fuente: Resultados de la Tabla 12.

Interpretación:

En la Tabla Nro. 12 y Figura Nro. 11 se tiene la frecuencia del costo total de producción de carne de pollo que en el año 00 es de S/. 40 624.50, mostrando un incremento para el año 01 a la cantidad de S/. 123 198.10, en el año 02 disminuye a S/. 92 879.50 y a partir del año 03 muestra un incremento hasta llegar al año 05 con la cantidad de S/. 137 080.50, este costo total de producción incluye las adquisiciones de insumos y materias primas, la mano de obra directa (personal) y otros costos directos de producción.

Tabla 13 Costo total de producción de la pasta pura de cacao

PASTA PURA DE CACAO						
CONCEPTO	Año 00	Año 01	Año 02	Año 03	Año 04	Año 05
Costo total de Producción	S/21.352,30	S/25.622,76	S/29.893,22	S/34.163,68	S/38.434,14	S/42.704,60
Materia prima/mercadería	S/19.852,30	S/23.822,76	S/27.793,22	S/31.763,68	S/35.734,14	S/39.704,60
Mano de obra	S/1.500,00	S/1.800,00	S/2.100,00	S/2.400,00	S/2.700,00	S/3.000,00

Fuente: Elaboración en base a la encuesta y observación estructurada.

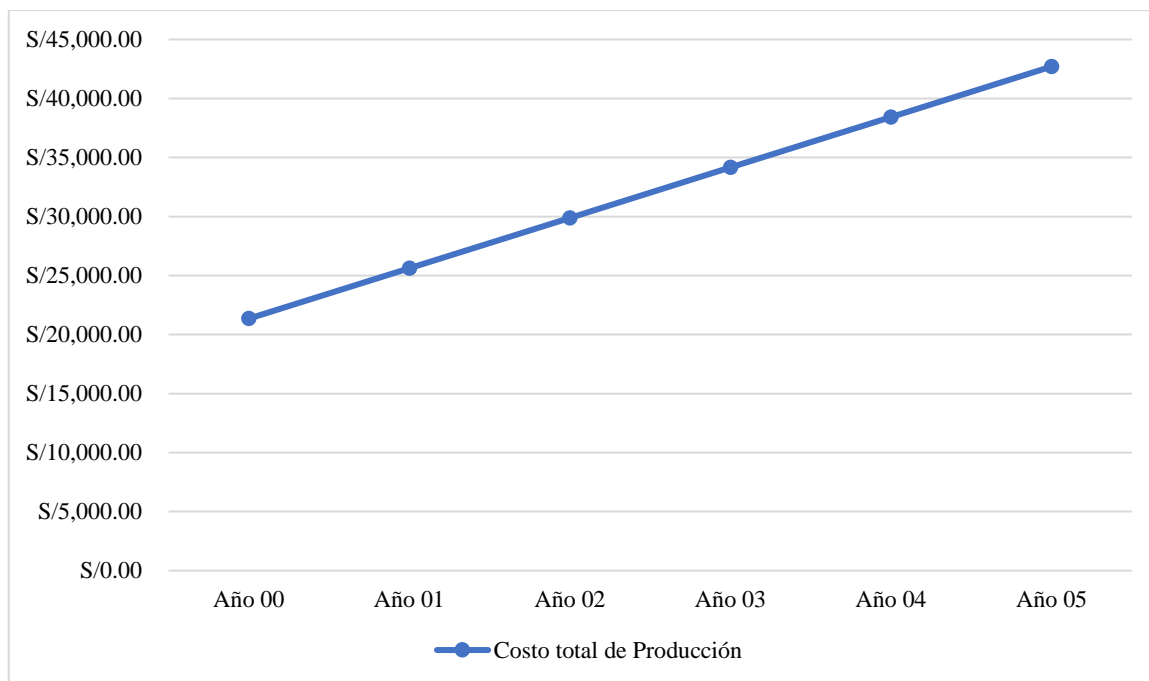


Figura 12 Frecuencia comparativa del costo total de producción de la pasta pura de cacao.

Fuente: Resultados de la Tabla 13.

Interpretación:

En la Tabla Nro. 13 y Figura Nro. 12 se observa que la frecuencia comparativa del costo total de producción de la pasta pura de cacao se da de forma ascendente, empezando desde el año 00 con S/. 21 352.30, para el año 01 con la cantidad de S/. 25 622.76, en el año 02 con S/. 29 893.22, S/. 34 163.68 en el año 03, para el año 04 en S/. 38 434.14 y culminando en el año 05 con S/. 42 704.60, siendo que estos costos incluyen la materia prima/mercadería y la mano de obra.

c. Con respecto al precio de venta del productor

Tabla 14 Precio de venta del productor de carne de pollo

CARNE DE POLLO						
DETALLE	PERIODOS					
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS POR VENTA	S/62.500,00	S/125.000,00	S/150.000,00	S/200.000,00	S/225.000,00	S/225.000,00
Unidades totales vendidas	6.250,00	12.500,00	15.000,00	20.000,00	22.500,00	22.500,00
Precio promedio de venta	S/10,00	S/10,00	S/10,00	S/10,00	S/10,00	S/10,00

Fuente: Elaboración en base a la encuesta y observación estructurada.

Interpretación:

En la Tabla Nro. 14 se muestra el precio de venta del productor de carne de pollo que es el de S/. 10.00, este ha sido establecido por el precio promedio del mercado.

Como el número de unidades producidas se ha incrementado, también el número de unidades vendidas ha crecido, de manera que la venta realizada a 10 soles por mayor y menor en promedio genera que las ganancias se mantengan constantes en el tiempo, a pesar de que el pollo requiere una colocación rápida en el mercado, porque la carne tiende a malograrse, lo cual en un inicio ha afectado a esta cadena productiva, porque colocar a negocios que, tienen como base el pollo fresco, es ganarse el mercado porque de alguna manera ya tenía un proveedor, sea del mercado o granja de pollos. Además, que el precio de venta es por kilo.

Tabla 15 Precio de venta del productor de la pasta pura de cacao

PASTA PURA DE CACAO						
DETALLE	PERIODOS					
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS POR VENTA	S/53.550,0 0	S/64.260,0 0	S/74.970,0 0	S/85.680,0 0	S/96.390,0 0	S/107.100,0 0
Unidades totales vendidas	2.142,00	2.570,40	2.998,80	3.427,20	3.855,60	4.284,00
Precio promedio de venta	S/25,00	S/25,00	S/25,00	S/25,00	S/25,00	S/25,00

Fuente: Elaboración en base a la encuesta y observación estructurada.

Interpretación:

En la Tabla Nro. 15 se tiene el precio de venta del productor de la pasta pura de cacao, siendo en este caso el de S/. 25.00 que es el precio promedio de venta.

A diferencia de la cadena productiva de pollos, el cacao, es menos perecible, siempre y cuando se almacene correctamente, en ese entender las unidades vendidas de pasta pura de cacao, se han duplicado desde el año 0 al año 5, lo indica una demanda considerable en el mercado consumidor de este producto. El hecho de mantener el precio promedio de 25 soles, durante los 5 años indica la sostenibilidad del precio del producto en el tiempo, además cuesta más que el kilo el pollo, recordando que se establece en kilos el precio de venta.

d. Con respecto al volumen/cantidad total de producción

Tabla 16 Volumen/cantidad total de producción de carne de pollo

POLLOS DE CARNE						
DETALLE	PERIODOS					
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS POR VENTA	S/62.500,00	S/125.000,00	S/150.000,00	S/200.000,00	S/225.000,00	S/225.000,00
Unidades totales vendidas	6.250,00	12.500,00	15.000,00	20.000,00	22.500,00	22.500,00
Precio promedio	S/10,00	S/10,00	S/10,00	S/10,00	S/10,00	S/10,00

Fuente: Elaboración en base a la encuesta y observación estructurada.

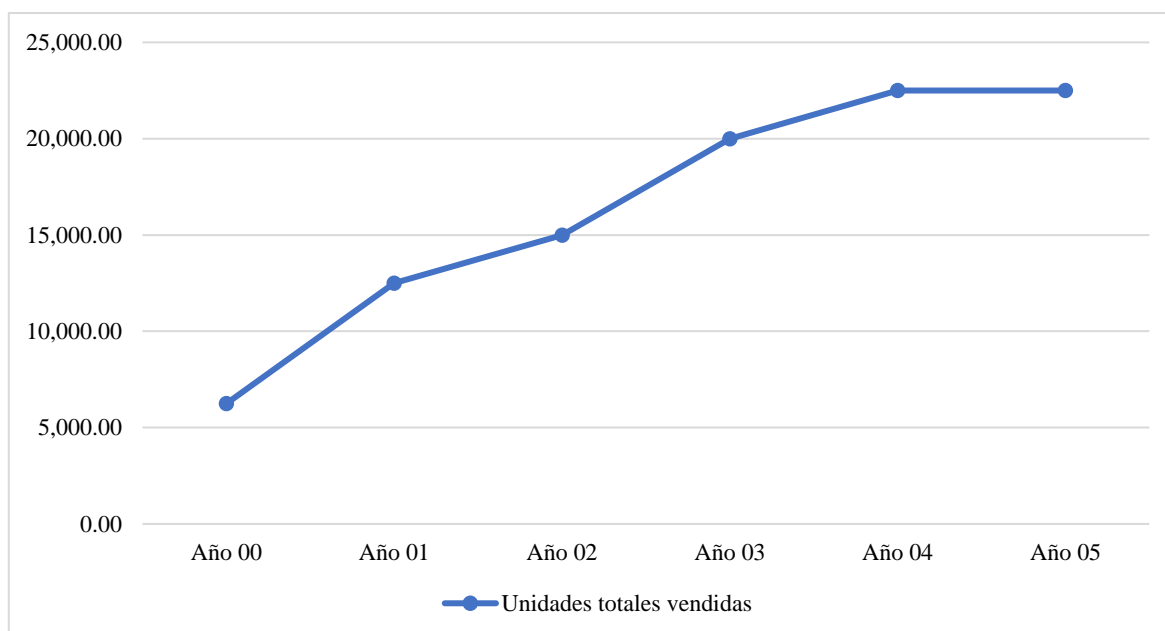


Figura 13 Frecuencia comparativa del volumen/cantidad total de producción de carne de pollo.

Fuente: Resultados de la Tabla 7.

Interpretación:

En la Tabla Nro. 16 y Figura Nro. 13 se muestra la frecuencia comparativa del volumen/cantidad total de producción de carne de pollo que en el año 00 es de 6 250 unidades vendidas, para el año 01 se duplican las unidades vendidas llegando a la cantidad de 12 500, en el año 02 las ventas llegan a 15 000

unidades, el año 03 con 20 000 y los años 04 y 05 con 22 500 unidades vendidas de carne de pollo.

Tabla 17 Volumen/cantidad total de producción de la pasta pura de cacao

PASTA PURA DE CACAO						
DETALLE	PERIODOS					
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS POR VENTA	S/53.550,00	S/64.260,00	S/74.970,00	S/85.680,00	S/96.390,00	S/107.100,00
Unidades totales vendidas	2.142,00	2.570,40	2.998,80	3.427,20	3.855,60	4.284,00
Precio promedio	S/25,00	S/25,00	S/25,00	S/25,00	S/25,00	S/25,00

Fuente: Elaboración en base a la encuesta y observación estructurada.

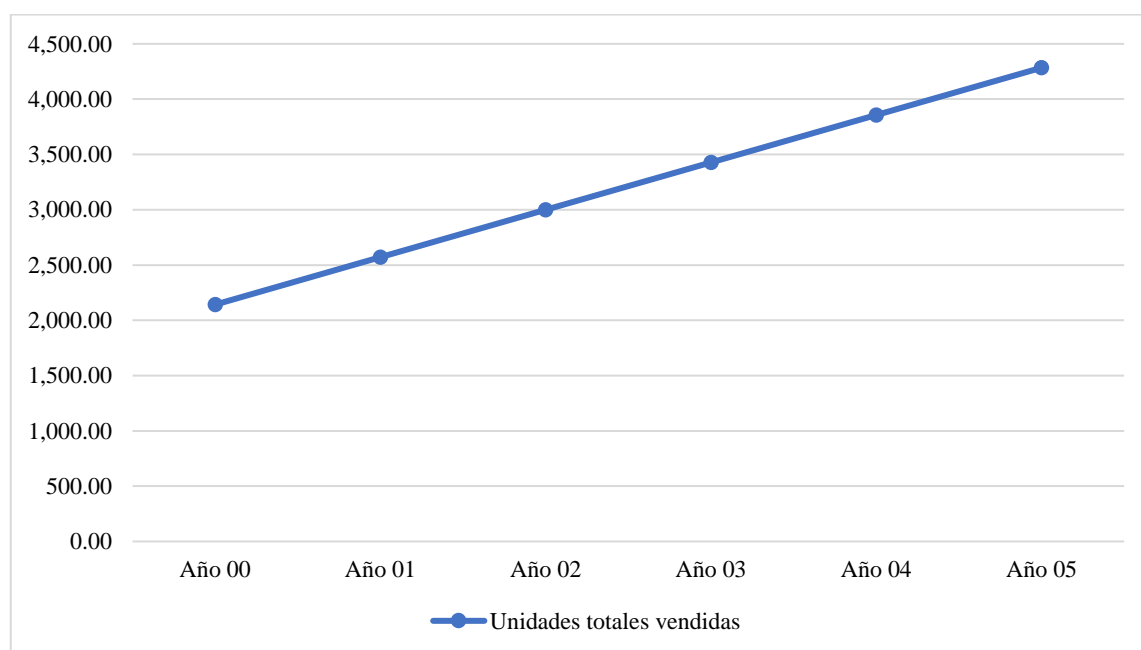


Figura 14 Frecuencia comparativa del volumen/cantidad total de la pasta pura de cacao.

Fuente: resultados de la Tabla 17

Interpretación:

En la Tabla Nro. 17 y Figura Nro. 14 se muestra la frecuencia comparativa del

volumen/cantidad total de producción de la pasta pura de cacao, que para el año 00 es de 2 142 unidades vendidas, para el año 01 la cantidad de 2 570, en el año 02 las ventas llegan a 2 998 unidades, el año 03 con 3 427, en el año 04 un total de 3 855 unidades y el año 05 con 4 284 unidades vendidas de pasta pura de cacao.

a. Con respecto al costo total de producción por unidad de análisis

Tabla 18 Costo total de producción por unidad de análisis de carne de pollo anual

CARNE DE POLLO						
CONCEPTO	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costo total de Producción	S/21.352,30	S/25.622,76	S/29.893,22	S/34.163,68	S/38.434,14	S/42.704,60
Unidades producidas promedio (kg)	16.458,33	18.500,00	20.000,00	21.666,67	22.500,00	22.500,00
Costo de producción por unidad de análisis promedio	S/1,56	S/1,56	S/1,56	S/1,56	S/1,56	S/1,56

Fuente: Elaboración en base a la encuesta y observación estructurada.

Interpretación:

En la Tabla Nro. 18 se tiene el costo total de producción por unidad de análisis de carne de pollo anual, para el caso de la carne de pollo el costo total de producción es el de S/. 1.56.

Es notorio mostrar que el apoyo que destina la Municipalidad Provincial de La Convención a través del PROCOMPITE, genera un incremento de las unidades producidas en promedio dada por kilogramo como unidad de medida, de tal manera se hace necesario que se presente una capacitación permanente y que

las cadenas productivas se organizasen adecuadamente, pero se tiene en ellos resultados de la observación dicha situación no es favorable, mostrando dificultades para organizarse.

Tabla 19 Costo total de producción por unidad de análisis de la pasta pura de cacao

PASTA PURA DE CACAO						
CONCEPTO	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costo total de Producción	S/21.352,30	S/25.622,76	S/29.893,22	S/34.163,68	S/38.434,14	S/42.704,60
Unidades producidas promedio (kg)	3.213,00	3.213,00	3.213,00	3.213,00	3.213,00	3.213,00
Costo de producción por unidad de análisis promedio	S/9,97	S/9,97	S/9,97	S/9,97	S/9,97	S/9,97

Fuente: Elaboración en base a la encuesta y observación estructurada.

Interpretación:

En la Tabla Nro. 19 se muestra el costo total de producción por unidad de análisis de la pasta pura de cacao, este es de S/. 9.97 por unidad de producción.

La producción de pasta pura de cacao presenta una mejora sustancial, debido al apoyo del PROCOMPITE, que le han proporcionado maquinaria para una producción a mayor escala, haciendo posible generar más kilos de pasta pura en un corto tiempo, de manera que el análisis anual muestra un incremento en el costo de producción, debido a que la maquina requiere también que, exista un mantenimiento adecuado, y que también se realice gestiones para tener un mercado propicio y fidelizado para la comercialización de la pasta pura cacao, pero en el tiempo se observa que el precio también se ha mantenido, esto porque en la observación realizada no demuestra un valor agregado que mejore su

comercialización.

a. Con respecto a la calidad de la producción

Tabla 20 Nivel de calidad de las cadenas productivas de La Convención

Cadena productiva	Nivel de calidad productiva						Total	
	Bajo		Medio		Alto		fi	ni%
	fi	ni%	fi	ni%	fi	ni%		
Pollo	8	9,9%	15	18,5%	18	22,2%	41	50,6%
Cacao	3	3,7%	13	16,0%	24	29,6%	40	49,4%
Total	11	13,6%	28	34,6%	42	51,9%	81	100,0%

Fuente: Elaboración en base a la encuesta y observación estructurada

Interpretación:

De la tabla 20, se puede observar que el nivel de calidad productiva es alta en un 51,9%; mientras que en un nivel medio en in 34,6% y en un nivel bajo del 13,6%; indicando que le PROCOMPITE contribuye notoriamente en la competitividad productiva de los proyectos productivos de pollos y cacao, pero no es muy notoria debido a que solamente alcanza ligeramente a más del 50%. Dentro de la producción de pollos de carne se observa que, si existe una calidad de producción, pero es limitada debido a que existe una desorganización por parte de la asociación lo que limita la producción de esta.

Por otro lado, en la producción de pasta pura de cacao, la asociación utiliza adecuadamente los bienes implementados en base al plan de negocios de PROCOMPITE, por lo que su calidad de producción es la adecuada permitiéndoles así, producir en el mercado local y regional. Pero no solamente es tratar de contar con las mejores maquinarias para la producción, por otra parte, también es necesario demostrar capacidad de emprendimiento, con

trabajo en equipo, perseverancia, innovación y autoconfianza, lo cual favorece al desarrollo de las cadenas productivas. Además, es notorio que la cadena productiva de cacao este mejor que la cadena productiva de pollos.

b. Con respecto al rendimiento

Tabla 21 Rendimiento de carne de pollo

CARNE DE POLLO						
CONCEPTO	Año 00	Año 01	Año 02	Año 03	Año 04	Año 05
Rendimiento de pollos/kilo/U.P.	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5
Precio	S/10,00	S/10,00	S/10,00	S/10,00	S/10,00	S/10,00
Venta parcial	S/25,00	S/25,00	S/25,00	S/25,00	S/25,00	S/25,00
Unidad de producción	2500	5000	6000	8000	9000	9000
Kilos de pollos total	6250	12500	15000	20000	22500	22500
FLUJO ECONÓMICO	S/62.500,0	S/125.000,0	S/150.000,0	S/200.000,0	S/225.000,0	S/225.000,0

Fuente: Elaboración en base a la encuesta y observación estructurada.

Interpretación:

En la Tabla Nro. 21 se observa el rendimiento de la producción de la carne de pollo que es de 2,5 por kilo de producción, viene a ser la utilidad que logran los productores por unidad vendida.

Los resultados demuestran que el rendimiento de la cadena productiva de pollos ha alcanzado una mejora algo sostenible, es cierto que la demanda de pollo va en crecimiento en el departamento del Cusco, pero como también se puede observar mayormente existe un desarrollo de la producción porque el PROCOMPITE les ha brindado implementos que mejoren la producción y en

menos tiempo de crecimiento.

Las cadenas productivas no se preocupan por mejorar su producción y brindar mejores beneficios a sus consumidores, lo cual conlleva a que mantengan sus precios en promedio, decir que, existen temporadas en las cuales existe un incremento considerable, pero, luego vuelve a bajar debido a la baja capacidad de organización de los socios.

Tabla 22 Rendimiento de la pasta pura de cacao

PASTA PURA DE CACAO						
CONCEPTO	Año 00	Año 01	Año 02	Año 03	Año 04	Año 05
Rendimiento del cacao/kilo/U.P.	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5
Precio	S/25,00	S/25,00	S/25,00	S/25,00	S/25,00	S/25,00
Venta parcial	S/37,50	S/37,50	S/37,50	S/37,50	S/37,50	S/37,50
Unidad de producción	1428	3333	4000	5333	6000	6000
Kilos de cacao total	2142	5000	6000	8000	9000	9000
FLUJO ECONÓMICO	S/53.550,0	S/125.000,0	S/150.000,0	S/200.000,0	S/225.000,0	S/225.000,0

Fuente: Elaboración en base a la encuesta y observación estructurada.

Interpretación:

En la Tabla Nro. 22 se tiene el rendimiento de la pasta pura de cacao siendo de 1,5 por kilo de producción, está es la utilidad que obtienen los productores de la pasta pura de cacao.

Como se puede observar la producción de la pasta pura de cacao, es posible, debido al apoyo PROCOMPITE de la maquinaria, con el cual se producen las

barras de chocolate, el tiempo, lo único a tener en cuenta es una producción de calidad de grano de cacao, el cual mayormente es vendido con materia y la maquinaria mayormente hoy en día es alquilado a otros productores, obteniendo un beneficio directo por alquiler y no por producir barras de pasta pura de cacao.

De los resultados de la observación se tiene que en los últimos años, la cadena productiva de cacao ha estado demostrado un cambio de fines y objetivos, debido a que la maquinaria está dejando de ser usada porque se dedican a producir chocolates de boca y sus derivados, para ser comercializados en las diferentes tiendas y centros comerciales, de tal forma esto evidencia que el apoyo PROCOMPITE en el tiempo no es cumpliendo con los objetivos para el cual fue favorecido la cadena productiva del cacao.

c. Con respecto al autoconsumo

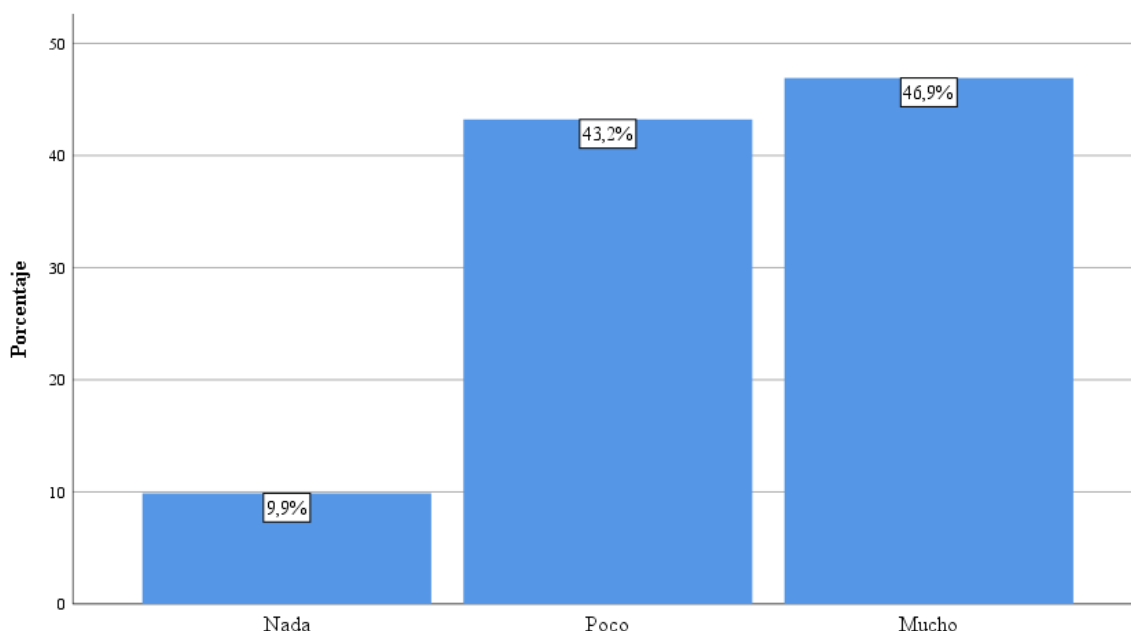


Figura 15 Frecuencia comparativa del volumen/cantidad total de la pasta pura de cacao.

Fuente: Resultados obtenidos del programa estadístico IBM SPSS.

Interpretación:

Tanto en el caso de la producción de carne de pollo como también de la pasta pura de cacao, se observa que las familias que trabajan con PROCOMPITE si consumen lo que producen, haciendo entender de que existe sobrantes en la producción, pero esto suele ser limitado ya que en los dos primeros años se observa que el producto sobre en cantidades proporcionalmente grandes, pero en la medida que pase los años el mercado con el que trabajan llega a ampliarse generando que los sobrantes que tiene sean cada vez menos.

d. Con respecto a los subproductos

En el caso de pollos la crianza deja la pollinaza o restos de carne de pollo, la cual es distribuido entre los socios por ser utilizado en la agricultura como abono.

En el caso del chocolate, el subproducto es la cascarilla de cacao y esto a través de un proceso sirve como alimento.

a. Con respecto a la variación de las características centrales de la oferta

Tabla 23 Variación de las particularidades de la oferta de producción

Cadena productiva	Variación de la oferta de la producción				Total	
	No		Si		fi	ni%
	fi	ni%	fi	ni%		
Pollo	23	28,4%	18	22,2%	41	50,6%
Cacao	31	38,3%	9	11,1%	40	49,4%
Total	54	66,7%	27	33,3%	81	100,0%

Fuente: Elaboración en base a la encuesta y observación estructurada

Interpretación:

En la Tabla 23, se observa que no ha existido mayor variación de la oferta de producción de las cadenas productivas en un 66,7%, donde solamente el 33,3% indica que ha alguna variación.

De las cuatro asociaciones evaluadas, sólo una mantiene vigencia y presencia en el mercado, pero con un producto diferente al original (pasta pura de cacao) habiendo logrado especializarse en Chocolate para boca en diferentes presentaciones (Cacao en porcentajes variables adicionado de frutas secas - naranja, aguaymanto, arándano- ají, sal de maras)

5.1.1.2. Resultados descriptivos de la rentabilidad

Tabla 24 Obtención de utilidades o ganancias de los proyectos productivos

Cadena productiva	Obtención de utilidades o ganancias						Total	
	Malo		Regular		Bueno		fi	ni%
	fi	ni%	fi	ni%	fi	ni%		
Pollo	8	9,9%	18	22,2%	15	18,5%	41	50,6%
Cacao	6	7,4%	13	16,0%	21	25,9%	40	49,4%
Total	14	17,3%	31	38,3%	36	44,4%	81	100,0%

Fuente: Elaboración en base a la encuesta y observación estructura

Interpretación:

De la tabla 24, se desprende que es notoria la obtención de ganancias de las cadenas productivas en su mayoría representada por el 44,4%, con regularidad en un 38,3% y mala en un 17,3%.

Esto demuestra que estas cadenas productivas de pollos y cacao ha generado

en los socios ganancias pero que no son tan considerables, como se puede observar en las primeras tablas del análisis estadístico que hacen referencia a como se ha incrementado en los 5 años un crecimiento de la producción y las ventas, esto con el fin de obtener mejores ganancias y generan mayor satisfacción y competitividad en el mercado local y departamental como prioridad del caso.

5.1.2 RESULTADOS SOCIALES

En este apartado se analiza y se interpreta los resultados sociales en cuanto a su conformación de redes empresariales y la sostenibilidad de la organización de los Agentes Económicos Organizados de las cadenas productivas de pollo y cacao, a partir de la información recopilada a través de las encuestas, observación y entrevista a los beneficiarios del proyecto PROCOMPITE.

a. Con respecto al nivel de percepción de apoyo del PROCOMPITE

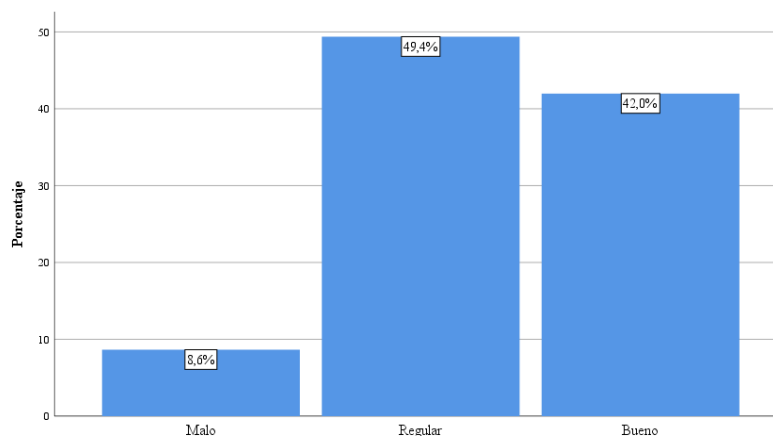


Figura 16 Frecuencia comparativa con respecto al nivel de percepción de apoyo del PROCOMPITE.

Fuente: Elaboración en base a los resultados obtenidos.

Interpretación:

En la Figura Nro. 16, se tiene la distribución de las frecuencias respecto al nivel de percepción de apoyo del PROCOMPITE; los productores en su mayoría perciben que el PROCOMPITE si los apoya regularmente en un 49,4%; mientras que el 42% indica que el apoyo es bueno y solamente el 8,6% menciona que el apoyo brindado es malo.

Según los resultados del apoyo brindado por el PROCOMPITE, resulta ser beneficioso, pero algunos aspectos no pueden ser cubiertos, como la capacidad de organización y la inversión que realicen para planes de capacitación específica, seguimiento y apoyo continuo, esto genera una regularidad según a percepción de los socios encuestados, donde no todo puede ser cubierto por el PROCOMPITE, siempre es necesario que los socios también apoyen y se esfuercen por lograr los objetivos de la cadena productiva.

b. Con respecto a la capacidad de organización

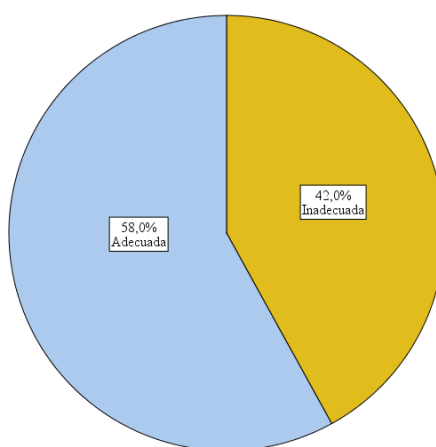


Figura 17 Frecuencia comparativa con respecto a la capacidad de organización.

Fuente: Elaboración en base a los resultados obtenidos.

Interpretación:

En la Figura Nro. 17 se observa la distribución de las frecuencias con respecto a la capacidad de organización; de dónde se tiene que en su mayoría si se cuenta con la capacidad de organización, representado por 58%; en menor medida no existe y no se da la capacidad de organización en un 42%.

c. Con respecto a la oportunidad de empleo

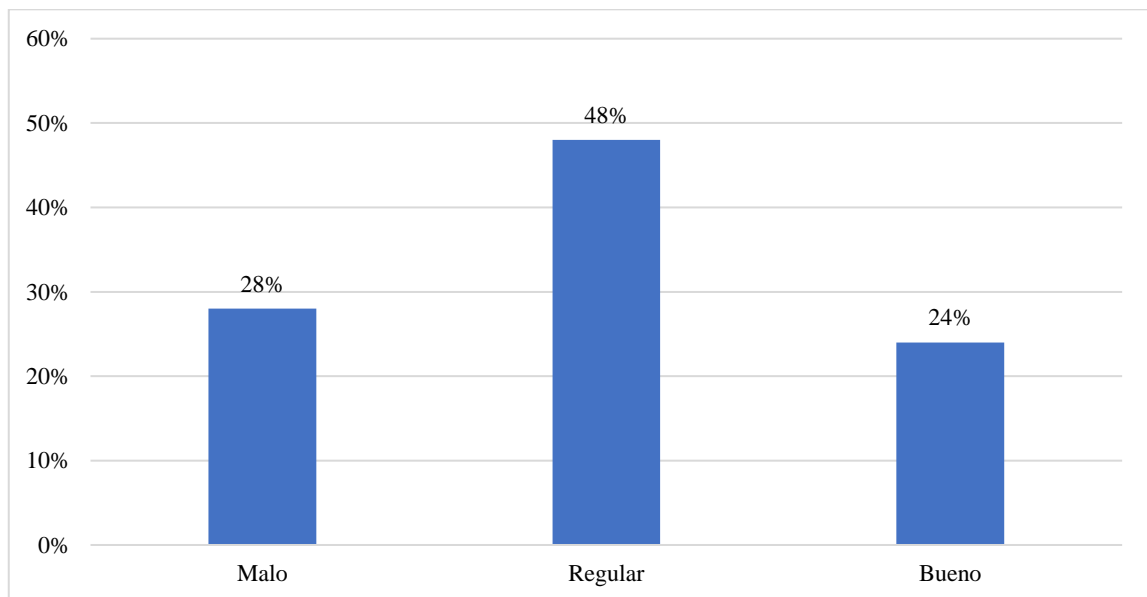


Figura 18 Frecuencia comparativa con respecto a la oportunidad de empleo.

Fuente: Elaboración en base a los resultados obtenidos.

Interpretación:

En la Figura Nro. 18 se muestra la distribución de las frecuencias con respecto a la oportunidad de empleo; de tal modo que se da mayormente en el nivel de oportunidad de empleo regular, en un 48%; en menor medida en el nivel de oportunidad de empleo malo, representado por 28% y en porcentaje inferior para el nivel de oportunidad de empleo bueno, representado por 24%.

La mayoría indica que en cuanto a la empleabilidad que genera la cadena productiva es regular, debido a que la mayoría son empresas familiares y que aún se encuentran consolidando sus accionar, así como su posicionamiento en el mercado, esto genera poca confianza y capacidad de empleabilidad que genere estabilidad y el acceso a los beneficios que todo trabajador tiene por derecho.

Pero también es consecuencia de la poca capacidad organizativa, asimismo, la Municipalidad Provincial de La Convención, debería realizar un seguimiento exhaustivo del apoyo otorgado a las cadenas productivas, para asegurar una eficiente participación en el mercado productivo de la provincia.

a. Con respecto a la ocupación de mercado

Tabla 25 Participación del producto en el mercado

Cadena productiva	Participación del producto en el mercado						Total	
	Nada		Poco		Bastante		fi	ni%
	fi	ni%	fi	ni%	fi	ni%		
Pollo	2	2,5%	19	23,5%	20	24,7%	41	50,6%
Cacao	8	9,9%	15	18,5%	17	21,0%	40	49,4%
Total	10	12,3%	34	42,0%	37	45,7%	81	100,0%

Fuente: Elaboración en base a la encuesta y observación estructurada

Interpretación:

De la tabla 25, se deduce que la participación del producto en el mercado, o también lo que representa en la mente del consumidor, ambas cadenas productivas poseen bastante aceptación en un 45,7%, en el caso del nivel poco con un 42% y con nada de participación en un 12,3%.

Dentro de la producción de carne de pollo, en su gran mayoría, ofertan su producto a intermediarios, como también venden cada semana en el mercado de productores, por otro lado, la ocupación de mercado también lo manejan desde la zona de producción.

De la producción de pasta pura de cacao, la asociación enfoca un mercado regional, queriendo abarcar en las diferentes provincias de la Región del Cusco.

a. Con respecto a la aceptación del producto en el mercado

Tabla 26 Nivel de aceptación de las cadenas productivas en el mercado

Cadena productiva	Aceptación del producto en el mercado						Total	
	Nada		Poco		Bastante		fi	ni%
	fi	ni%	fi	ni%	fi	ni%		
Pollo	3	3,7%	17	21,0%	21	25,9%	41	50,6%
Cacao	2	2,5%	20	24,7%	18	22,2%	40	49,4%
Total	5	6,2%	37	45,7%	39	48,1%	81	100,0%

Fuente: Elaboración en base a la encuesta y observación estructurada.

Interpretación:

De la tabla 26, se tiene un nivel considerable de aceptación de las cadenas productivas de pollo y cacao dado por el 48,1%, mientras que algo de aceptación en un 45,7% y solamente el 6,2% indica que no tienen aceptación en el mercado. Donde la cadena productiva de pollo es ligeramente más aceptable con un 25,9% que la cadena productiva de cacao con un 22,2%.

En el caso de la producción de la pasta pura de cacao generó expectativa en

su producción a tal punto que fueron proveedores de Qaliwarma, Quillacoop y otras empresas por campaña navideña. Su presencia en el mercado nacional si bien es cierto fue temporal, se dio gracias a la forma de trabajo segmentado de sus socios (cada dos meses se alternaban las responsabilidades), algunos de ellos produjeron chocolate y lo comercializaron en ferias de alcance nacional.

a. Con respecto a la capacidad de respuesta de los pedidos

Tabla 27 Capacidad de respuesta a los pedidos por parte de las cadenas productivas

Cadena productiva	Capacidad de respuesta a los pedidos				Total	
	No		Si		fi	ni%
	fi	ni%	fi	ni%		
Pollo	21	25,9%	20	24,7%	41	50,6%
Cacao	24	29,6%	16	19,8%	40	49,4%
Total	45	55,6%	36	44,4%	81	100,0%

Fuente: Elaboración en base a la encuesta y observación estructurada

Interpretación:

De la tabla 27, se estima que la capacidad de respuesta a los pedidos realizados a las cadenas productivas, el pollo es el que responde con mayor capacidad en un 24,9% mientras que el cacao lo hace en un 19,8%, mientras el 55,6% de los socios indica que ambas cadenas productivas no tienen una adecuada capacidad de respuesta a los pedidos que se pueda generar en el mercado.

La capacidad de responder a las necesidades del mercado, donde los consumidores exigen prontitud y calidad del producto, es fundamental que las cadenas productivas respondan con estas exigencias, logran mejores beneficios, pero como se puede observar en los resultados no se evidencia una adecuada

capacidad de respuesta, esto como ya se mencionado uno de los factores negativos estaría siendo la poca capacidad de organización de los socios.

a. Con respecto a la estabilidad de condiciones de producción

Estabilidad de las condiciones de producción

Cadena productiva	Estabilidad de la producción				Total	
	Nc		Si		fi	ni%
	fi	ni%	fi	ni%		
Pollo	24	29,6%	17	21,0%	41	50,6%
Cacao	22	27,2%	18	22,2%	40	49,4%
Total	46	56,8%	35	43,2%	81	100,0%

Fuente: Elaboración en base a la encuesta y observación estructurada

Interpretación:

De la tabla 28, se tiene que la estabilidad de la producción en el tiempo que llevan operando ambas cadenas productivas es estable en un 43,2%, mientras que en un 56,8% presenta alguna dificultad, de acuerdo a las respuestas de los socios encuestados.

Las condiciones de producción han variado por diferentes factores: en el caso de la producción de la pasta pura de cacao no hubo capacitación eficiente en el mantenimiento de la maquinaria y equipos entregados por PROCOMPITE.

En el caso de los Planes de Negocio de Pollos, los equipos e infraestructura fueron distribuidos entre los socios, y existe casos en que si lo están utilizando dichas maquinarias como también existen socios que tienen sus maquinarias desactivadas.

5.2 DISCUSIÓN DE RESULTADOS

Los hallazgos de la investigación producto de la recolección de la información

con respecto a eficacia del apoyo del PROCOMPITE como base de la competitividad productiva, validan la hipótesis alterna, donde: La ejecución de las iniciativas de negocios PROCOMPITE de pollos y cacao cofinanciadas por la Municipalidad Provincial de La Convención en el período 2013-2015, influyen directa y significativamente en la competitividad productiva de los Agentes Económicos Organizados.

Estos hallazgos se complementan con lo mencionado por Loayza & Zabala (2018), estudio realizado con respecto al análisis de la cadena productiva del cacao ecuatoriano, como parte del diseño de la política pública para el fomento de la productividad y eficiencia de la producción cacaotera, evidenciando que existe un crecimiento dinámico de la exportación de cacao, pero entendiéndose que el cacao ecuatoriano en el contexto nacional e internacional no es favorable, debido a la caída de precios, falta de políticas de fomento a la productividad del cacao orgánico, debido a que tampoco existen políticas que favorezcan la calidad de vida de los productores, quienes cuentan con escasos recursos, sobre todo en desarrollo tecnológico, que favorezca un mejor desarrollo de la producción cacaotera, predominando de esta manera la exportación del cacao como materia prima y no se realiza la transformación o producción de derivados del cacao, por el predominio de la producción tradicional, centrándose en la exportación del cacao como materia prima sin un valor agregado. A lo cual los hallazgos de la investigación demuestran lo contrario a lo ocurrido en el país vecino de Ecuador, en este caso en la provincia de La Convención se ha buscado favorecer la transformación de la materia prima con un valor agregado, siendo evidente los resultados de la observación, donde el favorecimiento del

PROCOMPITE se centra en generar pasta pura de cacao, el cual ya incrementa un valor agregado, pero con esto solamente se cubre una parte básica, de manera que la demanda no solamente es como barras de pasta pura, sino también derivados como el chocolate de boca, que es consumido todo el año y con creciente demanda.

En el contexto nacional lo mencionado por Vergara & Herrera (2017), respecto a los efectos de la inversión PROCOMPITE, como parte de la competitividad de la cadena productiva de café en el distrito de Quellouno de la provincia de La Convención, demuestra el favorecimiento en la producción y productividad del grano de café, demostrado por el incremento de la producción promedio de hectárea de hasta 20 quintales y con un rendimiento en taza de hasta el 70%, con mejor calidad, también se ha contribuido con fortalecer las capacidades productivas y técnicas de los caficultores, mediante el uso de tecnologías apropiadas para el proceso productivo, cosecha y postcosecha, esto implica en la mejora de la calidad del grano de café, esto incrementa su valor con mejores precios y mayores ganancias para los caficultores. Pero como se puede observar aún se mantiene la misma tendencia de generar mayor calidad de la materia prima, pero todavía queda el hecho de brindar un valor agregado a la materia prima producida, entonces es pertinente indicar, que si la cadena productiva de pollos logra una mejor calidad de carne de pollo, pero como materia prima y sin un valor agregado, la ganancias no son muy significativas, lo mismo ocurre con el cacao, generar un valor agregado, o transformar la materia prima, genera mayores utilidades, pero para aún deben mejorar la capacidad organizativa y emprendedora de las cadenas productivas de la provincia de La Convención.

Uno de los principales cambios ocurridos en las cadenas de pollo y cacao es el tecnológico, con el cofinanciamiento de la Municipalidad las propuestas productivas fueron implementadas con máquinas, equipos, insumos e infraestructura.

En el caso de las propuestas productivas de Pollos la crianza se realizó en galpones de 250 m² con una capacidad de crianza de 1000 pollos por campaña construidos e implementados con sistemas de bebederos y alimentación automáticos, campana criadora y cercos de plástico conocidos como nordex.

Completándose la implementación de la crianza con una moto carga de 250 cc de cilindrada, un refrigerador conservador.

El proceso productivo fue modificado a través del fortalecimiento de capacidades en la formulación de raciones balanceadas (se implementó con una mezcladora de alimentos) y el control sanitario.

Para las propuestas productivas de Cacao la mejora estuvo en la implementación de maquinaria necesaria para el mejoramiento de la calidad del producto terminado como mezcladora refinador, clasificadora eléctrica de grano, tostadora de 25 kg de carga y descascalliradora,

En el proceso de post producción se mejoró con la implementación de una selladora a pedal para empaques de aluminio, una balanza gramera, conservadora y un panel de control.



Figura 19 Situación actual del galpón de pollos ASOCIACION DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS SUMAQ HUALLPA MORRO SAN JUAN



Figura 20 Situación actual galpón de pollos ASOCIACION DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS COCHAYOC DE LA COMUNIDAD DE TIOBAMBA



Figura 21 **Maquinaria de la ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS
AGROINDUSTRIALES ENCANTOS DEL DISTRITO DE SANTA ANA**



Figura 22 Maquinaria de la ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES INDUSTRIALES DE CHOCOLATE TAKEMBA

Reducción de Costos

Los costos de producción estimados en el Plan de Negocios de Cacao fueron de dieciséis con 99/100 soles (S/.16.99) considerando una producción promedio de 3213 kilogramos de pasta pura de cacao al año los cuales debieron reducirse en función al mayor volumen de producción a obtener por el mejoramiento de la capacidad de producción al introducir máquinas que fueron requeridas por la asociación. Sin embargo, la producción alcanzada el año 2015 según el informe de evaluación ex post realizada por la Gerencia de Desarrollo Agrario y Económico de la Municipalidad Provincial de La Convención en el último semestre del año 2016 fue solo de 1504 kilos para el caso del Plan de Negocios “MEJORAMIENTO DE LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PASTA PURA DE CACAO DE LA ASOCIACIÓN TAKEMBA EN EL DISTRITO DE

SANTA ANA-LA CONVENCION, CUSCO” y de 1,459.50 kilos para el Plan de negocios “MEJORAMIENTO DE LA INDUSTRIALIZACION DE CACAO DE LA ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS AGROINDUSTRIALES ENCANTOS DEL DISTRITO DE SANTA ANA-LA CONVENCION, CUSCO” lo que representa una eficiencia de solo 58.51% para el caso de la Asociación Takemba y de 56.78% para el caso de Encantos.

En las propuestas productivas “Mejoramiento de la producción de Pollos de carne en el sector Morro San Juan del Distrito Santa Ana - Provincia La Convención – Región Cusco” y “Mejoramiento de la producción de pollos de carne en la zona Cochayoc de la Comunidad de Tiobamba, del Distrito Santa Ana - Provincia La Convención – Región Cusco” los costos unitarios calculados fueron de 6.14 soles a un precio de venta de S/. 10.00 con una producción anual de 10,000 kilos de carne en cuatro campañas por año. Por las circunstancias coyunturales de saca de pollos por diferentes organizaciones de productores financiados por PROCOMPITE de las Municipalidades Distritales cercanas (Maranura y Echarate) el precio de venta al consumidor bajo a S/ 8.50 el kilo de pollo beneficiado y pelado reduciendo de esta manera el margen de utilidad esperado, agregando a ello que por dificultades en la organización y la falta de retorno del capital de trabajo ambas asociaciones sólo produjeron el 75% de lo planificado representando una eficiencia de 42.68%. y de 40.92% respectivamente.

Empleo

En ambos casos los niveles de empleo se incrementaron inicialmente en la etapa

de implementación de las instalaciones y el equipamiento siendo los empleos directos de mano de obra no calificada las de mayor requerimiento; 04 obreros y un maestro de obra para la construcción del galpón. Posteriormente se contrató únicamente a un galponero para que se haga cargo de la crianza de las aves, en cuanto a la producción de cacao disminuyó el requerimiento de mano de obra al momento de la incorporación de maquinaria que sustituyó la mano de obra en la etapa de selección por la seleccionadora de granos requiriéndose únicamente una persona para el control y mantenimiento de las maquinas, las labores de administración y gestión del Plan de Negocios estuvieron a cargo de la junta directiva.

De manera indirecta y temporal se generaron ingresos por ventas al entregarse en calidad de consignación la producción realizada a los socios que quisieran realizar la distribución y ventas en ferias y establecimientos comerciales fuera de la localidad de Quillabamba.

Crecimiento económico

Por Resolución de Alcaldía N.º 039-2013-A-OSG-MPLC del 04 de febrero de 2013 se aprobó el cofinanciamiento de las propuestas productivas ganadoras del I concurso PROCOMPITE de acuerdo con el siguiente detalle:

Tabla 28 Presupuesto asignado I Concurso PROCOMPITE

CADENA PRODUCTIVA	SECTOR / DENOMINACIÓN	CATEGORÍA	FINANCIAMIENTO		SOCIOS	BIENES	SERVICIOS	MONTO TOTAL	EJECUTADO %
			MPLC	AEO					
CACAO	TAKEMBA	A	125,000.00	49,212.30	25	121,903.00	3,070.25	174,212.30	99.98%
	"ENCANTOS"		124,899.51	33,295.00	25	105,277.00	19,614.50	158,194.51	99.99%
CERDOS	LOS YUNCAS		129,999.36	40,662.00	26	91,864.00	38,049.86	170,661.36	99.93%
CUYES	MUNAY YUNCA		143,644.26	56,289.07	36	120,323.00	23,350.34	199,933.33	100.02%
	SARAHUASI		124,991.10	35,635.00	25	87,851.00	36,719.38	160,626.10	99.66%
CONSTRUCCIÓN	LADRILLOS Y TEJAS		159,999.28	39,998.00	32	116,455.00	43,543.64	199,997.28	100.00%
POLLOS	COCHAYOC		133,691.83	51,534.00	27	85,512.00	48,176.13	185,225.83	100.00%
	"SUMAQ HUALLPA"		159,998.20	40,002.00	32	98,912.00	58,381.50	200,000.20	98.31%
CAFÉ	HUAYANAY ALTA		316,436.62	559,000.93	30	197,669.00	118,761.70	875,437.55	100.00%
	HUAYANAY BAJA		292,069.57	418,020.72	25	168,836.00	123,227.07	710,090.29	100.00%
	CHACO HUAYANAY	408,425.26	726,497.61	25	270,059.00	138,360.44	1,134,922.87	100.00%	
	HUAYANAY CENTRO	292,489.45	443,273.63	26	175,913.00	116,573.00	735,763.08	100.00%	
	HUAYANAY	490,123.47	1,214,154.68	54	331,756.59	158,358.00	1,704,278.15	100.00%	
TOTAL			2,901,767.91	3,707,574.94	388	1,972,330.59	926,185.81	6,609,342.85	99.89%

Fuente: MPLC 2019

Con la finalidad de promover el crecimiento económico bajo la estrategia de desarrollo económico local, la misma que tiene entre sus indicadores el de la retención de excedentes para la incorporación a la economía de las familias emprendedoras del distrito, sin embargo al finalizar el período de ejecución de dichas propuestas productivas en especial de cacao y pollos no generó crecimiento económico visible entre sus asociados salvo aquellos que de manera individual generaron su propia empresa a partir de los vínculos comerciales establecidos con los planes de negocio cofinanciados por la Municipalidad como es el caso del Presidente de la ASOCIACION DE PRODUCTORES INDUSTRIALES DE CHOCOLATES TAKEMBA quien se convirtió en proveedor del Programa de Alimentación Escolar Qaliwarma del MIDIS durante su período y posteriormente mantuvo relación comercial con otra marca.

En el caso de la ASOCIACION DE PEQUEÑOS AGROINDUSTRIALES "ENCANTOS" DEL DISTRITO DE SANTA ANA la familia Atauchi Zoloaga fue la que se empoderó de la marca Encantos y con ella trascendió nuestras fronteras siendo invitado por el MINCETUR para el salón del chocolate en Bélgica el año

2018 con chocolates de boca.

En la ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS COCHAYOC DE LA COMUNIDAD DE TIOBAMBA DEL DISTRITO DE SANTA ANA - PROVINCIA DE LA CONVENCION - REGIÓN CUSCO el capital obtenido por la venta de pollos al cese de la producción se convirtió en capital semilla de un fondo rotatorio entre los socios realizando prestamos en cantidades no mayores a 800 soles a un interés del 4%.

La conformación de redes empresariales como estrategia de desarrollo económico territorial está validada en muchas experiencias como las impulsadas por COPEME, en el caso de las propuestas productivas de cacao se hicieron esfuerzos por convertirlas en empresas asociativas de acuerdo a la Ley General de Sociedades por ello lograron reconvertirse de ASOCIACION DE PRODUCTORES INDUSTRIALES DE CHOCOLATES TAKEMBA a INDUSTRIAS TAKEMBA S.C.R.L. CON R.U.C. 20564217931 y en el caso de la ASOCIACION DE PEQUEÑOS AGROINDUSTRIALES "ENCANTOS" DEL DISTRITO DE SANTA ANA inscribirse ante SUNAT con el mismo nombre y tener el R.U.C. 20564230953 en la actualidad ambas empresas se encuentran en situación de baja de oficio, no mostrando continuidad en su desarrollo empresarial.

En el caso de la ASOCIACION DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS "SUMAQ HUALLPA" MORRO SAN JUAN DEL DISTRITO DE SANTA ANA, PROVINCIA DE LA CONVENCION, REGIÓN CUSCO y la ASOCIACIÓN DE

PRODUCTORES AGROPECUARIOS COCHAYOC DE LA COMUNIDAD DE TIOBAMBA DEL DISTRITO DE SANTA ANA - PROVINCIA DE LA CONVENCION - REGION CUSCO se desintegraron completamente, distribuyendo los bienes que podían ser transportados, a excepción de los galpones construidos en la propiedad de los presidentes de la asociación quienes en la actualidad lo tienen abandonados o con otros usos como el de Cochayoc que en la fecha de visita estaba siendo utilizado como almacén de obra por la Municipalidad Provincial de La Convención.



Figura 23 **Uso actual del galpón de pollos – Cochayoc**

Uno de los principales factores para la sostenibilidad de las organizaciones sociales y la creación del capital social en el territorio es la “confianza”, en el presente caso en todas las organizaciones cofinanciadas De por la Municipalidad Provincial de La Convención ha sido el detonante para que no exista sostenibilidad en las iniciativas de negocio evaluadas.

La conformación de las asociaciones para participar de los concursos

PROCOMPITE de la Municipalidad no tuvieron la precaución de ser supervisadas por los evaluadores, en el caso de la ASOCIACION DE PEQUEÑOS AGROINDUSTRIALES "ENCANTOS" DEL DISTRITO DE SANTA ANA la característica principal es que tienen lazos familiares.

En el caso de ASOCIACION DE PRODUCTORES INDUSTRIALES DE CHOCOLATES TAKEMBA la característica principal es que en ese entonces eran estudiantes de la Escuela Profesional de Ingeniería en Industrias Alimentarias de la Filial de la UNSAAC en Quillabamba.

En los casos de la ASOCIACION DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS "SUMAQ HUALLPA" MORRO SAN JUAN DEL DISTRITO DE SANTA ANA, PROVINCIA DE LA CONVENCION, REGION CUSCO y la ASOCIACION DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS COCHAYOC DE LA COMUNIDAD DE TIOBAMBA DEL DISTRITO DE SANTA ANA - PROVINCIA DE LA CONVENCION - REGION CUSCO la característica es que son vecinos del sector con familiares incluso con residencia en la zona urbana y fuera de la provincia de La Convención, pero sin experiencia en la crianza de aves, salvo un núcleo básico de productores no mayor a 4 personas en ambos casos.

Es importante indicar que los directivos de las asociaciones dedicadas a la producción de chocolate para taza generaron empresas individuales o familiares en base al patrimonio de las propuestas productivas financiadas por PROCOMPITE siendo estos SELVANDINA J&J PERU S.C.R.L con R.U.C. 20601126860 proveniente de la ASOCIACION DE PEQUEÑOS

AGROINDUSTRIALES "ENCANTOS" y HUILLCAS QQUEHUARUCHO
LEONIDAS con R.U.C. 10471838018 de la ASOCIACION DE PRODUCTORES
INDUSTRIALES DE CHOCOLATES TAKEMBA.

CONCLUSIONES

1. Los resultados económicos generados por la ejecución de las iniciativas de negocios PROCOMPITE de pollos y cacao cofinanciadas por la Municipalidad Provincial de La Convención en el período 2013-2015 respecto a niveles de producción, reducción de costos, ventas y empleo inicialmente fueron positivos pero fueron decreciendo en función al tiempo de ejecución de los planes de negocio y a la disminución del acompañamiento de los gestores de negocio contratados por la Municipalidad Provincial para tal fin, en ningún caso hubo continuidad en el financiamiento del capital del negocio de manera colectiva.
2. Los resultados sociales generados por la ejecución de las iniciativas de negocios PROCOMPITE de pollos y cacao cofinanciadas por la Municipalidad Provincial de La Convención en el período 2013-2015 en cuanto a la conformación de redes empresariales y la sostenibilidad de la organización de los Agentes Económicos Organizados no fueron los esperados al término de la ejecución de los planes de negocio, no se han generado redes empresariales ni se tiene continuidad en el negocio de manera colectiva.

RECOMENDACIONES

Primera:

Se propone a la Municipalidad Provincial de La Convención, para que a través de la gerencia de Desarrollo Agrario y Económico se implemente un plan de seguimiento y evaluación de la inversión PROCOMPITE, en el cual se garantice el logro de los objetivos y metas previstos. Generar una mejor identificación de los integrantes, evaluación y selección de los proyectos productivos, que sean beneficiarios, además de un compromiso voluntario de los socios que garantice las operaciones y crecimiento de las cadenas productivas.

Segunda:

Sugerir a la Municipalidad Provincial de La Convención, la elaboración de un plan de desembolsos según cumplimiento de hitos, hasta que el proyecto productivo opere y sea capaz de marchar independiente del apoyo de la municipalidad, esto favorecerá a la sostenibilidad del negocio, evitando el gasto innecesario de los recursos públicos por la insostenibilidad del negocio, garantizando el crecimiento y competitividad de aquellos negocios promisorios, lo cual directamente genera un crecimiento económico sólido de la provincia de La Convención.

Tercera:

Proponer a los responsables de cada cadena productiva, realizar gestiones ante

la municipalidad provincial de La Convención, para la realización de talleres de capacitación y con la posibilidad de que las cadenas productivas de cacao y pollos puedan además generar un valor agregado, capaz de responder mejor a las exigencias del mercado actual, lo cual incrementa sus beneficios y rentabilidad, debido a que materia prima sin valor agregado no genera mayores ganancias.

BIBLIOGRAFÍA

- Ministerio de la Producción (2021) Reglamento de la Ley 29337. Ley que establece disposiciones para apoyar la competitividad productiva. Decreto Supremo N° 001-2021-EM.
Congreso de la República (2009) Ley 29337
Comisión Europea (2001) Guía pedagógica LEADER (www.rural-europe.aeidl.be).
- Hammersley, A. (1994). *Etnografía. Métodos de Investigación*. Paidós.
- Méndez, Guerrero, Moreno y Sosa (2011) *Protocolo de investigación*. México.
Bernal, C. (2010). *Metodología de la Investigación*. Colombia: Tercera edición. Pearson educación.
- Goetz, J.P. y Le Compte M.D. (1988). *Etnografía y diseño cualitativo en investigación educativa*. Madrid: Ediciones Morata.
Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2010). *Metodología de la Investigación*. Perú: Editorial El comercio S. A. Quinta edición.
Ruíz Olabuenaga, J. I. (1989). *La descodificación de la vida cotidiana. Métodos de investigación cualitativa*. Universidad de Deusto, Bilbao.
- Hirschman A. (1958): *La estrategia del desarrollo económico*, FCE, México, DF, Segunda reimpresión en castellano, 1970.
Sforzi F. (1999): “La teoría marshalliana para explicar el desarrollo local”, en Rodríguez F.
- PUCP (2004) *El enfoque del desarrollo local*. Escuela de Posgrado, PUCP.
- Romero, M. (2015) *Marco conceptual para la definición del desarrollo social en el municipio de Santiago de Cali*. Colombia.
- Jurado, J. (2012) *Fundamentos de la gerencia social*. Escuela de Posgrado PUCP.
Mokate y Saavedra (2006) *Gerencia social: un enfoque integral para la gestión de políticas y programas sociales*. Consultado en <http://courseware.url.edu.gt/PROFASR/Docentes/Facultad%20de%20Ciencias%20Pol%C3%ADticas%20y%20Sociales/Gu%C3%ADa%20Docente%20Gerencia%20Social%201/Bibliograf%C3%ADa%20digital/Gu%C3%ADa%203/Unidad%207/MOKATE1.PDF>
- Alburquerque, F. (2004) *Desarrollo económico local y descentralización*.
- Ministerio de Economía y Finanzas (2015) *PROCOMPITE herramienta poderosa de fomento del desarrollo económico regional y local*.
- PUCP (2012) *El enfoque del desarrollo local*. Escuela de Posgrado.
- Dorado (2021) *Impactos del proyecto PROCOMPITE en los productores de hortalizas del distrito de San Jerónimo, provincia Cusco años 2015 al 2017*. Consultado en: https://repositorio.unsaac.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12918/6049/253T20211055_TC.pdf?sequence=1&isAllowed=y
Gerillo (2021) *Efectos socioeconómicos de PROCOMPITE en el distrito de San Jerónimo-Cusco. Caso: producción de cuyes de la Asociación Vallecito de Huanacaure 2015 – 2019*. Consultado en: <http://repositorio.unsaac.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12918/6122/253T20210302.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
Castilla (2019) *Impacto de la aplicación de la Ley PROCOMPITE sobre agentes económicos organizados en cuyes – San Jerónimo – Cusco*. Consultado en:

http://repositorio.unsaac.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12918/3827/253T20190136_TC.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Luna (2020) Estudio de los efectos e impactos de la aplicación de la Ley Nro. 29337 - Ley de PROCOMPITE, de los productores de cuyes del distrito de Santiago, provincia del Cusco durante los años 2012 al 2014. Consultado en:

http://repositorio.unsaac.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12918/5707/253T20201036_TC.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Salas (2018) “Evaluación del impacto socioeconómico de la ejecución del proyecto PROCOMPITE con el gobierno regional de Apurímac: caso cadena productiva de alpaca – periodo 2011 – 2017” presentado en la UNSAAC.

PUCP 2020 Monitoreo de Programas y Proyectos de Desarrollo. Escuela de Posgrado.

- Alfaro, C. M., Cruzate, M. E., Santana, F. M., & Peña, D. D. (2016). Caracterización de la Formación en Emprendimiento, una Alternativa para el Crecimiento Económico del Municipio de Plato, Magdalena. Escenarios, 86-102.
- Arce, J. (2009). Guía funcional para el fortalecimiento de las cadenas agroproductivas en el Perú. Lima: Dirección General de Competitividad Agraria- MINAG.
- Arias, F. G. (2012). El Proyecto de Investigación: Introducción a la metodología científica (Sexta ed.). Caracas-Venezuela: EDITORIAL EPISTEME, C.A.
- Bastidas, O. (2001). Economía social y economía solidaria: Intento de definición. Caracas: Universidad Central de Venezuela.
- Becerra, R. D. (2016). Diseño de un plan estratégico bajo el marco de la Ley N° 29337 para el desarrollo de las cadenas productivas en la región La Libertad. Trujillo: Universidad Nacional de Trujillo.
- Behar Gutiérrez, R., & Grima Cintas, P. (2004). 55 Respuestas a dudas típicas de ESTADÍSTICA. España: Ediciones Díaz de Santos, S. A.
- Bernal, C. A. (2010). Metodología de la investigación (Tercera edición ed.). Colombia: Worldcolor-Prentice Hall-PEARSON.
- Borja, M. (2012). Metodología de la investigación científica para ingenieros. Chiclayo.
- Camacho, P., & Van der Heyden, D. (2004). Guía metodológica para el análisis de cadena productiva. Lima: Ruralter.
- Centro Agronómico Tropical de Investigación y Enseñanza. (2011). Orientación estratégica con enfoque de cadena de valor para la gestión de empresas asociativas rurales. Costa Rica: CATIE.
- Centro Guaman Poma de Ayala. (2009). Redes de Desarrollo Económico Local: Experiencias en el Sur Andino Peruano. Cusco: Centro de Educación y Comunicación Guaman Poma de Ayala.
- Cohen, E., & Martínez, R. (2013). Manual formulación, evaluación y monitoreo de proyectos sociales. Santiago: División de Desarrollo Social CEPAL.
- Collantes, R., & Oliva, D. M. (2016). Modelo de negocio para mejorar la competitividad de la cadena productiva del cuy - caso: Cooperativa de Servicios Múltiples de productores de cuyes de los centros poblados del distrito de Mórrope. Chiclayo: Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo.
- Comisión Económica para América Latina y El Caribe. (2007). Cinco piezas de política de desarrollo productivo. Santiago: CEPAL.
- Cuba Salerno, A. (2020). Monitoreo de Programas y Proyectos de Desarrollo. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú - Escuela de Posgrado.
- Dye, T. (2012). Understanding public policies. New Jersey: Pearson Prentice Hall.
- Fandiño, L., & Bolívar, M. C. (2008). Evaluación del impacto del emprendimiento empresarial en los estudiantes de la carrera de administración de empresas de la Pontificia Universidad Javeriana y estudio de los factores de éxito de sus empresas creadas a partir de los talleres de grado. Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana.

- Fuentes, C., Medina, C., Rojas, M., & Silva, N. (2015). Políticas públicas de desarrollo productivo para pequeños productores rurales. Lima: Universidad ESAN - Cecosami Prerensa e Impresión Digital S. A.
- Gereffi, G. (2001). Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización. Problemas del desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía.
- Gottret, M., & Lundy, M. (2007). Gestión de cadenas productivas. Serie: Metodologías para el desarrollo empresarial rural. Bolivia: Centro Internacional de Agricultura Tropical CIAT.
- Hausmann, R., Rodrik, D., & Velasco, A. (2005). Growth diagnostics. Cambridge: Mass. John F. Kennedy School of Government, Harvard University.
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2014). Metodología de la Investigación Científica (Sexta ed.). México: Interamericana Editores S.A.
- Hirschman, A. (1958). The strategy of economic development. New Haven: Yale University Press.
- Hitt, M., Ireland, D., & Hoskisson, R. (2008). Administración estratégica: Competitividad y globalización, conceptos y casos. México DF: Thompson.
- Hobbs, J., Cooney, A., & Fulton, M. (2000). Value chains in the Agri-Food sector. Specialized livestock market research group. College of agriculture. Canadá: Departament of Agricultura Economics. University of Saskatchewan.
- Hurtado, H. F. (2012). Mercadotecnia de la producción rural para un país pobre. Cusco - Perú: Libros En Red.
- Instituto Nacional de Estadística e Informática. (2013). Evolución de la pobreza monetaria 2007-2012. Lima: INEI.
- Izasa, J. (2014). Cadenas productivas. Enfoques y precisiones conceptuales. Bogotá: Universidad Católica de Colombia.
- Juárez, F., Villatoro, J. A., & López, E. K. (2002). Apuntes de Estadística Inferencial. México, D. F.: Instituto Nacional de Psiquiatría Ramón de la Fuente.
- Kaplinsky, R. (2000). Globalization and unequalization: What can be learned from value chain analysis. Journal of Development Studies, 117-146.
- Kaplinsky, R., & Morris, M. (2001). A handbook of value chain analysis. Working paper prepared for the IDRC. Brighton: Institute for Development Studies.
- La Gra, J. (2016). Metodología de evaluación de cadenas agroalimentarias para la identificación de problemas y proyectos: un primer paso para la disminución de pérdidas de alimentos. San José - Costa Rica: IICA.
- Lévesque, B., & Mendell, M. (1999). La economía social en Quebec: Elementos teóricos y empíricos para el debate y la investigación. Lien social et Politiques, 105-118.
- Loayza, F., & Zabala, J. C. (2018). Análisis de la cadena productiva del cacao ecuatoriano para el diseño de una política pública que fomente la productividad y la eficiencia de la producción cacaotera período 2007-2016. Quito: Pontifica Universidad Católica del Ecuador.
- Lowi, T. (1972). Four systems of policy, politics, and choice. Public Administration Review, 289-310.
- Lundy, M. (2013). Diseño de estrategias para aumentar la competitividad de cadenas productivas con productores de pequeña escala. Cali: CIAT.
- Lundy, M., Gottret, M., Cifuentes, W., Ostertag, C., & Best, R. (2004). Diseño de estrategias para aumentar la competitividad de cadenas productivas con productores de pequeña escala - manual de campo. Bogotá: Proyecto de Desarrollo de Agroempresas Rurales - CIAT.
- Ministerio de Agricultura del Perú. (2013). Plan estratégico de la cadena de la papa. Material de enseñanza. Lima: MINAG.
- Ministerio de Economía y Finanzas del Perú. (2012). Cadenas productivas. Dirección General de Política de Inversiones. Unidad Técnica de PROCOMPITE. Lima.
- Ministerio de Economía y Finanzas del Perú. (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.

- Ñaupas, H., Mejía, E., Novoa, E., & Villagómez, A. (2014). Metodología de la investigación: Cuantitativa - Cualitativa y Redacción de la Tesis. Bogotá, Colombia: Ediciones de la U.
- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura. (2010). Perspectivas a largo plazo medio de los productos básicos agrícolas: cacao. Roma: FAO.
- Oszlak, O. (2006). Burocracia estatal: política y políticas públicas. *Revista de Reflexión y Análisis Político*, 1-30.
- Pietrobelli, C., & Rabellotti, R. (2005). Mejora de la competitividad en clusters y cadenas productivas en América Latina: El papel de las políticas. Washington DC: Inter-American Development Bank.
- PNUD. (2009). Manual de Planificación, Seguimiento y Evaluación de los Resultados de Desarrollo. New York, USA: PNUD.
- Porter, M. (2001). ¿Dónde radica la ventaja competitiva de las naciones? *Harvard Deusto Business Review*, 38-61.
- Presidencia del Consejo de Ministros. (2004). Estrategia nacional de desarrollo rural. Elementos para la formulación de una política de desarrollo rural. Decreto Supremo N° 065-2004-PCM. Lima.
- Reátegui, L. (2019). Impacto de la cadena productiva del plátano como estrategia de inclusión productiva en los distritos de Sauce y Chazuta, 2018. Tarapoto: Universidad César Vallejo.
- Rogers, E. M. (1995). *Difussion of Innovations Fourth Edition*. New York U.S.A.: The Free Press.
- Salinas, L. W. (2017). Caracterización de cadenas productivas agroalimentarias, en zonas del distrito II de la ciudad de El Alto. La Paz: Universidad Mayor de San Andrés.
- Schweinheim, G. (2011). ¿Un nuevo desarrollo en América Latina? Implicancias en las políticas públicas, el Estado y sociedad. *Revista del CLAD Reforma y Democracia*, 1-24.
- Silva, R. (2013). Instrumentos del Sistema Nacional de Inversión Pública para el desarrollo productivo. Inversión, desarrollo productivo y crecimiento empresarial. *Gestión Pública y Desarrollo*, 72.
- Subirats, J. (1994). Análisis de políticas públicas y eficiencia de la administración. Madrid: Ministerio para las administraciones públicas.
- Tello, M. D. (2006). Las teorías del desarrollo económico local y la teoría y práctica del proceso de descentralización en los países en desarrollo. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Torres, M. V. (2016). Analisis de la cadena productiva del café y estrategias de mejora en la provincia de San Ignacio. Pimentel: Universidad Señor de Sipán.
- Trivelli, C., & Escobal, J. (2009). Desarrollo rural en la sierra: aportes para el debate. Lima: CIPCA.
- Valenzuela, F. (2012). Consultoría para el desarrollo de marco conceptual de la Ley 29337. Lima: MEF.
- Vergara, N., & Herrera, L. (2017). Efectos de la inversion con el PROCOMPITE en la competitividad de la cadena productiva del café en el distrito de Quellouno – La Convencion - Cusco. 2012- 2014. Lima: Universidad Católica Sedes Sapientiae.

ANEXOS

MATRIZ DE CONSISTENCIA

ANEXO 1. MATRIZ DE CONSISTENCIA

Tema: Evaluación de impacto de las iniciativas de Negocios PROCOMPITE en las cadenas productivas de pollos y cacao cofinanciadas por la Municipalidad Provincial de La Convención en el período 2013-2015.

Título	Problema	Objetivos	Hipótesis	Variables	Técnica e Instrumentos
RESULTADOS DE LAS INICIATIVAS DE NEGOCIO PROCOMPITE DE POLLOS Y CACAO COFINANCIADAS POR LA MUNICIPALIDAD PROVINCIAL DE LA CONVENCIÓN PERÍODO 2013-2015	General ¿Cuáles son los resultados económicos y sociales generados tras la ejecución de las iniciativas de negocios PROCOMPITE de pollos y cacao cofinanciadas por la Municipalidad Provincial de La Convención en el período 2013-2015?	General Analizar los resultados económicos y sociales generados por la ejecución de las iniciativas de negocios PROCOMPITE de pollos y cacao cofinanciadas por la Municipalidad Provincial de La Convención en el período 2013-2015.	General La ejecución de las iniciativas de negocios PROCOMPITE de pollos y cacao cofinanciadas por la Municipalidad Provincial de la Convención en el período 2013-2015, muestran resultados finales sociales y económicos positivos.	Variable independiente Iniciativas de negocio PROCOMPITE Variable dependiente Resultados económicos y sociales	Encuesta: cuestionario Observación: ficha de observación Entrevista: guía de entrevista
	Específicos ¿Cuáles son los resultados económicos generados por la ejecución de las	Específicos Determinar los resultados económicos generados por la ejecución de las	Específicos La ejecución de las iniciativas de negocios PROCOMPITE de pollos y cacao		

	<p>iniciativas de negocios PROCOMPITE de pollos y cacao cofinanciadas por la Municipalidad Provincial de La Convención en el período 2013-2015 respecto a niveles de producción, reducción de costos, ventas y empleo?</p> <p>¿Cuáles son los resultados sociales generados por la ejecución de las iniciativas de negocios PROCOMPITE de pollos y cacao cofinanciadas por la Municipalidad Provincial de La Convención en el período 2013-2015 en cuanto a</p>	<p>iniciativas de negocios PROCOMPITE de pollos y cacao cofinanciadas por la Municipalidad Provincial de La Convención en el período 2013-2015 respecto a niveles de producción, reducción de costos, ventas y empleo.</p> <p>Determinar los resultados sociales generados por la ejecución de las iniciativas de negocios PROCOMPITE de pollos y cacao cofinanciadas por la Municipalidad Provincial de La Convención en el período 2013-2015 en cuanto a</p>	<p>cofinanciadas por la Municipalidad Provincial de La Convención en el período 2013-2015 contribuyen positivamente en el crecimiento económico de los Agentes Económicos Organizados.</p> <p>La ejecución de las iniciativas de negocios PROCOMPITE de pollos y cacao cofinanciadas por la Municipalidad Provincial de La Convención en el período 2013-2015 influyen directa y positivamente en la formación de redes</p>		
--	---	--	---	--	--

	la conformación de redes empresariales y la sostenibilidad de la organización de los Agentes Económicos Organizados?	la conformación de redes empresariales y la sostenibilidad de la organización de los Agentes Económicos Organizados.	empresariales y la sostenibilidad de la organización de los Agentes Económicos Organizados.		
--	--	--	---	--	--

ANEXO 2. MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

Tema: Evaluación de impacto de las iniciativas de Negocios PROCOMPITE en las cadenas productivas de pollos y cacao cofinanciadas por la Municipalidad Provincial de La Convención en el período 2013-2015.

Variable a evaluar	Categorías de la variable	Indicadores	Cantidad de ítems	Ítems
	Resultados económicos generados por la ejecución de las iniciativas de negocios PROCOMPITE	Producción Reducción de costos Ventas Empleo		<p>10. ¿Cuál fue el ingreso bruto en los últimos 5 años de la cadena productiva que viene desarrollando?</p> <p>11. ¿Cuál fue el costo total de producción en los últimos 5 años de la cadena productiva que viene desarrollando?</p> <p>12. ¿Cuál fue el precio de venta como productor en los últimos 5 años de la cadena productiva que viene desarrollando?</p> <p>13. ¿Cuál fue el volumen o cantidad total de producción en los últimos 5 años de la cadena productiva que viene desarrollando?</p> <p>14. ¿Cuál es el precio unitario por kilo de producción en los últimos 5 años de la cadena productiva que viene desarrollando?</p> <p>15. ¿Con que frecuencia consume los productos de la cadena productiva que viene desarrollando?</p> <p>16. ¿Con los restantes de la cadena productiva (Restos de los pollos, estiércol y cascarilla de cacao entre</p>

				<p>otros), en que lo utilizan?</p> <p>17. ¿Cuáles fueron sus ingresos y egresos familiares en los últimos 5 años?</p> <p>18. ¿Cuál es el nivel oportunidad de empleabilidad que genera la cadena productiva que viene desarrollando?</p>
	<p>Resultados sociales generados por la ejecución de las iniciativas de negocios PROCOMPITE</p>	<p>Confianza Cooperación Conciencia colectiva Valores éticos</p>		<p>7. ¿Cómo percibe el nivel de calidad de la producción?</p> <p>8. ¿Cómo percibe la aceptación del producto en el mercado?</p> <p>9. ¿Durante el tiempo que lleva operando la cadena productiva ha presentado alguna dificultad para atender los pedidos?</p> <p>10. ¿Cuánto representa (lugar que ocupa en la mente del consumidor) la cadena productiva en el mercado?</p> <p>11. ¿Durante el tiempo que lleva operando la cadena productiva ha mantenido la producción de forma estable?</p> <p>12. ¿Las características centrales (know how o capacidad de hacer las cosas) de la oferta que ofrece la cadena productiva se ha mantenido?</p>

--	--	--	--	--

Fuente: Adaptación en base a la revisión de Baltazar & Ulloa (2018, pp. 59-62), Monzón (2018, pp. 43-44) con respecto a Evaluación del impacto de la inversión PROCOMPITE, a Ramírez & Ampudia (2018, pp. 22-23) y Bonales, Zamora, & Ortiz (2015, pp. 21-24) con respecto a la Competitividad productiva.

ANEXO 3. MATRIZ DE RECOLECCIÓN DE LOS DATOS

Tema: Evaluación de impacto de las iniciativas de Negocios PROCOMPITE en las cadenas productivas de pollos y cacao cofinanciadas por la Municipalidad Provincial de La Convención en el período 2013-2015.

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMS	#ÍTEMS	%	ESCALA VALORATIVA	INSTRUMENTO
Evaluación del impacto de la inversión PROCOMPITE	1.1. Evaluación del impacto económico	1.1.1. Ingreso bruto	1. ¿Cuál fue el ingreso bruto en los últimos 5 años de la cadena productiva que viene desarrollando?	7	54%	Continua	Cuestionario de Encuesta
		1.1.2. Costo total de producción	2. ¿Cuál fue el costo total de producción en los últimos 5 años de la cadena productiva que viene desarrollando?			Continua	
		1.1.3. Precio de venta del productor	3. ¿Cuál fue el precio de venta como productor en los últimos 5 años de la cadena productiva que viene desarrollando?			Continua	
		1.1.4. Cantidad/Volumen total de producción y costo	4. ¿Cuál fue el volumen o cantidad total de producción en los últimos 5 años de la cadena productiva que viene desarrollando?			Continua	
		1.1.5. Rendimiento	5. ¿Cuál es el precio unitario por kilo de producción en los últimos 5 años de la cadena productiva que viene desarrollando?			Continua	
		1.1.6. Autoconsumo	6. ¿Con que frecuencia consume los productos de la cadena productiva que viene desarrollando?			Ordinal	
		1.1.7. Sub productos	7. ¿Con los restantes de la cadena productiva (Restos de los pollos, estiércol y			Nominal	

			cascarilla de cacao entre otros), en que lo utilizan?				
	1.2. Evaluación del impacto social	1.2.1. Nivel de calidad de Vida	8. ¿Cuáles fueron sus ingresos y egresos familiares en los últimos 5 años? (Valores promedio para el cálculo del ingreso y egreso anual por el total de cada cadena productiva)	6	46%	Continua	Cuestionario de Encuesta
		1.2.2. Nivel de percepción de apoyo del PROCOMPITE	9. ¿Cómo percibe el nivel de apoyo del PROCOMPITE en la cadena productiva que viene desarrollando?			Ordinal	
		1.2.3. Capacidad de organización	10. ¿Cómo califica la capacidad de organización de la cadena productiva a la cual pertenece?			Nominal	
		1.2.4. Acceso a salud	11. ¿Cuál es el nivel de acceso a los servicios de salud familiar?			Ordinal	
		1.2.5. Oportunidad de empleo	12. ¿Cuál es el nivel oportunidad de empleabilidad que genera la cadena productiva que viene desarrollando?			Ordinal	
		1.2.6. Educación	13. ¿En qué medida la cadena productiva ha beneficiado el acceso y oportunidades educativas de sus hijos?			Nominal	
Competitividad productiva	2.1. Posicionamiento	2.1.1. Calidad de la producción.	1. ¿Cómo percibe el nivel de calidad de la producción?	2	29%	Ordinal	Cuestionario de Encuesta
		2.1.2. Aceptación del producto en el mercado.	2. ¿Cómo percibe la aceptación del producto en el mercado?			Ordinal	
	2.2. Participación en el mercado	2.2.1. Capacidad de respuesta de los pedidos	3. ¿Durante el tiempo que lleva operando la cadena productiva ha presentado alguna dificultad para	2	29%	Nominal	

			atender los pedidos?				
		2.2.2. Ocupación del mercado.	4. ¿Cuánto representa (lugar que ocupa en la mente del consumidor) la cadena productiva en el mercado?			Ordinal	
	2.3. Estandarización	2.3.1. Estabilidad de condiciones de producción	5. ¿Durante el tiempo que lleva operando la cadena productiva ha mantenido la producción de forma estable?	2	29%	Nominal	
		2.3.2. Variación de las características centrales de la oferta	6. ¿Las características centrales (know how o capacidad de hacer las cosas) de la oferta que ofrece la cadena productiva se ha mantenido?			Nominal	
2.4. Rentabilidad	2.4.1. Obtención de utilidades	7. ¿Desde la implementación de la cadena productiva ha percibido que le genera ganancias (utilidades)?	1	14%	Ordinal		

ANEXO 4. INSTRUMENTOS DE LA INVESTIGACIÓN



UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABAD DEL CUSCO

ESCUELA DE POSGRADO MAESTRÍA EN AGRONOMÍA Y ZOOTECNIA

CUESTIONARIO DE LA EVALUACIÓN DEL IMPACTO DE LA INVERSIÓN PROCOMPITE Y LA COMPETITIVIDAD PRODUCTIVA

Introducción:

Estimado socio, el siguiente cuestionario forma parte de una investigación que tiene la finalidad de obtener información relevante acerca de la competitividad de las cadenas productivas de pollos y cacao de la provincia de La Convención, a través de la evaluación del impacto de la inversión PROCOMPITE.

Instrucciones:

Tome en cuenta que dicho cuestionario es completamente anónimo y tiene fines estrictamente académicos. Le pedimos por favor responda todos los ítems y con sinceridad marcando con un aspa (X) en un sólo recuadro y contestando las preguntas abiertas lo más puntual posible.

Datos generales de los socios de las cadenas productivas del distrito de Santa Ana.

a) Género: Masculino Femenino

b) Edad: _____ años.

c) Cadena productiva : Pollos Cacao

A. CUESTIONARIO DE LA EVALUACIÓN DEL IMPACTO DE LA INVERSIÓN PROCOMPITE

19. ¿Cuál fue el ingreso bruto en los últimos 5 años de la cadena productiva que viene desarrollando?

Año 00	Año 01	Año 02	Año 03	Año 04	Año 05
Ingresos					
S/ _____	S/ _____	S/ _____	S/ _____	S/ _____	S/ _____
Egresos					
S/ _____	S/ _____	S/ _____	S/ _____	S/ _____	S/ _____

20. ¿Cuál fue el costo total de producción en los últimos 5 años de la cadena productiva que viene desarrollando?

Año 00	Año 01	Año 02	Año 03	Año 04	Año 05
Mano de obra					
S/ _____	S/ _____	S/ _____	S/ _____	S/ _____	S/ _____
Costo de materia prima					
S/ _____	S/ _____	S/ _____	S/ _____	S/ _____	S/ _____

21. ¿Cuál fue el precio de venta como productor en los últimos 5 años de la cadena productiva que viene desarrollando?

Año 00	Año 01	Año 02	Año 03	Año 04	Año 05
Precio promedio de venta por kilogramos.					
S/ _____	S/ _____	S/ _____	S/ _____	S/ _____	S/ _____

22. ¿Cuál fue el volumen o cantidad total de producción en los últimos 5 años de la cadena productiva que viene desarrollando?

Año 00	Año 01	Año 02	Año 03	Año 04	Año 05
Unidades totales vendidas por kilogramos.					
_____	_____	_____	_____	_____	_____

23. ¿Cuál es el precio unitario por kilo de producción en los últimos 5 años de la cadena productiva que viene desarrollando?

Año 00	Año 01	Año 02	Año 03	Año 04	Año 05
Costo de producción por unidad de análisis promedio					
S/ _____	S/ _____	S/ _____	S/ _____	S/ _____	S/ _____

24. ¿Con que frecuencia consume los productos de la cadena productiva que viene desarrollando?

Nada

Poco

Mucho

25. ¿Con los restantes de la cadena productiva (Restos de los pollos, estiércol y cascarilla de cacao entre otros), en que lo utilizan?

26. ¿Cuáles fueron son sus ingresos y egresos familiares en los últimos 5 años?

Año 00	Año 01	Año 02	Año 03	Año 04	Año 05
Ingresos totales mensuales promedio					
S/ _____	S/ _____	S/ _____	S/ _____	S/ _____	S/ _____
Egresos totales mensuales promedio					
S/ _____	S/ _____	S/ _____	S/ _____	S/ _____	S/ _____

Valores promedio para el cálculo del ingreso y egreso anual por el total de cada cadena productiva.

27. ¿Cómo percibe el nivel de apoyo del PROCOMPITE en la cadena productiva que viene desarrollando?

Malo Regular Bueno

28. ¿Cómo califica la capacidad de organización de la cadena productiva a la cual pertenece?

Adecuada Inadecuada

29. ¿Cuál es el nivel de acceso a los servicios de salud familiar?

Malo Regular Bueno

30. ¿Cuál es el nivel oportunidad de empleabilidad que genera la cadena productiva que viene desarrollando?

Malo

Regular

Buena

31. ¿En qué medida la cadena productiva ha beneficiado el acceso y oportunidades educativas de sus hijos?

a) Alimentación, uniforme y otros afines

b) Materiales educativos (libros, guías, etc.)

c) Recurso tecnológico

B. CUESTIONARIO DE COMPETITIVIDAD PRODUCTIVA

1. ¿Cómo percibe el nivel de calidad de la producción?

Bajo

Medio

Alto

2. ¿Cómo percibe la aceptación del producto en el mercado?

Nada

Poco

Bastante

3. ¿Durante el tiempo que lleva operando la cadena productiva ha presentado alguna dificultad para atender los pedidos?

Si

No

Fundamente su respuesta:

4. ¿Cuánto representa (lugar que ocupa en la mente del consumidor) la cadena productiva en el mercado?

Nada

Poco

Bastante

5. ¿Durante el tiempo que lleva operando la cadena productiva ha mantenido la producción de forma estable?

Si

No

Fundamente su respuesta:

6. ¿Las características centrales (know how o capacidad de hacer las cosas) de la oferta que ofrece la cadena productiva se ha mantenido?

Si

No

Fundamente su respuesta:

7. ¿Desde la implementación de la cadena productiva ha percibido que le genera ganancias (utilidades)?

Malo

Regular

Bueno



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABAD
DEL CUSCO
ESCUELA DE POSGRADO
MAESTRÍA EN AGRONOMÍA Y ZOOTECNIA**

**LISTA DE COTEJO DE LA EVALUACIÓN DEL IMPACTO DE LA INVERSIÓN
PROCOMPITE Y LA COMPETITIVIDAD PRODUCTIVA**

Introducción:

La observación estructurada, recolecta información específica con la lista de cotejo estructurada y elaborada según la matriz de operacionalización y considerando el proyecto de inversión PROCOMPITE de los siguientes:

a. Cadena productiva de pollos
Mejoramiento de la producción de pollos de la Asociación Cochayoc.
Mejoramiento de la producción de pollos de la Asociación Sumaq Huallpa.
b. Cadena productiva de cacao
Mejoramiento de la producción y comercialización de pasta pura de cacao de la Asociación Takemba.
Mejoramiento de la industrialización de cacao de la Asociación Encantos.

De los mencionados proyectos se ha realizado una revisión de las proyecciones, financiamiento y objetivos a ser financiados por el PROCOMPITE, datos necesarios para la elaboración de los resultados del estudio y fundamentales para consolidar la lista de cotejo. Para el caso específico de la evaluación del impacto de la inversión, se ha considerado que los datos de la observación final ya fueron incluidos en el capítulo de los resultados.

Instrucciones:

La siguiente lista de cotejo es de manejo exclusivo del investigador y está conformada por las dimensiones de cada variable, considerando que, cada información solicitada debe ser fundamentada para evitar ambigüedad y centrarse en el objetivo de la investigación. Para el llenado de la lista de cotejo según cada variable, dimensión e indicador, se debe marcar con una "X" de

acuerdo a la pertinencia de la información revisada de los proyectos de inversión, en relación a cada cadena productiva de pollo y cacao.

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	DIFICULTADES DE LAS CADENAS PRODUCTIVAS			FUNDAMENTACIÓN
			Nada	Poco	Mucho	
Evaluación del impacto de la inversión PROCOMPITE	Evaluación del impacto económico	Ingreso bruto				
		Costo total de producción				
		Precio de venta del productor				
		Cantidad/Volumen total de producción y costo				
		Rendimiento				
		Autoconsumo				
		Sub productos				
	Evaluación del impacto social	Nivel de calidad de Vida				
		Nivel de percepción de apoyo del PROCOMPITE				
		Capacidad de organización				
		Acceso a salud				
		Oportunidad de empleo				
		Educación				
	Competitividad productiva	Posicionamiento	Calidad de la producción.			
Aceptación del producto en el mercado.						
Participación en el mercado		Capacidad de respuesta de los pedidos				
		Ocupación del mercado.				
Estandarización		Estabilidad de condiciones de producción				
		Variación de las características centrales de la oferta				
Rentabilidad		Obtención de utilidades				