

UNIVERSIDAD NACIONAL JOSÉ MARÍA ARGUEDAS
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA EMPRESA
Escuela Profesional de Administración de Empresas



**DIAGNÓSTICO DE LA CADENA DE VALOR DE LOS
PRODUCTORES DE QUINUA ASOCIADOS A LA
COOPERATIVA AGROINDUSTRIAL TIERRA ANDINA,
PROVINCIA DE ANDAHUAYLAS, APURIMAC, 2018.**

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

Presentado por:

NANCY MIRANDA ROSALES

Andahuaylas, Perú

2023

UNIVERSIDAD NACIONAL JOSÉ MARÍA ARGUEDAS
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA EMPRESA
Escuela Profesional de Administración de Empresas



**DIAGNÓSTICO DE LA CADENA DE VALOR DE LOS
PRODUCTORES DE QUINUA ASOCIADOS A LA
COOPERATIVA AGROINDUSTRIAL TIERRA ANDINA,
PROVINCIA DE ANDAHUAYLAS, APURIMAC, 2018.**

NANCY MIRANDA ROSALES

Asesor:

Mag. Simón José Cama Flores

Andahuaylas, Perú

2023



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 La Facultad de Ciencias de la Empresa de la Universidad Nacional José María Arguedas, en la ciudad de Audalmaylas siendo las 09:30 horas del día lunes 11 de noviembre del año 2019, se reunieron el Lic. Víctor Raúl Gárate Luque, Presidente, Mg. Julio César Machaca Pumauni, Secretario y el CC. Godofredo E. Campos Páez integrantes del Jurado Evaluador del Informe Final de Tesis Titulado: Diagnóstico de la Cadena de Valor de los productores de ginseng asociados a la Cooperativa Agroindustrial Tema Andino Promueve de Audalmaylas Apurac 2018, cuyo autor es el Bachiller en Administración de Empresas Nancy Miranda Posales, y su Asesor Mg. Susi fore Causa Flores, 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 mayoría, al Bachiller en Administración de Empresas Miranda Posales, Nancy, obteniendo la siguiente calificación y mención:

Nota en escala vigesimal		Mención
Números	Letras	
13	TRECE	Regular

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



UNIVERSIDAD NACIONAL JOSÉ MARÍA ARGUEDAS

FACULTAD CIENCIAS DE LA EMPRESA

Lic. Adm. Víctor Raúl Gárate Luque

DOCENTE REGULAR

CLAP 1996

[Firma]
Mg. Julio C. Machaca Pumauni

[Firma]
Godofredo Edilberto Campos Páez

NOMBRE DEL TRABAJO

**NANCY MIRANDA ROSALES TESIS 2023.
docx**

AUTOR

Nancy Miranda

RECUENTO DE PALABRAS

18259 Words

RECUENTO DE CARACTERES

97726 Characters

RECUENTO DE PÁGINAS

108 Pages

TAMAÑO DEL ARCHIVO

8.7MB

FECHA DE ENTREGA

Mar 24, 2023 4:24 PM GMT-5

FECHA DEL INFORME

Mar 24, 2023 4:25 PM GMT-5

● **17% de similitud general**

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

- 17% Base de datos de Internet
- Base de datos de Crossref
- 2% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de contenido publicado de Crossref

● **Excluir del Reporte de Similitud**

- Material bibliográfico

UNIVERSIDAD NACIONAL
JOSE MARIA ARGUEDAS

Mg. Simón José Cama Flores




Nancy Miranda Rosales
DNI. 77297644

● **17% de similitud general**

Principales fuentes encontradas en las siguientes bases de datos:

- 17% Base de datos de Internet
- Base de datos de Crossref
- 2% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de contenido publicado de Crossr

FUENTES PRINCIPALES

Las fuentes con el mayor número de coincidencias dentro de la entrega. Las fuentes superpuestas no se mostrarán.

1	repositorio.unajma.edu.pe Internet	9%
2	repositorio.utea.edu.pe Internet	2%
3	hdl.handle.net Internet	1%
4	1library.co Internet	<1%
5	repositorio.upao.edu.pe Internet	<1%
6	dspace.unl.edu.ec Internet	<1%
7	repositorio.uwiener.edu.pe Internet	<1%
8	repositorio.upci.edu.pe Internet	<1%
9	repositorio.uaustral.edu.pe Internet	<1%




 Nancy Miranda Rosales
 DNI. 77297644
 Descripción general de fuentes

Reporte de similitud

10	revistaschilenas.uchile.cl Internet	<1%
11	repositorio.ucv.edu.pe Internet	<1%
12	repositorio.utp.edu.pe Internet	<1%
13	coursehero.com Internet	<1%
14	Quispe Ecos, Nelida. "Análisis de la Cadena de Valor de la Papa Nativa ..." Publication	<1%
15	es.scribd.com Internet	<1%
16	repositorio.unsm.edu.pe Internet	<1%
17	repositorio.usil.edu.pe Internet	<1%
18	dspace.espoch.edu.ec Internet	<1%
19	slideshare.net Internet	<1%
20	repositorio.uandina.edu.pe Internet	<1%
21	bibliotecavirtualoducal.uc.cl Internet	<1%


 UNIVERSIDAD NACIONAL
 JOSÉ MARÍA ARGUEDAS
 Mg. Simón José Cama Flores




 Nancy Miranda Rosales
 DNI. 77297644
 Descripción general de fuentes

Reporte de similitud

22	doi.org Internet	<1%
23	repositorio.upads.edu.pe Internet	<1%
24	tesis.pucp.edu.pe Internet	<1%
25	bancomundial.org Internet	<1%
26	dspace.uce.edu.ec Internet	<1%
27	repositorio.untels.edu.pe Internet	<1%
28	repositorio.uta.edu.ec Internet	<1%
29	worldwidescience.org Internet	<1%
30	clubensayos.com Internet	<1%
31	Vivanco Nunez, Pierre Moises. "Fundamentos para una Concepcion de ..." Publication	<1%
32	de.slideshare.net Internet	<1%
33	expansion.mx Internet	<1%




 Nancy Miranda Rosales
 DNI: 77297644
 Descripción general de Fuentes

Reporte de similitud

34	patents.google.com Internet	<1%
35	repositorio.unh.edu.pe Internet	<1%
36	repositorio.upt.edu.pe Internet	<1%
37	portalveterinaria.com.ar Internet	<1%
38	"Inter-American Yearbook on Human Rights / Anuario Interamericano ... Crossref	<1%
39	eduteka.icesi.edu.co Internet	<1%
40	informatica.upla.edu.pe Internet	<1%
41	repositorio.unap.edu.pe Internet	<1%
42	jabberes.org Internet	<1%
43	ri.agro.uba.ar Internet	<1%

UNIVERSIDAD NACIONAL
JOSE MARIA ARGUEDAS

UNIVERSIDAD NACIONAL
JOSE MARIA ARGUEDAS
Mg. Simón José Cama Fle...



Nancy Miranda Rosales
DNI: 77297644
Descripción general de fuentes

DEDICATORIA

A mi madre Teodocia y hermanas Rene y Yeni, quienes me inculcaron valores y principios a lo largo del camino de la vida y me enseñaron a tener fuerza de voluntad y no rendirse en el trayecto de aprendizaje continuo.

Nancy Miranda Rosales

AGRADECIMIENTO

A los docentes universitarios Víctor Raúl Garate Luque y Julio César Machaca Mamani que me impartieron sus conocimientos y nos brindaron de su tiempo en las aulas para formar profesionales de bien, para lograr un futuro mejor y contribuyeron en el logro de mi objetivo.

Nancy Miranda Rosales

PRESENTACIÓN

El presente trabajo denominado “Diagnóstico de la cadena de valor de los productores de quinua asociados a la Cooperativa Agroindustrial Tierra Andina, provincia de Andahuaylas, Apurímac, 2018”. Empezó con el propósito de dar un diagnóstico de la cadena de valor de los productores de quinua en donde se diagnosticó el desarrollo de la cadena de valor y fortalecimiento de los integrantes con métodos y procedimientos correspondientes para su mejora en coordinación con el equipo integrante. Se empleó la metodología de Michael Porter priorizando actividades primarias y actividades secundarias, así como también se utilizó una muestra probabilística de 113 personas para ser encuestadas, siendo el total de población 159 personas que se encontraron reunidas en 11 grupos de personas en distintas comunidades, las cuales fueron empadronadas en el año 2018 para la producción de quinua, según anexo 7 registro de participantes.

Finalmente, ha de ser útil para otras investigaciones que permitan fortalecer las cadenas de valor en las cooperativas agroindustriales y grupos de personas reunidas en un solo objetivo trazado por ser productor de una misma variedad de productos.

ÍNDICE GENERAL

	Pág.
DEDICATORIA	ix
AGRADECIMIENTO	x
PRESENTACIÓN.....	xi
ÍNDICE GENERAL.....	xii
ÍNDICE DE TABLAS	xv
ÍNDICE DE FIGURAS	xvii
ÍNDICE DE ANEXOS.....	xix
RESUMEN	xx
ABSTRACT.....	xxi
INTRODUCCIÓN.....	22
CAPÍTULO I. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	23
1.1 Planteamiento del problema.....	23
1.2 Formulación del problema	25
1.2.1 Problema general.....	25
1.2.2 Problemas específicos.....	25
1.3 Delimitación de la investigación.....	26
1.3.1 Delimitación espacial.....	26
1.3.2 Delimitación temporal	26
1.3.3 Delimitación Teórica	26
1.4 Justificación	26
1.4.1 Justificación práctica.....	27
1.4.2 Justificación teórica.....	27
1.4.3 Justificación Metodológica.....	27
1.4.4 Justificación socioeconómica	28
1.5 Objetivos.....	28
1.5.1 Objetivo general.....	28
1.5.2 Objetivos específicos.....	28
CAPÍTULO II. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA DE LA INVESTIGACIÓN.....	29
2.1 Antecedentes.....	29
2.1.1 Antecedentes internacionales	29
2.1.2 Antecedentes nacionales.....	30
2.1.3 Antecedentes locales	31

2.2. Marco teórico.....	32
2.2.1 Administración como ciencia	32
2.2.2 Diagnóstico de la cadena de valor	32
2.2.3 Organizaciones de productores.....	32
2.2.4 Cooperativa.....	33
2.2.5 Agroindustrial.....	33
2.2.6 Cadena de valor	33
2.2.7 Cadenas de valor y suministro.....	34
2.2.8 Identificación de las actividades relacionadas con valor.....	35
2.2.9 Alcance competitivo de la cadena de valor.....	35
2.2.10 Nexos de la cadena de valor	36
2.3 Marco conceptual.....	36
CAPÍTULO III. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....	39
3.1 Hipótesis.....	39
3.2 Variables.....	39
3.3 Operacionalización de variables.....	40
3.4 Metodología	41
3.4.1 Enfoque	41
3.4.2 Método de investigación	41
3.4.3 Tipo de estudio.....	41
3.4.4 Nivel de investigación	41
3.4.5 Diseño de investigación	41
3.5 Población y muestra	42
3.5.1 Población.....	42
3.6 Técnicas e instrumentos de recolección de datos	43
3.6.1 Técnica.....	43
3.6.2 Instrumento.....	43
3.7 Métodos de análisis de datos.....	43
CAPÍTULO IV. PRESENTACIÓN DE RESULTADOS.....	45
4.1 Resultados de la investigación	45
4.1.1 Validación	45
4.1.2 Fiabilidad	45
4.1.3 Frecuencias generales.....	46
4.1.4 Frecuencias de preguntas	56

CAPÍTULO V. DISCUSIÓN	78
CONCLUSIONES	82
RECOMENDACIONES	84
REFERENCIAS	85
ANEXOS	87
Anexo 1: Matriz de Consistencia de la Investigación	88
Anexo 2: Matriz de Operacionalización de Variable	91
Anexo 3: Matriz de instrumento de recojo de datos.....	93
Anexo 5: Fotografías.....	99
Anexo 6: Cuestionario	100
Anexo 4: Registro de socios	103

ÍNDICE DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1. Población	36
Tabla 2. Valores de confiabilidad	39
Tabla 3. Fiabilidad del instrumento.....	39
Tabla 4. Género.....	40
Tabla 5. Edad	41
Tabla 6. Nivel de estudio	42
Tabla 7. Diagnóstico de la cadena de valor	43
Tabla 8. Logística de entrada.....	44
Tabla 9. Dimesión de operaciones.....	45
Tabla 10. Dimesión de logística	46
Tabla 11. Dimesión de marketing y ventas	47
Tabla 12. Dimesión de recursos humanos	48
Tabla 13. Dimesión de desarrollo tecnológico.....	49
Tabla 14. ¿Los insumos y demás materiales adquiridos para la siembra de la quinua, los recibe adecuadamente para la saber cuánto adquirió en toda la siembra?.....	50
Tabla 15. ¿Tiene un espacio (depósito) adecuado para el almacenamiento de las herramientas y los insumos adquiridos para el proceso de la siembra?.....	51
Tabla 16. ¿Se lleva un control de inventario de los bienes adquiridos para la siembra de quinua?.....	52
Tabla 17. ¿Se tiene programado un plan de transporte para que fechas se tiene que trasladar los recursos físicos y recursos humanos para la siembra de la quinua?	53
Tabla 18. ¿Si los insumos o materiales adquiridos para la siembra están en mal estado usted devuelve el material e insumo al proveedor del cual lo adquirió?	54
Tabla 19. ¿El empaquetado y ensamblaje de la quinua se realiza en condiciones adecuadas para su conservación?.....	55
Tabla 20. ¿El mantenimiento de los equipos y/o materiales de siembra los realiza para cada campaña?.....	56
Tabla 21. ¿Cuántas acciones preventivas ante posibles fallos hay en la producción?	57
Tabla 22. ¿El control de calidad de la quinua se realiza permanentemente?	58
Tabla 23. ¿El almacenamiento del producto terminado (quinua) se almacena en la cooperativa?.....	59
Tabla 24. ¿Los materiales e insumos adquirido para la siembra son manipulados de manera adecuada y le da un buen uso a cada uno de ellos?.....	60
Tabla 25. ¿La operación de transporte de la quinua se encarga la cooperativa?.....	61

Tabla 26. ¿La cooperativa actúa como vendedor y promotor (fuerza de ventas) de la quinua a los compradores actuales y potenciales?.....	62
Tabla 27. ¿Se realiza cotizaciones antes de adquirir los insumos a mejor precio?	63
Tabla 28. ¿La selección de canales de la quinua cada campaña cambian?	64
Tabla 29. ¿Las relaciones entre los canales se interrelacionan permanentemente?	65
Tabla 30. ¿Antes de realizar la venta de la quinua se realizan cotizaciones?	66
Tabla 31. ¿Para la contratación del personal, se toma en cuenta el físico y la edad?	67
Tabla 32. ¿La Cooperativa capacitan adecuadamente sobre la quinua sembrada?.....	68
Tabla 33. ¿La Cooperativa brinda motivación respecto a la cadena de valor?.....	69
Tabla 34. ¿Utilizan tecnologías con los demás integrantes de la cadena?.....	70
Tabla 35. ¿Considera necesario las I&D para lograr calidad?.....	71

ÍNDICE DE FIGURAS

	Pág.
Figura 1. Diseño	36
Figura 2. Genero.....	40
Figura 3. Edad	41
Figura 4. Nivel de estudio	42
Figura 5. Diagnóstico de la cadena de valor	43
Figura 6. Logística de entrada	44
Figura 7. Dimesnión de operaciones.....	45
Figura 8. Dimesnión de logística de salida.....	46
Figura 9. Dimensión de marketing y ventas	47
Figura 10. Dimesnión de recursos humanos.....	48
Figura 11. Dimesnión de desarrollo tecnológico.....	49
Figura 12. ¿Los insumos y demás materiales adquiridos para la siembra de la quinua, son recepcionados adecuadamente?	50
Figura 13. ¿Tiene un espacio (depósito) para almacenar las herramientas e insumos adquiridos para el proceso de la siembra?.....	51
Figura 14. ¿Se lleva un control de inventario de los bienes adquiridos para la siembra de quinua?.....	52
Figura 15. ¿Se tiene programado un plan de transporte para que fechas se tiene que trasladar los recursos físicos y recursos humanos para la siembra de la quinua?	53
Figura 16 ¿Si los insumos o materiales adquiridos para la siembra están en mal estado usted devuelve el material e insumo al proveedor del cual lo adquirió?	54
Figura 17 ¿El empaquetado y ensamblaje de la quinua se realiza en condiciones adecuadas para su conservación?.....	55
Figura 18 ¿El mantenimiento de los equipos y/o materiales de siembra los realiza para cada campaña?	56
Figura 19 ¿Se toma en cuantas acciones preventivas ante fallos en la producción?	57
Figura 20 ¿El control de calidad de la quinua se realiza permanentemente?	58
Figura 21 ¿El almacenamiento del producto terminado (quinua) es conveniente?.....	59
Figura 22 ¿Los materiales e insumos adquirido para la siembra son los manipula de manera adecuada y les da un buen uso a cada uno de ellos?	60
Figura 23 ¿La operación de transporte y reparto de la quinua se encarga la cooperativa agraria tierra andina?.....	61

Figura 24 ¿La cooperativa agroindustrial tierra andina actúa como vendedor y promotor (fuerza de ventas) de la quinua a los compradores actuales y potenciales?	62
Figura 25 ¿Se realiza cotizaciones antes de adquirir los insumos o herramientas para elegir un mejor producto y al mejor precio?	63
Figura 26 ¿La selección de canales para la quinua cada campaña cambia?	64
Figura 27 ¿Las relaciones entre los canales (proveedor, productor, comprador) de la cadena de valor se interrelacionan permanentemente?	65
Figura 28. ¿Antes de realizar la venta de la quinua se realizan cotizaciones?	66
Figura 29. ¿Para la contratación del personal, para sembrar la quinua toma en cuenta el físico y la edad del personal contratado?	67
Figura 30. ¿La Cooperativa Tierra Andina y otras instituciones del estado los capacitan adecuadamente para tener éxito en la calidad de quinua sembrada?	68
Figura 31. ¿La Cooperativa Tierra Andina les brinda motivación para seguir incentivándoles a producir la quinua mediante su cadena de valor?	69
Figura 32.¿Utilizan tecnologías para estar informados y comunicarse con los demás integrantes de la cadena?	70
Figura 33. ¿Considera usted que es necesario las i & d para lograr dar calidad de siembra a la quinua?	71

ÍNDICE DE ANEXOS

	Pág.
Anexo 1: Matriz de consistencia	82
Anexo 2: Matriz de operacionalización de variable	85
Anexo 3: Matriz de instrumento de recojo de datos	86
Anexo 4: Ficha de validación por criterio de jueces o experto.....	88
Anexo 5: Fotografías.....	91
Anexo 6: Cuestionario.....	92
Anexo 7: Registro de socios	95

RESUMEN

Para la investigación que se realizó se tiene como objetivo general describir de qué manera se da la cadena de valor de los productores de quinua asociados a la Cooperativa Agroindustrial Tierra Andina en 2018. Para la aglutinación se aprovechó del cuestionario con una calificación confiable, análisis FODA, entrevista y Microsoft Excel y escala tipo Likert que contiene un total de 22 preguntas en el cuestionario que finalmente se les aplicó a 113 productores de quinua asociados a dicha Cooperativa. Resultados: Fiabilidad fue caracterizado por bueno en 78,3%; cadena de valor, quedando en primer lugar en desacuerdo, el 61,1%; sobre logística de entrada, quedando en primer lugar en desacuerdo, el 73,5%, dimensión de operaciones, quedando en primer lugar en desacuerdo; el 65,6% de logística de salida, quedando en primer lugar en desacuerdo, el 72,6% de Marketing y ventas, quedando en primer lugar en desacuerdo, el 78,8%, Recursos humanos, quedando en primer lugar en desacuerdo, el 77,9%, desarrollo tecnológico, quedando en primer lugar en desacuerdo, el 68,1%. Conclusión: Se llega a concluir esta investigación con un resultado de diagnóstico que reseña una cadena de valor deficiente, que no se ha fortalecido en los productores, tampoco se ha concientizado su trascendencia.

Palabras clave: Cadena de valor, diagnóstico, productores, cooperativa, agroindustrial.

ABSTRACT

For the research that was carried out, the general objective is to describe how the value chain of the quinoa producers associated with the Tierra Andina Agroindustrial Cooperative in 2018 occurs. For the agglutination, the questionnaire was used with a reliable qualification, SWOT analysis, interview and Microsoft Excel and Likert-type scale that contains a total of 22 questions in the questionnaire that was finally applied to 113 quinoa producers associated with said Cooperative. Results: Reliability was characterized as good in 78.3%; value chain, being in the first place in disagreement, 61.1%; on entry logistics, remaining in the first place in disagreement, 73.5%, dimension of operations, remaining in the first place in disagreement; 65.6% outbound logistics, disagreeing first, 72.6% Marketing and sales, disagreeing first, 78.8% Human Resources, disagreeing first, 77.9%, technological development, being in the first place in disagreement, 68.1%. Conclusion: This investigation is concluded with a diagnostic result that outlines a deficient value chain, which has not been strengthened in the producers, nor has its importance been raised.

Keywords: Value chain, diagnosis, producers, cooperative, agribusiness.

INTRODUCCIÓN

El Perú se encuentra liderando la mayor producción y exportación de la quinua teniendo hasta el 2018, cinco años consecutivos en la exportación superando a los países de Bolivia y Ecuador por ello se estudió el desarrollo de la cadena de valor de la quinua. La investigación está dirigida a los productores quinuícolas para diagnosticar la cadena de valor que se desarrolla entre los socios, la cooperativa y demás intermediarios que participan en la cadena de valor existente. Junto a Bolivia, la producción agrupada bordea el 90%. Actualmente, hay algo más de 68,000 productores altoandinos que trabajan particularmente y de manera asociativa.

Como es sabido, la quinua tiene proteínas que apiñan hasta diez aminoácidos que son requeridos por el organismo humano. Gracias a estas características fueron conquistados setenta mercados internacionales, siendo los más llamativos Norte América, Europa, y Canadá. En referencia a los lugares nacionales más productores se ha dicho que Puno lidera la estadística con 44%, Ayacucho con 18%, Apurímac con 13%, Arequipa con 9%, Cusco con 5%), Junín con 4%, Huancavelica con 3%, La Libertad con 2%, Cajamarca con 1%) y el resto de áreas con 2%. Finalmente, a nivel de hectáreas se tiene registradas 65,280 con cerca de 90,000 toneladas.

Como puede verse, el trabajo es interesante, y ha sido desmembrado en capítulos que empiezan desde el planteamiento del problema, delimitación, justificativos; inicialmente, seguido de las teorías, algunos antecedentes. En el intermedio se hizo el abordaje de la metodología, para finalmente presentar las discusiones, conclusiones y recomendaciones.

CAPÍTULO I.

PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1 Planteamiento del problema

La cadena de valor es usada en las empresas grandes a nivel mundial por que esta permite una mejor coordinación, comunicación, y producción en cadena. También el uso de la cadena de valor apoya en la alta dirección y en la toma de decisiones de la parte gerencial, así mismo esta es capaz de tener nexos para coordinar de diferentes partes del mundo y así desarrollar una cadena de valor más efectiva. Por otro lado, este cultivo está en ampliación por la demanda que se tiene en los países extranjeros por lo cual la siembra masiva en el sur del país incrementa el uso descontrolado de insecticidas que hacen decaer la exportación al o ser un producto orgánico sobrepasando los estándares de químicos para la exportación.

La quinua, así como se encuentra en países vecinos del sur de américa como un producto nutritivo para el desarrollo del cerebro, tiene una gran demanda en los mercados internacionales, de tal manera que quienes lo cultivan en su mayoría son campesinos de bajos recursos por lo que el tener un comprador desde el momento de la siembra favorece en la economía generando de esta manera el crecimiento económico en zonas alto andinas. Desde nuestros ancestros y hasta la actualidad se siembra del grano de la quinua según estudios del ministerio de agricultura y riego. La quinua hoy en día también se encuentra en muchos países, priorizando su producción por el alto valor nutritivo lo cual hizo que este grano andino intensifique su producción. En el Perú se ha notado un porcentaje más alto en su sembrío, exportación y consumo. Los índices de producción se han incrementado lo cual llevo a los productores a asociarse en grupos de personas que compartan una misma misión y visión, estas llamadas asociaciones tienen un fin no lucrativo, pero si una la finalidad de obtener apoyo de parte de empresas privadas, así como también apoyo de parte del estado para que puedan fortalecer una cadena de valor optima y eficiente para la producción y comercialización mediante las cadenas productivas.

A nivel del Perú las regiones con más producción de quinua según estadísticas de la MINAGRI son: Puno el cual tiene la mayor producción en el Perú, seguido por Junín, Arequipa, Cusco, Huancavelica, Áncash, Ayacucho y Apurímac. En Andahuaylas la producción de quinua en su mayor proporción era para el consumo local en algunos casos no se producía por el bajo precio y alto costo y riesgo de producción que ocurre por factores climatológicos y falta de capacitaciones en el cuidado del producto ya que este grano es muy rápido en su germinación y si no se

tiene los instrumentos necesarios para su cuidado puede llegar a perderse la producción en su totalidad, a partir del 2010 se da importancia a la producción de dicho producto, porque en el mundo globalizado lo consideran un alimento nutritivo en proteínas, por lo tanto había demanda por este producto andino, los agricultores empiezan a cultivar quinua de manera desordenada con desconocimiento. En Andahuaylas se producía para el auto consumo, no había productores especializados y recién se habla de la comercialización, procesadores de granos, exportación, asociatividad, articulación, nivel de humedad de la quinua, certificaciones de terrenos para su producción orgánica, entre los diferentes actores que participan en esta actividad productiva, se tiene todavía problemas en articularse con otros sectores, como proveedores, financiero, estado, intermediarios, cooperativas y tecnologías. La cadena de valor de la quinua es un acto muy reciente en nuestra provincia de Andahuaylas del cual poco o nada se tiene entendido para los productores la importancia que existe en crear lasos de cadenas para formar grupos especializados en cada actor que participa en la creación de una cadena de valor.

Según la entrevista realizada al coordinador del proyecto de desarrollo territorial – VRAEM que trabajan con organizaciones productivas nos da la siguiente respuesta, que un grupo de familias dedicadas a un solo rubro de producción podrían ser llamadas asociaciones pero mientras estas no estén constituidas y no tengan sus estatutos para que trabajen no serán sostenibles así como también son vulnerables a cualquier riesgo que se pueda producir en la siembra, también menciona que los agricultores independientes no tienen la misma capacidad de enfrentar a mercados globales y sus costos son menores a comparación de la venta en grandes escalas a mercados internacionales.

En Apurímac provincia de Andahuaylas, para poder fortalecer la cadena de valor de la quinua actualmente existen dos cooperativas agrarias, estas cooperativas reúnen a productores y realizan capacitaciones para que puedan asociarse en asociaciones y asociaciones que ya están establecidas para crear lazos y formar cadenas de valor para la exportación de la quinua. Se tuvo una entrevista con el gerente general de la Cooperativa Agroindustrial Tierra Andina para hacer una FODA de los productores en donde se llegó a la conclusión de que existen familias comprometidas a la siembra de quinua de manera organizada pero como aún no hay un empoderamiento por lo que los productores no en todas las campañas de siembra cultivan la quinua, tampoco cada campaña tiene el mismo comprador para el que el productor tenga la seguridad de tener un comprador en la cosecha.

La Cooperativa Machu Picchu es un claro ejemplo de los avances en la cadena de valor de los productores agropecuarios con ello logró una exportación de quinua en el año 2016, así mismo muchas más cooperativas incurren en la creación de cadenas de valor, aunque estas no estén bien definidas para las organizaciones para llevar al éxito y entrega de la calidad de las empresas. La Cooperativa Agroindustrial Tierra Andina está en un proceso de crecimiento en las exportaciones y en fortalecer y crear una cadena productiva sostenible en el tiempo con los actores comprometidos al buen desarrollo. Según el FODA que se realizó con el gerente de la Cooperativa Agroindustrial Tierra Andina las estrategias que están tomando para la fidelización de los productores es apoyar en la formalización, capacitación y conocimiento de dicha cadena.

1.2 Formulación del problema

1.2.1 Problema general

- ¿Cómo se manifiesta la cadena de valor de los productores de quinua, asociados a la Cooperativa Agroindustrial Tierra Andina, provincia de Andahuaylas, Apurímac, 2018?

1.2.2 Problemas específicos

- ¿Cómo se manifiesta la dimensión de logística de entrada de los productores de quinua, asociados a la Cooperativa Agroindustrial Tierra Andina, provincia de Andahuaylas, Apurímac, 2018?
- ¿Cómo se manifiesta la dimensión de operaciones de los productores de quinua, asociados a la Cooperativa Agroindustrial Tierra Andina, provincia de Andahuaylas, Apurímac, 2018?
- ¿Cómo se manifiesta la dimensión logística de salida de los productores de quinua, asociados a la Cooperativa Agroindustrial Tierra Andina, provincia de Andahuaylas, Apurímac, 2018?
- ¿Cómo se manifiesta la dimensión de marketing y ventas de los productores de quinua, asociados a la Cooperativa Agroindustrial Tierra Andina, provincia de Andahuaylas, Apurímac, 2018?
- ¿Cómo se manifiesta la dimensión de recursos humanos de los productores de quinua, asociados a la Cooperativa Agroindustrial Tierra Andina, provincia de Andahuaylas, Apurímac, 2018?
- ¿Cómo se manifiesta la dimensión de desarrollo tecnológico de los productores de quinua, asociados a la Cooperativa Agroindustrial Tierra Andina, provincia de Andahuaylas, Apurímac, 2018?

1.3 Delimitación de la investigación

Al respecto Bernal (2010) advierte que no en todas existen limitaciones, ya que cada una es particular.

1.3.1 Delimitación espacial

Se entiende por delimitación espacial al espacio donde se va a realizar la investigación, el lugar donde se encuentra la población de personas que se va a estudiar o se va a tomar como población total. Institución: Cooperativa Agroindustrial Tierra Andina. Ubicación: Andahuaylas. – Andahuaylas-Apurímac. Las comunidades en mención están inscritas en el padrón de productores de quinua durante el año 2018 según el anexo 7.

- Comunidad campesina de Ccacce
- Comunidad campesina de Sacclaya
- Comunidad campesina de Huaraccocco
- Comunidad campesina de Soccospata
- Comunidad campesina de Tapaya
- Comunidad campesina de Sucaraylla
- Comunidad campesina de Pataccocha
- Comunidad campesina de Huinchos
- Comunidad campesina de Huancabamba
- Comunidad campesina de Villa Progreso
- Comunidad campesina de Cumanaylla

1.3.2 Delimitación temporal

Según Bernal (2010) los hechos y acontecimientos que fueron evaluados se realizaron con datos recopilados del año 2018.

1.3.3 Delimitación Teórica

Se tomó en cuenta los temas fundamentales del diagnóstico de la cadena de valor según Michael Porter prestando relevancia a: Logística, operaciones, marketing, ventas, recursos humanos y desarrollo tecnológico.

1.4 Justificación

Sobre este tópico Bernal (2010) nos da a entender que la justificación es la explicación de los motivos por los cuales el investigador decidió estudiarlo. En

consecuencia, para identificar si la cadena de valor está funcionando de manera progresiva o se encuentra con deficiencias y la aludida cooperativa tome acciones para mejorar la cadena y brindar un servicio de calidad. También este estudio ha sido realizado a manera de saber cuáles son los puntos débiles para que sean mejoradas y fortalecidas por los integrantes. Las cadenas de valor son notorias su funcionabilidad en las grandes empresas, pero en este caso está cadena de valor no es tan extensa, por lo que esta investigación se basó en diagnosticar dicha cadena y como está dándose en la práctica rutinaria que los productores realizan.

1.4.1 Justificación práctica

Los contenidos teóricos son pasibles de ser refrendados en la práctica de manera tal que los participantes y demás actores asociados a la Cooperativa Tierra Andina, puedan disponer de un documento que refleje su situación.

1.4.2 Justificación teórica

Se abordó el tema del diagnóstico de cadena de valor, el cual será de una gran utilidad para que en un futuro nuevas investigaciones que desarrollen temas iguales o con similitudes, puedan tomarlo como antecedente para que ayude a profundizar y actualizar la información brindada obteniendo nuevos conocimientos para un desarrollo sostenible en una cadena de valor más sólida así como también en las empresas productivas para que definan su cadena de valor y logren brindar al cliente un producto de calidad, muchos de los autores definen que el valor se mide de acuerdo a cuanto a los clientes de tal manera que la calidad también esta medida de acuerdo a como es la percepción del cliente por el producto, la exigencia del mercado conduce a los productores individuales a armar lazos para un beneficio mutuo entre productor, acopiador, consumidor final. Obteniendo de esta manera un resultado favorable para todos. Por lo tanto, los hallazgos son analizados de manera más insondable y con toda autenticidad de la cual es merecedor.

1.4.3 Justificación Metodológica

Se usó el método deductivo-inductivo, técnicas encuesta e instrumento de cuestionario, análisis FODA, éstas están siendo empleados en su desarrollo del estudio de investigación, y de esta manera obtiene validez y confiabilidad, en tanto pueden servir de aporte en otros trabajos de investigación, por contener fundamentos teóricos teniendo en cuenta el juicio de experto.

1.4.4 Justificación socioeconómica

Tiene un aporte significativo en el diagnóstico de las cadenas de valor, en el cual se tiene en cuenta el apoyo a los productores quinuícolas en armar grupos de trabajo en beneficio de todos los pertenecientes a la cadena de valor, de esta manera llegar al cliente a satisfacer sus expectativas del producto logrando de esta manera brindar calidad total a los clientes finales. Optimizando los recursos de todos los pertenecientes a la cadena de valor de los productores para que estén puedan tener un mayor valor y precio en el mercado.

1.5 Objetivos

1.5.1 Objetivo general

- Describir la manera como se da la cadena de valor de los productores de quinua asociados a la Cooperativa Agroindustrial Tierra Andina, provincia de Andahuaylas, Apurímac, 2018.

1.5.2 Objetivos específicos

- Describir la dimensión logística de entrada de los productores de quinua asociados a la Cooperativa Agroindustrial Tierra Andina, provincia de Andahuaylas, Apurímac, 2018.
- Describir la dimensión operaciones de los productores de quinua asociados a la Cooperativa Agroindustrial Tierra Andina, provincia de Andahuaylas, Apurímac, 2018.
- Describir la dimensión logística de salida de los productores de quinua asociados a la Cooperativa Agroindustrial Tierra Andina, provincia de Andahuaylas, Apurímac, 2018.
- Describir la dimensión marketing y ventas de los productores de quinua asociados a la Cooperativa Agroindustrial Tierra Andina, provincia de Andahuaylas, Apurímac, 2018.
- Describir la dimensión recursos humanos de los productores de quinua asociados a la Cooperativa Agroindustrial Tierra Andina, provincia de Andahuaylas, Apurímac, 2018.
- Describir la dimensión desarrollo tecnológico de los productores de quinua asociados a la Cooperativa Agroindustrial Tierra Andina, provincia de Andahuaylas, Apurímac, 2018.

CAPÍTULO II.

FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA DE LA INVESTIGACIÓN

2.1 Antecedentes

Carrasco (2008) refiere que los antecedentes son las conclusiones que podemos obtener de los trabajos anteriormente investigados que tengan relación o similitud a los temas que el investigador está investigando para la comparación de los resultados obtenidos. Los antecedentes también son las practicas realizadas, ya sea sus experiencias e historia de la institución. Por lo tanto, la Cooperativa Agroindustrial Tierra Andina se encuentra ubicada en el centro poblado Chumbao en la avenida los Rosales S/N. llevada a cargo la gerencia general el Sr. Víctor Ccasa Quispe. La cooperativa se inició para lograr la certificación de los terrenos para la siembra de quinua orgánica, así mismo la cooperativa hace el monitoreo correspondiente a los productores desde el momento de la puesta de la semilla hasta la cosecha y posteriormente la cooperativa hace la compra el producto para la exportación y la misma cooperativa ya tiene comprador para el producto quien también hace seguimiento a la siembra y cosecha, esto hace que exista una cadena de valor. La Cooperativa Agroindustrial Tierra Andina para cada campaña empadrona a nuevos socios (as) para que realicen la siembra de quinua con monitoreo y capacitación de la cooperativa y un compromiso de que los socios sean proveedores exclusivos de la cooperativa, según menciona el gerente de la cooperativa no en todas las campañas los socios son los mismos, sino que existe una variación de los socios que debilita a la cadena de valor y tiene que ser reforzada cada campaña.

2.1.1 Antecedentes internacionales

- Chandi y Villamar (2015) ejecutó el siguiente trabajo de investigación que respecta al análisis de la cadena de valor en "INCOTEXTIL – SALOMÉ" de la Universidad Politécnica Salesiana Sede – Quito, Ecuador. Resultados: Los efectos de la estacionalidad son determinantes en la calidad, ya que existen demandas insatisfechas de cacao, esto genera que los productores se sientan inconformes con los cambios de precios generando sentimientos de desconfianza. Además, se hallaron comportamientos beneficiosos a favor de la cadena de valor; concluyendo que en la cadena de valor se determinó los procesos, etapas, actividades, de todo el conglomerado principal y de filiales.
- Pedraza (2017) trabajó sobre la cadena de valor del cacao, pero en

Colombia: tomando en cuenta las estrategias, tecnología, operaciones post cosecha capacidad, instalaciones; concluyendo que dicha cadena incide en la calidad Por otro lado, se fortalece la transformación, estrategias, post cosecha, etcétera. De la misma manera, dichos productores exigen mejores precios, pero, cuando se da la comercialización se crean fenómenos que exigen calidad, desafíos, capacitación y concientización. Finalmente, los resultados exploratorios dan cuenta de desafíos para alcanzar la calidad centrándose en los eslabones. También se halló cobertura baja de servicios asistenciales, técnicos y de acompañamiento. Por último, los métodos de fermentación no tomaron en cuenta los volúmenes de las semillas de cacao de esa fecha.

- Trejo (2011) en su trabajo que vio el modelo de cadena de valor rural, caso específico de los ovinos en México, llegó a los resultados: La cadena de valor abarcó fases como producción, comercio, transformación y exportación. Cuando se creó dicha cadena se pretendió mejorar las posiciones económicas de los actores por medio de la riqueza, diversificación, calidad, y afianzamiento. Con base, a lo dicho anteriormente, la cadena permitió entablar fortalezas y fijar dificultades en los productores. Por último, la implementación de la cadena como alianza estratégica, mejora las negociaciones rurales.

2.1.2 Antecedentes nacionales

- Carhuallanqui y Espinoza (2017) ejecutaron el trabajo respecto a las cadenas de los productores, pero rurales que se enfocaron en la quinua en Huamanga. Resultados: Ayacucho no ha desarrollado solidez en cuanto a cadenas se refiere por lo menos los periodos evaluados que van del 2012 al 2013. Se apreció que en cada eslabón se tuvo participantes directos y actores indirectos. Se establecieron relaciones de índole económico y sociocultural con fuerte negociación y confianza. Del mismo modo, se dijo que las retribuciones de utilidades fueron mayores, sobre todo, donde aparecieron los agregados; contrariamente los eslabones más débiles, fueron los que no tuvieron valores agregados registrando 26%. Respecto al caso de APOQUA, se dijo que fue la más representativa, pero presentó debilidades debido al conflicto de los intereses. Por otro lado, la

gestión organizacional fue evaluada con la matriz fuente de valor. Sus demás actividades generaron en menor escala ápices de ventaja competitiva. Al final, la APOQUA mantuvo una postura vulnerable en Ayacucho, gracias a la falta de conexiones y fidelización con sus socios.

- Corihuaman (2015) alcanzó su trabajo correspondiente a la cadena y los costos en SENCICO - Cusco, 2015. Resultados: Hay evidencia de la práctica inadecuada de dicha cadena dentro de la gestión, ya que el personal involucrado no sabe de esta herramienta. Por un lado, los costos son determinados en su mayoría inadecuadamente concerniente al mercado, por otro lado, no cuentan con instructores de planta y sin planillas, sin supervisión, de gestión. Al final, se recomendó que SENCICO en Cusco necesita usar la cadena de valor con nuevas técnicas y estrategias que no incrementen los costos de sus operaciones.
- Quispe (2017) trabajó sobre el análisis de la cadena de la papa variedad nativa en Huayana y Pomacocha dentro del territorio apurimeño. Resultados: Los precios son muy bajos en comparación con la chacra y el mercado lo que desmotiva a los productores. En ambos lugares, la cadena de papa no fue extensa ya que estuvo compuesto por eslabones primarios y básicos. Por otro lado, los actores no se encontraron articulados. Finalmente se dijo que, la economía recaudada no cubrió las expectativas, por consiguiente, las condiciones para la comercialización de dicho producto no son favorecidas con las políticas nacionales. Por último, la SNOW de la cadena, mostró que las estrategias deberían incluir, tecnificación, promoción y mejor almacenaje de dichos productos.

2.1.3 Antecedentes locales

- Junco (2016) averiguó de la cadena y ventaja competitiva de la quinua, pero en su presentación orgánica en la Cooperativa Machupicchu en 2016, logrando el resultado que se resume en que dicha cadena se relacionó (+) con la ventaja de competición de la quinua en 2016, según el Rho de 0,248 que indicó correlación baja. En comparación con la Cooperativa Tierra Andina que se encuentra ubicada en el centro poblado Chumbao, esta hace el monitoreo correspondiente a los productores desde el momento de la puesta de la semilla hasta la cosecha y posteriormente la cooperativa hace

la compra el producto para la exportación y la misma cooperativa ya tiene comprador para el producto quien también hace seguimiento a la siembra y cosecha, esto hace que exista una cadena de valor. La Cooperativa para cada campaña empadrona a nuevos socios (as) para que realicen la siembra de quinua con monitoreo y capacitación de la cooperativa y un compromiso de que los socios sean proveedores exclusivos de la cooperativa, según menciona el gerente de la cooperativa no en todas las campañas los socios son los mismos, sino que existe una variación de los socios que debilita a la cadena de valor y tiene que ser reforzada cada campaña.

2.2. Marco teórico

2.2.1 Administración como ciencia

Según el autor J. Piaget, citado en la obra; teoría general de la administración de Torres (2014) propone tres características de la investigación para que esta sea considerada una ciencia, es decir, se tiene que evaluar que la investigación sea objetiva, abstracción, relevancia empírica, en este caso según este autor lo consideraremos como ciencia.

2.2.2 Diagnóstico de la cadena de valor

El diagnóstico de la cadena de valor es la identificación de los procesos por los cuales pasa el producto para llegar al producto final, también el diagnóstico es la forma como operan los distintos participantes que intervienen en que los productos llegan al consumidor final. En consecuencia, para entender las operaciones y coordinaciones de las empresas, es preciso adelantar el diagnóstico de la cadena, de esta forma resaltarán las oportunidades y limitaciones múltiples (ONUDI, 2013).

2.2.3 Organizaciones de productores.

Por adhesión, muchas de ellas se crean, mejorando la administración de los recursos y bienes. Además de ello, sus medios básicos como. acceso a las tierras, bosques, aguas y forraje. También acceso a los créditos, promoción de actividades y financiamiento; toma de decisiones, comercialización, transformación y exportación (Rondot y Collion, 2001). Las organizaciones de productores son incentivadas para que cumplan un objetivo en común y con ello conlleven a una mejora organizacional para mejorar la administración de sus

recursos, tener mejores accesos a los servicios, participen en la mejor toma de decisiones, y logren un éxito organizacional.

2.2.4 Cooperativa

Según la Ley General de Cooperativas D.S. 074-90-TR, es de necesidad la promoción del Cooperativismo que contribuye el desarrollo económico, democracia y justicia. Por lo tanto, el Estado fomenta la autonomía de dichas cooperativas. Según los artículos anteriormente mencionados las cooperativas son fundadas sin fines de lucro, para el apoyo mutuo de un conjunto de personas asociadas, y además han adquirido independencia.

2.2.5 Agroindustrial

En una de las ideas consideradas en el manual, para la consolidación de la agroindustria y buenas prácticas manufactureras, citado en el trabajo de la (FAO 1997) la agroindustria es un subconjunto manufacturero que trabaja con las materias primas y otros, en consecuencia; extrae las materias primas de la madre tierra hasta que salga al mercado y llegue al consumidor final quien determinara si este producto final es de calidad, en ello también pasa la materia prima en el momento de la transformación pasa por una cadena de valor.

2.2.6 Cadena de valor

Se trata de una red de procesos que efectúan descripciones del flujo de bienes, transacciones e información financiera de la gente proveedora (Collier y Evans, 2009). Para su diagnóstico se identifican las actividades primarias e individuales, luego cada una se sub divide en discretas actividades. Por su parte, las actividades de relevancia no pueden ser definidos si no se aíslan (Porter, 2002).

De acuerdo al principio básico, se toma en cuenta los procesos que crean valor y centrados en aspectos primarios, asimismo, dentro del proceso de apoyo, se considera la adquisición de suministros, materiales, inventarios, instalaciones, soportes, tecnología, desarrollo e investigación. Por último, la contabilidad e información, marketing y recursos humanos (Collier y Evans, 2009). Como es sabido, la cadena maneja secuencias de información y actividades, enfocándose en los insumos del exterior e insumos generados (Roobbins y Coulter, 2010). El propósito es brindar valor tomando en cuenta los beneficios percibidos en cuanto a precio y/o costo. Algunos requisitos como dice Porter (2002) son la

coordinación y colaboración valorando a los clientes. Otro ingrediente es la inversión en tecnología para reestructurar los servicios finales. Además, dentro de los procesos se deben evaluar exhaustivamente todo, para decidir dónde agregar valor. Al respecto se puede alcanzar tres afirmaciones que nos aproximan a los pronósticos, a la colaboración de los empleados, para ver el desempeño de las actividades y complementarlo con el liderazgo frente a los empleados. Es conveniente también hacer saber que el rol tradicional en la organización debe ir acompañado de un aseguramiento de la cultura y de las diversas actitudes dentro y fuera de la organización. La meta de la cadena es identificar y aplicar el valor de forma rápida y con precios accesibles, para ello las actividades de valor utilizarán materias primas, mano de obra, tecnología para lograr sus funciones. Por otro lado, las actividades que tienen valor y que son primarias son las que participan en la creación de los productos, venta y transferencias a los clientes, En tanto, las líneas que se añaden a sus gráficos representativos indican las adquisiciones, tecnología y recursos humanos dentro de la infraestructura (Porter, 2002).

2.2.7 Cadenas de valor y suministro

Los consumidores de hoy compran innovaciones de proveedores numerosos, asimismo los clientes mismos tienen su propia cadena de valor que es fácil de entender por el valor de impacto. A saber, existen obstáculos para sortear las barreras, actitudes, y dificultades personales. En lo referido a dichas barreras se encuentran el rechazo y la resistencia a la información, status quo y seguridad. La resistencia a cambiar impide los propósitos de la cadena y evitar su exitosa implementación. Por último, la cadena depende de la infraestructura, tecnología, seguridad y las actitudes. A decir, las actividades sin apoyo, confianza y control, obstaculizan la cadena de valor. Los socios para ser eficaces, confían uno del otro, con manifiesto respeto. Cuando no existe, los socios se resisten a compartir, aunque en demasiada también es un problema. Hoy, las entidades son vulnerables a perder propiedad intelectual, por lo tanto, es necesario confiar en los socios. Otra actividad es la creencia o fe de recibir algo a cambio, pero de calidad, incluso cuando hay colaboración dentro de la cadena. Es fundamental, advertir que las capacidades deberían desarrollar las habilidades personales. El último escollo es el incondicional compromiso de colaborar y cooperar ya que la cadena urge de tiempo y esfuerzo de los

empleados para alcanzar niveles elevados de calidad (Roobbins y Coulter, 2010).

2.2.8 Identificación de las actividades relacionadas con valor

Es necesario aislar las actividades tecnológicas y estratégicas (Porter, 2002). Es fundamental precisar que hay cinco genéricas dentro de las actividades, cada con una sub división de estrategias, cooperación, logística, recepción, almacenamiento y distribución de productos. Además del almacenamiento, inventarios, transporte y proveedores. Dentro de este acápite de operaciones se puede incluir también los empaquetados, ensamblajes, equipos, pruebas de calidad, etcétera. No hay que olvidarse de la logística, almacenaje y distribución de productos y por último del marketing y las ventas, adicionando la publicidad, cotizaciones, fijación de precios, promoción y servicios posteriores a las ventas. Incluyendo las actividades de servicios que conserva y mejora los valores del producto, instalaciones, reparaciones, capacitaciones y ajustes del producto (Porter, 2002). Las actividades que apoyan la creación de valor se presentan frente a la competencia industrial dividiéndose en hasta cuatro categorías, muy semejante a las actividades de orden primario que tiene una sub división de otras actividades. Por otro lado, la adquisición como función permite aglutinar suministros, materias primas y otros consumibles de capital, maquinaria, laboratorio, equipos entre otros. Cuando se habla de desarrollo tecnológico hablamos de procesos de datos. Las tecnologías son muy diversas ya que abarcan desde la preparación de documentos hasta el transporte de bienes en el intermedio se puede apreciar las sub tecnologías agrupables tendentes a mejorar los proceso (Porter, 2002). Respecto a los recursos humanos se habla del reclutamiento, contratos, capacitación, desarrollo y compensación del personal. Todo influye en la ventaja competitiva ya que fija las competencias y motivación de los trabajadores. En cuanto a la infraestructura se ha de considerar las finanzas, aspectos legales, y administración. A diferencia de otros, hay tres tipos que atentan contra la ventaja competitiva a saber: Actividades directas pues intervienen en la creación de valor para los compradores, ejemplo: Ensamblaje, publicidad, diseños, reclutamiento. Dentro de las indirectas hablamos del mantenimiento, operaciones, fuerza de ventas, investigación, proveedores (Porter, 2002).

2.2.9 Alcance competitivo de la cadena de valor

Este ejerce un potente efecto sobre la ventaja competitiva, ya que modela la configuración de la cadena de acuerdo a Porter, tiene hasta cuatro tipos: El

primero, está referido al alcance de los segmentos, que no es otra cosa que la variedad producida y las atenciones a los clientes. Del mismo modo dichas diferencias favorecen las interrelaciones con otros medios. En cuanto al alcance vertical, este implica a empresas interdependientes con los proveedores, canales y clientes. Cuando se habla de integración verticalista se considera a partir de la sustitución de proveedores. En cuanto, al alcance geográfico se dice de las latitudes que comprende regiones y demás áreas. Dichas interrelaciones mejoran la ventaja competitiva comprometiendo además la escala industrial. Finalmente, se dice que las interrelaciones conexas, pueden aportar valor, tanto primarias como secundarias (Porter, 2002). En consecuencia, la función del administrador debe permitir aprovechar al máximo los beneficios, explotando en demasía las interrelaciones que se desprenden del buen uso de la cadena de valor. Por su parte, un corto alcance no logrará cubrir otros espacios de pronto tan necesarios para la expansión de la entidad. En suma, la cadena de valor, ha de considerar todos los elementos con los cuales más adelante se van a tomar decisiones.

2.2.10 Nexos de la cadena de valor

Como se ha visto la cadena de valor no se trata de un grupo de actividades que no tienen dependencia, en otras palabras, todos tienen nexos. Un nexo es entendido como una relación donde se ejecutan actividades, asumen costos y hay rendimiento. Estos pueden originar ventajas de optimización y coordinación. Asimismo, los nexos se efectúan de diversas maneras, por ejemplo, con especificaciones como tolerancia, costos, reparto, mantenimiento. Al final, las funciones que atañen el aseguramiento de la calidad deben estar referenciadas a las ventajas competitivas (Porter, 2002).

2.3 Marco conceptual

- Almacenamiento

Cualquier medio con capacidad de guardar algo como por ejemplo la información. Cosas, bienes entre otros por algún tiempo, para luego extraerlo, recuperarlo, en caso necesario.

- Administración

Acción humana y propia de alguna organización que involucra procesos como la planificación hasta el control.

- **Cadena de suministro**
 Integra las actividades asociadas y productivas hasta llegar a los usuarios finales. Tiene una serie de elementos que lo hace peculiar.
- **Cadena de valor**
 Red de procesos e instalaciones que describen los flujos de información, transacciones, proveedores, instalaciones y procesos donde se gestan bienes y servicios.
- **Cotizaciones**
 Resulta aplicable a solicitud del interesado siempre que no se superpongan. Pues, podría derivarse de esta redacción la posibilidad de fraccionar cotizaciones.
- **Desarrollo tecnológico**
 Para realiza la investigación en aspectos específicos del desarrollo tecnológico, por lo tanto, se necesita conocer la capacidad científica de cada institución. De otra parte, se requiere identificar productores y empresas líderes en la innovación, para incorporarlos.
- **Distribución**
 Es la actividad que permite encontrar las vías más adecuadas para hacer llegar el producto con rapidez y facilitar a los consumidores finales. En esta actividad que realiza el administrador buscando las vías y condiciones necesarias y para hacer llegar a su destino de forma más rápida.
- **Embalaje**
 Armazón, cubierta, protección, que envuelve y resguarda los objetos en los transportes en lugares más o menos distantes; y que asegura su conservación.
- **Fijación de precios**
 El precio se denomina como un valor pecuniario que paga un comprador, en comparación con otra unidad diferente del bien que el comerciante vende.
- **Infraestructura**
 La palabra infraestructura generalmente se refiere a una amplia gama de empresas con dos características generales: Los artículos o servicios que producen aumentan la productividad de otras industrias, y generalmente son realizadas por organismos públicos.
- **Logística de entrada**
 Involucra actividades como la recepción, almacenaje, distribución, manejo de los materiales, inventarios, transporte y proveedores.

- **Marketing y ventas**

Técnica que encuadra dentro de las actividades económicas que promueve el flujo de los bienes y de los servicios desde las fuentes originarias de la producción hasta los centros de consumo o utilización final.

- **Recursos humanos**

Área dentro de la entidad que se encarga de velar por los trabajadores desde su incorporación hasta su desligamiento o despido.

- **Reclutamiento de personal**

Es un método científico para escoger a los más competentes entre los aspirantes. Es el segundo paso de la selección de personal, es obtener el personal ideal para la tarea que se le está encargando.

CAPÍTULO III. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 Hipótesis

Con base en Carrasco (2008) las hipótesis son planteadas con conocimientos empíricos del investigador, con suposiciones que pueden llegar a ser verídicas o no, sin tener un estudio anteriormente realizado. En consecuencia, la pesquisa de cadena de valor pertenece a la hipótesis de una sola variable el cual es cuantitativa descriptiva y según el autor antes mencionado es de una fácil comprobación, por lo tanto, el trabajo que se realizó de la cadena de valor no tuvo o ameritó una hipótesis porque no se basó en dar una respuesta científica, sino en describir la cadena de valor de los productores a partir de su comportamiento y desarrollo de los actores involucrados simplemente.

3.2 Variables

Citando nuevamente a Carrasco (2005) logramos entender que la variable es todo un ligado de características, cualidades y propiedades que se pueden visualizar y llegar a obtener un análisis del estudio que se está realizando. En consecuencia, la variable única fue la cadena de valor. De manera preliminar se da cuenta que la operacionalización de variables, es un proceso con metodología que ha permitido desagregar y/o descomponer de forma deductiva la variable única en sus dimensiones correspondientes. Este trabajo se ha subdividido en seis indicadores las cuales son: Logística, operaciones, marketing, ventas, recursos humanos y tecnología. Finalmente, cada indicador tiene su subdivisión en ítems y ello es facilitado para el planteamiento de las preguntas del cuestionario que fue aplicado a los productores.

3.3 Operacionalización de variables

VARIABLE	DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES
Cadena de valor	Red de procesos e instalaciones que describen los flujos de información, transacciones, proveedores, instalaciones y procesos donde se gestan bienes y servicios (Collier y Evans, 2009)	Se entiende por cadena de valor a las alianzas estratégicas de empresas, que fortalecen una línea de producto desde la puesta de la semilla hasta su distribución al consumidor final.	<ul style="list-style-type: none"> - Logística de entrada - Operaciones - Logística de salida - Marketing y ventas - Recursos humanos - Desarrollo tecnológico 	<ul style="list-style-type: none"> - Almacenamiento - Distribución - Materiales - Inventario - Programación de vehículos - Equipos - Pruebas - Empaquetado - Almacenaje de productos acabados - Materiales - Operaciones de transporte - Ventas - Cotizaciones - Canales de distribución - Reclutamiento del personal - Capacitación - Motivación - I&D - Tics

Nota: Elaboración propia

3.4 Metodología

3.4.1 Enfoque

Hernández et al. (2010) señalaron que la investigación que se realizó es de enfoque cuantitativa no experimental, y se efectivizó de manera descriptiva para dar un diagnóstico de la cadena de valor, el investigador no lo aplicó de manera práctica solo se basó en describir y dar recomendaciones, conclusiones sin manipular la variable que se estudió.

3.4.2 Método de investigación

Hernández et al. (2010) afirma sobre esta clase de investigaciones que está más ceñido al cuantitativo, porque se ha trabajado con gran cantidad de datos de orígenes numéricos y se efectivizó de manera descriptiva.

3.4.3 Tipo de estudio

Según Bernal (2010) es básica pues cuenta con la capacidad solamente de ampliar conocimientos sobre el objeto estudiado, logrando de esta manera descripciones detalladas. Al final, en el objeto que se estudia se detalla todas sus características y partes por las cuales está compuesta.

3.4.4 Nivel de investigación

Según Bernal (2010) correspondió al nivel descriptivo, no solo porque trabajo con una variable, sino porque evitó relacionarse con alguna otra variable y por esto solamente amplió conocimientos sobre el objeto estudiado, logrando de esta manera descripciones detalladas.

3.4.5 Diseño de investigación

Carrasco (2006) afirma que las variables de orden independiente no pueden ser manipuladas intencionalmente, ya que no cuentan con algún grupo control y por lo tanto, no son experimentales. En suma, no se hará ningún tipo de experimentos, porque la pesquisa se dio en un determinado tiempo, espacio y lugar. Pro último, fue transeccional descriptivo, porque la investigación se desarrolló de una manera en la que se profundizó las teorías de manera más amplia. Se muestra el diseño descriptivo, considerándolo de la siguiente manera:

Figura 1

Diseño



Nota: Elaboración propia

Donde:

M = Muestra

O1 = Cadena de valor

3.5 Población y muestra

3.5.1 Población

Se consideró como población a las siguientes comunidades que formaron grupos de personas comprometidas al sembrío de grano de quinua y fueron empadronadas en la Cooperativa Tierra Andina, la suma total según el anexo 7 muestra, por cada comunidad fue de 159 sujetos para la campaña del año 2018.

Tabla 1

Población

Población de estudio Comunidad	N° de socios
Comunidad campesina Ccacce	21
Comunidad campesina Sacclaya	05
Comunidad campesina Huaraccocco	08
Comunidad campesina Soccospata	07
Comunidad campesina Tapaya	07
Comunidad campesina Sucaraylla	08
Comunidad campesina Pataccocha	10
Comunidad campesina Huinchos	17
Comunidad campesina Huancabamba	27
Comunidad campesina Villa Progreso	17
Comunidad campesina Cumanaylla	08
Total	159

Nota: Cooperativa Tierra Andina

3.5.2 Muestra

Para la pesquisa se consideró a 113 individuos de acuerdo al muestreo de probabilidades simple, en donde todas las personas que pertenecen a la

población tuvieron características similares, por lo tanto, han tenido las mismas probabilidades de ser incluidos en la muestra.

Dónde:

$$n = 113$$

$$N = 159$$

$$Z = 1,95$$

$$p = 0,50$$

$$q = 0,50$$

$$e = 0,05$$

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

$$n = \frac{1.95^2 * 0.50 * 0.50 * 159}{0.05^2 * (159 - 1) + 1.95^2 * 0.50 * 0.50}$$

$$n = \frac{151.15}{1.35}$$

$$n = 112.79$$

Aplicando la fórmula de como hallar la muestra aleatoria se obtiene un total de muestra de 112.79, en caso que las personas que son encuestadas tienen que ser un número entero, ante ello se tomó la decisión de redondear al inmediato superior el que hace un total de 113 personas a encuestar.

3.6 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.6.1 Técnica

Citando a Arias (2012) la encuesta está definido como una técnica que pretendió suministrar información, para el caso en particular se complementó con el FODA y las entrevistas a las personas concedoras del trabajo en campo y/o con productores de distintas líneas de producción.

3.6.2 Instrumento

Citando a Ortiz y Garcia (2008) el cuestionario está definido como uno de los instrumentos mas empleados, su estructura y validez dependió de las capacidades y/o habilidades de los expertos que dieron su conformidad.

3.7 Métodos de análisis de datos

En el método de análisis de datos que se utilizó es el programa Spss 22 y Microsoft Excel que nos sirvieron de apoyo para procesar el cuestionario que fue aplicado a los 113 productores para que se diagnostique la cadena de valor de los productores de quinua asociados a la Cooperativa Tierra Andina, también se utilizó la matriz FODA para el diagnóstico del problema que se estudió y determinar las causas de los problemas, acompañado de la entrevista al proyecto de desarrollo territorial sostenible-VRAEM quienes están inmersos con trabajos productivos con asociaciones, grupos de personas organizados en organizaciones.

CAPÍTULO IV. PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

4.1 Resultados de la investigación

4.1.1 Validación

De acuerdo con Pacheco y Cruz (2006) en esta fase se ordenaron los hallazgos de las actividades prácticas, los cuales consistieron en documentar todos los resultados. En un comienzo la validez se obtuvo gracias a tres jueces, quienes validaron el instrumento dándole la aprobación necesaria para su aplicación, por último, se halló la confiabilidad con el Alpha de Cronbach de 0,783 que se comprobó y cotejó en la tabla 3 de confiabilidad.

Tabla 2

Valores de confiabilidad

Medida	Descripción
0,53 a menos	Nula confiabilidad
0,54 a 0,59	Baja confiabilidad
0,60 a 0,65	Confiable
0,66 a 0,71	Muy confinable
0,72 a 0,99	Excelente confiabilidad
1,00	Perfecta confiabilidad

Fuente: Kuder Richardson

4.1.2 Fiabilidad

Después de lo descrito al inicio del presente capítulo y entendiendo que el alfa permitió medir dicha fiabilidad obtuvimos:

Tabla 3

Fiabilidad del instrumento

Instrumentos	Alfa de Cronbach	N de elementos	N	Excluidos	%
Diagnóstico de la cadena de valor	0,783	22	113	0	100

Nota. Datos del Spss 22

4.1.3 Frecuencias generales

Tabla 4

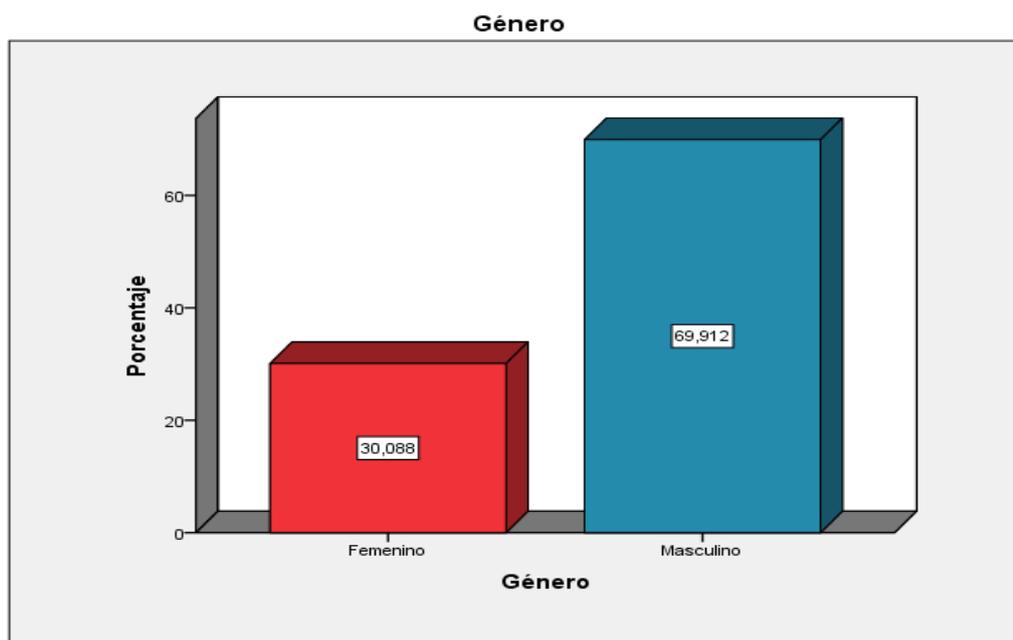
Género

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Femenino	34	30,1
	Masculino	79	69,9
	Total	113	100,0

Nota: En base al género de los encuestados

Figura 2

Género



Nota. En base al género de los encuestados

La tabla 4 y figura 2, muestran lo que contestaron los encuestados sobre género, quedando en primer lugar que es el sexo masculino, el 69,9% del total de 113 encuestados (79), seguido el sexo femenino, el 30,1% del total de 113 encuestados (34)

Tabla 5

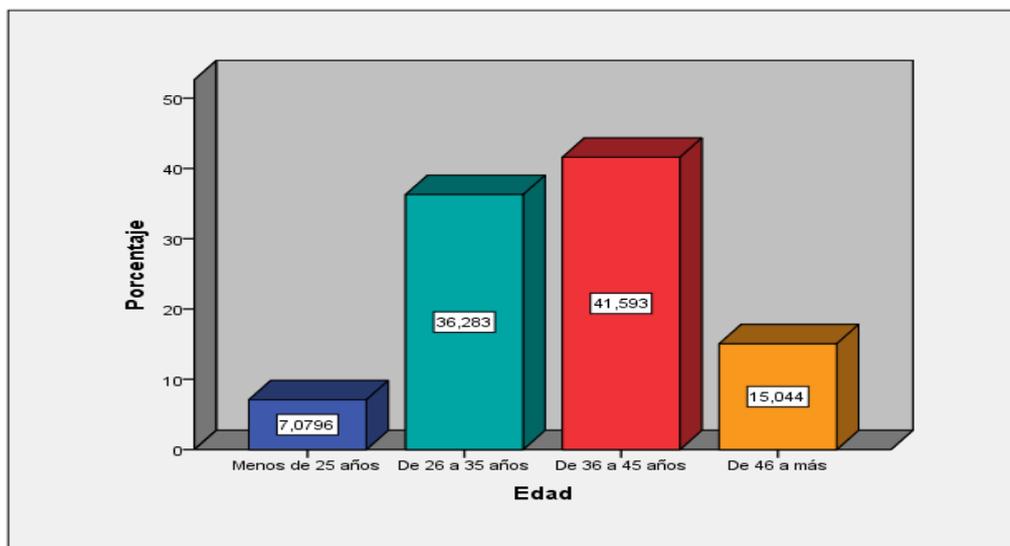
Edad

	Frecuencia	Porcentaje
Válido		
Menos de 25 años	8	7,1
De 26 a 35 años	41	36,3
De 36 a 45 años	47	41,6
De 46 a más	17	15,0
Total	113	100,0

Nota. En base a la edad de los encuestados

Figura 3

Edad



Nota. En base a la edad de los encuestados

La tabla 5 y figura 3, muestran lo que respondieron los encuestados sobre sus edades, quedando en primer lugar que es de 36 a 45 años, el 41,6% del total de 113 encuestados (47), seguido de 26 a 35 años, el 36,3% del total de 113 encuestados (41), en tercer lugar, esta los que indican de 46 a más, el 15% del total de 113 encuestados (17) y por último menos de 25 años el 7,1% del total de 113 encuestados (8). En consecuencia, se deduce que la mayor parte de los socios tienen las edades de 36 a 45 años en 2018.

Tabla 6

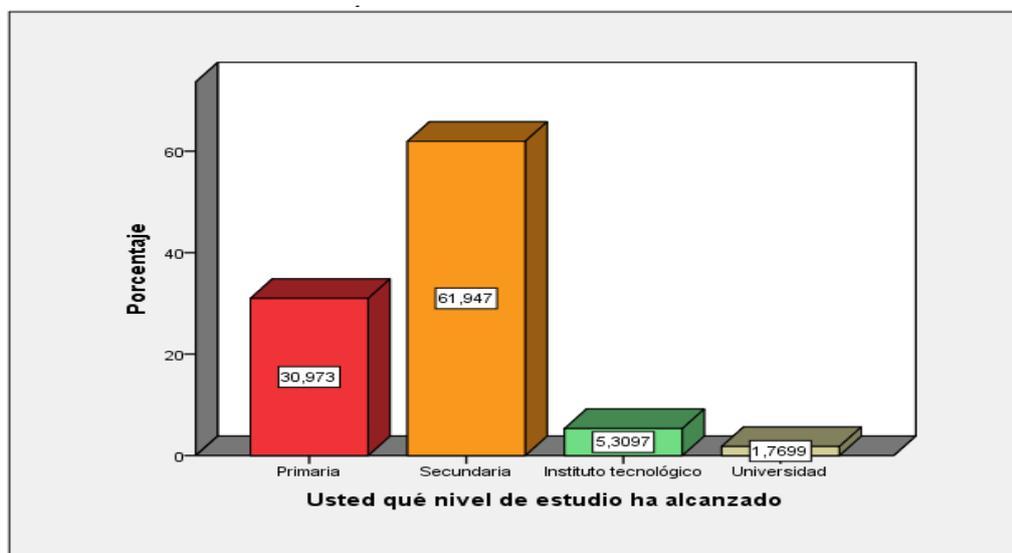
Nivel de estudio

	Frecuencia	Porcentaje
Primaria	35	31,0
Secundaria	70	61,9
Válido Institución tecnológica	6	5,3
Universidad	2	1,8
Total	113	100,0

Nota. En base al nivel de los encuestados

Figura 4

Nivel de estudio



Nota. En base al nivel de los encuestados

La tabla 6 y figura 4, muestran lo que contestaron los encuestados sobre qué nivel de estudio ha alcanzado, quedando en primer lugar que es secundaria, el 61,9% del total de 113 encuestados (70), seguido de primaria, el 31% del total de 113 encuestados (35), en tercer lugar, esta los que indican que son de Instituto tecnológico, el 5,3% del total de 113 encuestados (6) y por último respondieron que son de Universidad, el 1,8% del total de 113 encuestados (2)

En consecuencia, se deduce que la mayor parte de los socios han alcanzado su grado de estudio secundaria en mayor proporción en 2018.

Tabla 7

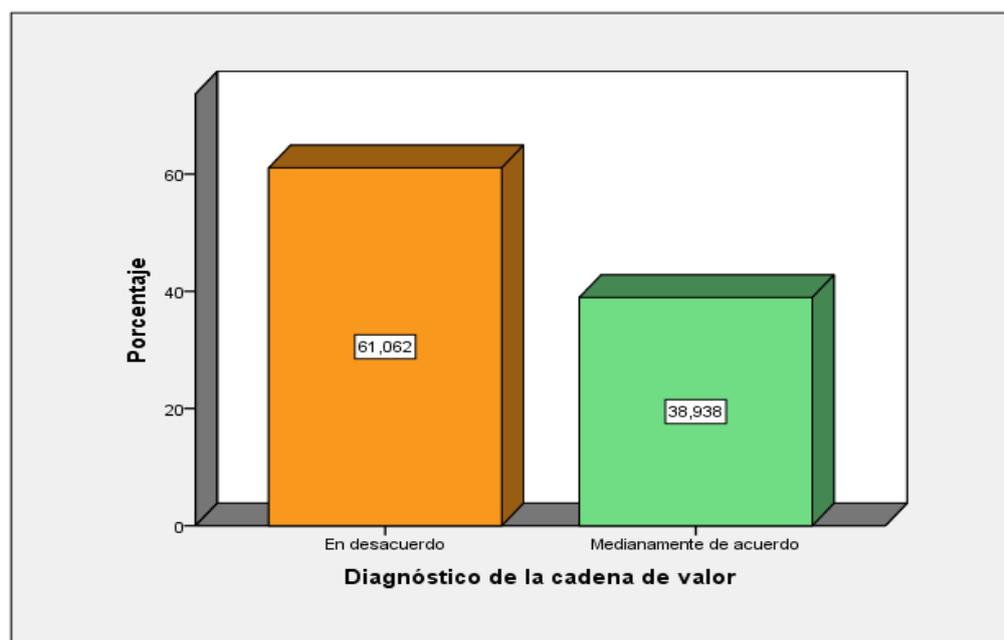
Diagnóstico de la cadena de valor

	Frecuencia	Porcentaje
Válido		
En desacuerdo	69	61,1
Medianamente de acuerdo	44	38,9
Total	113	100,0

Nota. En base a los datos de la cadena de valor

Figura 5

Diagnóstico de la cadena de valor



Nota. En base a los datos de la cadena de valor

La tabla 7 y figura 5, muestran lo que contestaron los encuestados sobre el diagnóstico de la cadena de valor, quedando en primer lugar en desacuerdo, el 61,1% del total de 113 encuestados (69), seguido de medianamente de acuerdo, el 38,9% del total de 113 encuestados (44). En consecuencia, se deduce que la mayor parte de los socios están en desacuerdo con la cadena de valor de los productores de quinua asociados a la cooperativa Tierra Andina en 2018.

Tabla 8

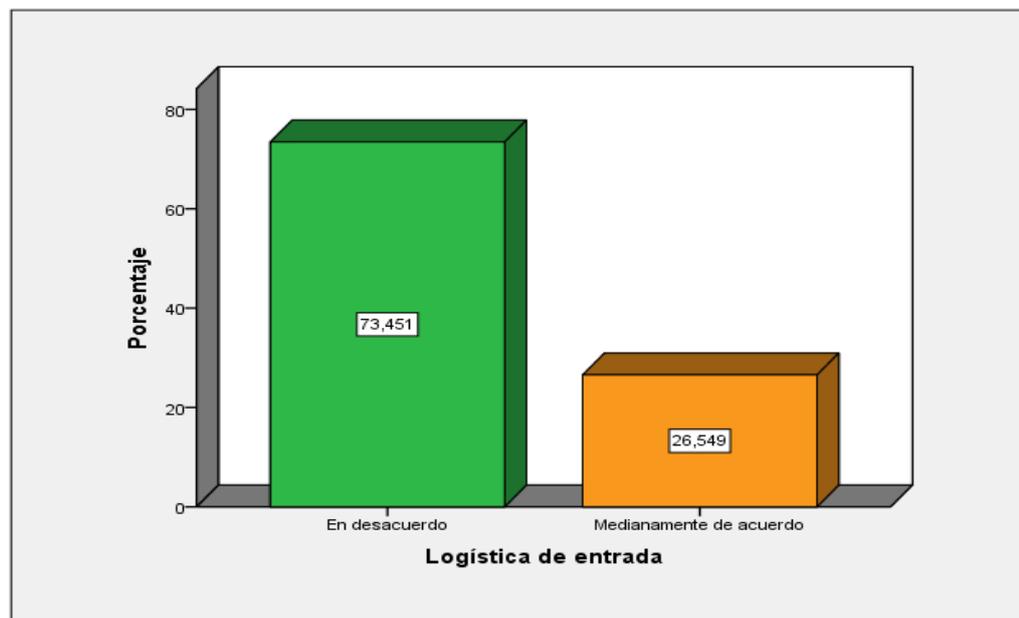
Logística de entrada

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	En desacuerdo	83	73,5
	Medianamente de acuerdo	30	26,5
	Total	113	100,0

Nota. En base a los datos de logística.

Figura 6

Logística de entrada



Nota. En base a los datos de logística.

La tabla 8 y figura 6, muestran lo que contestaron los encuestados sobre logística de entrada, quedando en primer lugar en desacuerdo, el 73,5% del total de 113 encuestados (83), seguido de medianamente de acuerdo, el 26,5% del total de 113 encuestados (30). En consecuencia, se deduce que la mayor parte de los socios están en desacuerdo con la logística de entrada de los productores de quinua asociados a la cooperativa Tierra Andina en 2018.

Tabla 9

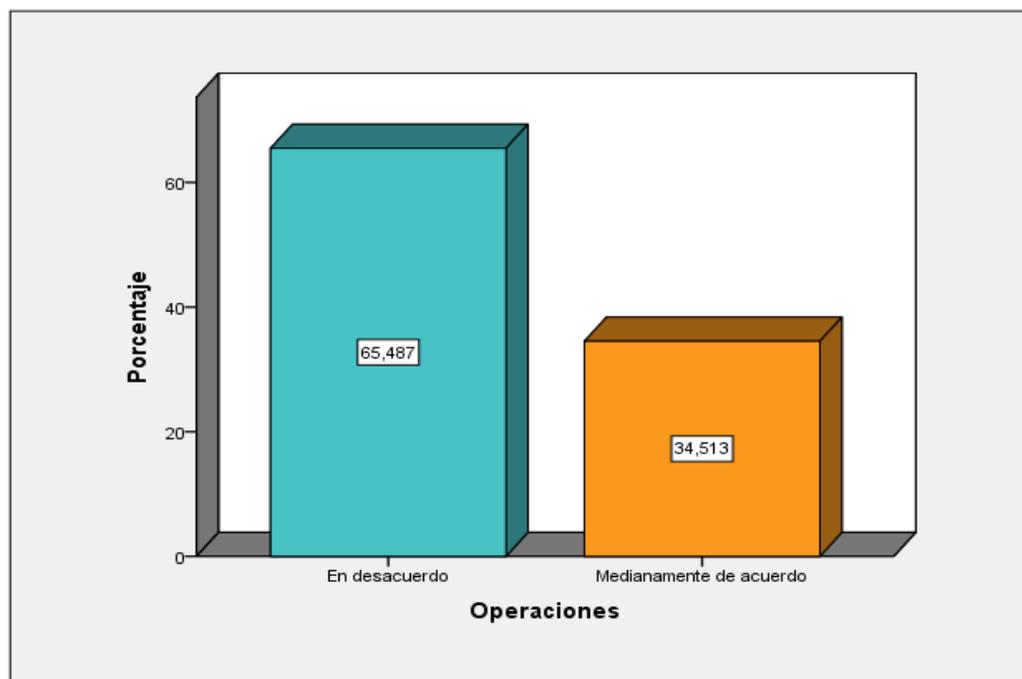
Dimensión de operaciones

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	En desacuerdo	74	65,5
	Medianamente de acuerdo	39	34,5
	Total	113	100,0

Nota. En base a los datos de las operaciones.

Figura 7

Dimensión de operaciones



Nota. En base a los datos de las operaciones.

La tabla 9 y figura 7, muestran lo que contestaron los encuestados sobre la dimensión de operaciones, quedando en primer lugar en desacuerdo, el 65,6% del total de 113 encuestados (74), seguido de medianamente de acuerdo, el 34,5% del total de 113 encuestados (39). En consecuencia, se deduce que la mayor parte de los socios están en desacuerdo con la operación de los productores de quinua asociados a dicha cooperativa en 2018.

Tabla 10

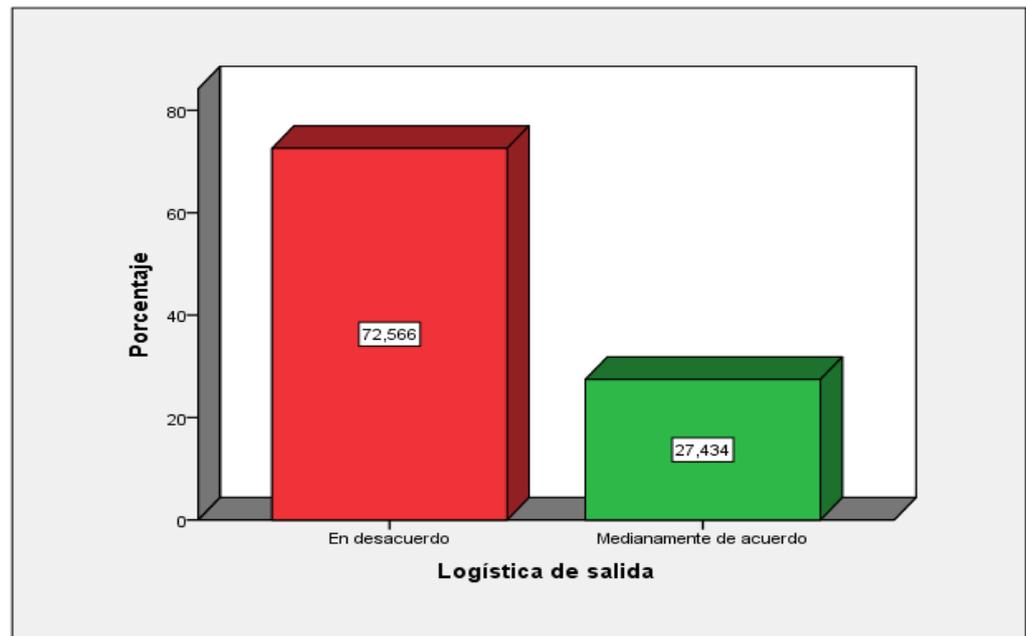
Dimensión: Logística

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	En desacuerdo	82	72,6
	Medianamente de acuerdo	31	27,4
	Total	113	100,0

Nota. En base a los datos de la logística.

Figura 5

Dimensión: Logística



Nota. En base a los datos de la logística.

La tabla 10 y figura 8, muestran lo que respondieron los encuestados sobre la dimensión de logística de salida, quedando en primer lugar en desacuerdo, el 72,6% del total de 113 encuestados (82), seguido de medianamente de acuerdo, el 27,4% del total de 113 encuestados (31). En consecuencia, se deduce que la mayor parte de los socios están en desacuerdo con la logística de salida de los productores de quinua asociados a dicha cooperativa en 2018.

Tabla 11

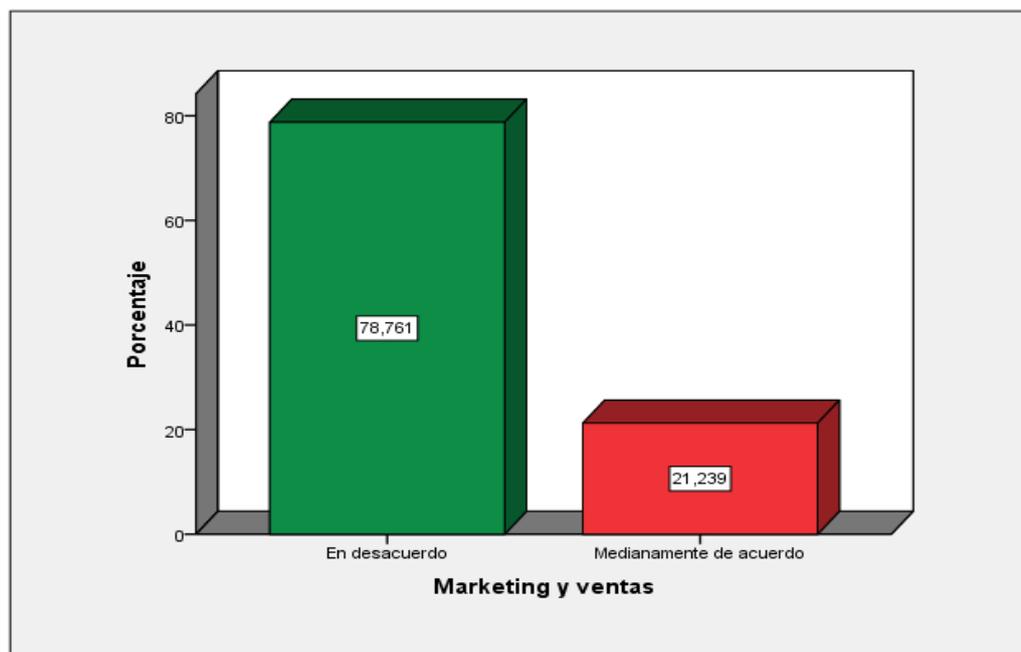
Dimensión: Marketing y ventas

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	En desacuerdo	89	78,8
	Medianamente de acuerdo	24	21,2
	Total	113	100,0

Nota: En base a datos del marketing

Figura 9

Dimensión: Marketing y ventas



Nota: En base a datos del marketing

La tabla 11 y figura 9, muestran lo que alegaron los encuestados sobre la dimensión de Marketing y ventas, quedando en primer lugar en desacuerdo, el 78,8% del total de 113 encuestados (89), seguido de medianamente de acuerdo, el 21,2% del total de 113 encuestados (24). En consecuencia, se deduce que la mayor parte de los socios están en desacuerdo con marketing y ventas de los productores de quinua asociados a dicha cooperativa en 2018.

Tabla 12

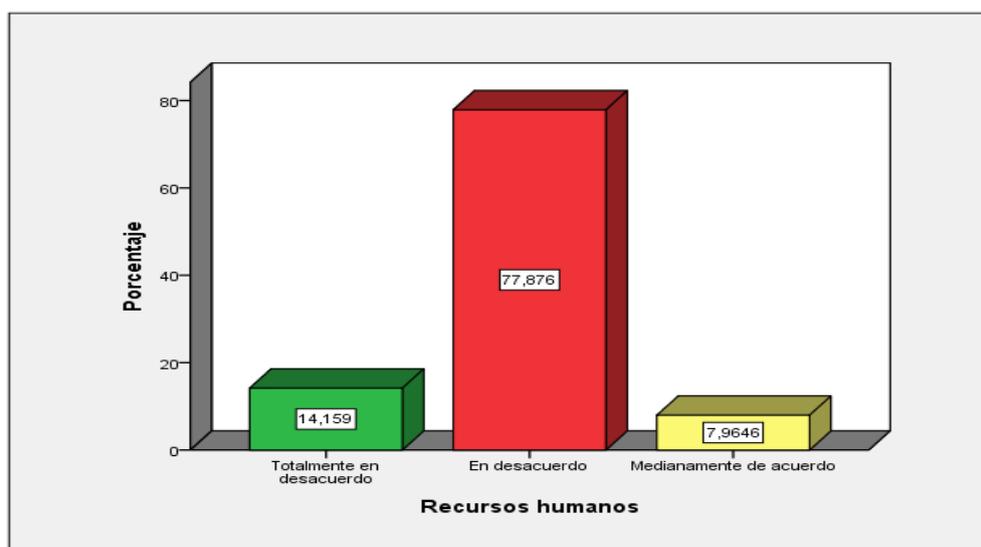
Dimensión: Recursos humanos

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Totalmente en desacuerdo	16	14,2
	En desacuerdo	88	77,9
	Medianamente de acuerdo	9	8,0
	Total	113	100,0

Nota. En base a datos de RRHH.

Figura 6

Dimensión: Recursos humanos



Nota. En base a datos de RRHH.

La tabla 12 y figura 10, muestran lo que alegaron los encuestados sobre la dimensión de Recursos humanos, quedando en primer lugar en desacuerdo, el 77,9% del total de 113 encuestados (88), en segundo lugar, totalmente en desacuerdo, el 14,2% del total de 113 encuestados (16) seguido de medianamente de acuerdo, el 8,0% del total de 113 encuestados (9). En consecuencia, se deduce que la mayor parte de los socios están en desacuerdo y totalmente en desacuerdo con los recursos humanos de los productores de quinua asociados a dicha cooperativa en 2018.

Tabla 13

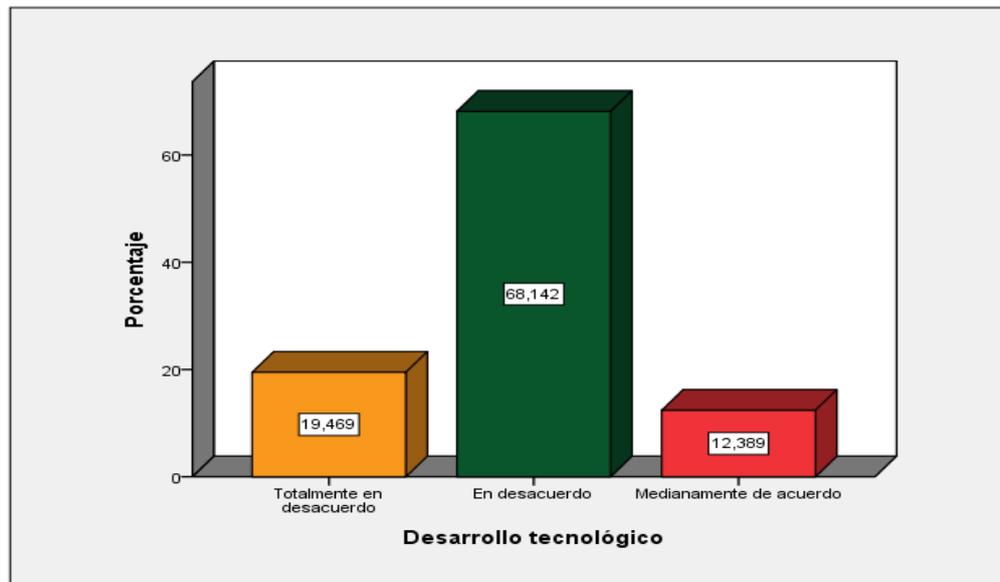
Dimensión: Desarrollo tecnológico

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Totalmente en desacuerdo	22	19,5
	En desacuerdo	77	68,1
	Medianamente de acuerdo	14	12,4
	Total	113	100,0

Nota: En base a datos de la tecnología.

Figura 11

Dimensión: Desarrollo tecnológico



Nota: Elaboración propia con apoyo del spss22.

La tabla 13 y figura 11, muestran lo que respondieron los encuestados sobre la dimensión Desarrollo tecnológico, quedando en primer lugar en desacuerdo, el 68,1% del total de 113 encuestados (77), en segundo lugar, totalmente en desacuerdo, el 19,5% del total de 113 encuestados (22) seguido de medianamente de acuerdo, el 12,4% del total de 113 encuestados (14). En consecuencia, se deduce que la mayor parte de los socios están en desacuerdo y totalmente en desacuerdo con desarrollo tecnológico en 2018.

4.1.4 Frecuencias de preguntas

Tabla 14

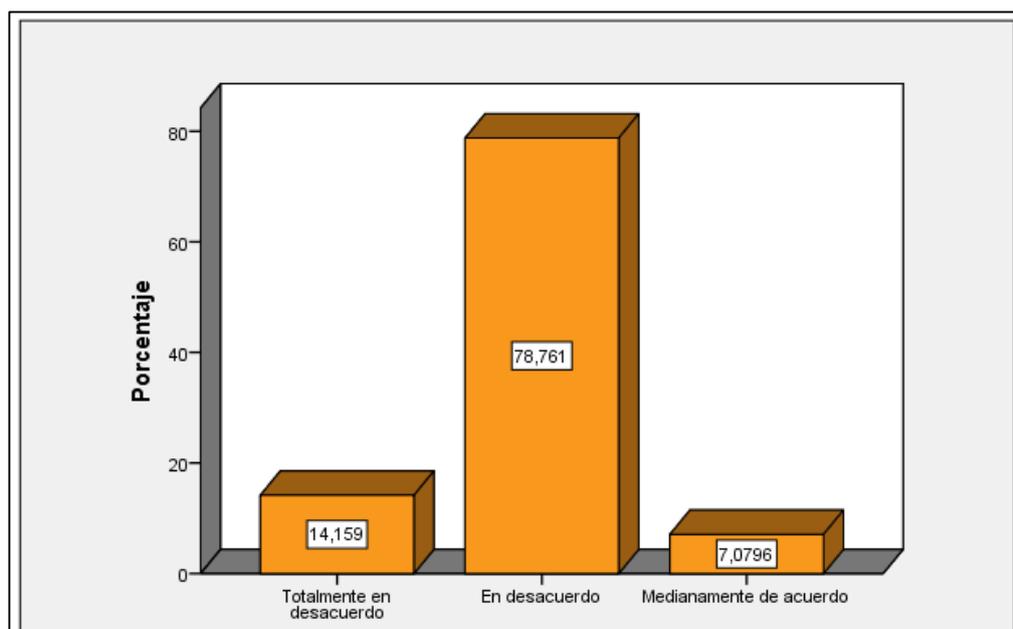
¿Los insumos y demás materiales adquiridos para la siembra de la quinua, son recepcionados adecuadamente?

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Totalmente en desacuerdo	16	14,2
	En desacuerdo	89	78,8
	Medianamente de acuerdo	8	7,1
	Total	113	100,0

Nota: En base al género de los encuestados

Figura 12

¿Los insumos y demás materiales adquiridos para la siembra de la quinua, son recepcionados adecuadamente?



Nota. En base al género de los encuestados

La tabla 14 y figura 12, muestran lo que alegaron los encuestados, quedando en primer lugar en desacuerdo, el 78,8% del total de 113 encuestados (89), en segundo lugar, totalmente en desacuerdo, el 14,2% del total de 113 encuestados (16) seguido de medianamente de acuerdo, el 7,1% del total de 113 encuestados (8). En consecuencia, se deduce que la mayor parte de los socios están en desacuerdo y totalmente en desacuerdo con la citada pregunta en 2018.

Tabla 15

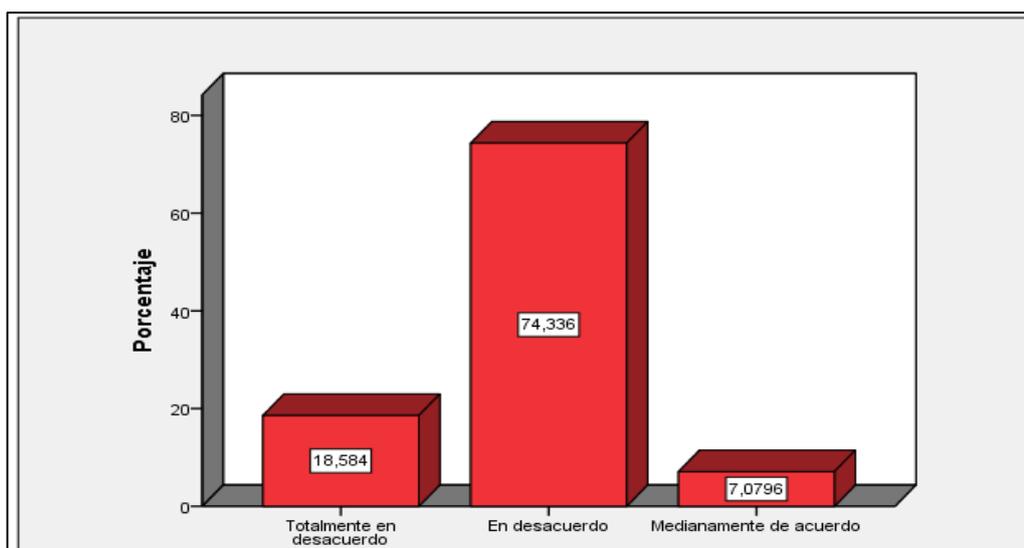
¿Tiene un espacio (depósito) para almacenar las herramientas e insumos adquiridos para el proceso de la siembra?

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Totalmente en desacuerdo	21	18,6
	En desacuerdo	84	74,3
	Medianamente de acuerdo	8	7,1
	Total	113	100,0

Nota: En base a los datos del depósito y/o almacenamiento.

Figura 7

¿Tiene un espacio (depósito) para almacenar las herramientas e insumos adquiridos para el proceso de la siembra?



Nota. En base a los datos del depósito y/o almacenamiento.

La tabla 15 y figura 13, muestran lo que alegaron los encuestados sobre ¿Tiene un espacio (deposito) adecuado para el almacenamiento de las herramientas y los insumos adquiridos para el proceso de la siembra? quedando en primer lugar en desacuerdo, el 74,3% del total de 113 encuestados (84), en segundo lugar, totalmente en desacuerdo, el 18,6% del total de 113 encuestados (21) seguido de medianamente de acuerdo, el 7,1% del total de 113 encuestados (8). En consecuencia, se deduce que la mayor parte de los socios están en desacuerdo y totalmente en desacuerdo con la referida pregunta en 2018.

Tabla 16

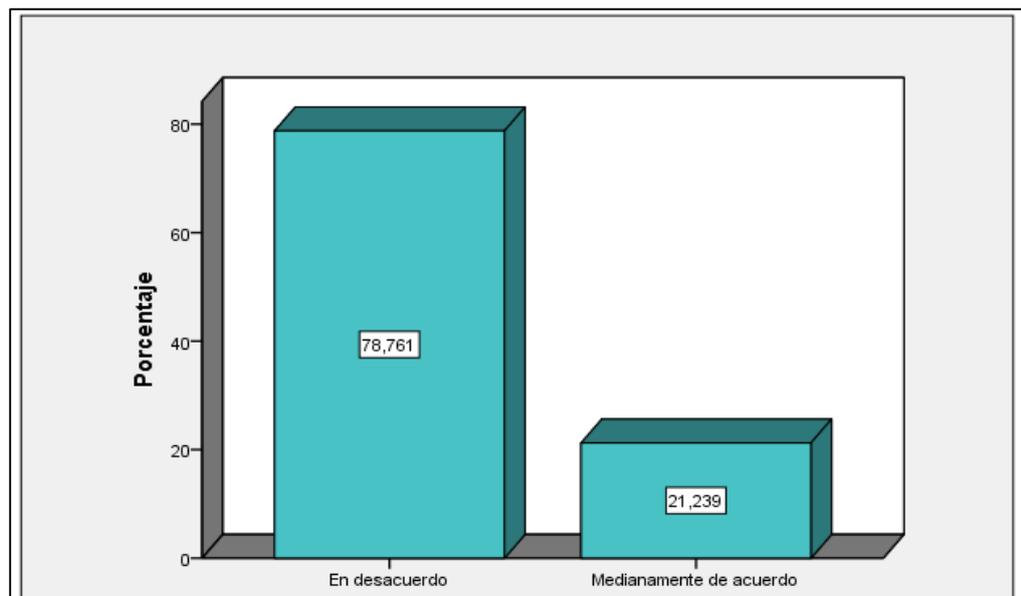
¿Se lleva un control de inventario de los bienes adquiridos para la siembra de quinua?

	Frecuencia	Porcentaje
En desacuerdo	89	78,8
Medianamente de acuerdo	24	21,2
Total	113	100,0

Nota: En base a los datos de los inventarios.

Figura 8

¿Se lleva un control de inventario de los bienes adquiridos para la siembra de quinua?



Nota. En base a los datos de los inventarios.

La tabla 16 y figura 14, muestran lo que alegaron los encuestados sobre ¿Se lleva un control de inventario de los bienes adquiridos para la siembra de quinua? quedando en primer lugar en desacuerdo, el 78,8% del total de 113 encuestados (89) y el 21,2% medianamente de acuerdo del total de 113 encuestados (24). En consecuencia, se deduce que la mayor parte de los socios están en desacuerdo con la citada pregunta en 2018.

Tabla 17

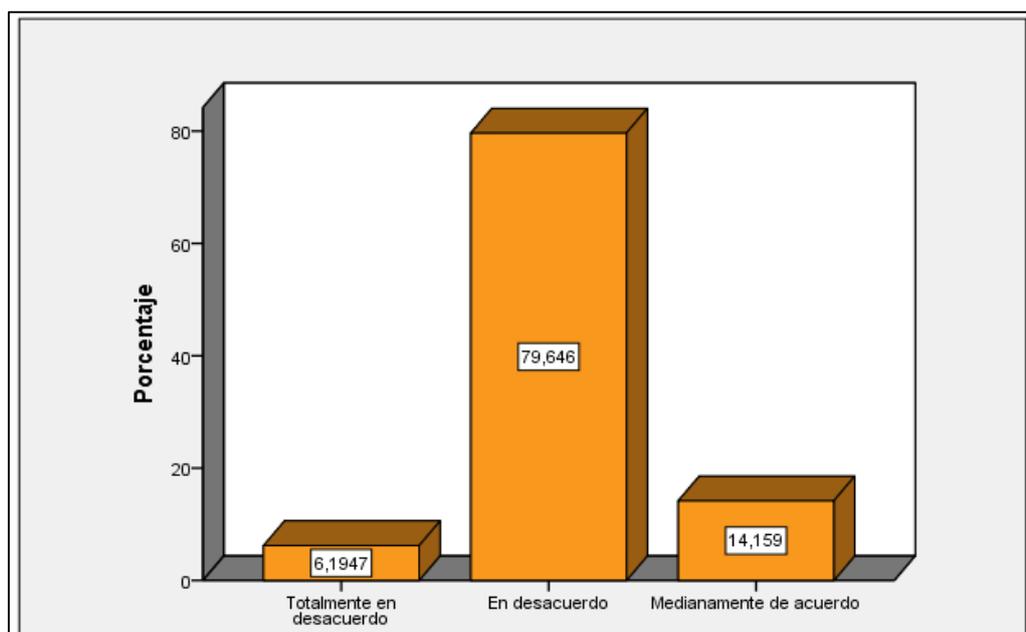
¿Se tiene programado un plan de transporte para trasladar los recursos físicos y recursos humanos para la siembra de la quinua?

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Totalmente en desacuerdo	7	6,2
	En desacuerdo	90	79,6
	Medianamente de acuerdo	16	14,2
	Total	113	100,0

Nota: En base a los datos del transporte.

Figura 15

¿Se tiene programado un plan de transporte para trasladar los recursos físicos y recursos humanos para la siembra de la quinua?



Nota. En base a los datos del transporte.

La tabla 17 y figura 15, muestran lo que alegaron los encuestados sobre la referida pregunta, quedando en primer lugar en desacuerdo, el 79,6% del total de 113 encuestados (84), en segundo lugar, totalmente de acuerdo, el 14,2% del total de 113 encuestados (16) seguido de totalmente en desacuerdo, el 6,2% del total de 113 encuestados (7). En consecuencia, se deduce que la mayor parte de los socios están en desacuerdo con la citada pregunta en 2018.

Tabla 18

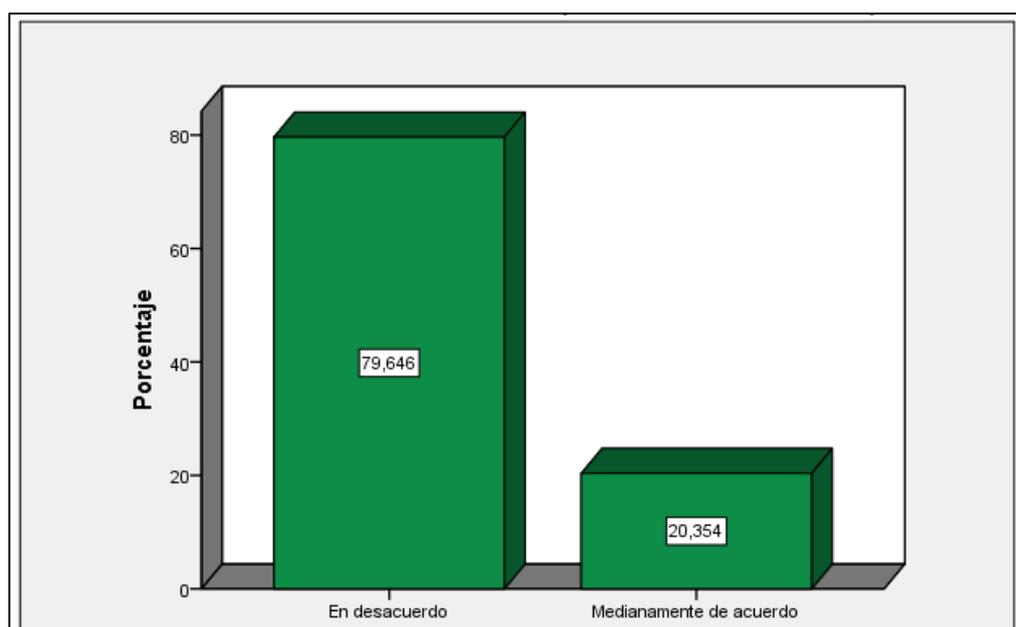
¿Si los insumos o materiales adquiridos para la siembra están en mal estado usted devuelve el material e insumo al proveedor del cual lo adquirió?

	Frecuencia	Porcentaje
En desacuerdo	90	79,6
Medianamente de acuerdo	23	20,4
Total	113	100,0

Nota: En base a los datos de los insumos.

Figura 16

¿Si los insumos o materiales adquiridos para la siembra están en mal estado usted devuelve el material e insumo al proveedor del cual lo adquirió?



Nota. En base a los datos de los insumos.

La tabla 18 y figura 16, muestran lo que alegaron los encuestados sobre ¿Si los insumos o materiales adquiridos para la siembra están en mal estado usted devuelve el material e insumo al proveedor del cual lo adquirió? quedando en primer lugar en desacuerdo, el 79,6% del total de 113 encuestados (90), seguido de totalmente de acuerdo, el 20,4% del total de 113 encuestados (23). En consecuencia, se deduce que la mayor parte de los socios están en desacuerdo con la citada pregunta en 2018.

Tabla 19

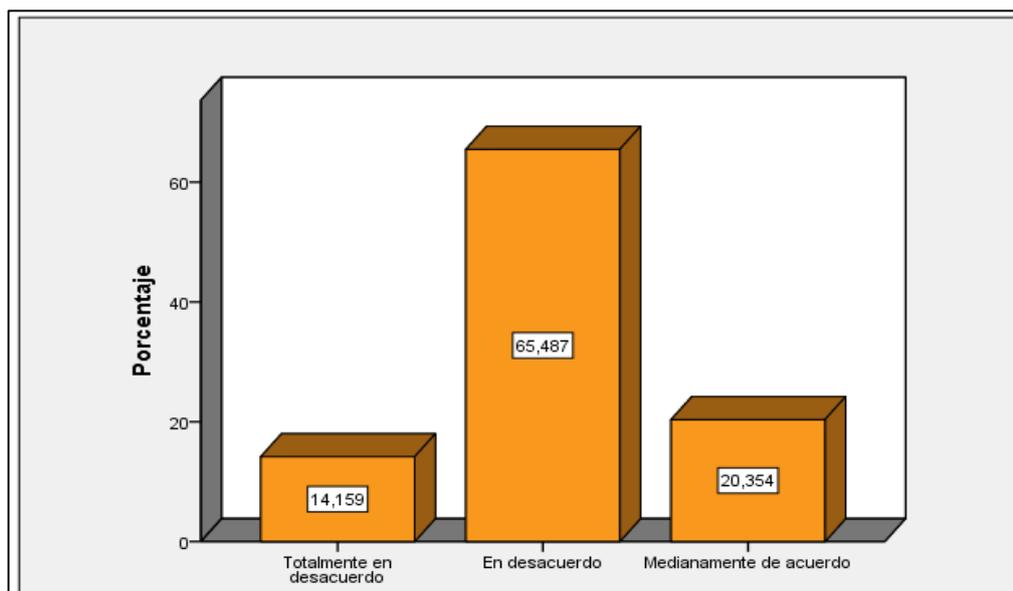
¿El empaquetado y ensamblaje de la quinua se realiza en condiciones adecuadas para su conservación?

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Totalmente en desacuerdo	16	14,2
	En desacuerdo	74	65,5
	Medianamente de acuerdo	23	20,4
	Total	113	100,0

Nota: En base a los datos del empaquetado y ensamblaje

Figura 17

¿El empaquetado y ensamblaje de la quinua se realiza en condiciones adecuadas para su conservación?



Nota. En base a los datos del empaquetado y ensamblaje

La tabla 19 y figura 17, muestran lo que confesaron los encuestados, quedando en primer lugar en desacuerdo, el 65,5% del total de 113 encuestados (74), en segundo lugar, medianamente de acuerdo, el 20,4% del total de 113 encuestados (23) seguido de totalmente en desacuerdo, el 14,2% del total de 113 encuestados (16). En consecuencia, se deduce que la mayor parte de los socios están en desacuerdo con la citada pregunta en 2018.

Tabla 20

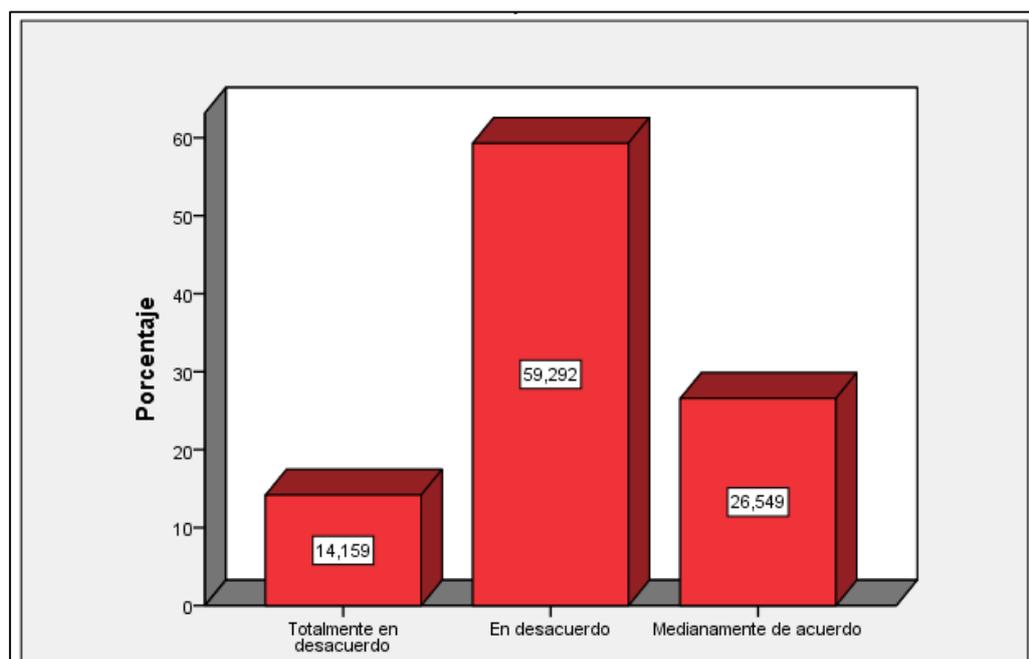
¿El mantenimiento de los equipos y/o materiales de siembra los realiza para cada campaña?

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Totalmente en desacuerdo	16	14,2
	En desacuerdo	67	59,3
	Medianamente de acuerdo	30	26,5
	Total	113	100,0

Nota: En base a los datos de los equipos.

Figura 18

¿El mantenimiento de los equipos y/o materiales de siembra los realiza para cada campaña?



Nota. En base a los datos de los equipos.

La tabla 20 y figura 18, muestran lo que alegaron los encuestados, quedando en primer lugar en desacuerdo, el 59,3% del total de 113 encuestados (67), en segundo lugar, medianamente de acuerdo, el 26,5% del total de 113 encuestados (30) seguido de totalmente en desacuerdo, el 14,2% del total de 113 encuestados (16). En consecuencia, se deduce que la mayor parte de los socios están en desacuerdo con la referida pregunta en 2018.

Tabla 21

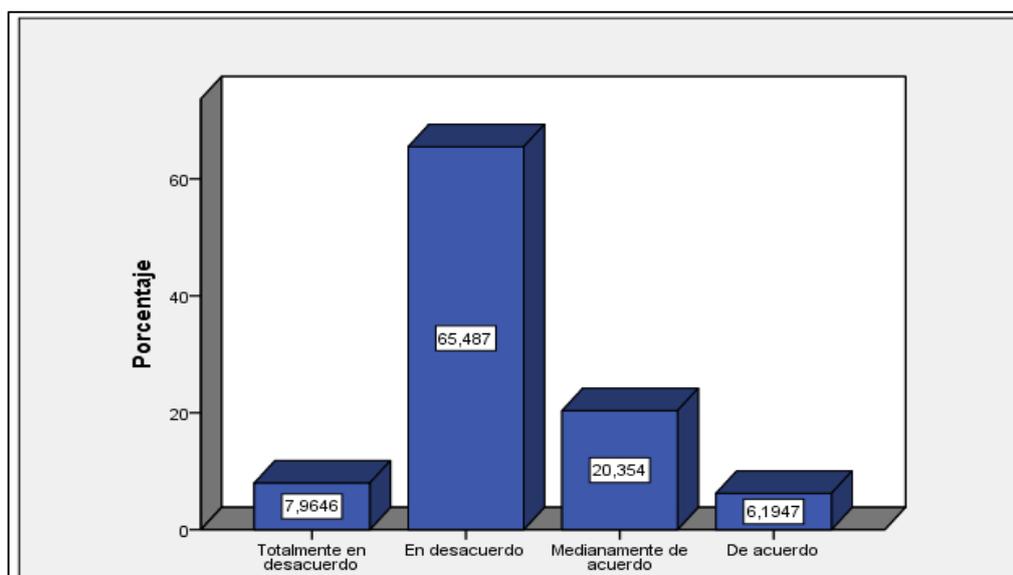
¿Se toma en cuantas acciones preventivas ante posibles fallos en la producción?

		Frecuencia	Porcentaje
	Totalmente en desacuerdo	9	8,0
	En desacuerdo	74	65,5
Válido	Medianamente de acuerdo	23	20,4
	De acuerdo	7	6,2
	Total	113	100,0

Nota: En base a los datos de las acciones preventivas.

Figura 9

¿Se toma en cuantas acciones preventivas ante posibles fallos en la producción?



Nota. En base a los datos de las acciones preventivas.

La tabla 21 y figura 19, muestran lo que respondieron los encuestados, quedando en primer lugar en desacuerdo, el 65,5% del total de 113 encuestados (74), en segundo lugar, medianamente de acuerdo, el 20,4% del total de 113 encuestados (23) seguido de totalmente en desacuerdo, el 8,0% del total de 113 encuestados (9). En consecuencia, se deduce que la mayor parte de los socios están en desacuerdo con la citada pregunta en 2018.

Tabla 22

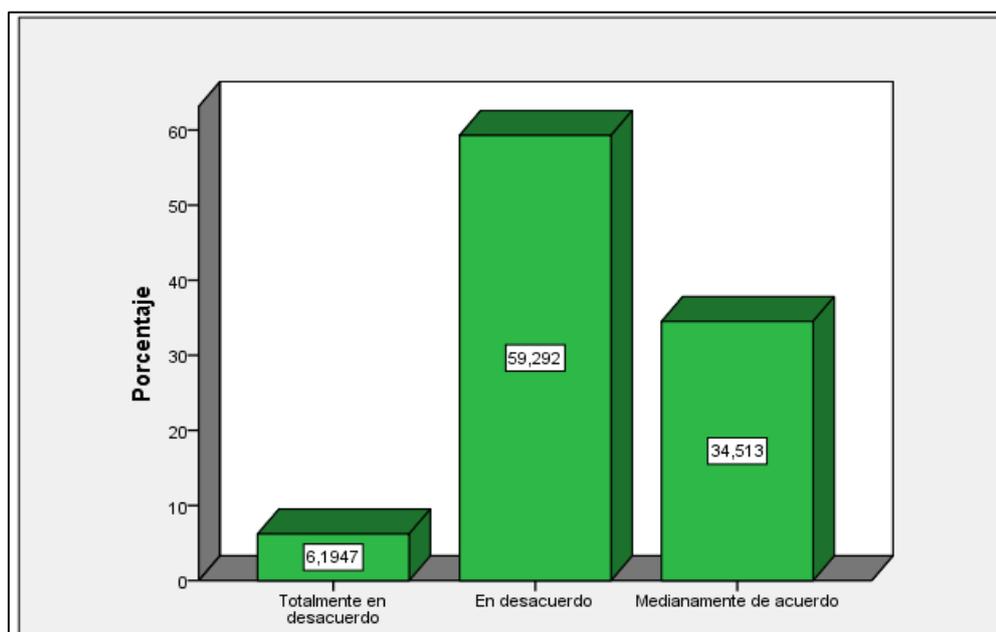
¿El control de calidad de la quinua se realiza permanentemente?

	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	7	6,2
Válido En desacuerdo	67	59,3
Medianamente de acuerdo	39	34,5
Total	113	100,0

Nota: En base a los datos del control.

Figura 20

¿El control de calidad de la quinua se realiza permanentemente?



Nota. En base a los datos del control.

La tabla 22 y figura 20, muestran lo que alegaron los encuestados sobre ¿El control de calidad de la quinua se realiza permanentemente? quedando en primer lugar en desacuerdo, el 59,3% del total de 113 encuestados (67), en segundo lugar, medianamente de acuerdo, el 34,5% del total de 113 encuestados (39) seguido de totalmente en desacuerdo, el 6,2% del total de 113 encuestados (7). En consecuencia, se deduce que la mayor parte de los socios están en desacuerdo con la citada pregunta en 2018.

Tabla 23

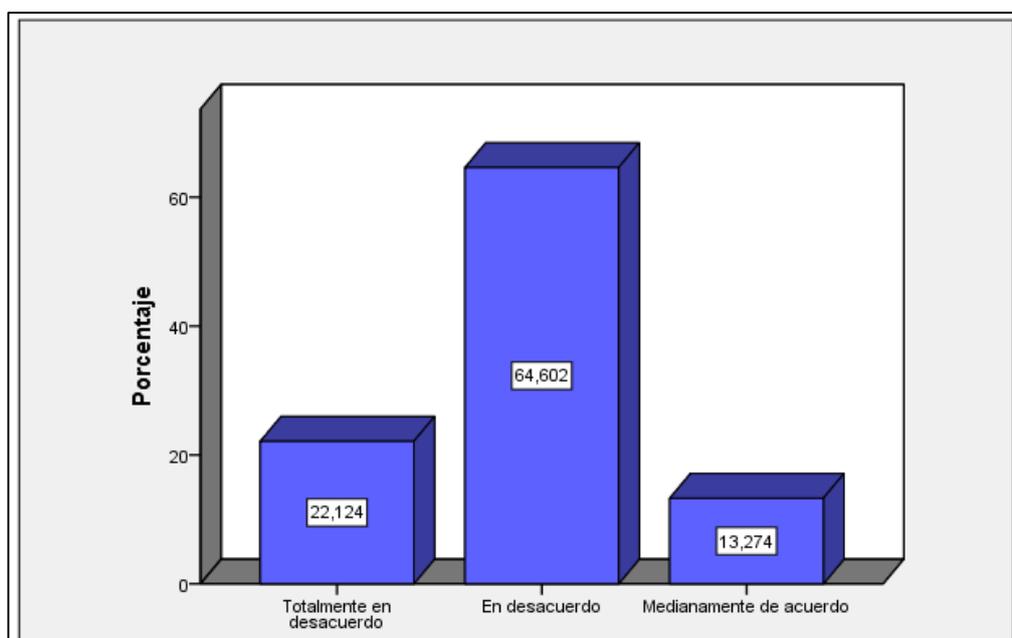
¿El almacenamiento del producto terminado (quinua) se almacena en la cooperativa agroindustrial tierra andina?

	Frecuencia	Porcentaje	
Válido	Totalmente en desacuerdo	25	22,1
	En desacuerdo	73	64,6
	Medianamente de acuerdo	15	13,3
	Total	113	100,0

Nota: En base a los datos del almacenamiento final.

Figura 21

¿El almacenamiento del producto terminado (quinua) se almacena en la cooperativa agroindustrial tierra andina?



Nota. En base a los datos del almacenamiento final.

La tabla 23 y figura 21, muestran lo que respondieron los encuestados, quedando en primer lugar en desacuerdo, el 64,6% del total de 113 encuestados (73), en segundo lugar, totalmente en desacuerdo, el 22,1% del total de 113 encuestados (25) seguido de medianamente de acuerdo, el 13,3% del total de 113 encuestados (15). En consecuencia, se deduce que la mayor parte de los socios están en totalmente en desacuerdo y en desacuerdo con la citada pregunta en 2018.

Tabla 24

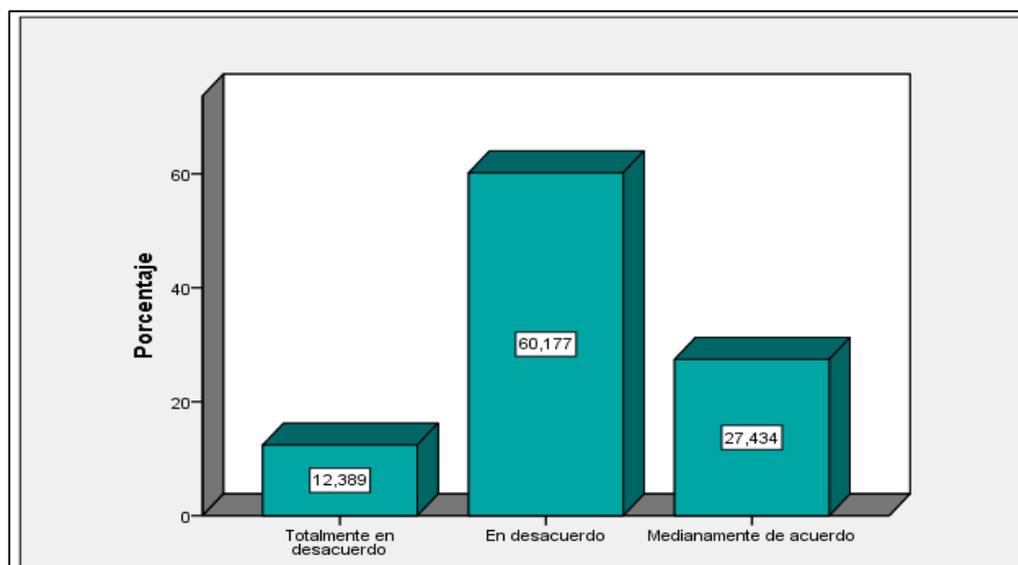
¿Los materiales e insumos adquirido para la siembra los manipula de manera adecuada y le da un buen uso a cada uno de ellos?

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Totalmente en desacuerdo	14	12,4
	En desacuerdo	68	60,2
	Medianamente de acuerdo	31	27,4
	Total	113	100,0

Nota: En base a los datos de los insumos y manipulación.

Figura 22

¿Los materiales e insumos adquirido para la siembra los manipula de manera adecuada y le da un buen uso a cada uno de ellos?



Nota. En base a los datos de los insumos y manipulación.

La tabla 24 y figura 22, muestran lo que alegaron los encuestados, quedando en primer lugar en desacuerdo, el 60,2% del total de 113 encuestados (68), en segundo lugar, medianamente de acuerdo, el 27,4% del total de 113 encuestados (31) seguido de totalmente en desacuerdo, el 12,4% del total de 113 encuestados (14). En consecuencia, se deduce que la mayor parte de los socios están en medianamente de acuerdo y en desacuerdo con la citada pregunta en 2018.

Tabla 25

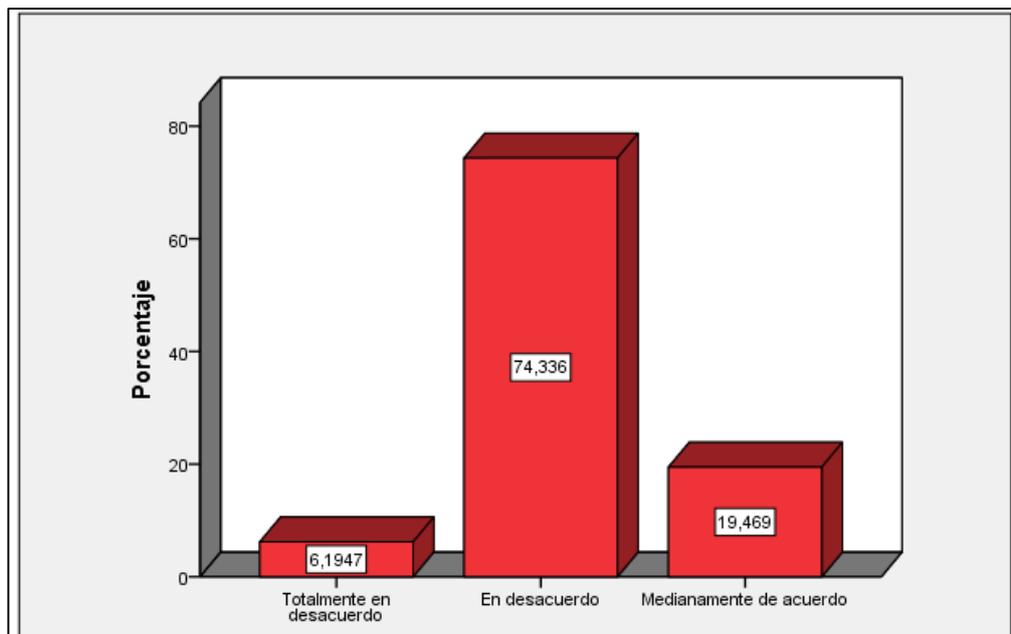
¿La operación de transporte y reparto de la quinua se encarga la cooperativa Tierra andina?

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Totalmente en desacuerdo	7	6,2
	En desacuerdo	84	74,3
	Medianamente de acuerdo	22	19,5
	Total	113	100,0

Nota: En base a los datos del transporte y reparto.

Figura 23

¿La operación de transporte y reparto de la quinua se encarga la cooperativa Tierra andina?



Nota. En base a los datos del transporte y reparto.

La tabla 25 y figura 23, muestran lo que alegaron los encuestados, quedando en primer lugar en desacuerdo, el 74,3% del total de 113 encuestados (84), en segundo lugar, medianamente de acuerdo, el 19,5% del total de 113 encuestados (22) seguido de totalmente en desacuerdo, el 6,2% del total de 113 encuestados (7). En consecuencia, se deduce que la mayor parte de los socios están en desacuerdo y medianamente de acuerdo con la referida pregunta en 2018.

Tabla 26

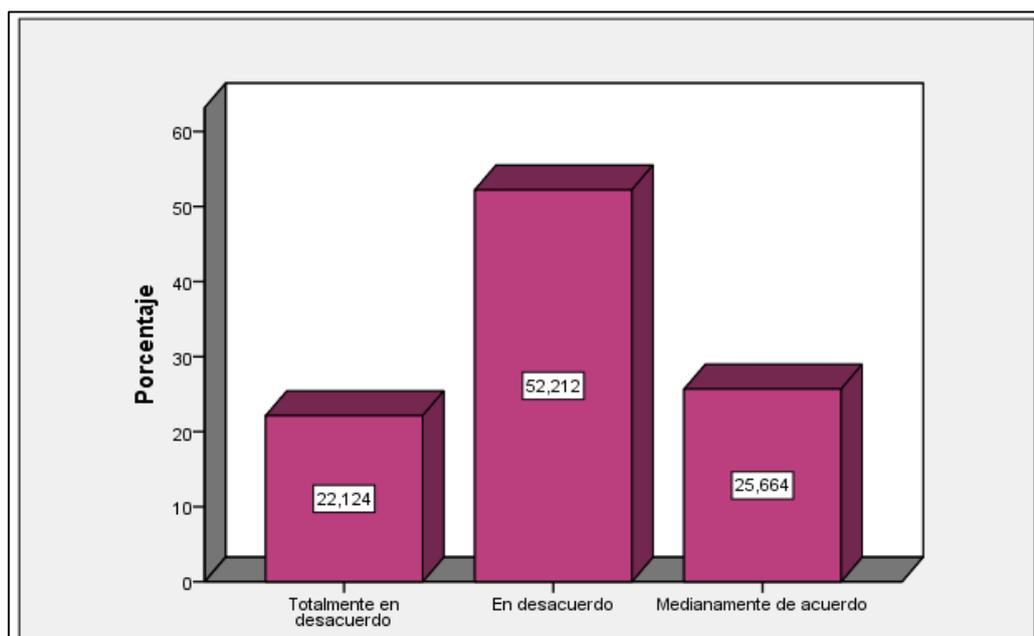
¿La Cooperativa Tierra Andina actúa como vendedor y promotor (fuerza de ventas) de la quinua a los compradores actuales y potenciales?

	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	25	22,1
Válido En desacuerdo	59	52,2
Medianamente de acuerdo	29	25,7
Total	113	100,0

Nota: En base a los datos de las ventas.

Figura 24

¿La Cooperativa Tierra Andina actúa como vendedor y promotor (fuerza de ventas) de la quinua a los compradores actuales y potenciales?



Nota. En base a los datos de las ventas.

La tabla 26 y figura 24, revela que el primer lugar estuvo en desacuerdo, el 52,2% del total de 113 encuestados (59), en segundo lugar, medianamente de acuerdo, el 25,7% del total de 113 encuestados (29) seguido de totalmente en desacuerdo, el 22,1% del total de 113 encuestados (25). En consecuencia, se deduce que la mayor parte de los socios están en desacuerdo y medianamente de acuerdo con la citada pregunta en 2018.

Tabla 27

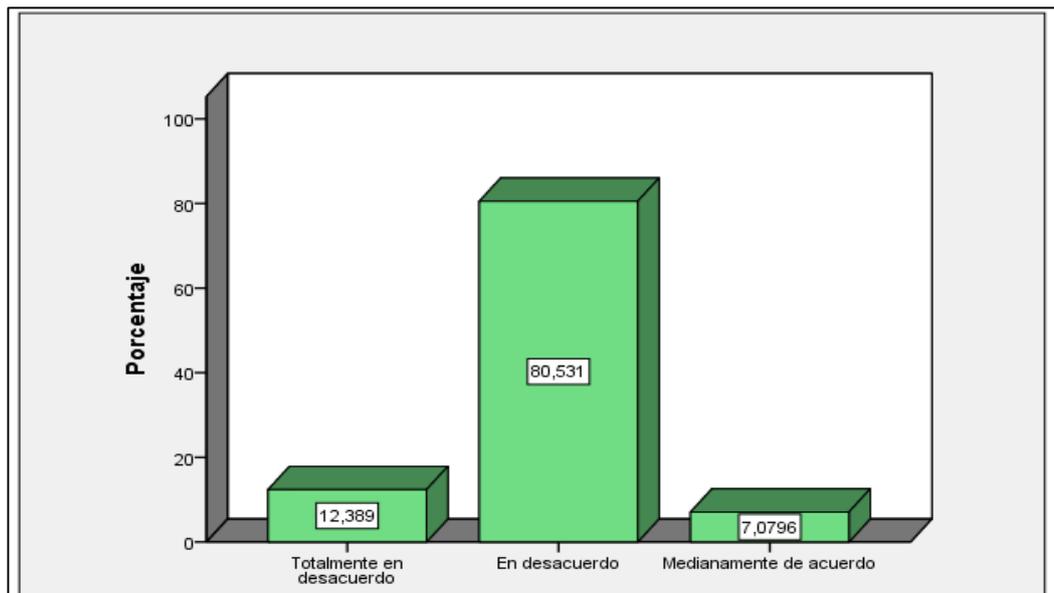
¿Se realiza cotizaciones antes de adquirir los insumos o herramientas para elegir un mejor producto y al mejor precio?

	Frecuencia	Porcentaje	
Válido	Totalmente en desacuerdo	14	12,4
	En desacuerdo	91	80,5
	Medianamente de acuerdo	8	7,1
Total	113	100,0	

Nota: En base a los datos de las cotizaciones.

Figura 25

¿Se realiza cotizaciones antes de adquirir los insumos o herramientas para elegir un mejor producto y al mejor precio?



Nota. En base a los datos de las cotizaciones.

La tabla 27 y figura 25, muestran lo que alegaron los encuestados, quedando en primer lugar en desacuerdo, el 80,5% del total de 113 encuestados (91), en segundo lugar, totalmente en desacuerdo, el 12,4% del total de 113 encuestados (14) seguido de medianamente de acuerdo, el 7,1% del total de 113 encuestados (8). En consecuencia, se deduce que la mayor parte de los socios están en desacuerdo con la citada pregunta en 2018.

Tabla 28

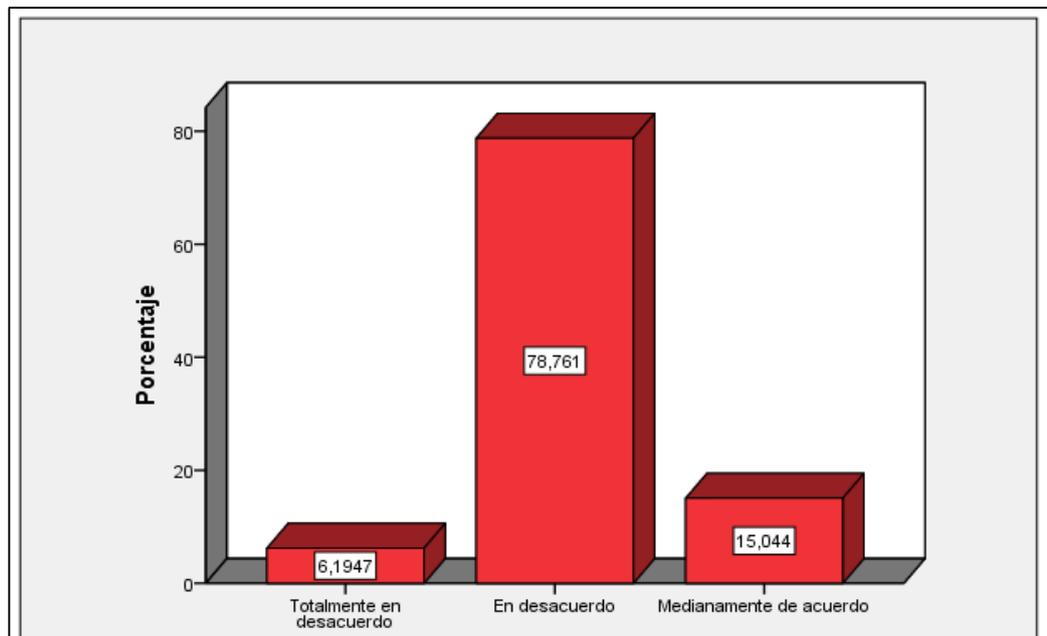
¿La selección de canales (elegir al comprador) para la quinua cada campaña cambia?

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Totalmente en desacuerdo	7	6,2
	En desacuerdo	89	78,8
	Medianamente de acuerdo	17	15,0
	Total	113	100,0

Nota: En base a los datos de los canales de distribución.

Figura 26

¿La selección de canales (elegir al comprador) para la quinua cada campaña cambia?



Nota. En base a los datos de los canales de distribución.

La tabla 28 y figura 26, muestran lo que alegaron los encuestados sobre ¿La selección de canales (elegir al comprador) para la quinua cada campaña cambia? quedando en primer lugar en desacuerdo, el 78,8% del total de 113 encuestados (89), en segundo lugar, medianamente de acuerdo, el 15,0% del total de 113 encuestados (17) seguido de totalmente en desacuerdo, el 6,2% del total de 113 encuestados (7). En consecuencia, se deduce que la mayor parte de los socios están en desacuerdo con la citada pregunta en 2018.

Tabla 29

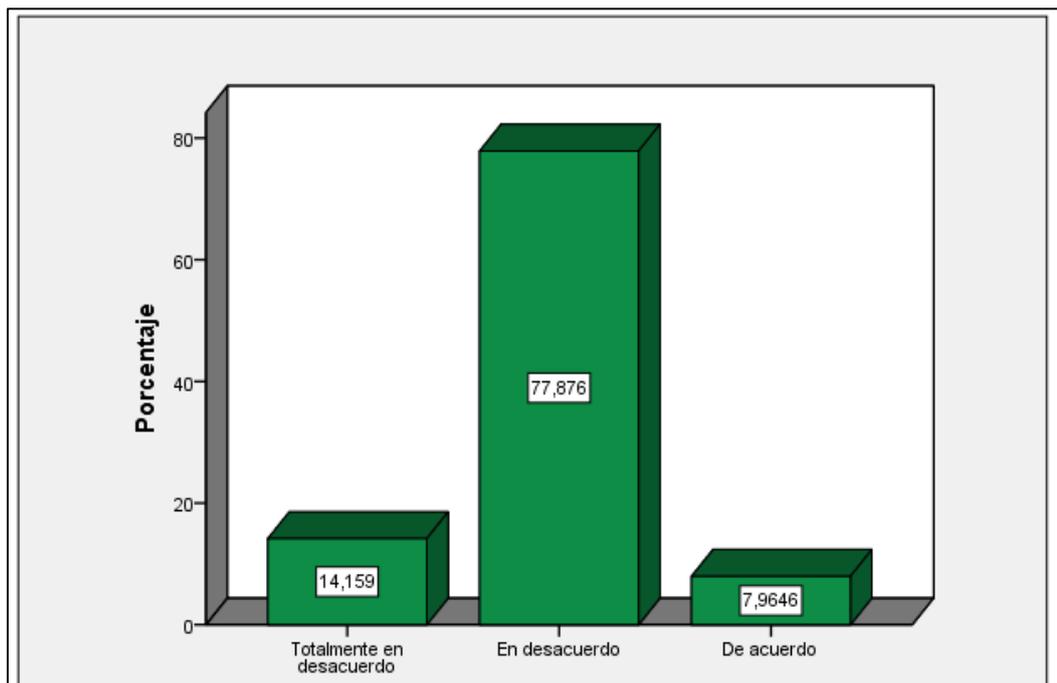
¿Las relaciones entre los canales (proveedor, productor, comprador) de la cadena de valor se interrelacionan permanentemente?

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Totalmente en desacuerdo	16	14,2
	En desacuerdo	88	77,9
	De acuerdo	9	8,0
	Total	113	100,0

Nota: En base a los datos de los proveedores, productores y compradores.

Figura 27

¿Las relaciones entre los canales (proveedor, productor, comprador) de la cadena de valor se interrelacionan permanentemente?



Nota. En base a los datos de los proveedores, productores y compradores.

La tabla 29 y figura 27, muestran lo que alegaron los encuestados sobre la citada pregunta quedando en primer lugar en desacuerdo, el 77,9% del total de 113 encuestados (88), en segundo lugar, totalmente en desacuerdo, el 14,2% del total de 113 encuestados (16) seguido de de acuerdo, el 8,0% del total de 113 encuestados (9). En consecuencia, se deduce que la mayor parte de los socios están en desacuerdo con la referida pregunta en 2018.

Tabla 30

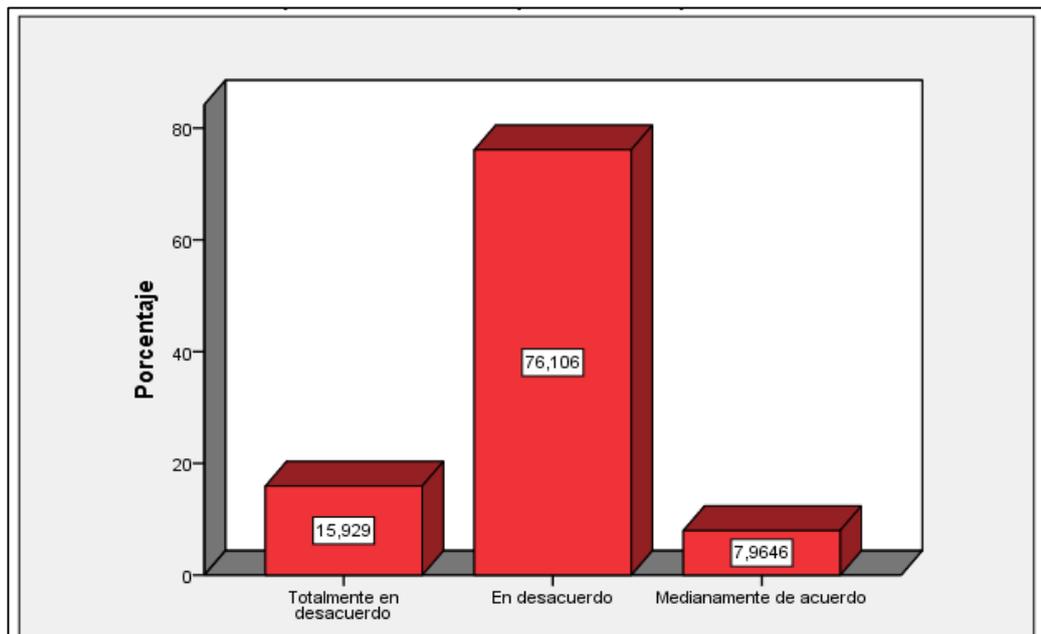
¿Antes de realizar la venta de la quinua se realizan cotizaciones en el mercado para determinar el precio de la quinua?

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Totalmente en desacuerdo	18	15,9
	En desacuerdo	86	76,1
	Medianamente de acuerdo	9	8,0
	Total	113	100,0

Nota: En base a los datos de las ventas y cotizaciones.

Figura 28

¿Antes de realizar la venta de la quinua se realizan cotizaciones en el mercado para determinar el precio de la quinua?



Nota. En base a los datos de las ventas y cotizaciones.

La tabla 30 y figura 28, muestran lo que alegaron los encuestados, quedando en primer lugar en desacuerdo, el 76,1% del total de 113 encuestados (86), en segundo lugar, totalmente en desacuerdo, el 15,9% del total de 113 encuestados (18) seguido de medianamente de acuerdo, el 8,0% del total de 113 encuestados (9). En consecuencia, se deduce que la mayor parte de los socios están en desacuerdo con la citada pregunta en 2018.

Tabla 31

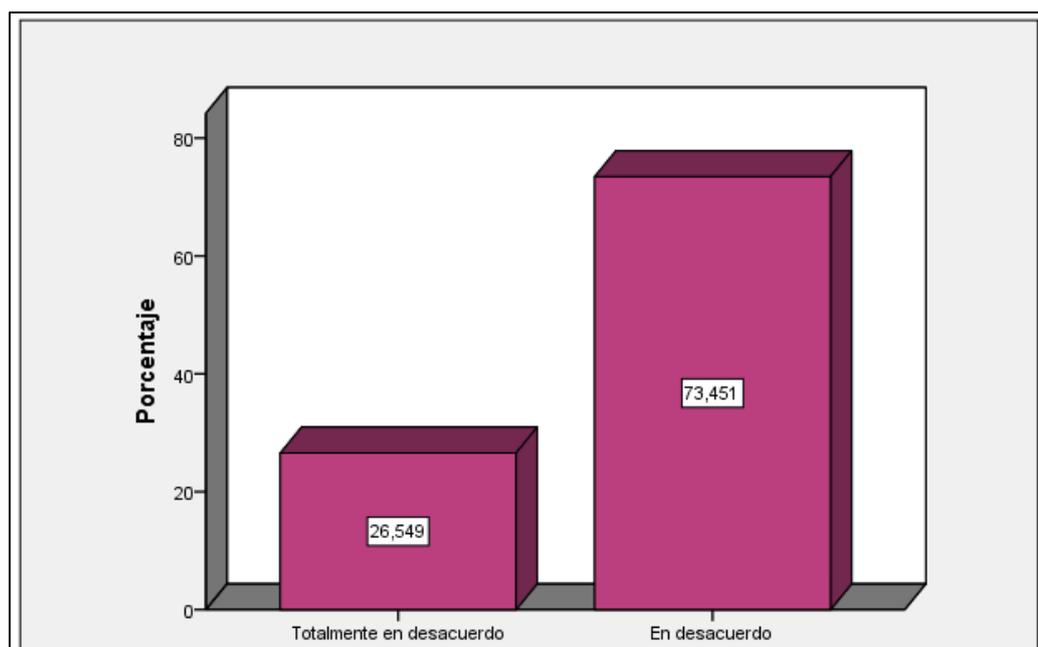
¿Para la contratación del personal, para sembrar la quinua toma en cuenta el físico y la edad del personal contratado?

		Frecuencia	Porcentaje
	Totalmente en desacuerdo	30	26,5
Válido	En desacuerdo	83	73,5
	Total	113	100,0

Nota: En base a los datos de las contrataciones.

Figura 29

¿Para la contratación del personal, para sembrar la quinua toma en cuenta el físico y la edad del personal contratado?



Nota. En base a los datos de las contrataciones.

La tabla 31 y figura 29, muestran lo que alegaron los encuestados, quedando en primer lugar en desacuerdo, el 73,5% del total de 113 encuestados (83), en segundo lugar, totalmente en desacuerdo, el 26,5% del total de 113 encuestados (30). En consecuencia, se deduce que la mayor parte de los socios están en desacuerdo con la citada pregunta en 2018.

Tabla 30

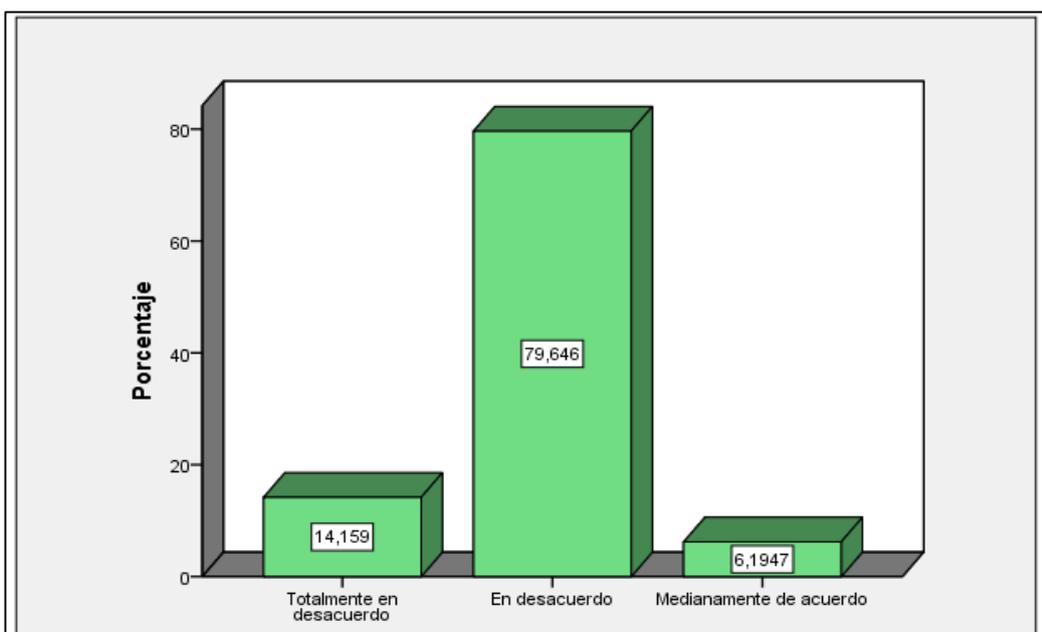
¿La Cooperativa Tierra Andina y otras instituciones del Estado los capacitan adecuadamente para tener éxito en la calidad de quinua sembrada?

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Totalmente en desacuerdo	16	14,2
	En desacuerdo	90	79,6
	Medianamente de acuerdo	7	6,2
	Total	113	100,0

Nota: En base a los datos de las capacitaciones.

Figura 30

¿La Cooperativa Tierra Andina y otras instituciones del Estado los capacitan adecuadamente para tener éxito en la calidad de quinua sembrada?



Nota. En base a los datos de las capacitaciones.

La tabla 30 y figura 30, muestran lo que confesaron los encuestados, quedando en primer lugar en desacuerdo, el 79,6% del total de 113 encuestados (90), en segundo lugar, totalmente en desacuerdo, el 14,2% del total de 113 encuestados (16) seguido de medianamente de acuerdo, el 6,2% del total de 113 encuestados (7). En consecuencia, se deduce que la mayor parte de los socios están en desacuerdo con la citada pregunta en 2018.

Tabla 31

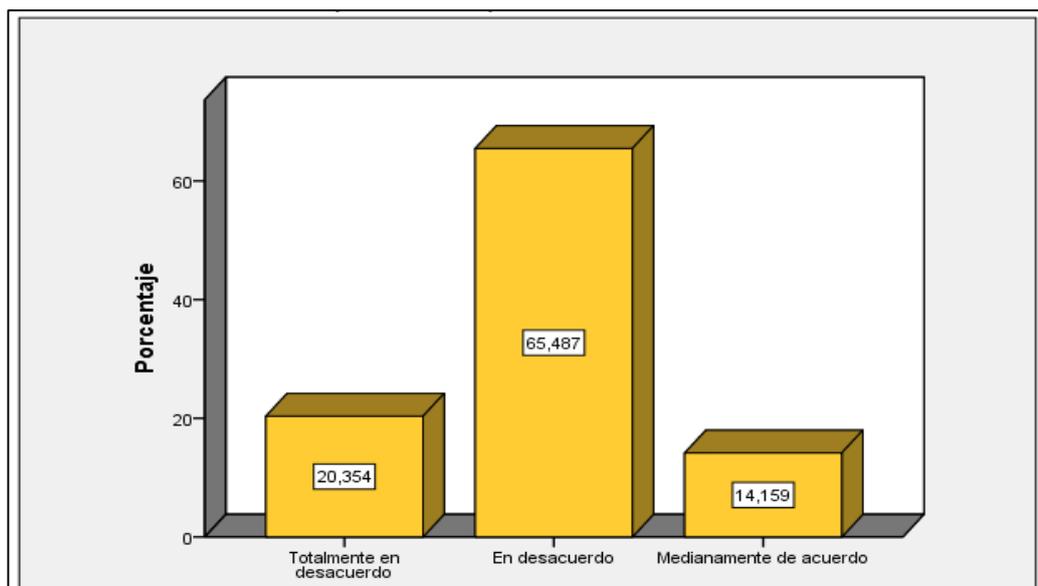
¿La Cooperativa Tierra Andina les brinda motivación para seguir incentivándoles a producir la quinua mediante su cadena de valor?

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Totalmente en desacuerdo	23	20,4
	En desacuerdo	74	65,5
	Medianamente de acuerdo	16	14,2
	Total	113	100,0

Nota: En base a los datos del depósito y/o almacenamiento.

Figura 31

¿La Cooperativa Tierra Andina les brinda motivación para seguir incentivándoles a producir la quinua mediante su cadena de valor?



Nota. En base a los datos del depósito y/o almacenamiento.

La tabla 31 y figura 31, muestran lo que alegaron los encuestados, quedando en primer lugar en desacuerdo, el 65,5% del total de 113 encuestados (74), en segundo lugar, totalmente en desacuerdo, el 20,4% del total de 113 encuestados (23) seguido de medianamente de acuerdo, el 14,2% del total de 113 encuestados (16). En consecuencia, se deduce que la mayor parte de los socios están en desacuerdo y totalmente en desacuerdo con la citada pregunta en 2018.

Tabla 32

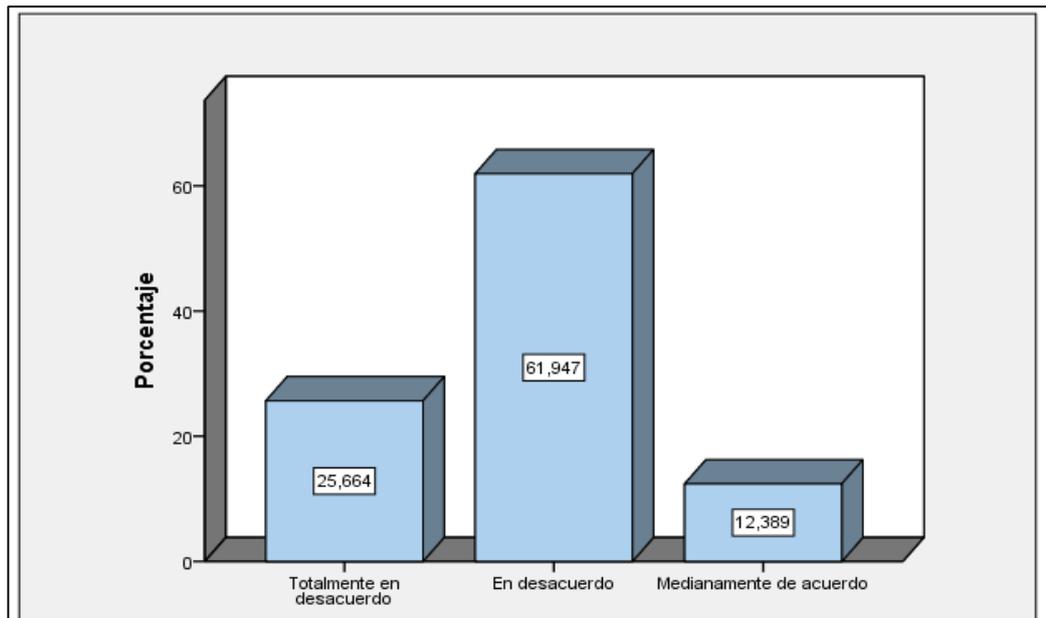
¿Utilizan tecnologías para estar informados y comunicarse con los demás integrantes de la cadena?

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Totalmente en desacuerdo	29	25,7
	En desacuerdo	70	61,9
	Medianamente de acuerdo	14	12,4
	Total	113	100,0

Nota: En base a los datos de las Tics.

Figura 32

¿Utilizan tecnologías para estar informados y comunicarse con los demás integrantes de la cadena?



Nota. En base a los datos de las Tics.

La tabla 32 y figura 32, muestran lo que alegaron los encuestados, quedando en primer lugar en desacuerdo, el 61,9% del total de 113 encuestados (70), en segundo lugar, totalmente en desacuerdo, el 25,7% del total de 113 encuestados (29) seguido de medianamente de acuerdo, el 12,4% del total de 113 encuestados (14). En consecuencia, se deduce que la mayor parte de los socios están en desacuerdo y totalmente en desacuerdo con la citada pregunta en 2018.

Tabla 33

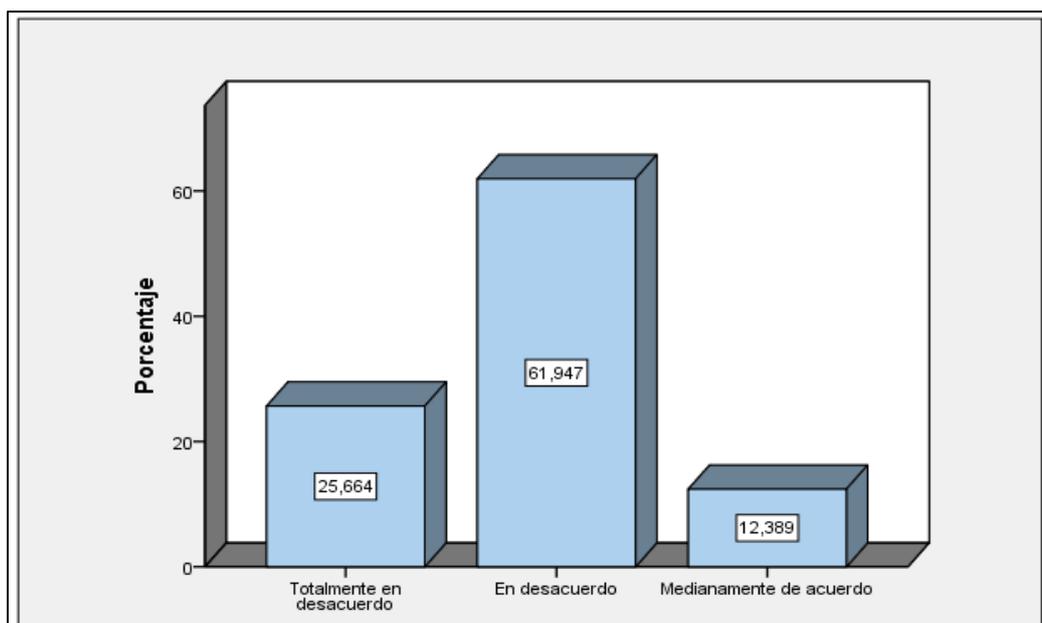
¿Considera usted que es necesario las I & D para lograr dar calidad de siembra a la quinua?

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Totalmente en desacuerdo	22	19,5
	En desacuerdo	77	68,1
	Medianamente de acuerdo	14	12,4
	Total	113	100,0

Nota: En base a los datos del I & D

Figura 33

¿Considera usted que es necesario las I & D para lograr dar calidad de siembra a la quinua?



Nota. En base a los datos del I & D

La tabla 35 y figura 33, muestran lo que respondieron los encuestados, quedando en primer lugar en desacuerdo, el 68,1% del total de 113 encuestados (77), en segundo lugar, totalmente en desacuerdo, el 19,5% del total de 113 encuestados (22) seguido de medianamente de acuerdo, el 12,4% del total de 113 encuestados (14). En consecuencia, se deduce que la mayor parte de los socios están en desacuerdo y totalmente en desacuerdo con la citada pregunta en 2018.

CAPÍTULO V. DISCUSIÓN

Primero: Se ha planteado como objetivo primordial describir la manera como se da la cadena de valor de los productores de quinua asociados a la Cooperativa Tierra Andina, en 2018. respondieron los encuestados sobre el diagnóstico de la cadena de valor, quedando en primer lugar en desacuerdo una población del 61,1% del total de 113 encuestados (69), seguido de medianamente de acuerdo, el 38,9% del total de 113 encuestados (44). En la obra de Cori Huamán de 2015; los resultados no fueron favorables, la gestión de recursos humanos el resultado dio a conocer que el 60% no se capacitan pero el 40 % si se capacitan, Por lo tanto, la cadena de valor de los productores en nuestro país, necesita mejorar su administración y crear lazos más fuertes para mejorar y fortalecerse como organizaciones para logro de una cadena de valor fortalecida y exitosa, muchos de los productores de quinua son inestables para proveer a un solo comprador lo cual hace que esa inestabilidad que la cadena de valor esté en riesgo de ser eliminada.

Segundo: Sobre el segundo resultado obtenido donde cada dimensión indicó que la generalidad de encuestados califica en desacuerdo un total de 69 productores y medianamente de acuerdo un total de 44 productores con este resultado la cadena de valor de los productores de quinua asociados a la Cooperativa Agroindustrial Tierra Andina, provincia de Andahuaylas, Apurímac, 2018. Esto también afirma el estudio realizado por Carhuallanqui y Espinoza de 2017, ejecutaron el trabajo respecto a las cadenas de los productores, pero rurales que se enfocaron en la quinua en Huamanga. Resultados: Ayacucho no ha desarrollado solidez en cuanto a cadenas se refiere por lo menos los periodos evaluados que van del 2012 al 2013. Se apreció que en cada eslabón se tuvo participantes directos y actores indirectos. Se establecieron relaciones de índole económico y sociocultural con fuerte negociación y confianza. Del mismo modo, se dijo que las retribuciones de utilidades fueron mayores, sobre todo, donde aparecieron los agregados; contrariamente los eslabones más débiles, fueron los que no tuvieron valores agregados registrando 26%. Respecto al caso de APOQUA, se dijo que fue la más representativa, pero presentó debilidades debido al conflicto de los intereses. Por otro lado, la gestión organizacional fue evaluada con la matriz fuente de valor. Sus demás actividades generaron en menor escala ápices de ventaja competitiva. Al final, la APOQUA mantuvo una postura vulnerable en Ayacucho, gracias a la falta de conexiones y fidelización con sus socios.

Tercero: El resultado obtenido muestra que los productores e quinua no conocen la importancia de la cadena de valor por ello tienden a ser vulnerables. Así mismo se muestra que el 61,1% de la población no están de acuerdo con la cadena de valor lo cual crea una incertidumbre de perdida ya que pueda causar que la cooperativa sea desplazada de la cadena de valor, por ello se tiene que concientizar en las prácticas y fortalezas de formar cadenas de valor para lograr el éxito empresarial y fortalecer la producción de la quinua orgánica.

Cuarto: Chandi y Villamar (2015), ejecutaron el siguiente trabajo de investigación que respecta al análisis de la cadena de valor en "INCOTEXTIL – SALOMÉ" de la Universidad Politécnica Salesiana Sede – Quito, Ecuador. Resultados: Los efectos de la estacionalidad son determinantes en la calidad, ya que existen demandas insatisfechas de cacao, esto genera que los productores se sientan inconformes con los cambios de precios generando sentimientos de desconfianza. Además, se hallaron comportamientos beneficiosos a favor de la cadena de valor; concluyendo que en la cadena de valor se determinó los procesos, etapas, actividades, de todo el conglomerado principal y de filiales. En la investigación de Chandi y Villamar se muestra que identifico la cadena de valor de esta empresa en la que dio como resultado que ha tratado de mejorar su materia prima y fortalecerse mediante el análisis de las cadenas a las cuales esta enlazada. La Cooperativa Tierra Andina debería tomar acciones inmediatas para fortalecer su cadena de valor y la fidelización de los productores bajo la motivación y cuidado de los terrenos para el cultivo de quinua orgánica para la exportación, así mismo se debe de generar lazos de negocios con estrategias para mejorar la producción y coordinación entre todos los integrantes de la cadena de valor de la quinua hasta que esta pueda llegar al consumidor final y sea calificado como un producto de calidad.

Quinto: Carrasco (2008) refiere que los antecedentes son las conclusiones que podemos obtener de los trabajos anteriormente investigados que tengan relación o similitud a los temas que el investigador está investigando para la comparación de los resultados obtenidos. Los antecedentes también son las practicas realizadas, ya sea sus experiencias e historia de la institución. Por lo tanto, la Cooperativa Agroindustrial Tierra Andina se encuentra ubicada en el centro poblado Chumbao en la avenida los Rosales S/N. Llevada a cargo la gerencia general el Sr. Víctor Ccasa Quispe. La cooperativa se inició para lograr la certificación de los terrenos para la siembra de quinua orgánica, así mismo la cooperativa hace el monitoreo correspondiente a los productores desde el momento de la puesta de la semilla hasta la cosecha y posteriormente la cooperativa hace la compra el producto para la exportación y la misma cooperativa ya tiene comprador para el producto quien también hace seguimiento a la siembra y cosecha, esto hace que exista una cadena de valor. La

Cooperativa Agroindustrial Tierra Andina para cada campaña empadrona a nuevos socios (as) para que realicen la siembra de quinua con monitoreo y capacitación de la cooperativa y un compromiso de que los socios sean proveedores exclusivos de la cooperativa, según menciona el gerente de la cooperativa no en todas las campañas los socios son los mismos, sino que existe una variación de los socios que debilita a la cadena de valor y tiene que ser reforzada cada campaña.

Sexto: Pedraza (2017) trabajó sobre la cadena de valor del cacao, pero en Colombia: tomando en cuenta las estrategias, tecnología, operaciones post cosecha capacidad, instalaciones; concluyendo que dicha cadena incide en la calidad Por otro lado, se fortalece la transformación, estrategias, post cosecha, etcétera. De la misma manera, dichos productores exigen mejores precios, pero, cuando se da la comercialización se crean fenómenos que exigen calidad, desafíos, capacitación y concientización. Finalmente, los resultados exploratorios dan cuenta de desafíos para alcanzar la calidad centrándose en los eslabones. También se halló cobertura baja de servicios asistenciales, técnicos y de acompañamiento. Por último, los métodos de fermentación no tomaron en cuenta los volúmenes de las semillas de cacao.

Sétimo: Trejo (2011) en su trabajo que vio el modelo de cadena de valor rural, caso específico de los ovinos en México, llegó a los resultados: La cadena de valor abarcó fases como producción, comercio, transformación y exportación. Cuando se creó dicha cadena se pretendió mejorar las posiciones económicas de los actores por medio de la riqueza, diversificación, calidad, y afianzamiento. Con base, a lo dicho anteriormente, la cadena permitió entablar fortalezas y fijar dificultades en los productores. Por último, la implementación de la cadena como alianza estratégica, mejora las negociaciones rurales.

Octavo: Quispe (2017) trabajó sobre el análisis de la cadena de la papa variedad nativa en Huayana y Pomacocha dentro del territorio apurimeño. Resultados: Los precios son muy bajos en comparación con la chacra y el mercado lo que desmotiva a los productores. En ambos lugares, la cadena de papa no fue extensa ya que estuvo compuesto por eslabones primarios y básicos. Por otro lado, los actores no se encontraron articulados. Finalmente se dijo que, la economía recaudada no cubrió las expectativas, por consiguiente, las condiciones para la comercialización de dicho producto no son favorecidas con las políticas nacionales. Por último, la SNOW de la cadena, mostró que las estrategias deberían incluir, tecnificación, promoción y mejor almacenaje de dichos productos.

Finalmente, Junco (2016) averiguó de la cadena y ventaja competitiva de la quinua, pero en su presentación orgánica en la Cooperativa Machupicchu en 2016, logrando el resultado que se resume en que dicha cadena se relacionó (+) con la ventaja de

competición de la quinua en 2016, según el rho de 0,248 que indicó correlación baja. En comparación con la Cooperativa Tierra Andina que se encuentra ubicada en el Centro Poblado Chumbao, esta hace el monitoreo correspondiente a los productores desde el momento de la puesta de la semilla hasta la cosecha y posteriormente la cooperativa hace la compra el producto para la exportación y la misma cooperativa ya tiene comprador para el producto quien también hace seguimiento a la siembra y cosecha, esto hace que exista una cadena de valor. La cooperativa para cada campaña empadrona a nuevos socios (as) para que realicen la siembra de quinua con monitoreo y capacitación de la cooperativa y un compromiso de que los socios sean proveedores exclusivos de la cooperativa, según menciona el gerente de la cooperativa no en todas las campañas los socios son los mismos, sino que existe una variación de los socios que debilita a la cadena de valor y tiene que ser reforzada cada campaña.

CONCLUSIONES

- En conclusión, existe una cadena de valor deficiente, que no se ha fortalecido en los productores, tampoco se ha concientizado de su vital importancia para el éxito de las empresas.
- La cadena de valor de los productores de quinua asociados a la Cooperativa Agroindustrial Tierra Andina no es entendida su proceso y su importancia por lo que están desvalorando la importancia de un trabajo coordinado en cadenas de valor que les permita obtener productos de calidad y certificada, así mismo obtener productos de calidad.
- Sobre los resultados de la tabla 8 y gráfico 4, se deduce que la mayor parte de los socios de la Cooperativa Agroindustrial Tierra Andina están en desacuerdo y medianamente de acuerdo con la existencia de una cadena de valor de los productores de quinua asociados a la Cooperativa Agroindustrial Tierra Andina, provincia de Andahuaylas, Apurímac, 2018. Lo que significa que los asociados no están identificando que exista una cadena de valor, tampoco están siendo conscientes de su existencia e importancia que tiene una cadena de valor en la producción y venta de su producto (quinua).
- Sobre los resultados de la tabla 9 y gráfico 5, se deduce que la mayor parte de los socios están en desacuerdo y medianamente de acuerdo con la Logística de entrada de los productores de quinua asociados a la Cooperativa Agroindustrial Tierra Andina, provincia de Andahuaylas, Apurímac, 2018. Se está demostrando que los socios no tienen una logística en buenas condiciones y al mismo tiempo adecuan su logística sin tener en cuenta tiempos programados para que sea ejecutado de manera ordenada.
- Sobre los resultados de la tabla 10 y gráfico 6, se deduce que la mayor parte de los socios están en desacuerdo y medianamente de acuerdo con la dimensión operación de los productores de quinua asociados a la Cooperativa Agroindustrial Tierra Andina, provincia de Andahuaylas, Apurímac, 2018. El estudio está demostrando que la dimensión de operaciones es débil por que los socios no reconocen la importancia de esta dimensión en la salida del producto en buenas condiciones y sin generar pérdidas a ningún integrante de la cadena de valor.
- Sobre los resultados de la tabla 11 y gráfico 7, y de los demás tablas y gráficos se deduce que la mayor parte de los socios están en desacuerdo y medianamente de acuerdo con las dimensiones: logística de salida, marketing y ventas y recursos humanos y desarrollo tecnológico de los productores de quinua asociados a la Cooperativa Agroindustrial Tierra Andina, provincia de Andahuaylas, Apurímac, 2018.

Los resultados para las dimensiones de logística de salida, marketing y ventas, y recursos humanos y desarrollo tecnológico como las demás dimensiones los socios no lo reconocen y en su mayoría no tienen un mínimo concepto de la teoría por lo que empíricamente están entendiendo, tampoco lo consideran que estas dimensiones no se presentan en su cadena de valor.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda de los productores de quinua asociados a la Cooperativa Tierra Andina, provincia de Andahuaylas, Apurímac, 2018. Mejorar el manejo de la cadena de valor con mayor coordinación entre los integrantes de la cadena de valor e implementar estrategias para mejorar la cadena con sensibilizaciones con talleres a los grupos de personas integrantes a la cadena de valor, en las reuniones con los socios explicar cómo se está dando la cadena de valor entre los integrantes y crear conversatorios para recoger las debilidades y fortalezas y sobre todo recomendaciones para mejorar la cadena.
- Se debe mejorar la logística de entrada, creando talleres de capacitación en temas de logística interna como: mantenimiento y desinfectarían de almacenes, manejo de inventarios, manejo de agenda y plan de trabajo y sobre todo trabajo en equipo con coordinación entre todos los integrantes de la cadena.
- Se recomienda reformular el manejo la cadena de valor de los productores de quinua asociados a la Cooperativa Tierra Andina, provincia de Andahuaylas, Apurímac, 2018. Están en desacuerdo y medianamente de acuerdo con la logística de entrada y salida, marketing de ventas y recursos humanos. La reformulación de la cadena de valor permitirá un avance en la cadena de valor e integrantes con nuevas visiones y compromisos compartidos.
- La reformulación de la cadena de valor se tiene que hacer con el compromiso de trabajar con un solo objetivo y coordinación de las estrategias y métodos de trabajo que serán aplicadas en la cadena de valor que será planteada. Así mismo los nuevos socios deben de ser fidelizados en la producción para así tener la certeza de cuantas toneladas promedio puede proveer la cooperativa agroindustrial Tierra Andina cada campaña.

REFERENCIAS

- Arias, F. (2012). *Proyecto de investigacion introduccion a la metodologia cientifica*. Editorial Episteme.
- Albizu, E. y Landela J. (2007). *Direccion estrategica de los recursos humanos teoria y practica*. Edit. Pirámide.
- Carhuallanqui J. y Espinoza, C. (2017). *Desarrollo de las cadenas de valor de productores rurales: Caso quinua y asociacion APOQUA en la provincia de Huamanga - Ayacucho*.
- Carrasco, S. (2008). *Metodologia de investigacion cientifica*. Editorial San Marcos.
- Ccama, M. (2015). *Cadena de valor y los efectos en los costos de operacion del programa de certificacion ocupacional gerencia zonal CENCICO - Cusco 2015*.
- Chandi, E. y Villamar, V. (2015). *Analisis de la cadena de valor de la industria textil enfocada en la produccion de ropa interior del sector norte de Quito: Caso práctico empresa "INCOTEXTIL-SALOMÉ"*.
- Contreras, C. (2017). *Análisis de la cadena de valor del cacao en Colombia: Generación de estrategias tecnológicas en operaciones de cosecha y poscosecha, organizativas, de capacidad instalada y de mercado*.
- Collier, D. y Evans, D. (2009). *Administracion de operaciones bienes, servicios y cadena de valor*. 2da Ed. Cengage Learning.
- Cravens, W. y Piercy, N. (2005) *Marketing estratégico*, McGrawHill
- Ecos, N. (2017). *Analisis de la cadena de valor en los distritos de Huayana y Pomacocha - provincia de Andahuaylas - Apurimac*.
- Ghiglione, L. y Di Lorenza, R. (2015). *Planeamiento y control de gestion*. Machi.
- Hernández, R. (2014). *Metodologia de la Investigacion*. Mc Graw Hill.
- Junco, P. (2016). *Cadena de valor y ventaja competitiva de la quinua orgánica de la Cooperativa Machupicchu Ltda Andahuaylas - 2016*.
- Trejo, B. (2011). *Modelo de la cadena de valor para el desarrollo rural: Caso sector ovino en México y España*.
- Krajewski, I., Ritzman, I. y Malhotra, M. (2008). *Administracion de operaciones procesos y cadena de valor*. Edicion Pearson.
- Koonts, H., Weihrich, H. y Cannice, M. (2012). *Administracion una perspectiva global y empresarial*. McGrawHill.
- Organización Internacional del Trabajo (2015). *Análisis de la cadena de valor en el sector de la quinua en el Peru. aprovechando las ganancias de un mercado creciente a favor de los pobres*.

- Pedraza, C. (2017). *Análisis del cacao en Colombia: generación de estrategias, tecnologías en operaciones de cosecha y post cosecha organizativos, de capacidad instalada y de mercado.*
- Pérez, M. (2009). *Diccionario de administración.* San Marcos.
- Pires, S. y Carretero, L. (2007). *Gestión de la cadena de suministro.* McGraw-HILL.
- Porter, M. (2002). *Ventaja competitiva creación y sostenibilidad de un rendimiento superior.* Pirámide.
- Quispe, E. (2017). *Análisis de la cadena de valor de la papa nativa en los distritos de Huayana y Pomacocha - Andahuaylas Apurímac, Perú.*
- Randot, A. y Juárez, D. (2014). *Teoría general de la Administración* McGraw-HILL.
- Robbins, S. y Coulter, M. (2010). *Administración.* Pearson.

ANEXOS

Anexo 1: Matriz de Consistencia de la Investigación

TITULO: Diagnóstico de la cadena de valor de los productores de quinua asociados a la Cooperativa Agroindustrial Tierra Andina, provincia de Andahuaylas, Apurímac, 2018.

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES, DIMENSIONES
<p>PROBLEMA GENERAL:</p> <p>¿Cómo se viene dando la cadena de valor de los productores de quinua asociados a la Cooperativa Agroindustrial Tierra Andina, provincia de Andahuaylas, Apurímac, 2018?</p> <p>PROBLEMAS ESPECÍFICOS</p> <p>¿Cómo se viene dando la dimensión logística de entrada de los productores de quinua asociados a la Cooperativa Agroindustrial Tierra Andina, provincia de Andahuaylas, Apurímac, 2018?</p> <p>¿Cómo se viene dando la dimensión operaciones de los productores de quinua asociados a la Cooperativa Agroindustrial Tierra Andina, provincia de Andahuaylas, Apurímac, 2018?</p>	<p>OBJETIVO GENERAL:</p> <p>Describir la manera como se da la cadena de valor de los productores de quinua asociados a la Cooperativa Agroindustrial Tierra Andina, provincia de Andahuaylas, Apurímac, 2018.</p> <p>OBJETIVOS ESPECÍFICOS</p> <p>Describir la cadena de valor de la dimensión logística interna de los productores de quinua asociados a la Cooperativa Agroindustrial Tierra Andina, provincia de Andahuaylas, Apurímac, 2018.</p> <p>Describir la cadena de valor de la dimensión operaciones de los productores de quinua asociados a la Cooperativa Agroindustrial Tierra Andina, provincia de Andahuaylas, Apurímac, 2018.</p>	<p>HIPOTESIS GENERAL:</p> <p>De acuerdo con Arias (2012) una hipótesis ya no será necesario cuando la investigación es descriptiva. Por lo tanto, solo se trabajará con los objetivos.</p>	<p>VARIABLE I:</p> <p>Cadena de valor</p> <p>Dimensiones:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Logística de entrada - Operaciones - Logística de salida - marketing y ventas - recursos humanos - desarrollo tecnológico

<p>¿Cómo se viene dando la dimensión Logística de salida de los productores de quinua asociados a la Cooperativa Agroindustrial Tierra Andina, provincia de Andahuaylas, Apurímac, 2018?</p> <p>¿Cómo se viene dando la dimensión marketing y ventas de los productores de quinua asociados a la Cooperativa Agroindustrial Tierra Andina, provincia de Andahuaylas, Apurímac, 2018?</p> <p>¿Cómo se viene dando la dimensión recursos humanos de los productores de quinua asociados a la Cooperativa Agroindustrial Tierra Andina, provincia de Andahuaylas, Apurímac, 2018?</p> <p>¿Cómo se viene dando la dimensión desarrollo tecnológico de los productores de quinua asociados a la Cooperativa Agroindustrial Tierra Andina, provincia de Andahuaylas, Apurímac, 2018?</p>	<p>Describir la cadena de valor de la dimensión logística de salida de los productores de quinua asociados a la Cooperativa Agroindustrial Tierra Andina, provincia de Andahuaylas, Apurímac, 2018</p> <p>Describir la cadena de valor de la dimensión marketing y ventas de los productores de quinua asociados a la Cooperativa Agroindustrial Tierra Andina, provincia de Andahuaylas, Apurímac, 2018.</p> <p>Describir la cadena de valor de la dimensión recursos humanos de los productores de quinua asociados a la Cooperativa Agroindustrial Tierra Andina, provincia de Andahuaylas, Apurímac, 2018.</p> <p>Describir la cadena de valor de la dimensión desarrollo tecnológico de los productores de quinua asociados a la Cooperativa Agroindustrial Tierra Andina, provincia de Andahuaylas, Apurímac, 2018.</p>		
--	---	--	--

METODO Y DISEÑO	POBLACION Y MUESTRA	TECNICAS E INSTRUMENTOS	
<p>Método Deductivo - inductivo</p> <p>Diseño No experimental - transversal</p> <p>Nivel Descriptivo</p>	<p>Población 159 socios</p> <p>Muestra 113 socios</p>	<p>Técnicas: - Encuesta</p> <p>Instrumento: - Cuestionario - FODA - Entrevista</p> <p>Tratamiento estadístico: - Spss 22</p>	

Anexo 2: Matriz de Operacionalización de Variable

TÍTULO: Diagnostico de la cadena de valor de los productores de quinua, asociados a la Cooperativa Agroindustrial Tierra Andina, provincia de Andahuaylas, Apurímac, 2018.

VARIABLES DE ESTUDIO	DIMENSIONES	INDICADORES
VARIABLE 1: Cadena de valor Red de procesos e instalaciones que describen los flujos de información, transacciones, proveedores, instalaciones y procesos donde se gestan bienes y servicios (Collier y Evans, 2009)	DIMENSION 1: Logística de entrada Esta encargada son todas aquellas actividades que tienen por medio un recibo, así como también una programación de insumos que necesita el producto, manejando de manera adecuada los materiales, su almacenamiento, inventarios, y el retorno de proveedores,	- Almacenamiento - Distribución - Manejo de materiales - Control de inventario - Programación de vehículos
	DIMENSION 2: Operaciones En esta dimensión se desarrolla la transformación para llegar a un producto final, dándole así un empaque, forma, pruebas y mantenimiento al equipo.	- Equipos - Pruebas - Empaquetado
	DIMENSION 3: Logística de salida Esta dimensión está encargada del almacenamiento y distribución de los productos terminados de los socios de la cooperativa.	- Almacenamiento de productos finalizados - Manejo de materiales - Operación de transporte
	DIMENSION 4: Marketing y ventas En esta dimensión son estrategias por medio de las cuales un comprador es incentivado a realizar la compra del producto.	- Ventas - Cotizaciones - Selección de canales - Precios

<p>DIMENSION 5:: Recursos humanos Esta dimensión se encarga del reclutamiento del personal, de brindar capacitación para lograr la calidad.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Reclutamiento de personal - Capacitación - Motivación
<p>DIMENSION 6: Desarrollo tecnológico En esta dimensión se usa para el proceso en el cual se necesitará en el momento de digitar documentos, y el envío de los mismos a diferentes instituciones o empresas, así como también para el monitoreo de la siembra y capacitaciones de los socios.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - I & D - Tics

Anexo 3: Matriz de instrumento de recojo de datos

TÍTULO: Diagnóstico de la cadena de valor de los productores de quinua, asociados a la Cooperativa agroindustrial Tierra Andina, provincia de Andahuaylas, Apurímac, 2018.

Variables	Dimensiones	Indicadores	Peso %	N° de ítems	Preguntas	Nivel de Respuesta
VARIABLE 1: Cadena de valor	DIMENSION 1: Logística de entrada	- Almacenamiento - Distribución - Materiales - Inventarios - Programación de vehículos	4.4 %	5	1.- ¿Los insumos y demás materiales adquiridos para la siembra de quinua, los recibe adecuadamente para saber cuántos adquirió en toda la siembra?	nunca (1) Casi nunca (2) A veces (3) Casi Siempre (4) Siempre (5)
					2.-¿Tiene un espacio (deposito) adecuado para el almacenamiento de las herramientas y los insumos adquiridos para el proceso de siembra?	
					3.-¿Se lleva un control de inventario de los bienes adquiridos para la siembra de quinua?	
					4.-¿Se tiene programado un plan de transporte para que fechas se tiene que trasladar los recursos físicos y recursos humanos para la siembra de quinua?	
					5.- ¿Si los insumos o materiales adquiridos para la siembra están en mal estado usted devuelve el material e insumo al proveedor del cual adquirió?	
	DIMENSION 2: Operaciones	- mantenimiento de equipo - realización de pruebas - empaquetado	5.5 %	4	6.- ¿El empaquetado y ensamblaje de la quinua se realiza en condiciones adecuadas para su conservación?	
					7.- ¿El mantenimiento de los equipos y/o materiales de siembra, los realiza para cada campaña?	
					8.- ¿Se toma en cuenta acciones preventivas ante posibles fallos en la producción?	
					9.- ¿El control de calidad de la quinua se realiza permanentemente?	

	DIMENSION 3: Logística de salida	<ul style="list-style-type: none"> - Almacenamiento - Materiales - Operación de transporte 	7.3%	3	<p>10.- ¿El almacenamiento del producto terminado (quinua) se almacena en la cooperativa agroindustrial Tierra Andina?</p> <p>11.- ¿Los materiales e insumos adquiridos para la siembra, los manipula de manera adecuada y las da un buen uso a cada uno de ellas?</p> <p>12.- ¿La operación de transporte y reparto de la quinua se encarga la cooperativa agroindustrial Tierra Andina?</p>	
	DIMENSION 4: Marketing y ventas	<ul style="list-style-type: none"> - Ventas - Cotizaciones - Selección de canales - Precios 	4.4 %	5	<p>13.- ¿La cooperativa agroindustrial Tierra Andina actúa como vendedor y promotor (fuerza de ventas) de la quinua a los compradores actuales y potenciales?</p> <p>14.- ¿Se realiza cotizaciones antes de adquirir los insumos o herramientas para elegir un mejor producto y al mejor precio?</p> <p>15.- ¿La selección de canales (elegir al comprador) para la quinua, cada campaña cambia?</p> <p>16.- ¿Las relaciones entre los canales (proveedor, productor, comprador) de la cadena de valor se interrelacionan permanentemente?</p> <p>17.- ¿Antes de realizar la venta de la quinua se realizan cotizaciones en el mercado?</p>	
	DIMENSION 5: Recursos humanos	<ul style="list-style-type: none"> - Reclutamiento del personal - Capacitación - Motivación 	7.3 %	3	<p>18.- ¿Para la contratación del personal, para sembrar la quinua toma en cuenta el físico, edad del personal contratado?</p> <p>19.- ¿La cooperativa agroindustrial Tierra Andina u otras instituciones del estado los capacitan adecuadamente para tener éxito en la calidad de quinua sembrada?</p>	

				20.- ¿La cooperativa agroindustrial Tierra Andina les brinda motivación para seguir incentivándoles a producir la quinua mediante su cadena de valor?
DIMENSION 6: Desarrollo tecnológico	- tics - I&D	11 %	2	21.- ¿Utilizan tecnologías para estar informados y comunicarse con los demás integrantes de la cadena?
				22.- ¿Considera usted, que es necesario las I&D para lograr calidad en de siembra a la quinua?

Anexo 4: Ficha de validación por criterio de jueces o experto

Formato De validación de juicio de experto

I. GENERALIDADES

Nombres y apellidos: HENRY WILFREDO AGREDA CERNA

Grado académico: MAGISTER EN ADM. DE LA EDUCACIÓN

Fecha: 26.07.18

II. OBSERVACIONES:

FORMA: (ortografía, coherencia, redacción)

mejorar ortografía

ESTRUCTURA (referido a la coherencia, dimensión, indicadores e ítems)

CONTENIDO (referido a la representación de los reactivos, al grupo muestral)

III. VALIDACIÓN:

Luego de observado el instrumento procede no procede para su aplicación


UNIVERSIDAD ESCUELA SUPERIOR DE TECNOLOGÍA
DEPARTAMENTO DE INGENIERÍA DE LENGUAS
Mgtr. Henry W. Agreda C.
DOCENTE
CLAD N° 0354

Sello y firma del evaluador
DNI: 1.814.2062

Formato De validación de juicio de experto

I. GENERALIDADES

Nombres y apellidos: *Felipe Rafael Valle Díaz*
Grado académico: *Doctor en Administración*
Fecha: *26.1.7.18*

II. OBSERVACIONES:

FORMA: (ortografía, coherencia, redacción)

existe buena ortografía, la redacción del cuestionario test para realizar check test, no va de acuerdo, solo se

ESTRUCTURA (referido a la coherencia, dimensión, indicadores e ítems)

realiza entrevistas y observación, además el análisis documental la postulación es igual a la utilizada

CONTENIDO (referido a la representación de los reactivos, al grupo muestral)

tres cuestionarios concernen a los y el nivel del cuestionario es de tipo comparativo, además los preguntas

III. VALIDACIÓN:

Luego de observado el instrumento procede no procede para su aplicación



UNIVERSIDAD NACIONAL JOSÉ MARÍA ARGUEDAS

Dr. Felipe Rafael Valle Díaz
DOCENTE
DPTO. ACADEMICO DE CIENCIAS EMPRESARIALES

Sello y firma del evaluador
DNI: *2.185.1083*

Formato De validación de juicio de experto

I. GENERALIDADES

Nombres y apellidos: Edwin Mescco Cáceres

Grado académico:

Fecha: 26/07/18

II. OBSERVACIONES:

FORMA: (ortografía, coherencia, redacción)

Corregir ortografía, coherente y redacción adecuada

ESTRUCTURA (referido a la coherencia, dimensión, indicadores e ítems)

conforme

CONTENIDO (referido a la representación de los reactivos, al grupo muestral)

conforme

III. VALIDACIÓN:

Luego de observado el instrumento procede no procede para su aplicación



Lic. Edwin Mescco Cáceres

Sello y firma del evaluador

DNI:

Anexo 5: Fotografías

Cultivos de quinua verificados por los promotores de la Cooperativa Tierra Andina.



Encuestas a las socias productoras de quinua



Anexo 6: Cuestionario

UNIVERSIDAD NACIONAL JOSÉ MARÍA ARGUEDAS Escuela Profesional de Administración de Empresas

CUESTIONARIO

Estimadísimo amigo (a), conteste las interrogantes siguientes:

I. Datos generales:

1.1. Género:

a) Femenino__ Masculino__

1.2. Edad:

- Menos de 25 años__
- De 26 a 35 años__
- De 36 a 45 años__
- De 46 a más__

1.3. Usted qué nivel de estudio ha alcanzado:

- Primario__
- Secundario__
- Instituto__
- Universidad__

5	4	3	2	1
Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Mediamente de acuerdo	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo

N°	ITEMS	Valor				
		5	4	3	2	1
DIMENSIÓN 1: Logística de entrada						
1	¿Los insumos y demás materiales adquiridos para la siembra de la quinua, los recibe adecuadamente para la saber cuántos adquirió en toda la siembra?					
2	¿Tiene un espacio (deposito) adecuado para el almacenamiento de las herramientas y los insumos adquiridos para el proceso de la siembra?					
3	¿Se lleva un control de inventario de los bienes adquiridos para la siembra de quinua?					
4	¿Se tiene programado un plan de transporte para que fechas se tiene que trasladar los recursos físicos y recursos humanos para la siembra de la quinua?					
5	¿Si los insumos o materiales adquiridos para la siembra están en mal estado usted devuelve el material e insumo al proveedor del cual lo adquirió?					
DIMENSIÓN 2: Operaciones		5	4	3	2	1
6	¿El empaquetado y ensamblaje de la quinua se realiza en condiciones adecuadas para su conservación?					
7	¿El mantenimiento de los equipos y/o materiales de siembra los realiza para cada campaña?					
8	¿Se toma en cuantas acciones preventivas ante posibles fallos en la producción?					
9	¿El control de calidad de la quinua se realiza permanentemente?					
DIMENSIÓN 3: Logística de salida		5	4	3	2	1
10	¿El almacenamiento del producto terminado (quinua) se almacena en la cooperativa agroindustrial tierra andina?					
11	¿Los materiales e insumos adquirido para la siembra son los manipula de manera adecuada y le da un buen uso a cada uno de ellos?					
12	¿La operación de transporte y reparto de la quinua se encarga la cooperativa agraria tierra andina?					
DIMENSIÓN 4: Marketing y ventas		5	4	3	2	1
13	¿La cooperativa agroindustrial tierra andina actúa como vendedor y promotor (fuerza de ventas) de la quinua a los compradores actuales y potenciales?					

14	¿Se realiza cotizaciones antes de adquirir los insumos o herramientas para elegir un mejor producto y al mejor precio?					
15	¿La selección de canales (elegir al comprador) para la quinua cada campaña cambia?					
16	¿Las relaciones entre los canales (proveedor, productor, comprador) de la cadena de valor se interrelacionan permanentemente?					
17	¿Antes de realizar la venta de la quinua se realizan cotizaciones en el mercado para determinar el precio de la quinua?					
DIMENSIÓN 5: Recursos humanos		5	4	3	2	1
18	¿Para la contratación del personal, para sembrar la quinua toma en cuenta el físico y la edad del personal contratado?					
19	¿La cooperativa agroindustrial tierra andina y otras instituciones del estado los capacitan adecuadamente para tener éxito en la calidad de quinua sembrada?					
20	¿La cooperativa agroindustrial tierra andina les brinda motivación para seguir incentivándoles a producir la quinua mediante su cadena de valor?					
DIMENSIÓN 6: Desarrollo Tecnológico		5	4	3	2	1
21	¿Utilizan tecnologías para estar informados y comunicarse con los demás integrantes de la cadena?					
22	¿Considera usted que es necesario las i & d para lograr dar calidad de siembra a la quinua?					

Anexo 4: Registro de socios



Gestión 2015 - 2018

MUNICIPALIDAD PROVINCIAL DE ANDAHUAYLAS

"Año del Buen Servicio al Ciudadano"

Juntos
PODEMOS

Más...!

REGISTROS DE SOCIOS DE LA COOPERATIVA AGROINDUSTRIAL TIERRA ANDINA APURIMAC

N°	NOMBRES Y APELLIDOS	N° DNI	Quinua	Avena	Descanso	Total Has	COMUNIDAD
1	Rosa Huasco Quispe	41976067	1.12	3.10	4.49	8.71	Ccacce
2	Julia Ccasa Quispe	31192866	2.12	0.50	1.60	4.22	Ccacce
3	Yolanda Pariona Abarca	43493467	2.76	0.96	1.87	5.59	Ccacce
4	Felicitas Huaraca Huamani	31120907	1.65	0.70	0.55	2.90	Ccacce
5	Mario Sotaya Quispe	43739503	0.88	1.00	0.50	2.38	Ccacce
6	Delia Sotaya Utani	42296435	0.68	0.25	0.50	1.43	Ccacce
7	Emiliano Ccasa Quispe	31189035	6.02	1.00	2.03	9.05	Ccacce
8	Ubalдина Pocco Franco	31174695	2.92	2.00	2.25	7.17	Ccacce
9	Félix Ccasa Quispe	31121641	1.43	1.13	2.28	4.84	Ccacce
10	Genoveva Ccasa Quispe	43746636	0.74	2.80	0.50	4.04	Ccacce
11	Augusto Huasco Quispe	40249477	0.95	3.00	2.30	6.25	Ccacce
12	Gerardo Huasco Quispe	10470603	2.78	4.00	2.00	8.78	Ccacce
13	Delfin Ccopa castro	40768607	1.61	0.50	1.75	3.86	Ccacce
14	Cirilo Barboza Enciso	45203637	1.10	-	2.00	3.10	Ccacce
15	Claudia Huasco Quispe	31184844	1.18	0.25	0.50	1.93	Ccacce
16	Paulino Barboza Rojas	31182596	0.98	1.80	0.92	3.70	Ccacce
17	María Quispe Tello	40614777	1.21	-	-	1.21	Ccacce
18	Carlos Ñaupá Urrutia	71807969	2.60	1.25	0.50	4.35	Ccacce
19	Luzmila Orosco Ccasa	47548705	3.52	0.50	1.25	5.27	Ccacce
20	Avelina Peseros Romero	76697637	0.69	0.75	0.25	1.69	Ccacce
21	Mirian Utani Huamán	31180786	1.77	-	-	1.77	Ccacce

MUNICIPALIDAD PROVINCIAL DE ANDAHUAYLAS
 Roberto Ccasa Quispe
 ALCALDE

Dirección: Jr. Constitución N° 625 Plaza de Armas Telf.: 083 421144
 Web: <http://www.muniandahuaylas.gob.pe> E-mail: info@muniandahuaylas.gob.pe

**MUNICIPALIDAD PROVINCIAL DE ANDAHUAYLAS**

"Año del Buen Servicio al Ciudadano"

**Juntos
PODEMOS***Más...!*

Gestión 2015 - 2018

**REGISTROS DE SOCIOS DE LA COOPERATIVA AGROINDUSTRIAL TIERRA
ANDINA APURIMAC**

N°	NOMBRES Y APELLIDOS	N° DNI	Quinoa	Avena	Descanso	Total Has	COMUNIDAD
22	Doroteo Ortiz Abarca	43841645	1.26	0.40	0.95	2.61	Cumanaylla
23	Dionicio Nicolás Abarca Merino	31121742	0.55	0.65	1.40	2.60	Cumanaylla
24	Javier Supanta Merino	46452477	1.89	1.00	2.00	4.89	Cumanaylla
25	Maribel Abarca Huasco	48799337	2.21	-	0.75	2.96	Cumanaylla
26	Orlando Abarca Huasco	45463748	1.18	1.00	1.00	3.18	Cumanaylla
27	Eugenio Abarca Huasco	41378491	1.00	1.00	0.25	2.25	Cumanaylla
28	Agapito Quispe Rosales	31166338	1.51	-	0.60	2.11	Sacclaya
29	Ignacio Pocco Aparco	31120034	1.07	-	0.38	1.45	Sacclaya
30	Mari cruz Flores Pocco	70337359	1.77	0.21	0.75	2.73	Sacclaya
31	Antonio Flores Merino	31184998	1.48	-	-	1.48	Sacclaya
32	Emilio Chochoca Huarcaya	31192997	2.18	-	3.10	5.28	Huaracco - occo
33	Cirilo Huarcaya Chochoca	40190103	2.00	0.25	0.25	2.50	Huaracco - occo
34	Diógenes Supanta Quispe	45467540	0.99	1.00	1.75	3.74	Huaracco - occo
35	Mario Rojas Huaraca	31121242	2.66	3.00	3.50	9.16	Huaracco - occo
36	Fidel Rojas Mendoza	44567972	6.79	3.50	1.50	11.79	Huaracco - occo
37	Juan Rojas Huaraca	31121645	2.51	0.50	1.60	4.61	Huaracco - occo
38	Antonio Quispe Vega	31193040	8.33	1.30	4.10	13.73	Sucaraylla
39	Richard Sotaya Utani	77501103	1.58	-	1.25	2.83	Sucaraylla
40	Teófila Pumapillo Barboza	42250747	2.38	-	0.75	3.13	Sucaraylla
41	Eusebia Merino De Andrada	31122735	0.93	0.50	0.80	2.23	Sucaraylla
42	Félix Merino Arévalo	31174841	2.56	0.25	0.75	3.56	Sucaraylla

MUNICIPALIDAD PROVINCIAL
DE ANDAHUAYLASDirección: Jr. Constitución N° 626 Plaza de Armas Telf.: 083 421144
Web: <http://www.muniandahuaylas.gob.pe> E-mail: info@muniandahuaylas.gob.pe



Gestión 2015 - 2018

MUNICIPALIDAD PROVINCIAL DE ANDAHUAYLAS

"Año del Buen Servicio al Ciudadano"

**Juntos
PODEMOS**

Más...!



**REGISTROS DE SOCIOS DE LA COOPERATIVA AGROINDUSTRIAL TIERRA
ANDINA APURIMAC**

N°	NOMBRES Y APELLIDOS	N° DNI	Quinua	Avena	Descanso	Total Has	COMUNIDAD
43	Leoncio Quispe Abarca	31121454	3.16	2.00	3.50	8.66	Sucaraylla
44	Katy Romero Quispe	71015712	0.81	0.25	0.50	1.56	Sucaraylla
45	Reyna Merino Barboza	46826494	1.50	-	-	1.50	Huancabamba
46	Santos Rojas Aschu	40269962	2.94	0.75	1.75	5.44	Huancabamba
47	Luis Rojas Díaz	31174199	2.10	-	3.00	5.10	Huancabamba
48	Paulino Rojas Aschu	31166176	0.72	2.00	0.50	3.22	Huancabamba
49	Julio Rojas Aschu	42320244	2.56	0.75	0.50	3.81	Huancabamba
50	Nasaria Molina Solano	31169335	1.16	-	0.25	1.41	Huancabamba
51	Eliseo Rojas Pocco	70337095	2.14	0.50	1.00	3.64	Huancabamba
52	Hermenegilda Rojas Aschu	43169855	1.11	-	0.75	1.86	Huancabamba
53	Rolando Huamán Hurtado	48277872	1.09	-	1.50	2.59	Huancabamba
54	German Ruiz Abarca	31184958	1.57	2.25	0.50	4.32	Huancabamba
55	Ayda Cuaresma Pastor	45398048	1.42	-	0.85	2.27	Huancabamba
56	Epifanía Ruiz Huasco	31193028	1.08	1.25	1.25	3.58	Huancabamba
57	Yaneth Lilian Orosco Ccasa	40394162	1.51	-	1.00	2.51	Huancabamba
58	Reyda Entonado Quispe	40758844	2.60	1.25	1.50	5.35	Huancabamba
59	Pablo Alejandro Quispe Lazo	31123336	1.18	0.50	1.00	2.68	Huancabamba
60	Leonardo Rojas Alarcón	70336483	2.41	2.55	0.80	5.56	Huancabamba
61	Santosa Quispe Merino	31193115	2.32	0.60	1.15	4.07	Huancabamba
62	Frusto Rojas Aschu	31120829	1.42	1.25	0.75	3.42	Huancabamba
63	Julián Paucar Quispe	80164610	0.95	-	1.75	2.70	Huancabamba
64	Honorato Pariona Merino	43863349	1.36	1.00	0.25	2.61	Huancabamba
65	Alberto Rojas Quispe	31125092	1.11	1.00	0.50	2.61	Huancabamba

MUNICIPALIDAD PROVINCIAL
DE ANDAHUAYLAS

Roberto Ccasa Quispe

ALCALDE

Dirección: Jr. Constitución N° 626 Plaza de Armas Telf.: 093 421144
Web: <http://www.muniandahuaylas.gob.pe> E-mail: info@muniandahuaylas.gob.pe



Gestión 2015 - 2018

MUNICIPALIDAD PROVINCIAL DE ANDAHUAYLAS

"Año del Buen Servicio al Ciudadano"

Juntos
PODEMOS

Más...!

**REGISTROS DE SOCIOS DE LA COOPERATIVA AGROINDUSTRIAL TIERRA
ANDINA APURIMAC**

N°	NOMBRES Y APELLIDOS	N° DNI	Quinoa	Avena	Descanso	Total Has	COMUNIDAD
66	Alfredo Ccente Aschu	71114770	0.80	-	-	0.80	Huinchus
67	Catalina Aquino Quispe	31182639	0.99	1.43	0.25	2.67	Huinchus
68	Ciprian Eslachin Pocco	31124882	0.94	-	1.00	1.94	Huinchus
69	Héctor Pocco Maytan	43634475	1.12	0.50	0.75	2.37	Huinchus
70	Antonio Pocco Maytan	31121171	3.25	-	1.11	4.36	Huinchus
71	Agripina Suri Ccente	31174796	1.19	0.68	0.50	2.37	Huinchus
72	Néstor Quispe Eslachin	31122284	1.08	-	0.50	1.58	Huinchus
73	Crisóstomo Aschu Quispe	43345159	1.39	-	0.50	1.89	Huinchus
74	José Huamán Quispe	31192854	1.80	0.75	1.25	3.80	Huinchus
75	Carlos Ccente Eslachin	31176906	0.86	0.50	1.75	3.11	Huinchus
76	Mauro Alceca Tomas	43655182	1.93	-	1.25	3.18	Huinchus
77	Juana Aliaga Tumaylla	31192874	2.11	-	0.50	2.61	Huinchus
78	Félix Torre Rojas	40261676	1.47	1.50	0.35	3.32	Pataccocha
79	Carlos Pocco Huaraca	42274283	1.22	0.40	1.70	3.32	Pataccocha
80	Carlos Pocco Huaraca	42153430	0.89	1.50	2.00	4.39	Pataccocha
81	Apolinario Cuevas Merino	31180462	0.67	-	2.00	2.67	Pataccocha
82	Benito Rosales Aparco	40759100	1.20	2.00	2.00	5.20	Pataccocha
83	Dora Barboza Enciso	43147787	0.95	0.50	1.00	2.45	Pataccocha
84	Luis Rivas Quispe	31174142	2.03	1.70	1.76	5.49	Pataccocha
85	Ignacio Ruiz Taype	44032612	2.36	-	1.00	3.36	Villa Progreso
86	Teodosio Abarca Utani	43097750	1.55	0.35	0.29	2.19	Villa Progreso
87	Rubén Solano Huarcaya	71524480	2.03	1.75	1.16	4.94	Villa Progreso



MUNICIPALIDAD PROVINCIAL
DE ANDAHUAYLAS

Oficina de la Alcaldía Provincial de Andahuaylas
Jr. Constitución N° 626 Plaza de Armas Telf.: 093 421144
Web: www.muniandahuaylas.gob.pe E-mail: info@muniandahuaylas.gob.pe

ALCALDE (a)



Gestión 2015 - 2018

MUNICIPALIDAD PROVINCIAL DE ANDAHUAYLAS

"Año del Buen Servicio al Ciudadano"

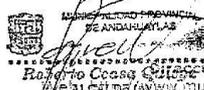
**Juntos
PODEMOS**

Más...!

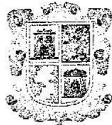


**REGISTROS DE SOCIOS DE LA COOPERATIVA AGROINDUSTRIAL TIERRA
ANDINA APURIMAC**

N°	NOMBRES Y APELLIDOS	N° DNI	Quinoa	Avena	Descanso	Total Has	COMUNIDAD
88	Juliana Huarcaya Tello	80309622	2.16	0.50	2.50	5.16	villa Progreso
89	Héctor Ruiz Taype	20584043	1.17	0.50	1.00	3.47	Villa Progreso
90	Mauro Abarca Utani	31189695	2.74	0.75	1.25	4.74	Villa Progreso
91	Mateo Illanes Utani	42752741	1.90	1.00	3.25	6.15	Villa Progreso
92	Felipe Illanes Utani	31180520	0.80	0.50	0.75	2.05	Villa Progreso
93	María Rojas Ñahui	31182937	1.79	-	-	1.79	Villa Progreso
94	Hugo Solano Huarcaya	41737760	5.48	2.00	-	7.48	Villa Progreso
95	Jorge Taype Rojas	80093235	2.48	1.56	0.45	4.49	Villa Progreso
96	Valentín Ayquipa Uquichi	31188738	0.71	-	1.50	2.21	Villa Progreso
97	Félix Chipana Vega	41434787	1.22	1.00	-	2.22	Villa Progreso
98	Abram Flores Arévalo	31189201	1.50	-	-	1.50	Tapaya
99	Martha Ortiz Molina	44421562	1.85	-	-	1.85	Tapaya
100	Cristina Flores Arévalo	40117719	1.57	-	-	1.57	Tapaya
101	Modesta Arévalo Merino	31182456	2.13	-	-	2.13	Tapaya
102	Efraín Quino Cárdenas	31174227	3.07	-	-	3.07	Tapaya
103	Roger Saquí Alhuay	44756009	2.28	-	-	2.28	Soccospata
104	Luzmila Saquí Romero	42132138	1.26	-	-	1.26	Soccospata
105	Nemesia Uquichi Huamán	09382725	1.48	-	-	1.48	Soccospata
106	Fabio Merino Gutiérrez	40960811	1.89	-	-	1.89	Soccospata
107	Pablo Riqui Palomino	43308694	1.28	-	-	1.28	Soccospata
108	Antonio Alhuay Huarcaya	31168630	1.39	-	-	1.39	Soccospata



Oficina: Jr. Constitución N° 526 Plaza de Armas Telf.: 083 421144
 Dirección: www.muniandahuaylas.gob.pe E-mail: info@muniandahuaylas.gob.pe



Gestión 2015 - 2018

MUNICIPALIDAD PROVINCIAL DE ANDAHUAYLAS

"Año del Buen Servicio al Ciudadano"

Juntos
PODEMOS

Mé...!



**REGISTROS DE SOCIOS DE LA COOPERATIVA AGROINDUSTRIAL TIERRA
ANDINA APURIMAC**

N°	NOMBRES Y APELLIDOS	N° DNI	Quinoa	Avena	Descanso	Total Has	COMUNIDAD
109	Martin Caballero Lazo	31159709	1.91	-	-	1.91	Huancabamba
110	Simeón Quispe Pichihua	31122872	1.27	-	-	1.27	Huancabamba
111	Edison Quispe Hualcca	45933583	1.69	-	-	1.69	Huancabamba
112	Valerio Amau Eslachin	45822695	1.51	-	-	1.51	Huancabamba
113	Sergio Ccetcca Rojas	31125554	2.48	-	-	2.48	Huancabamba
114	Washington Quispe Merino	71724668	1.65	-	-	1.65	Huancabamba
115	Susana Merino Ccetcca	31169869	2.02	-	-	2.02	Huancabamba
116	Percy Rojas Merino	43169799	1.74	-	-	1.74	Huancabamba
117	Wilfredo Maytan Cuaresma	44336424	1.67	-	-	1.67	Huancabamba
118	Julia Huamán Quispe	31182956	1.68	-	-	1.68	Huancabamba santa Anita
119	Pio Huamán Cusinga	31189269	1.19	-	-	1.19	Huancabamba santa Anita
120	Victor Pariona Huaraca	31174535	2.42	-	-	2.42	Huancabamba santa Anita
121	Leoncio Abarca Sotaya	31180726	1.41	-	-	1.41	Huancabamba
122	Honorata Lazo Molina	31189493	1.49	-	-	1.49	Huancabamba
123	Santos Quispe Lazo	31122675	3.27	-	-	3.27	Huancabamba
124	Cirilo Astuchao Quispe	31174593	1.50	-	-	1.50	Huinchos
125	Vidal Islachin Quispe	46305408	1.43	-	-	1.43	Huinchos
126	Teresa Islachin Quispe	31174671	1.32	-	-	1.32	Huinchos
127	Aníbal Islachin Quispe	42009036	1.39	-	-	1.39	Huinchos

ALCALDE (a)
Roberto Cocco Quispe

Dirección: Jr. Constitución N° 626 Plaza de Armas Telf.: 093 421144
Web: <http://www.muniandahuaylas.gob.pe> E-mail: info@muniandahuaylas.gob.pe



Gestión 2015 - 2018

MUNICIPALIDAD PROVINCIAL DE ANDAHUAYLAS

"Año del Buen Servicio al Ciudadano"

**Juntos
PODEMOS**

Más...!



**REGISTROS DE SOCIOS DE LA COOPERATIVA AGROINDUSTRIAL TIERRA
ANDINA APURIMAC**

N°	NOMBRES Y APELLIDOS	N° DNI	Quinoa	Avena	Descanso	Total Has	COMUNIDAD
128	Alicia Quispe Cceccaña	71116080	1.13	-	-	1.13	Huinchos
129	Antonia Lazo Quispe	31174731	1.36	-	-	1.36	Huinchos
130	Saturnino Allcca Quispe	31169150	0.82	-	-	0.82	Huinchos
131	Alex Quispe Cceccaña	72092140	1.50	-	-	1.50	Huinchos
132	Fortunato Amau Merino	31168964	1.30	-	-	1.30	Huinchos
133	Gracelina Quispe Hualleca	47416669	0.88	-	-	0.88	Huinchos
134	Yuber Andrada Solano	73416650	1.96	-	-	1.96	Villa Progreso
135	Humberto Ruiz Taype	42543202	0.95	-	-	0.95	Villa Progreso
136	Herminia Abarca Utani	41660667	1.43	-	-	1.43	Villa Progreso
137	Ciriano Illanis Utani	31189646	2.40	-	-	2.40	Villa Progreso
138	Honorato Ruiz Taype	41801032	1.40	-	-	1.40	Villa Progreso
139	Andrea Huasco Ruiz	31121172	1.58	-	-	1.58	Villa Progreso
140	Emilio Andrada Utani	31180597	2.75	-	-	2.75	Villa Progreso
141	Marcelino Abarca Utani	31189445	1.88	-	-	1.88	Villa Progreso
142	Feliciano Rojas Quispe	31163478	1.96	-	-	1.96	Villa Progreso
143	Octavio Supanta Aparco	31121390	1.47	-	-	1.47	Huaracco - Occo
144	Edwin Vega Merino	43440348	1.58	-	-	1.58	Huaracco - Occo
145	Donato Pumapillo Barboza	31189732	1.70	-	-	1.70	Huaracco - Occo
146	Adolfo Supanta Pumapillo	44952266	5.28	-	-	5.28	Huaracco - Occo
147	Avelina Diaz Taype	41092791	0.96	-	-	0.96	Sucaraylla

MUNICIPALIDAD PROVINCIAL DE ANDAHUAYLAS

Roberto Cossa Quispe
 ALCALDE (e)

Dirección: Jr. Constitución N° 826 Plaza de Armas Telf.: 083 421144
 Web: <http://www.muniandahuaylas.gob.pe> E-mail: info@muniandahuaylas.gob.pe



Gestión 2015 - 2018

MUNICIPALIDAD PROVINCIAL DE ANDAHUAYLAS

"Año del Buen Servicio al Ciudadano"

Juntos
PODEMOS

Más...!



REGISTROS DE SOCIOS DE LA COOPERATIVA AGROINDUSTRIAL TIERRA ANDINA APURIMAC

N°	NOMBRES Y APELLIDOS	N° DNI	Quinua	Avena	Descanso	Total Has	COMUNIDAD
148	Delia Quispe Cuaresma	43329375	1.75	-	-	1.75	Sucaraylla
149	Lázaro Huaraca Vega	40998292	6.34	-	-	6.34	Sucaraylla
150	Octavio Pocco Maytan	31165990	3.66	-	-	3.66	Pataaccocha
151	Edmundo Pocco Maytan	31174632	1.45	-	-	1.45	Pataaccocha
152	Armando Pocco Maytan	45112947	1.13	-	-	1.13	Pataaccocha
153	Mery Pocco Rojas	71926056	1.02	-	-	1.02	Pataaccocha
154	Hermenegildo Sánchez Perales	31192804	2.35	-	-	2.35	Pataaccocha
155	Cirilo Merino Quispe	31187113	1.55	-	-	1.55	Pataaccocha
156	Mercedes Taype Kana	31189383	0.97	-	-	0.97	Ccacce
157	Teodora Fernández Huamán	31180428	1.02	-	-	1.02	Sacclaya
158	Dionicio Abarca Sotaya	31180873	1.35	-	-	1.35	Huancabamba
159	Delia Vega Aiquipa	31176962	1.13	-	-	1.13	Villa progreso

MUNICIPALIDAD PROVINCIAL DE ANDAHUAYLAS
 ALCALDE
 Roberto Costa Quirope

Dirección: Jr. Constitución N° 626 Plaza de Armas Telf: 083 421144
 Web: <http://www.muniandahuaylas.gob.pe> E-mail: info@muniandahuaylas.gob.pe

ENTREVISTA AL COORDINADOR REGIONAL DEL PDTS-VRAEM

1. ¿Para usted a quiénes se podría considerar como una asociación?
 - a un grupo de personas con fines comunes y objetivos para desarrollar sus actividades agropecuarias
 - agrupación de familias que tienen una misma dedicación a la siembra de un grano

2. ¿Cuáles son las fortalezas de las asociaciones dedicadas al cultivo de granos?
 - tienen determinado su producción
 - tienen un producto en común
 - que el producto tenga mercado
 - desarrollan el valor agregado

3. ¿Cuáles son las oportunidades de las asociaciones dedicadas al cultivo de granos?
 - Mercado externo demande estos productos
 - los demandantes por ser un producto muy parecido lo adquieren con más facilidad de decisión

4. ¿Qué debilidades presentan las asociaciones dedicadas al cultivo de granos?
 - La organización entre los socios
 - No sacan el producto oportunamente
 - No atienden al mercado tanto en calidad
 - Vías de acceso que no están en condiciones para llevar el producto al mercado

5. ¿Qué amenazas tienen las asociaciones dedicadas al cultivo de granos?
 - Fluctuación de precios en el mercado
 - No hay una planificación en la siembra de los productos
 - los demandantes no valoran los granos andinos en términos de precios y



6. ¿Qué diferencias se encuentra entre un grupo de personas unidas para lograr un objetivo en común y una asociación legalmente constituida?

Asociación legalmente constituida.

- tienen un reconocimiento en la sociedad como organización que tributa impuestos
- Son posibles de pagar impuestos para la recaudación de impuestos
- tienen la posibilidad de tener marcas y señas, certificaciones



MATRIZ FODA REALIZADA CON APOYO DEL REPRESENTANTE DE LA COOPERATIVA AGROINDUSTRIAL TIERRA ANDINA.

FODA		F	FORTALEZAS	O	OPORTUNIDADES	
			F1	Familias comprometidas con el trabajo	O1	Mercado internacionales demandan el producto (C.A.)
			F2	Las familias tienen extensiones suficientes para el cultivo de quinua	O2	Empresas acopiadoras que en la misma demandan la siembra
			F3	Mercado fijo para la venta del producto (C.A.)	O3	Mejoran la calidad de vida de las familias
			F4	Capacitaciones y seguimiento por parte de la cooperativa	O4	
D	DEBILIDADES	F+D	ESTRATEGIAS	O+D	ESTRATEGIAS	
D1	La formalización aun no es exitosa como D.Socios	F1+	Formalización de D.Socios para lograr un trabajo en equipo	O1+	obtener una personería jurídica para lograr una combinación	
D2	La visión de trabajo en equipo	F4+	obtener condiciones necesarias para un almacenamiento adecuado	O2+	trabajen en equipo y a cubrir la demanda del H.	
D3	Falta de condiciones físicas de almacenamiento					
D4						
A	AMENAZAS	F+A	ESTRATEGIAS	O+A	ESTRATEGIAS	
A1	Estaciones del clima cambiante	F1+	El compromiso apoyo en la percepción de la producción	O1+	Mercados fijos y mayor demanda	
A2	La no estabilidad económica del país	F3+	producción exacta para la venta al demandante.	O3+	Incrementar los ingresos	
A3	tipo de cambio del dólar	D2		D3		
A4						

COOPERATIVA AGROINDUSTRIAL TIERRA ANDINA
 Ing. Víctor César Obando
 DIRECTOR GENERAL

