

UNIVERSIDAD NACIONAL JOSÉ MARÍA ARGUEDAS

FACULTAD DE CIENCIAS DE LA EMPRESA

Escuela Profesional de Administración de Empresas



**ANÁLISIS DE LA COMPETITIVIDAD DE LAS
ASOCIACIONES DE PRODUCTORES DE QUINUA EN EL
DISTRITO DE ANDAHUAYLAS–APURÍMAC, 2018**

Tesis para obtener el Título Profesional de Licenciado en
Administración de Empresas

Presentado por:

ANALY OROSCO TITO

Andahuaylas – Perú

2019

UNIVERSIDAD NACIONAL JOSÉ MARÍA ARGUEDAS

FACULTAD DE CIENCIAS DE LA EMPRESA

Escuela Profesional de Administración de Empresas



**ANÁLISIS DE LA COMPETITIVIDAD DE LAS
ASOCIACIONES DE PRODUCTORES DE QUINUA EN EL
DISTRITO DE ANDAHUAYLAS– APURÍMAC, 2018**

Tesis para optar el Título Profesional de Licenciado en
Administración de Empresas

ANALY OROSCO TITO

Asesor:

Dr. Joaquín Machaca Rejas

Andahuaylas – Perú

2019



Universidad Nacional José María Arguedas

Identidad y Excelencia para el Trabajo Productivo y el Desarrollo
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA EMPRESA
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS



ACTA DE SUSTENTACIÓN

En el local de Auditorio de la Escuela Profesional de Administración de Empresas de la Universidad Nacional José María Arguedas, en la ciudad de San Jerónimo / Coyahuacho, siendo las 11:00 horas del día 08 de noviembre del año 2019, se reunieron el Mag. Juan Cielo Ramírez Casamarca (Presidente), Mag. Edwin Mescco Cáceres (Secretario) y el Mag. Lucio Isaías Rivas Loayza (Vocal), integrantes del Jurado Evaluador del Informe Final de Tesis Titulado: Análisis de la competitividad de las asociaciones de productores de quinua en el distrito de Andahuaylas - Acurímac 2018 cuyo autor es el Bachiller en Administración de Empresas Analy Orosco Tito, y su Asesor Dr. Joaquín Machaca Rojas, con el propósito de proceder a la sustentación y defensa de dicha tesis.

Luego de la sustentación y defensa de la Tesis, el Jurado Evaluador ACORDÓ: Aprobar por UNANIMIDAD, al Bachiller en Administración de Empresas, Analy Orosco Tito, obteniendo la siguiente calificación y mención:

Nota en escala vigesimal		Mención
Números	Letras	
14	caTorce	Bueno

En señal de conformidad, se procede a la firma de la presente acta en dos (02) ejemplares.


Mag. Edwin Mescco Cáceres


Mag. Juan C. Ramírez


Mag. Lucio Z. Rivas Loayza

Para mis padres: Juan Ciro y Faustina, quienes me dieron la vida, gracias papá y mamá por haberme dado una carrera para mi futuro y creer en mí siempre, aunque todo esto ha sido muy difícil siempre han estado ahí brindándome todo su amor y comprensión, los amo y esto es para ustedes.

Para mi esposo Rony, el gran amor de mi vida quien a través de sus consejos, compañía y paciencia me ayudo en los momentos más difíciles de esta etapa.

Para mi hija Lia Guadalupe, quien desde su nacimiento fue el motor y motivo para nunca rendirme y culminar con el presente trabajo.

AGRADECIMIENTO

A Dios, nuestro creador por haber estado siempre a mi lado, por haberme guiado y levantado de mis tantas caídas, por su bondad y amor infinito.

A la Universidad Nacional José María Arguedas mi alma máter, por haberme dado la oportunidad de realizar el presente trabajo, así como también a los diferentes docentes quienes con la enseñanza de sus valiosos conocimientos hicieron que crezca cada día más como profesional .

A mi asesor de tesis el Dr. Joaquín Machaca Rejas, quien con sus conocimientos, su persistencia, su manera de trabajar y su motivación constante han logrado contribuir en la culminación del presente trabajo.

Además, agradecer también a mis jurados: Mg. Juan Cielo Ramírez Cajamarca, Lic. Adm. Edwin Mescoco Cáceres, y Mg. Lucio Isaías Rivas Loayza, por su infinita paciencia, consejos y constantes correcciones para la realización de este trabajo de investigación.

PRESENTACIÓN

El presente trabajo de investigación titulado: Análisis de la competitividad de las asociaciones de productores de quinua en el distrito de Andahuaylas – Apurímac 2018, se ha realizado en conformidad con las disposiciones del Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad Nacional José María Arguedas, Facultad de Ciencias de la Empresa, Escuela Profesional de Administración de empresas con el fin para obtener el título profesional de licenciado en Administración de Empresas.

El estudio realizado tiene como principal finalidad: analizar la competitividad en sus diferentes dimensiones todo esto dentro de las diferentes asociaciones existentes dentro del distrito de Andahuaylas, tiene como un único variable de estudio la “competitividad” el cuál será descrito con el objetivo de poder conocer la situación actual en que se encuentra dichas organizaciones para así poder contribuir en su crecimiento y sostenibilidad a través del tiempo.

Además, para la elaboración del presente trabajo se ha tomado en cuenta los procedimientos y metodologías que integran la investigación científica, asimismo se ha trabajado la fundamentación teórica mencionando cada de una de las dimensiones para así sustentar nuestra única variable de investigación. Mencionar también que todo esto contribuirá como antecedente posterior para demás investigaciones similares ya que todavía no existe en nuestro distrito investigación alguna sobre el tema de estudio.

Ante ustedes se presenta señores miembros del jurado evaluador, el presente estudio el cual ha sido elaborado con mucha dedicación y esmero además de cumplir con las exigencias que merece un trabajo de investigación.

La autora.

ÍNDICE GENERAL

	Pág.
DEDICATORIA	iv
AGRADECIMIENTO	v
PRESENTACIÓN	vi
ÍNDICE GENERAL.....	viii
ÍNDICE DE TABLAS.....	x
ÍNDICE DE FIGURAS	xii
ÍNDICE DE ANEXOS	xiii
RESUMEN.....	xv
ABSTRACT.....	xvii
INTRODUCCIÓN.....	18
CAPÍTULO I: PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....	19
1.1 Planteamiento del problema	19
1.2 Formulación de problema	21
1.2.1 Problema general	21
1.2.2 Problema específico	21
1.3 Delimitación	21
1.3.1 Delimitación espacial	21
1.3.2 Delimitación temporal	22
1.3.3 Delimitación teórica	22
1.4 Justificación	22
1.4.1 Justificación practica.....	22
1.4.2 Justificación teórica-científica	22
1.4.3 Justificación metodológica	23
1.5 Objetivos	23
1.5.1 Objetivo general	23
1.5.2 Objetivos específicos.....	23
CAPÍTULO II: FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA DE LA INVESTIGACIÓN	24
2.1 Antecedentes.....	24
2.1.1 Antecedentes internacionales.....	24
2.1.2 Antecedentes nacionales.....	27
2.1.3 Antecedentes locales.....	31
2.2 Marco teórico.....	33
2.2.1 Definición de competitividad	33

2.2.2	Niveles de competitividad	33
2.2.3	Enfoques de la competitividad	34
2.2.4	Concepto de competitividad empresarial	35
2.2.5	Factores determinantes de la competitividad	36
2.2.6	Análisis de competitividad.....	42
2.2.7	Asociaciones en el Perú	43
2.2.8	Producción orgánica	44
2.3	Marco conceptual	45
CAPÍTULO III: METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....		49
3.1	Hipótesis.....	49
3.2	Variables	49
3.2.1	Variables 1.....	49
3.3	Operacionalización de variables	50
3.4	Metodología.....	51
3.4.1	Enfoque	51
3.4.2	Tipo de estudio	51
3.4.3	Diseño de investigación	51
3.5	Población y muestra	52
3.5.1	Universo y/o población	52
3.5.2	Muestra	52
3.6	Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	54
3.6.1	Técnicas.....	54
3.6.2	Instrumentos	54
3.7	Método de análisis de datos	55
CAPÍTULO IV: PRESENTACIÓN DE RESULTADOS.....		56
4.1	Resultados de investigación	56
4.1.1	Resultados de análisis de confiabilidad de instrumento	56
4.1.2	Resultado del análisis de datos generales de la muestra.....	57
4.1.3	Resultados de análisis de las preguntas de la encuesta.....	58
4.1.4	Resulta de distribución de frecuencias de variables y dimensiones	86
CAPÍTULO V: DISCUSIÓN.....		94
CONCLUSIONES		100
RECOMENDACIONES		102
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....		104
ANEXOS.....		110

ÍNDICE DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1: Asociaciones existentes en el distrito en Andahuaylas.....	52
Tabla 2: Subpoblación de asociaciones.....	53
Tabla 3: Fiabilidad según método de Kuder Richardson.....	56
Tabla 4: Estadística de fiabilidad.....	56
Tabla 5: Resultado de frecuencias según género de los productores.....	57
Tabla 6: Resultado de frecuencias según el grado de instrucción de los productores.....	58
Tabla 7: Resultado de frecuencia de maquinaria propia dentro de la asociación.....	59
Tabla 8: Resultado de frecuencia de un medio de transporte propio en la asociación.....	60
Tabla 9: Resultado de frecuencia de la existencia de computadoras.....	61
Tabla 10: Resultado de frecuencia del estado actual de las vías de transporte.....	62
Tabla 11: Resultado de frecuencia de la existencia de instrumentos de pesaje.....	63
Tabla 12: Resultado de frecuencia de las gestiones que realiza el líder.....	64
Tabla 13: Resultado de frecuencia de la comunicación entre el líder y los productores.....	65
Tabla 14: Resultado de frecuencia de la capacitación que recibe el líder.....	66
Tabla 15: Resultado de frecuencia de la existencia de confianza en la asociación.....	67
Tabla 16: Resultado de frecuencia de las reuniones periódicas que realiza el líder.....	68
Tabla 17: Resultado de frecuencia de la preparación universitaria del líder.....	69
Tabla 18: Resultado de frecuencia de reconocimiento profesional al líder.....	70
Tabla 19: Resultado de frecuencia de la estrategia de fijación de precios.....	71
Tabla 20: Resultado de frecuencia del proceso adicional al producto.....	72
Tabla 21: Resultado de frecuencia de la existencia de certificado orgánico.....	73
Tabla 22: Resultado de frecuencia de las capacitaciones que reciben los productores.....	74
Tabla 23: Resultado de frecuencia de la satisfacción que sienten los productores.....	75
Tabla 24: Resultado de frecuencia de la identidad organizacional.....	76
Tabla 25: Resultado de frecuencia del estado de participación de los productores.....	77
Tabla 26: Resultado de frecuencia del financiamiento en la producción.....	78
Tabla 27: Resultado de frecuencia del uso de riego tecnificado para la siembra.....	79
Tabla 28: Resultado de frecuencia del uso de abono orgánico para la siembra.....	80
Tabla 29: Resultado de frecuencia del uso de semilla certificada para la siembra.....	81
Tabla 30: Resultado de frecuencia de planificación de actividades anuales.....	82
Tabla 31: Resultado de frecuencia de los beneficios recibidos por los productores.....	83
Tabla 32: Resultado de frecuencia del asesoramiento por alguna institución.....	84
Tabla 33: Resultado de frecuencia de la existencia de alianzas estratégicas.....	85

Tabla 34: Resultado de frecuencia de la técnica de rotación de cultivos	86
Tabla 35: Resultado de frecuencia de la variable competitividad	87
Tabla 36: Resultado de frecuencia de la dimensión tecnología e infraestructura	88
Tabla 37: Resultado de frecuencia de la dimensión liderazgo.....	89
Tabla 38: Resultado de frecuencia de la dimensión ventajas competitivas	90
Tabla 39: Resultado de frecuencia de la dimensión recursos humanos	91
Tabla 40: Resultado de frecuencia de la dimensión capacidad productiva.....	92
Tabla 41: Resultado de frecuencia de la dimensión estrategias empresariales.....	93

ÍNDICE DE FIGURAS

	Pág.
Figura 1: Número de productores según género.....	57
Figura 2: Número de productores según el grado de instrucción	58
Figura 3: Resultado de frecuencia de maquinaria propia dentro de la asociación	59
Figura 4: Resultado de frecuencia de un medio de transporte propio en la asociación ...	60
Figura 5: Resultado de frecuencia de la existencia de computadoras	61
Figura 6: Resultado de frecuencia del estado actual de las vías de transporte	62
Figura 7: Resultado de frecuencia de la existencia de instrumentos de pesaje	63
Figura 8: Resultado de frecuencia de las gestiones que realiza el líder	64
Figura 9: Resultado de frecuencia de la comunicación entre el líder y los productores ...	65
Figura 10: Resultado de frecuencia de la capacitación que recibe el líder	66
Figura 11: Resultado de frecuencia de la existencia de confianza en la asociación	67
Figura 12: Resultado de frecuencia de las reuniones periódicas que realiza el líder	68
Figura 13: Resultado de frecuencia de la preparación universitaria del líder	69
Figura 14: Resultado de frecuencia de reconocimiento profesional al líder	70
Figura 15: Resultado de frecuencia de la estrategia de fijación de precios	71
Figura 16: Resultado de frecuencia del proceso adicional al producto	72
Figura 17: Resultado de frecuencia de la existencia de certificado orgánico	73
Figura 18: Resultado de frecuencia de las capacitaciones que reciben los productores ..	74
Figura 19: Resultado de frecuencia de la satisfacción que sienten los productores	75
Figura 20: Resultado de frecuencia de la identidad organizacional	76
Figura 21: Resultado de frecuencia del estado de participación de los productores	77
Figura 22: Resultado de frecuencia del financiamiento en la producción	78
Figura 23: Resultado de frecuencia del uso de riego tecnificado para la siembra	79
Figura 24: Resultado de frecuencia del uso de abono orgánico para la siembra	80
Figura 25: Resultado de frecuencia del uso de semilla certificada para la siembra	81
Figura 26: Resultado de frecuencia de planificación de actividades anuales	82
Figura 27: Resultado de frecuencia de los beneficios recibos por los productores	83
Figura 28: Resultado de frecuencia del asesoramiento por alguna institución	84
Figura 29: Resultado de frecuencia de la existencia de alianzas estratégicas	85
Figura 30: Resultado de frecuencia de la técnica de rotación de cultivos	86
Figura 31: Resultado de frecuencia de la variable competitividad.....	87
Figura 32: Resultado de frecuencia de la dimensión tecnología e infraestructura.....	88
Figura 33: Resultado de frecuencia de la dimensión liderazgo	89

Figura 34: Resultado de frecuencia de la dimensión ventajas competitivas	90
Figura 35: Resultado de frecuencia de la dimensión recursos humanos.....	91
Figura 36: Resultado de frecuencia de la dimensión capacidad productiva	92
Figura 37: Resultado de frecuencia de la dimensión estrategias empresariales	93

ÍNDICE DE ANEXOS

	Pág.
Anexo 1: Matriz de consistencia.....	111
Anexo 2: Matriz de operacionalización de variables.....	113
Anexo 3: Matriz de instrumento de recojo de datos.....	114
Anexo 4: Instrumento de recojo de datos.....	116
Anexo 5: Copia de cuestionarios aplicados en el trabajo de campo.....	118
Anexo 6: Ficha de validación por criterio de jueces o expertos	122
Anexo 7: Solicitud presentada al Ministerio de Agricultura y Riego	125
Anexo 8: Registro de asociaciones existentes dentro del distrito de Andahuaylas	126
Anexo 9: Fotografías de investigación	127

RESUMEN

El presente trabajo de investigación: Análisis de la competitividad de las asociaciones de productores de quinua en el distrito de Andahuaylas – Apurímac 2018; tuvo como objetivo principal determinar cómo es la competitividad en las asociaciones existentes dentro del distrito en base a seis dimensiones (tecnología e infraestructura, liderazgo, ventajas competitivas, recursos humanos, capacidad productiva, estrategia empresarial y la metodología utilizada es de enfoque cuantitativo, el tipo de investigación es descriptiva; y el diseño, es no experimental.

La población estuvo conformada por 119 productores distribuidos en las seis asociaciones existentes dentro del distrito de Andahuaylas, de los cuales se obtuvo mediante fórmula una muestra de 87 productores, el recojo de datos se realizó a través de la técnica de la encuesta y como instrumento se utilizó el cuestionario el cual estuvo compuesto por 28 ítems y fue debidamente validado por el juicio de tres expertos, se utilizó la escala tipo Likert con alternativas de respuesta (siempre, a veces y nunca). Además se evaluó la fiabilidad del instrumento con el alfa de Cronbach a la única variable de estudio (competitividad) obteniendo como resultado 0,762, lo cual representa confiabilidad aceptable.

Asimismo, se realizó el análisis de los resultados donde en relación a la dimensión tecnología e infraestructura los resultados revelan que el 59.8% perciben que sus recursos tecnológicos son malos, el 39.1% que son intermedios y solo el 1.1% percibieron que son buenos; con respecto a la dimensión de liderazgo se obtuvo que el 79.3% mencionó un liderazgo deficiente dentro de su asociación, 20.7% un liderazgo intermedio y no hubo ningún encuestado que mencionó un buen liderazgo; en la dimensión de recursos humanos se obtuvo un 25.3% que percibieron un mal manejo de los recursos humanos, 69% un manejo intermedio y solo el 5.7% un manejo bueno; en relación a la dimensión de capacidad productiva el 11.5% menciona que el nivel es bajo, 78.20% que es intermedia y solo el 10.3% percibe que el nivel es alto; en la dimensión estrategias empresariales se obtuvo un 56.3% que percibieron que son malas, el 37.90% distinguieron que son intermedias, y solamente el 5.70% observaron que son buenas; en la última dimensión de ventajas competitivas se obtuvo un 85.1% que mencionaron que son malas, 14.9% que son intermedias y ningún productor menciona que son buenas.

Luego del estudio se llegó a la conclusión de que la competitividad en general se da de manera deficiente dentro de las diferentes asociaciones, esto debido a que los resultados estadísticos muestran que el 58.60% menciona que se da de manera baja y el 41.40% de manera intermedia y ningún asociado menciona que se da de manera alta.

Palabras clave: Competitividad, tecnología e infraestructura, liderazgo, recursos humanos, capacidad productiva, estrategias empresariales, ventajas competitivas.

ASBTRACT

The present research work: Analysis of the competitiveness of quinoa producer associations in the district of Andahuaylas – Apurímac 2018, had as main objective to determine how competitiveness is in existing associations within the district based on six dimensions (technology and infrastructure, leadership, competitive advantages, human resources, productive capacity, business strategy and the methodology used is quantitative, the type of research is descriptive, and the design is non-experimental.

The population consisted of 119 producers distributed in the six existing associations within the district of Andahuaylas, of which a sample of 87 producers was obtained by formulating, data collection was carried out through the survey technique and as an instrument used the questionnaire which was composed of 28 items and was duly validated by the judgment of three experts, the Likert scale was used with alternative answers (always, sometimes and never). In addition, the reliability of the instrument with the Cronbach's alpha was evaluated at the only study variable (competitiveness), resulting in 0.762, which represents acceptable reliability.

Likewise, the analysis of the results was carried out where, in relation to the technology and infrastructure dimension, the results reveal that 59.8% perceive that their technological resources are bad, 39.1% are intermediate and only 1.1% perceived that they are good; Regarding the leadership dimension, it was obtained that 79.3% mentioned poor leadership within their association, 20.7% intermediate leadership and there was no respondent who mentioned good leadership; in the human resources dimension, 25.3% were obtained who perceived a poor management of human resources, 69% an intermediate management and only 5.7% a good management; in relation to the productive capacity dimension, 11.5% mentioned that the level is low, 78.20% is intermediate and only 10.3% perceives that the level is high; In the business strategies dimension, 56.3% were obtained that they perceived to be bad, 37.90% distinguished that they are intermediate, and only 5.70% observed that they are good; In the last dimension of competitive advantages, 85.1% were obtained that mentioned that they are bad, 14.9% that they are intermediate and no producer mentioned that they are good.

After the study, it was concluded that competitiveness in general is deficient in the different associations, because the statistical results show that 58.60% mention that it occurs in a low way and 41.40% in an intermediate way and no Associate mentioned that it is given in a high way

.

Keywords: Competitiveness, technology and infrastructure, leadership, human resources, productive capacity, business strategies, competitive advantages.

INTRODUCCIÓN

La falta de competitividad en las asociaciones conlleva que la mayoría de pequeñas organizaciones desaparezcan en a través del tiempo es por ello que es necesario analizar aquellos componentes débiles como son la tecnología, recursos humanos y otros, los cuales son fundamentales para su sostenibilidad y crecimiento.

El presente trabajo de investigación lleva por título: análisis de la competitividad de las asociaciones de productores de quinua en el distrito de Andahuaylas – Apurímac 2018, el cual está constituido por cinco capítulos tal cual lo exige la normatividad vigente de la facultad de ciencias de la empresa.

En el capítulo uno, se comenzó con el planteamiento del problema, el problema general y los específicos, seguidamente de la delimitación tanto temporal, espacial y teórica. Asimismo se trabajó la justificación y los objetivos tanto generales como específicos.

En el capítulo dos, se comienza por la fundamentación teórica tomando en cuenta los antecedentes internacionales, nacionales y locales; para darle solidez a la investigación se trabajó también el marco teórico y el marco conceptual.

En el capítulo tres, se planteó la hipótesis, las variables y la operacionalización de variables, continuando con la metodología de la investigación, población, muestra, técnicas e instrumentos de recolección de datos y se concluyó con el método de análisis de datos.

En el capítulo cuarto y penúltimo se trabajó en Excel los resultados de cada cuestionario para obtener el porcentaje de confiabilidad a través del alfa de Cronbach, además se plasmó mediante el diagrama de barras los resultados de la investigación a través de interpretaciones por cada ítem y dimensión.

En el capítulo cinco se presenta la discusión de los resultados en base a teorías, libros e investigaciones similares de otros autores.

Se finaliza el siguiente estudio, con el planteamiento de las conclusiones y recomendaciones correspondientes de acuerdo a los resultados de la investigación.

CAPÍTULO I

PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1 Planteamiento del problema

Vivimos en un mundo globalizado, los cambios en el entorno empresarial son frecuentes, las empresas competitivas deben adaptarse a los cambios para ser sostenibles en el tiempo.

A nivel internacional, en América Latina las pequeñas asociaciones productivas desafían un ambiente competitivo cada vez más complejo y se enfrentan a diversos problemas y retos tanto en deficiencias tecnológicas, falta de talento humano capacitado, estrategias competitivas, falta de innovación, diferenciación entre otros, además de ello también se menciona que uno de los problemas más frecuentes que estancan su crecimiento es que están encabezadas por grupos familiares o de conocidos donde no prevalece el profesionalismo, sino más bien prima el interés o la preferencia en la elección de sus directivos. Todo esto ha conllevado a que cada país desarrolle nuevas estrategias para lograr que sus organizaciones se adapten y sigan desarrollándose en un esquema tan competitivo como el que vivimos actualmente.

En el Perú estos sucesos no han sido ajenos, a pesar de que en los últimos cinco años el sector agrícola ha crecido inmensamente y ha contribuido a la economía peruana el problema en la sostenibilidad de las pequeñas organizaciones persiste. La participación de las micro y pequeñas empresas peruanas en la apertura comercial como es la TLC, es casi nula, por tratarse de empresas que no son competitivas y que enfrentan muchos obstáculos para su desarrollo tales como: problemas de acceso a mercados, barreras tecnológicas y dificultades para obtener recursos de crédito del sector financiero (Choy, 2014, p.127).

En el caso de las asociaciones productoras de quinua, como se sabe el Perú es uno de los países que en los últimos años se ha ubicado en los primeros lugares en la producción de este grano andino y la producción ha aumentado en las diferentes regiones del país, teniendo como resultado la sobreproducción en las

pequeñas unidades productoras de este grano. La gran mayoría de las unidades agropecuarias –específicamente el 95%, según el Censo Nacional Agropecuario 2012–, al poseer menos de 20 hectáreas (ha) de cultivo, practica una agricultura de subsistencia con niveles bajísimos de productividad, tecnología y condiciones precarias de sanidad e infraestructura, lo que impide el desarrollo de productos competitivos y negocios rentables que impulsen una mayor comercialización tanto en el mercado local como internacional.

En el distrito de Andahuaylas, existen diferentes asociaciones productoras de quinua los cuales en los últimos años han desaparecido o simplemente han dejado de producir, debido a varios factores, entre ellos la sobreproducción que ha afectado al precio que se tenía de este producto, ya que al existir demasiada oferta no se pudo mantener el precio establecido, además las condiciones de calidad de producto, malas prácticas agrícolas entre otros son demás factores que al parecer todavía no se ha podido contrarrestar como organización.

El perfil de estas organizaciones ha demostrado que la mayoría de asociaciones poseen problemas los cuales se deben tanto a factores externos como internos de la organización. En cuanto a los factores internos podemos encontrar retrasos en la adquisición tecnológica, falta de capacitación del personal, la escasez de acceso a financiamiento, falta de cultura de innovación, entre otros ; dentro de los factores externos se considera a las variables macroeconómicas entre las cuales está la política de precios, tasa de interés o la falta de inversión de parte del gobierno ya sea en proyectos de inversión en pequeñas organizaciones o en la construcción de infraestructura para el adecuado desarrollo de las mismas.

Por lo referido en los párrafos que preceden, a fin de que las asociaciones logren el uso adecuado de sus recursos, se requiere conocer qué factores afectan su competitividad, por ello se requiere analizar y describir los factores que limitan su crecimiento, de este modo, con la información obtenida, recomendar la mejora para una adecuada gestión, y así, contribuir a que su nivel de competitividad sea adecuada en las asociaciones en el distrito de Andahuaylas.

1.2 Formulación del problema

1.2.1 Problema general

¿Cómo es la competitividad de las asociaciones de productores de quinua en el distrito de Andahuaylas-Apurímac, 2018?

1.2.2 Problemas específicos

- a) ¿Cómo son la tecnología e infraestructura en las asociaciones de productores de quinua en el distrito de Andahuaylas-Apurímac?
- b) ¿Cómo es el liderazgo dentro de las asociaciones de productores de quinua en el distrito de Andahuaylas- Apurímac?
- c) ¿Cómo son las ventajas competitivas en asociaciones de productores de quinua en el distrito de Andahuaylas- Apurímac?
- d) ¿Cómo se ha venido manejando los recursos humanos en las asociaciones de productores de quinua en el distrito de Andahuaylas- Apurímac?
- e) ¿Cuál es el nivel de capacidad productiva en las asociaciones de productores de quinua en el distrito de Andahuaylas- Apurímac?
- f) ¿Cómo son las estrategias empresariales que aplican las asociaciones de productores de quinua en el distrito de Andahuaylas- Apurímac?

1.3 Delimitación

1.3.1 Delimitación espacial

El estudio se realizó en las asociaciones productoras de quinua orgánica en los diferentes sectores del distrito de Andahuaylas-Apurímac.

1.3.2 Delimitación temporal

La investigación se desarrolló, en relación a los hechos sucedidos en el 2018.

1.3.3 Delimitación teórica

La investigación considero temas principales en todo lo que respecta a la competitividad y sobre las asociaciones en nuestro distrito, dentro de los cuales se desarrollaron las definiciones, tipos, niveles. Todo con el fin de realizar una investigación con un buen soporte teórico

1.4 Justificación

Esta investigación se realizó con la finalidad de analizar la situación actual de la competitividad en las asociaciones en nuestro distrito de Andahuaylas, para posteriormente tomar acciones a acorde a los resultados obtenidos.

1.4.1 Justificación práctica

Al analizar el estado de la competitividad en las asociaciones dedicadas a la producción de quinua en el distrito de Andahuaylas, se obtuvo la información de la situación actual en el que se encuentra dichas organizaciones, para luego recomendar soluciones y así contribuir en la mejora de la competitividad. Las cabezas de cada organización podrán conocer sus debilidades para así poder mejorarlas, así como aquellas instituciones que se dedican a contribuir al mejoramiento de la cadena productiva de quinua.

1.4.2 Justificación teórica-científica

La investigación propuesta se sustenta mediante la aplicación de la teoría y los conceptos básicos sobre, competitividad, asociatividad, recursos tecnológicos, capacidad productiva, liderazgo entre otros.

1.4.3 Justificación metodológica

La presente investigación se realizó utilizando métodos, técnicas e instrumentos propios correspondientes a la investigación científica las cuales le dan validez y confiabilidad además podrán ser adaptadas y utilizadas para otras investigaciones similares. Por lo tanto los resultados obtenidos servirán como fuente de información para todas aquellas personas que deseen tener conocimiento de la situación actual en que se encuentra dichas organizaciones y poder generar nuevas alternativas de solución.

1.5 Objetivos

1.5.1 Objetivo general

Determinar cómo es la competitividad en las asociaciones de productores de quinua en el distrito de Andahuaylas- Apurímac ,2018.

1.5.2 Objetivos específicos

- a) Describir como son la tecnología e infraestructura en las asociaciones de productores de quinua en el distrito de Andahuaylas-Apurímac.
- b) Describir como es el liderazgo dentro de las asociaciones de productores de quinua en el distrito de Andahuaylas-Apurímac.
- c) Describir como son las ventajas competitivas en asociaciones de productores de quinua en el distrito de Andahuaylas-Apurímac.
- d) Describir cómo se maneja el recurso humano en las asociaciones de productores de quinua en el distrito de Andahuaylas-Apurímac.
- e) Describir cual es el nivel de capacidad productiva en las asociaciones de productores de quinua en el distrito de Andahuaylas-Apurímac.
- f) Describir como son las estrategias empresariales que aplican las asociaciones de productores de quinua en el distrito de Andahuaylas-Apurímac.

CAPÍTULO II

FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA DE LA INVESTIGACIÓN

2.1 Antecedentes

2.1.1 Antecedentes internacionales

- a) Santacruz (2011), en su trabajo titulado: *Análisis de competitividad del sector de la producción y exportación de plantas y flores de orquídeas*, de la Universidad Andina Simón Bolívar de Ecuador, Quito, Ecuador.

La investigación llegó a las siguientes principales conclusiones:

- Este trabajo ha permitido conocer este sector: es pequeño, apenas diez participantes en el mercado dedicados a la producción y/o a la comercialización de las plantas y flores de orquídeas; es hermético, es decir es limitado el acceso a entrevistas sobre el tema y mucho más limitado el acceso a información especializada; es de difícil entrada por la importante inversión que este tipo de empresa implica sobre todo si se piensa en una economía de escala para poder ser competitivos y es de difícil salida también por los activos especializados, por los altos costos de conversión o transferencia de la infraestructura y equipos.
- La producción y exportación de plantas y flores de orquídeas es rentable, si se es capaz de una producción a escala, de otra forma no podríamos competir con el líder del mercado y no pasaríamos de ser aficionados y comercializadores pequeños con producción limitada.
- La especialización en esta industria logra una gran ventaja competitiva; el tener la capacidad de reproducir plantas a gran escala, de crear nuevas especies, de ser una autoridad en el tema, otorga un importante grado de poder dentro del sector. Por

lo tanto, para minimizar riesgos cuando se trata de emprender una nueva empresa, es vital conocer el sector: sus participantes, sus estrategias, sus barreras.

- b) Méndez & Vinasco (2014), en su investigación titulado: *Análisis de la competitividad de asociaciones de productores que prestan servicios ecoturísticos en los municipios de San Agustín y Pitalito, departamento del Huila, Colombia*, de la Universidad Nacional Abierta y a Distancia UNAD, Pitalito, Colombia.

La investigación llegó a las siguientes principales conclusiones:

- La capacitación de personal especializado es un factor crítico y la oferta existente se basa principalmente en el alojamiento y la alimentación de los turistas, que utilizan los servicios de las fincas para hacer los recorridos a los sitios arqueológicos y naturales. Esta es una oportunidad de mejora, que requieren todos los prestadores de servicios en la zona, para mejorar el servicio y combatir la informalidad.
- Se concluyó que el turismo rural comunitario, en las condiciones actuales no es competitivo y que a pesar de su enorme potencial, es un sector poco desarrollado que requiere de inversiones cuantiosas para convertirse en una alternativa real de mejoramiento de las condiciones de vida de las comunidades rurales.
- Otra oportunidad de mejora se relaciona con los canales utilizados para promocionar y vender los servicios. Esto va relacionado directamente con la asociatividad, pues solo uniendo esfuerzos a nivel local, los grupos que ofertan turismo rural comunitario pueden llegar a ser reconocidos, sus servicios ofertados a nivel nacional e internacional y pueden incidir y participar en las redes.

- c) Calderón (2015), en su trabajo titulado: *Análisis de la Competitividad empresarial en las Pymes del sector del calzado del Barrio el Restrepo*

de la Ciudad de Bogotá, a partir del Factor Humano, de la Universidad Nacional de Colombia, Bogotá, Colombia.

La investigación llegó a las siguientes principales conclusiones:

- La capacitación formal del capital humano en diferentes áreas del conocimiento, así como el tipo de contratación influye de una manera significativa en la competitividad de las PYMES de estas organizaciones.
- Durante la investigación cualitativa de campo en el barrio el Restrepo y con el uso de entrevistas a profundidad, notas de campo, bitácoras y fotografías se encontró que en estas organizaciones se encuentra capital humano artesanal que carece de capacitación formal y que ha aprendido a realizar su labor empíricamente. Sin embargo, la teoría enuncia que la educación formal en el capital humano es importante para alcanzar mejores niveles de productividad, autores desde Adam Smith hasta Brady en 1989 consideran que sin educación en el capital humano de las organizaciones es imposible llegar al crecimiento económico.
- De la misma manera, se encontró que además de que el oficio de la fabricación del calzado se realiza de forma artesanal, este ha sido heredado de sus padres, quienes les enseñaron este oficio como una forma de ganarse la vida, muchos de estos abandonaron el colegio y otros la universidad para dedicarse a este oficio, lo que nos muestra que para estas personas la educación resta de importancia con respecto al trabajo, y esto trae consecuencias para que estas empresas puedan crecer y progresar en el futuro.
- No menos importante, también hemos visto que estas personas en su totalidad tienen sueños y metas relacionados con el crecimiento de su empresa, exportar, comprar una casa y pensionarse, pero sobre todo que sus hijos e hijas y las siguientes generaciones continúen con el legado de producción de calzado, y

que el oficio del zapatero no quede olvidado en el pasado. Por el contrario, ellos desean que sus PYMES continúen y lleguen a ser grandes empresas familiares de las cuales puedan vivir sus descendientes. Sin embargo, estos sueños en la realidad no se ven fáciles de alcanzar pues este capital humano, que es en gran medida un factor importante para la competitividad de estas organizaciones, no tiene ni la capacitación adecuada ni el interés de aprender formalmente nuevas herramientas para manejar su empresa, en áreas como administración, contabilidad, computación e inglés así como de áreas de la producción del calzado mismo como la guarnición, el diseño, la soladura y el manejo de cueros. Por su parte, ellos prefieren llevar la información comercial y de producción de su empresa manualmente, usando cuadernos y libretas, lo cual genera demoras y olvidos de entregas de pedidos, así como inexactitud a la hora de hacer cuentas y saber cuánto les cuesta en realidad la producción de un par de zapatos, ocasionando que en varias ocasiones terminen por vender a pérdida; es decir que vendan sus productos a un precio menor que el costo de producción.

2.1.2 Antecedentes nacionales

- a) Gonzales (2013), en su trabajo titulado: *Gestión Empresarial y Competitividad en las Mypes del Sector Textil en el Marco De La Ley N° 28015 en el Distrito de la Victoria - Año 2013*, de la Universidad de San Martín de Porres, Lima, Perú.

La investigación llegó a las siguientes principales conclusiones:

- El mayor porcentaje de las empresas de este rubro no cuenta con una adecuada aplicación de los factores como tecnología, capacidad de gestión, logística empresarial e innovación lo que no favorece la evaluación de la gestión empresarial.

- La gran mayoría de las empresas cuenta con un deficiente o inexistente planeamiento empresarial lo que hace que influya negativamente en el mercado local y extranjero.
 - Un gran número de empresas no cuenta con una organización empresarial, lo que les lleva a dejar de lado oportunidades de atender grandes pedidos, desaprovechando la posibilidad de asociarse con otras empresas en el marco de la Ley N° 28015 (ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa).
 - La mayoría de las empresas no cuenta con una apropiada política empresarial, imposibilitando acceder a un financiamiento a través de las diversas entidades financieras.
- b) Nahuamel (2013), en su trabajo titulado: *Competitividad de la Cadena Productiva de Café Orgánico en la Provincia de la Convención, Región Cusco*, de la Universidad Nacional Agraria la Molina, Lima, Perú.

La investigación llegó a las siguientes principales conclusiones:

- La competitividad del sector depende de todos los componentes de la cadena productiva. Esta integralidad está basada en el enfoque de sistemas de producción y ha permitido visualizar los elementos positivos y negativos que intervienen en la producción y comercialización del café orgánico. Además, antes que los productores sean buenos comercializadores, tienen que ser primero buenos productores.
- Según el Ministerio de Agricultura en el año 2011, la producción total de café en la región Cusco fue de 53,548 toneladas de las cuales el 94% proviene de la provincia de La Convención. En la zona de estudio, existen 5,526 productores orgánicos con 198,077 quintales, rendimiento en grano de 74%, y rendimiento de producción de 1400 kg/ha, con cinco organizaciones dedicadas a la exportación de café orgánico, de las cuales la Cooperativa Agraria Cafetalera (COCLA), exporta más del 80% con 4150 productores certificados.

- La capacidad productiva de café orgánico se puede elevar a 328,272 quintales es decir al 30% por ciento de la producción de la provincia de la Convención debido a que la zona tiene excelentes condiciones agroecológicas para la producción de este cultivo, sin embargo el elevado costo de producción y la escasez de mano obra, así como la carencia de infraestructura adecuada son los principales dificultades.
- Los costos de producción en la zona de estudio son competitivamente débiles, es decir son elevados debido a la escasez de mano de obra, originado por la demanda de mano de obra no calificada que requieren los municipios distritales, pagándose el jornal de 30 a 35 nuevos soles, en lo que se refiere a costos de certificación se cotiza en 2.00 dólares americanos por quintal (46 kg) y el costo de transporte de la ciudad de Quillabamba-Cusco-Lima es de 11.96 nuevos soles por quintal (0.26 nuevos soles/kg.).
- Los factores competitivos que se ha identificado en la cadena productiva del café orgánico en la provincia de la Convención son en su mayoría en la fase de producción agraria como son la zona agroecológica apropiada produciendo café orgánico de calidad, el alto grado de asociatividad que existe en la zona, y la calidad de café ha ido mejorando, habiéndose logrado la denominación de origen como Café Machupicchu Huadquiña, esto sumado a la adecuada infraestructura de procesamiento que, le permite competir en mercados internacionales.
- Los procesos críticos que se han identificado en la cadena productiva de café orgánico de la provincia de la Convención está referido al proceso de beneficio, los productores de café tienen prácticas de beneficio inadecuadas (sobre todo si las condiciones climáticas en la etapa del secado es adverso) esto sumado a la infraestructura incompleta se traduce en mala calidad del café en taza. Así mismo al escaso y elevado costo de mano de obra que existe en la época de cosecha del café, trae como consecuencia

que en algunos casos no llegan a cosechar toda la producción ocasionando pérdidas económicas.

- La certificación orgánica y el sello son otorgados por instituciones imparciales y técnicamente solventes, siendo una garantía para todos: desde el productor primario hasta el consumidor. Los segmentos de mercado creados y regulados por certificaciones y sellos, no sólo pagan precios mayores que el estándar, también son más estables y previsibles. Así, otorgan certidumbre a todos los participantes, pues en algunos casos definen precios reguladores y en otros operan mediante acuerdos y contratos.
- c) Casafranca & Pahuachon (2014), en su trabajo de investigación titulado: *Factores que Limitan la Competitividad de las Asociaciones de Productores Quinoa Orgánica*, de la Universidad San Martín, Lima, Perú.

La investigación llegó a las siguientes principales conclusiones:

- De acuerdo a los resultado de la investigación se puede afirmar que los factores que limitan la competitividad de la producción de quinua orgánica en grano en las asociaciones de llave y Cabana en Puno se encuentran presentes en todos los determinantes y auxiliares del diamante de la competitividad de Michael Porter, destacando principalmente los determinantes gobierno, condición de los factores y sectores afines y auxiliares.
- Una condición determinante es la escasez de sistemas de riego tecnificado ocasionado por déficits del recurso hídrico. Por otra parte, se han encontrado deficiencias en infraestructura de telecomunicaciones (uso de solo celulares en algunos casos) y caminos rurales y vías de transporte conformadas por trochas en mal estado con altos niveles de dificultad de ruta.
- La insuficiencia de programas de capacitación y tecnificación del capital humano, participación incipiente de las instituciones

técnicas y universidades en temas de innovación y know how sobre procesos productivos y la insuficiencia de tecnología y maquinaria especializada en el campo (deterioro por antigüedad, la falta de conocimiento de implementación y uso y los costos elevados de alquiler) influyen negativamente en el cumplimiento los estándares de calidad, manejo de cultivo y rendimientos provocando pérdidas económicas considerables y retrasos en la producción.

- La condición de los factores básicos está limitada por las condiciones climáticas adversas que año a año ocasiona pérdidas de hasta el 100% de la producción, la contaminación de las fuentes hídricas por la minería informal que origina la escasez del recurso hídrico y la pérdida de la calidad de suelos por la sobreexplotación del terreno y la ausencia de aplicación de abonos que recuperen el terreno. Por último, identificamos la insuficiencia de semillas de calidad adaptadas a las características de los suelos y el costo elevado para su adquisición.

2.1.3 Antecedentes locales

- a) Llacchuas (2016), en su trabajo de investigación titulado: *Análisis de las Limitantes en la Competitividad de la Cadena Productiva de la Tara (caesalpinia spinosa) en la Región de Apurímac*. de la universidad José María Arguedas, Apurímac, Perú.

La investigación llegó a las siguientes principales conclusiones:

- En el estudio se logró determinar las restricciones comerciales, organizacionales, tecnológicas para promover el crecimiento y desarrollo orientados al fortalecimiento de la competitividad de los actores de la cadena.
- En el departamento de Apurímac, en el ámbito de estudio de las cinco provincias se cuantificó y describió los productos,

subproductos, ofertas, demanda, precio y competencia de la cadena productiva de la tara en la región Apurímac.

- Con las restricciones encontradas en la producción de tara se han planteado estrategias de acción en función de los objetivos estratégicos para mejorar la organización de los actores de la cadena.
- b) Peceros (2017), en su trabajo titulado: *Análisis de las Restricciones que Influyen en la Competitividad de la Cadena Productiva de Papas Nativas (solanum tuberosum) en la Región Apurímac*. de la universidad Nacional José María Arguedas, Apurímac, Perú.

La investigación llegó a las siguientes principales conclusiones:

- Se identificaron los puntos críticos en la cadena productiva de papa nativa, llevando a la elaboración de las matrices ofensivas y defensivas, tomadas a partir del análisis del FODA, determinándose que la cadena productiva de papa nativa es una cadena con un ambiente atractivo en el que existe mayores oportunidades externas en beneficio de la cadena productiva de papa nativa.
- Se logró generar propuestas y estrategias con el objetivo de Ampliar la competitividad de la cadena productiva de la papa nativa en la región Apurímac, a través del fortalecimiento de capacidades y de las asociaciones de productores de papa nativa, a través de un mayor compromiso y manejo de recursos para obtener mejor rentabilidad.
- Se logró identificar y analizar las estrategias con instituciones que permitan una articulación para el fortalecimiento de la cadena productiva de papas nativas en la región Apurímac.

2.2 Marco Teórico

2.2.1 Definición de competitividad

Según Vizcarra (2014), “Característica que permite a un productor estar en el mercado y vender su producción debido a sus bajos costos y consecuentemente, sus bajos precios.” (p.60).

Otra definición de Porter (2003), “las empresas de una nación deben pasar de competir sobre ventajas comparativas (bajo costo de mano de obra o de recursos naturales) a competir sobre ventajas competitivas que surjan a partir de productos y procesos únicos” (p. 25).

2.2.2 Niveles de competitividad

a) A nivel de la empresa

Una empresa es competitiva si es capaz de formular y aplicar estrategias que la lleven a una posición de mercado sostenida o ampliada en el segmento industrial en que opera. (Ferraz, Koopfer & Looty, 2004, pp. 91-93).

b) A nivel regional

Es la función de generar mayor empleo de calidad y bien remunerado, la producción de bienes y servicios que no atentan contra el medio ambiente y con una alta elasticidad de ingreso de la demanda, con un crecimiento económico positivo, y la tendencia a una especialización sectorial y a mejorar su posición en el sistema urbano nacional (Sobrino, 2002, p. 8).

c) A nivel industrial

La competitividad industrial es una medida de la capacidad inmediata y futura del sector industrial para diseñar, producir y vender bienes cuyos atributos logren formar un paquete más atractivo que el

de productos similares ofrecidos por los competidores: el juez final es el mercado. (European Management Forum, 1980, citado en Berdugo, 2014, p.166).

d) A nivel de país

La competitividad de un país se asocia con la capacidad que se tiene para penetrar los mercados internacionales a través del incremento de sus exportaciones, de superar las pruebas de los mercados internacionales, con el fin de aumentar el PIB total y el per cápita, elevar el nivel de vida de la población, erradicar la pobreza, disminuir el desempleo, incrementar el ingreso real de las personas en el largo plazo. (Berdugo, 2014, p.166).

2.2.3 Enfoques de la competitividad

a) Competitividad estructural

Los elementos medulares de este concepto son el énfasis en la “innovación”, como factor central del desarrollo económico y el logro de la competitividad, al cual deben contribuir: una organización empresarial capaz de activar los potenciales de aprendizaje e innovación en todas las áreas de una empresa, redes de colaboración orientadas a la innovación y apoyadas por diversas instituciones y un contexto institucional con capacidad para fomentar la innovación. (Esser, Hillebrand, Messner y MeyerStamer, 1996, p.40).

b) Competitividad sistémica

Este enfoque se basa en que existen 4 niveles analíticos determinantes de la competitividad y menciona que los países más competitivos poseen: en el nivel meta, estructuras básicas de organización jurídica, política y económica, capacidad social de organización e integración, y capacidad de los actores para la interacción estratégica; un contexto macro que exige mayor eficacia de

las empresas; un nivel meso estructurado donde el estado y los actores sociales desarrollan políticas de apoyo específico fomentan la formación de estructuras y articulan los procesos de aprendizaje a nivel de la sociedad y por último en el nivel micro un gran número de empresas que buscan simultáneamente la eficiencia, calidad, flexibilidad y rapidez de reacción, estando muchas de ellas articuladas en redes de colaboración recíproca. (Esser et al, 1996, p.41).

c) El enfoque de la competitividad de Michael Porter.

La preocupación de Porter por el tema de la competencia, y que desembocó en la construcción y desarrollo del concepto de la ventaja competitiva y sus determinantes, la competitividad de una nación, argumenta, depende de la capacidad de su industria para innovar y mejorar. Las empresas logran ventaja frente a los mejores competidores del mundo a causa de las presiones y los retos. Se benefician de tener rivales nacionales fuertes, proveedores dinámicos ubicados en el país y clientes nacionales exigentes. (Porter, 1999, p. 163).

2.2.4 Concepto de competitividad empresarial

Se dice que la competitividad se define como: “la capacidad de una empresa u organización de cualquier tipo para desarrollar y mantener unas ventajas comparativas que le permiten disfrutar y sostener una posición destacada en el entorno socio económico en que actúan” (Gonzales, 2013, p.43).

Otro concepto sobre competitividad define que “la competitividad de una empresa se deriva de su ventaja competitiva en los métodos de producción y organización (precio y calidad del producto final) frente a sus competidores específicos” (Musik & Romo, 2004, p.203).

Según la opinión de (Mas et al., 2007), “es la capacidad por parte de las empresas de mantener o aumentar la rentabilidad en las condiciones que prevalecen en el mercado” (p.19).

La competitividad es la necesidad de las organizaciones de sostenerse y consolidarse dentro de sus mercados, teniendo como indicador el porcentaje de participación (de sus bienes y servicios) en ellos, a partir de una concepción sistemática que incorpora elementos económicos, empresariales, políticos y socioculturales (Malaver, 1999, citado en Cabrera et al., 2011, p.23).

En definitiva, la competitividad empresarial requiere un equipo directivo dinámico, actualizado, abierto al cambio organizativo y tecnológico, y consciente de la necesidad de considerar a los miembros de la organización como un recurso de primer orden al que hay que cuidar. Sin embargo, se puede afirmar que este suele ser uno de los puntos débiles de un elevado número de empresas que ha desaparecido o tienen problemas de supervivencia. Como sabemos, el equipo directivo determina en gran medida la actitud de los miembros de la organización hacia el trabajo (Pérez, 2008, p.10).

Otra definición sobre competitividad señala que “una empresa es competitiva si es capaz de formular y aplicar estrategias que la lleven a una posición de mercado sostenida o ampliada en el segmento industrial en que opera” (Ferraz, Koopfer & Looty, 2004, pp. 91-93).

Además, Porter (1999), insiste en la importancia del proceso productivo como criterio determinante de la competitividad (p.67).

2.2.5 Principales factores determinantes de la competitividad:

La competitividad se logra a través de un proceso continuo que va más allá de la productividad y representa un desafío centrado en generar y fortalecer las capacidades productivas, organizativas y de marketing para enfrentar de manera exitosa todos los cambios del entorno empresarial y alcanzar niveles de desarrollo más elevado (Demuner & Mercado, 2012).

Los factores determinantes de la competitividad son un conjunto de medios para evaluar la eficiencia de la organización, cuyo propósito es alcanzar metas específicas, la principal es la competitividad. Según Demuner & Mercado 2012, en su investigación determino 6 principales determinantes: tecnología de la estructura productiva, sistema de administración, gestión de calidad, mercado, gestión financiera y sistema de información.

Con respecto a los factores que determinan la competitividad Leal & Labarca (2013), mencionan lo siguiente:

La mayoría de las pymes estudiadas se caracterizan por presentar rezago tecnológico, dificultad para financiamiento, escasos vínculos comerciales, reducida participación en el mercado, estilos gerenciales conservadores, personal con poca capacitación y poca disposición para llevar a cabo procesos de innovación y cooperación empresarial. Por el contrario, aquellas que han logrado un desarrollo exitoso se han apoyado en factores como la calidad de sus productos, precios competitivos, adecuada gestión del recurso humano, incorporación de tecnología avanzada, rapidez en los plazos de entrega, capacidad de respuesta, adecuados sistemas de información y fuertes lazos comerciales (p.151).

Diversos autores mencionan diferentes factores relacionados con la competitividad esto de acuerdo al sector al cual se dedica cada organización, ya sea al sector de producción, industria, manufactura entre otros; es por ello que se realizó las comparaciones correspondientes y se trabajó con 6 principales factores las cuales se adaptan al tipo de organización en el cual se trabajó y se desarrollaran a continuación:

a) Tecnología e infraestructura

Claver, Llopis, Molina, Conca & Molina (2009), la tecnología se configura como una variable estratégica capaz de proporcionar oportunidades competitivas a las organizaciones que sepan utilizarlas adecuadamente (p.127).

La manera de que una empresa sea más competitiva es invertir en tecnología para estar al nivel de sus competidores e incluso superarlos. Por lo tanto la tecnología permite a los directivos aprovechar y estar pendientes de las oportunidades del mercado tanto nacional como internacional quienes cada vez resultan más desafiantes lo que conlleva a las posibilidades de expansión y apertura de nuevas oportunidades de negocio (Castro, 2016).

La infraestructura es un conjunto de bienes de capital que aun no siendo utilizados directamente en el proceso de producción, sustenta la estructura productiva y contribuye a mejorar de forma efectiva las relaciones sociales, las actividades económicas individuales y colectivas y el intercambio de bienes y servicios, teniendo además la peculiaridad de suministrar simultáneamente servicios a múltiples usuarios o al conjunto de la sociedad en caso de ser un bien público (Pópulo & Gil, 2002, p.176).

La incorporación de la tecnología en las pymes, es fundamental para que estas puedan mantenerse vigente y puedan perdurar en el tiempo; puesto que la tecnología le permite a las pequeñas y medianas empresas competir codo a codo con las grandes organizaciones ya que facilitan que sus sistemas sean más eficientes y que se puedan optimizar para mejorar sus operaciones e incluso abordar un público internacional, apoyando una cultura de innovación (Tala, 2018).

b) Liderazgo

Para Huerta & Rodríguez (2006), el liderazgo es la influencia interpersonal orientada hacia el logro de metas, mediante la comunicación que permite la realización coordinada de los trabajos orientados por una dirección compartida dentro de una organización.

Hunter (citado en Madrigal, 2009), sostiene que el liderazgo es el arte de influir sobre la gente para que trabaje con entusiasmo en la consecución de objetivos en pro del bien común.

Uno de los factores esenciales que determinan la competitividad dentro de las organizaciones es la habilidad que tienen los directivos para generar estrategias y adaptarse a los cambios del entorno, donde su carácter, actitudes, competencias y comportamientos determinan esa habilidad, representando un factor de éxito. Esto implica que el directivo juega un papel muy importante como principal actor en la PYME ya que tiene a su cargo la toma de decisiones y el desarrollo e implementación de estrategias que conducen el futuro de la organización, donde la falta de habilidades apropiadas para dirigir un negocio pueden llevar al fracaso de la organización (López & Contreras, 2009, p.2).

“En el caso de las micro, pequeñas y medianas empresas, se requiere una buena gestión para incrementar la competitividad, por lo tanto, dada la naturaleza de este tipo de empresas, un factor clave para lograrlo radica en un óptimo liderazgo” (López, Ulibarri & Canto, 2017).

c) Ventajas competitivas

La conceptualización de ventaja competitiva nos indica que esta constituye una destreza o habilidad especial que logra consolidar una empresa y que permite desarrollar uno o más factores diferenciales en sus operaciones, sus productos y/o servicios lo que la coloca en una posición preferente en los ojos del mercado (Ediciones Díaz de Santos S.A, 1996, p.45).

Para Sevilla (s.f), una ventaja competitiva es: “cualquier característica de una empresa, país o persona que la diferencia de otras colocándole en una posición relativa superior para competir. Es decir, cualquier atributo que la haga más competitiva que las demás”.

Además Ediciones Díaz de Santos S.A (1996), menciona que: “para poder subsistir en el mercado competitivo las empresas deben

necesariamente, superar a sus competidores y para ello necesitan crear y consolidar ventajas competitivas sostenibles” (p.10).

d) Recursos humanos

La competitividad no es más que lograr que una organización se mantenga y permanezca en el mercado a largo plazo; para ello necesita desarrollar diversos factores que ayuden a lograr dicho objetivo. Uno de esos factores son los recursos humanos ya que se dice que el éxito de las organizaciones se basa en la gestión estratégica del recurso humano. Boyero (s.f) afirma:

Cuando se cuenta con un personal motivado y cualificado, se podrá hablar de una organización altamente competitiva, puesto que hay placer en el desarrollo de las actividades y, por tanto, se ofrecen aquellos elementos esenciales para brindar satisfacción de las necesidades y expectativas que tienen tanto los usuarios internos como externos (p.66).

La competitividad de las organizaciones actuales la proporcionan los recursos humanos de las empresas, que de forma continua tratan de reinventar sus procesos y sistemas con vistas de hacerlo eficientes y competitivos no solo desde el punto de vista funcional, sino también desde un punto de vista actitudinal que revolucione literalmente la forma de hacer (Araujo & Brunet, 2012, p.10).

Es así que aquellas organizaciones que pretenden llegar a ser exitosas y poder competir en mundo lleno desafíos necesariamente deben enfatizarse en el manejo adecuado del talento humano. Boyero (s.f), “son las personas el valor más importante que tiene cualquier organización, puesto que son ellos quienes con su trabajo coadyuvan a alcanzar los objetivos comunes establecidos en su proceso de agrupación para así lograr el desarrollo, crecimiento y éxito organizacional” (p.53).

e) Capacidad productiva

Según Fullana & Paredes (2008), es la capacidad potencial de un proceso, de una planta industrial o de las instalaciones de una empresa; en otras palabras la cantidad de producción que se puede obtener con unos determinados medios estructurales disponibles: equipos, instalaciones, personal, materia prima (p.342).

Asimismo Chase, Jacobs & Aquilano (2009), lo definen como: “la cantidad de producción que un sistema puede conseguir en un determinado periodo donde se debe tener en cuenta la entrada de recursos y salidas de productos” (p.122).

La capacidad productiva es un elemento determinante para la capacidad de respuesta rápida de la organización y por ende de su competitividad, diferentes aspectos dentro de la capacidad productiva son importantes para garantizar la competitividad empresarial como muestra de la efectividad del desempeño de la organización (Camacho & Gil, 2017, p.3)

Para Conalap (2016), la capacidad de producción representa la capacidad instalada más los recursos materiales, humanos y financieros disponibles (p.61).

La capacidad productiva es la respuesta de un sistema productivo o de servicio ante un estímulo del entorno; es decir la máxima cantidad de producto o servicio que una unidad productiva puede rendir en determinado periodo de tiempo . Cuando se trata de un sistema de producción la capacidad se mide por toneladas por hora, revoluciones por minuto (Camacho & Gil, 2017, p.10).

f) Estrategia empresarial

Maldonado (2016) afirma: “estrategia empresarial es la movilización de todos los recursos de la empresa en conjunto, para

tratar de alcanzar objetivos a largo plazo y su propósito es mejorar su posición respecto a sus competidores” p.42.

Asimismo Tarziján (2008), menciona que: “la estrategia empresarial requiere que la empresa lleve a cabo algunas acciones y actividades que sean diferentes de las realizadas por los competidores ya que solo así obtendrá un rendimiento mayor y podrá competir en el mercado” (p.18).

Se debe recordar que la estrategia empresarial es de vital importancia para cualquier empresa ya sea pequeña o grande, para lo cual una buena estrategia debe integrar las metas de la organización, las políticas, y la táctica en un todo cohesivo, debe conectar a la visión con la misión y las probables tendencias futuras y por último se debe basar en realidades del negocio además debe ser apropiada para sus recursos, objetivos y circunstancias ambientales; su objetivo principal es poner a la organización en una posición tal, que le facilite realizar su misión con eficacia y eficientemente (Maldonado, 2016, p.10).

El objetivo central de la estrategia es que la organización tenga un posición distintiva dentro del mercado, para lo cual requiere generar asimetrías con sus competidores; estas deben ser planificadas de forma coherente, es decir la propuesta de valor debe estar alineada con los recursos y capacidades que tiene la organización (Tarziján, 2008, p.19).

2.2.6 Análisis de la competitividad

Según la teoría sistémica de Porter (1993), distingue 4 niveles de análisis cuyo fin es analizar el nivel competitividad los cuales son: el nivel ‘meta’, el nivel ‘macro’, el nivel ‘meso’ y el nivel ‘micro’.

Pero lo que nos interesa en este estudio es a nivel de la empresa (a nivel micro):

a) A nivel micro

Se dice que “se refiere a los requerimientos tecnológicos e institucionales, está constituido por la capacidad empresarial para desarrollar procesos de mejora continua y asociaciones y redes de empresas”(Cepal, Citado por Berdugo, 2014, p.171).

Además Berdugo (2014), menciona que “este nivel contiene capacidad de gestión, estrategias empresariales, gestión de la innovación, mejores prácticas en el ciclo completo de producción, integración en redes de cooperación tecnológicas, logística empresarial, interacción de proveedores y productores” (p.171).

2.2.7 Asociaciones en el Perú

2.2.7.1 Asociatividad

Se entiende por asociatividad: “La organización voluntaria y no remunerada de individuos o grupos que establecen un vínculo explícito, con el fin de conseguir un objetivo común” (Centro de Exportaciones e Inversiones, 2010, p.2).

Según Castrillón (2015) “Es la voluntad de más personas, familias o comunidades de unirse para enfrentar juntos problemas comunes, construir soluciones y satisfacer necesidades para todos”.

2.2.7.2 Asociación

Según Castrillón (2015) son grupos de personas, comunidades, los cuales se han unido para luchar por los intereses comunes de grupo, como por ejemplo: producción, comercialización, acceso a créditos, educación, obras de infraestructura, etc.

Además se menciona que “asociación es una organización estable de personas naturales o jurídicas, o de ambas, que a través de una actividad común persigue un fin no lucrativo” (Código Civil Peruano, 200, art.80).

2.2.8 Producción orgánica en el Perú

2.2.8.1 Agricultura orgánica

Esta forma alternativa de producción, conocida también como biológica o ecológica, no utiliza fertilizantes de síntesis, ni pesticidas, respeta las relaciones existentes en la naturaleza (incluyendo dentro de ella al ser humano), propicia la conservación de los recursos naturales y el medio ambiente, contribuye con la salud de los productores y consumidores y constituye a la vez una puerta para un nuevo modelo de desarrollo rural, más justo próspero y sostenible. (Programa Nacional de Agricultura, 200, p.7).

2.2.8.2 Quinua orgánica

La quinua es un grano andino perteneciente a la familia Amaranthaceae, que es cultivada desde tiempos ancestrales en los Andes. Bolivia y Perú son los países donde se ha desarrollado la mayor diversidad de este cultivo y cubren aproximadamente el 80% de la demanda internacional. Debido a su gran capacidad de adaptación a condiciones ecológicas extremas, este grano también se cultiva en más de 50 países en todos los continentes, en diferentes pisos y zonas agroecológicas. En Sudamérica se cultiva en zonas que van desde el nivel del mar hasta los 4 000 m.s.n.m., pero su producción se centra principalmente en la zona alto andina de Argentina, Bolivia, Chile, Ecuador y Perú. (Tapia et al., 1979, p. 143).

2.2.8.3 Exportación de quinua orgánica en el Perú

La quinua es un grano que se produce hace muchos siglos en el Perú, sin embargo en los años noventa la producción cayó por debajo de las 20 mil toneladas, pero a partir de los años 2000 empieza su revalorización alimenticia. Ante una mayor demanda, la producción se eleva alrededor de las 30 mil toneladas y paralelamente se empieza a exportar tímidamente porque la mayor parte de la producción sigue orientada hacia el mercado interno. En el año 2010 la producción supera las 40 mil toneladas, en el 2012 pasa las 44,2 mil toneladas, y se logra exportar 10 mil toneladas (MINAGRI, 2017, p.3).

2.3 Marco Conceptual

Agricultura orgánica

La agricultura orgánica es un sistema de producción mediante el cual se realiza un manejo adecuado de los recursos naturales, sin la utilización de productos químicos, manteniendo así la fertilidad del suelo y la diversidad biológica.

Asociación

Unión de varios individuos para conseguir un objetivo.

Asociación de productores

Tienen por objeto hacer el mercadeo de productos agropecuarios y a su comercialización en los centros de consumo que resultaren en forma proporcional a sus aportes. Se pretende con ellos incidir sobre los precios, en favor de los productores y consumidores, igualmente racionalizar la consecución de los recursos crediticios.

Asociado

Toda persona que se vincula con otra u otras con el fin de buscar beneficios comunes aunando esfuerzos y capital, creando además una relación jurídica de subordinado a la voluntad de la colectividad, relación de la cual surgen derechos y obligaciones.

Cadena de valor

La cadena de valor es una herramienta estratégica usada para analizar las actividades de una empresa y así identificar sus fuentes de ventaja competitiva.

Capacidad productiva

Es la cantidad de producto que puede ser obtenido en una determinada unidad productiva durante un cierto periodo de tiempo.

Capacidad tecnológica

Es el conjunto de conocimientos y habilidades, es el eslabón de enlace entre el capital, la fuerza de trabajo y el factor tierra.

Competitividad

La competitividad es la capacidad de una persona u organización para desarrollar ventajas competitivas con respecto a sus competidores y obtener así, una posición destacada en su entorno.

Competitividad empresarial

Es la capacidad de una organización de mantener sistemáticamente ventajas comparativas, es decir sus habilidades, recursos, conocimientos y atributos que le permitan alcanzar, sostener y mejorar una determinada posición en el entorno económico.

Demanda

La demanda se define como la total cantidad de bienes y servicios que pueden ser adquiridos en los diferentes precios del mercado por un consumidor o más.

Directivo

Conjunto de personas que dirigen o gobiernan una empresa, institución, agrupación, corporación.

Eficacia

Es la capacidad de lograr el efecto que se desea o se espera, sin que priven para ello los recursos o los medios empleados.

Eficiencia

Capacidad para lograr un fin empleando los mejores medios posibles.

Estado

El Estado es la organización política, dotada de poder soberano e independiente, que integra la población de un país en la unidad jurídica de los individuos que constituyen un pueblo que vive al abrigo de un territorio y bajo el imperio de una Ley, con el fin de alcanzar el bien común.

Exportación

Es el envío de un producto o servicio a un país extranjero con fines comerciales, estos envíos se encuentran regulados por una serie de disposiciones legales y controles impositivos que actúan como marco contextual de las relaciones comerciales entre países.

Flexibilidad productiva

Se refiere a la capacidad de adaptación de la producción sin incurrir en costes elevados. Esta forma de flexibilidad, central en las preocupaciones de la dirección de la producción, se orienta a la capacidad de producir nuevos productos, de cambiar la proporción de cada producto dentro de la producción total y de variar el volumen de producción según las necesidades del mercado.

Gestión

Es la asunción y ejercicio de responsabilidades sobre un proceso (es decir, sobre un conjunto de actividades) lo que incluye: la preocupación por la disposición de los recursos y estructuras necesarias para que tenga lugar, y la coordinación de sus actividades.

Innovación empresarial

Es la introducción de nuevos productos o servicios en el mercado y también a la organización y gestión de una empresa.

Mercado

El Mercado es el lugar destinado por la sociedad en el que vendedores y compradores se reúnen para tener una relación comercial, para esto, se requiere un bien o servicio que comercializar, un pago hecho en dinero y el interés para realizar la transacción.

Organización

Las organizaciones son estructuras administrativas creadas para lograr metas u objetivos por medio de los organismos humanos o de la gestión del talento humano y de otro tipo, y están compuestas por sistemas de interrelaciones que cumplen funciones especializadas.

Proceso productivo

Se define como aquellas operaciones que se llevan a cabo y que son ampliamente necesarias para concretar la producción de un bien o de un servicio.

Producción

Se denomina producción a cualquier tipo de actividad destinada a la fabricación, elaboración u obtención de bienes y servicios, en tanto la producción es un proceso complejo, requiere de distintos factores que pueden dividirse en tres grandes grupos, a saber: la tierra, el capital y el trabajo.

Recursos humanos

Los recursos humanos de una organización son una función y/o departamento del área de gestión y administración de empresas que organiza y maximiza el desempeño de los funcionarios, o capital humano, en una empresa u organización con el fin de aumentar su productividad.

Rentabilidad

La rentabilidad hace referencia a los beneficios que se han obtenido o se pueden obtener de una inversión que hemos realizado previamente.

Tecnología

La tecnología es el conjunto de conocimientos con las que el hombre desarrolla un mejor entorno, más saludable, agradable y sobre todo cómodo para la optimización de la vida.

Ventajas competitivas

Se denomina ventaja competitiva a una ventaja o característica que una compañía tiene respecto a otras compañías competidoras, lo que la hace diferente y permite atraer más consumidores.

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 Hipótesis

Bernal (2010), menciona que “las investigaciones de tipo descriptivo no requieren formular hipótesis; es suficiente plantear algunas preguntas de investigación que, como ya se anotó, surgen del planteamiento del problema, de los objetivos y, por supuesto, del marco teórico que soporta el estudio” (p.136).

No todas las investigaciones cuantitativas plantean hipótesis. Las investigaciones cuantitativas que formulan hipótesis son aquellas cuyo planteamiento define que su alcance será correlacional o explicativo, o las que tienen un alcance descriptivo, pero que intentan pronosticar una cifra o un hecho (Hernández, Fernández & Baptista, 2010, p.92).

En el caso de la presente investigación, no se pronostica ningún hecho tampoco existe correlación de variables por lo tanto no se planteó hipótesis.

3.2 Variables

Hernández, Fernández & Baptista (2014), mencionan que una variable es una propiedad que puede fluctuar y cuya variación es susceptible de medirse u observarse (p.105).

Variable única: Competitividad

3.3 Operacionalización de variables

Respecto a la operacionalización de variables, “es traducir la variable a indicadores, es decir, traducirlos conceptos hipotéticos a unidades de medición” (Bernal, 2010, p.141).

Variable	Definición Conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores
Variable única: Competitividad	Es la capacidad de una empresa u organización de cualquier tipo para desarrollar y mantener unas ventajas comparativas que le permiten disfrutar y sostener una posición destacada en el entorno socio económico en que actúan(Gonzales, 2013, p.43)	Es la capacidad que tiene una organización de mantenerse estable y sostenidamente en el mercado en el que se desarrolla., implementando estrategias de innovación tanto en sus sistema de organización y producción	Tecnología e infraestructura	Maquinaria agrícola
				Medios de transporte
				Equipo de computo
				Vías de comunicación
				Equipos industriales
			Liderazgo	Gestión
				Capacidad de comunicación
				Capacitación
				Confianza
				Trabajo en equipo
			Ventajas competitivas	Calidad de talento humano
				Política de precios
				Valor agregado
				Producción orgánica
			Recursos humanos	Capacitación
				Satisfacción
				Confianza
				Compromiso
				Participación
			Capacidad productiva	Financiamiento
Tecnología productiva				
Calidad de abono				
Semilla certificada				
Estrategia empresarial	Planeamiento estratégico			
	Asociatividad			
	Convenios institucionales			
	Alianzas estratégicas			
	Flexibilidad productiva			

Fuente: Autoría Propia

3.4 Metodología

3.4.1 Enfoque

Cuantitativo

El presente trabajo de investigación se realizó bajo el enfoque cuantitativo porque se utiliza la recolección de datos para probar hipótesis con base en la medición numérica y el análisis estadístico, con el fin establecer pautas de comportamiento y probar teorías (Hernández, et al., 2014).

3.4.2 Tipo de estudio

Descriptivo

Los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis. Es decir, únicamente pretenden medir o recoger información de manera independiente o conjunta sobre los conceptos o las variables a las que se refieren y su objetivo no es indicar cómo se relacionan éstas (Hernández, et al., 2010).

3.4.3 Diseño de investigación

No experimental

El diseño de estudio para el presente trabajo de investigación es de diseño no experimental, donde la investigación se realiza sin manipular deliberadamente las variables, es decir solo se observa los fenómenos tal como se dan en su contexto natural, para luego de analizarlos (Hernández et al., 2014, p.152).

Transeccional descriptivo

Los diseños de investigación transeccional o transversal recolectan datos en un momento único. Su propósito es describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado (Hernández et al., 2014, p.154).

3.5. Población y muestra

3.5.1 Universo y/o población

Carrasco (2008) manifiesta respecto a la población: “Es el conjunto de todos los elementos que pertenecen al ámbito espacial donde se desarrolla el trabajo de investigación” (p.73)

La presente investigación tiene como población de estudio a 113 productores de quinua organizados en asociaciones del distrito de Andahuaylas

Tabla 1

Población conformada por los asociados de 6 asociaciones existentes en el distrito de Andahuaylas.

Asociación	N° Socios
Asociación de Productores Patrón Santiago de Sucaraylla	22
Asociación de Productores Agropecuarios Campo Verde de Pataccocho	21
Asociación de Productores de Virgen de Fatima de Ancaraylla - Andahuaylas	10
Asociación de Productores Agropecuarios Sontor Villa Progreso de Soñacancha	16
Asociación de Productores Virgen de Concepción - APVC	15
Asociación de Productores Orgánicos y Comercializadores Ccompicancha	29
Total de asociados	113

Fuente: Autoría propia en base a datos del Ministerio de Agricultura y Riego

3.5.1 Muestra

La muestra es un subgrupo de la población de interés sobre el cual se recolectarán datos, y que tiene que definirse y delimitarse de antemano con

precisión, además de que debe ser representativo de la población (Hernández, et al., 2014 p. 173)

La fórmula para calcular el tamaño de muestra cuando se conoce el tamaño de la población es la siguiente:

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

Dónde:

n: Tamaño de la muestra por estimar

Z: Nivel de confianza. (1.96)

p: Probabilidad de éxito (0.60)

q: Probabilidad de fracaso (0.40)

E: Margen de error (0.05)

N: Número total de la población (113)

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

$$n = \frac{1.96^2 * 0.60 * 0.40 * 113}{0.05^2(113-1) + 1.96 * 0.60 * 0.40}$$

n: 86.67

n: 87 productores (redondeando)

Para poder distribuir los 87 cuestionarios en las diferentes asociaciones se usará la siguiente tabla:

Tabla 2
Subpoblación de 113 asociados

Asociaciones	Población		Muestra	
Asociación de Productores Patrón Santiago de Sucaraylla	22	19%	17	19%
Asociación de Productores Agropecuarios Campo Verde de Pataccocha	21	19%	16	19%
Asociación de Productores de Virgen de Fátima de Ancscaraylla - Andahuaylas	10	9%	8	9%
Asociación de Productores Agropecuarios Sontor Villa Progreso de Soñacancha	16	14%	12	14%
Asociación de Productores Virgen de Concepción - APVC	15	13%	11	13%
Asociación de Productores Orgánicos y Comercializadores Ccompicancha	29	26%	23	26%
Total	113	100%	87	100%

Fuente: Autoría propia

3.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.6.1 Técnica de recolección de datos

3.6.1.1 Encuesta

La técnica utilizada para el recojo de datos en el presente trabajo de investigación fue la encuesta.

Asimismo Carrasco (2008), menciona que: “la encuesta viene a ser una técnica para la investigación social por excelencia, debido a su utilidad, versatilidad, sencillez y objetividad de los datos que con ella se obtiene” (p.313).

3.6.2 Instrumento de recolección de datos

3.6.2.1 Cuestionario

El instrumento que se utilizó para la recolección de datos fue el cuestionario ya que es la que más se adapta a los requerimientos de la presente investigación.

El cuestionario es un conjunto de preguntas diseñadas para generar los datos necesarios, con el propósito de alcanzar los objetivos del proyecto de investigación. Se trata de un plan formal para recabar información de la unidad de análisis objeto de estudio y centro del problema de investigación (Bernal, 2010, p.250).

Cuando se tiene población analfabeta, con niveles educativos bajos o niños que apenas comienzan a leer o no dominan la lectura, el método más conveniente de administración de un cuestionario es por entrevista, se recomienda utilizar entrevistas o cuestionarios autoadministrados con escalas

sencillas que se apliquen en grupos, con la asesoría de entrevistadores o supervisores capacitados. (Hernández, et al., 2010, p.243).

3.7. Métodos de análisis de datos

El análisis de información describirá los datos obtenidos en las asociaciones productoras de quinua en el distrito de Andahuaylas para ello se realizará el procesamiento de los datos obtenidos a través del instrumento de recolección en una hoja de cálculo Microsoft Excel para luego realizar el análisis estadística descriptiva con la ayuda del programa estadístico SPSS versión 24; una vez obtenido los resultados serán representadas mediante tablas y gráficos los cuales serán interpretados y analizados según las dimensiones de cada variable e indicador.

a) SPSS v24 (Statistical Package for the Social Sciences)

El programa SPSS versión 24, es uno de los softwares más utilizados en los trabajos de investigación por su fácil manejo y comprensión. Además de ser un potente método de tratamiento de datos y análisis estadístico el SPSS es una herramienta que no solo se usa en las ciencias básicas si no que hoy en día abarca múltiples áreas de estudio ya que puede trabajar con gran cantidad de información y datos.

El SPSS permite efectuar tanto análisis estadísticos básicos como avanzados, asimismo facilita crear un archivo de datos en una forma estructurada y también organizar una base de datos que puede ser analizada con diversas técnicas estadísticas; a pesar de que existen otros programas que se utilizan para organizar datos y crear archivos electrónicos, SPSS permite capturar y analizar los datos sin necesidad de depender de otros programas (Castañeda, Cabrera, Navarro,& Vries, 2010, pg. 15).

CAPÍTULO IV

PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

4.1. Resultados de la investigación

4.1.1 Confiabilidad de instrumento – alfa de Cronbach

Para medir la fiabilidad y consistencia del instrumento se utilizó el método alfa de Cronbach teniendo una escala de cero hasta uno; donde el coeficiente “0” significa una confiabilidad “nula” y “1” representa máxima confiabilidad, entre más se acerque el coeficiente a 1 la medición y confiabilidad será mejor. Como referencia se muestra la siguiente tabla según Kuder Richardson.

Tabla 3

Fiabilidad según método de Kuder Richardson

Rangos o valores	Criterio
,53 a menos	Confiabilidad nula
,54 a ,59	Confiabilidad baja
,60 a ,65	Confiable
,66 a ,71	Muy confiable
,72 a ,99	Muy confiable
1.00	Confiabilidad perfecta

Fuente: Autoría Propia

Tabla 4

Estadística de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
0,762	28

Fuente: Datos recogidos de encuesta. SPSS V24

Como se observa en la tabla 4 se obtuvo un alfa de Cronbach de 0,762 el cual se ubica en el rango de 72 a 99 y de acuerdo a la tabla de Kuder Richardson significa un resultado “muy confiable” en la aplicación del instrumento de investigación.

4.1.2 Resultado de análisis de datos generales de la muestra

Tabla 5

Tabla de frecuencias (según el género de los asociados)

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
Validos	Femenino	22	25,30	25,30
	Masculino	65	74,70	100,00
Total	87	100,00	100,00	

Fuente: Datos recogidos de la encuesta procesados en el programa SPSS V24

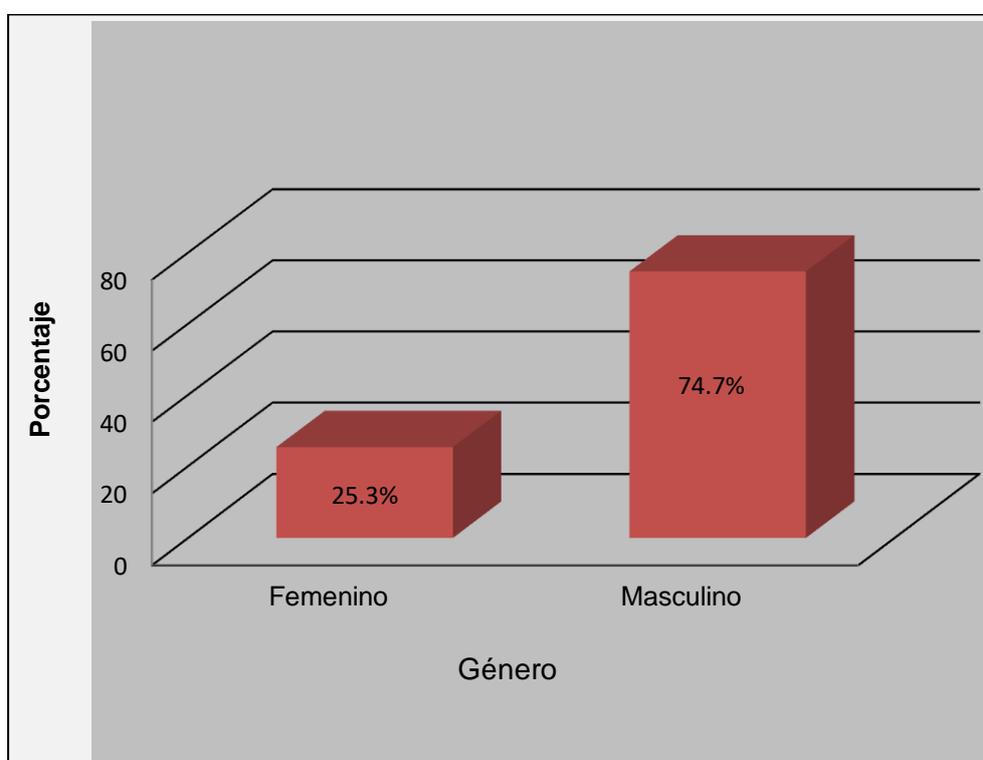


Figura 1. Variable género

Fuente. Autoría propia en base a la información obtenida de la inserción de datos en el programa SPSS 24

En la tabla 5 y figura 1 se observa las frecuencias del género en los productores de quinua del distrito Andahuaylas-Apurímac, 2018. Donde el 25.30% son de sexo femenino y un 74.70% son de sexo masculino. Este resultado indica que la mayoría de productores son de sexo masculino.

Tabla 6

Tabla de Frecuencias (según el rango de grado de instrucción)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
Validos	Sin estudios	41	47,10	47,10	47,10
	Primaria Completa	36	41,40	41,40	88,50
	Secundaria Completa	10	11,50	11,50	100,00
	Total	87	100,00	100,00	

Fuente: Datos recogidos de la encuesta procesados en el programa SPSS V24

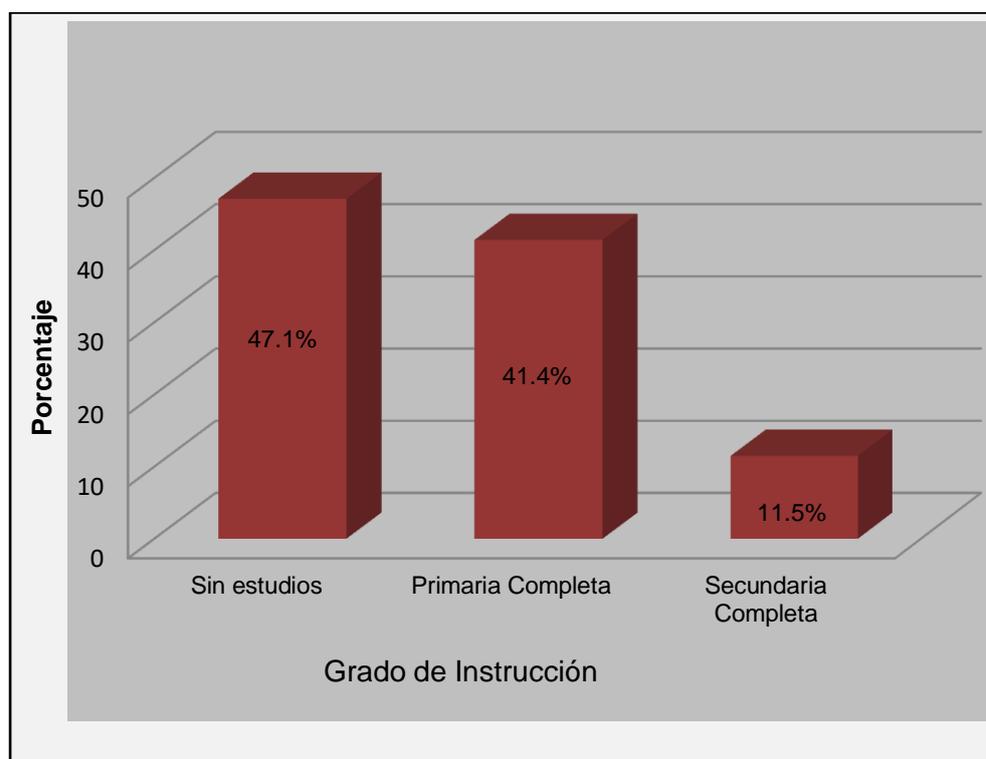


Figura 2. Variable grado de instrucción

Fuente. Autoría propia en base a la información obtenida de la inserción de datos en el programa SPSS 24

En la tabla 6 y figura 2 se observa las frecuencias del grado de instrucción alcanzado por los productores de quinua del distrito Andahuaylas-Apurímac, 2018. El 47.10% no cuentan con estudios, el 41.40% tienen primaria completa y solamente un 11.50% poseen secundaria completa. Lo que indica que la mayoría de los productores no tienen estudios y sigue prevaleciendo el analfabetismo.

4.1.3 Resultado de análisis de las preguntas de encuesta

Dimensión: Tecnología e Infraestructura

Pregunta 1: Su asociación cuenta con maquinaria propia para la producción de quinua.

Tabla 7

Tabla de frecuencias(competitividad)- ítem 01

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
	Nunca	78	89,70	89,70	89,70
Validos	A veces	0	0,00	0,00	89,70
	Siempre	9	10,30	10,30	100,00
	Total	87	100,00	100,00	

Fuente: Datos recogidos de la encuesta procesados en el programa SPSS V24

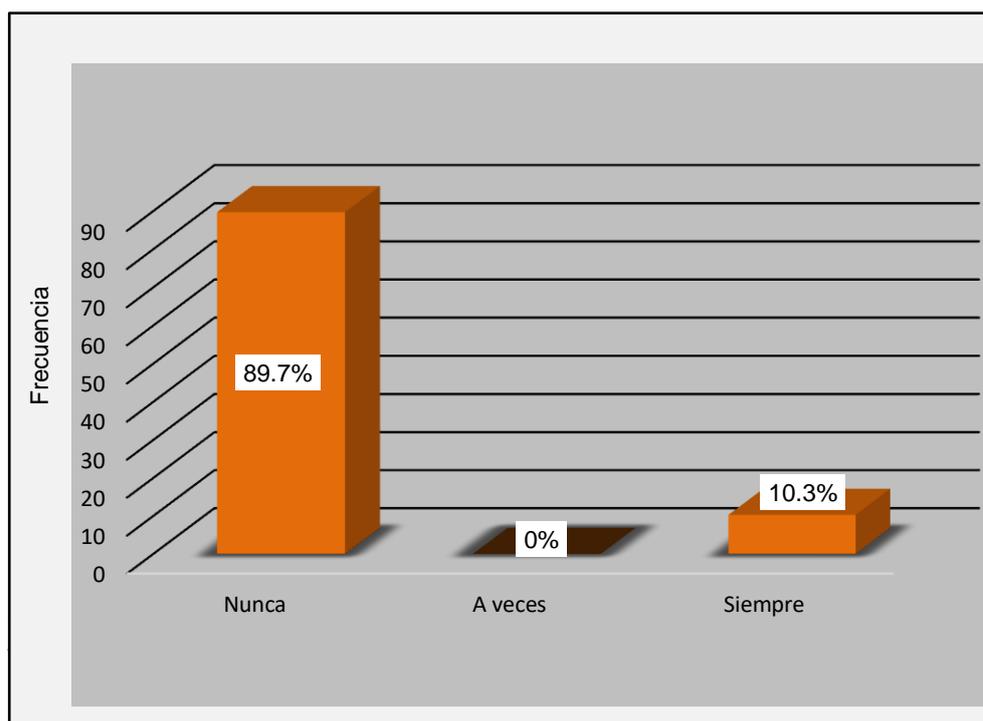


Figura 3. Frecuencia de competitividad-Ítem 1

Fuente. Autoría propia en base a la información obtenida de la inserción de datos en el programa SPSS 24

En la tabla 7 y la figura 3 se observa que de 87 productores el 89.70% respondieron nunca, es decir no cuentan con maquinaria propia y el 10.30% contestaron siempre, quiere decir que si cuentan con maquinaria en su asociación y ninguno indico a veces.

Pregunta 2: Su asociación cuenta con un medio de transporte propio para trasladar la producción

Tabla 8

Tabla de frecuencias(competitividad)- ítem 02

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
	Nunca	50	57,50	57,50	57,50
Validos	A veces	0	0,00	0,00	57,50
	Siempre	37	42,50	42,50	100,00
	Total	87	100,00	100,00	

Fuente: Datos recogidos de la encuesta procesados en el programa SPSS V24

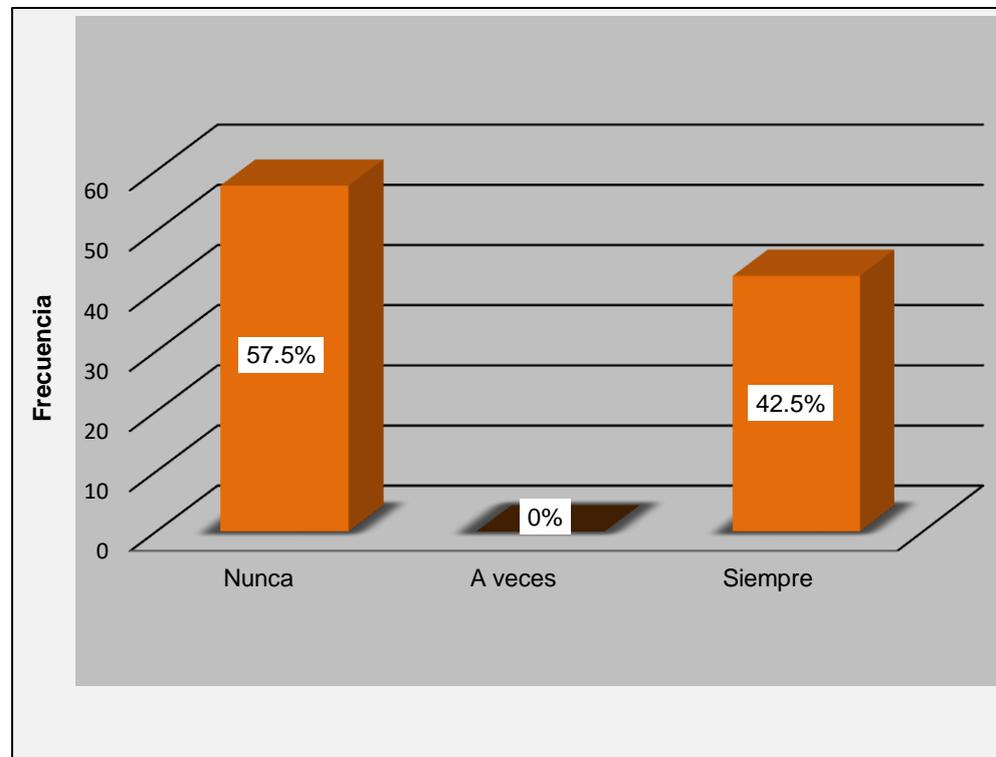


Figura 4. Frecuencia de competitividad-Ítem 2

Fuente. Autoría propia en base a la información obtenida de la inserción de datos en el programa SPSS 24

En la tabla 8 y la figura 4 se observa que de 87 productores el 57.50% respondieron nunca, el 42.50% de los productores contestaron siempre, y ninguno indicó a veces. En conclusión, la mayoría de productores no cuenta con un medio de transporte para el traslado de su producción y menos de la mitad si cuentan con vehículos de transporte.

Pregunta 3: Su asociación cuenta con computadoras

Tabla 9

Tabla de frecuencias(competitividad)- ítem 03

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
Nunca	76	87,40	87,40	87,40
Validos A veces	0	0,00	0,00	87,40
Siempre	11	12,60	12,60	100,00
Total	87	100,00	100,00	

Fuente: Datos recogidos de la encuesta procesados en el programa SPSS V24

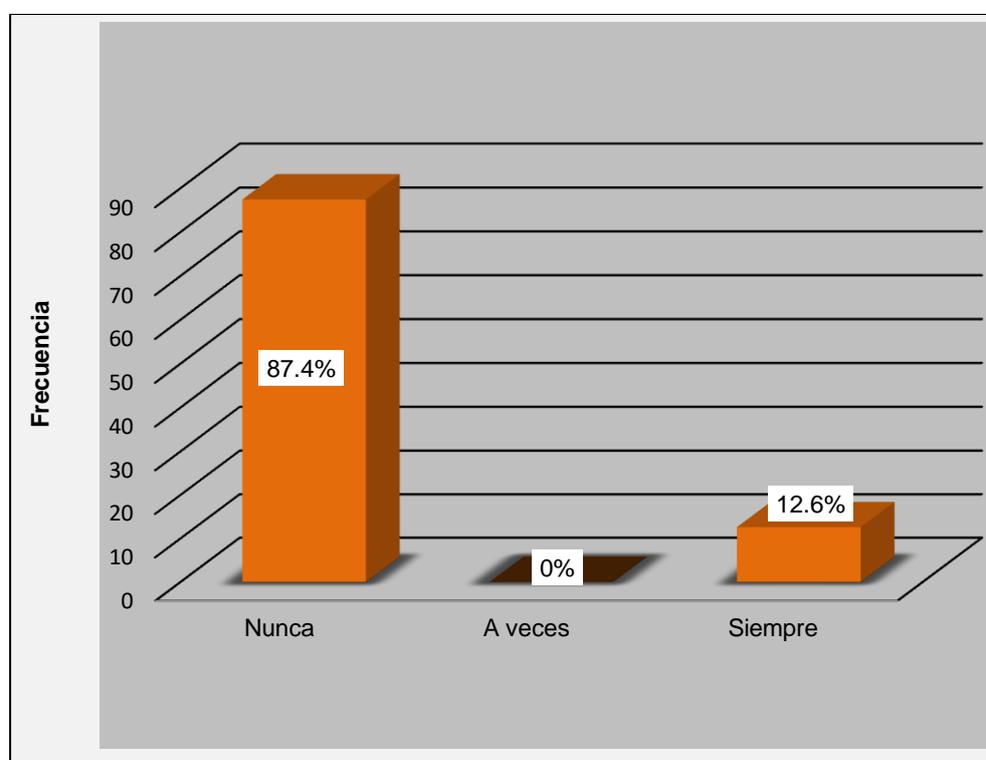


Figura 5. Frecuencia de competitividad-Ítem 3

Fuente. Autoría propia en base a la información obtenida de la inserción de datos en el programa SPSS 24

En la tabla 9 y la figura 5 se observa que de 87 productores el 87.40% respondieron nunca, el 12.60% de los productores contestaron siempre, y ninguno indico a veces. Esto quiere decir que un alto porcentaje de los productores no cuenta con computadoras dentro de sus locales.

Pregunta 4: Las vías de transporte que utilizan para el transporte de su producción están asfaltadas

Tabla 10

Tabla de frecuencias(competitividad)- ítem 04

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
Nunca	83	95,40	95,40	95,40
Validos A veces	0	0,00	0,00	95,40
Siempre	4	4,60	4,60	100,00
Total	87	100,00	100,00	

Fuente: Datos recogidos de la encuesta procesados en el programa SPSS V24

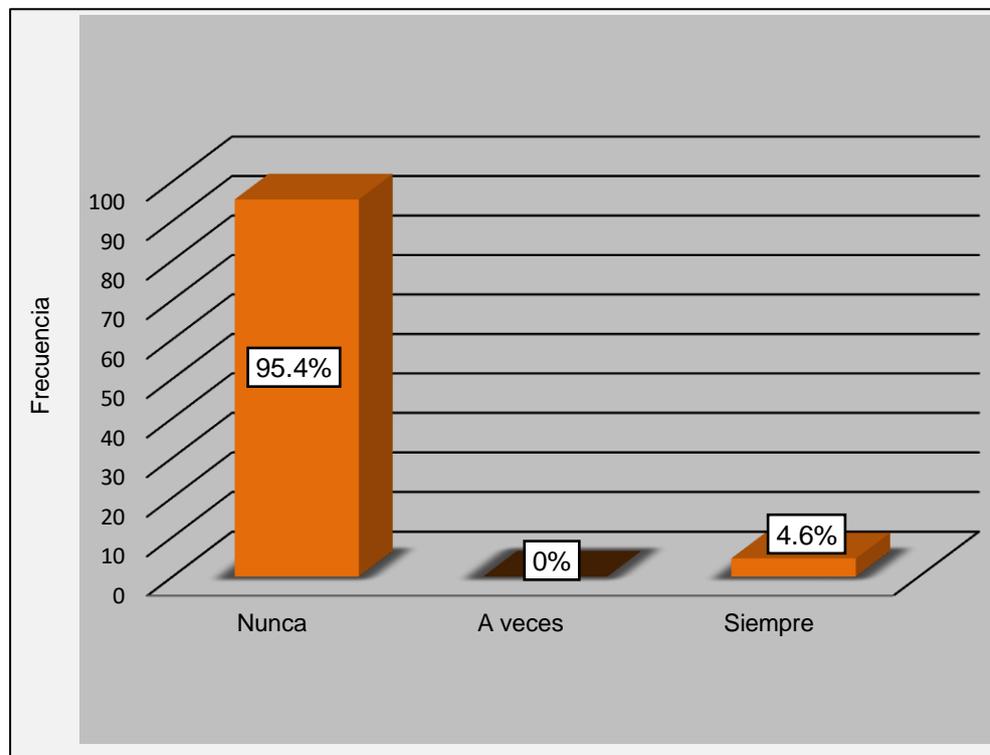


Figura 6. Frecuencia de competitividad-Ítem 4

Fuente. Autoría propia en base a la información obtenida de la inserción de datos en el programa SPSS 24

En la tabla 10 y la figura 6 se observa que de 87 productores el 95.40% respondieron nunca, 4.60% contestaron siempre, y ninguno indico a veces. En conclusión, esto quiere decir que la mayoría indica que las vías de transporte que llega a sus parcelas no están asfaltadas y hay un déficit en esa variable.

Pregunta 5: Su asociación cuenta con balanzas electrónicas para el pesado de su cosecha.

Tabla 11

Tabla de frecuencias(competitividad)- ítem 05

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
Validos	Nunca	43	49,40	49,40	49,40
	A veces	0	0,00	0,00	49,40
	Siempre	44	50,60	50,60	100,00
	Total	87	100,00	100,00	

Fuente: Datos recogidos de la encuesta procesados en el programa SPSS V24

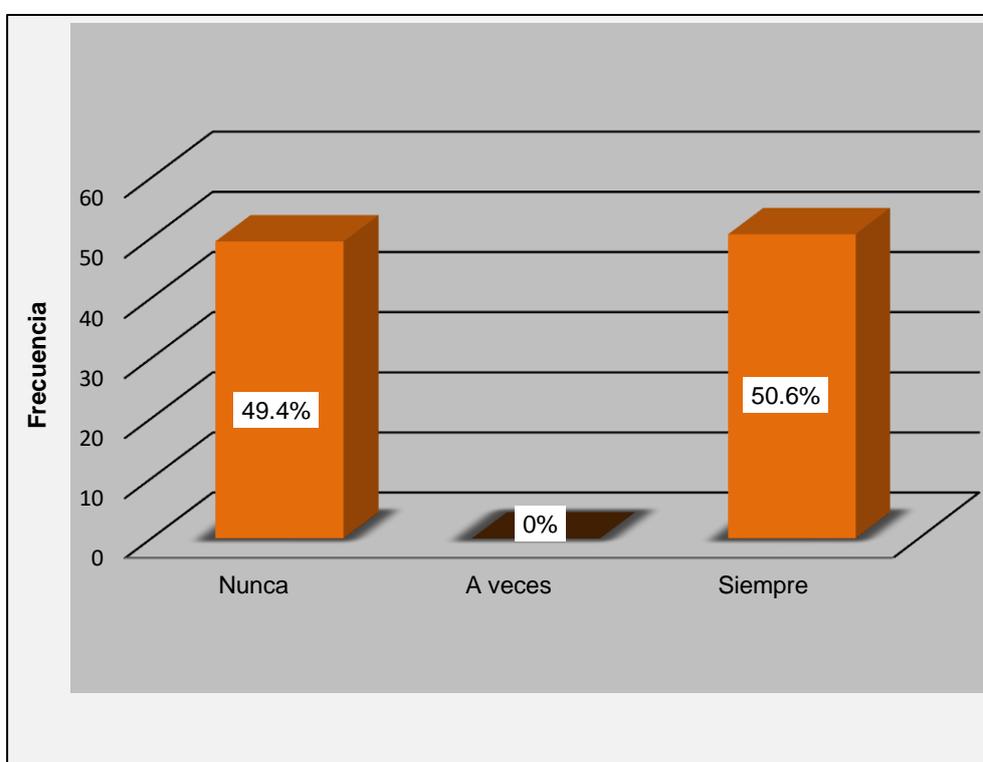


Figura 7. Frecuencia de competitividad-Ítem 5

Fuente. Autoría propia en base a la información obtenida de la inserción de datos en el programa SPSS 24

En la tabla 11 y la figura 7 se observa que de 87 productores el 49.40% respondieron nunca, el 50.60% contestaron siempre, y ninguno indico a veces. En este aspecto se ve un resultado positivo ya que más de la mitad (50.6%) de productores indica que su asociación cuenta por balanzas electrónicas el cual es un elemento primordial para la venta de sus productos.

Dimensión: Liderazgo

Pregunta 6: El líder de su asociación realiza gestiones para el crecimiento de su asociación.

Tabla 12

Tabla de frecuencias(competitividad)- ítem 06

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
	Nunca	65	74,70	74,70	74,70
Validos	A veces	13	14,90	14,90	89,70
	Siempre	9	10,30	10,30	100,00
	Total	87	100,00	100,00	

Fuente: Datos recogidos de la encuesta procesados en el programa SPSS V24

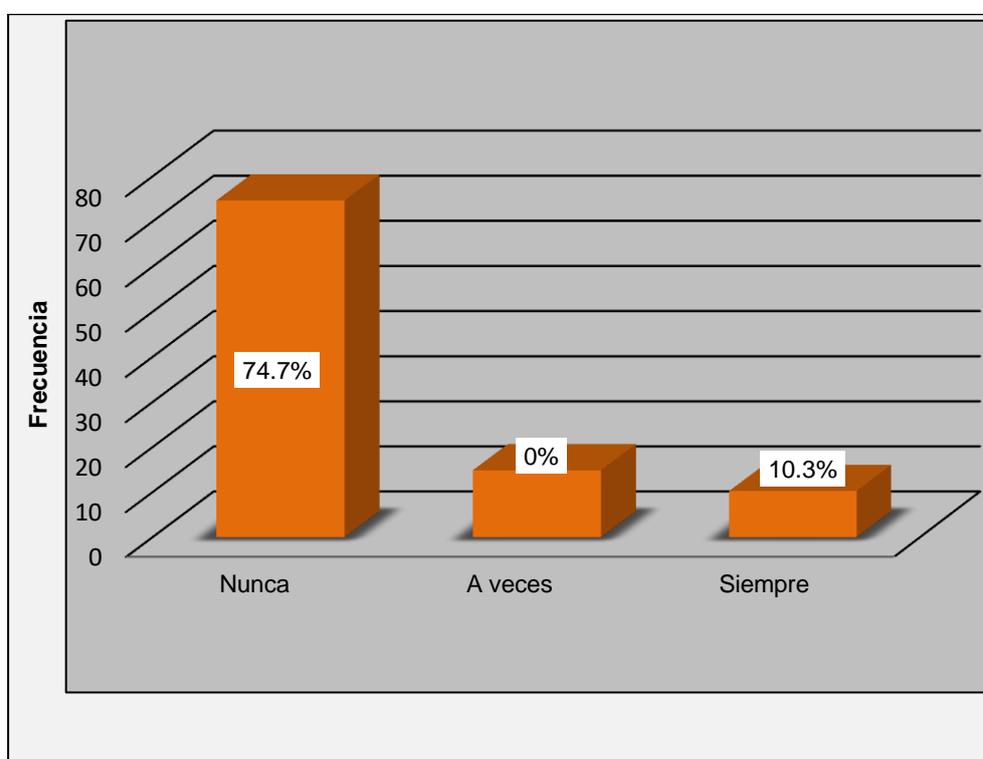


Figura 8. Frecuencia de competitividad-Ítem 6

Fuente. Autoría propia en base a la información obtenida de la inserción de datos en el programa SPSS 24

En la tabla 12 y la figura 8 se observa que de 87 productores el 74.70% respondieron nunca, el 14.90% contestaron a veces, y el 10.30% de los productores indicaron siempre. En conclusión, la mayor parte de productores indica que su líder no realiza gestiones para el crecimiento de su asociación.

Pregunta 7: El líder de su asociación escucha y atiende las ideas de sus asociados.

Tabla 13

Tabla de frecuencias(competitividad)- ítem 07

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
	Nunca	61	70,10	70,10	70,10
Validos	A veces	21	24,10	24,10	94,30
	Siempre	5	5,70	5,70	100,00
	Total	87	100,00	100,00	

Fuente: Datos recogidos de la encuesta procesados en el programa SPSS V24

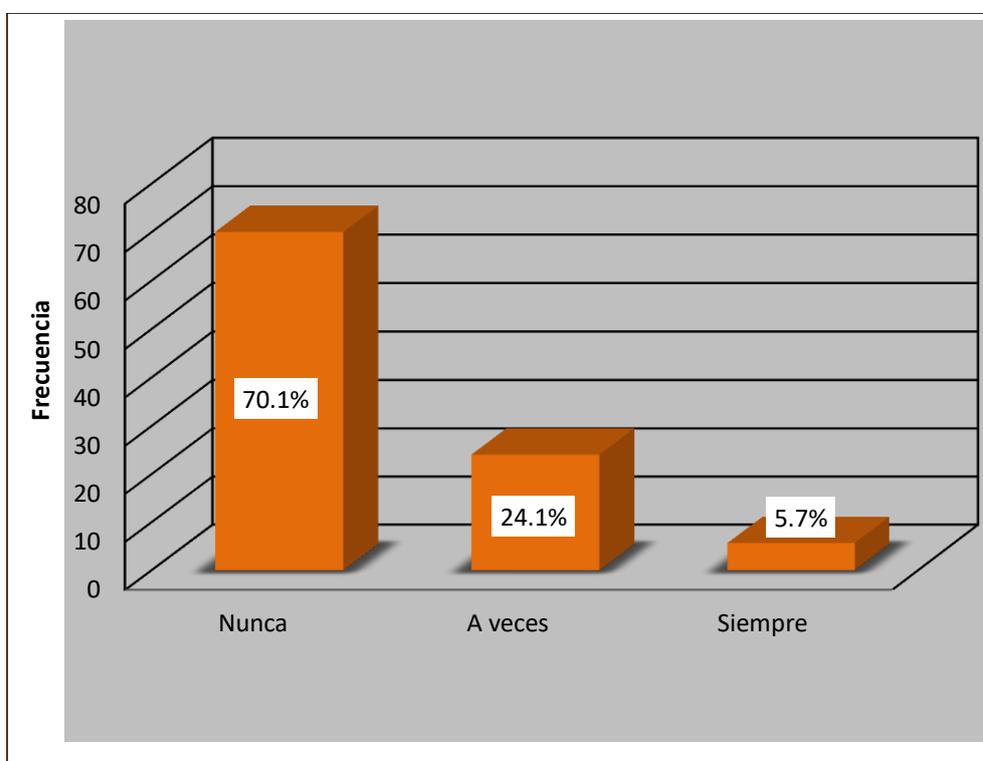


Figura 9. Frecuencia de competitividad-Ítem 7

Fuente. Autoría propia en base a la información obtenida de la inserción de datos en el programa SPSS 24

En la tabla 13 y la figura 9 se observa que de 87 productores el 70.10% respondieron nunca, el 24.10% contestaron a veces, y solo 5.70% de los productores indicaron siempre. Este resultado indica que la mayoría de productores piensa que el líder nunca escucha ni atiende las ideas de los asociados.

Pregunta 8: El líder de su asociación se capacita siempre para realizar mejor su trabajo.

Tabla 14

Tabla de frecuencias(competitividad)- ítem 08

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
	Nunca	65	74,70	74,70	74,70
Validos	A veces	22	25,30	25,30	100,00
	Siempre	0	0.00	0.00	100,00
	Total	87	100,00	100,00	

Fuente: Datos recogidos de la encuesta procesados en el programa SPSS V24

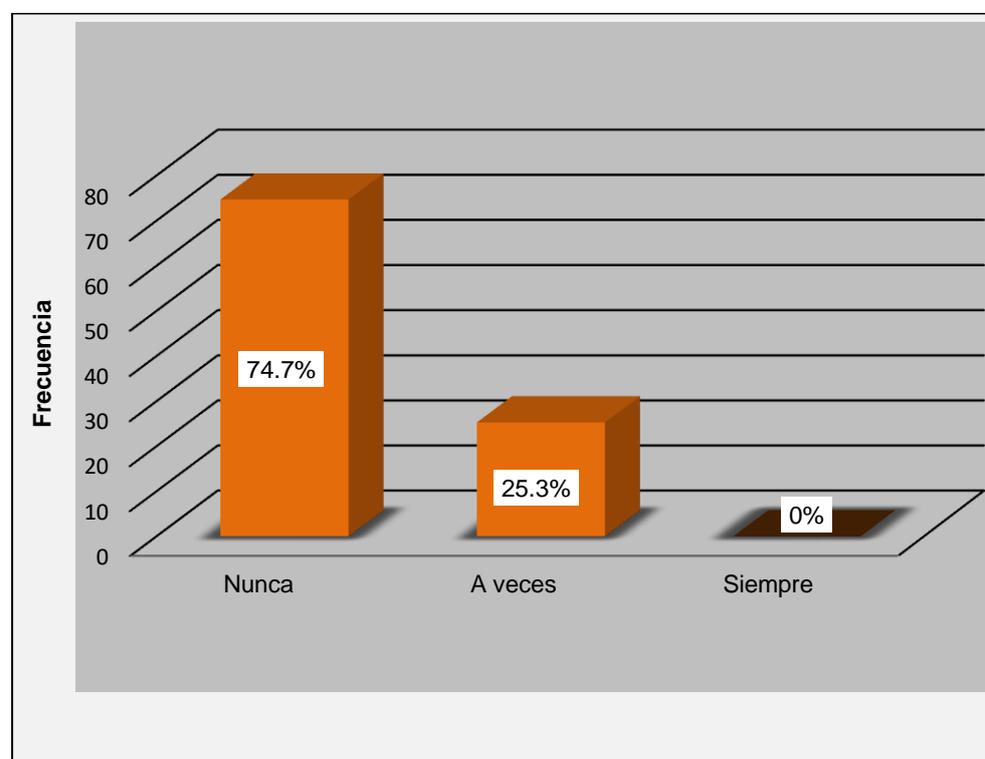


Figura 10. Frecuencia de competitividad-Ítem 8

Fuente. Autoría propia en base a la información obtenida de la inserción de datos en el programa SPSS 24

En la tabla 14 y la figura 10 se observa que de 87 productores el 74.70% respondieron nunca, el 25.30% contestaron a veces, y ningún productor indicó siempre. En conclusión, la mayoría de productores piensa que su líder no se capacita para realizar sus funciones.

Pregunta 9: El líder de su asociación promueve confianza entre cada uno de los asociados.

Tabla 15

Tabla de frecuencias(competitividad)- ítem 09

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
	Nunca	64	73,60	73,60	73,60
Validos	A veces	23	26,40	26,40	100,00
	Siempre	0	0,00	0,00	100,00
	Total	87	100,00	100,00	

Fuente: Datos recogidos de la encuesta procesados en el programa SPSS V24

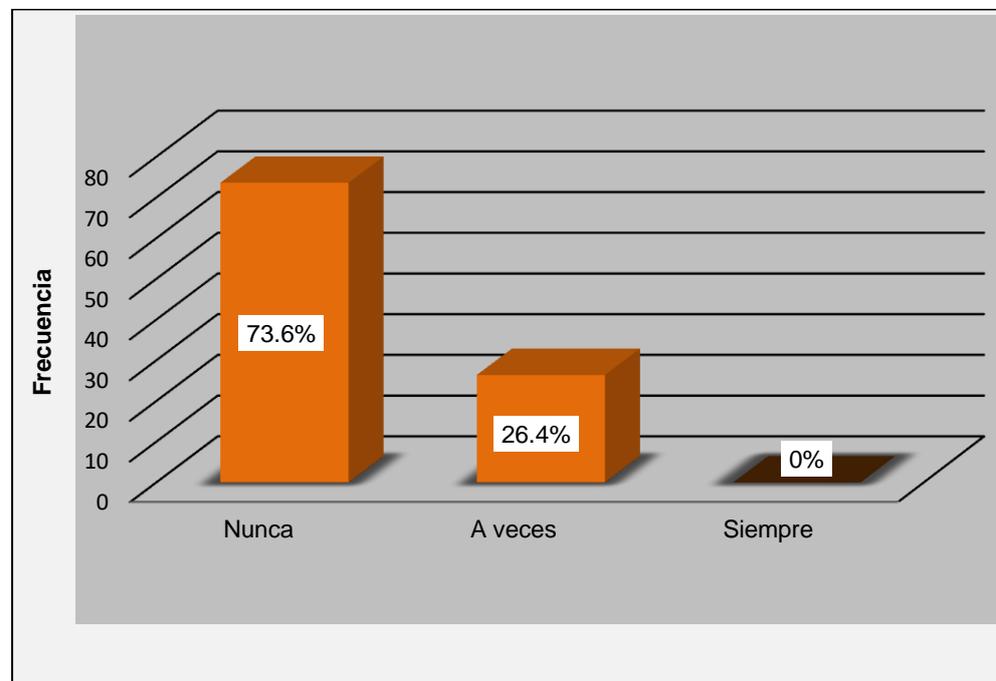


Figura 11. Frecuencia de competitividad-Ítem 9

Fuente. Autoría propia en base a la información obtenida de la inserción de datos en el programa SPSS 24

En la tabla 15 y la figura 11 se observa que de 87 productores el 73.60% respondieron nunca, el 26.40% contestaron a veces, y ninguno indicó siempre. Esto quiere decir que la mayoría de productores piensa que su líder no promueve la confianza dentro de su asociación.

Pregunta 10: El líder de su asociación realiza reuniones periódicas para evaluar si los objetivos y planes establecidos se cumplen.

Tabla 16

Tabla de frecuencias(competitividad)- ítem 10

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
	Nunca	69	79,30	79,30	79,30
Validos	A veces	18	20,70	20,70	100,00
	Siempre	0	0,00	0,00	100,00
	Total	87	100,00	100,00	

Fuente: Datos recogidos de la encuesta procesados en el programa SPSS V24

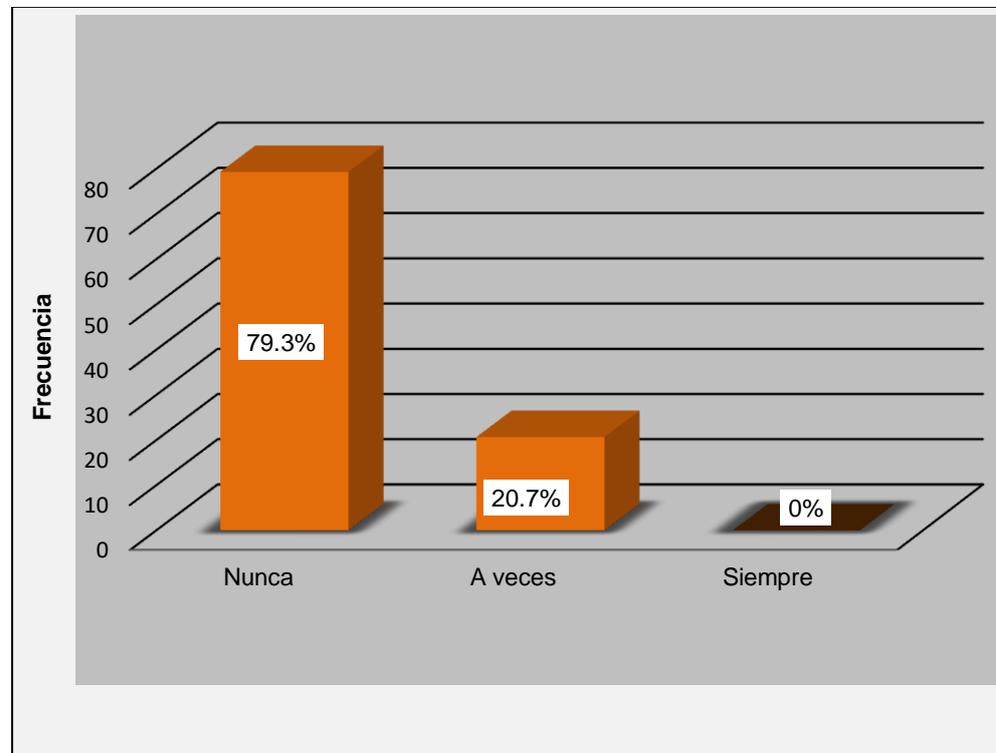


Figura 12. Frecuencia de competitividad-Ítem 10

Fuente. Autoría propia en base a la información obtenida de la inserción de datos en el programa SPSS 24.

En la tabla 16 y la figura 12 se observa que de 87 productores el 79.30% respondieron nunca, el 20.70% contestaron a veces, y ninguno indicó siempre. En conclusión, la mayoría de productores indica que el líder de su organización nunca realiza reuniones periódicas para evaluar si los objetivos y planes establecidos se cumplen.

Dimensión: Ventajas competitivas

Pregunta 11: El líder de su asociación tiene estudios universitarios como para encabezar su asociación.

Tabla 17

Tabla de frecuencias(competitividad)- ítem 11

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
	Nunca	83	95,40	95,40	95,40
Validos	A veces	0	0,00	0,00	100,00
	Siempre	4	4,60	4,60	100,00
	Total	87	100,00	100,00	

Fuente: Datos recogidos de la encuesta procesados en el programa SPSS V24

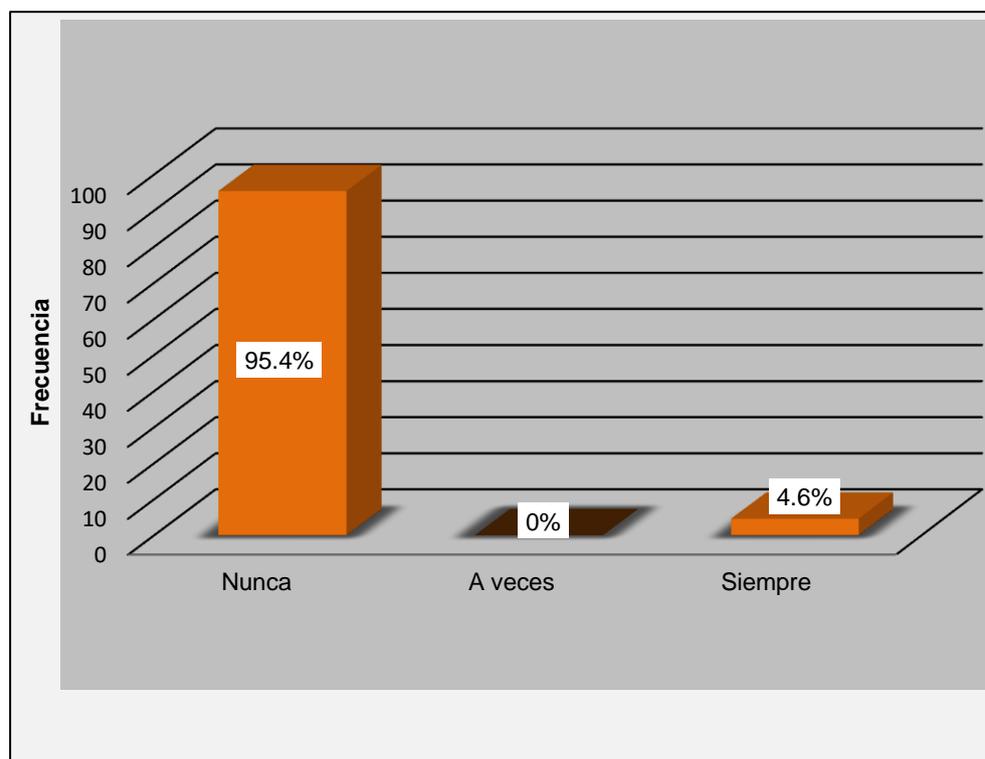


Figura 13. Frecuencia de competitividad-Ítem 11

Fuente. Autoría propia en base a la información obtenida de la inserción de datos en el programa SPSS 24.

En la tabla 17 y la figura 13 se observa que de 87 productores el 95.40% respondieron nunca, el 4.60% contestaron siempre, y ninguno indicó a veces. En conclusión, la mayoría de los productores indicó que el líder no tiene estudios superiores como para encabezar la asociación.

Pregunta 12: El líder de su asociación cuenta con algún reconocimiento por su gestión durante todo este tiempo.

Tabla 18

Tabla de frecuencias(competitividad)- ítem 12

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
	Nunca	76	87,40	87,40	87,40
Validos	A veces	6	6,90	6,90	94,30
	Siempre	5	5,70	5,70	100,00
	Total	87	100,00	100,00	

Fuente: Datos recogidos de la encuesta procesados en el programa SPSS V24

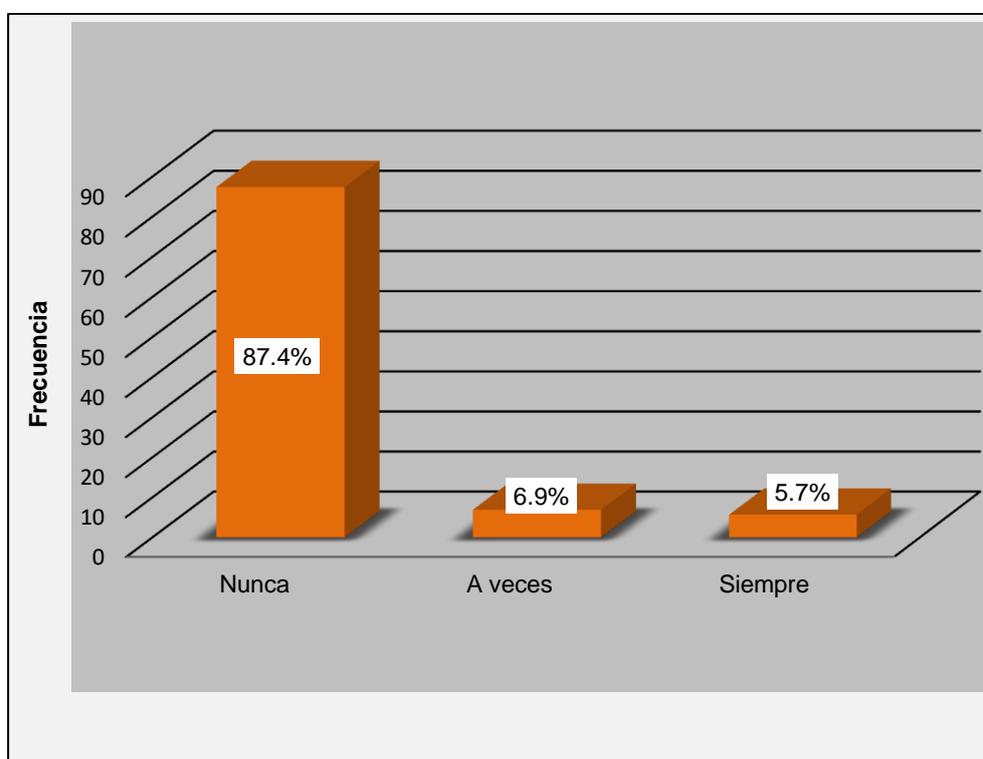


Figura 14. Frecuencia de competitividad-Ítem 12

Fuente. Autoría propia en base a la información obtenida de la inserción de datos en el programa SPSS 24.

En la tabla 18 y la figura 14 se observa que de 87 productores el 87.40% respondieron nunca, el 6.90% respondió a veces, y solamente un 5.70% indicó siempre. En conclusión, la mayoría de los productores indicó que el líder nunca recibió ningún reconocimiento por la gestión que realizó dentro de su asociación.

Pregunta 13: Su asociación fija grupalmente un único precio para la venta de su producto.

Tabla 19

Tabla de frecuencias(competitividad)- ítem 13

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
	Nunca	76	87,40	87,40	87,40
Validos	A veces	10	11,50	11,50	98,90
	Siempre	1	1,10	1,10	100,00
	Total	87	100,00	100,40	

Fuente: Datos recogidos de la encuesta procesados en el programa SPSS V24

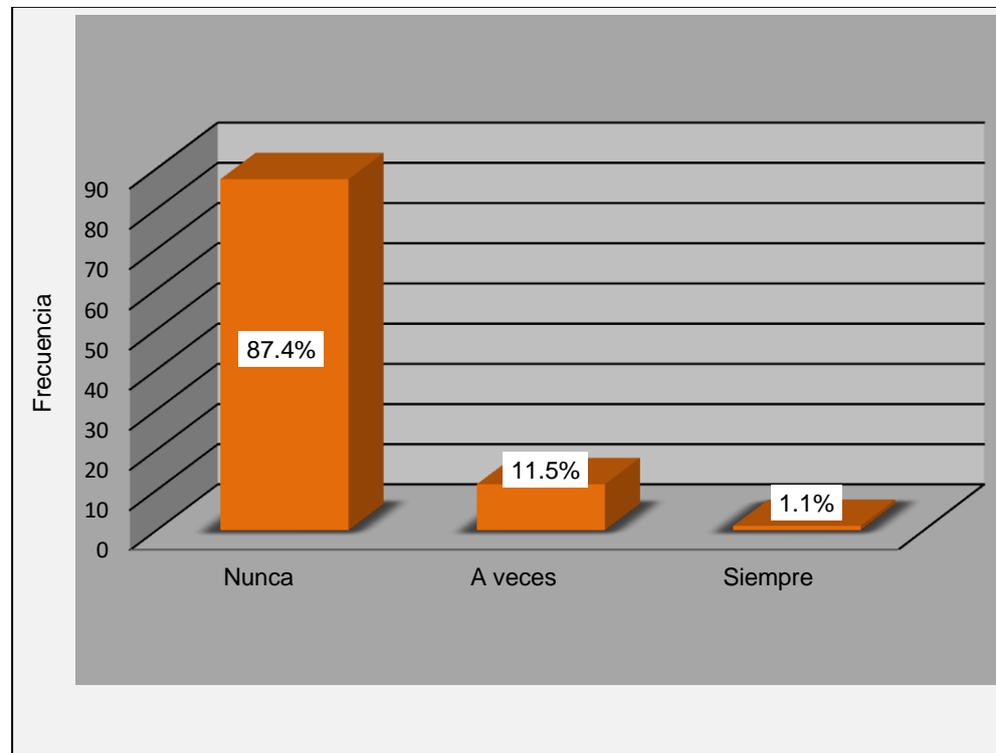


Figura 15. Frecuencia de competitividad-Ítem 13

Fuente. Autoría propia en base a la información obtenida de la inserción de datos en el programa SPSS 24.

En la tabla 19 y la figura 15 se observa que de 87 productores el 87.40% respondieron nunca, el 11.50% contestaron a veces, y solamente un 1.10% indicó a veces. En conclusión, la mayoría de productores indicó que su asociación nunca fija un precio único para la venta de su producto.

Pregunta 14: La quinua que cosechan cuenta con algún proceso adicional antes de ser comercializada.

Tabla 20

Tabla de frecuencias(competitividad)- ítem 14

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
	Nunca	71	81,60	81,60	81,60
Validos	A veces	16	18,40	18,40	100,00
	Siempre	0	0,00	0,00	100,00
	Total	87	100,00	100,00	

Fuente: Datos recogidos de la encuesta procesados en el programa SPSS V24

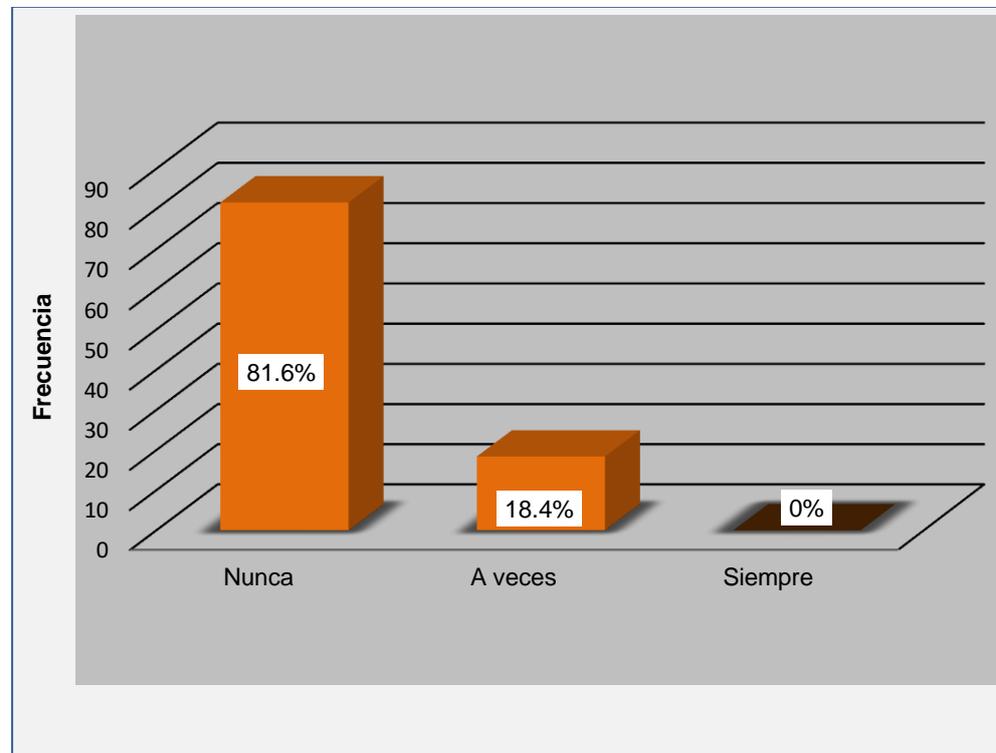


Figura 16. Frecuencia de competitividad-Ítem 14

Fuente. Autoría propia en base a la información obtenida de la inserción de datos en el programa SPSS 24.

En la tabla 20 y la figura 16 se observa que de 87 productores 81.60% respondieron nunca, el 18.40% contestaron a veces, y ninguno indico siempre. En conclusión, la mayor parte de productores indica que la quinua que cosechan no cuenta con ningún proceso adicional antes de su venta.

Pregunta 15: La quinua que producen cuenta con certificación orgánica

Tabla 21

Tabla de frecuencias(competitividad)- ítem 15

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
	Nunca	58	66,70	66,70	66,70
Validos	A veces	17	19,50	19,50	86,20
	Siempre	12	13,80	13,80	100,00
	Total	87	100,00	100,00	

Fuente: Datos recogidos de la encuesta procesados en el programa SPSS V24

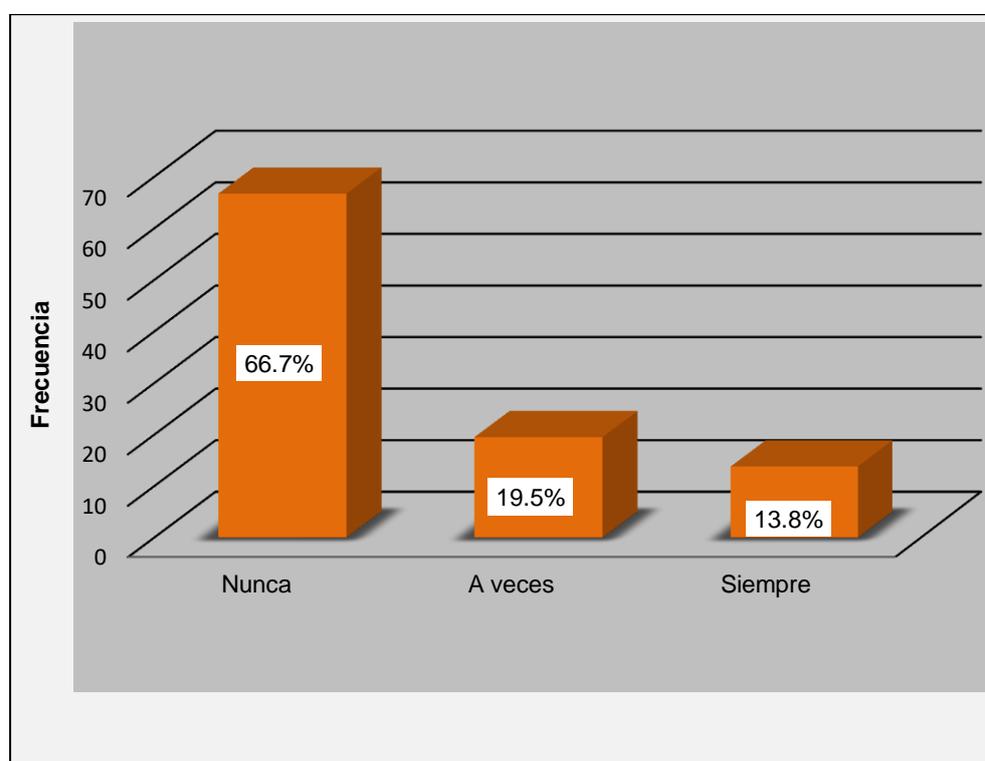


Figura 17. Frecuencia de competitividad-Ítem 15

Fuente. Autoría propia en base a la información obtenida de la inserción de datos en el programa SPSS 24.

En la tabla 21 y la figura 17 se observa que de 87 productores el 66.70% respondieron nunca, el 19.50% contestaron a veces, y el 13.80% indico siempre. En conclusión, la mayoría de productores indica que la quinua que producen no cuenta con certificación orgánica.

Dimensión: Recursos humanos

Pregunta 16: Ustedes reciben por lo menos una vez al año capacitaciones en la producción de quinua.

Tabla 22

Tabla de frecuencias(competitividad)- ítem 16

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
	Nunca	45	51,70	51,70	51,70
Validos	A veces	30	34,50	34,50	86,20
	Siempre	12	13,80	13,80	100,00
	Total	87	100,00	100,00	

Fuente: Datos recogidos de la encuesta procesados en el programa SPSS V24

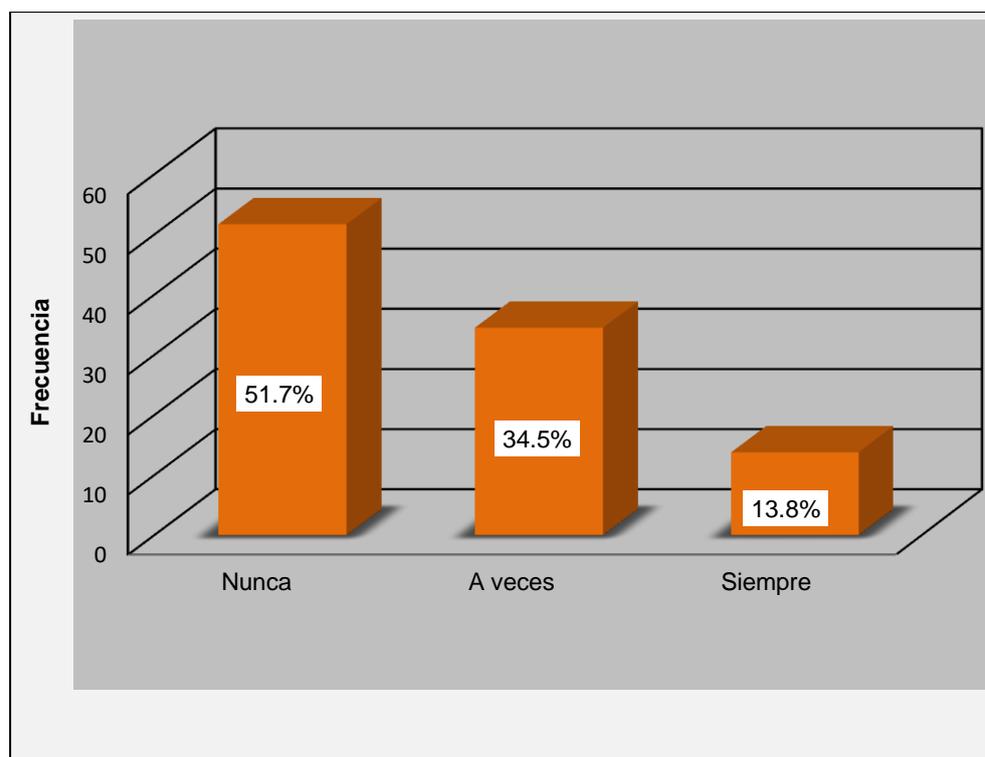


Figura 18. Frecuencia de competitividad-Ítem 16

Fuente. Autoría propia en base a la información obtenida de la inserción de datos en el programa SPSS 24.

En la tabla 22 y la figura 18 se observa que de 87 productores el 51.70% respondieron nunca, el 34.50% contestaron a veces, y el 13.80% indico siempre. En conclusión, la mayoría de los productores indica que no recibieron capacitación por lo menos una vez al año.

Pregunta 17: Ustedes se sienten satisfechos con la gestión que viene realizando su líder.

Tabla 23

Tabla de frecuencias(competitividad)- ítem 17

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
	Nunca	69	79,30	79,30	79,30
Validos	A veces	18	20,70	20,70	100,00
	Siempre	0	0,00	0,00	100,00
	Total	87	100,00	100,00	

Fuente: Datos recogidos de la encuesta procesados en el programa SPSS V24

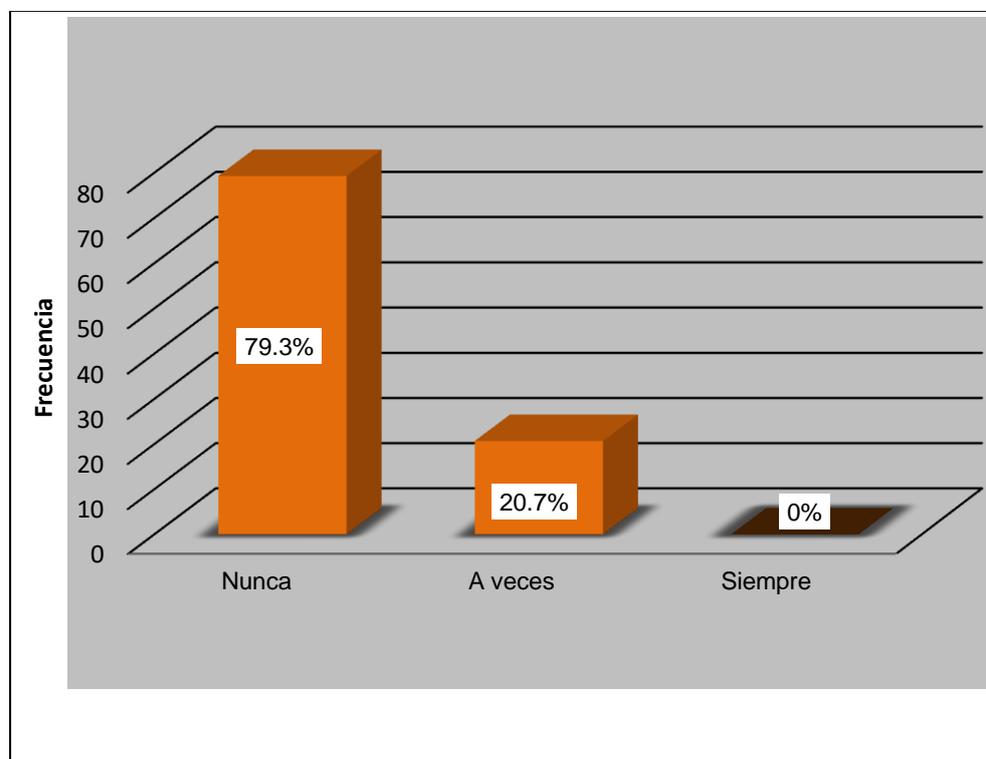


Figura 19. Frecuencia de competitividad-Ítem 17

Fuente. Autoría propia en base a la información obtenida de la inserción de datos en el programa SPSS 24.

En la tabla 23 y la figura 19 se observa que de 87 productores el 79.30% respondieron nunca, el 20.70% contestaron a veces, y ninguno de los productores indico siempre. En conclusión, la mayoría de los productores no se sienten satisfechos con la gestión que viene realizando su líder.

Pregunta 18: Ustedes se sienten identificados con su asociación.

Tabla 24

Tabla de frecuencias(competitividad)- ítem 18

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
	Nunca	73	83,90	83,90	83,90
Validos	A veces	9	10,30	10,30	94,30
	Siempre	5	5,70	5,70	100,00
	Total	87	100,00	100,00	

Fuente: Datos recogidos de la encuesta procesados en el programa SPSS V24

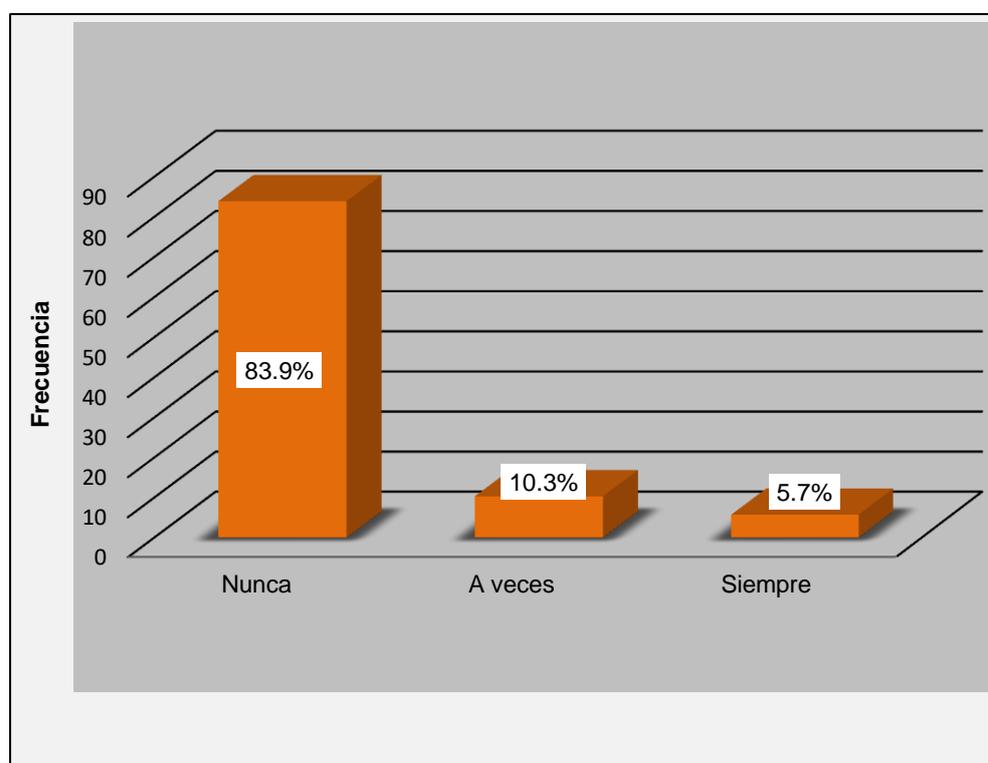


Figura 20. Frecuencia de competitividad-Ítem 18

Fuente. Autoría propia en base a la información obtenida de la inserción de datos en el programa SPSS 24.

En la tabla 24 y la figura 20 se observa que de 87 productores el 83.90% respondieron nunca, el 10.30% contestaron a veces, y el 5.70% indico siempre. En conclusión, la mayoría de los productores indica que no se sienten identificados con su asociación.

Pregunta 19: Ustedes siempre participan activamente en todas las reuniones que tiene su organización.

Tabla 25

Tabla de frecuencias(competitividad)- ítem 19

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
Validos	Nunca	22	25,30	25,30	25,30
	A veces	13	14,90	14,90	40,20
	Siempre	52	59,80	59,80	100,00
	Total	87	100,00	100,00	

Fuente: Datos recogidos de la encuesta procesados en el programa SPSS V24

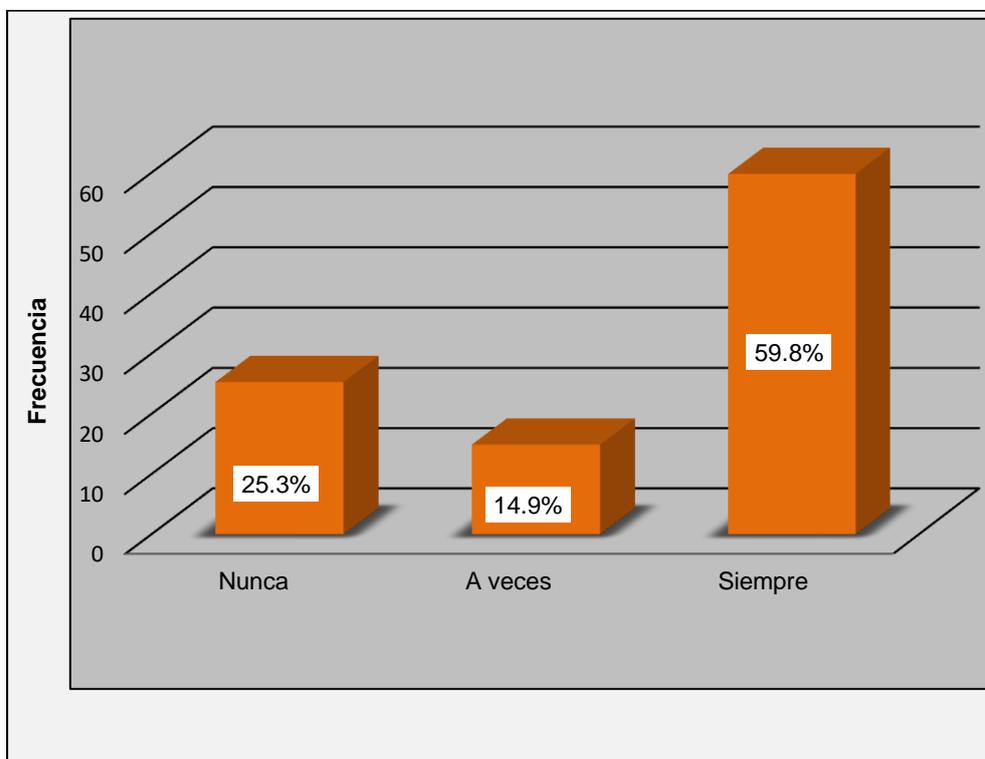


Figura 21. Frecuencia de competitividad-Ítem 19

Fuente. Autoría propia en base a la información obtenida de la inserción de datos en el programa SPSS 24.

En la tabla 25 y la figura 21 se observa que de 87 productores el 25.30% respondieron nunca, el 14.90% contestaron a veces, y el 59.80% indico siempre. En conclusión, la mayoría de productores indico que si participan activamente en las reuniones de su asociación.

Dimensión: Capacidad productiva

Pregunta 20: Ustedes tienen acceso a crédito para la producción de quinua.

Tabla 26

Tabla de frecuencias(competitividad)- ítem 20

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
	Nunca	44	50,60	50,60	50,60
Validos	A veces	4	4,60	4,60	55,20
	Siempre	39	44,80	44,80	100,00
	Total	87	100,00	100,00	

Fuente: Datos recogidos de la encuesta procesados en el programa SPSS V24

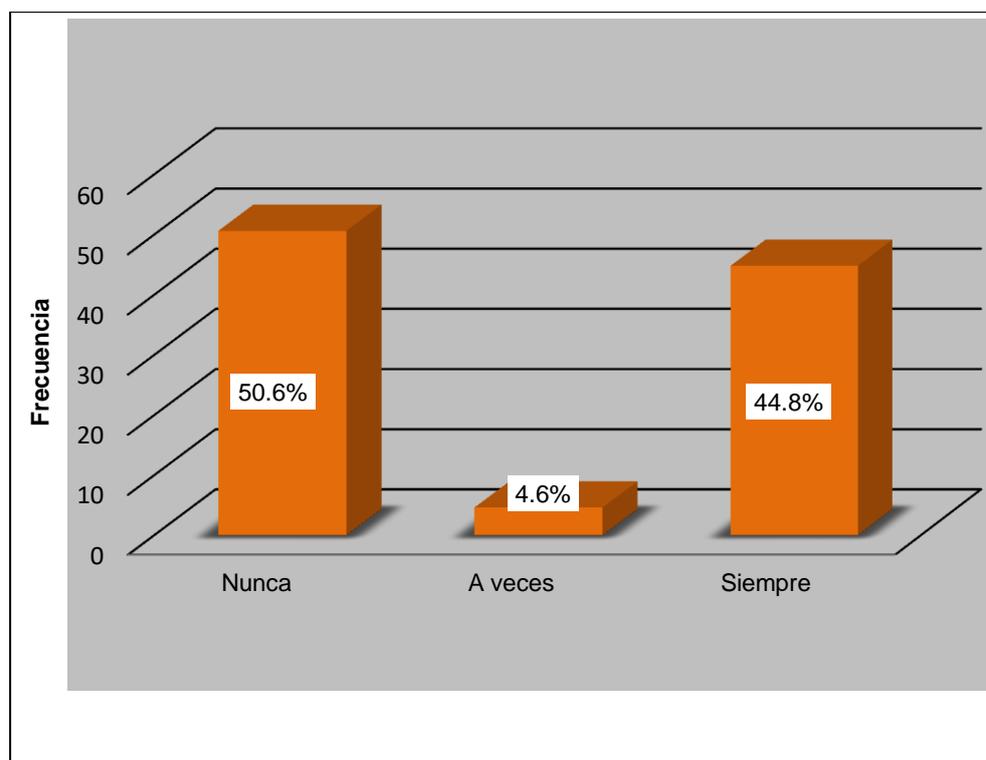


Figura 22. Frecuencia de competitividad-Ítem 20

Fuente. Autoría propia en base a la información obtenida de la inserción de datos en el programa SPSS 24.

En la tabla 26 y la figura 22 se observa que de 87 productores el 50.60% respondieron nunca, el 4.60% contestaron a veces, y el 44.80% indicaron siempre. En conclusión, la mayoría de los productores indica que no tienen acceso a crédito para la producción de quinua.

Pregunta 21: Consideran necesario la utilización de riego tecnificado en la producción de quinua.

Tabla 27

Tabla de frecuencias(competitividad)- ítem 21

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
Validos	Nunca	15	17,20	17,20	17,20
	A veces	28	32,20	32,20	49,40
	Siempre	44	50,60	50,60	100,00
	Total	87	100,00	100,00	

Fuente: Datos recogidos de la encuesta procesados en el programa SPSS V24

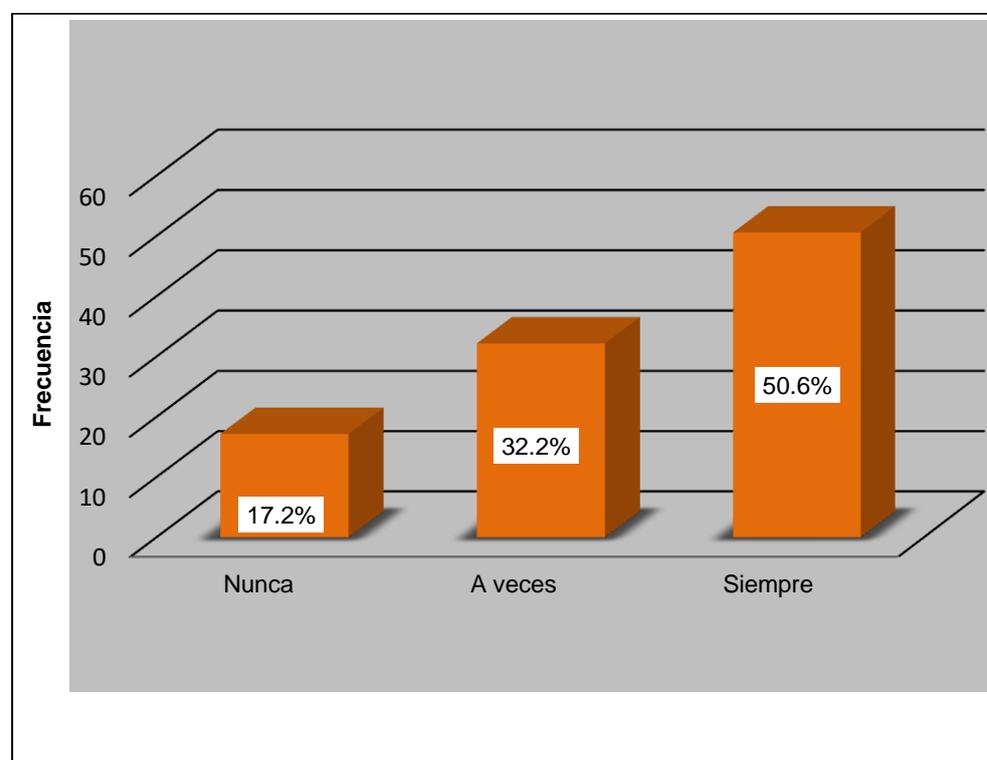


Figura 23. Frecuencia de competitividad-Ítem 21

Fuente. Autoría propia en base a la información obtenida de la inserción de datos en el programa SPSS 24.

En la tabla 27 y la figura 23 se observa que de 87 productores el 17.20% respondieron nunca, el 32.20% contestaron a veces, y el 50.60% indicaron siempre. En conclusión, la mayoría de los productores indica que si es necesario el uso de riego tecnificado en la producción de quinua.

Pregunta 22: Utilizan abono orgánico para la producción de quinua.

Tabla 28

Tabla de frecuencias(competitividad)- ítem 22

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
	Nunca	38	43,70	43,70	43,70
Validos	A veces	16	18,40	18,40	62,10
	Siempre	33	37,90	37,90	100,00
	Total	87	100,00	100,00	

Fuente: Datos recogidos de la encuesta procesados en el programa SPSS V24

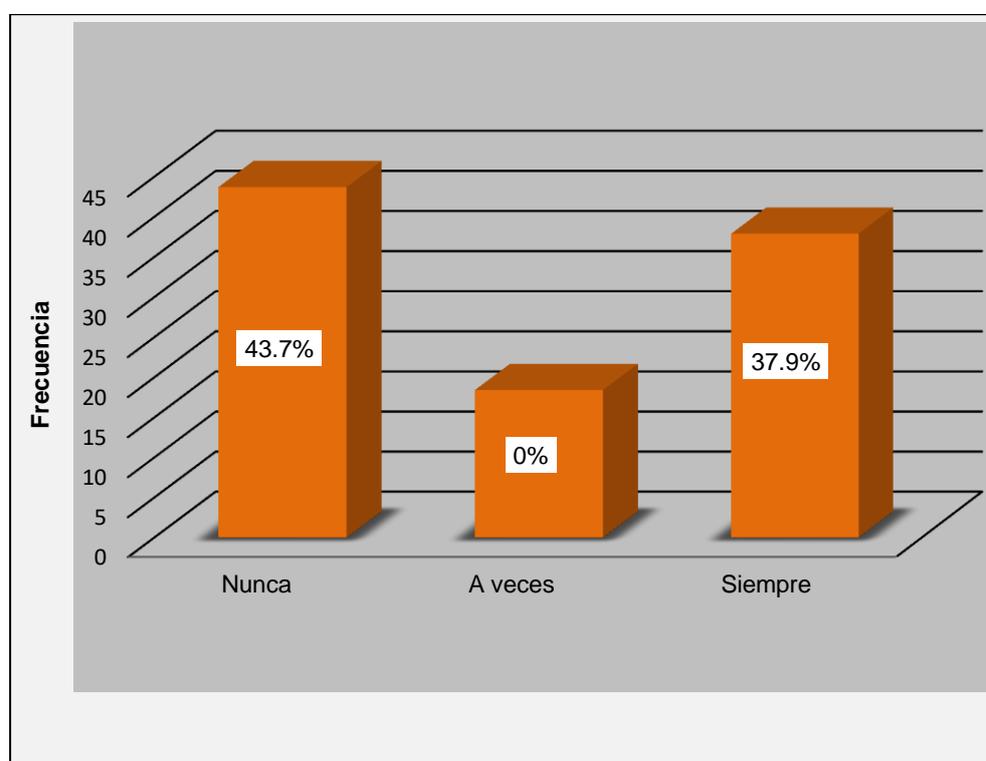


Figura 24. Frecuencia de competitividad-Ítem 22

Fuente. Autoría propia en base a la información obtenida de la inserción de datos en el programa SPSS 24.

En la tabla 28 y la figura 24 se observa que de 87 productores el 43.70% respondieron nunca, el 18.40% contestaron a veces, y un 37.90% indicaron siempre. En conclusión, la mayoría de los productores no utilizan abono orgánico en la producción de quinua.

Pregunta 23: Utilizan semilla certificada para la producción de quinua.

Tabla 29

Tabla de frecuencias(competitividad)- ítem 23

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
	Nunca	70	80,50	80,50	80,50
Validos	A veces	8	9,20	9,20	89,70
	Siempre	9	10,30	10,30	100,00
	Total	87	100,00	100,00	

Fuente: Datos recogidos de la encuesta procesados en el programa SPSS V24

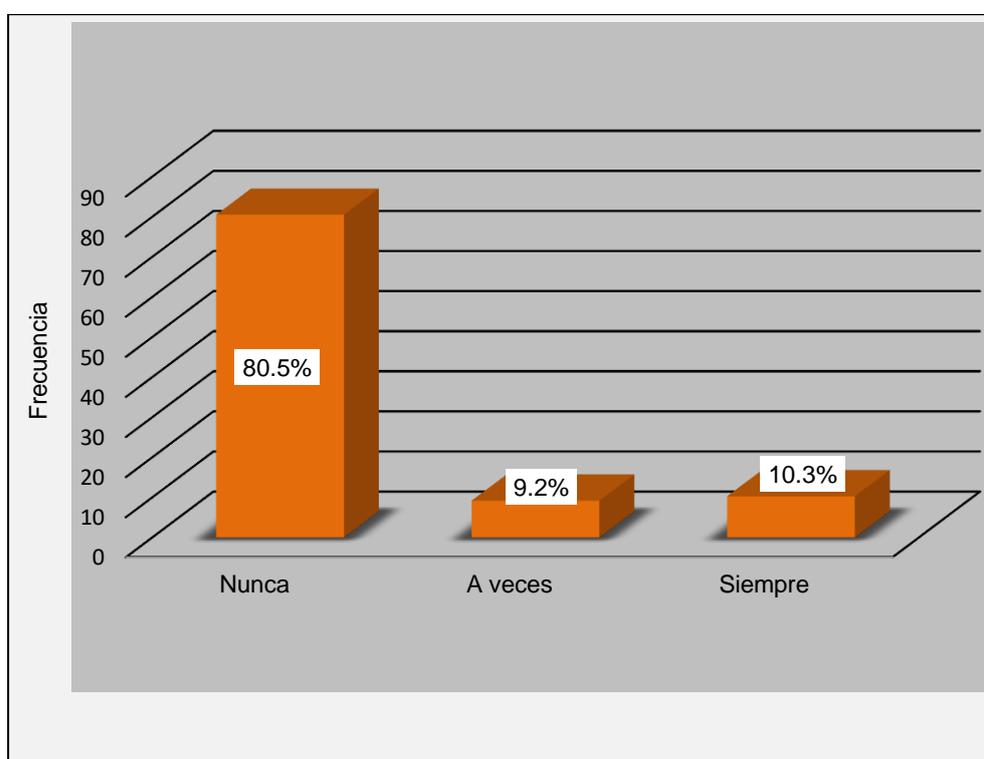


Figura 25. Frecuencia de competitividad-Ítem 23

Fuente. Autoría propia en base a la información obtenida de la inserción de datos en el programa SPSS 24.

En la tabla 29 y la figura 25 se observa que de 87 productores el 80.50% respondieron nunca, el 9.20% contestaron a veces, y un 10.30% indicaron siempre. En conclusión, la mayoría de productores indicaron que no utilizan semilla certificada en la producción de quinua.

Dimensión: estrategia empresarial

Pregunta 24: La asociación a la cual pertenecen planifica con anticipación sus actividades anuales.

Tabla 30

Tabla de frecuencias(competitividad)- ítem 24

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
	Nunca	69	79,30	79,30	79,30
Validos	A veces	9	10,30	10,30	89,70
	Siempre	9	10,30	10,30	100,00
	Total	87	100,00	100,00	

Fuente: Datos recogidos de la encuesta procesados en el programa SPSS V24

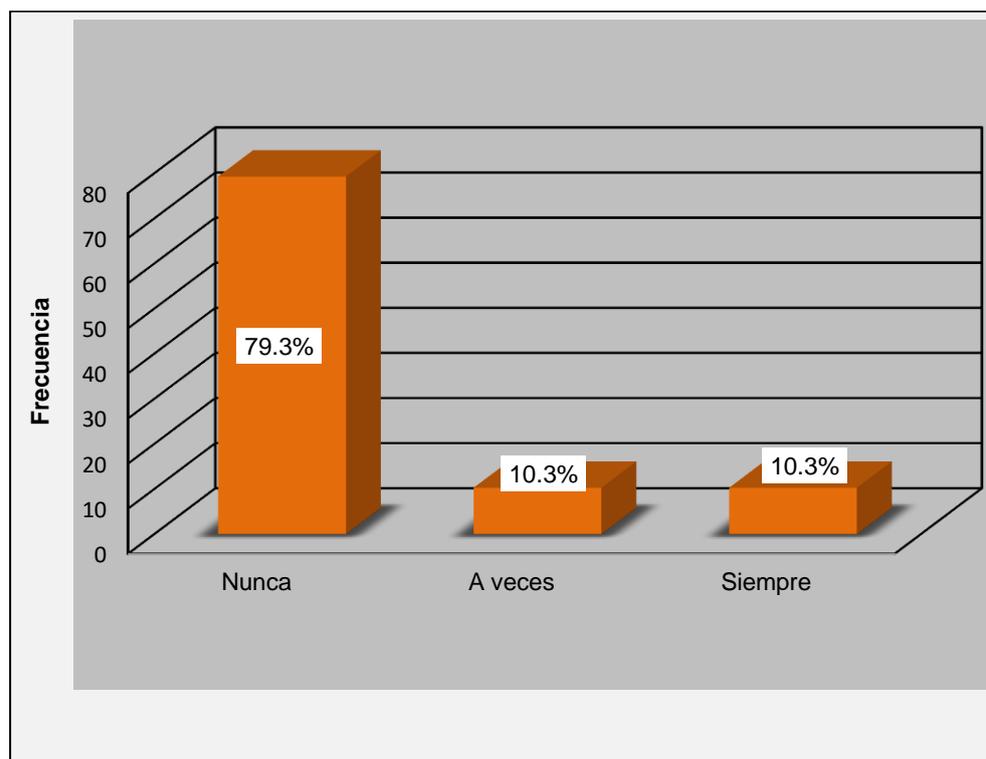


Figura 26. Frecuencia de competitividad-Ítem 24

Fuente. Autoría propia en base a la información obtenida de la inserción de datos en el programa SPSS 24.

En la tabla 30 y la figura 26 se observa que de 87 productores el 79.30% respondieron nunca, el 10.30% contestaron a veces, y otros 10.30% indicaron siempre. En conclusión, la mayoría de los productores indica que la asociación a la que pertenecen no planifica sus actividades anuales con anticipación.

Pregunta 25: Consideran que al asociarse obtuvieron muchos beneficios.

Tabla 31

Tabla de frecuencias(competitividad)- ítem 25

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
	Nunca	70	80,50	80,50	80,50
Validos	A veces	4	4,60	4,60	85,10
	Siempre	13	14,90	14,90	100,00
	Total	87	100,00	100,00	

Fuente: Datos recogidos de la encuesta procesados en el programa SPSS V24

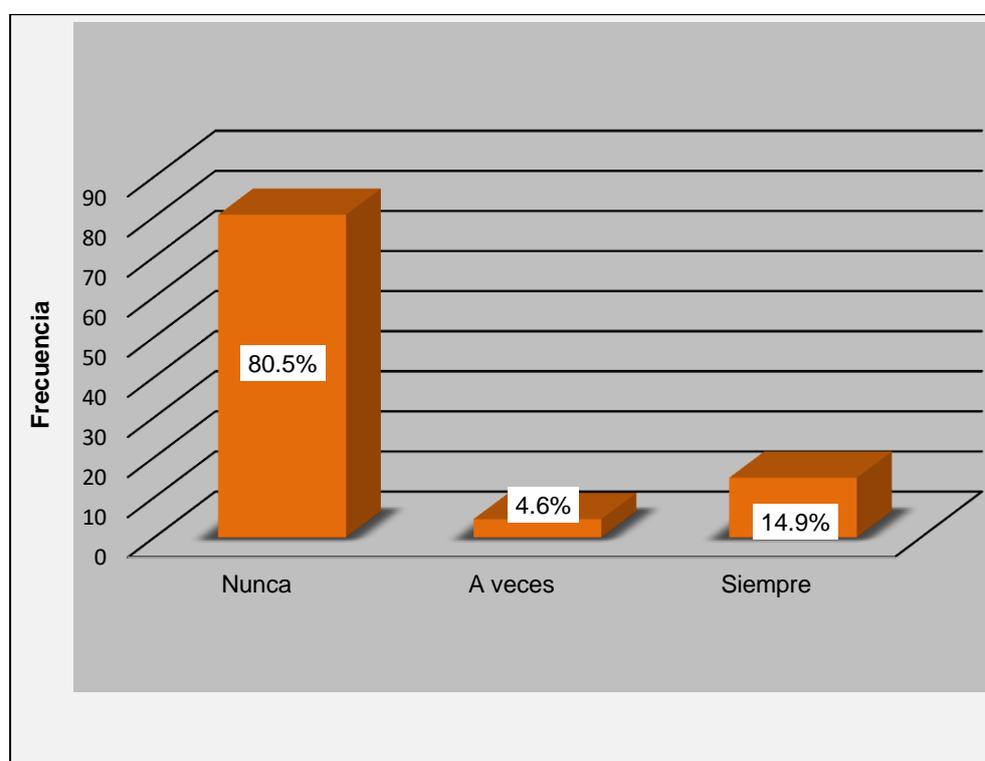


Figura 27. Frecuencia de competitividad-Ítem 25

Fuente. Autoría propia en base a la información obtenida de la inserción de datos en el programa SPSS 24.

En la tabla 31 y la figura 27 se observa que de 87 productores el 80.50% respondieron nunca, el 4.60% de los productores contestaron a veces, y 14.90% indicaron siempre. Esto indica que la mayoría de productores menciona que no obtuvieron muchos beneficios al asociarse.

Pregunta 26: Su asociación recibe asesoría anual de alguna institución para la producción de quinua orgánica.

Tabla 32

Tabla de frecuencias(competitividad)- ítem 26

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
Validos	Nunca	32	36,80	36,80	36,80
	A veces	55	63,20	63,20	100,00
	Siempre	0	0,00	0,00	100,00
	Total	87	100,00	100,00	

Fuente: Datos recogidos de la encuesta procesados en el programa SPSS V24

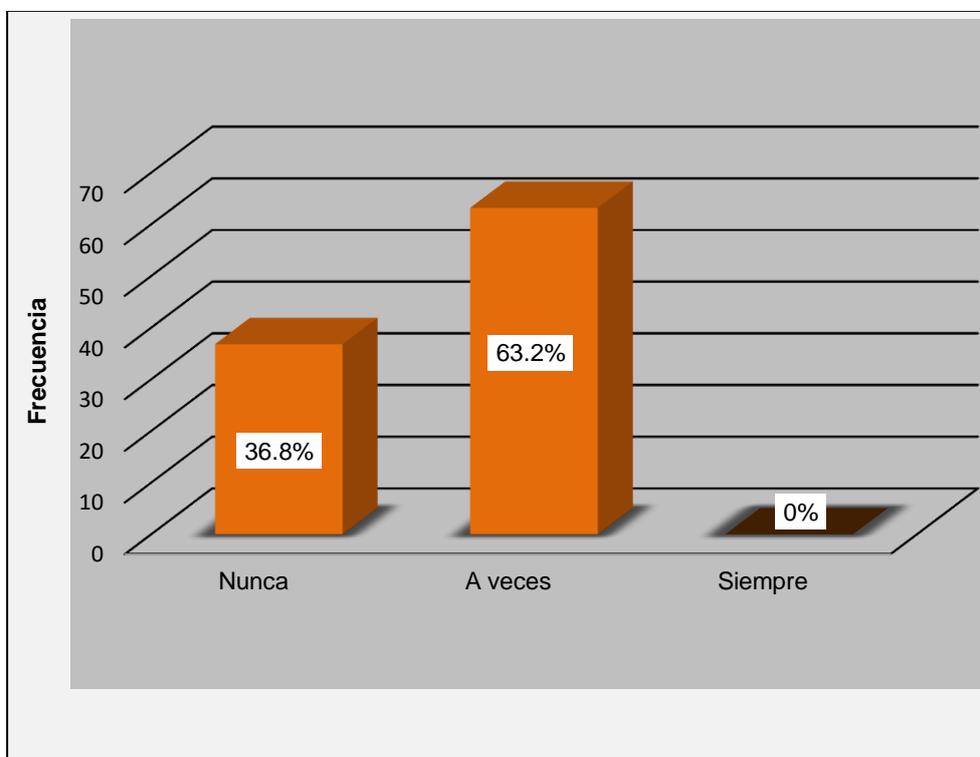


Figura 28. Frecuencia de competitividad-Ítem 26

Fuente. Autoría propia en base a la información obtenida de la inserción de datos en el programa SPSS 24.

En la tabla 32 y la figura 28 se observa que de 87 productores el 36.80% respondieron nunca, el 63.20% contestaron a veces, y ninguno indico siempre. En conclusión, la mayoría de productores indica que solo a veces la asociación a la cual pertenecen recibe asesoría por alguna institución en la producción de que quinua orgánica.

Pregunta 27: Su asociación tiene alguna alianza con otra asociación o cooperativa para la comercialización de su producto.

Tabla 33

Tabla de frecuencias(competitividad)- ítem 27

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
	Nunca	64	73,60	73,60	73,60
Validos	A veces	14	16,10	16,10	89,70
	Siempre	9	10,30	10,30	100,00
	Total	87	100,00	100,00	

Fuente: Datos recogidos de la encuesta procesados en el programa SPSS V24

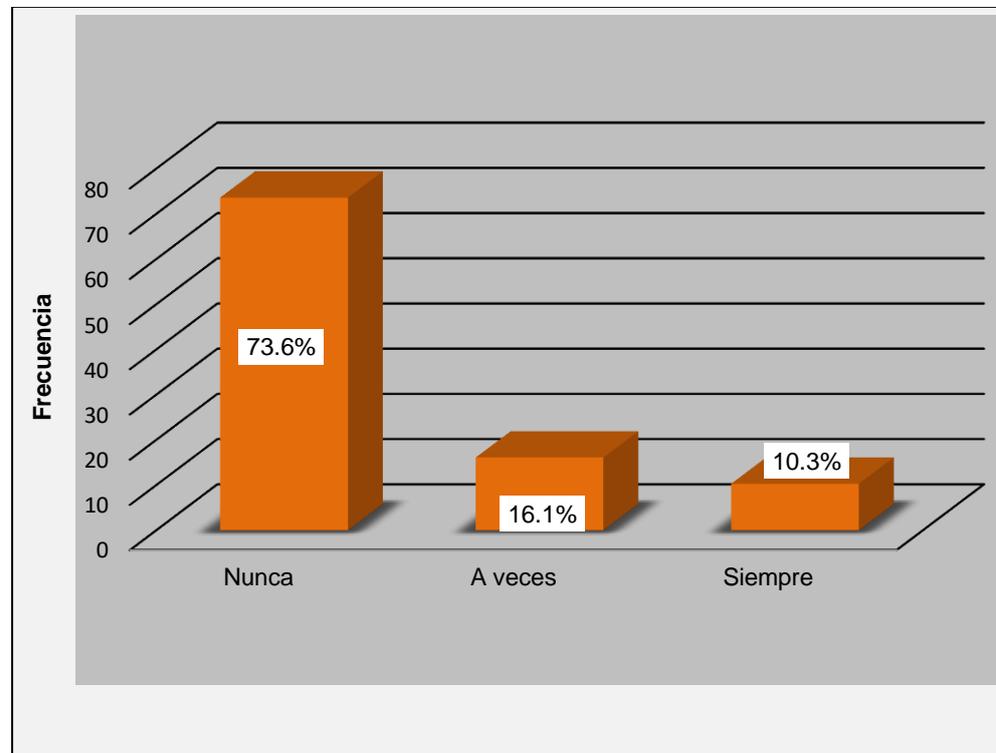


Figura 29. Frecuencia de competitividad-Ítem 27

Fuente. Autoría propia en base a la información obtenida de la inserción de datos en el programa SPSS 24.

En la tabla 33 y la figura 29 se observa que de 87 productores el 73.60% respondieron nunca, el 16.10% contestaron a veces, y el 10.30% indicaron siempre. En conclusión, la mayoría de los productores indica que su asociación no está asociada con alguna institución u organización para la venta de su producto.

Pregunta 28: Su asociación incentiva a la rotación de cultivos en la producción de quinua.

Tabla 34

Tabla de frecuencias(competitividad)- ítem 28

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
	Nunca	56	64,40	64,40	64,40
Validos	A veces	0	0,00	0,00	64,40
	Siempre	31	35,60	35,60	100,00
	Total	87	100,00	100,00	

Fuente: Datos recogidos de la encuesta procesados en el programa SPSS V24

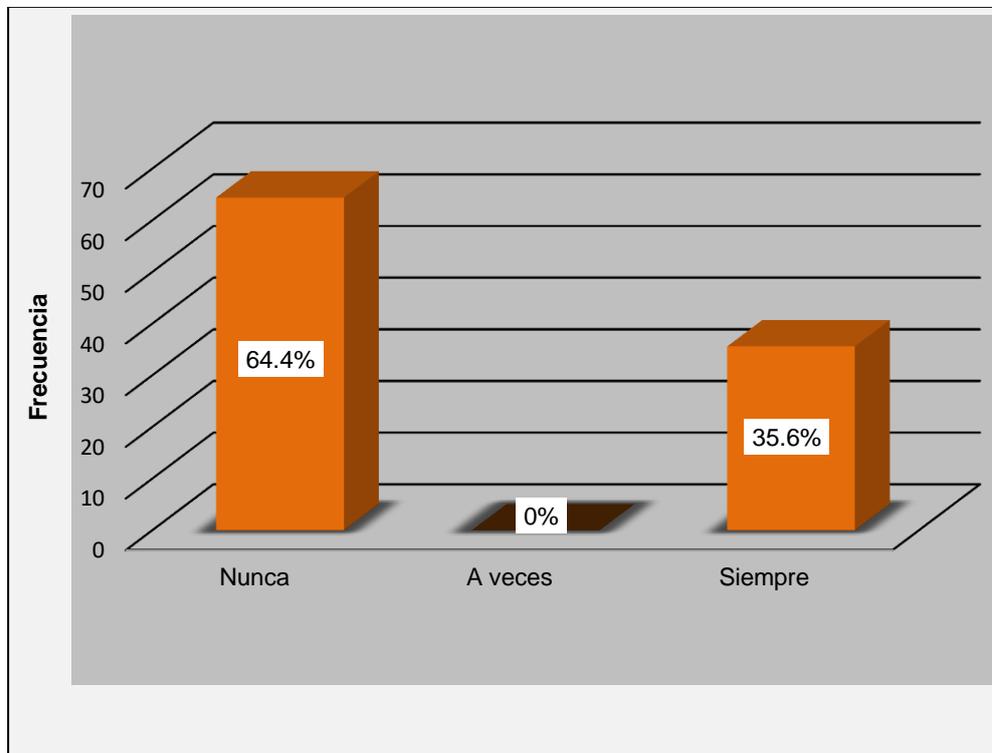


Figura 30. Frecuencia de competitividad-Ítem 28

Fuente. Autoría propia en base a la información obtenida de la inserción de datos en el programa SPSS 24.

En la tabla 34 y la figura 30 se observa que de 87 productores el 64.40% respondieron nunca, el 35.60% de los productores contestaron siempre y no hubo nadie que indicó a veces. En conclusión, la mayoría de los productores indica que su asociación no incentiva a la rotación de cultivos.

4.1.4 Distribución de frecuencias de variables y dimensiones

Tabla 35

Tabla de frecuencias V1: (competitividad agrupado)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
	Malo	51	58,60	58,60	58,60
Validos	Intermedio	36	41,40	41,40	100,00
	Bueno	0	0.00	0.00	100,00
	Total	87	100,00	100,00	

Fuente: Datos recogidos de la encuesta procesados en el programa SPSS V24

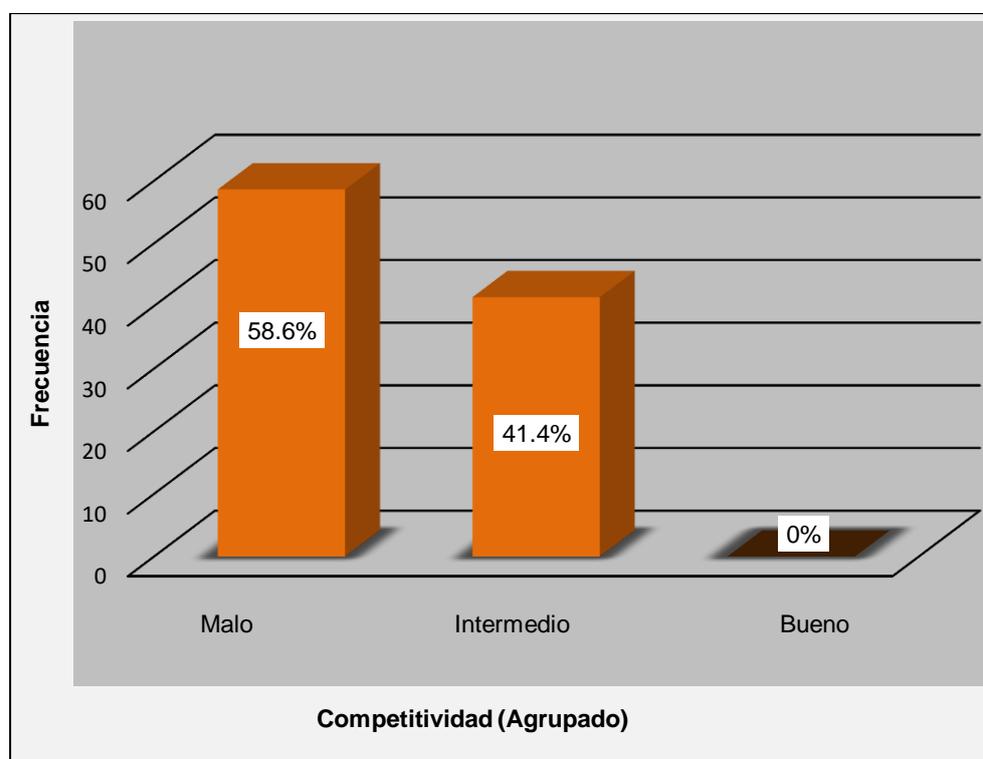


Figura 31. Variable 1: Competitividad

Fuente. Autoría propia en base a la información obtenida de la inserción de datos en el programa SPSS 24.

En la tabla 35 y figura 31 se muestran las frecuencias de los niveles de competitividad en los productores de quinua del distrito Andahuaylas 2018. Se encontró que el 58.60% percibieron que la competitividad es mala, un 41.40% distinguieron que la competitividad es intermedia y ninguno percibió que la competitividad es buena. En conclusión, la mayoría de los productores asociados menciona que la competitividad es mala en las asociaciones.

Tabla 36

Tabla de frecuencias V1:D1 (Tecnología e infraestructura)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
Validos	Malo	52	59,80	59,80	59,80
	Intermedio	34	39,10	39,10	98,90
	Bueno	1	1,10	1,10	100,00
	Total	87	100,00	100,00	

Fuente: Datos recogidos de la encuesta procesados en el programa SPSS V24

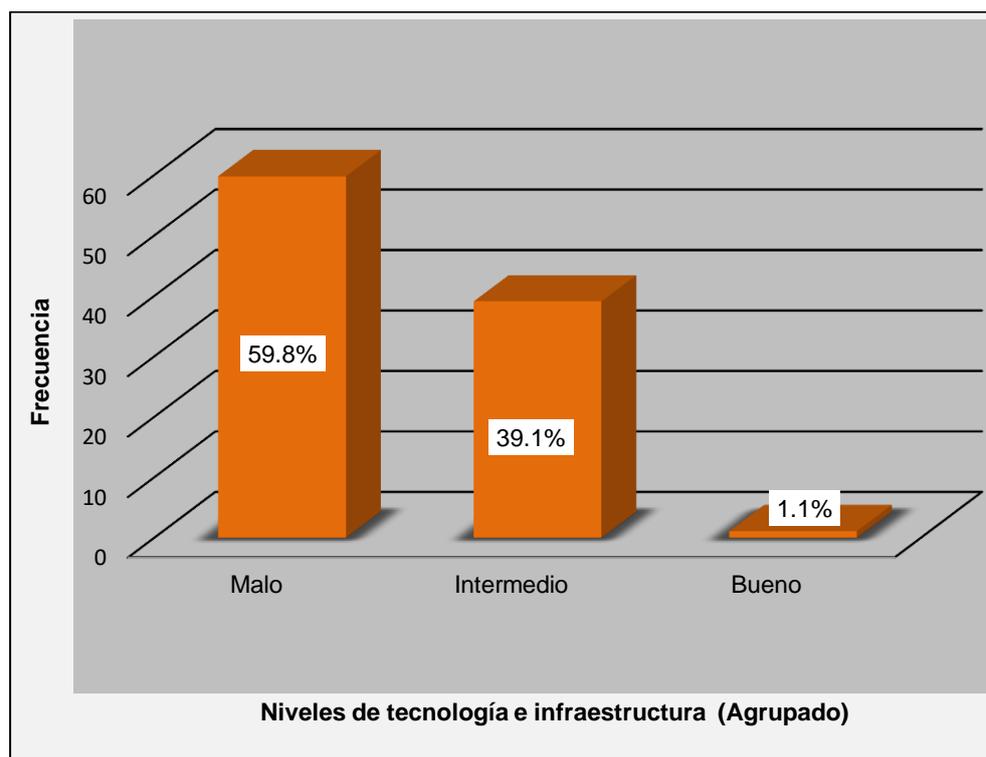


Figura 32. Dimensión 1: Tecnología e Infraestructura

Fuente. Autoría propia en base a la información obtenida de la inserción de datos en el programa SPSS 24.

En la tabla 36 y figura 32 se muestran las frecuencias de los niveles tecnológicos en los productores de quinua del distrito Andahuaylas 2018. Se encontró que el 59.80% percibieron que sus recursos tecnológicos son malos, el 39.10% distinguieron que sus recursos tecnológicos son intermedios, y solamente un 1.10% percibieron que sus recursos tecnológicos son buenos.

Tabla 37

Tabla de frecuencias V1:D2 (Liderazgo)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
	Malo	69	79,30	79,30	79,30
Validos	Intermedio	18	20,70	20,70	100,00
	Bueno	0	0.0	0.0	100,00
	Total	87	100,00	100,00	

Fuente: Datos recogidos de la encuesta procesados en el programa SPSS V24

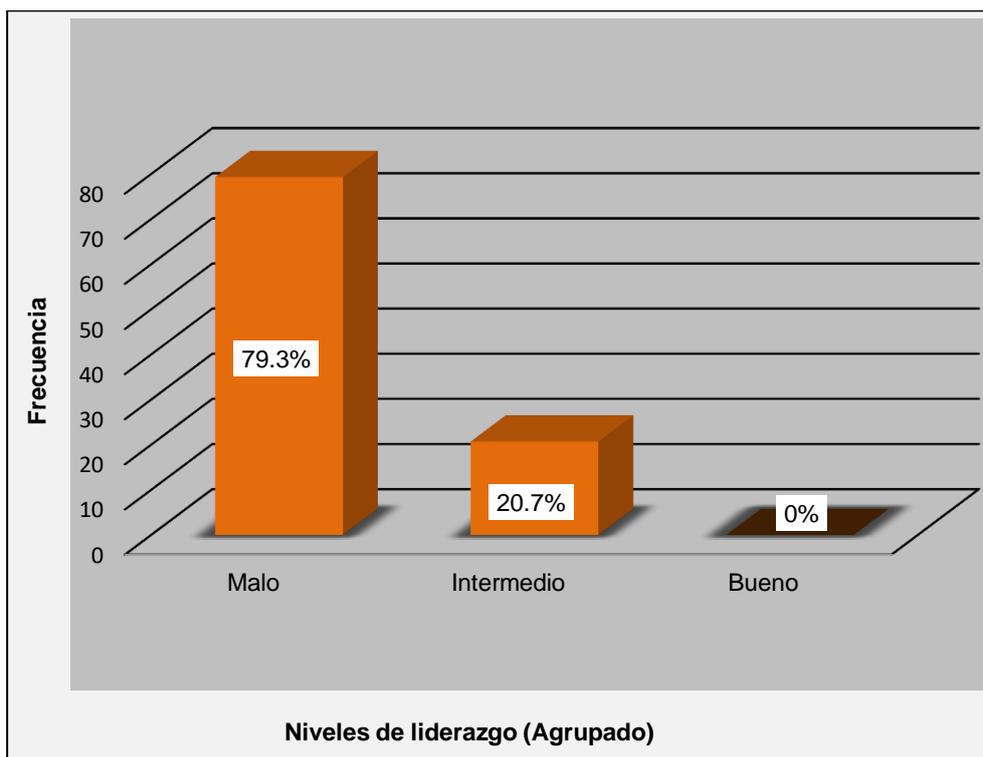


Figura 33. Dimensión 2: Liderazgo

Fuente. Autoría propia en base a la información obtenida de la inserción de datos en el programa SPSS 24.

En la tabla 37 y figura 33 se observa las frecuencias de los niveles de liderazgo en los productores de quinua del distrito Andahuaylas 2018. Se encontró que el 79.30% percibieron un mal liderazgo, el 20.70% de los evaluados distinguieron un liderazgo intermedio, y ninguno percibió un buen liderazgo.

Tabla 38

Tabla de frecuencias V1:D3 (Ventajas competitivas)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
	Malo	74	85,10	85,10	85,10
Validos	Intermedio	13	14,90	14,90	100,00
	Bueno	0	0.00	0.00	100,00
	Total	87	100,00	100,00	

Fuente: Datos recogidos de la encuesta procesados en el programa SPSS V24

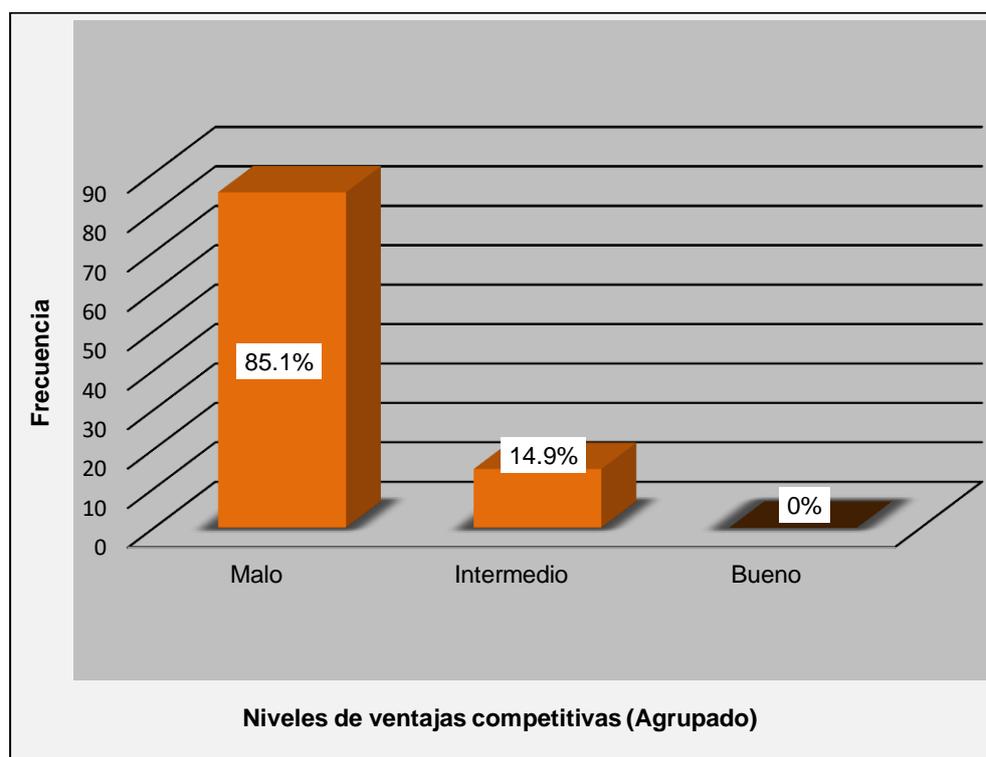


Figura 34. Dimensión 3: Ventajas competitivas

Fuente. Autoría propia en base a la información obtenida de la inserción de datos en el programa SPSS 24.

En la tabla 38 y figura 34 se muestran los niveles de ventajas competitivas en los productores de quinua del distrito Andahuaylas 2018. Se encontró que el 85.10% percibieron que las ventajas competitivas son malas, el 14.90% distinguieron que las ventajas competitivas son intermedias, y ninguno observó que la ventaja competitiva es buena.

Tabla 39

Tabla de frecuencias V1:D4 (Recursos Humanos)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
Validos	Malo	22	25,30	25,30	25,30
	Intermedio	60	69,00	69,00	94,30
	Bueno	5	5,70	5,70	100,00
	Total	87	100,00	100,00	

Fuente: Datos recogidos de la encuesta procesados en el programa SPSS V24

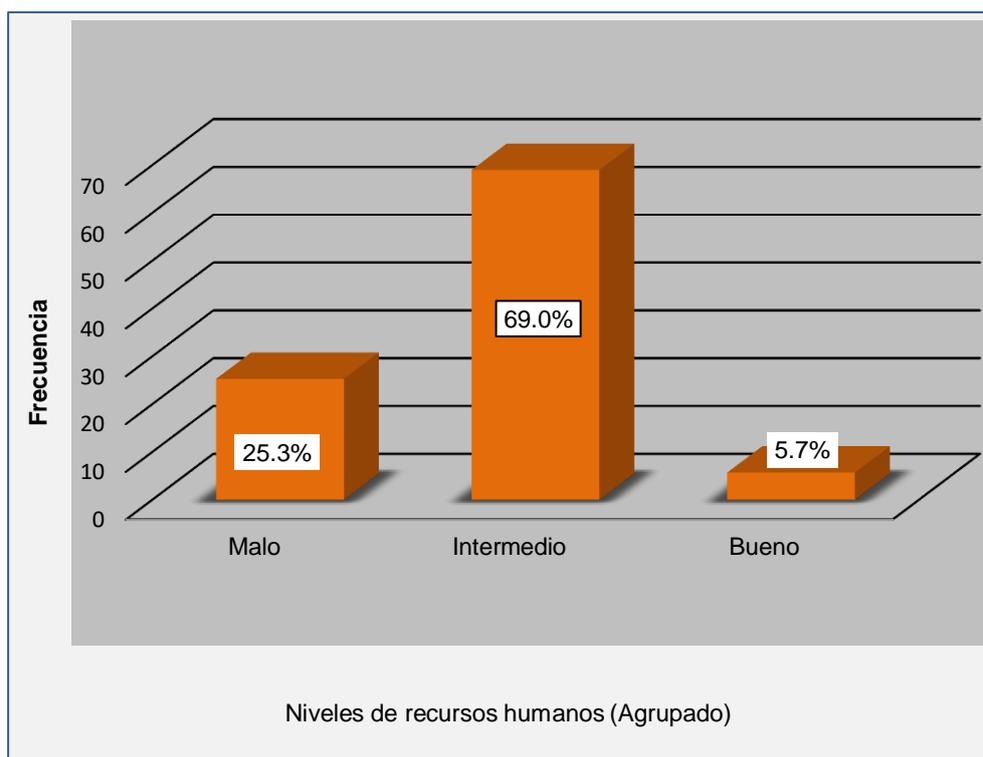


Figura 35. Dimensión 4: Recursos humanos

Fuente. Autoría propia en base a la información obtenida de la inserción de datos en el programa SPSS 24.

En la tabla 39 y figura 35 se observa las frecuencias de los niveles de recursos humanos en los productores de quinua del distrito Andahuaylas 2018. Se encontró que el 25.30% percibieron que el manejo de los recursos humanos es malo, el 69% distinguieron que el manejo de los recursos humanos es intermedio, y solamente el 5.70% observaron que el manejo de los recursos humanos es bueno.

Tabla 40

Tabla de frecuencias V1:D5 (Capacidad Productiva)

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
Bajo	10	11,50	11,50	11,50
Validos Medio	68	78,20	78,20	89,70
Alto	9	10,30	10,30	100,00
Total	87	100,00	100,00	

Fuente: Datos recogidos de la encuesta procesados en el programa SPSS V24

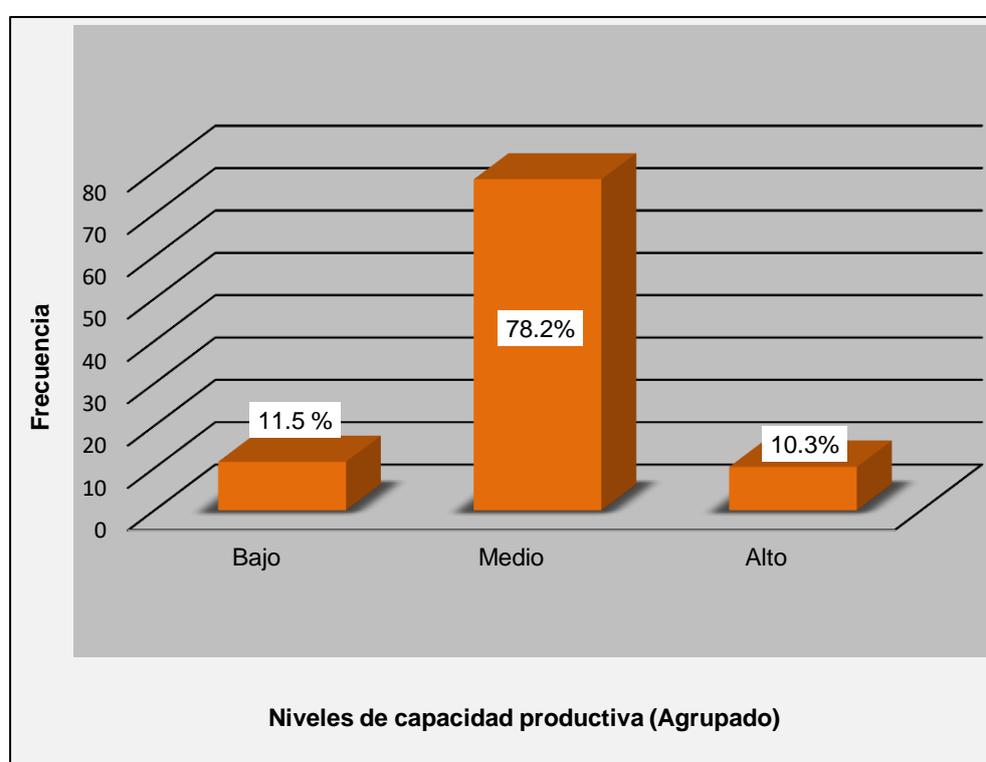


Figura 36. Dimensión 5: Capacidad productiva

Fuente. Autoría propia en base a la información obtenida de la inserción de datos en el programa SPSS 24.

En la tabla 40 y figura 36 se muestran las frecuencias de los niveles de la capacidad productiva en los productores de quinua del distrito Andahuaylas 2018. Se encontró que el 11.50% percibieron que la capacidad productiva es baja, el 78.20% que la capacidad productiva es intermedia, y solamente el 10.30% observaron que la capacidad productiva es alta.

Tabla 41

Tabla de frecuencias V1:D6 (Estrategias empresariales)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
	Malo	49	56,30	56,30	56,30
Validos	Intermedio	33	37,90	37,90	94,30
	Bueno	5	5,70	5,70	100,00
	Total	87	100,00	100,00	

Fuente: Datos recogidos de la encuesta procesados en el programa SPSS V24

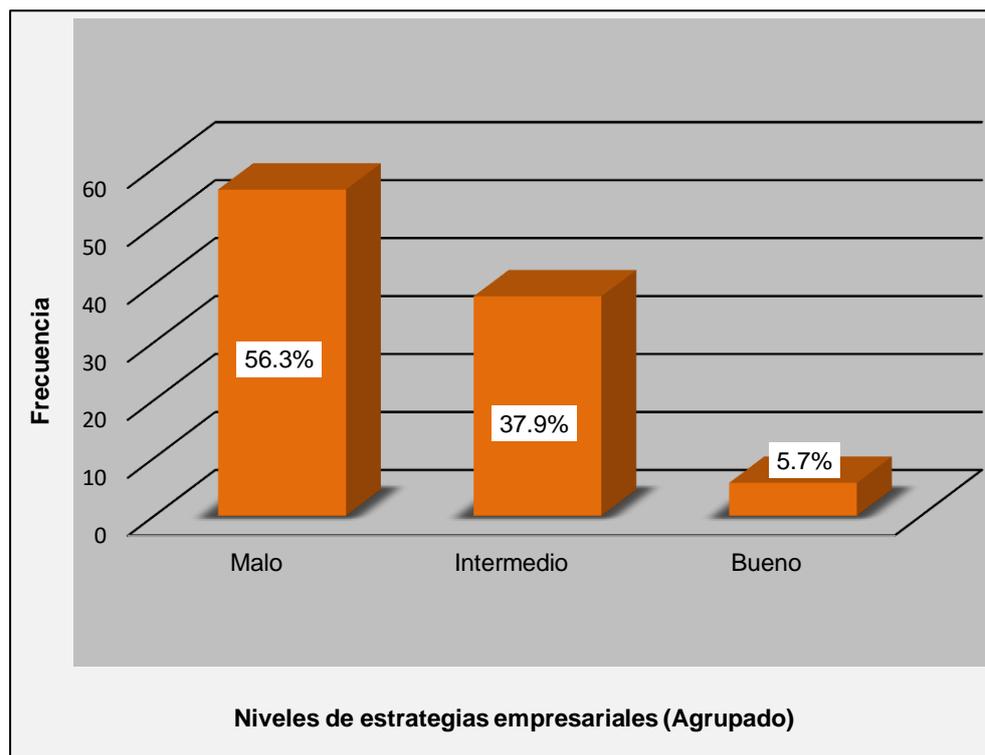


Figura 37. Dimensión 6: Estrategias empresarial

Fuente. Autoría propia en base a la información obtenida de la inserción de datos en el programa SPSS 24.

En la tabla 41 y figura 37 se muestran las frecuencias de los niveles de estrategias empresariales en los productores de quinua del distrito Andahuaylas 2018. Se encontró que el 56.30% percibieron que las estrategias empresariales son malas, el 37.90% de los evaluados distinguieron que las estrategias empresariales son intermedias, y solamente el 5.70% observaron que las estrategias empresariales son buenas.

CAPÍTULO V

DISCUSIÓN

Realizada la investigación titulada “Análisis de la competitividad de las asociaciones de productores de quinua en el distrito de Andahuaylas-Apurímac 2018”, se discuten los resultados de acuerdo al problema y objetivos de la investigación; estableciendo para ello la comparación de los antecedentes, revisión bibliográfica y el procesamiento de datos los cuales justifican la investigación.

Discusión primera: en relación al objetivo general del presente trabajo de investigación el cual fue determinar cómo es la competitividad en las asociaciones de productores de quinua en el distrito de Andahuaylas-Apurímac 2018. Se ha trabajado con un alfa de Cronbach de 0,762 lo cual nos indica una excelente confiabilidad de la investigación.

De acuerdo a la investigación de Malaver (1999), en su libro la “competitividad empresarial” menciona que la competitividad viene a ser la necesidad de las organizaciones de sostenerse y consolidarse dentro de sus mercados, teniendo como indicador el porcentaje de participación (de sus bienes y servicios) en ellos, a partir de una concepción sistemática que incorpora elementos económicos, empresariales, políticos y socioculturales.

Asimismo, Méndez & Vinasco (2014), en su investigación titulada “Análisis de la competitividad de asociaciones de productores que prestan servicios ecoturísticos en los municipios de San Agustín y Pitalito, departamento del Huila (Colombia)” señalan que, el turismo rural comunitario, en las condiciones actuales no es competitivo y que a pesar de su enorme potencial, es un sector poco desarrollado que requiere de inversiones cuantiosas para convertirse en una alternativa real de mejoramiento de las condiciones de vida de las comunidades rurales.

En la presente investigación se obtuvo como resultado general que de 87 productores encuestados, el 58.60% equivalente a 51 productores manifestaron que la competitividad en su asociación es mala, lo que significa que el nivel de competitividad es baja; el 41.40% equivalente a 36 productores manifestaron que la competitividad es intermedia lo que indica que algunos indicadores dentro de la asociación si se

desarrollan de alguna forma dando como resultado un desarrollo intermedio de la competitividad; y ningún productor indico que la competitividad sea alta.

Entonces, dentro de las asociaciones se observa que más del 50% de productores indica que la competitividad es mala por ello se deduce que las asociaciones existentes actualmente dentro de nuestro distrito no son competitivas. Lo cual concuerda con las investigaciones antes mencionadas.

Los limitantes de la investigación fueron la disponibilidad de tiempo por parte de los productores socios para la aplicación del cuestionario ya que la mayoría de ellos sale muy temprano a sus parcelas, originado dificultad para pactar las citas a los entrevistados además de que sus domicilios se encuentra a largas distancias.

Discusión segunda: en relación al primer objetivo específico el cual fue describir como es la tecnología e infraestructura en las asociaciones de producción de quinua en el distrito de Andahuaylas-Apurímac 2018.

De acuerdo a Claver et al. (2000), la tecnología se configura como una variable estratégica capaz de proporcionar oportunidades competitivas a las organizaciones que sepan utilizarlas adecuadamente. Asimismo para Castro (2016), La manera de que una empresa sea más competitiva es invertir en tecnología para estar al nivel de sus competidores e incluso superarlos. Por lo tanto la tecnología permite a los directivos aprovechar y estar pendientes de las oportunidades del mercado tanto nacional como internacional quienes cada vez resultan más desafiantes lo que conlleva a las posibilidades de expansión y apertura de nuevas oportunidades de negocio. Partiendo de esta base con respecto a la descripción de la tecnología e infraestructura los resultados obtenidos nos indican que dentro de esta dimensión se trabajó con 5 ítems y se obtuvo como resultado lo siguiente: la mayoría de los productores considera que la tecnología es mala esto debido a que la mayoría observó que la asociación a la cual pertenecen no cuenta con las maquinarias suficientes y necesarias para la producción de quinua esto trae por supuesto un nivel bajo en crecimiento y sostenibilidad , una parte que es menos del 50% de productores considera que la tecnología es intermedia esto debido a que las asociaciones de alguna forma han podido adquirir sus maquinarias básicas ya sea con proyectos de inversión o planes de negocio; pero la preocupación fundamental es que solo el 1.10% considera que la tecnología es buena , esta apreciación se debe a que algunos productores lograron la adquisición de sus propias maquinarias los cuales ellos consideran como parte de la asociación.

Por consiguiente la tecnología e infraestructura dentro de las asociaciones es un factor de gran importancia para que una organización pueda ser competitiva, a pesar de ello todavía no es desarrollada adecuadamente dentro de las organizaciones productoras de quinua esto tal vez debido a la falta de gestión, financiamiento por parte de los directivos.

Discusión tercera: en relación al segundo objetivo específico el cual fue describir como es el liderazgo en las asociaciones de producción de quinua en el distrito de Andahuaylas-Apurímac 2018.

De acuerdo a la investigación de López & Contreras (2009), menciona que uno de los factores esenciales que determinan la competitividad dentro de las organizaciones es la habilidad que tienen los directivos para generar estrategias y adaptarse a los cambios del entorno, donde su carácter, actitudes, competencias y comportamientos determinan esa habilidad, representando un factor de éxito. Esto implica que el directivo juega un papel muy importante como principal actor en la PYME ya que tiene a su cargo la toma de decisiones y el desarrollo e implementación de estrategias que conducen el futuro de la organización, donde la falta de habilidades apropiadas para dirigir un negocio pueden llevar al fracaso de la organización. El comportamiento del líder debe ayudar y contribuir a todo grupo humano a alcanzar los objetivos trazados por la organización, expresado en otras palabras, debe contribuir al logro de la satisfacción de sus necesidades. Haciendo la comparación de variables el autor menciona la importancia del liderazgo dentro de las organizaciones para el logro de objetivos, entonces en nuestra investigación la dimensión de liderazgo lo trabajamos a base de 5 ítems, en los cuales las respuestas fueron malo he intermedio, entonces la mayor parte de encuestados percibe que el liderazgo dentro de su asociación es malo, esto debido a que su líder no cumple con sus responsabilidades ni da importancia al crecimiento de la organización; solo el 20.7% de productores considera que se da de manera intermedia es decir, consideran que su líder trabaja en lo que puede y no tiene los recursos para cumplir con las metas; al final ningún productor menciona que el liderazgo sea bueno esto debido a que mencionan que su líder trabaja de manera individual sin tomar en cuenta sus opiniones y que no está capacitado para encabezar su organización. Es por ello que no se logra con los objetivos trazados y que se debe tomar más importancia a este factor ya que el liderazgo es el factor humano que lleva al éxito a cualquier organización.

Discusión cuarta: con respecto al tercer objetivo específico es cual fue describir como son las ventajas competitivas en asociaciones de producción de quinua en el distrito de Andahuaylas-Apurímac 2018.

De acuerdo con Ediciones Díaz de Santos S.A (1996), la ventaja competitiva es una destreza o habilidad especial que logra consolidar una empresa y que permite desarrollar uno o más factores diferenciales en sus operaciones, sus productos y/o servicios lo que la coloca en una posición preferente en los ojos del mercado. Además Sevilla (s.f), menciona que la ventaja competitiva es cualquier característica de una empresa, país o persona que la diferencia de otras colocándole en una posición relativa superior para competir. Es decir, cualquier atributo que la haga más competitiva que las demás. Tomando en cuenta los resultados de nuestra investigación observamos que la mayoría de los productores perciben que las ventajas competitivas son malas esta percepción se debe que la asociación no cuenta con ninguna diferenciación respecto a las demás organizaciones respecto a valor agregado, talento humano, política de precios entre otros los cuales son fundamentales para competir en un mercado tan vulnerable; cierto porcentaje indica que la competitividad se da de manera intermedia este resultado se debe que algunos productores con el pasar de los años han podido implementar algunas exigencias de mercado en su producción tales como producción orgánica los cuales hoy en día son indispensables para competir pero fue de manera individual mas no como grupo. Es por ello que es importante mencionar que una ventaja es muy importante dentro de la organización tal como indican los autores antes mencionados, a pesar de ello las asociaciones todavía tienen deficiencias en esta dimensión ya que no han podido implementar factores diferenciales para competir en el mercado.

Discusión quinta: en relación al cuarto objetivo específico el cual fue describir cómo se maneja el recurso humano en las asociaciones de producción de quinua en el distrito de Andahuaylas-Apurímac 2018.

Comparando esta dimensión de Recursos Humanos con la investigación de Casafranca & Pahuachón (2014), en su investigación titulada “factores que limitan la competitividad de las asociaciones de productores quinua orgánica”, donde llego a la siguiente conclusión: La insuficiencia de programas de capacitación y tecnificación del capital humano, participación incipiente de las instituciones técnicas y universidades en temas de innovación y know how sobre procesos productivos y la insuficiencia de tecnología y maquinaria especializada en el campo influyen negativamente en el

cumplimiento los estándares de calidad, manejo de cultivo y rendimientos provocando pérdidas económicas considerables y retrasos en la producción. Además Araujo & Brunet (2012), menciona que la competitividad de las organizaciones actuales la proporcionan los recursos humanos de las empresas, que de forma continua tratan de reinventar sus procesos y sistemas con vistas de hacerlo eficientes y competitivos no solo desde el punto de vista funcional, sino también desde un punto de vista actitudinal que revolucione literalmente la forma de hacer. Los hallazgos de este estudio presentan una similitud con nuestra investigación ya el 69% de los productores indica que los recursos humanos se da de manera intermedia ya que de alguna forma ellos consideran que están capacitados y tienen la voluntad de crecer dentro de la organización pero no existe un apoyo ya sea de su propia organización o del gobierno, el 25.3% menciona que el manejo del recurso humano es malo esto porque ellos no se sienten motivados e identificados con su organización es por ello que se debe tener en cuenta que el pilar de una organización es el talento humano lo cual se maneja de forma deficiente dentro de este tipo de organizaciones .

Discusión sexta: en relación al quinto objetivo específico es cual fue describir cual es el nivel de capacidad productiva en las asociaciones de producción de quinua en el distrito de Andahuaylas-Apurímac 2018.

Para Camacho & Gil (2017), la capacidad productiva es un elemento determinante para la capacidad de respuesta rápida de la organización y por ende de su competitividad, diferentes aspectos dentro de la capacidad productiva son importantes para garantizar la competitividad empresarial como muestra de la efectividad del desempeño de la organización.

Entonces la capacidad productiva en la presente investigación de acuerdo a los resultados finales en un 78.2% se da de manera intermedia, es decir que se trabajó algunos aspectos relevantes pero no en un alto grado ya que solo un 5.7 % menciona que la capacidad productiva es alta esto debido a que algunos factores como acceso al crédito hoy en día ya se trabaja dentro de estas asociaciones con más frecuencia.

Discusión octava: con respecto al sexto objetivo específico el cual fue describir como son las estrategias empresariales que aplican las asociaciones de producción de quinua en el distrito de Andahuaylas-Apurímac 2018.

En cuanto a estrategias empresariales Tarziján (2008), manifiesta que la estrategia empresarial requiere que la empresa lleve a cabo algunas acciones y actividades que sean diferentes de las realizadas por los competidores ya que solo así obtendrá un rendimiento mayor y podrá competir en el mercado. Asimismo Maldonado (2016), menciona que las estrategias empresariales son de vital importancia para cualquier empresa ya sea pequeña o grande, para lo cual una buena estrategia debe integrar las metas de la organización, las políticas, y la táctica en un todo cohesivo, debe conectar a la visión con la misión y las probables tendencias futuras y por último se debe basar en realidades del negocio además debe ser apropiada para sus recursos, objetivos y circunstancias ambientales; su objetivo principal es poner a la organización en una posición tal, que le facilite realizar su misión con eficacia y eficientemente. Evaluando lo antes mencionado la mayoría de los productores encuestados menciona que la mayoría de estrategias empresariales dentro de sus organizaciones son malas es decir no ha desarrollado de manera adecuada con ello su organización se mantiene estancado sin poder sobresalir. Entonces se puede decir que a pesar de los años las asociaciones no han podido desarrollar estrategias sostenibles en el tiempo para contrarrestar a sus competidores ni sobrevivir en un mercado tan cambiante.

CONCLUSIONES

1. Con relación al objetivo general el cual fue: determinar cómo es la competitividad en las asociaciones de productores de quinua, se concluye que la competitividad de las asociaciones existentes en nuestro distrito es mala, ya que el 58.6% de productores encuestados tabla 35 da como respuesta que la competitividad es mala (deficiencia en tecnología, ventajas competitivas, mal liderazgo, bajo nivel de capacidad productiva, deficientes estrategias empresariales y un recurso humano mal capacitado), esto debido a que ellos perciben que su organización no tiene un avance significativo a pesar de sus años de formación. El 41.40% menciona que se da de manera intermedia esto porque dentro las organizaciones existen algunos factores que si se han venido trabajando ya sea de manera grupal o individual el cual ha permitido la supervivencia por lo menos algunos años mas no su expansión.
2. Respecto al primer objetivo específico el cual fue: describir como es la tecnología e infraestructura en las asociaciones de productores de quinua se concluye que los recursos tecnológicos e infraestructura dentro de las asociaciones son malas ya que un 59.8% percibe un déficit tanto en infraestructura como en tecnología, esto debido a que la mayoría de las asociaciones no cuenta con las maquinarias necesarias para la producción y comercialización de quinua, cuyo análisis se realizó tomando en cuenta los resultados de la tabla 36.
3. En cuanto al segundo objetivo específico el cual fue: describir como es el liderazgo en las asociaciones de productores de quinua se concluye que existe un mal liderazgo por tanto una deficiencia en esta dimensión, esto debido a que un 79.30% de los productores considera que su líder debería trabajar más por su organización, capacitándose constantemente con compromiso y perseverancia.
4. En el tercer objetivo específico el cual fue: describir como son las ventajas competitivas en asociaciones de productores de quinua, se llega a la conclusión de que el 85.10% de socios, lo cual es más del 50% de productores indica que las ventajas competitivas los cuales son: valor agregado, política de precios, recursos humanos calificados son malos por ende las ventajas competitivas que manejan las asociaciones son deficientes como para competir en el mercado local, nacional e internacional.

5. En tanto al cuarto objetivo específico el cual fue: describir cómo se maneja el recurso humano en las asociaciones de productores de quinua se concluye que el 69.0% se da de manera intermedia; es decir que la capacitación, la comunicación que existe dentro de la asociación no se da de manera constante, además de que la confianza, el compromiso, participación todavía son indicadores que deben seguir fortaleciendo.

6. En el quinto objetivo específico el cual fue: describir cual es el nivel de capacidad productiva en las asociaciones de productores de quinua se llegó a la conclusión de que el 78.2% indica que el nivel de capacidad productiva es intermedio. Es decir que la capacidad de producción que tienen estas organizaciones todavía no están bien desarrolladas ya que solo en pocas ocasiones cuentan con financiamiento, abonos orgánicos, semillas certificadas, lo cual sigue generando preocupación y desconformidad en los productores.

7. Finalmente, respecto al sexto objetivo específico el cual fue: describir como son las estrategias empresariales que aplican las asociaciones de productores de quinua, en este caso se concluye que el 56.3% de productores indica que las estrategias empresariales que se aplican en las asociaciones los cuales son: asociatividad, alianzas estratégicas, convenios; son malos y no se desarrollan de manera adecuada dentro de estas organizaciones.

RECOMENDACIONES

Las recomendaciones siguientes se realizaron de acuerdo a los resultados obtenidos de la variable competitividad y sus respectivas dimensiones como se detalla a continuación:

- a. Para el objetivo general de la investigación, donde la valoración de la variable competitividad fue mala se recomienda que tanto los líderes de cada organización así como las instituciones dedicadas al desarrollo de las mismas trabajen conjuntamente en la mejorar de la tecnología e infraestructura, liderazgo, ventajas competitivas, y estrategias competitivas los cuales fueron valorados como malos y son los que inciden en el nivel de competitividad de las asociaciones en el distrito de Andahuaylas.
- b. Con respecto al primer objetivo específico, donde la valoración de la dimensión tecnología e infraestructura fue mala se recomienda que las asociaciones deben seguir generando planes de negocio o participar en proyectos de inversión para de esta manera poder adquirir maquinarias modernas para la producción de quinua, también se debe trabajar en la administración correcta de los bienes que posee cada una estas organizaciones.
- c. Para el segundo objetivo específico, donde la valoración de la dimensión liderazgo fue malo, se recomienda de manera urgente la capacitación constante sobre formación profesional en dirección o administración, control de calidad, valor agregado, innovación, entre otros a los líderes de cada organización para que estos tengan los conocimientos necesarios para desarrollar el crecimiento de cada una de las asociaciones. También se debe evitar elegir como líder a grupos familiares ya que si se quiere hacer crecer una organización se debe contar con una persona calificada e idónea.
- d. En cuanto al tercer objetivo específico, donde la valoración de la dimensión ventajas competitivas fue mala, hay mucho trabajo por hacer pero se debe priorizar en desarrollar planes de negocio con respecto a darle un valor agregado a la materia prima que es la quinua, así se podrá competir en el mercado y obtener mayores ganancias para cada uno de los productores.

- e. Para el cuarto objetivo específico, donde la valoración de la dimensión de manejo de recursos humanos fue intermedio, se recomienda de suma urgencia realizar mesas de trabajo para capacitar tanto a productores como a líderes en temas como: trabajo en equipo, comunicación organizacional entre otros temas, solo así se podrá tener agricultores dispuestos a contribuir en el crecimiento organizacional.
- f. En cuanto al quinto objetivo específico, donde la valoración de la dimensión capacidad productiva fue intermedio se recomienda seguir trabajando en temas de acceso a créditos, manejo de semillas certificadas, y aumentar el uso de abono orgánico en la producción de quinua para lograr una mejor y mayor producción con costos bajos y productos de calidad para poder competir no solo en el mercado nacional sino también en el mercado internacional.
- g. Finalmente con respecto al sexto objetivo específico, donde la valoración de la dimensión estrategias empresariales fue mala, se recomienda a los líderes de cada asociación deben tomar conciencia de la importancia de crear alianzas estratégicas para sobrevivir en el mercado, esto traerá consigo mejores negociaciones en tema de precios de venta, precios bajos en la adquisición de insumos y una mayor de cantidad de producto. Además se debe trabajar y enfatizar más en la sensibilización y creación de conciencia en los productores en temas de valor agregado para el producto solo así se podrá tener mayores ganancias por tanto mayor crecimiento y sostenibilidad organizacional.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Araujo, J. & Brunet, I. (2012). *Compromiso y competitividad en las organizaciones: el caso de una empresa aeronáutica* (1ra ed.). Tarragona, España: Editorial Publicaciones URV.
- Berdugo, E., (2014). *Competitividad: Recorrido Histórico, Conceptos Y Enfoques Recientes*. *Revista de Gestión & Desarrollo*, 7(2), 157-182.
- Bernal, C.A., (2010), *Metodología de la investigación*. (3raed). Colombia: Editorial Pearson Educación
- Boyero, M. (s.f). *El factor humano como elemento competitivo para la organización moderna*. *Ensayos Socioeconómicos Iberoamericanos* (pp. 47-80). Argentina: Editorial Universidad Nacional de las Misiones.
- Cabrera, A., López, P., & Ramírez, C. (2011). *La Competitividad Empresarial: Un Marco Conceptual Para Su Estudio*. Recuperado de: https://www.ucentral.edu.co/images/documentos/editorial/2015_competitividad_empresarial_001.pdf
- Calderón, M.A., (2015). “*Análisis de la competitividad empresarial en las pymes del Sector del calzado del barrio el Restrepo de la ciudad de Bogotá, a partir del factor humano*” (Maestría). Universidad Nacional De Colombia.
- Camacho, W.A & Gil, D.J (2017). El dilema de las capacidades productivas en las empresas actuales. *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*, (pp. 1-12).Ecuador. Recuperado de <http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/ec/2017/capacidades.html>
- Carrasco, S. (2008). *Metodología de la Investigación Científica*. (2a ed.).Perú: Editorial .San Marcos.
- Casafranca, M.C. & Pahuachon, M.E. (2014). *Factores que limitan la Competitividad de las Asociaciones de Productores Quinua Orgánica*. Lima.

Castañeda, M.B., Cabrera, A.F., Navarro, Y. & Vries, W. (2010). *SPSS Statistical Package for the social Sciences*.

Castro, J. (11 agosto, 2016). Importancia de la tecnología en las PyMEs y empresas en crecimiento. Recuperado de <https://blog.corponet.com.mx/importancia-de-la-tecnologia-en-las-empresas-en-crecimiento>.

Castrillón, E., (29/2015). *Conceptos Básicos Asociatividad y Grupos*. Recuperado de: <https://es.slideshare.net/DavidRuiz116/1-conceptos-basicos-asociatividad>

Centro de Exportaciones e Importaciones. (2010). *Asociatividad*. Recuperado de: http://www.cei.org.ni/images/file/manual_asociativ.pdf

Conalep (2016). Calculo de la capacidad de producción. Administración de Producción (pp.55-71). Recuperado de http://sied.conalep.edu.mx/bv3/Biblioteca/Area/Carrera/Modulo/Unidad/345/mtp_adpro02unid.pdf.

Chase, R.B., Jacobs F.R & Aquilano, N.J. (2009). Administración de Operaciones. Producción y Cadena de Suministros. México McGraw-Hill.

Choy, E. (2014). Competitividad de las micro y pequeñas empresas (MYPE) ante el tratado de libre comercio (TLC). *Quipukamayoc*, 17(33), 127-132. Recuperado de <https://doi.org/10.15381/quipu.v17i33.4676>

Claver, E., Llopis, J., Molina, H., Conca, F.j. & Molina, J.F. (2009). La tecnología como factor de competitividad: un análisis a través de la teoría de recursos y capacidades. *Boletín de estudios económicos*, 169, pp. 119-138. Recuperado de <https://core.ac.uk/download/pdf/16369643.pdf>

Decreto legislativo N° 295. *Codigo Civil*, Lima, Perú, 25 de julio de 1984.

Demuner, M.r. & Mercado, P. (5 octubre, 2012). Determinantes de competitividad empresarial. Caso de pequeñas empresas de la cadena de proveeduría del sector de autopartes. Recuperado de <http://congreso.investiga.fca.unam.mx/docs/xvii/docs/C09.pdf>

- Ediciones Díaz de Santos S.A (1996). La ventaja competitiva: Guías de gestión de la pequeña empresa. Recuperado de <https://books.google.com.pe/books?id=MQYxXLY00hUC&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false>.
- Esser, K., Hillebrand, W., Messner, D. y MeyerStamer, J. (1996). *Competitividad Sistémica: Nuevo Desafío para las Empresas y la Política*. Revista de la CEPAL, (59), 39-52.
- Ferraz, J. C., Kupfer, D. y Looty, M. (2004). *Competitividad Industrial en Brasil. 10 Años Después De La Liberalización*. Revista de la CEPAL, (82), 91-119
- Fullana, C. & Paredes, J.L. (2008). Manual de contabilidad de costos (1ra ed.).Madrid, España: Editorial Delta Publicaciones
- Gonzales, J. (2013). *Gestión Empresarial Y Competitividad En Las MYPES Del Sector Textil En El Marco De La Ley N° 28015 (Licenciatura)*. Universidad de San Martín de Porres.
- Hernández, R., Fernández, C., Baptista, M. (2010). *Metodología de la Investigación. (5aed.)*. México: Editorial McGraw-Hill.
- Hernández, R., Fernández, C. & Baptista, P. (2014). *Metodología de la Investigación. (6a ed.)*. México: Editorial McGraw-Hill.
- Huerta, J.J & Rodríguez, G. (2006). Desarrollo de habilidades directivas (1ra ed.). México: Editorial Pearson Educación.
- López, A. & Contreras, R. (2009). Desarrollo de la pequeña y mediana empresa: implicaciones de la orientación emprendedora. Revista internacional administración & finanzas, 2(1), 1-3.<http://www.theibfr2.com/RePEc/ibf/riafin/riaf-v2n1-2009/RIAF-V2N1-2009-1.pdf>.
- López, Y., Ulibarri, H., & Canto, A., (2017). *La importancia del liderazgo como factor de competitividad en una empresa constructora de Mérida*. Instituto Tecnológico de Mérida, Yucatán, México. Recuperado de https://www.ecorfan.org/actas/A%20T%20I/A%20T%20I_3.pdf

- Leal, M.E & Labarca, N.J. (2013). Factores determinantes de competitividad en pymes del sector confección del Municipio Maracaibo. *Visión Gerencial*, 1, pp. 151-172. Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/4655/465545895004.pdf>
- Llacchuas, D. (2016). “Análisis de las Limitantes en la Competitividad de la Cadena Productiva de la Tara (*caesalpinia spinosa*) en la Región de Apurímac”. Tesis para obtener el título profesional de Ingeniero Agroindustrial, Facultad de Ingeniería, Escuela Profesional de Ingeniería Agroindustrial de la Universidad Nacional José María Arguedas, Andahuaylas - Perú.
- Madrigal, B.E. (2009). *Habilidades directivas* (2a ed.). México: McGraw - Hill.
- Maldonado, J.A. (2016). La estrategia empresarial, su formulación, planeación e implantación. Recuperado de https://www.academia.edu/27474767/ESTRATEGIA_EMPRESARIAL.pdf.
- Mas, M., Paluzie, E., Pons, J., Quesada, J., Robledo, JC., Tirado, DA. (2007). *Competitividad, Crecimiento y Capitalización de las Regiones Españolas*. Bilbao: Corporación BBVA.
- Méndez, N.M. & Vinasco, M. C. (2015). *Análisis de la competitividad de asociaciones de productores que prestan servicios ecoturísticos en los municipios de San Agustín y Pitalito, Departamento del Huila, Colombia*. *Revista Libre Empresa*. 12(1), 29-44. Recuperado de <http://dx.doi.org/10.18041/libemp.v23n1.23102>
- Musik, G.A., & Romo, D,. (2004). *Sobre el concepto de competitividad*, México: Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM)-Centro de Estudios De Competitividad.
- Ministerio de Agricultura y Riego, (2017), *La quinua: producción y comercio del Perú*, Lima, Lima: Ministerio De Agricultura Y Riego-Dirección General De Políticas Agrarias.
- Nahuamel, E., (2013), “*Competitividad de la cadena productiva de café orgánico en la Provincia de la convención, región cusco*”. (Magister). Universidad Nacional Agraria La Molin

- Peceros, H. (2017). *“Análisis de las Restricciones que Influyen en la Competitividad de la Cadena Productiva de Papas Nativas (solanum tuberosum) en la Región Apurímac”*. Tesis para obtener el título profesional de Ingeniero Agroindustrial, Facultad de Ingeniería, Escuela Profesional de Ingeniería Agroindustrial de la Universidad Nacional José María Arguedas, Andahuaylas - Perú.
- Pérez B. V. (2008). *Concepto de competitividad empresarial*. Recuperado de <https://www.gestiopolis.com/concepto-competitividad-empresarial/>
- Porter, M., (1999). *Ser Competitivos. Nuevas Aportaciones Y Conclusiones*. Bilbao: Deusto.
- Porter, M., (2003), *“Building the Microeconomic Foundations of Prosperity: Findings from the Microeconomic Competitiveness Index”*, in WEF, The Global Competitiveness Report: 2002-2003, World Economic Forum, Oxford University Press, New York.
- Pópulo, M. & Gil, R. (2002). *La explosión universal de Sevilla 1992: efectos sobre el crecimiento económico de andaluz*. España: Editorial Universidad de Sevilla.
- Programa Nacional de Agricultura, (2000), *Plan de Acción 2000*, Recuperado de: <https://books.google.com.pe/books?id=DekNAQAIAAJ&pg=PA7&dq=agricultura+organica+definicion&hl>.
- Santacruz, G., (2011), *“Análisis de competitividad del sector de la producción y exportación De plantas y flores de orquídeas”*. Ecuador.
- Sevilla, A. (s.f). Economipedia Haciendo fácil la economía. Diccionario económico. Recuperado de <https://economipedia.com/author/sevillaa>.
- Sobrino, J. (2002). Competitividad Y Ventajas Competitivas: Revisión Teórica Y Ejercicios De Aplicación. Estudios Demográficos y Urbanos, 17(2), 311-361.
- Tala, C. (24 mayo, 2018). Importancia de la Tecnología en las PYMES: Potenciando una cultura de innovación. Recuperado de <https://cristiantala.cl/importancia-de-la-tecnologia-en-las-pymes/>.
- Tamayo, M. (2003). *El Proceso de la Investigación Científica*. (4a.ed.). México: Editorial Limusa S.A.

Tarziján, J. (2008). Fundamentos de la estrategia empresarial (5ta ed.). Santiago, Chile: Editorial Universidad Católica de Chile.

Tapia, M.; Gandarillas, H.; Alandia, S.; Cardozo, A.; Otazú, V.; Ortiz, R.; Rea, J.; Salas, B.; Zanabria, E. & Mujica, A. (1979). *La Quinoa y La Kañiwa: Cultivos Andinos*. Oficina Regional para América Latina. Bogotá, Colombia, pp. 142-147.

Vizcarra, JL., (2014), Diccionario de Economía. México: Grupo Editorial Patria.

ANEXOS

Anexo 1: Matriz de consistencia

TÍTULO: Análisis de la competitividad de las asociaciones de productores de quinua en el distrito de Andahuaylas-Apurímac 2018.

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES Y DIMENSIONES
<p>PROBLEMA GENERAL:</p> <p>¿Cómo ha venido dándose la competitividad en las asociaciones de productores de quinua en el distrito de Andahuaylas-Apurímac 2018?</p> <p>PROBLEMAS ESPECÍFICOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Cómo son la tecnología e infraestructura en las asociaciones de productores de quinua en el distrito de Andahuaylas-Apurímac? • ¿Cómo es el liderazgo dentro de las asociaciones de productores de quinua en el distrito de Andahuaylas-Apurímac? • ¿Cómo son las ventajas competitivas en asociaciones de productores de quinua en el distrito de Andahuaylas-Apurímac? • ¿Cómo se ha venido manejando el recurso humano en las asociaciones de productores de quinua en el distrito de Andahuaylas-Apurímac? 	<p>OBJETIVO GENERAL:</p> <p>Determinar cómo es la competitividad en las asociaciones de productores de quinua en el distrito de Andahuaylas-Apurímac 2018</p> <p>OBJETIVOS ESPECÍFICOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Describir como es la tecnología e infraestructura en las asociaciones de productores de quinua en el distrito de Andahuaylas-Apurímac. • Describir como es el liderazgo dentro de las asociaciones de productores de quinua en el distrito de Andahuaylas-Apurímac. • Describir como son las ventajas competitivas en asociaciones de productores de quinua en el distrito de Andahuaylas-Apurímac. • Describir cómo se maneja el recurso humano en las asociaciones de productores de quinua en el distrito de Andahuaylas-Apurímac. 	<p>NO CORRESPONDE: porque no se pronostica ningún dato o hecho.</p>	<p>VARIABLE 1: Competitividad</p> <p>Dimensiones:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tecnología e infraestructura • Liderazgo • Ventaja competitiva • Recurso humanos • Capacidad productiva • Estrategia empresarial

<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuál es el nivel de capacidad productiva en las asociaciones de productores de quinua en el distrito de Andahuaylas-Apurímac? • ¿Cómo son las estrategias empresariales que aplican las asociaciones de productores de quinua en el distrito de Andahuaylas-Apurímac? 	<ul style="list-style-type: none"> • Describir cual es el nivel de capacidad productiva en las asociaciones de productores de quinua en el distrito de Andahuaylas-Apurímac. • Describir como son las estrategias empresariales que aplican las asociaciones de productores de quinua en el distrito de Andahuaylas-Apurímac. 		
MÉTODO Y DISEÑO	POBLACIÓN Y MUESTRA		TÉCNICAS E INSTRUMENTOS
<p>MÉTODO Cuantitativo</p> <p>DISEÑO No experimental, transeccional-descriptivo</p> <p>M → O</p> <p>Dónde: M: muestra O: observación de la muestra</p> <p>NIVEL Descriptivo.</p>	<p>POBLACIÓN 113 productores de las diferentes asociaciones en el distrito de Andahuaylas</p> <p>MUESTRA 87 distribuidos en las 6 asociaciones existentes en el distrito de Andahuaylas</p>		<p>TÉCNICA La encuesta</p> <p>INSTRUMENTO El cuestionario</p> <p>TRATAMIENTO ESTADÍSTICO Programa estadístico SPSS v24 Microsoft Excel</p>

Anexo 02: Matriz de Operacionalización de variables

TÍTULO: Análisis de la competitividad de las asociaciones de productores de quinua en el distrito de Andahuaylas-Apurímac 2018.

Variable	Definición Conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores
Competitividad	Es la capacidad de una empresa u organización de cualquier tipo para desarrollar y mantener unas ventajas comparativas que le permiten disfrutar y sostener una posición destacada en el entorno socio económico en que actúan'' (Gonzales, 2013, pg.43)	Es la capacidad que tiene una organización de mantenerse estable y sostenidamente en el mercado en el que se desarrolla., implementando estrategias de innovación tanto en sus sistemas de organización y producción.	Tecnología e infraestructura	Maquinaria agrícola
				Medios de transporte
				Equipo de computo
				Vías de comunicación
				Equipos industriales
			Liderazgo	Gestión
				Capacidad de comunicación
				Capacitación
				Confianza
			Ventajas competitivas	Trabajo en equipo
				Calidad de talento humano
				Política de precios
				Valor Agregado
			Recursos humanos	Producción orgánica
				Capacitación
				Satisfacción
				Confianza
Compromiso				
Capacidad productiva	Participación			
	Financiamiento			
	Tecnología productiva			
	Calidad de abono			
Estrategia empresarial	Semilla certificada			
	Planeamiento estratégico			
	Asociatividad			
	Convenios institucionales			
	Alianzas estratégicas			
	Flexibilidad productiva			

Anexo 03: Matriz de instrumento de recojo de datos

TÍTULO: Análisis de la competitividad de las asociaciones de productores de quinua en el distrito de Andahuaylas-Apurímac 2018

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	PESO %	N° DE ITEMS	ITEMS
COMPETITIVIDAD	D1: Tecnología e Infraestructura	1.1 Maquinaria agrícola 1.2 Medios de transporte 1.3 Equipo de computo 1.4 Vías de comunicación 1.5 Equipos industriales	17.86	5	1. ¿Su asociación cuenta con maquinaria propia para la producción de quinua? 2. ¿Su asociación cuenta con un medio de transporte propio para trasladar la producción? 3. ¿Su asociación cuenta con computadoras? 4. ¿Las vías de transporte que utilizan para el transporte de su producción están asfaltadas? 5. ¿Su asociación cuenta con balanzas electrónicas para el pesado de su cosecha?
	D2: Liderazgo	2.1 Gestión 2.2 Capacidad de comunicación 2.3 Capacitación 2.4 Confianza 2.5 Trabajo en equipo	17.86	5	6. ¿El líder de su asociación realiza gestiones para el crecimiento de su asociación? 7. ¿El líder de su asociación escucha y atiende las ideas de sus asociados? 8. ¿El líder de su asociación se capacita siempre para realizar mejor su trabajo? 9. ¿El líder de su asociación promueve confianza entre cada uno de los asociados? 10. ¿El líder de su asociación realiza reuniones periódicas para evaluar si los objetivos y planes establecidos se cumplen?
	D3: Ventajas competitivas	3.1 Calidad de liderazgo 3.2 Política de precios 3.3 Valor agregado 3.4 Producción orgánica	17.86	5	11. ¿El líder de su asociación tiene estudios universitarios como para encabezar su asociación? 12. ¿El líder de su asociación cuenta con algún reconocimiento por su gestión durante todo este tiempo? 13. ¿Su asociación fija grupalmente un único precio para la venta de su producto? 14. ¿La quinua que cosechan cuenta con algún proceso adicional antes de ser comercializada? 15. ¿La quinua que producen cuenta con certificación orgánica?
	D4: Recursos humanos	4.1 Capacitación 4.2 Satisfacción 4.3 Confianza 4.4 Compromiso 4.5 Participación	14.28	4	16. ¿Ustedes reciben por lo menos una vez al año capacitaciones en la producción de quinua? 17. ¿Ustedes se sienten satisfechos con la gestión que viene realizando su líder? 18. ¿Ustedes se sienten identificados con su asociación? 19. ¿Ustedes siempre participan activamente en todas las reuniones que tiene su organización?

	D5: Capacidad productiva	5.1 Financiamiento 5.2 Tecnología productiva 5.4 Calidad de abono 5.5 Semilla certificada	14.28	4	20. ¿Ustedes tienen acceso a crédito para la producción de quinua? 21. ¿Consideran necesario la utilización de riego tecnificado en la producción de quinua? 22. ¿Utilizan abono orgánico para la producción de quinua? 23. ¿Utilizan semilla certificada para la producción de quinua?
	D6: Estrategia empresarial	6.1 Planeamiento estratégico 6.2 Asociatividad 6.3 Convenios institucionales 6.4 Alianzas estratégicas 6.5 Flexibilidad productiva	17.86	5	24. ¿La asociación a la cual pertenecen planifica con anticipación sus actividades anuales? 25. ¿Consideran que al asociarse obtuvieron muchos beneficios? 26. ¿Su asociación recibe asesoría anual de alguna institución para la producción de quinua orgánica? 27. ¿Su asociación tiene alguna alianza con otra asociación o cooperativa para la comercialización de su producto? 28. ¿Su asociación incentiva a la rotación de cultivos en la producción de quinua?
			100%	28	

UNIVERSIDAD NACIONAL JOSÉ MARÍA ARGUEDAS
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA EMPRESA
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS



CUESTIONARIO

Estimado Productor (a):

Agradeciendo anticipadamente su participación y con la finalidad de conocer a profundidad acerca de la producción de quinua en nuestra provincia de Andahuaylas, por favor sírvase a responder las siguientes preguntas del siguiente trabajo de investigación titulado: “ANÁLISIS DE LA COMPETITIVIDAD DE LAS ASOCIACIONES DE PRODUCTORES DE QUINUA EN EL DISTRITO DE ANDAHUAYLAS – APURIMAC 2018”. Recordándole que sus respuestas serán tratadas de forma confidencial y serán utilizadas únicamente para el presente trabajo.

Responda las alternativas de respuesta según corresponda. Marque con una “X” la alternativa de respuesta que Ud. crea conveniente.

DATOS GENERALES DEL PRODUCTOR:

1. Género

- a) Femenino
- b) masculino

2. Nivel de estudios alcanzados

- a) Sin estudios
- b) Primaria Completa
- c) Secundaria Completa
- d) Técnico Superior
- e) Universitario Completo

NUNCA	A VECES	SIEMPRE
1	2	3

ITEMS	Nunca	A veces	Siempre
D1: Tecnología E Infraestructura			
29. ¿Su asociación cuenta con maquinaria propia para la producción de quinua?			
30. ¿Su asociación cuenta con un medio de transporte propio para trasladar la producción?			
31. ¿Su asociación cuenta con computadoras?			
32. ¿Las vías de transporte que utilizan para el transporte de su producción están asfaltadas?			
33. ¿Su asociación cuenta con balanzas electrónicas para el pesado de su cosecha?			
D2: Liderazgo			
34. ¿El líder de su asociación realiza gestiones para el crecimiento de su asociación?			
35. ¿El líder de su asociación escucha y atiende las ideas de sus asociados?			
36. ¿El líder de su asociación se capacita siempre para realizar mejor su trabajo?			
37. ¿El líder de su asociación promueve confianza entre cada uno de los asociados?			
38. ¿El líder de su asociación realiza reuniones periódicas para evaluar si los objetivos y planes establecidos se cumplen?			
D3: Ventajas Competitivas			
39. ¿El líder de su asociación tiene estudios universitarios como para encabezar su asociación?			
40. ¿El líder de su asociación cuenta con algún reconocimiento por su gestión durante todo este tiempo?			
41. ¿Su asociación fija grupalmente un único precio para la venta de su producto?			
42. ¿La quinua que cosechan cuenta con algún proceso adicional antes de ser comercializada?			
43. ¿La quinua que producen cuenta con certificación orgánica?			
D4: Recursos Humanos			
44. ¿Ustedes reciben por lo menos una vez al año capacitaciones en la producción de quinua?			
45. ¿Ustedes se sienten satisfechos con la gestión que viene realizando su líder?			
46. ¿Ustedes se sienten identificados con su asociación?			
47. ¿Ustedes siempre participan activamente en todas las reuniones que tiene su organización?			
D5: Capacidad Productiva			
48. ¿Ustedes tienen acceso a crédito para la producción de quinua?			
49. ¿Consideran necesario la utilización de riego tecnificado en la producción de quinua?			
50. ¿Utilizan abono orgánico para la producción de quinua?			
51. ¿Utilizan semilla certificada para la producción de quinua?			
D6: Estrategia Empresarial			
52. ¿La asociación a la cual pertenecen planifica con anticipación sus actividades anuales?			
53. ¿Consideran que al asociarse obtuvieron muchos beneficios?			
54. ¿Su asociación recibe asesoría anual de alguna institución para la producción de quinua orgánica?			
55. ¿Su asociación tiene alguna alianza con otra asociación o cooperativa para la comercialización de su producto?			
56. ¿Su asociación incentiva a la rotación de cultivos en la producción de quinua?			

UNIVERSIDAD NACIONAL JOSÉ MARÍA ARGUEDAS
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA EMPRESA
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS



CUESTIONARIO

Estimado Productor (a):

Agradeciendo anticipadamente su participación y con la finalidad de conocer a profundidad acerca de la producción de quinua en nuestra provincia de Andahuaylas, por favor sírvase a responder las siguientes preguntas del siguiente trabajo de investigación titulado: "ANÁLISIS DE LA COMPETITIVIDAD DE LAS ASOCIACIONES DE PRODUCTORES DE QUINUA EN EL DISTRITO DE ANDAHUAYLAS – APURIMAC – 2018"., Recordándole que sus respuestas serán tratadas de forma confidencial y serán utilizadas únicamente para el presente trabajo.

Responda las alternativas de respuesta según corresponda. Marque con una "X" la alternativa de respuesta que Ud. crea conveniente.

DATOS GENERALES DEL PRODUCTOR:

1. Género

- a) Femenino
- b) masculino

2. Nivel de estudios alcanzados

- a) Sin estudios
- b) Primaria Completa
- c) Secundaria Completa
- d) Técnico Superior
- e) Universitario Completo

NUNCA	A VECES	SIEMPRE
1	2	3

ITEMS	Nunca	A veces	Siempre
D1: Tecnología E Infraestructura			
1. ¿Su asociación cuenta con maquinaria propia para la producción de quinua?	X		
2. ¿Su asociación cuenta con un medio de transporte propio para trasladar la producción?	X		
3. ¿Su asociación cuenta con computadoras?	X		
4. ¿Las vías de transporte que utilizan para el transporte de su producción están asfaltadas?	X		
5. ¿Su asociación cuenta con balanzas electrónicas para el pesado de su cosecha?	X		
D2: Liderazgo			
6. ¿El líder de su asociación realiza gestiones para el crecimiento de su asociación?		X	
7. ¿El líder de su asociación escucha y atiende las ideas de sus asociados?	X		
8. ¿El líder de su asociación se capacita siempre para realizar mejor su trabajo?		X	
9. ¿El líder de su asociación promueve confianza entre cada uno de los asociados?	X		
10. ¿El líder de su asociación realiza reuniones periódicas para evaluar si los objetivos y planes establecidos se cumplen?		X	
D3: Ventajas Competitivas			
11. ¿El líder de su asociación tiene estudios universitarios como para encabezar su asociación?	X		
12. ¿El líder de su asociación cuenta con algún reconocimiento por su gestión durante todo este tiempo?	X		
13. ¿Su asociación fija grupalmente un único precio para la venta de su producto?	X		
14. ¿La quinua que cosechan cuenta con algún proceso adicional antes de ser comercializada?	X		
15. ¿La quinua que producen cuenta con certificación orgánica?	X		
D4: Recursos Humanos			
16. ¿Ustedes reciben por lo menos una vez al año capacitaciones en la producción de quinua?		X	
17. ¿Ustedes se sienten satisfechos con la gestión que viene realizando su líder?	X		
18. ¿Ustedes se sienten identificados con su asociación?		X	
19. ¿Ustedes siempre participan activamente en todas las reuniones que tiene su organización?			X
D5: Capacidad Productiva			
20. ¿Ustedes tienen acceso a crédito para la producción de quinua?		X	
21. ¿Consideran necesario la utilización de riego tecnificado en la producción de quinua?			X
22. ¿Utilizan abono orgánico para la producción de quinua?		X	
23. ¿Utilizan semilla certificada para la producción de quinua?		X	
D6: Estrategia Empresarial			
24. ¿La asociación a la cual pertenecen planifica con anticipación sus actividades anuales?	X		
25. ¿Consideran que al asociarse obtuvieron muchos beneficios?	X		
26. ¿Su asociación recibe asesoría anual de alguna institución para la producción de quinua orgánica?		X	
27. ¿Su asociación tiene alguna alianza con otra asociación o cooperativa para la comercialización de su producto?	X		
28. ¿Su asociación incentiva a la rotación de cultivos en la producción de quinua?		X	



CUESTIONARIO

Estimado Productor (a):

Agradeciendo anticipadamente su participación y con la finalidad de conocer a profundidad acerca de la producción de quinua en nuestra provincia de Andahuaylas, por favor sírvase a responder las siguientes preguntas del siguiente trabajo de investigación titulado: "ANÁLISIS DE LA COMPETITIVIDAD DE LAS ASOCIACIONES DE PRODUCTORES DE QUINUA EN EL DISTRITO DE ANDAHUAYLAS – APURIMAC – 2018"., Recordándole que sus respuestas serán tratadas de forma confidencial y serán utilizadas únicamente para el presente trabajo.

Responda las alternativas de respuesta según corresponda. Marque con una "X" la alternativa de respuesta que Ud. crea conveniente.

DATOS GENERALES DEL PRODUCTOR:

1. Género

- a) Femenino
- masculino

2. Nivel de estudios alcanzados

- a) Sin estudios
- Primaria Completa
- c) Secundaria Completa
- d) Técnico Superior
- e) Universitario Completo

NUNCA	A VECES	SIEMPRE
1	2	3

ITEMS	Nunca	A veces	Siempre
D1: Tecnología E Infraestructura			
1. ¿Su asociación cuenta con maquinaria propia para la producción de quinua?	X		
2. ¿Su asociación cuenta con un medio de transporte propio para trasladar la producción?		X	
3. ¿Su asociación cuenta con computadoras?		X	
4. ¿Las vías de transporte que utilizan para el transporte de su producción están asfaltadas?	L		
5. ¿Su asociación cuenta con balanzas electrónicas para el pesado de su cosecha?		X	
D2: Liderazgo			
6. ¿El líder de su asociación realiza gestiones para el crecimiento de su asociación?	A		
7. ¿El líder de su asociación escucha y atiende las ideas de sus asociados?	A		
8. ¿El líder de su asociación se capacita siempre para realizar mejor su trabajo?	A		
9. ¿El líder de su asociación promueve confianza entre cada uno de los asociados?		A	
10. ¿El líder de su asociación realiza reuniones periódicas para evaluar si los objetivos y planes establecidos se cumplen?		X	
D3: Ventajas Competitivas			
11. ¿El líder de su asociación tiene estudios universitarios como para encabezar su asociación?		X	
12. ¿El líder de su asociación cuenta con algún reconocimiento por su gestión durante todo este tiempo?	A		
13. ¿Su asociación fija grupalmente un único precio para la venta de su producto?	A		
14. ¿La quinua que cosechan cuenta con algún proceso adicional antes de ser comercializada?		A	
15. ¿La quinua que producen cuenta con certificación orgánica?		A	
D4: Recursos Humanos			
16. ¿Ustedes reciben por lo menos una vez al año capacitaciones en la producción de quinua?			A
17. ¿Ustedes se sienten satisfechos con la gestión que viene realizando su líder?	A		
18. ¿Ustedes se sienten identificados con su asociación?		A	
19. ¿Ustedes siempre participan activamente en todas las reuniones que tiene su organización?	A		
D5: Capacidad Productiva			
20. ¿Ustedes tienen acceso a crédito para la producción de quinua?	A		
21. ¿Consideran necesario la utilización de riego tecnificado en la producción de quinua?		A	
22. ¿Utilizan abono orgánico para la producción de quinua?	X		
23. ¿Utilizan semilla certificada para la producción de quinua?		A	
D6: Estrategia Empresarial			
24. ¿La asociación a la cual pertenecen planifica con anticipación sus actividades anuales?	A		
25. ¿Consideran que al asociarse obtuvieron muchos beneficios?		A	
26. ¿Su asociación recibe asesoría anual de alguna institución para la producción de quinua orgánica?	X		
27. ¿Su asociación tiene alguna alianza con otra asociación o cooperativa para la comercialización de su producto?		A	
28. ¿Su asociación incentiva a la rotación de cultivos en la producción de quinua?		A	



Universidad Nacional José María Arguedas

Identidad y Excelencia para el Trabajo Productivo y el Desarrollo

FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTO

I. GENERALIDADES:

Nombres y Apellidos: *Simón José Cama Flores*
Grado Académico: *Magister en Administración*
Fecha: *21.12.2018*

II. OBSERVACIONES:

FORMA:

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

ESTRUCTURA: (Referido a la coherencia, dimensión, indicadores e ítems)

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

CONTENIDO: (Referido a la presentación de los reactivos, al grupo muestral)

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

III. VALIDACIÓN:

Luego de evaluado el instrumento **Procede** **No Procede** para su aplicación.

.....
.....

UNIVERSIDAD NACIONAL
JOSÉ MARÍA ARGUEDAS
Simón José Cama Flores
DOCENTE

Sello y Firma del Evaluador

DNI: *24.46.1156*



Universidad Nacional José María Arguedas

Identidad y Excelencia para el Trabajo Productivo y el Desarrollo

FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTO

I. GENERALIDADES:

Nombres y Apellidos: Rosa Nelida Ascue Ruiz

Grado Académico: Magister en Administración de Empresas

Fecha: 22/12/18

II. OBSERVACIONES:

FORMA:

Se levantado las observaciones

ESTRUCTURA: (Referido a la coherencia, dimensión, indicadores e ítems)

Se levanto las observaciones

CONTENIDO: (Referido a la presentación de los reactivos, al grupo muestral)

Se levanto las observaciones

III. VALIDACIÓN:

Luego de evaluado el instrumento **Procede** **No Procede** para su aplicación.



UNIVERSIDAD NACIONAL JOSÉ MARÍA ARGUEDAS
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA EMPRESA
DEPARTAMENTO ACADÉMICO DE CIENCIAS EMPRESARIALES

Mgtr. Rosa Nelida Ascue Ruiz

DOCENTE

Sello y Firma del Evaluador

DNI: 44346273



FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTO

I. GENERALIDADES:

Nombres y Apellidos: Oscar Apaza Apaza
Grado Académico: Magister en Gestión Pública
Fecha: 20.12.18

II. OBSERVACIONES:

FORMA:

ESTRUCTURA: (Referido a la coherencia, dimensión, indicadores e ítems)

CONTENIDO: (Referido a la presentación de los reactivos, al grupo muestral)

III. VALIDACIÓN:

Luego de evaluado el instrumento Procede [X] No Procede [] para su aplicación.

UNIVERSIDAD NACIONAL JOSÉ MARÍA ARGUEDAS
Mg. Oscar Apaza Apaza
DOCENTE
Sello y Firma del Evaluador
DNI: 3132540

Anexo 7: Solicitud presentada al Ministerio de Agricultura y Riego

"Año de la Lucha Contra la Corrupción e Impunidad"

29 de Marzo del 2019

Señor : Roberto Carlos Silvera Silvera
: Director de Promoción Agraria

Asunto : Solicita el número de Asociaciones Productoras de Quinua y
Número de socios en el distrito de Andahuaylas.



Tengo el agrado de dirigirme a Ud., para saludarle cordialmente y solicitarle el número de asociaciones productoras de quinua y número de socios de cada asociación en el DISTRITO DE ANDAHUAYLAS.

Mucho estimo disponer y se proceda a la atención de mi requerimiento en razón de que vengo realizando un proyecto de tesis titulado "ANÁLISIS DE LA COMPETITIVIDAD DE LAS ASOCIACIONES PRODUCTORAS DE QUINUA EN EL DISTRITO DE ANDAHUAYLAS, 2018" en la Universidad José María Arguedas.

Asimismo, se indica que esta información será relevante para la investigación, a fin de que se trabajara con datos reales y dará mayor sustento a mi investigación.

Agradeciendo la gentileza de su atención, quedo a la espera de su respuesta.

Atentamente,

Analy Orosco Tito
DNI 47466764

Anexo 8: Registro de Asociaciones existentes dentro del distrito de Andahuaylas-Apurímac, 201

Lista de Asociaciones Productoras de Quinua en el Distrito de Andahuaylas al 2019					
Provincia	Centro Poblado	Nombre de la Asociación	N° Socios	Directivo	N° de CEL.
Andahuaylas	Ccacce	Grupo Organizado	26	Lucio Cana Merino	
	Sucaraylla	Asociación de Productores Hijos de sucaraylla de Sucaraylla	22	Reynaldo Cuaresma Taype	971557756
	Pataccocho	Asociación de Productores Agropecuarios Campo Verde de Pataccocho	21	Feliz Torre Rojas	959842496
	Ancocaraylla	Asociación de Productores de Virgen de Fátima de Ancocaraylla - Andahuaylas	10	Carlos Cusinga Barboza	981993177
	Socñacancha	Asociación de Productores Agropecuarios Sontor Villa Progreso de Socñacancha	16	Leandro Achata Quispe	949880065
	Tapaya	Asociación de Productores Virgen de Concepción - APVC	15	Eliseo Flores Arevalo	943945412
	Ccapaccalla	Grupo Organizado	13	Fidel Caceres Fundes	938500230
	Ccompicanca	Asociación de Productores Orgánicos y Comercializadores Ccompicanca	29	Guillermo Quispe Huamani	998840568

Fuente: Ministerio de Agricultura y Riego Andahuaylas



Anexo 09: Fotografías de la investigación





