



UNAP



**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y DE NEGOCIOS
MAESTRÍA EN GESTIÓN PÚBLICA**

TESIS

**GESTIÓN DE PROCOMPITE Y EL DESARROLLO COMPETITIVO DE LOS
PRODUCTORES DE LA REGIÓN LORETO 2022**

**PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE MAESTRA EN
GESTIÓN PÚBLICA**

PRESENTADO POR: ROSA BEHTI RAMÍREZ DEL AGUILA

ASESOR: LIC. ADM. VÍCTOR RAÚL REÁTEGUI PAREDES, DR.

IQUITOS, PERÚ

2023



UNAP



**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y DE NEGOCIOS
MAESTRÍA EN GESTIÓN PÚBLICA**

TESIS

**GESTIÓN DE PROCOMPITE Y EL DESARROLLO COMPETITIVO DE LOS
PRODUCTORES DE LA REGIÓN LORETO 2022**

**PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE MAESTRA EN
GESTIÓN PÚBLICA**

PRESENTADO POR: ROSA BEHTI RAMÍREZ DEL AGUILA

ASESOR: LIC. ADM. VÍCTOR RAÚL REÁTEGUI PAREDES, DR.

IQUITOS, PERÚ

2023



UNAP

Escuela de Postgrado
"Oficina de Asuntos
Académicos"

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS

N°114-2023-OAA-EPG-UNAP

En Iquitos, en la plataforma virtual institucional de la Escuela de Postgrado (EPG) de la Universidad Nacional de la Amazonía Peruana (UNAP), a los veintiocho días del mes de setiembre de 2023 a horas 11:00 a.m., se dio inicio a la sustentación de la tesis denominada **"GESTIÓN DE PROCOMPITE Y EL DESARROLLO COMPETITIVO DE LOS PRODUCTORES DE LA REGIÓN LORETO 2022"**, aprobado con Resolución Directoral N°1201-2023-EPG-UNAP, presentado por la egresada **ROSA BEHIT RAMÍREZ DEL ÁGUILA**, para optar el **Grado Académico de Maestra en Gestión Pública**, que otorga la UNAP de acuerdo a la Ley Universitaria 30220 y el Estatuto de la UNAP.

El jurado calificador designado mediante Resolución Directoral N°1101-2023-EPG-UNAP, está conformado por los profesionales siguientes:

Lic. Adm. Víctor Arturo Jesús Castillo Canani, Dr.	(Presidente)
Econ. María Josefa López Macedo, Dra.	(Miembro)
Econ. Mario André López Rojas, Mgr.	(Miembro)

Después de haber escuchado la sustentación y luego de formuladas las preguntas, éstas fueron respondidas: **SATISFACTORIAMENTE**

Finalizado la evaluación; se invitó al público presente y a la sustentante abandonar el recinto; y, luego de una amplia deliberación por parte del jurado, se llegó al resultado siguiente:

La sustentación pública y la tesis han sido: **APROBADA** con calificación **BUENA (14)**.

A continuación, el presidente del Jurado da por concluida la sustentación, siendo las **12.30 pm** del veintiocho de setiembre de 2023; con lo cual, se le declara a la sustentante **APTO**, para recibir el **Grado Académico de Maestra en Gestión Pública**.

Lic. Adm. Víctor Arturo Jesús Castillo Canani, Dr.
Presidente

Econ. María Josefa López Macedo, Dra.
Miembro

Econ. Mario André López Rojas, Mgr.
Miembro

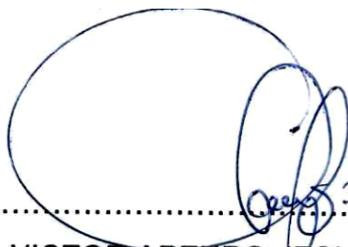
Lic. Adm. Víctor Raúl Reátegui Paredes, Dr.
Asesor

Somos la Universidad licenciada más importante de la Amazonía del Perú, rumbo a la acreditación

Calle Los Rosales cuadra 5 s/n. San Juan Bautista, Maynas, Perú
Teléfono: (5165) 261101 Correo electrónico: postgrado@unapiquitos.edu.pe www.unapiquitos.edu.pe



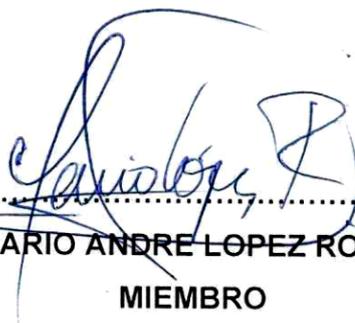
**TESIS APROBADA EN SUSTENTACIÓN PÚBLICA EL 28 DE SETIEMBRE
DEL 2023 EN LA PLATAFORMA VIRTUAL INSTITUCIONAL DE LA
ESCUELA DE POSTGRADO DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA
AMAZONÍA PERUANA, EN LA CIUDAD DE IQUITOS-PERÚ**



.....
LIC. ADM. VICTOR ARTURO JESUS CASTILLO CANANI, DR.
PRESIDENTE



.....
ECON. MARIA JOSEFA LOPEZ MACEDO, DRA.
MIEMBRO



.....
ECON. MARIO ANDRE LOPEZ ROJAS, MGR.
MIEMBRO



.....
LIC. ADM. VÍCTOR RAÚL REÁTEGUI PAREDES, DR.
ASESOR

NOMBRE DEL TRABAJO	AUTOR
EPG_MAESTRÍA_TESIS_RAMIREZ DEL A GUILA.pdf	ROSA BEHTI RAMIREZ DEL AGUILA

RECUENTO DE PALABRAS	RECUENTO DE CARACTERES
10086 Words	53823 Characters

RECUENTO DE PÁGINAS	TAMAÑO DEL ARCHIVO
44 Pages	1.2MB

FECHA DE ENTREGA	FECHA DEL INFORME
Jun 15, 2023 11:11 AM GMT-5	Jun 15, 2023 11:11 AM GMT-5

● **20% de similitud general**

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

- 16% Base de datos de Internet
- 3% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de Crossref
- Base de datos de contenido publicado de Crossref
- 14% Base de datos de trabajos entregados

● **Excluir del Reporte de Similitud**

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

**“A Dios por darme fuerza,
talento y luz divina para iniciar y
culminar la presente tesis”**

AGRADECIMIENTO

“A mis padres Gregorio y Marcelina que me dieron la vida, me inculcaron valores, hoy son ángeles que me iluminan y gozan de la Paz eterna”

“A mi esposo Eduardo e hijos Iris Julliana, Jury Karem y Russell Eduardo por ser mis amores, mi inspiración, motivación y estímulo para seguir adelante”

“A mis profesores de la Maestría en Gestión Pública que, con sus eficientes e ilustres enseñanzas, logré con éxito mis conocimientos y la aplicación en la presente tesis de investigación”.

“Al Asesor de mi tesis Dr. Víctor Raúl Reátegui Paredes, un talento humano, por su liderazgo, sabias enseñanzas, paciencia, dedicación y mucha responsabilidad, mi reconocimiento y eterna gratitud”.

“A los Funcionarios de la GRDE-GOREL: Eco. Javier Shupingahua Tangoa y Blgo. Surecht Alberto Ruíz Ramos por las facilidades brindadas, y en especial a la Br. Cherly Ramírez Buendía, por el apoyo en el trabajo de campo”.

Frase Célebre:

“No juzgues cada día por la cosecha que has obtenido sino por las semillas que has plantado”.

Robert Louis Stevenson

ÍNDICE DE CONTENIDOS

	Páginas
Carátula	i
Contracarátula	ii
Acta de sustentación	iii
Jurado	iv
Resultado del informe de similitud	v
Dedicatoria	vi
Agradecimiento	vii
Índice de contenidos	viii
Índice de tablas	ix
Índice de gráficos	x
Resumen	xi
Abstract	xii
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO	4
1.1. Antecedentes	4
1.2. Bases teóricas	7
1.3. Definición de términos básicos	11
CAPÍTULO II: VARIABLES E HIPÓTESIS	14
2.1 Variables y su operacionalización	14
2.2 Formulación de la hipótesis	16
CAPÍTULO III: METODOLOGÍA	17
3.1. Tipo y diseño de la investigación	17
3.2. Población y muestra	17
3.3. Técnicas e instrumentos	19
3.4. Procedimientos de recolección de datos	20
3.5. Técnicas de procesamiento y análisis de los datos	20
3.6. Aspectos éticos	21
CAPÍTULO IV: RESULTADOS	22
CAPÍTULO V: DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS	35
CAPÍTULO VI: PROPUESTA	38
CAPÍTULO VII: CONCLUSIONES	41
CAPÍTULO VIII: RECOMENDACIONES	42
CAPÍTULO IX: REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	43
ANEXOS	
1. Matriz de consistencia.	
2. Matriz de operacionalización de variables.	
3. Instrumentos de recolección de datos.	
4. Estadística complementaria.	
5. Consentimiento informado de participación en proyecto de investigación.	

ÍNDICE DE TABLAS

	Páginas
Tabla N°1	Gestión de procompite 22
Tabla N°2	Fase de autorización 23
Tabla N°3	Fase de implementación 24
Tabla N°4	Fase de ejecución 25
Tabla N°5	Desarrollo competitivo 26
Tabla N°6	Productividad 27
Tabla N°7	Mercado 28
Tabla N°8	Tecnología 29
Tabla N°9	Prueba de normalidad 31
Tabla N°10	Relación entre gestión de procompite y el desarrollo competitivo 31
Tabla N°11	Relación entre la fase de autorización y el desarrollo competitivo 32
Tabla N°12	Relación entre la fase de implementación y el desarrollo competitivo 33
Tabla N°13	Relación entre la fase de ejecución y el desarrollo competitivo 33

ÍNDICE DE GRÁFICOS

		Páginas
Gráfico N°1	Gestión de procompite	22
Gráfico N°2	Fase de autorización	23
Gráfico N°3	Fase de implementación	24
Gráfico N°4	Fase de ejecución	25
Gráfico N°5	Desarrollo competitivo	27
Gráfico N°6	Productividad	28
Gráfico N°7	Mercado	29
Gráfico N°8	Tecnología	30

RESUMEN

Se realizó una investigación con el fin de determinar la relación entre gestión de procompite y el desarrollo competitivo de los productores de la Región Loreto 2022. El estudio fue descriptivo y correlacional, en donde los datos recolectados se analizaron y describieron. Además, fue un diseño no experimental, no se manipularon las variables. La población de estudio estuvo conformada por 1030 productores, de los cuales 280 fueron seleccionados para la realización de una encuesta acompañada de un cuestionario para recabar los datos. Obteniendo los siguientes resultados que, la gestión de procompite es percibido como regular por el 27%, pues el programa a veces les brinda infraestructura, equipos de trabajo, insumos o materiales para su actividad productiva. Respecto al desarrollo competitivo fue percibido como regular por 28%, dado que a veces emplean estrategias de ventas para entrar a nuevos mercados. Finalmente se concluyó que existe una relación significativa entre gestión de procompite y el desarrollo competitivo, información que ha sido corroborada por el coeficiente de correlación de 0,832, la misma que es positiva considerable y cuenta con una significancia (bilateral) al nivel 0.01. Asimismo, se establece una relación positiva considerable entre la dimensión fase de autorización ($r= 0.716$; $p= 0.000$) y la fase de ejecución ($r= 0.764$; $p= 0.000$), y la dimensión fase de implementación obtuvo un coeficiente de correlación de 0.705, la cual es positiva media, con el desarrollo competitivo.

Palabras clave: Gestión, Desarrollo competitivo.

ABSTRACT

An investigation was carried out in order to determine the relationship between procompite management and the competitive development of producers in the Loreto 2022 Region. The study was descriptive and correlational, where the collected data were analyzed and described. In addition, it was a non-experimental design, the variables were not manipulated. The study population consisted of 1030 producers, of which 280 were selected to carry out a survey accompanied by a questionnaire to collect data. Obtaining the following results, the management of procompite is perceived as regular by 27%, since the program sometimes provides them with infrastructure, work equipment, supplies or materials for their productive activity. Regarding competitive development, it was perceived as regular by 28%, given that they sometimes use sales strategies to enter new markets. Finally, it was concluded that there is a significant relationship between procompite management and competitive development, information that has been corroborated by the correlation coefficient of 0.832, which is considerable positive and has a significance (bilateral) at level 0.01. Likewise, a positive relationship is established between the dimension phase of authorization ($r = 0.716$; $p = 0.000$) and the phase of execution ($r = 0.764$; $p = 0.000$), and the dimension phase of implementation obtained a correlation coefficient of 0.705, which is positive average, with the competitive development.

Keywords: Management, Competitive development.

INTRODUCCIÓN

A nivel internacional, el uso de tecnología obsoleta, la falta de opciones de financiamiento, la falta de recursos y la capacidad técnica inadecuada son solo algunos de los problemas que enfrentan los productores. En América Latina, Colombia es el quinto productor con una participación que asciende al 2%, un pobre crecimiento que está asociado al bajo nivel de inversiones, inseguridad, infraestructura deplorable, carencia de innovación y desarrollo de la tecnología, financiamiento limitado (Consejo Privado de competitividad, 2018). Sumado a ello, debido al bajo índice de capacitación empresarial y comercial, la baja producción y la deficiente calidad de sus productos, los productores se encuentran restringidos, lo que ha impedido su expansión en el mercado (Carvajal et al., 2019).

En el Perú, muchos productores enfrentan problemas relacionados al bajo nivel de competitividad, falta de fuentes de financiamientos e insuficiente participación del estado, es así que el gobierno, con el propósito de revertir dicha situación, ha desarrollado programas de apoyo y políticas para el sector productivo, a través del financiamiento, capacitación y asistencia técnica. Como el programa procompite, un fondo concursable que promueve la asociatividad, siendo sus beneficiarios los agentes económicos organizados, del sector agrario, pecuario, pesca, turismo, industria y servicios (Ascencio & Velarde, 2022). A su vez financia mediante los gobiernos locales la transferencia de equipo, maquinarias, insumos, infraestructura, materiales y servicios a aquellas áreas en las que la inversión privada es insuficiente para alcanzar el desarrollo competitivo y sostenible de la cadena productiva (Plataforma digital del Estado Peruano, 2020). Sin embargo, en muchas partes del país la gestión de procompite no es eficiente, pues el análisis del mercado y los planes de negocio de los productores y requerimientos no funcionan de forma correcta, además, la integración y la persistencia de los creadores de bienes no son de alto nivel.

Por su parte, la región Loreto, ha evidenciado problemas similares relacionadas a una débil gestión de procompite, que ha afectado el nivel de

desarrollo competitivo de los productores, problemas presentes en la débil articulación con las autoridades locales, retraso en la aprobación del presupuesto, falta de atención a cadenas productivas específicas, escasa difusión de convocatorias, demoras en los requerimientos y en la publicación de ganadores, criterios de evaluación no definidos, problemas en el control de entrega de infraestructura, equipos, insumos y materiales, carente asistencia técnica, deficiente seguimiento y cierre.

Ante el contexto local, se formularon como problema general: ¿Cuál es la relación entre gestión de procompite y el desarrollo competitivo de los productores de la Región Loreto 2022? Así como problemas específicos: 1. ¿Cuál es la relación entre la fase de autorización y el desarrollo competitivo de los productores de la Región Loreto 2022? 2. ¿Cuál es la relación entre la fase de implementación y el desarrollo competitivo de los productores de la Región Loreto 2022? 3. ¿Cuál es la relación entre la fase de ejecución y el desarrollo competitivo de los productores de la Región Loreto 2022?

De la misma forma se estableció como objetivo general: Determinar la relación entre gestión de procompite y el desarrollo competitivo de los productores de la Región Loreto 2022. Al igual que objetivos específicos: 1. Conocer la relación entre la fase de autorización y el desarrollo competitivo de los productores de la Región Loreto 2022. 2. Conocer la relación entre la fase de implementación y el desarrollo competitivo de los productores de la Región Loreto 2022. 3. Conocer la relación entre la fase de ejecución y el desarrollo competitivo de los productores de la Región Loreto 2022.

La presente investigación resultó importante y útil su desarrollo, ya que se abordó un tema destacado en el ámbito empresarial como gestión de procompite y el desarrollo competitivo, teniendo en cuenta que para que un negocio tenga éxito o tenga un futuro brillante en el mercado actual, es crucial equiparnos con todas las herramientas que necesitaremos para tomar las mejores decisiones en el futuro.

En este caso los productores beneficiarios del procompite de la Región Loreto, pues pudieron desarrollar desarrollaron sus actividades sin ningún inconveniente, con la finalidad de evitar que la gestión no afecte el desarrollo competitivo de los productores, esto una vez encontrado el problema, proporcionando información eficaz para que los productores tomen medidas y den solución a las falencias encontradas.

Además, la investigación brindo un aporte académico, esto debido a la información confiable y veraz que se toma de autores con una bibliografía confiable, aparte del conocimiento y experiencia en el tema.

La presente investigación fue viable, debido a que se tuvo a disposición de los recursos humanos y financieros. En los recursos humanos es el apoyo con el que se contó para recoger los datos y la información que se necesitó. En cuanto a los recursos financieros, nos permitió realizar las actividades sin ningún problema, en donde la información que se recolectó fue adquirida a través de la técnica encuesta e instrumento un cuestionario.

Las limitaciones que se ha presentado durante el desarrollo de la investigación, fue la poca información acerca de la primera variable, gestión de procompite, por lo que, se revisaron archivos e información institucional para comprender y referencias todo lo relacionado al programa. Además, la desconfianza por parte de los productores al momento de requerirles información, pues al ser productores son rehaceos al consultar sobre el desarrollo de programas del estado, para ello, se ha precisado la finalidad del estudio y se presentó toda documentación necesaria para dar a conocer que el trabajo solo cumple fines académicos.

CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO

1.1. Antecedentes

En el 2022, se presentó una investigación de tipo básica, nivel descriptivo correlacional y diseño no experimental, donde la población estuvo conformada por 80 beneficiarios. El objetivo de la investigación fue establecer una conexión entre la gestión de proyectos productivos y el crecimiento económico en el distrito de Pachiza. Concluyendo que, la gestión de los proyectos productivos está siendo desarrollada de forma media (65%), asimismo, el desarrollo competitivo económico se encuentra en un nivel medio con el 55%. Así, debido a que el coeficiente de correlación es 0,867 y la significancia es 0,000, se evidencia que existe una relación positiva y significativa entre las variables, indicando que la gestión de proyectos productivos incide en el desarrollo de la competencia económica (Jimenez, 2022).

En el 2022, se realizó una pesquisa que opto por ser de tipo aplicada, diseño no experimental, que contó con 50 miembros de la Cooperativa Agropecuaria "Díaz del Prado", Asociación Provincial de Ganaderos Fleckviech-Simental Cutervo, con el propósito de evaluar el efecto de la gestión de proyectos productivos en el progreso de la agricultura y la ganadería de esa provincia. Se concluye que, hubo una baja significancia de 4.1% entre la gestión de proyectos en el sector agropecuario para impactar en su desarrollo, esto se explica por la lentitud con la que se asignan los presupuestos públicos de acuerdo a las necesidades, sin evaluar las prioridades y sin buscar el mayor beneficio para la población (Tan, 2022).

En el 2021, se presentó una investigación de tipo básico, enfoque cuantitativo y diseño no experimental, cuya población fue 92 beneficiarios. El objetivo general fue verificar si la aplicación del programa procompite contribuía a mejorar la competitividad de los pescadores artesanales del distrito de Ilo en 2021. Se concluye, que la

implementación de dicho programa en los pescadores beneficiarios ha repercutido en un nivel alto con un 32,4%, mientras que la competitividad solo alcanzó un 32,4% siendo regular. Donde se encontró una correlación positiva débil ($r=0,392$) entre la implementación de las variables del programa procompite y la competitividad de los pescadores artesanales del distrito de Ilo, 2021, lo cual tuvo efectos positivos, pues se observa un mejoramiento en su desarrollo (Huacca, 2021).

En el año 2021, se desarrolló una pesquisa que optó por ser de tipo descriptiva correlacional, bajo un diseño no experimental, cuya población fue 39 planes de negocio. Se buscó establecer la conexión del programa procompite con la innovación tecnológica del sector agrícola de la región Amazonas. En conclusión, se evidenció que el programa ejecutado es adecuada (64%), igualmente la innovación tecnológica se viene desarrollando de forma adecuada con un 58%, lo que significa que existe una conexión significativa entre las variables, además, el uso de tecnología en las líneas de producción es adecuado; Existe una débil conexión entre el programa procompite y el uso de tecnología en asociaciones, cooperativas y comunidades campesinas de la Región Amazonas. Esto se puede constatar con un bajo coeficiente de Correlación de Pearson de 0,026 y un nivel de significancia de 0,873, que es superior al 5% (Cruz, 2021).

En el 2021, se realizó un informe de tipo descriptivo, enfoque cualitativo y diseño no experimental, la población estuvo compuesta por 22 beneficiarios del programa. Se llevó a cabo una evaluación del Programa de Fomento a la Agricultura, Componente de Capitalización Productiva Agrícola "Agricultura Protegida" de la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural con el fin de examinarlo. Concluyendo que, el programa en ejecución tuvo un impacto positivo en cuestión al apoyo a los productores, promover la producción, productividad, desarrollo competitivo y al mismo tiempo empleo, por medio de un traspaso de tecnología y generación de la producción de entornos controlados para aumentar los ingresos de los agricultores, por otra parte, concerniente a

la operatividad del programa en las entregas de los recursos a los beneficiarios es deficiente, mientras en el cumplimiento de los reglamentos internos el trabajo es eficaz (Canchola, 2021).

En el 2020, se llevó a cabo un estudio descriptivo, con un enfoque cuantitativo y un diseño no experimental, en el cual la muestra estuvo conformada por 66 agricultores. Su objetivo fue determinar la proporción de las acciones de las estrategias de procompite que tienen una relación significativa con el aumento de la competitividad alcanzado por los productores beneficiarios del distrito de Ite (agentes económicos organizados). Se concluye, que las actividades implementadas por procompite para la participación de los productores resalto más la capacitación en producción 77,3%, el 25,8% concerniente al manejo de maquinarias y equipos; además, existe una relación significativa entre las estrategias implementada procompite y la competitividad conseguida por los productores beneficiario son el 18,8% (Gutiérrez, 2020).

En el 2019, se realizó un estudio de tipo aplicada, enfoque cualitativa y cuantitativa, diseño no experimental, con una muestra de 3 funcionarios de la Gerencia Regional de Desarrollo Económico – Sub Gerencia de Mypes y Competitividad y 5 beneficiarios del procompite. se buscó identificar los factores de sostenibilidad de los proyectos productivos promovidos por los OEA y financiados por procompite. Se llevó a cabo un examen de las características de la aplicación de la política, cuál era el compromiso de las autoridades y cómo la vivían los beneficiarios. En conclusión, si bien la implementación de este proyecto mejoró los niveles de rentabilidad y competitividad de las ideas productivas, se detectaron fallas en su ejecución por el insuficiente compromiso de los beneficiarios (Acuña, 2019).

1.2. Bases teóricas

1.2.1. Gestión procompite

Según Fayol (1983) en su teoría de gestión considerado como el padre de la administración citado por Martínez et al. (2020) indican principios de la organización científica del trabajo desarrollado por los gerentes a fin de llevar por un buen camino más eficiente la administración, la teoría está basada en cómo debe interactuar la dirección con los empleados. En la teoría de Fayol menciona los elementos básicos de la gestión, y son: a) La planificación implica anticipar el futuro, crear un plan de acción detallado e identificar los objetivos y propósitos de la actividad. b) Organizar es el proceso de establecer un marco administrativo que une los recursos humanos y no humanos para operar cooperativamente. c) El proceso de dar órdenes y dirección de un superior a un subordinado se denomina mando. d) Coordinación; una organización tiene varias divisiones. El control, en este contexto, se refiere a contrastar el desempeño real de la organización con su nivel deseado de desempeño.

Según la Ley de procompite – Ley N°31502 (2022) realiza modificaciones a la Ley N°29337 (2021), Art. 2, 3 y 4, regulan medidas para respaldar la competitividad productiva, fortaleciendo sus iniciativas a través del desarrollo, adaptación, mejora de negocios competitivos, negocios rentables o transferencia de tecnología y financiamiento; son ejecutados mediante procesos concursables y obligatorias en cada periodo presupuestal a través de los gobiernos regionales y locales.

Ley N° 29337 (2021) que aprueba la administración del impulso empresarial de procompite buscando la ejecución de iniciativas que buscan mejorar la competitividad, por ser un plan clave para el Estado, se ha establecido un fondo concursable para cofinanciar propuestas exitosas de desarrollo, adaptación, mejora o transferencia de tecnología en beneficio de las organizaciones beneficiarias del programa.

Además, el Decreto Supremo N° 001 (2021) PRODUCE, menciona las categorías de las procompite, el cual se encuentra clasificado de la siguiente manera: 1) Categoría A. En esta categoría están las cadenas productivas siendo identificada en donde la inversión es insuficiente, representando como un pequeño de grupo de 10 asociados como mínimo, con una inversión de S/. 80 a S/. 160 mil soles. 2) Categoría B. En esta categoría, 2 socios como mínimo, se cofinancia las propuestas productivas con una inversión de S/. 80 a S/. 350 mil soles, 3) Categoría C. Aquí integran un aproximado de 20 socios como mínimo, con una inversión de S/. 110 mil y S/. 1 mil soles, los cuales desarrollan negocios de alguna de las cadenas productivas priorizadas, llevando una duración de al menos un año, con unas ventas anuales entre 5 UIT y 1000 UIT.

De acuerdo al Ministerio de Producción (2021), la gestión de procompite se desarrolla mediante de tres fases: i) Autorización. Esta etapa comienza con la aprobación del presupuesto y termina con la recopilación de datos, que finalmente se guardarán. ii) Implementación. Inicia con la disposición del grupo asesor de evaluación, planificación y aprobación de las bases y se cierra el círculo en el área de los códigos notables. iii) Ejecución. Esta fase establece los compromisos adquiridos por el gobierno y los asesores financieros involucrados durante el desarrollo del plan de negocios deben ser establecidos.

1.2.2. Desarrollo competitivo

Según Velásquez (2006) en su teoría desarrollo empresarial, citado por Carrillo-Rosero et al. (2019) mencionan que es un proceso de cambio positivo en los empresarios, concentrarse en cambiar a otros para que se ayuden unos a otros, de manera amistosa, justa, concentrarse de manera integral en las organizaciones, lo que aumenta la motivación, la confianza y la ejecución de sus seguidores, el autor señala que el liderazgo en el desarrollo empresarial sugiere una forma de abordar la visión para avanzar en la conducta de los seguidores, despertando la

capacidad de aceptar las perspectivas que deciden la cultura organizacional, favoreciendo el cambio organizacional.

El desarrollo competitivo es la forma creativa en que los grupos directivos estructuran los intercambios con sus clientes y proveedores. Una empresa tiene una ventaja comercial en caso de que los intercambios imaginativos le permitan vencer continuamente a la competencia y obtener ventajas financieras más prominentes (Arévalo y Alejandro, 2019). La competencia entre empresas que ofrecen bienes y servicios comparables es lo que impulsa el crecimiento de las ventas, las ganancias y la participación de mercado (Barreras, 2019). Similar a esto, la competitividad de una empresa se refiere a su habilidad para crecer, mejorar y desarrollarse en un entorno económico específico.

Ante lo expuesto por Nadtochii (2020) manifiesta la importancia del desarrollo competitivo permite que una empresa se mantenga en pie y logre alcanzar las metas y objetivos que se proponga. Lograr una competitividad empresarial avanzada es la clave para que una empresa alcance el éxito. Esto implica la ejecución correcta de tareas, la puesta en práctica de estrategias y la consecución de los objetivos comerciales establecidos. Para lograrlo, es necesario tener una visión clara del entorno, así como una habilidad para adaptarse a los cambios.

El desarrollo competitivo está conformado por los siguientes factores, y son: i) Capacidad directiva. Refiere a la capacidad de autoridad y liderazgo que posee el jefe o el equipo directivo, así como los encargados de cada área. En caso de que este factor presente fallas o dificulte la asignación de los roles debido a los paneles de control, las circunstancias no serán constantes ni útiles para el desarrollo empresarial. ii) Distinción de funciones en la producción o prestación de servicios. Para lograr la máxima productividad, es crucial distinguir claramente entre obligaciones y responsabilidades, que es un componente relacionado con la organización y el servicio al cliente. iii) La conexión entre precio y calidad. La organización que no presenta

ningún problema con este componente, que es un factor clave a la hora de investigar la competitividad a nivel económico, es plenamente consciente de los costes, beneficios y riesgos asociados a la fabricación, distribución y comercialización de productos. iv. Los recursos en tecnología son las marcas son muy competitivas en el mercado y también utilizan tecnología de punta o técnicas modernas de marketing. v) La capacidad de innovar. Esta parte puede tener una influencia en cada etapa de la evolución de una organización. vi) Capacidades del capital humano. Esta variable permite llevar a cabo las actividades principales y ofrecer las mayores interacciones con los usuarios. vii) Recursos financieros. Factor muy importante en el desarrollo competitivo empresarial, pues ayuda atender las necesidades de infraestructura y mantener un buen capital humano (Cahuana, 2019).

El desarrollo competitivo de la producción agraria de acuerdo al Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego (2021), consiste en la capacidad de mejorar y expandir la presencia en varios mercados, y, al mismo tiempo, elevar el nivel de vida de los agricultores, para lograrlo es necesario integrar y capacitar nuevas tecnologías en la producción agraria. Dado a ello, la competitividad está determinada por tres elementos: a) Productividad, consiste en el desarrollo de eficiencia en los recursos utilizado para su producción en un determinado plazo, asimismo, la eficacia de los resultados propuestos, la calidad y cantidad de productos. b) Mercado, consiste en la accesibilidad de los productores ingresen a nuevos mercados mediante las asociaciones y programas que el estado brinda, lo cual mejora los canales de distribución de sus productos para que los clientes reciban una mercancía mejorada. c) Tecnología, consiste en la implementación de tecnología avanzada para mejorar su producción.

1.3. Definición de términos básicos

Beneficiarios. Los beneficiarios son personas o entidades designadas para recibir los beneficios de la propiedad de otra persona, o por el estado (Acuña, 2019).

Capacidad directiva. Es la capacidad el conocimiento que posee una persona en una posición gerencial para cumplir con algunas actividades o tareas gerenciales específicas (Arévalo y Alejandro, 2019).

Capital humano. Alude al valor monetario de la educación y capacitación de un trabajador. Los empleadores aprecian rasgos como la lealtad y la puntualidad, así como activos como la educación, la formación, el intelecto, las habilidades y la salud. Todos estos rasgos están incluidos en el capital humano (Barreras, 2019).

Crecimiento económico. es el aumento sostenido en el nivel de actividad económica que permite una mayor producción de bienes y servicios. Está medido generalmente por el Producto Interno Bruto (PIB) de un país (Cahuana, 2019).

Competitividad. Esta consiste en la capacidad de la organización para ofrecer un mejor valor a los clientes que los competidores. Una parte clave de toda actividad empresarial, en la que el marketing juega un papel fundamental, es la búsqueda de una ventaja competitiva sostenible (Canchola, 2021).

Desarrollo competitivo. Se refiere a la estrategia de una empresa para crear y mantener una ventaja competitiva en el mercado, esta ventaja puede ser un producto mejorado, un costo más bajo o una mejor ubicación (Carrillo-Rosero et al., 2019).

Ejecución. Es la realización o puesta en práctica algún plan de acción ante un delito o infracción cometido por una persona (Cruz, 2021).

Innovación tecnológica. Los nuevos bienes (innovaciones de productos) o los procedimientos en uso (innovaciones de procesos) que se han lanzado al mercado constituyen avances técnicos de productos implementados (Gutiérrez, 2020).

Presupuestos públicos. son los planes financieros anuales que preparan y aprueban los gobiernos para asignar recursos a sus programas, proyectos y actividades. Estos planes se basan en los ingresos previstos y los gastos programados para el año fiscal (Huacca, 2021).

Marketing. El marketing es el proceso de crear, comunicar y entregar valor a los clientes y administrar las relaciones con los clientes de manera que beneficie a la organización y sus partes interesadas. Implica investigar, promover, vender y distribuir productos o servicios a un público objetivo (Jimenez, 2022).

Procompite. Según los integrantes de la organización, es una táctica primordial del Estado crear un fondo para cofinanciar sus proyectos creativos (Decreto Supremo N° 001-2021-PRODUCE, 2021).

Productividad. Las medidas de productividad se representan con frecuencia como una relación entre un producto agregado y un insumo único o un insumo adicional utilizado en un proceso de producción. La productividad es la eficiencia de la producción de productos o servicios indicada por alguna métrica (Nadtochii, 2020).

Análisis de rentabilidad: examina los ingresos, gastos y costos de una inversión para conocer la rentabilidad esperada y los riesgos asociados. Esto puede ayudar a los inversionistas a tomar decisiones informadas acerca de si es rentable invertir en un proyecto o no (Ministerio de la Producción, 2021).

Sostenibilidad. Es el equilibrio entre la satisfacción de las necesidades humanas y el mantenimiento de los ecosistemas, por lo que se refiere a la capacidad de un sistema para sostenerse a largo plazo sin degradar el medio ambiente ni afectar la salud humana. (Tan, 2022).

CAPÍTULO II: VARIABLES E HIPÓTESIS

2.1 Variables y su operacionalización

Variables

Variable 1: Gestión de procompite

Variable 2: Desarrollo competitivo

Definición conceptual:

Gestión de procompite. Según el Ministerio de Producción (2021) señala que esta es una prioridad en la agenda del gobierno, la cual consta de una fuente de financiamiento que puede ser aplicada para contribuir a proyectos productivos (planes de negocios) con el objetivo de elevar la competitividad de las cadenas productivas a través del desarrollo, adecuación, mejoramiento o transferencia de tecnología.

Desarrollo competitivo. Es indispensable mantener y mejorar la involucración en diferentes ámbitos de comercio, de manera que se ejerza una influencia positiva en el nivel de vida de los productores, para que la producción agrícola sea competitiva (Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego, 2021).

Definición operacional:

Gestión de procompite. La variable será evaluada bajo las tres fases de gestión de procompite establecida por el Ministerio de Producción (2021), lo cual esta agrupada por 14 indicadores.

Desarrollo competitivo. El desarrollo competitivo de la producción agraria se evaluará bajo 3 elementos: Productividad, Mercado y Tecnología (Grozo, 2020).

Dimensiones e indicadores

Gestión de procompite

Fase de autorización

- Articulación con autoridades locales
- Sistema
- Aprobación de presupuesto
- Priorización de cadenas productivas

Fase de implementación

- Difusión de la convocatoria del procompite
- Requerimientos
- Criterios de evaluación
- Publicación de los ganadores

Fase de ejecución

- Suscripción de Acuerdos de Cofinanciamiento
- Adquisición de bienes, servicios y construcción de infraestructura
- Entrega de infraestructura, equipos de trabajo, insumos y materiales
- Asistencia técnica
- Seguimiento
- Cierre del procompite

Desarrollo competitivo

Productividad

- Eficiencia de los recursos
- Eficacia de los resultados
- Calidad y cantidad de productos

Mercado

- Accesibilidad a mercados
- Asociatividad
- Canales de distribución
- Satisfacción de clientes

Tecnología

- Maquinaria
- Uso de equipos informáticos
- Innovación de sistemas de control
- Acceso a Internet

Instrumentos: Se utilizará el cuestionario para la variable 1 y 2, la cual estará compuesta los indicadores correspondientes a cada una, bajo una escala de tipo Likert.

2.2 Formulación de la hipótesis

Hipótesis general

Hi: Existe relación significativa entre gestión de procompite y el desarrollo competitivo de los productores de la Región Loreto 2022.

Hipótesis específicas

Hi₁: La relación es positiva considerable entre la fase de autorización y el desarrollo competitivo de los productores de la Región Loreto 2022.

Hi₂: La relación es positiva considerable entre la fase de implementación y el desarrollo competitivo de los productores de la Región Loreto 2022.

Hi₃: La relación es positiva considerable entre la fase de ejecución y el desarrollo competitivo de los productores de la Región Loreto 2022.

CAPÍTULO III: METODOLOGÍA

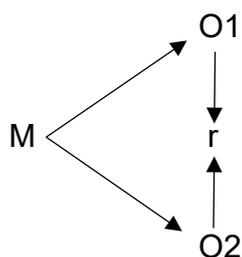
3.1. Tipo y diseño de la investigación

El Consejo Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación Tecnológica (2018) menciona que el tipo de indagación que optó es Aplicada, ya que buscó incluir de nuevos argumentos teóricos sobre las variables en estudio, concerniente a las teorías que apoyan la evaluación de la gestión de procompite y el desarrollo competitivo lo cual se tomaron a autores una experiencia alta y conocimientos respecto a ellas.

Concerniente al nivel del estudio fue descriptivo correlacional, lo cual midió el desenvolvimiento de las variables, ahondando en el análisis sobre en la manera que se relaciona la gestión procompite y el desarrollo competitivo, con el fin de poder describir el nivel de las mismas (Hernández-Sampieri y Mendoza, 2018).

Además, el diseño fue no experimental, ya se observó y examinó el fenómeno en su entorno natural sin manipular de forma adrede a las variables (Hernández-Sampieri y Mendoza, 2018).

Esquema del diseño:



Dónde:

M: Muestra del estudio.

O₁: Gestión procompite

O₂: Desarrollo competitivo

r: Relación estadística entre las variables evaluadas.

3.2. Población y muestra

Población de estudio: Se trata de un conjunto de individuos, objetos o elementos que comparten una serie de características comunes entre sí. se llevó a cabo entre una población de 1030 individuos, los cuales eran

los beneficiarios de nueve asociaciones que habían participado en el programa procompite. Estos datos fueron proporcionados por la Gerencia Regional de Desarrollo Económico del Gobierno Regional de Loreto.

Tamaño de la muestra de estudio: Debido a que la proporción de la población estuvo por encima de la cantidad estipulada, fue requerido aplicar la fórmula de la población finita para determinar el tamaño de la muestra de estudio.

Datos:

(Z) Nivel de confianza: 1.96 = 95%

(d) Margen de error: 0.05 = 5%

(p) Probabilidad = 0.5

(q) (1 - p) = 0.5

(N) Población: 1030

Fórmula:

$$n = \frac{NZ^2 p q}{(N - 1)d^2 + Z^2 p q}$$
$$n = \frac{1030 (1.96)^2 (0.5)(0.5)}{(1030 - 1)(0.05)^2 + (1.96)^2 (0.5)(0.5)}$$
$$n = \frac{989,212}{3,53}$$
$$n = 280$$

Después, de este proceso la muestra estuvo conformada por 280 productores beneficiarios del programa procompite.

Tipo de muestreo: se utilizó el muestreo probabilístico, debido a que los criterios se eligieron al azar a los miembros de una población ya que todos tuvieron la misma oportunidad de formar parte de ella.

Criterios de selección

- Criterios de inclusión:

Aquellos productores que pertenecen a las asociaciones beneficiarias.
Todos los productores que desean colaborar con la investigación.

- Criterios de exclusión:

Productores que no quieran colaborar con el estudio.

3.3. Técnicas e instrumentos

Después de haber determinado la población, se determinó la **técnica** a utilizar, siendo la encuesta, la cual permitió recolectar los datos necesarios e importante sobre la percepción de los productos concerniente a la gestión procompite y el desarrollo competitivo.

Pues para la recolección de información se empleó un **instrumento** que fue el cuestionario, la cual estuvo enfocado a los indicadores de las variables con el fin de conseguir información adecuada, donde la primera variable contuvo 14 ítems mientras que la segunda variable incluía 11 relacionados con el desarrollo competitivo, los participantes respondieron estas preguntas a través de una escala de Likert con cinco opciones de respuesta.

Después, de haber establecido los instrumentos, se procedió a **validar** la información reunida a través del juicio de tres expertos, aquellos que efectuaron la verificación de consistencia y coherencia de los elementos con las dimensiones e indicadores de cada variable para verificar el uso de la muestra de estudio.

Por último, se estableció la **confiabilidad** de los datos recolectados, pues fueron fiabilizados por medio del estadístico Alfa de Cronbach el cual establece un margen óptimo de 0,7. Por lo tanto, la prueba arrojó un alfa de 0,842 para la variable gestión de procompite, asimismo, un alfa de 0,823 para la variable desarrollo competitivo.

3.4. Procedimientos de recolección de datos

Con respecto a la recolección de datos:

- Primero se elaboraron los instrumentos que se utilizó para la recaudar la información, el cual estuvo compuesto por un cuestionario con una cierta cantidad de interrogantes basado en el tema.
- Para proceder a la aplicación del formulario se buscó una entrevista con cada presidente de las 9 asociaciones a las que pertenecen los productores que han sido beneficiadas por el procompite.
- Luego, de que accedieran a la entrevista, se les explicara el motivo del estudio y al mismo tiempo cuadrar la hora y fecha para la aplicación de la encuesta.
- Una vez llegada la fecha, se reunió a todos los productores de cada asociación en un sitio adecuado, se le hizo la entrega de las encuestas.
- Asimismo, se hizo una introducción breve al tema y también la forma del llenado, para lo cual se empleó de 15 a 20 min.

3.5. Técnicas de procesamiento y análisis de los datos

En el procesamiento de la información adquirida a través de los instrumentos aplicados a nuestra muestra de estudio, se utilizó los siguientes programas estadísticos:

- El programa Excel se tabularon de los datos, información que fue resumida y detallada en tablas y gráficos, sintetizando la información cuantitativa para su respectivo análisis.
- En el programa SPSS v.26 se estableció inicialmente la fiabilidad de los datos procesados a través del Alfa de Cronbach.
- Además, en este trabajo de investigación se utilizó el estadístico de Kolmogórov-Smirnov, debido a que se manejó una población mayor a 50 casos.

- Respecto a lo anterior, al calcularse una significancia menor a 0.05, la prueba para contrastar las hipótesis fue no paramétrica, ya que la distribución de la información procesada no presenta normalidad (Rho Spearman).
- Por último, los resultados fueron divididos en dos grupos, resultados descriptivos, el cual estuvo conformado por las tablas de las variables y dimensiones. En los resultados inferenciales, se presentó los resultados de normalidad, así como las pruebas correlativas. Siendo analizadas de acuerdo a los resultados porcentuales que se presentan en cada una de ellas.

3.6. Aspectos éticos

En el presente desarrollo de investigación, la información adquirida fue manejada bajo ciertos reglamentos que establece la Universidad Nacional de la Amazonia Peruana, donde se respetó las normas éticas para proteger los derechos de privacidad y respuestas de los individuos con los que se aplicó el instrumento para la recopilación de datos. Se tuvo en cuenta la información proporcionada por la institución. Por otro lado, los autores tomados para el informe académico fueron citados a través de las Normas APA 7^o edición, dándole validez y seguridad al estudio.

CAPÍTULO IV: RESULTADOS

Resultados descriptivos

Tabla 1

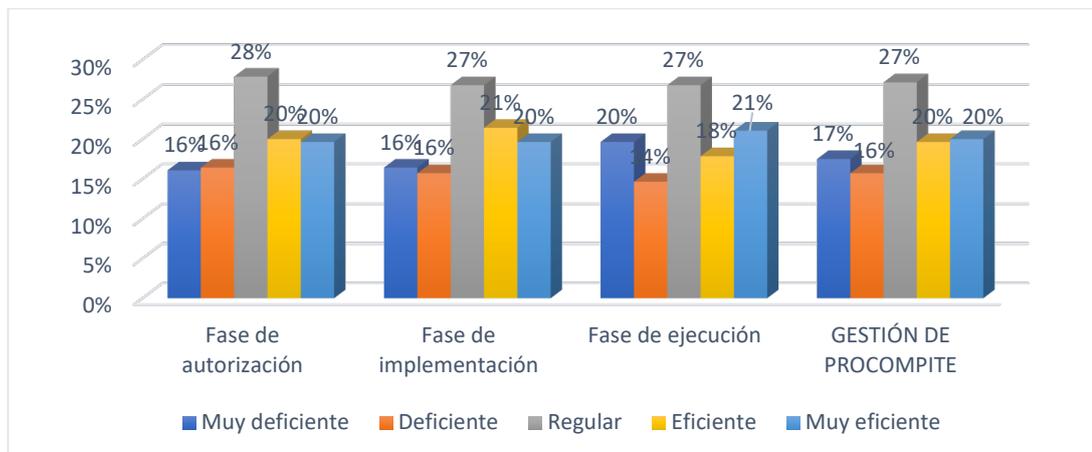
Gestión procompite

	Muy deficiente		Deficiente		Regular		Eficiente		Muy eficiente	
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
Fase de autorización	45	16%	46	16%	78	28%	56	20%	55	20%
Fase de implementación	46	16%	44	16%	75	27%	60	21%	55	20%
Fase de ejecución	55	20%	41	14%	75	27%	50	18%	59	21%
GESTIÓN DE PROCOMPITE	49	17%	44	16%	76	27%	55	20%	56	20%

Fuente: Percepción cuantificada de los productores

Gráfico 1

Gestión PROCOMPITE



Fuente: Percepción cuantificada de los productores respecto a la tabla 1

En la tabla y gráfico 1, se observan los resultados y porcentajes arrojados referente a la gestión de procompite de la Región Loreto y el comportamiento de sus dimensiones evaluadas. En donde el 27% de los productores de objeto de estudio perciben un nivel regular la gestión de procompite, seguido por el 20% de encuestados catalogan de nivel eficiente, otro 20% califican de nivel muy eficiente, sin embargo, el 18% consideran un nivel muy deficiente. Contexto que se debe a diversos factores que se evidencia en las dimensiones

evaluadas a continuación:

Tabla 2

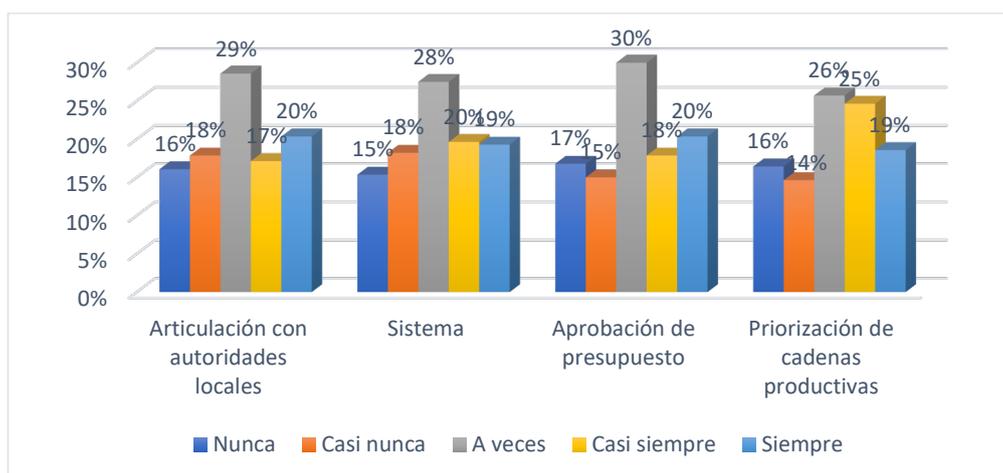
Fase de autorización

	N		Cn		Av		Cs		S	
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
Articulación con autoridades locales	45	16%	50	18%	80	29%	48	17%	57	20%
Sistema	43	15%	51	18%	77	28%	55	20%	54	19%
Aprobación de presupuesto	47	17%	42	15%	84	30%	50	18%	57	20%
Priorización de cadenas productivas	46	16%	41	14%	72	26%	69	25%	52	19%

Fuente: Percepción cuantificada de los productores

Gráfico 2

Fase de autorización



Fuente: Percepción cuantificada de los productores respecto a la tabla 2

En la tabla y gráfico 2 denominada fase de autorización, se logra evidenciar que, el 29% de los productores señala que el programa a veces realiza sus actividades con la participación de las autoridades de la localidad, y el 20% indican que las autoridades locales siempre participan; por otra parte, el 28% de encuestados manifiestan que el programa a veces posee un sistema para difundir sus actividades y convocatorias a ejecutar, y el 20% considera casi siempre cuenta con un sistema; asimismo, el 30% de personas encuestadas indican que el programa a veces hace conocimiento del presupuesto aprobado, y el 20% señala siempre lo dan a conocer; por último, el 26% de productores manifiesta que el programa a veces realiza un estudio de

priorización de zonas y cadenas productivas potenciales en la región Loreto, y el 25% afirman que casi siempre hace un estudio.

Tabla 3

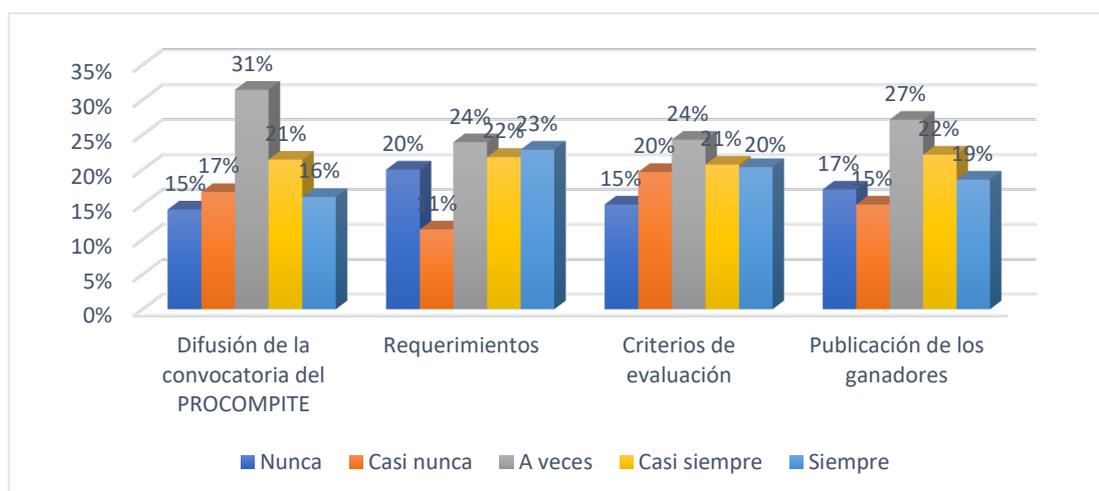
Fase de implementación

	N		Cn		Av		Cs		S	
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
Difusión de la convocatoria del PROCOMPITE	40	15%	47	17%	88	31%	60	21%	45	16%
Requerimientos	56	20%	32	11%	67	24%	61	22%	64	23%
Criterios de evaluación	42	15%	55	20%	68	24%	58	21%	57	20%
Publicación de los ganadores	48	17%	42	15%	76	27%	62	22%	52	19%

Fuente: Percepción cuantificada de los productores

Gráfico 3

Fase de implementación



Fuente: Percepción cuantificada de los productores respecto a la tabla 3

Respecto a la tabla y gráfico 3, se evidencian los resultados porcentuales de la dimensión fase de implementación, en donde el 31% de los productores encuestados indicaron que el programa a veces comunica los procesos para el registro concursable en los Agentes Económicos Organizados (AEO's), y el 21% señalan casi siempre se les informa y comunica; por otro lado, el 24% de los encuestados consideran que durante la convocatoria del programa, los participantes a veces cumplen con las bases requeridas, y el 23% afirman que siempre cumplen con los requisitos establecidos; seguidamente se evidencio,

que el 24% de productores manifiestan que el comité evaluador a veces aplica los criterios a los planes de negocio, y el 21% afirmo que casi siempre lo aplican; finalmente el 27% señala que el programa a veces realiza la publicación de ganadores en distintos medios de comunicación y el 22% manifestaron que casi siempre lo hace.

Tabla 4

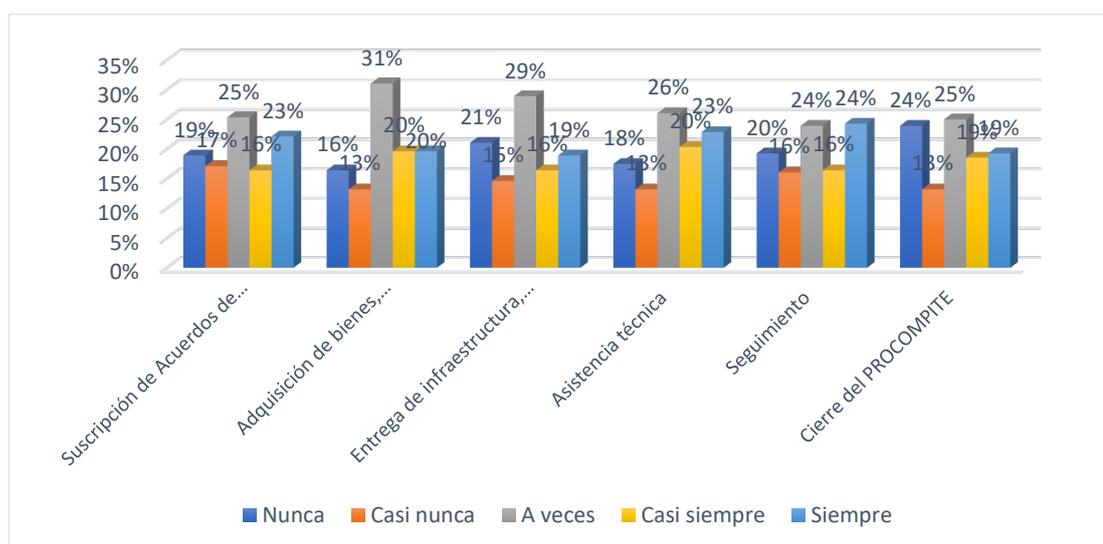
Fase de ejecución

	N		Cn		Av		Cs		S	
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
Suscripción de Acuerdos de Cofinanciamiento	53	19%	48	17%	71	25%	46	16%	62	23%
Adquisición de bienes, servicios y construcción de infraestructura	46	16%	37	13%	87	31%	55	20%	55	20%
Entrega de infraestructura, equipos de trabajo, insumos y materiales	59	21%	41	15%	81	29%	46	16%	53	19%
Asistencia técnica	49	18%	37	13%	73	26%	57	20%	64	23%
Seguimiento	54	20%	45	16%	67	24%	46	16%	68	24%
Cierre del PROCOMPITE	67	24%	37	13%	70	25%	52	19%	54	19%

Fuente: percepción cuantificada de los productores

Gráfico 4

Fase de ejecución



Fuente: Percepción cuantificada de los productores respecto a la tabla 4

Dada la tabla y gráfico 4, se percibe los datos porcentuales de la dimensión fase de ejecución, en donde el 25% de productores indican que a veces el

programa registra en el sistema los acuerdos de cofinanciamiento debidamente firmados, y el 22% señalan que siempre se registra en el sistema; por otra parte, el 31% de los encuestados manifiestan que el programa a veces ejecuta el proceso de adquisición de bienes y servicios de acuerdo con las características y los plazos establecidos en el plan de negocios y el 20% indican casi siempre; asimismo, el 29% de los encuestados señalan que el programa a veces le brindan infraestructura, equipos de trabajo, insumos o materiales para su actividad productiva, y el 21% indico que nunca lo hacen; además, el 26% de los productores manifestaron que el programa a veces le brinda capacitaciones sobre lo que emprenden y el 23% señalan siempre reciben asistencia técnica; seguidamente se evidencia que, el 24% de los encuestados manifiestan que el programa realiza un seguimiento del proyecto para verificar su efectividad y otro 24% afirmaron que siempre hace un seguimiento; finalmente, el 25% de los productores declaran que el programa a veces genera un informe de cierre que detalla el presupuesto asignado y el presupuesto ejecutado, mientras que el 24% afirman que nunca lo hace.

Tabla 5

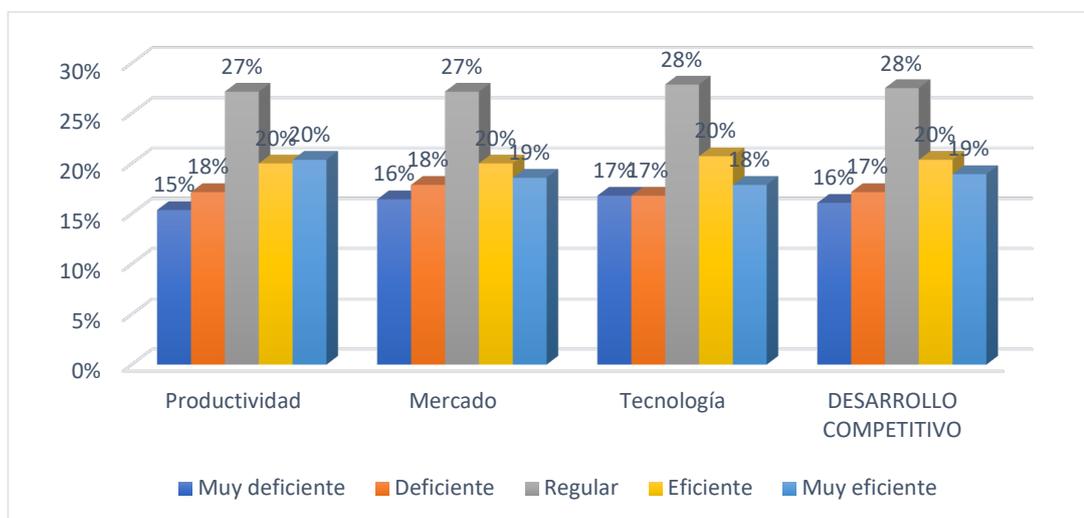
Desarrollo competitivo

	Muy deficiente		Deficiente		Regular		Eficiente		Muy eficiente	
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
Productividad	43	15%	48	18%	76	27%	56	20%	57	20%
Mercado	46	16%	50	18%	76	27%	56	20%	52	19%
Tecnología	47	17%	47	17%	78	28%	58	20%	50	18%
DESARROLLO COMPETITIVO	45	16%	48	17%	77	28%	57	20%	53	19%

Fuente: Percepción cuantificada de los productores

Gráfico 5

Desarrollo competitivo



Fuente: percepción cuantificada de los productores respecto a la tabla 5

Respecto a los resultados de la tabla y gráfico 5, se logra evidenciar que, el nivel de desarrollo competitivo es regular según la percepción del 28% de los encuestados, asimismo, el 20% perciben como nivel eficiente, el 19% califican como muy eficiente, mientras el 17% perciben como como deficiente, dicha situación se debe algunas falencias percibidas en algunos indicadores de las dimensiones evaluadas, que a continuación se perciben:

Tabla 6

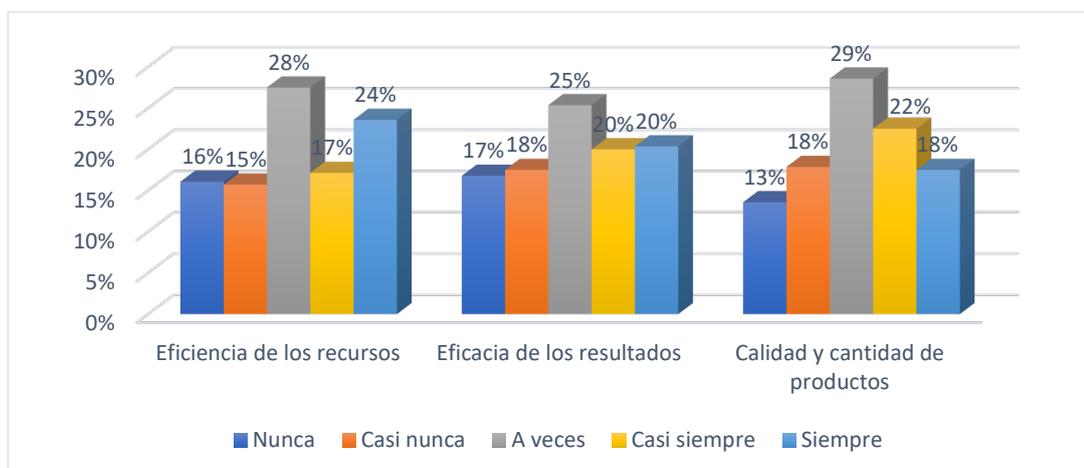
Productividad

	N		Cn		Av		Cs		S	
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
Eficiencia de los recursos	45	16%	44	15%	77	28%	48	17%	66	24%
Eficacia de los resultados	47	17%	49	18%	71	25%	56	20%	57	20%
Calidad y cantidad de productos	38	13%	50	18%	80	29%	63	22%	49	18%

Fuente: percepción cuantificada de los productores

Gráfico 6

Productividad



Fuente: percepción cuantificada de los productores respecto a la tabla 6

Tal y como se muestra en la tabla y gráfico 6, se evidencian los resultados de los indicadores en la dimensión productividad, en el cual se percibe que el 28% de los productores señalan que a veces se realiza la supervisión de los costos para la correcta producción de la actividades, y el 24% indican que siempre se supervisa la eficiencia de los recursos; por otro lado, el 25% de encuestados manifestaron que a veces se cumple con los objetivos, metas y acuerdos plasmada en el plan de negocio, y el 20% afirman que siempre se cumple; para concluir, el 29% de los productores consideran que a veces se alcanza con la cantidad y calidad solicitada por los compradores, y el 22% señalan que casi siempre se logra.

Tabla 7

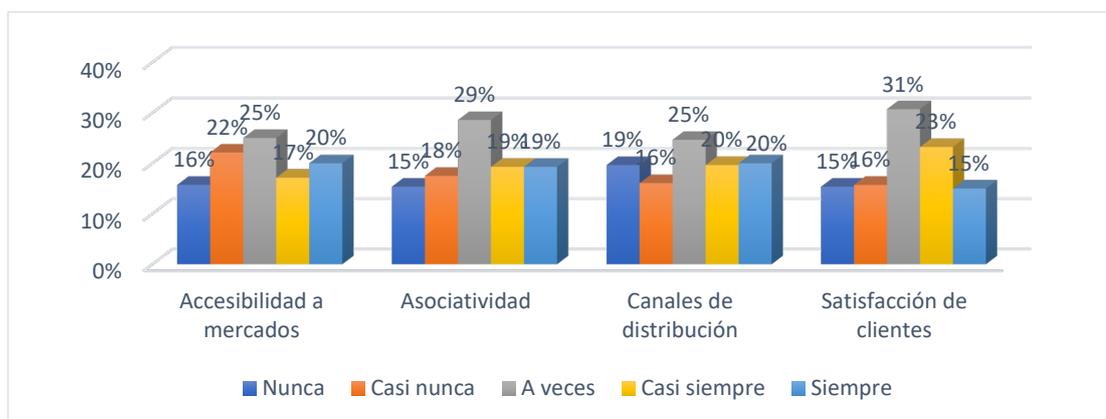
Mercado

	N		Cn		Av		Cs		S	
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
Accesibilidad a mercados	44	16%	62	22%	70	25%	48	17%	56	20%
Asociatividad	43	15%	49	18%	80	29%	54	19%	54	19%
Canales de distribución	55	19%	45	16%	69	25%	55	20%	56	20%
Satisfacción de clientes	43	15%	44	16%	86	31%	65	23%	42	15%

Fuente: percepción cuantificada de los productores

Gráfico 7

Mercado



Fuente: percepción cuantificada de los productores respecto a la tabla 7

Respecto a la tabla y gráfico 7, se observan los resultados de los indicadores de la dimensión mercado evaluada, en donde el 25% de los productores consideran que a veces se emplea estrategias de ventas para entrar a nuevos mercados, y el 22% afirman que casi nunca se emplea; asimismo, se evidencia que el 29% de encuestados manifestaron que la asociación de productores en su zona a veces se encuentra debidamente constituida, y el 19% indican que casi siempre está constituida dicha asociatividad; seguidamente, el 25% de productores encuestados señalan que la asociación a veces cuenta con un medio de transporte propio para el traslado de sus productos, y el 20% indican que casi siempre; por último, el 31% de encuestados afirmaron que los compradores y/o clientes a veces están satisfechos con el producto, y el 28% señalan que casi siempre están satisfechos.

Tabla 8

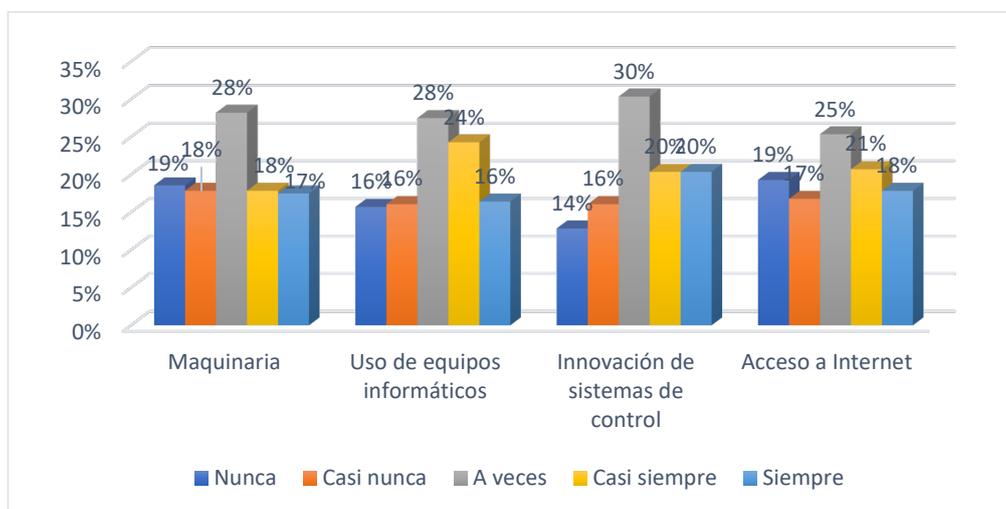
Tecnología

	N		Cn		Av		Cs		S	
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
Maquinaria	52	19%	50	18%	79	28%	50	18%	49	17%
Uso de equipos informáticos	44	16%	45	16%	77	28%	68	24%	46	16%
Innovación de sistemas de control	36	14%	45	16%	85	30%	57	20%	57	20%
Acceso a Internet	54	19%	47	17%	71	25%	58	21%	50	18%

Fuente: Percepción cuantificada de los productores

Gráfico 8

Tecnología



Fuente: percepción cuantificada de los productores respecto a la tabla 8

Respecto a la tabla y gráfico 8 se logra percibir los resultados de los indicadores evaluados en la dimensión tecnología, en el cual se evidencia que, el 28% de los productores señalan que a veces cuenta con maquinaria para el desarrollo productivo, y el 19% afirma que nunca cuenta con una maquinaria; asimismo, se percibe que el 28% de los encuestados indican que a veces hace uso de equipos informáticos (computadores, teléfonos, Scanner, etc.) para el análisis de sus resultados productivos y comerciales, y el 24% señala casi siempre usan equipos informáticos; además, el 30% de los productores manifiestan que a veces trabajan con un sistema de control informático, y el 20% afirman que casi siempre; finalmente, el 25% de los encuestados indicó que a veces cuenta con acceso a internet o alguna red que le sirva como fuente de información y el 21% considera que casi siempre cuentan con acceso a internet.

Resultados inferenciales

Tabla 9

Prueba de normalidad

	Kolmogórov-Smirnov ^a		
	Estadístico	gl	Sig.
Gestión_de_procompite	,095	280	,000
Fase_de_autorización	,111	280	,000
Fase_de_implementación	,117	280	,000
Fase_de_ejecución	,116	280	,000
Desarrollo competitivo	,098	280	,000

Fuente: datos procesados estadísticamente en el SPSS

En la tabla 9 de la evaluación de normalidad de los datos procesados, el estadístico Kolmogórov-Smirnov (Rho de Spearman) se aplicó a 280 productores de objeto de estudio, cuando se determinó que la distribución de los datos no cumplía con la normalidad y se estableció un nivel de significancia de 0,000. Por ello, para determinar la intensidad de la asociación estadística entre las variables se decidió usar una prueba no paramétrica.

Tabla 10

Relación entre Gestión de procompite y el desarrollo competitivo

		Gestión de procompite	Desarrollo competitivo
Rho de Spearman	Gestión_de_procompite	Coeficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	,832**
Desarrollo competitivo	Desarrollo_competitivo	Coeficiente de correlación	,832**
		Sig. (bilateral)	,000
		N	280
		N	280

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

Fuente: datos procesados estadísticamente en el SPSS

En la tabla 10 se evidencia que, una vez calculada la prueba de correlación Rho de Spearman los datos obtenidos de la aplicación de los cuestionarios,

se obtuvo una sig. (bilateral) de 0.000 que al ser menor al nivel significativo de 0.01, se rechaza la hipótesis nula, asimismo, se determina un coeficiente de correlación de 0,832, la misma que nos permite afirmar que existe una relación positiva considerable entre la gestión de procompite y el desarrollo competitivo de los productores de la Región Loreto 2022.

Tabla 11

Relación entre la fase de autorización y el desarrollo competitivo

		Fase de autorización	Desarrollo competitivo
Rho de Spearman	Coeficiente de correlación	1,000	,716**
	Sig. (bilateral)	.	,000
	N	280	280
	Coeficiente de correlación	,716**	1,000
	Sig. (bilateral)	,000	.
	N	280	280

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).
Fuente: datos procesados estadísticamente en el SPSS

En la tabla 11 se observa una correlación positiva considerable, alcanzando un valor de 0.716. Esta relación es significativa, según el nivel 0.01 de significancia bilateral, lo cual da como resultado el rechazo de la hipótesis nula. Esto indica que hay una relación significativa entre la fase de autorización y el desarrollo competitivo de los productores de la Región Loreto 2022.

Tabla 12

Relación entre la fase de implementación y el desarrollo competitivo

		Fase_de_imple mentación	Desarrollo_com petitivo
Rho de Spearman	Coeficiente de Fase_de_imple entación	1,000	,705**
	Sig. (bilateral)	.	,000
	N	280	280
Spearman	Coeficiente de Desarrollo_comp etitivo	,705**	1,000
	Sig. (bilateral)	,000	.
	N	280	280

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).
Fuente: datos procesados estadísticamente en el SPSS

Asimismo, en la tabla 12 se observa un coeficiente de correlación de 0.705 lo cual es positiva media, al mismo tiempo, se evidencia una significancia (bilateral) al nivel 0.01, expresando el rechazo a la hipótesis nula, dando por aceptado a la hipótesis alterna, por lo que se establece una relación significativa entre la fase de implementación y el desarrollo competitivo de los productores de la Región Loreto 2022.

Tabla 13

Relación entre la fase de ejecución y el desarrollo competitivo

		Fase_de_ejecu ción	Desarrollo_com petitivo
Rho de Spearman	Coeficiente de Fase_de_ejecución	1,000	,764**
	Sig. (bilateral)	.	,000
	N	280	280
Spearman	Coeficiente de Desarrollo_competitiv o	,764**	1,000
	Sig. (bilateral)	,000	.
	N	280	280

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).
Fuente: datos procesados estadísticamente en el SPSS

Tal como se evidencia en la tabla 13, el coeficiente de correlación fue positiva considerable de 0.764, a la vez, se evidencia una significancia (bilateral) al nivel 0.01, manifestando el rechazo a la hipótesis nula, en donde se acepta la hipótesis de investigación, estableciendo una relación significativa entre la fase de ejecución y el desarrollo competitivo de los productores de la Región Loreto 2022.

CAPÍTULO V: DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS

Procompite es una estrategia prioritaria creada para ayudar a los productores a mejorar sus prácticas de producción, aumentar su productividad y competitividad. A través de esta herramienta, los productores tienen la posibilidad de obtener equipos, materiales, insumos y realizar contrataciones de servicios, así como la construcción de infraestructura, para mejorar su rendimiento y controlar los costos de producción. Este programa les permite obtener conocimientos sobre la gestión de procompite y el desarrollo competitivo con el objetivo de mejorar la competitividad de las cadenas productivas, mediante el desarrollo, adaptación, mejora o transferencia de tecnología. En definitiva, procompite les ayuda a los productores de los AEO (Agente Económico Organizado) que reciben una contribución por parte de la autoridad regional o local para llevar a cabo el Plan de Negocio elegido.

Tras los cuestionarios aplicados a la población objetiva, se procesaron los datos en los programas estadísticos convenientes, en el cual se determinó que la gestión de procompite es percibido como regular por el 27%, esto se denota dado que los Productores de los AEO señalan que el programa a veces hace conocimiento del presupuesto aprobado, asimismo, a veces comunica los procesos para el registro concursable en los Agentes Económicos Organizados (AEO's), también indicaron que a veces se realiza la publicación de ganadores en distintos medios de comunicación, por otro lado, evidencian que a veces les brindan infraestructura, equipos de trabajo, insumos o materiales para su actividad productiva y a veces se realiza un informe de cierre que registra el saldo del presupuesto asignado y el presupuesto ejecutado. Dichos resultados guardan semejanza con el estudio realizado por Canchola (2021), quien entre sus resultados descriptivos concerniente a la operatividad del programa en las entregas de los recursos a los beneficiarios es deficiente, mientras en el cumplimiento de los reglamentos internos el trabajo es eficaz.

Asimismo, el artículo realizado por Gutiérrez (2020) concluyó que las actividades implementadas por procompite para la participación de los

productores resalto con mayores porcentajes la capacitación en producción (77,3%) y el manejo de maquinarias - equipos (25,8%). En cuanto Acuña (2019), en su estudio descubrió que la aplicación del procompite mejoró los niveles de rendimiento y competitividad de los proyectos, sin embargo, las deficiencias en su aplicación se debieron a la escasa participación de los destinatarios. Ante ello, se destaca que el programa procura mejorar las condiciones de los productores de los AEO a través de varias herramientas, sin embargo, los productores reportan que las condiciones aún no han mejorado significativamente, esto se debe a la falta de recursos económicos y los tiempos de espera para la aplicación de los programas.

Respecto a la variable desarrollo competitivo, se evidencio que el 28% perciben como regular, pues tras la evaluación de las dimensiones evaluadas se percibieron falencias que podrían ser mejoradas. Pues los encuestados manifestaron que a veces realizan la supervisión de los costos para la correcta producción de las actividades, asimismo, algunas veces alcanzan con la cantidad y calidad solicitada por quienes les compran, lo cual no emplean estrategias para entrar a otros mercados, además, la asociación conformada a veces cuenta con un medio de transporte para poder trasladar sus productos, por otro lado, evidencia que los clientes a veces se muestran satisfechos con el producto y por último, a veces cuenta con acceso a internet o alguna red que le sirva como fuente de información. Revisando el estudio efectuado por Jiménez (2022), se evidencia que el desarrollo competitivo económico distrito de Pachiza se encuentra en un nivel medio con el 55%. Similar al estudio de Huacca (2021) donde obtuvo que la competitividad de los pescadores artesanales del distrito de Ilo - 2021 fue calificada como regular con un 32,4%, debido a que los factores como el costo, el precio, el tipo de tecnología, el nivel de educación y el acceso a los mercados afectaron la competitividad.

. Asimismo, se precisa que este resultado estadístico tiene similitud con el estudio de Jiménez (2022), quien determinó un coeficiente de $r = 0.867$ y una sig. (bilateral) de 0.000; es decir, existe relación significativa entre la gestión de proyectos productivos incide en el desarrollo competitivo económico. Además, el estudio de Huacca (2021) no guarda semejanza con los

resultados, ya que obtuvo una correlación positiva débil ($r=0,392$) entre la implementación del programa procompite y la competitividad de los pescadores artesanales del distrito de Ilo,2021.

CAPÍTULO VI: PROPUESTA

6.1. Diagnostico situacional

Procompite en la Región Loreto presenta una gestión débil, lo cual viene afectando al desarrollo competitivo de los productores, ya que se evidencia escasa comunicación con las autoridades locales, retrasos en las aprobaciones presupuestarias, limitada priorización de cadenas productivas de mayor atención, reducida difusión de convocatorias.

Criterios de evaluación indefinidos, problemas de control, retrasos en la entrega de equipos, insumos y materiales, falta de asistencia técnica y deficiente seguimiento y cierre, todos ellos han conllevado a crear una propuesta de mejora.

6.2. Objetivo de la propuesta

Diseñar un programa de capacitación para mejorar el desarrollo competitivo de los productores de la Región Loreto 2022.

6.3. Propuesta de mejora

El propósito de este Programa de capacitación es proporcionar a los productores de los Agentes Económicos Organizados (AEO), una comprensión de cómo desarrollar un negocio rentable y sostenible de las actividades que realizan, que ayude a desarrollar una estrategia para mejorar la producción, comercialización y mejorar la gestión de su negocio e incrementar sus ingresos:

Técnica de acabados de artesanías, ampliar la oferta constante y de calidad de miel de abeja, mercado de consumo con productos acuícolas (Paiche, Gamitana, Sábalo cola roja, Paco y Boca chico), funcionamiento de una planta de producción semi-seriada de puertas de madera sólida, cerveza artesanal

para el mercado nacional, regional e internacional, crianza y venta de pollos criollos mejorados, tecnología de harina de plátano.

Ante ello, el Plan de capacitación estará desarrollada durante 3 días por cada actividad, que a lo largo de este tiempo se ofrecerá charlas con temas específicos, tal y como se detallan a continuación:

DIA 1

- Introducción a la competitividad.
- Visión general específico: En los sectores productivos como: agroindustrial, acuícola, forestal, panificación, piscícola y otros (Técnicas de acabados de **artesanías**, ampliar la oferta constante y de calidad de **miel de abeja**, mercado de consumo con **productos acuícolas** (Paiche, Gamitana, Sábalo cola roja, Paco y Boca chico), funcionamiento de una planta de producción semi-seriada de **puertas de madera** sólida, **cerveza artesanal** para el mercado nacional, regional e internacional, **crianza y venta de pollos** criollos mejorados, tecnología de **harina de plátano** y otros).
- Formulación de Planes de negocio.
- Entender el mercado: Análisis de la oferta y demanda, tendencia de precios, costos de producción, estrategias de precio.
- Establecer metas de producción: Establecer objetivos de rendimiento, Tecnología, etc.

DIA 2

- Introducción a la gestión financiera: Presupuestos, análisis de costos, financiación, cofinanciación, oferta y demanda.
- Tecnología: Flujo de procesamiento, métodos de conservación, Control de calidad.
- Empaques y almacenamiento.
- Transporte.
- Mecanismos de comercialización, Oferta, Demanda.
- Mercados, locales , nacionales, internacionales.

DIA 3

- Introducción a la comercialización: Establecer canales de distribución, estrategias de precios, acuerdos.
- Uso de tecnología de la información: Sistemas SIPROCOMPITE (Sistema de Información de las Iniciativas de Apoyo a la Competitividad Productiva).
- Investigación y desarrollo: Investigación y desarrollo de nuevos productos, procesos y tecnologías.
- Comunicación y relaciones públicas: Establecer relaciones con el Gobierno, los medios de comunicación, el personal y los clientes.

Materiales

Presupuesto

Expositores
especializados
en la materia.

Retroproyector

S/. 2,500.00 por
cada actividad=

Micrófonos

Folletos

Lapiceros

TOTAL:
S/.17,500

Papel A4 - 80

Gr.

Refrigerios

CAPÍTULO VII: CONCLUSIONES

Tras los resultados obtenidos se ha determinado una relación significativa entre la gestión de procompite y el desarrollo competitivo de los productores de la Región Loreto 2022, la misma que fue corroborada por un coeficiente de correlación de 0,832 siendo esta positiva considerable.

En los específicos se determinó que, existe una relación significativa entre la fase de autorización y el desarrollo competitivo de los productores de la Región Loreto 2022, la cual fue contrastada por un coeficiente de correlación de 0.716 siendo esta positiva considerable.

Por otro lado, se determinó que existe una relación significativa entre la fase de implementación y el desarrollo competitivo de los productores de la Región Loreto 2022, siendo esta verificada por un coeficiente de correlación de 0.705, la cual es positiva media.

Posteriormente, se determinó que existe una relación significativa en la fase de ejecución y el desarrollo competitivo de los productores de la Región Loreto 2022, el cual fue corroborado por un coeficiente de correlación de 0.764, la cual es positiva considerable.

CAPÍTULO VIII: RECOMENDACIONES

Al Gerente del programa procompite se le recomienda establecer un programa de capacitación y formación para los productores para que puedan mejorar las habilidades necesarias para el desarrollo competitivo, esto debería incluir capacitación sobre la identificación de mercados, la gestión de recursos, la innovación tecnológica y la gestión de la cadena de suministro.

A los beneficiarios del programa procompite, se sugiere hacer uso eficiente de los mecanismos de producción esto con el objetivo de alcanzar los niveles máximos de producción y ser más competitivos en la apertura de nuevos mercados.

A los responsables del programa procompite se les recomienda publicar los resultados en todos los medios de comunicación (redes sociales, periódicos, en el mural del Gobierno Regional, municipios, etc.), en donde estén los nombres de los ganadores, una descripción detallada de los Planes de negocios ganadores y el monto otorgado, esto garantizará la transparencia del proceso y ayudará a alentar la participación de futuros participantes.

Al Coordinador del programa procompite, establecer un sistema de seguimiento de los avances de los planes de negocios y el cumplimiento de los objetivos establecidos, asimismo la evaluación de los resultados y el análisis de los datos para mejorar futuros planes de negocios.

CAPÍTULO IX: REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Acuña, F. (2019). *Sostenibilidad del Programa de Apoyo a la Competitividad Productiva – Procompite, en los Distritos de Abancay y Tamburco, Región Apurímac entre El 2011 Al 2014*. Tesis Pregrado, Pontificia Universidad Católica del Perú, Abancay, Perú. <http://hdl.handle.net/20.500.12404/18928>
- Arévalo, G., y Alejandro, A. (2019). Las zonas francas en Colombia: desarrollo empresarial y regional, 2009–2016. *Scielo*, 38(68), 151-184. <https://doi.org/10.19053/01203053.v38.n68.2019.8406>
- Ascencio, K., y Velarde, C. (2022). procompite, una estrategia para la competitividad de los pequeños productores rurales en el Perú. *Revista servir*(7), 7-34. <http://revista.enap.edu.pe/article/view/4843/5347>
- Barreras, Z. (2019). La competitividad en las empresas agropecuarias a través de la responsabilidad social empresarial. *Universidad Politécnica del Valle del Évora, México*, 45(1), 273-283. <https://www.redalyc.org/journal/141/14162394001/14162394001.pdf>
- Cahuana, R. (2019). *El rol del capital humano capacitado para lograr ventaja competitiva en la Mype de Lima Metropolitana*. Tesis de pregrado, Universidad Ricardo Palma, Lima, Perú. https://repositorio.urp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.14138/2291/NEG_T030_46435560_T%20%20%20CAHUANA%20ARAUJO%20RENATO%20ESTEBAN.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Canchola, P. B. (2021). *Impacto Socioeconómico del Programa de Fomento a la Agricultura, Componente Capitalización Productiva agrícola “Agricultura Protegida”, el Caso de Tequexquinahuac, Texcoco, Estado de México*. Tesis posgrado, Universidad Autónoma Chapingo, Chapingo, México. <https://hdl.handle.net/20.500.12098/1063>
- Carrillo-Rosero, D., Paredes-Núñez, Á., Paredes-Núñez, I., y Núñez-López, C. (2019). Reflexiones teóricas sobre el liderazgo en el desarrollo empresarial. *Revista Científica FIPCAEC*, 4(2), 105-124. <https://doi.org/10.23857/fipcaec.v4i4.126>
- Carvajal, M., Zuluaga, P., Ocampo, O., y Duque, D. (2019). Las exportaciones de plátano como una estrategia de desarrollo rural en Colombia. *Apuntes del CENES*, 38(68), 113 - 148. <https://revistas.uptc.edu.co/index.php/cenes/article/view/8383/8383>
- Consejo Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación Tecnológica. (2018). *Reglamento de calificación, clasificación y registro de los investigadores del sistema nacional de ciencia, tecnología e innovación tecnológica - reglamento renacyt*. Lima. <http://portal.concytec.gob.pe/index.php/informacion-cti/reglamento-del-investigador-renacyt>
- Consejo Privado de competitividad. (2018). *Competitividad del sector agropecuario colombiano*. Colombia. <https://compite.com.co/wp-content/uploads/2017/05/208Agro.pdf>
- Cruz, O. (2021). *Programa Procompite y la Innovación Tecnológica del Sector Agrario en la Región Amazonas, 2021*. Tesis posgrado, Universidad Católica De Trujillo Benedicto Xvi, Trujillo, Perú. <http://repositorio.uct.edu.pe/handle/123456789/2065>

- Decreto Supremo N° 001-2021-PRODUCE. (2021). *Categorías de procompite*. <https://procompite.produce.gob.pe/index.php/fondo-concursable/categorias-de-procompite>
- Gutiérrez, E. E. (2020). *Implementación del Programa Procompite y la Competitividad de los Productores Agropecuarios del Distrito de Ite, 2019*. Tesis, Universidad Nacional Jorge Basadre Grohmann, Tacna, Perú. <http://repositorio.unjbg.edu.pe/handle/UNJBG/4141>
- Hernández-Sampieri, R., y Mendoza, C. P. (2018). *Metodología De La Investigación: las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. México: McGraw-Hill Interamericana Editores, S.A. de C. V.
- Huacca, Y. D. (2021). *Implementación del Programa Procompite y la Competitividad de los Pescadores Artesanales del Distrito de Ilo, Provincia de Ilo, 2021*. Tesis Posgrado, Universidad Nacional de Moquegua, Moquegua, Perú. <http://repositorio.unam.edu.pe/handle/UNAM/295>
- Jimenez, J. P. (2022). *Gestión de Proyectos Productivos y Desarrollo Económico en el Distrito de Pachiza, 2022*. Tesis Posgrado, Universidad César Vallejo, Tarapoto, Perú. <https://hdl.handle.net/20.500.12692/95499>
- Ley N° 29337. (2021). Ley que establece disposiciones para apoyar la competitividad productiva. Perú: El Peruano. Obtenido de <https://busquedas.elperuano.pe/normaslegales/reglamento-de-la-ley-n-29337-ley-que-establece-disposicion-anexo-ds-n-001-2021-produce-1921532-1/>
- Ley N° 31502. (2022). Ley que busca fortalecer las iniciativas de Apoyo a la Competitividad Productiva (Procompite), mediante el desarrollo, adaptación, mejora de negocios competitivos, negocios rentables o transferencia de tecnología. El Congreso de la República publicó. Lima, Perú: El Peruano.
- Ley N° 31501. (2022). Ley que modifica el código penal a fin de fortalecer la lucha contra los delitos de administración fraudulenta, contabilidad paralela y cohecho transnacional. Lima, Perú: El Peruano. Obtenido de <https://img.lpderecho.pe/wp-content/uploads/2022/06/Ley-31501-LPDerecho.pdf>
- Dirección Regional de la Producción. 2012. Guía Operativa para la Gestión e Implementación de procompite en Gobiernos Regionales y Gobiernos Locales, p. 51.
- Martínez, C., Gonzáles, A., y Carballo, B. (2020). La creación de la ventaja competitiva desde la perspectiva de las teorías administrativas. <http://dx.doi.org/10.30972/rfce.2414362>, 24(1), 79-92.
- Mendoza, J., Macías, G., y Parrales, M. (2020). Desarrollo empresarial de las Mipymes Ecuatorianas: su evolución 2015-2020. *Revsista Publicando*, 8(31), 320-337. <https://doi.org/10.51528/rp.vol8.id2253>
- Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego. (2021). *Decreto Supremo que aprueba la Política Nacional Agraria 2021 - 2030*. Perú: El Peruano. <https://busquedas.elperuano.pe/download/url/decreto-supremo-que-aprueba-la-politica-nacional-agraria-202-decreto-supremo-no-017-2021-midagri-1975873-14>

- Ministerio de la Producción. (2021). *El Peruano*. Perú. <https://busquedas.elperuano.pe/normaslegales/designan-ministro-de-la-produccion-resolucion-suprema-n-163-2021-pcm-2012609-4/>
- Nadtochii, I. (2020). Business process management in the system of competitive development of territories: Theoretical aspect. *Economies' Horizons* , 2(13), 63–71. [https://doi.org/10.31499/2616-5236.2\(13\).2020.234986](https://doi.org/10.31499/2616-5236.2(13).2020.234986)
- Plataforma digital del Estado Peruano. (2020). *Devida y Produce promueven que gobiernos locales implementen el PROCOMPITE para mejorar los planes de negocios de pequeños productores*. Lima. <https://www.gob.pe/institucion/devida/noticias/312858-devida-y-produce-promueven-que-gobiernos-locales-implementen-el-procompite-para-mejorar-los-planes-de-negocios-de-pequenos-productores>
- Reglamento de la Ley N° 29337, Ley que establece disposiciones para apoyar la competitividad productiva. (2021). *El Peruano*. Perú. <https://busquedas.elperuano.pe/normaslegales/reglamento-de-la-ley-n-29337-ley-que-establece-disposicion-anexo-ds-n-001-2021-produce-1921532-1/>
- Tan, A. (2022). *Gestión de proyectos productivos en el desarrollo Agropecuario en la provincia de Cuterv*. Tesis Posgrado, Universidad César Vallejo, Chiclayo, Perú. <https://hdl.handle.net/20.500.12692/78846>

ANEXOS

1. Matriz de consistencia

Título de la investigación	Problema de investigación	Objetivos de la investigación	Hipótesis	Tipo de diseño de estudio	Población de estudio y procesamiento	Instrumento de recolección
Gestión de procompite y el Desarrollo Competitivo de los Productores de la Región Loreto 2022	<p>Problema general ¿Cuál es la relación entre gestión de procompite y el desarrollo competitivo de los productores de la Región Loreto 2022?</p> <p>Problemas específicos 1. ¿Cuál es la relación entre la fase de autorización y el desarrollo competitivo de los productores de la Región Loreto 2022? 2. ¿Cuál es la relación entre la fase de implementación y el desarrollo competitivo de los productores de la Región Loreto 2022? 3. ¿Cuál es la relación entre la fase de ejecución y el desarrollo competitivo de los productores de la Región Loreto 2022?</p>	<p>Objetivo general Determinar la relación entre gestión de procompite y el desarrollo competitivo de los productores de la Región Loreto 2022.</p> <p>Objetivos específicos 1. Conocer la relación entre la fase de autorización y el desarrollo competitivo de los productores de la Región Loreto 2022. 2. Conocer la relación entre la fase de implementación y el desarrollo competitivo de los productores de la Región Loreto 2022. 3. Conocer la relación entre la fase de ejecución y el desarrollo competitivo de los productores de la Región Loreto 2022.</p>	<p>Hipótesis general Hi: Existe relación significativa entre gestión de procompite y el desarrollo competitivo de los productores de la Región Loreto 2022.</p> <p>Hipótesis específicas Hi1: La relación es positiva considerable entre la fase de autorización y el desarrollo competitivo de los productores de la Región Loreto 2022. Hi2: La relación es positiva considerable entre la fase de implementación y el desarrollo competitivo de los productores de la Región Loreto 2022. Hi3: La relación es positiva considerable entre la fase de ejecución y el desarrollo competitivo de los productores de la Región Loreto 2022.</p>	<p>Tipo de estudio: Aplicada</p> <p>Diseño de estudio: No experimental</p>	<p>Población: Conformado por 1030 productores beneficiarios del programa PROCOMPITE.</p> <p>Muestra: Conformado por 280 productores beneficiarios.</p> <p>Procesamiento de datos: Excel SPSS</p>	<p>Instrumento: Cuestionario</p>

2. Tabla de operacionalización de variables

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Instrumento
Gestión de procompite	Según el Ministerio de Producción (2021) señala que es una estrategia prioritaria del Estado, que constituye un Fondo Concursable para cofinanciar propuestas productivas (planes de negocio), la cual tiene como objetivo mejorar la competitividad de las cadenas productivas mediante el desarrollo, adaptación, mejora o transferencia de tecnología.	La variable será evaluada bajo las tres fases de gestión de procompite establecida por el Ministerio de Producción (2021), lo cual esta agrupada por 14 indicadores.	Fase de autorización	Articulación con autoridades locales	El Programa articula sus actividades con las autoridades de su localidad.	El cuestionario
				Sistema	El programa cuenta con un sistema para la difusión de las actividades y convocatoria a realizar.	
				Aprobación de presupuesto	El programa hace conocimiento del presupuesto aprobado para la Iniciativa de apoyo a la competitividad de los productores de la región Loreto.	
				Priorización de cadenas productivas	Considera usted que el programa procompite realiza un estudio de priorización de zonas y cadenas productivas potenciales en la región Loreto.	
			Fase de implementación	Difusión de la convocatoria del procompite	El programa PROCOMPITE comunica e informa los procesos de registro de partición en el proceso concursable a los Agentes Económicos Organizados (AEO's).	
				Requerimientos	Cree usted que durante la convocatoria del procompite los participantes cumplen con las bases requeridas para la presentación de su negocio productivo.	
				Criterios de evaluación	El comité evaluador aplica los criterios de evaluación a los planes de negocio	
				Publicación de los ganadores	El programa realiza la publicación de ganadores que participaron presentando propuestas o planes de negocios en distintos medios de comunicación.	
			Fase de ejecución	Suscripción de Acuerdos de Cofinanciamiento	El programa procompite registra en el sistema los Acuerdo de Cofinanciamiento debidamente© firmados, con lo cual da inicio formal a la fase de ejecución.	
				Adquisición de bienes, servicios y construcción de infraestructura	El programa procompite realiza los procesos de adquisición de bienes y servicios según las características y plazo establecido en el Plan de Negocio.	
				Entrega de infraestructura, equipos de trabajo, insumos y materiales	El programa le brinda infraestructura, equipos de trabajo, insumos o materiales para su actividad productiva que emprende.	
				Asistencia técnica	El programa procompite le brinda capacitaciones sobre la actividad productiva que emprende.	
				Seguimiento	El programa procompite realiza un seguimiento del proyecto para verificar su efectividad.	
				Cierre del procompite	El programa elabora un Informe de cierre consignando el balance del presupuesto asignado y el presupuesto ejecutado.	

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Instrumento
Desarrollo competitivo	El desarrollo competitivo de la producción agraria, es la capacidad para sostener e incrementar la participación en los diferentes mercados, con una elevación paralela del nivel de vida de los productores, teniendo como único camino para lograrlo (Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego, 2021).	El desarrollo competitivo de la producción agraria se evaluará bajo 3 elementos: Productividad, Mercado y Tecnología (Grozo, 2020).	Productividad	Eficiencia de los recursos	Realiza la supervisión de costos, recursos materiales y humanos para la correcta producción de su actividad económica.	El cuestionario
				Eficacia de los resultados	Se cumple con los objetivos, acuerdos y/o metas propuestas en el plan de negocio.	
				Calidad y cantidad de productos	Se logra alcanzar la cantidad y calidad solicitada por los clientes o compradores.	
			Mercado	Accesibilidad a mercados	Usted emplea estrategias de ventas (marketing) para incrementar entrar a nuevos mercados.	
				Asociatividad	Considera usted que la asociación de productores en su zona se encuentra debidamente constituida.	
				Canales de distribución	Su asociación cuenta con un medio de transporte propio para trasladar la producción.	
				Satisfacción de clientes	Los compradores y/o clientes están satisfechos con el producto que usted produce.	
			Tecnología	Maquinaria	Cuenta usted con maquinaria adecuada para el desarrollo productivo que realiza.	
				Uso de equipos informáticos	Cuentan con equipos informáticos (computadores, teléfonos, Scanner, etc.) para el análisis de sus resultados productivos y comerciales.	
				Innovación de sistemas de control	Trabajan con un sistema de control informático o sistémico en su actividad productiva.	
				Acceso a Internet	Cuenta con acceso a internet o alguna red que le sirva como fuente de información.	

3. Instrumentos de recolección de datos

CUESTIONARIO SOBRE GESTIÓN DE PROCOMPITE

El presente cuestionario está elaborado para conocer el nivel de la gestión de procompite de la Región Loreto. La información recabada será anónima para ser usada con fines académicos, por ello, es fundamental responder con toda honestidad los ítems según la siguiente escala que me muestra a continuación:

Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
1	2	3	4	5

Nº	Dimensiones e Ítems	Escala de medición				
	Fase de autorización	1	2	3	4	5
1	El Programa articula sus actividades con las autoridades de su localidad.	1	2	3	4	5
2	El programa cuenta con un sistema para la difusión de las actividades y convocatoria a realizar.	1	2	3	4	5
3	El programa hace conocimiento del presupuesto aprobado para la Iniciativa de apoyo a la competitividad de los productores de la región Loreto.	1	2	3	4	5
4	Considera usted que el programa procompite realiza un estudio de priorización de zonas y cadenas productivas potenciales en la región Loreto.	1	2	3	4	5
	Fase de implementación					
5	El programa procompite comunica e informa los procesos de registro de partición en el proceso concursable a los Agentes Económicos Organizados (AEO's).	1	2	3	4	5
6	Cree usted que durante la convocatoria del procompite los participantes cumplen con las bases requeridas para la presentación de su negocio productivo.	1	2	3	4	5
7	El comité evaluador aplica los criterios de evaluación a los planes de negocio	1	2	3	4	5
8	El programa realiza la publicación de ganadores que participaron presentando propuestas o planes de negocios en distintos medios de comunicación.	1	2	3	4	5
	Fase de ejecución					
9	El programa procompite registra en el sistema los Acuerdo de Cofinanciamiento debidamente firmados, con lo cual da inicio formal a la fase de ejecución.	1	2	3	4	5
10	El programa procompite realiza los procesos de adquisición de bienes y servicios según las características y plazo establecido en el Plan de Negocio.	1	2	3	4	5
11	El programa le infraestructura, equipos de trabajo, insumos o materiales para su actividad productiva que emprende.	1	2	3	4	5

12	El programa procompite le brinda capacitaciones sobre la actividad productiva que emprende.	1	2	3	4	5
13	El programa procompite realiza un seguimiento del proyecto para verificar su efectividad.	1	2	3	4	5
14	El programa elabora un Informe de cierre consignando el balance del presupuesto asignado y el presupuesto ejecutado.	1	2	3	4	5

CUESTIONARIO SOBRE EL DESARROLLO COMPETITIVO

El presente cuestionario tiene como finalidad conocer el nivel de desarrollo competitivo de los productores de la Región Loreto. La información recabada será anónima para ser usada con fines académicos, por ello, es fundamental responder con toda honestidad los ítems según la siguiente escala que me muestra a continuación:

Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
1	2	3	4	5

Nº	Dimensiones e ítems	Escala de medición				
	Productividad					
1	Realiza la supervisión de costos, recursos materiales y humanos para la correcta producción de su actividad económica.	1	2	3	4	5
2	Se cumple con los objetivos, acuerdos y/o metas propuestas en el plan de negocio.	1	2	3	4	5
3	Se logra alcanzar la cantidad y calidad solicitada por los clientes o compradores.	1	2	3	4	5
	Mercado					
4	Usted emplea estrategias de ventas (marketing) para incrementar entrar a nuevos mercados.	1	2	3	4	5
5	Considera usted que la asociación de productores en su zona se encuentra debidamente constituida.	1	2	3	4	5
6	Su asociación cuenta con un medio de transporte propio para trasladar la producción.	1	2	3	4	5
7	Los compradores y/o clientes están satisfechos con el producto que usted produce.	1	2	3	4	5
	Tecnología					
8	Utiliza maquinaria en la producción y/o tratamiento de su actividad que ejerce como productor.	1	2	3	4	5
9	Cuentan con equipos informáticos (computadores, teléfonos, Scanner, etc.) para el análisis de sus resultados productivos y comerciales.	1	2	3	4	5
10	Trabajan con un sistema de control informático o sistémico en su actividad productiva.	1	2	3	4	5
11	Cuenta con acceso a internet o alguna red que le sirva como fuente de información.	1	2	3	4	5

4. Estadística complementaria

Variable 1: Gestión de procompite

Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	280	100,0
	Excluido ^a	0	,0
Total		280	100,0

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

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,842	14

Variable 2: Desarrollo competitivo

Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	280	100,0
	Excluido ^a	0	,0
Total		280	100,0

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

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,823	11

5. Consentimiento informado de participación en proyecto de investigación

Por la presente declaro que he leído cuestionario de la investigación titulada:

.....
.....

....., del Sr. tiene
como objetivo medir

.....

He tenido la oportunidad de preguntar sobre ella y se me ha contestado satisfactoriamente las preguntas que he realizado.

Consiento voluntariamente participar en esta investigación como participante.

Nombre del participante:

.....

Su participación en este estudio no implica ningún riesgo de daño físico ni psicológico para usted. Es así que todos los datos que se recojan, serán estrictamente **anónimos y de carácter privados**. Asimismo, los datos entregados serán absolutamente **confidenciales** y sólo se usarán para los fines científicos de la investigación. El responsable de esto, en calidad de **custodio de los datos**, será el Investigador Responsable del proyecto, quien tomará todas las medidas necesarias para cautelar el adecuado tratamiento de los datos, el resguardo de la información registrada y la correcta custodia de estos.

Desde ya le agradecemos su participación.

.....

NOMBRE

Investigador Responsable