

	RESUMEN ANALÍTICO DE INVESTIGACIÓN (RAI)		
	Código:	Fecha:	Versión No.

Fecha de elaboración: 25.03.2023			
Tipo de documento	TID:	Obra Creación:	Proyecto Investigación: X
Título	Análisis de los mecanismos de mejora en la competitividad de la producción agropecuaria en los municipios del oriente antioqueño lejano.		
Autor(es)	Daniela Castañeda Sánchez Código 10226078 Ricardo Giraldo Agudelo Código 10226088 Viviana del Mar Aranda Guerrero Código 10226052		
Tutor(es)	Sandra Esperanza Puerto Carrero Juan Carlos Guzmán Gómez		
Fecha de finalización	30.03.2023		
Temática	Mejora en la competitividad de la producción agropecuaria		
Tipo de investigación	Cualitativa, exploratoria		
Resumen			
<p>La investigación tuvo como objetivo analizar los mecanismos de mejora de la competitividad en el mercadeo de productos agrícolas en los municipios del oriente lejano antioqueño, allí se desarrolló una contextualización teórica que contribuyó a definir la metodología que para este caso fue cualitativa exploratoria, en donde se tuvo en cuenta dos grupos de estudio: por un lado, expertos con conocimiento amplio en implementación de sistemas de información agropecuaria, que hayan trabajado en estrategias de promoción y acompañamiento en el uso adecuado de los recursos naturales a través del fomento de las buenas prácticas agrícolas y de manufactura de los procesos productivos agropecuarios y agroindustriales; por otro lado, las unidades productivas que son Productores tradicionales, campesinos que históricamente hayan cultivado y cosechado la tierra en la región de estudio. Para la muestra se seleccionaron 5 entrevistas de expertos y 5 para unidades productos. Con lo anterior se desarrolló al análisis a las respuestas a los instrumentos de recolección de datos utilizados dando respuesta a los objetivos.</p>			
Página 7 del informe final			
Palabras clave			
Competitividad, Oriente Antioqueño, agricultura, mecanismos de mejora, producción agropecuaria.			
Página 7 del informe final			

Planteamiento del problema

Antioquia es una de las regiones con mayor dinámica económica de nuestro país, representa el 15% del PIB del país ubicándose en la segundo contribuyente más importante (El Tiempo, 2022), además es el segundo departamento con mayor población después de Bogotá (Statista, 2021); del total de la población el 47% se ubican en zona rural. Para Torrejón y Mesa, en Antioquia (2017):

El grueso de la actividad comercial se concentra en los municipios del Altiplano, de ahí que la actividad agrícola en las demás subregiones se caracterice por la falta de mercado para sus productos y la baja renta. En consecuencia, el desarrollo económico de la región y sus beneficios no es igual para todas las localidades, dado que, en términos de incremento del ingreso y acceso a oportunidades, existen marcadas diferencias entre municipios y entre subregiones.

Del total de suelo en la región antioqueña el 26% son suelos disponibles para la actividad agropecuaria, cerca de 1,6 millones de hectáreas y más del 21% son suelos agrícolas, más de 1,2 millones de hectáreas (Unidad de Planificación Rural Agropecuaria, 2021):

De ese total de hectáreas, la región tiene una posibilidad de establecer 2'751.715 para desarrollar plantaciones forestales con fines comerciales, 1'737.501 para caucho, 1'696.822 para cacao, 1'657.465 para el maíz, 1'536.757 para arroz, 1'098.340 para palma de aceite y 218.015 de papa para consumo fresco e industrial.

Por lo anterior, es vital desarrollar al máximo la capacidad productiva de la región, implementando diversos mecanismos que permitan mejorar la competitividad de la región de Antioquia y así contribuir a la sostenibilidad económica, social y ambiental de la misma.

Página 8 del informe final

Pregunta

¿Cuáles son los mecanismos de mejora en la competitividad del mercado de los productos agrícolas en los municipios del Oriente Antioqueño Lejano?

Página 9 del informe final

Objetivos

General

Analizar los mecanismos de mejora en la competitividad del mercado de los productos agrícolas en los municipios del Oriente Antioqueño Lejano.

Específicos

- Contextualizar los antecedentes de la baja competitividad del mercado de los productos agrícolas en los municipios del Oriente Antioqueño
- Identificar las causas y alternativas de mejora en la competitividad del mercado de los productos agrícolas en los municipios del Oriente Antioqueño

Página 10 del informe final**Marco teórico**

Competitividad teórica:

Paul Krugman, Premio Nobel de Economía 2008, El Concepto “competitividad” es utilizado por muchos expertos e investigadores con el fin de aumentar sus ingresos. la competitividad es congruente con la forma en que se compite ofreciendo mejores productos y servicios.

Relacionado con la idea de que las naciones compiten entre ellas mismas como lo hace General Motors con Toyota; en precios modelos y calidad. Si se quiere elevar el nivel de vida, el problema no es la competitividad sino la productividad; si una comunidad quiere incrementar el nivel de bienestar de sus ciudadanos, debe aumentar sus porcentajes de productividad en términos absolutos y no solamente en términos relativos. (Aguirre, 2014)

Competitividad en el agro:

El grado de la intervención oficial para explicar el triunfo de las experiencias agrícolas, existen otras razones para la intervención del sector agrícola que se resultan de las características de la ocupación de producción agrícola, independientemente del clima de no mediación y del ímpetu de las políticas de libre mercado que tenga un país. Diligencias competitivas en el sentido de tener una gran cantidad de participantes, cada uno de los cuales participa con una magnitud reducida en las operaciones y que opera bajo decisiones altamente descentralizadas. los productores agrícolas son negociantes de precios y producen bienes variados o con muy poca diferencia, en estructuras de producción, por lo general, mezcladas. Tanto las características de los bienes como las estructuras en las que se producen, dificultan la generación de innovaciones y la creación de ventajas competitivas. (Bejarano, 2021)

Comercialización teórica

El Concepto de comercialización tiene diferentes usos según el argumento. Es posible relacionar la comercialización a la distribución o logística, que se encarga de hacer llegar realmente presencial el producto o el servicio al consumidor final. El objetivo de la comercialización, en este sentido, es ofrecer el producto en el lugar y momento en que el consumidor quiera adquirirlo: Existen diversas formas de llevar a cabo la comercialización de un producto. Una de ellas puede resumirse en tiendas, almacenes o mercados, con la comercialización a la vista del cliente. Es habitual que cada producto presente su valor monetario en un tiquete o sello. también se puede dar a distancia, ya sea por Internet (el comercio electrónico), teléfono o catálogo. En estos usos, lo más frecuente es que el desembolso de la compra se realice con tarjeta de crédito, ya que resulta más habitual, fácil y rápido que el envío o la entrega de capital en efectivo. (Gardey & Perez, 2021)

Comercialización en el agro:

Si un lucro no se vende, el esfuerzo habría sido improductivo. la simple disposición de vender no es suficiente para certificar que los bienes sean puestos en el momento y en el lugar apropiado, a destreza de quienes necesiten de ellos. En otras épocas, sólo era necesario saber originar, pues los productos se ofrecían solos. Pero, tras los cambios organizados y los planteos de ultra competitividad que se asignan, aparece el problema de vender, sobre todo de vender bien. Aspectos como satisfacer al cliente, vender el producto adecuado a sus

necesidades y vender bien, con el provecho programada al decidir la producción. Pero hablar de comercialización es más complejo (Saravia, 2009)

La comercialización es un asunto complejo, útil y dispuesto. Complejo, pues existen variadas formas y transformaciones al producto, en ocasiones con mucho valor; y muy dinámico por los reiterados y continuos cambios tecnológicos que ocurren o por los procesos económico sociales. Parte de las dificultades tienen origen en el hecho que cada división tiene una utilidad diferente: el consumidor pretende comprar más económico, el productor vender más costoso y los restantes empleados abarcados luchan por acrecentar sus márgenes comerciales. Inclusive, en épocas de acogida abundante o producciones subidas, el consumidor puede llegar a imponer algunas situaciones, sobre todo aquel con ingresos suficientes como para decidir qué y dónde comprar (Saravia, 2009)

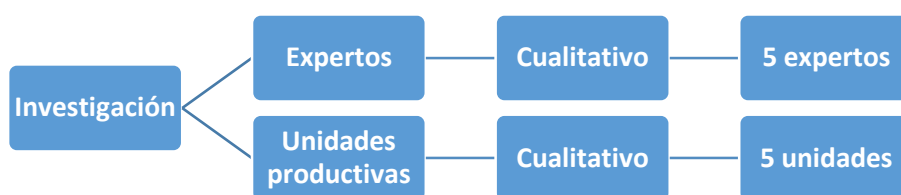
Página 13 a la 25 del informe final

Método

Se tuvo un enfoque de tipo cualitativo – descriptivo, para Fideas “La investigación descriptiva consiste en la caracterización de un hecho, fenómeno, individuo o grupo, con el fin de establecer su estructura o comportamiento.” (2006, pág. 24), por lo anterior se hace necesario indagar de manera directa en el campo, para ello se requiere incluir como población de estudio tanto a expertos como a diversas unidades productivas. La investigación de campo para Fideas es:

...aquella que consiste en la recolección de datos directamente de los sujetos investigados, o de la realidad donde ocurren los hechos (datos primarios), sin manipular o controlar variable alguna, es decir, el investigador obtiene la información, pero no altera las condiciones existentes. De allí su carácter de investigación no experimental (2006, pág. 31).

La población de estudio fueron expertos en la materia de producción y competitividad agrícola y unidades productivas de la región. Para la muestra se definió lo siguiente:

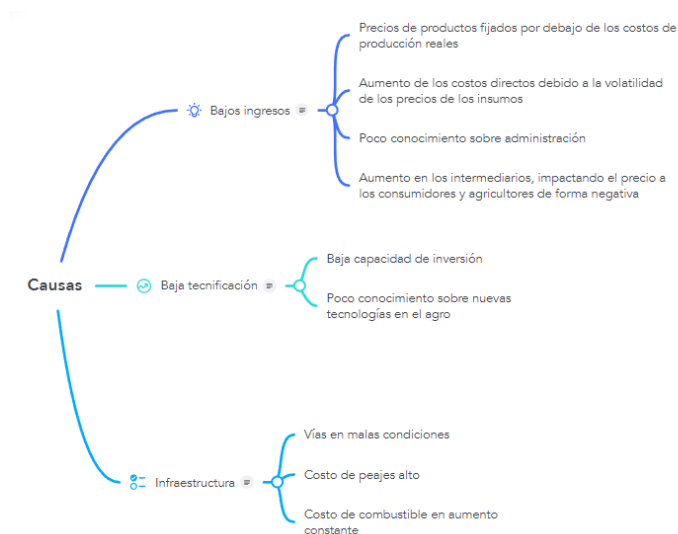


En cuanto al muestreo fue de tipo no probabilístico y para mayor eficiencia en la búsqueda de los participantes la selección será *por conveniencia*; Para Battaglia las muestras por conveniencia “están formadas por los casos disponibles a los cuales tenemos acceso” (Como se citó en Hernández, 2014, pág. 423).

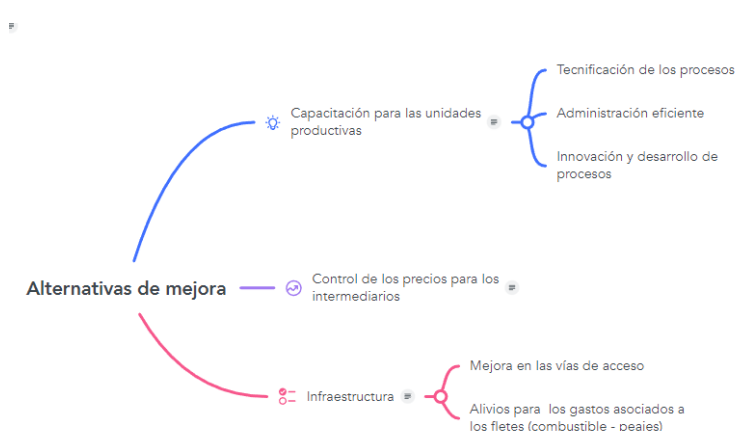
Página 27 a 37 del informe final

Resultados, hallazgos u obra realizada

A continuación, se presentan las causas principales de la baja competitividad referidas por los entrevistados:



A continuación, se presentan los mecanismos principales de mejora de la baja competitividad referidas por los entrevistados:



Página 38 a 42 del informe final

Conclusiones

- Las causas que contribuyen a la baja competitividad del agro en el oriente bajo antioqueño son los bajos ingresos, la baja tecnificación en los procesos productivos y la infraestructura

- Respecto a los bajos ingresos, hay elementos que contribuyen a que se dé este aspecto, como que los precios de los productos son fijados por debajo de los costos de producción reales
- Respecto a la baja tecnificación, los elementos que aportan a esta causa son la baja capacidad de inversión de las unidades productivas y el poco conocimiento que tienen sobre las nuevas tecnologías para la producción agrícola.
- Como alternativas de mejora encontramos 3 dimensiones: la capacitación para unidades productivas, el control de los precios para los intermediarios de la cadena de valor y la infraestructura
- Respecto a la capacitación de las unidades productivas se deben concentrar en temáticas como tecnificación de los procesos, administración eficiente del negocio, y la innovación y desarrollo de actividades agrícolas.
- Respecto a la infraestructura hay que mejorar las vías de acceso e implementar alivios para los gastos asociados a los flejes, como el combustible y los peajes.

Página 42 del informe final

Productos derivados

Documento final con el informe de investigación.

**ANÁLISIS DE LOS MECANISMOS DE MEJORA EN LA COMPETITIVIDAD
DE LA PRODUCCIÓN AGROPECUARIA EN LOS MUNICIPIOS DEL
ORIENTE ANTIOQUEÑO LEJANO.**

Daniela Castañeda Sánchez Código 10226078

Ricardo Giraldo Agudelo Código 10226088

Viviana del Mar Aranda Guerrero Código 10226052

**CORPORACIÓN UNIVERSITARIA UNITEC
ESCUELA DE INGENIERIA
ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA DE PROYECTOS
BOGOTA
2022**

**ANÁLISIS DE LOS MECANISMOS DE MEJORA EN LA COMPETITIVIDAD
DE LA PRODUCCIÓN AGROPECUARIA EN LOS MUNICIPIOS DEL
ORIENTE ANTIOQUEÑO LEJANO.**

Daniela Castañeda Sánchez Código 10226078

Ricardo Giraldo Agudelo Código 10226088

Viviana del Mar Aranda Guerrero Código 10226052

**Anteproyecto para optar por el título de
ESPECIALISTA EN GERENCIA DE PROYECTOS**

Asesor Temático – Metodológico

SANDRA ESPERANZA PUERTO CARRERO

JUAN CARLOS GUZMAN GOMEZ

CORPORACIÓN UNIVERSITARIA UNITEC

ESCUELA DE INGENIERIA

ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA DE PROYECTOS

BOGOTA

2022

ÍNDICE DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN.....	13
RESUMEN.....	14
PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN.....	15
PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN.....	16
General.....	16
Específicas.....	16
OBJETIVOS.....	17
General.....	17
Específicos.....	17
JUSTIFICACIÓN.....	18
MARCO DE REFERENCIA.....	20
MARCO CONCEPTUAL.....	20
Competitividad.....	20
Comercialización.....	21
Producción.....	23
Intermediarios.....	25
MARCO TEÓRICO.....	29
La competitividad.....	29
La productividad.....	31
MARCO DE ANTECEDENTES.....	32
MARCO METODOLÓGICO.....	34
Tipo de investigación - Nivel exploratorio, descriptivo.....	34
Hipótesis.....	34
Diseño de la investigación - de campo.....	34
Enfoque de investigación - Cualitativo.....	35
Marco poblacional de estudio.....	35
<i>Muestra y muestreo</i>	37
Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	37
Instrumento Guía de preguntas para el Experto.....	39
Instrumento Guía de preguntas para las Unidades productivas.....	41
Cronograma.....	42

Trabajo de campo.....	44
Tratamiento de los datos.....	44
RESULTADOS DE INVESTIGACIÓN.....	45
Expertos.....	45
Unidades productivas	45
CONCLUSIONES.....	49
BIBLIOGRAFÍA.....	50

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 - Factores determinantes de la competitividad	29
Ilustración 2 - Triada de principios para la producción y productividad de un sector	30
Ilustración 3 - Entradas y salidas de un sistema productivo.....	31
Ilustración 4 - Comparación enfoques de investigación.....	35
Ilustración 5 - Enfoque de aplicación respecto a la población de estudio.....	36
Ilustración 6 – Muestra en la investigación	37
Ilustración 7 - Técnicas e instrumentos en el trabajo de campo.....	38
Ilustración 8 - Discriminación de secciones en la guía de entrevista.....	44
Ilustración 9 - Causas de la baja competitividad	47
Ilustración 10 - Mecanismos de mejora en la competitividad.....	48

INTRODUCCIÓN

Desarrollar la capacidad productiva al 100% es importante para cualquier sector de la economía y más si se encuentra que existe un potencial significativo que aún no está siendo explotado sustancialmente. Según Juan Gonzalo Botero ex viceministro de agricultura “Colombia tiene 40 millones de hectáreas como potencial agrícola, es decir, esa es frontera agrícola, pero hoy en día apenas tenemos sembradas siete millones de hectáreas” (Como se citó en La República, 2021). Sumado a lo anterior hay que recordar que la pandemia afectó severamente al país y que por regiones habrán sectores que contribuirán a dinamizar de nuevo la economía.

En el caso del oriente antioqueño existen un sin número de municipios que se verán impulsados con el crecimiento del campo, “El Oriente sigue siendo una gran despensa agrícola, principalmente en la periferia del altiplano” (El mundo, 2020); es por lo anterior que es vital encontrar los mecanismos necesarios para impulsar la mejora en la competitividad de la producción agropecuaria en esta región de Colombia, el anterior es el elemento central de la presente investigación.

RESUMEN

La presente investigación tuvo como objetivo analizar los mecanismos de mejora de la competitividad en el mercadeo de productos agrícolas en los municipios del oriente lejano antioqueño, allí se desarrolló una contextualización teórica que contribuyó a definir la metodología que para este caso fue cualitativa exploratoria, en donde se tuvo en cuenta dos grupos de estudio: por un lado, expertos con conocimiento amplio en implementación de sistemas de información agropecuaria, que hayan trabajado en estrategias de promoción y acompañamiento en el uso adecuado de los recursos naturales a través del fomento de las buenas prácticas agrícolas y de manufactura de los procesos productivos agropecuarios y agroindustriales; por otro lado, las unidades productivas que son Productores tradicionales, campesinos que históricamente hayan cultivado y cosechado la tierra en la región de estudio. Para la muestra se seleccionaron 5 entrevistas de expertos y 5 para unidades productos. Con lo anterior se desarrolló al análisis a las respuestas a los instrumentos de recolección de datos utilizados dando respuesta a los objetivos.

Palabras clave: Competitividad, Oriente Antioqueño, agricultura, mecanismos de mejora, producción agropecuaria.

PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN

Antioquia es una de las regiones con mayor dinámica económica de nuestro país, representa el 15% del PIB del país ubicándose en la segundo contribuyente más importante (El Tiempo, 2022), además es el segundo departamento con mayor población después de Bogotá (Statista, 2021); del total de la población el 47% se ubican en zona rural. Para Torrejón y Mesa, en Antioquia (2017):

El grueso de la actividad comercial se concentra en los municipios del Altiplano, de ahí que la actividad agrícola en las demás subregiones se caracterice por la falta de mercado para sus productos y la baja renta. En consecuencia, el desarrollo económico de la región y sus beneficios no es igual para todas las localidades, dado que, en términos de incremento del ingreso y acceso a oportunidades, existen marcadas diferencias entre municipios y entre subregiones.

Del total de suelo en la región antioqueña el 26% son suelos disponibles para la actividad agropecuaria, cerca de 1,6 millones de hectáreas y más del 21% son suelos agrícolas, más de 1,2 millones de hectáreas (Unidad de Planificación Rural Agropecuaria, 2021):

De ese total de hectáreas, la región tiene una posibilidad de establecer 2'751.715 para desarrollar plantaciones forestales con fines comerciales, 1'737.501 para caucho, 1'696.822 para cacao, 1'657.465 para el maíz, 1'536.757 para arroz, 1'098.340 para palma de aceite y 218.015 de papa para consumo fresco e industrial.

Por lo anterior, es vital desarrollar al máximo la capacidad productiva de la región, implementando diversos mecanismos que permitan mejorar la competitividad de la región de Antioquia y así contribuir a la sostenibilidad económica, social y ambiental de la misma.

PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN

General

¿Cuáles son los mecanismos de mejora en la competitividad del mercado de los productos agrícolas en los municipios del Oriente Antioqueño Lejano?

Específicas

- ¿Cuáles son los antecedentes de la baja competitividad del mercado de los productos agrícolas en los municipios del Oriente Antioqueño?
- ¿Cuáles son las causas y alternativas de mejora en la competitividad del mercado de los productos agrícolas en los municipios del Oriente Antioqueño?

OBJETIVOS

General

Analizar los mecanismos de mejora en la competitividad del mercado de los productos agrícolas en los municipios del Oriente Antioqueño Lejano.

Específicos

- Contextualizar los antecedentes de la baja competitividad del mercado de los productos agrícolas en los municipios del Oriente Antioqueño
- Identificar las causas y alternativas de mejora en la competitividad del mercado de los productos agrícolas en los municipios del Oriente Antioqueño

JUSTIFICACIÓN

Aumentar la productividad del agro colombiano; especialmente en el Oriente Antioqueño Lejano, presenta en la actualidad un deficiente aumento del sector, este se encuentra asociado con el bajo horizonte de inversión estatal; y la cantidad alarmante de intermediarios que no permiten que el sector agropecuario tenga un alza en sus precios beneficiando de esta forma al área rural. (Leibovich, 2020)

La importancia de este sector se basa en el desarrollo económico y social de no solo del Oriente Lejano si no por el contrario de toda Colombia puesto que el sector Agro genera más del 20% del empleo nacional y representa alrededor del 50% del empleo en las áreas rurales; (Leibovich, 2020), no solo por la generación de empleo si no por el abastecimiento importante de alimentos y materia prima a agroindustrias en los hogares de cada rincón del territorio no solo antioqueño, Por otra parte los mercados internacionales en la última década se ve en gran parte beneficiado por la exportación y llegada de productos colombianos cultivados y producidos por Antioqueños. Es de Gran importancia identificar los motivos de raíz del por qué se encuentra en decaimiento la competitividad agraria en estos municipios; llevando de esta manera a la búsqueda de mecanismos como Estrategias de comercialización, encadenado en la distribución de la gran magnitud de la región.

Basados en diagnósticos levantados por la gobernación de Antioquia en busca de soluciones, se encuentra que la principal problemática del campesinado se encuentra basada en el bajo nivel de iniciativa de emprendimiento Agro, El bajo acceso a mercados grandes eliminando la intermediación, El Deficiente manejo del sistema productivo, el alto riesgo de la variación de precios, La no aplicación y actualización Tecnológica, El estado actual del Ambiente y la proliferación de Plagas, Virus y enfermedades, La cobertura actual de Agua Potable y Saneamiento Básico, y el gran número de la población rural joven, y el cambio de identidad cultural. Debido a los problemas anteriores y se agrega como causa principal y directa del atraso y la brecha existente, las diferentes situaciones de conflicto armado y alteraciones de orden

público que ha sufrido el municipio en las últimas décadas. Buscar una sostenibilidad económica, social que se refiere a que los ingresos generados por el sector deben ser al menos suficientes para garantizar una vida digna a todos los productores del campo, y la sostenibilidad ambiental se refiere a que la actividad agropecuaria debe preservar el medio ambiente.

En general, Basándonos en la adopción tecnológica encontramos que Colombia presenta, en el contexto latinoamericano, un bajo gasto en inversión en ciencia y tecnología como proporción del PIB y como proporción del número de investigadores en ciencias agrícolas respecto a la población (Leibovich, 2020). El gobierno debe continuar con la política gubernamental de establecer acuerdos de libre comercio con diferentes países, buscando incluir a la agricultura en las negociaciones. Para aumentar el número de exportaciones agrarias en especial de los municipios que sobreviven con el agro.

La seguridad y la eliminación de todo acto violento debe ser una política de Estado. Teniendo en cuenta los avances en la mejora de la seguridad en el campo colombiano, todavía persisten formas de violencia que siguen pesando en las decisiones de invertir en el sector agropecuario. (Jáuregui, 2021, pág. 68).

MARCO DE REFERENCIA

MARCO CONCEPTUAL

Para el Desarrollo del Marco conceptual en el presente trabajo de investigación se han tomado la siguiente palabra claves: **Competitividad, Comercialización, Producción e Intermediarios.**

Competitividad

Competitividad teórica:

Paul Krugman, Premio Nobel de Economía 2008, El Concepto "competitividad" es utilizado por muchos expertos e investigadores con el fin de aumentar sus ingresos. la competitividad es congruente con la forma en que se compite ofreciendo mejores productos y servicios.

Relacionado con la idea de que las naciones compiten entre ellas mismas como lo hace General Motors con Toyota; en precios modelos y calidad. Si se quiere elevar el nivel de vida, el problema no es la competitividad sino la productividad; si una comunidad quiere incrementar el nivel de bienestar de sus ciudadanos, debe aumentar sus porcentajes de productividad en términos absolutos y no solamente en términos relativos. (Aguirre, 2014)

Competitividad desde el componente legal:

La competitividad es un atributo de las personas (físicas o jurídicas-empresas, así como los Estados nacionales), de gran importancia para la producción de bienes o servicios, derivado del buen manejo del desarrollo tecnológico; la innovación y capacidad de adecuarse a demandas variadas, derivadas de reglas culturales o hábitos de dispendio local; de los elementos de producción; tasas de interés financiero; tipos de cambio; costos de producción y servicios, que les permite obtener un superior precio y calidad, con el intenciones de adquirir posición relevante en las actividades comerciales. (Witker, 2010)

Competitividad en administración empresarial y economía

La cabida para competir habitualmente a nivel mundial. Proceso integral, de carácter organizado, sistémico, y de naturaleza muy industrial, que se revela en la capacidad que tiene la productividad de una nación para atraer, conservar e aumentar su colaboración en mercados nacionales, regionales e internacionales. (Fernandez J. , 2020)

Competitividad en el agro:

El grado de la intervención oficial para explicar el triunfo de las experiencias agrícolas, existen otras razones para la intervención del sector agrícola que se resultan de las características de la ocupación de producción agrícola, independientemente del clima de no mediación y del ímpetu de las políticas de libre mercado que tenga un país. Diligencias competitivas en el sentido de tener una gran cantidad de participantes, cada uno de los cuales participa con una magnitud reducida en las operaciones y que opera bajo decisiones altamente descentralizadas. los productores agrícolas son negociantes de precios y producen bienes variados o con muy poca diferencia, en estructuras de producción, por lo general, mezcladas. Tanto las características de los bienes como las estructuras en las que se producen, dificultan la generación de innovaciones y la creación de ventajas competitivas. (Bejarano, 2021)

Comercialización

Comercialización teórica

El Concepto de comercialización tiene diferentes usos según el argumento. Es posible relacionar la comercialización a la distribución o logística, que se encarga de hacer llegar realmente presencial el producto o el servicio al consumidor final. El objetivo de la comercialización, en este sentido, es ofrecer el producto en el lugar y momento en que el consumidor quiera adquirirlo: Existen diversas formas de llevar a cabo la comercialización de un producto. Una de ellas puede resumirse en tiendas, almacenes o mercados, con la comercialización a la vista del cliente. Es habitual que cada producto presente su valor monetario

en un ticket o sello. también se puede dar a distancia, ya sea por Internet (el comercio electrónico), teléfono o catálogo. En estos usos, lo más frecuente es que el desembolso de la compra se realice con tarjeta de crédito, ya que resulta más habitual, fácil y rápido que el envío o la entrega de capital en efectivo. (Gardey & Perez, 2021)

Comercialización desde el componente legal:

Comercialización en el globo jurídico y económico, aplicable también en el derecho internacional: Proceso necesario para revolver los bienes, en el espacio y el tiempo del creador al comprador. relacionadas con la venta y repartición de productos. Marketing. Actividades o técnicas destinadas a proporcionar la venta de los productos. Incluye la indagación de mercados, distribución, promoción, administración comercial. (Martinez, 2022)

Comercialización en el agro:

Si un lucro no se vende, el esfuerzo habría sido improductivo. la simple disposición de vender no es suficiente para certificar que los bienes sean puestos en el momento y en el lugar apropiado, a destreza de quienes necesiten de ellos. En otras épocas, sólo era necesario saber originar, pues los productos se ofrecían solos. Pero, tras los cambios organizados y los planteos de ultra competitividad que se asignan, aparece el problema de vender, sobre todo de vender bien. Aspectos como satisfacer al cliente, vender el producto adecuado a sus necesidades y vender bien, con el provecho programada al decidir la producción. Pero hablar de comercialización es más complejo (Saravia, 2009)

La comercialización es un asunto complejo, útil y dispuesto. Complejo, pues existen variadas formas y transformaciones al producto, en ocasiones con mucho valor; y muy dinámico por los reiterados y continuos cambios tecnológicos que ocurren o por los procesos económico sociales. Parte de las dificultades tienen origen en el hecho que cada división tiene una utilidad diferente: el consumidor

pretende comprar más económico, el productor vender más costoso y los restantes empleados abarcados luchan por acrecentar sus márgenes comerciales. Inclusive, en épocas de acogida abundante o producciones subidas, el consumidor puede llegar a imponer algunas situaciones, sobre todo aquel con ingresos suficientes como para decidir qué y dónde comprar (Saravia, 2009)

Producción

Producción teórica

Es una palabra amplia que puede relatar a varias cosas como: designar el fruto o la cosa producida, la cualidad de producirla, e incluso el agregado de productos de la fabricación o de los suelos. la producción conforma parte del movimiento económico en general, y tiene la capacidad de crear un valor agregado número en los bienes como en los servicios, en especial cuando se les sumatoria da una nueva utilidad.

Por lo cual, forma parte de un proceso complicado que pende de los elementos primarios, el capital humano y la fuerza de trabajo, así como de la capacidad de elaboración de bienes y servicios a fin de reparar las necesidades de las personas según la demanda y oferta. (Anónimo, Significados, 2022)

- **Producción industrial**

Como producción industrial se elige la que se utiliza de una serie de procesos, métodos y técnicas de sistema, transformación o reforma de las materias primas, con intervención de mano de obra calificada y mediante el uso de maquinaria y tecnología, para la fabricación de un determinado bien o producto.

La producción industrial puede desarrollarse en distintos ramos, como el alimentario, textil, tecnológico, etc.

La mayoría de los productos que consumimos han pasado por un proceso de producción industrial. De igual forma, este juicio se encuentra conectado con los procesos de distribución y consumo, de allí la eficacia de producir bienes o productos de calidad y a corto plazo.

- **Producción en serie**

La producción en serie es aquella que está diseñada para generar una elevada cantidad de réplicas de un mismo producto. Este tipo de producción ha permitido tener mayor accesibilidad a los productos en el mercado y, en consecuencia, ha propiciado la masificación del consumo.

- **Producción en cadena**

La producción en cadena se refiere al sistema de producción fuerte compuesta por una cadena, donde cada empleado o maquinaria ocupa un lugar y una función determinada dentro de la línea de producción, viabilizando que el proceso de producción avance por diferentes cursos o tramos de una manera más eficiente, rápida y económica.

- **Producción en Economía**

En Economía, la producción compone la actividad a través de la cual el trabajo humano genera bienes para el sector económico. De esta manera, está conformada por la utilidad que crea la elaboración, fabricación u obtención de determinados productos, bienes o servicios.

Una caída en el nivel de producción de un país puede afectar negativamente su economía, mientras que un aumento, acompañada también de un alza en la demanda en los productos, supone una mejora en términos de ganancias.

Producción desde el componente legal:

El aumento del valor de todos los bienes y servicios producidos por los actores económicos. La creación o manufactura de bienes y servicios destinados a la venta o el autoconsumo. La producción genera compensaciones, beneficios, privilegios o poder derivados de la acción de las personas al emplear recursos propios o contratados. Se suelen distinguir las actividades productivas o económicas, que generalmente son remuneradas y reconocidas socialmente, de las actividades reproductivas o de mantenimiento de los recursos humanos, que

se realizan con fines de reproducción y cuidado del hogar, sus integrantes y la comunidad en general y que incluyen la recolección de leña y obtención de agua, el cultivo agrícola y la cría de animales, la preparación de alimentos, el cuidado de los niños, la educación, la salud y el mantenimiento del hogar. Las actividades reproductivas, incluidas muchas que son desempeñadas por mujeres, son consideradas no económicas y, por lo tanto, no están sujetas a compensación monetaria, lo cual lleva a que sean excluidas de las cuentas de ingresos nacionales. ofrecidos para diferentes usos, incluido el consumo intermedio. (Vega, 2021)

Intermediarios

Intermediarios teóricos:

La necesidad de ejercer exitosamente la causa de comercialización de productos, las empresas deben acudir a otras empresas que realicen dichas funciones de manera especializada, En varios casos, las empresas deben revestir necesidades de logística, embalaje o empaque para desarrollar correctamente sus actividades. (Jáuregui, 2021)

Tipos de intermediarios en marketing y su función:

- Distribuidor: Es el intermediario mayorista, generalmente especializado en la venta de productos con el cuál el fabricante espera apoyo en la parte de promoción y venta.
- Mayorista: Es un establecimiento mercantil, que vende todo tipo de productos, ejerciendo funciones de bodegaje y que vende o revende gamas completas de productos tanto a empresas como a consumidores finales.
- Minorista: Es el establecimiento mercantil que se dedica a vender a consumidores finales (venta al detal)
- Comercializador minorista: Es un negocio independiente que genera enlaces entre empresas y consumidores finales.

- Comercializador mayorista: Es un negocio independiente que se dedica a generar enlaces y contactos entre mayoristas y empresas. Generalmente esta figura se utiliza en la comercialización internacional.
- Corredor: Es el intermediario que sirve de enlace entre compradores y vendedores sin tomar nunca posesión física de ningún producto.
- Facilitador o empresa de logística: Es la empresa que colabora en el desarrollo o desempeño de actividades de distribución diferentes a la compra y venta. (bodega, transporte, empaque etc)

Existen intermediarios que se dedican a funciones especializadas dependiendo de la actividad económica que realizan. Un ejemplo las empresas de seguridad.

Tipos de funciones que realizan los intermediarios:

- Compra: Adquisición de productos para consumo final y reventa.
- Venta: Ejercer la promoción y venta tanto a consumidores finales como a compradores corporativos.
- Clasificación: El intermediario separa los diferentes productos del proveedor para explotarlos por separado.
- Acumulación: Reunir bienes de diversas empresas para ofrecerlos. (el caso típico es el mayorista).
- Transporte: Movimiento de bienes.
- Investigación de mercados: Algunos intermediarios cumplen la función de obtener información para el desarrollo de las investigaciones de mercado.
- Financiamiento: Realizar operaciones de caja para ofrecer liquidez y en general soluciones de recursos tanto a compradores como vendedores.
- Almacenamiento: Correcto manejo de inventarios para su posterior venta o uso.
- Segmentación: Dividir los productos o servicios según los diferentes perfiles de usuarios que existan. Factores: capacidad de compra, edad, sexo etc).

Existen también funciones especializadas. Un ejemplo son las actividades de desecho y reciclaje.

La empresa no es únicamente su infraestructura productiva, es también el tendido logístico y su capacidad de establecer relaciones comerciales tanto con intermediarios como con consumidores finales y corporativos.

Para entender todo el proceso de marketing, es pertinente observar todas las etapas de generación de valor y entender que el mercadeo se puede analizar como una gran red de información y servicios para que se haga el enlace desde la idea de producto hasta el consumo final del mismo (Jáuregui, 2021)

Intermediarios desde el componente legal:

Individuo o institución que enlaza a los productores y los consumidores o a los ahorrativos y los inversionistas, ya sea para poner de pacto simplemente a dos partes diferentes de un mismo proceso productivo, sin constituir nunca la propiedad de los activos con los que trafica, o bien sea asumiendo mayores riesgos y responsabilidades en dicho proceso. Según que operen en el mercado de productos o en el mercado financiero, a los intermediarios se les califica de comerciales y financieros, respectivamente. Los bancos, las cajas de ahorros y las sociedades mediadoras del mercado (financiero y/o comercial, generalmente, de dinero, por ejemplo, son intermediarios financieros.

Los mayoristas, los minoristas, los agentes de venta y los comerciantes en general son intermediarios comerciales. Persona física o jurídica que actúa como enlace entre dos o más partes que desean realizar una compraventa u otro tipo. Con el ánimo de ofrecer una aproximación y un mayor contexto a esta entrada, puede interesar una breve definición de intermediación en los siguientes términos: Actuar entre dos partes. El término se utiliza frecuentemente para describir actividades de los bancos, en las que intermedian entre los proveedores de capital y los usuarios del capital. (Martinez, 2022)

Intermediarios en el agro:

Un intermediario agrícola, como agente económico, realiza operaciones de compra-venta de granos, cereales, frutas, verduras y legumbres frescos; lo propio de su negocio está en obtener favores económicos a partir de los márgenes procedentes de la compra-venta de los productos, en el proceso de intermediación se suma el valor al producto por el transporte, la distribución mayorista y el acopio; éste puede incluir almacenamiento, clasificación, lavado, empacado y etiquetado. En asuntos especializados, el intermediario resulta idóneo de formar una red de transporte y almacenamiento en frío; en otros, provee de insumos y financiamiento al productor. (Chavarria, 2019)

MARCO TEÓRICO

Como teorías bases que se tendrán en cuenta en la presente investigación se encuentran las relacionadas con **competitividad y productividad**.

La competitividad

Desde una perspectiva de nación, “la competitividad está relacionada con el rendimiento de las exportaciones industriales del país.” (Medeiros, Goncalvez, & Camargos, 2019, pág. 9). Para Haguenaer “Según este concepto, las empresas son competitivas cuando logran ampliar su participación en el mercado internacional de determinados productos” (Como se citó en Medeiros et al., 2019, pág. 9). Para que las organizaciones sean competitivas deben confluír diversos factores que impulsan la misma de manera constante.

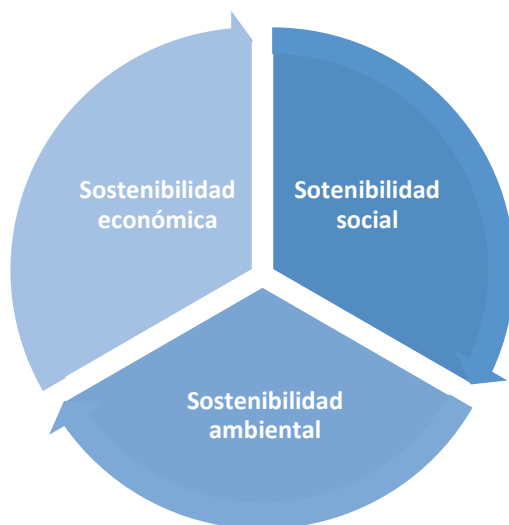
Ilustración 1 - Factores determinantes de la competitividad



Tomado de Medeiros et al. (2019, pág. 11)

El Consejo Privado de Competitividad en adelante Compite, en su Ruta a la Prosperidad Colectiva analizó la competitividad del sector agropecuario colombiano, allí habla sobre la triada de principios que se deben mantener para la producción y productividad del sector.

Ilustración 2 - Triada de principios para la producción y productividad de un sector



Elaboración propia con base en Consejo Privado de Competitividad (s.f.,
pág. 140)

Con lo anterior la competitividad de una empresa debe tener en cuenta el sistema, la estructura y la naturaleza del sistema además de evaluar la sostenibilidad económica, social y ambiental.

Para Compite:

La sostenibilidad económica se refiere a que el sector debe ser capaz de generar los ingresos sobre la base de las ventajas comparativas y competitivas de sus producciones; la sostenibilidad social se refiere a que los ingresos generados por el sector deben ser al menos suficientes para garantizar una vida digna a todos los productores del campo, y la sostenibilidad ambiental se refiere a que la actividad agropecuaria debe preservar el medio ambiente.

La productividad

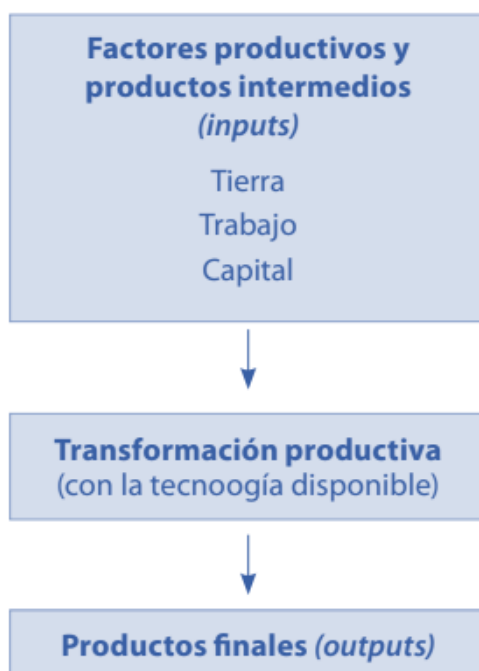
Para Carro y González la productividad está relacionada con el mejoramiento de los procesos productivos, de una organización, sector, país o cualquier sistema. La mejora implica la relación entre los recursos utilizados y la cantidad de bienes y servicios producidos; lo anterior se traduce en el siguiente índice (s.f., pág. 1):

$$Productividad = \frac{Salidas}{Entradas}$$

Por abstracción de la misma fórmula propuesta por los autores, se entiende que entre mayor número de veces supere las salidas a las entradas la productividad será mayor del 100%.

Como se mencionó se podría concluir que para que un sistema sea productivo las salidas deben ser mayores que las entradas, así el resultado óptimo debería ser mayor de 100%, por lo anterior hay que recordar las entradas del sistema.

Ilustración 3 - Entradas y salidas de un sistema productivo



Tomado de Mheducation (s.f., pág. 47)

MARCO DE ANTECEDENTES

Hay un gran número de reportes, ensayos e investigaciones que se basan en buscar el desarrollo del sector agropecuario, y que también denotan la falta de capacitación y medios para lograr el desarrollo de esta ya que falta extender conocimientos de industrialización de cómo lograr explotar al máximo el agro sin tener afectaciones al medio ambiente siendo sustentables y rentables.

En la publicación Medellín una ciudad hacia el sector de servicios y los efectos en el empleo, se menciona que se hay un cambio en el paradigma productivo: el cambio de explotación minera a la producción agrícola y pecuaria; esto permitió el desarrollo de una industria incipiente en una ciudad que no contaba con las características esperadas para que se presentara un proceso de industrialización (Tamayo, 2013)

Algunos autores plantean que se debe hacer unas transiciones por ejemplo Reinaldo Giraldo en una publicación realizada en un artículo de la universidad nacional plantea que la Evaluación de la Sustentabilidad Ambiental en tres sistemas de producción agropecuarios: como son Convencional, Agroecológico y en Transición a Agroecológico. El Sistema Convencional es el sistema que emplea químicos como herbicidas, insecticidas y pesticidas, maquinaria pesada como tractores y riego, y se basa en la agricultura como negocio. El Sistema de Transición a Agroecológico se encuentra en un proceso de reconversión tecnológica de tradicional a agroecológica. En el Sistema de Producción Agroecológico hay una interrelación hombre-naturaleza más fuerte. (Giraldo, 2010) que es al sistema que se debería lograr llegar a nivel mundial siendo conscientes del impacto que tiene el agro como industria en una economía sin dejar de lado el lograr ser ecológico y causar el mínimo impacto al medio ambiente

Autores como Juan Caicedo llega a la conclusión de que se debe replantear las formas y condiciones de la comercializaciones, mediante la adquisición e implementación de canales apropiados, para los productores en la ruralidad de Medellín, ya que no es viable continuar con actividades que generan

niveles deficientes de rentabilidad, que se genera no por el proceso de producción en sí, sino por la ausencia de alicientes en los procesos de comercialización y distribución. (Caicedo, 2013)

Se debe lograr la optimización en el uso de los recursos naturales, así como lograr eficiencia del uso del agua con en menor uso, mediante sistemas de riego presurizados, esquemas de financiación asertivos; el uso de paquetes tecnológicos y de investigación agropecuaria; la rehabilitación y reconversión de cultivos, la búsqueda de nuevos mercados. Que seguramente potenciaran el desarrollo rural integral de la región logrando posibilidades de desarrollo agrícola a mediano y largo plazo (Revista Mexicana de Agronegocios, 2007, pág. 393).

¿Es posible lograr el desarrollo agrícola buscando reducir afectaciones y gastos excesivos de recursos naturales? La respuesta es que sí. “en el norte de Chile, se llevaron a cabo dos hitos que permiten ver el futuro con más esperanza en materia medio ambiental: por una parte, se cosecharon los primeros tomates cultivados en el Desierto de Atacama con 0% huella de carbón, trasladados en un vehículo eléctrico; y por otra, este vehículo eléctrico ha sido cargado en la primera electrolinera de Latinoamérica conectada directamente a una planta solar fotovoltaica, según información de First Solar (Coprofam, 2022).

El objetivo de lo anterior es demostrar que existe la tecnología para producir vegetales en el desierto y trasladarlos sin huella de carbono” (Coprofam, 2022); el éxito que se logra en Chile debe ser replicado ya que potenciaron en su totalidad el proceso de siembra desde en un lugar que no es ideal para sembrar hasta el modelo de transporte hasta en el modelo de riego, actualmente Chile cuenta con más de 100 hectáreas de cultivos en el desierto donde ya se está sembrando hortalizas y frutas mediante un modelo de riego por goteo mediante el cual limita el uso del recurso hídrico sin afectar el buen desarrollo de la producción.

MARCO METODOLÓGICO

A continuación, se desagregan elementos fundamentales para el desarrollo de la presente investigación.

Tipo de investigación - Nivel exploratorio, descriptivo

El análisis de los mecanismos de mejora de la competitividad de la producción agropecuaria implica conocer a profundidad las causas y consecuencias¹ que tiene la ausencia o debilidad de los mismos y su incidencia en el desarrollo del agro en el oriente lejano antioqueño. Por lo anterior se pretende optar por un tipo de investigación explicativa, que según Fidias “se encarga de buscar el porqué de los hechos mediante el establecimiento de relaciones causa-efecto” (2006, pág. 26).

Además de lo anterior, como se pretende identificar y analizar los mecanismos de mejora de la competitividad, el enfoque **descriptivo** permitirá describir aquellos mecanismos necesarios² que no se han implementado o que se implementan en la actualidad de manera leve; Para Fidias “La investigación descriptiva consiste en la caracterización de un hecho, fenómeno, individuo o grupo, con el fin de establecer su estructura o comportamiento.” (2006, pág. 24)

Hipótesis

- La baja competitividad del sector agrícola en el oriente bajo antioqueño se debe a factores como falta de apoyo del gobierno y poco control de precios
- Una de las alternativas de mejora que impulsaría la competitividad de esta región sería la mejora de la infraestructura vial

Diseño de la investigación - de campo

Teniendo en cuenta los objetivos planteados se hace necesario indagar de manera directa en el campo, para ello se requiere incluir como población de

¹ Lo anterior conecta directamente con los objetivos

² Idem

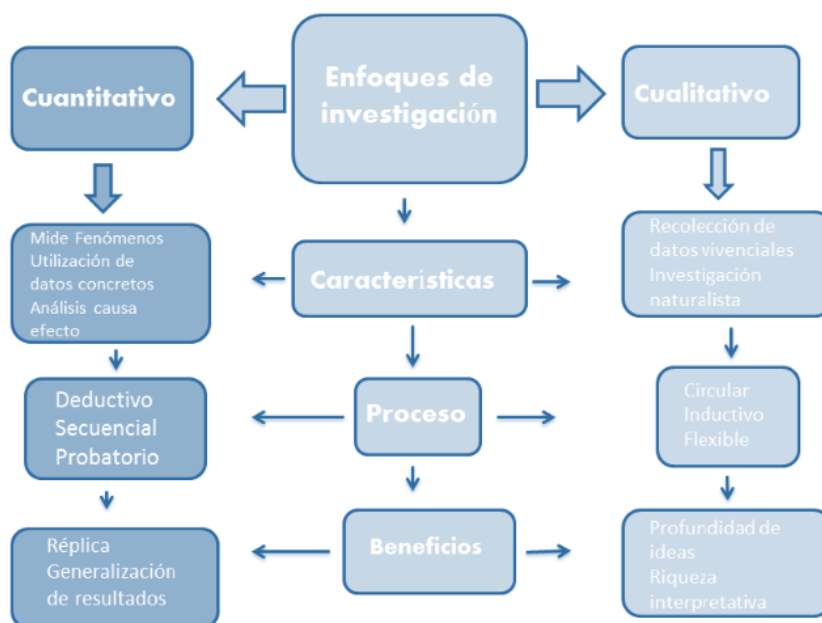
estudio tanto a expertos como a diversas unidades productivas. La investigación de campo para Fidas es:

...aquella que consiste en la recolección de datos directamente de los sujetos investigados, o de la realidad donde ocurren los hechos (datos primarios), sin manipular o controlar variable alguna, es decir, el investigador obtiene la información, pero no altera las condiciones existentes. De allí su carácter de investigación no experimental (2006, pág. 31).

Enfoque de investigación - Cualitativo

Analizar los mecanismos de mejora en la competitividad de la producción agropecuaria implica el tratamiento de datos de tipo cualitativo; en la siguiente tabla se esquematizan algunas asepciones acerca de este enfoque desde la perspectiva de comparación de Hernández:

Ilustración 4 - Comparación enfoques de investigación



Tomado de Anónimo (2017)

Marco poblacional de estudio

Análisis de los mecanismos de mejora en la competitividad de la producción agropecuaria en los municipios del oriente antioqueño lejano.

Para lograr analizar los mecanismos de mejora de la competitividad del mercado de productos agrícolas se requiere realizar el trabajo de campo con dos tipos de perfiles: expertos y unidades productivas, a continuación se plasma el perfil de cada uno.

Expertos:

Expertos con conocimiento amplio en implementación de sistemas de información agropecuaria, que hayan trabajado en estrategias de promoción y acompañamiento en el uso adecuado de los recursos naturales a través del fomento de las buenas prácticas agrícolas y de manufactura de los procesos productivos agropecuarios y agroindustriales. Que cuenten con conocimiento y experiencia en el fortalecimiento de las cadenas productivas agropecuarias consolidadas el oriente lejano antioqueño, además de haber participado en escenarios de fortalecimiento gremial, empresarial, y de autogestión para las organizaciones locales de base desde los ámbitos agropecuarios y ambientales.

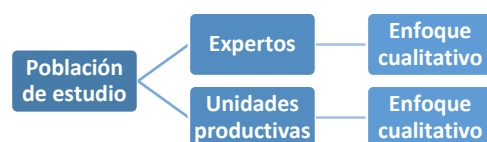
Unidades productivas:

Productores tradicionales, campesinos que históricamente hayan cultivado y cosechado la tierra específicamente en la región del oriente lejano antioqueño.

Enfoque de investigación

Debido a la naturaleza de la investigación y el enfoque seleccionado se define que la orientación del enfoque cualitativo será para los dos grupos poblacionales.

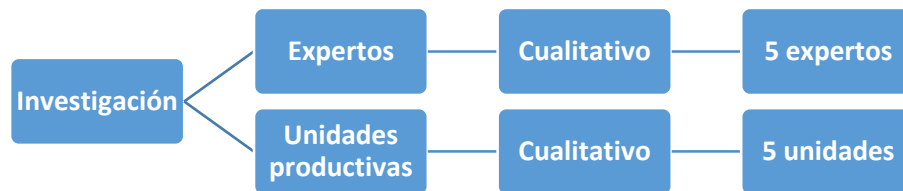
Ilustración 5 - Enfoque de aplicación respecto a la población de estudio



Muestra y muestreo

A continuación se retrata la muestra y el muestreo para la presente investigación.

Ilustración 6 – Muestra en la investigación



Elaboración propia

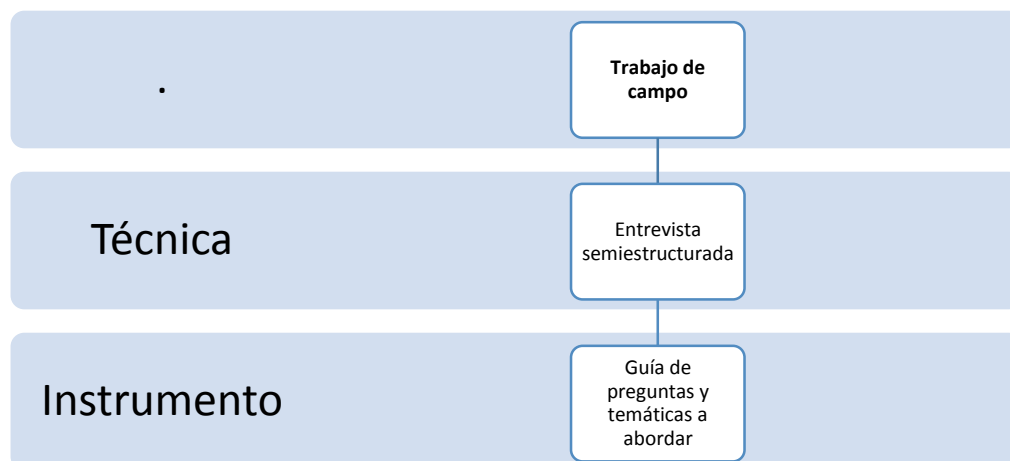
Muestreo no probabilístico - conveniencia

Teniendo en cuenta lo anterior, de acuerdo al enfoque y a la información que posee el equipo de investigación el muestreo será de tipo no probabilístico y para mayor eficiencia en la búsqueda de los participantes la selección será *por conveniencia*; Para Battaglia las muestras por conveniencia “están formadas por los casos disponibles a los cuales tenemos acceso” (Como se citó en Hernández, 2014, pág. 423).

Técnicas e instrumentos de recolección de datos

A continuación se detalla las técnicas e instrumentos que se utilizarán en el proceso de investigación

Ilustración 7 - Técnicas e instrumentos en el trabajo de campo



Fuente: Elaboración propia

De acuerdo con la anterior ilustración se presentan los instrumentos aplicar por tipo de población: Expertos y unidades productivas.

Instrumento Guía de preguntas para el Experto

INSTRUMENTO GUIA DE PREGUNTAS PARA <u>EXPERTOS</u>. TRABAJO DE INVESTIGACIÓN.	
ANÁLISIS DE LOS MECANISMOS DE MEJORA EN LA COMPETITIVIDAD DE LA PRODUCCIÓN AGROPECUARIA EN LOS MUNICIPIOS DEL ORIENTE ANTIOQUEÑO LEJANO.	CORPORACIÓN UNIVERSITARIA UNITEC ESCUELA DE INGENIERIA ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA DE PROYECTOS

Buenos días /tardes/noches, mucho gusto mi nombre es (Mencione su nombre), Actualmente me encuentro realizando una investigación acerca de los mecanismos de mejora en la competitividad de la producción agropecuaria en los municipios del Oriente Antioqueño lejano.

Hoy estamos reunidas con usted para hacerle una entrevista relacionada con el tema. Esta entrevista será grabada con fines netamente académicos, todo lo que hablemos aquí será confidencial, pues la información será analizada de manera agregada no individualizada ¿Está de acuerdo con esto y desea participar? _____ . Recuerde que no hay respuestas incorrectas, todo lo que nos quiera mencionar es totalmente válido para la investigación.

Generalidades

1. Por favor indique su nombre y el municipio en el que actualmente pertenece
2. A que se dedica actualmente. Y cuál es su perfil profesional.
3. Cuantos años de experiencia tiene sobre la producción agropecuaria.
4. Cuantos rubros productivos conoce usted que existen en la región en la que usted se desenvuelve.
5. Considera usted que los precios en los que el agricultor vende sus productos a los intermediarios es el correcto.
6. Qué piensa usted de los intermediarios, en la comercialización de la producción agropecuaria.
7. Cuáles son las barreras de los productores de esta región.

8. Como se podría mejorar la competitividad de los productos agropecuarios.
9. Cuales considera usted que son los pros y los contras de las personas dedicadas a la producción agropecuaria en los municipios del Oriente Lejano.

Instrumento Guía de preguntas para las Unidades productivas

INSTRUMENTO GUIA DE PREGUNTAS PARA UNIDADES PRODUCTIVAS. TRABAJO DE INVESTIGACIÓN.	
ANÁLISIS DE LOS MECANISMOS DE MEJORA EN LA COMPETITIVIDAD DE LA PRODUCCIÓN AGROPECUARIA EN LOS MUNICIPIOS DEL ORIENTE ANTIOQUEÑO LEJANO.	CORPORACIÓN UNIVERSITARIA UNITEC ESCUELA DE INGENIERIA ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA DE PROYECTOS

Buenos días /tardes/noches, mucho gusto mi nombre es (Mencione su nombre), Actualmente me encuentro realizando una investigación acerca de los mecanismos de mejora en la competitividad de la producción agropecuaria en los municipios del Oriente Antioqueño lejano.

Hoy estamos reunidas con usted para hacerle una entrevista relacionada con el tema. Esta entrevista será grabada con fines netamente académicos, todo lo que hablemos aquí será confidencial, pues la información será analizada de manera agregada no individualizada ¿Está de acuerdo con esto y desea participar? _____ . Recuerde que no hay respuestas incorrectas, todo lo que nos quiera mencionar es totalmente válido para la investigación.

1. *Inicie con una pregunta rompe hielo sobre cualquier temática y así generar rapport con el entrevistado*

Generalidades

2. Por favor indique su nombre y el municipio en el que actualmente pertenece
3. ¿Cuántas personas dependen económicamente de su actividad?
4. ¿La vivienda en la que viven es arrendada o propia?
5. ¿Hay personas en su núcleo familiar que sean adultos mayores, menores de edad o con discapacidad? *(Pedir detalles)*
6. ¿Usted y su núcleo familiar cuentan con afiliación a la seguridad social?
(En caso de que la respuesta sea NO profundizar en las razones)

Actividad productiva

7. ¿Cuál es su principal actividad productiva?
8. ¿Qué cultiva en su unidad productiva?
9. ¿Hace cuánto tiempo desarrolla esta actividad?

10. ¿Maneja cuentas bancarias para su labor productiva? (*Profundizar en las razones*)
11. ¿Cuántas personas trabajan en su unidad productiva?
12. ¿Cómo desarrolla su actividad en el día a día desde que se levanta hasta que se acuesta? (*Profundizar en las labores de campo*)
13. ¿Qué necesita usted en sus labores diarias?
14. ¿De qué manera comercializa sus productos? (*profundizar en su respuesta*)
15. ¿Qué dificultades ha observado que tiene para ejercer su labor?
16. ¿Cómo cree que se podrían mejorar estas dificultades? (*Pedir profundizar en cada dificultad para que claramente nombre las posibilidades de mejora*)
17. ¿Cuál ha sido el mayor desafío que ha tenido que enfrentar en su trabajo? (*profundizar en su respuesta*)
18. ¿Ha pensado a otra alguna vez en dejar esta labor y dedicarse cosa? (*Profundizar en las razones de su respuesta*)

Competitividad

19. ¿Cuál cree usted que son los mecanismos para competir con precios y calidad en el sistema agrario en el oriente lejano?
20. ¿Cree usted que la eliminación de los intermediarios ayudaría a mejorar los precios y la competitividad?
21. ¿Cree que el sistema agropecuario del oriente lejano es competitivo? (*Profundizar en las razones de su respuesta*)
Si la respuesta anterior es afirmativa preguntar:
 - a. ¿Hay personas que sostienen que en esta región la competitividad es baja, porque cree que afirman esto?
22. ¿Cuáles serían las soluciones a la baja competitividad en el sistema agrario de su región? (*Profundizar*)
23. ¿Cómo calificaría el estado actual de las vías terciarias para el desplazamiento de los insumos y de las cosechas?

Cronograma

Análisis de los mecanismos de mejora en la competitividad de la producción agropecuaria en los municipios del oriente antioqueño lejano.

Trabajo de campo

Se aplicaron un total de 10 entrevistas semiestructuradas a partir del uso de 2 instrumentos de recolección de datos, uno desarrollado para los expertos y otro para las unidades productivas, cada instrumento contenía un aproximado de 20 preguntas y tenía 3 secciones de preguntas que se agruparon de manera lógica desde el componente mercadológico y de la investigación

Ilustración 8 - Discriminación de secciones en la guía de entrevista



Elaboración propia

Tratamiento de los datos

Utilizando las tecnologías de la información y la comunicación se aplicaron las entrevistas, a razón del aislamiento preventivo se ejecutaron por aplicaciones de videoconferencia y se realizaron las grabaciones pertinentes, se procedió a realizar la transcripción de las entrevistas y a analizar las repuestas obtenidas por cada sujeto de estudio.

Respecto a las categorías de análisis, se definieron a priori a la investigación y durante la ejecución de la misma emergieron nuevas categorías y a la luz de ellas se analizó el material obtenido en las entrevistas por medio del software Atlas.ti.

RESULTADOS DE INVESTIGACIÓN

Expertos

A continuación, se describen los principales resultados a partir del análisis de las entrevistas aplicadas a los expertos.

- El oriente lejano antioqueño tiene entre 36 y 38 rubros productivos, por ser una región tan alejada de Medellín y Rionegro debería contar con un centro de acopio y mejores vías para responder adecuadamente a estos rubros.
- Los precios en los que se vende a intermediarios no son justos ya que el intermediario obtiene una gran ganancia sin tanto desgaste, lo que genera un desbalance de ganancias y sobrepuestos a consumidores.
- Los intermediarios si deben existir, aunque deben ser controlados y debe haber una disminución en el número de los mismos dentro de los canales de distribución.
- La competitividad se puede mejorar tecnificando a los campesinos, reduciendo las barreras de intermediarios y mejorando las vías.
- Un gran porcentaje de población de esta zona geográfica vive de la agronomía por lo que es competente en la labor
- Los intermediarios y las vías en mal estado reducen la eficiencia y la ganancia en que se comercializan los productos dificultando el acceso de muchas unidades productivas a los mercados locales.

Unidades productivas

A continuación, se describen los principales resultados a partir del análisis de las entrevistas aplicadas a las unidades productivas

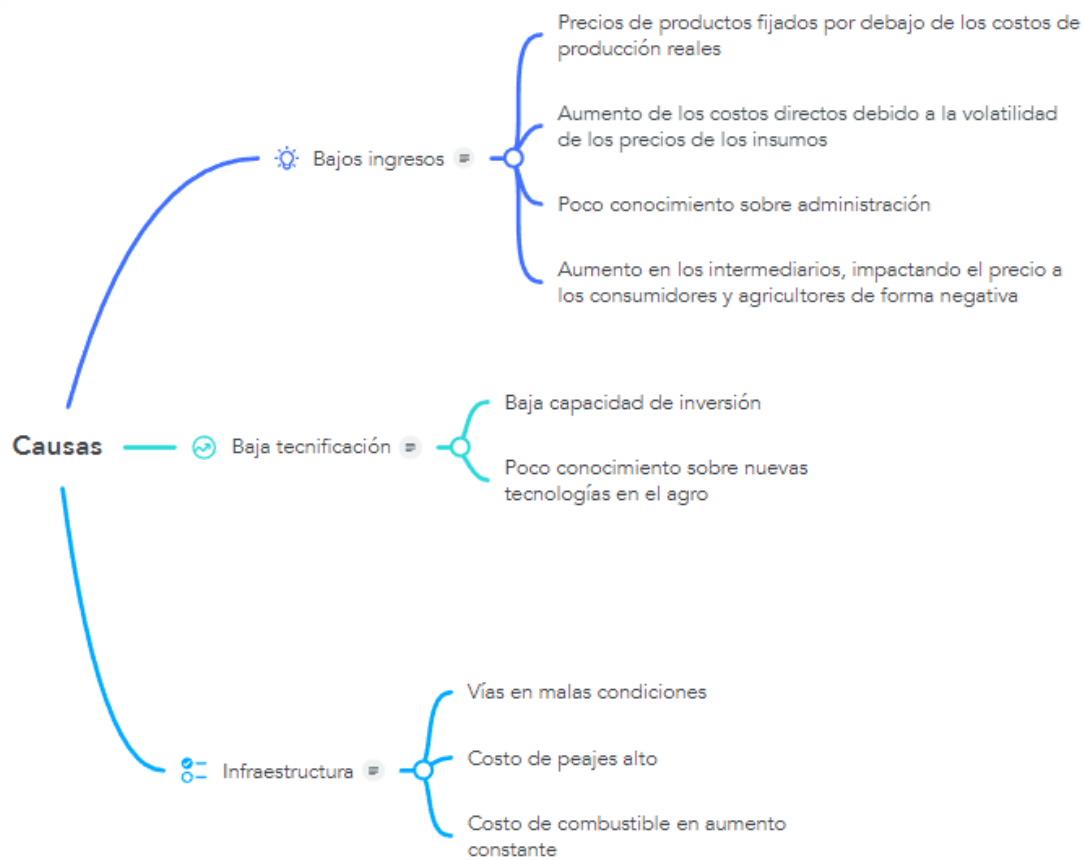
- De la labor de unidades productivas viven familias de aproximadamente 5 miembros y se estima que al menos 2 miembros son menores de edad o adultos mayores.
- Las personas dentro de las unidades productivas comenzaron con su labor hace más de 15 años y no han contemplado tomar otras actividades

económicas a pesar de los desafíos que enfrenta. No cuentan con vinculación a seguridad social ya que manifiestan que las unidades dan para vivir, pero no para elementos adicionales como salud, pensión o riesgos laborales.

- La informalidad en la región es alta, uno de sus indicadores es el bajo índice de bancarización que manejan las unidades productivas para el pago de sus labores, productos y servicios.
- A pesar de tener diferentes rubros productivos las unidades aún usan herramientas tradicionales no tecnificadas que dificultan y hace más lento el trabajo de cultivo y cosecha.
- La gran mayoría de productos se venden en plazas de mercado a intermediadores
- La parte económica es un eje que dificulta que puedan desarrollar adecuadamente sus labores.
- Un paso para mejorar las condiciones de las unidades es avanzar en el apoyo que puedan brindar las alcaldías y la vigilancia en los precios, además de comenzar a realizar innovaciones en los productos que venden.
- Cuando se habla de competir por precios y calidad todas los entrevistados manifiestan que deberían ser capacitados para ser competitivos.
- Todos los entrevistados concuerdan con decir que la eliminación de intermediarios sería positiva para el proceso ya que ellos compran a un precio para vender a uno muy superior.
- El sistema competitivo del oriente lejano es complicado por existir mucha competencia y una variabilidad alta de precios por producto.
- Al mencionar que la competitividad es baja todos mencionan que las ganancias que reciben son muy bajas, lo que los hace poco competitivos.
- Las vías no son aptas y no están en condiciones óptimas para el desarrollo de sus labores productivas.

A continuación, se presentan las causas principales de la baja competitividad referidas por los entrevistados:

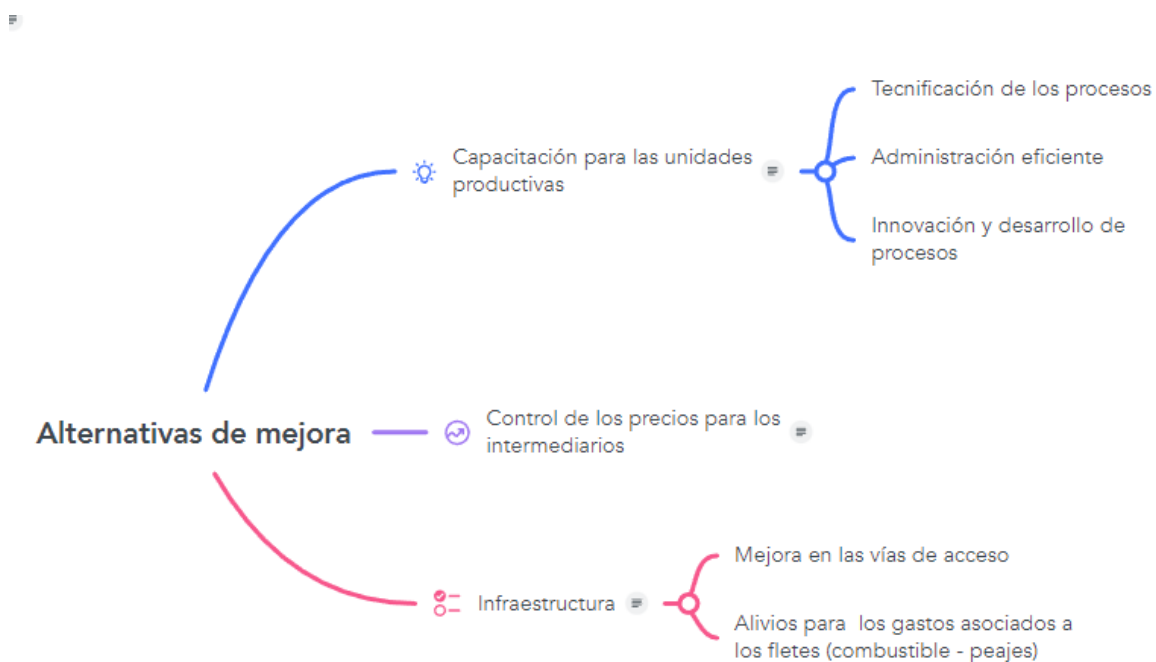
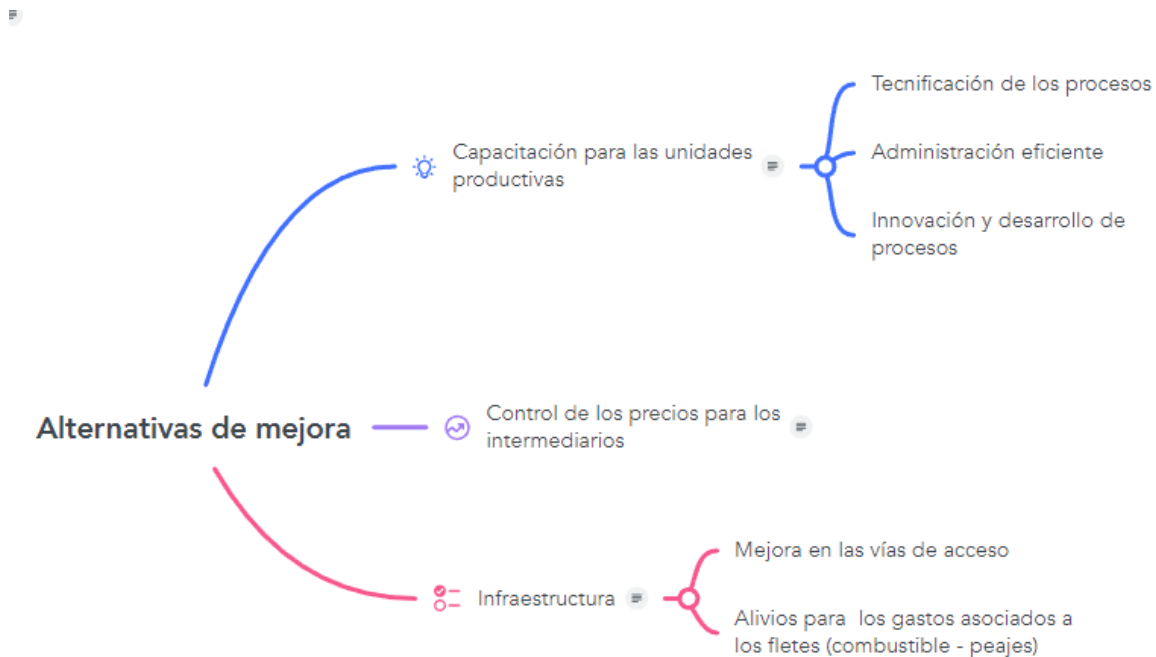
Ilustración 9 - Causas de la baja competitividad



Fuente: Elaboración propia

A continuación, se presentan los mecanismos principales de mejora de la baja competitividad referidas por los entrevistados:

Ilustración 10 - Mecanismos de mejora en la competitividad



Fuente: Elaboración propia

CONCLUSIONES

- Las causas que contribuyen a la baja competitividad del agro en el oriente bajo antioqueño son los bajos ingresos, la baja tecnificación en los procesos productivos y la infraestructura
- Respecto a los bajos ingresos, hay elementos que contribuyen a que se dé este aspecto, como que los precios de los productos son fijados por debajo de los costos de producción reales
- Respecto a la baja tecnificación, los elementos que aportan a esta causa son la baja capacidad de inversión de las unidades productivas y el poco conocimiento que tienen sobre las nuevas tecnologías para la producción agrícola.
- Como alternativas de mejora encontramos 3 dimensiones: la capacitación para unidades productivas, el control de los precios para los intermediarios de la cadena de valor y la infraestructura
- Respecto a la capacitación de las unidades productivas se deben concentrar en temáticas como tecnificación de los procesos, administración eficiente del negocio, y la innovación y desarrollo de actividades agrícolas.
- Respecto a la infraestructura hay que mejorar las vías de acceso e implementar alivios para los gastos asociados a los flejes, como el combustible y los peajes.

BIBLIOGRAFÍA

- Aguirre, C. (29 de 01 de 2014). *Esan graduate Business*. Obtenido de <https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/krugman-porter-competitividad-peru#:~:text=Seg%C3%BAAn%20ellos%2C%20nos%20dice%20Krugman,como%20Nestl%C3%A9%20y%20Kraft%20Foods>.
- Anónimo. (02 de 2017). *Investigacion de operaciones*. Obtenido de <https://nvega2015.wordpress.com/2017/02/07/enfoque-cualitativo-y-cuantitativo/>
- Anónimo. (2022). *Significados*. Obtenido de <https://www.significados.com/produccion/#:~:text=Como%20tal%2C%20la%20palabra%20proviene,industria%20o%20de%20los%20suelos>.
- Bejarano, J. (2021). *Elementos para un enfoque de competitividad*. Obtenido de <http://repiica.iica.int/docs/b0103e/b0103e.pdf>
- Caicedo, J. (2013). *Scielo*. Obtenido de scielo: http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0122-87062013000100004
- Carro, R., & González, D. (s.f.). *Administración de Operaciones: Productividad y Competitividad*. Obtenido de http://nulan.mdp.edu.ar/1607/1/02_productividad_competitividad.pdf
- Chavarria, R. (2019). *Intermediarios y poder de mercado en los mercados agrícolas de México: un enfoque de teoría de juegos*. Obtenido de https://www.redalyc.org/journal/4315/431563606001/html/#redalyc_431563606001_ref1
- Consejo Privado de Competitividad. (s.f.). *Competitividad del sector agropecuario colombiano*. Obtenido de <https://compite.com.co/wp-content/uploads/2017/05/208Agro.pdf>
- Coprofam. (20 de 2 de 2022). *Coprofam*. Obtenido de Coprofam: <https://coprofam.org/2022/02/20/agricultura-en-el-desierto-cosechan-los-primeros-tomates-0-carbono-cultivados-en-el-desierto-de-atacama/#:~:text=La%20agricultura%20en%20el%20desierto,el%20cultivo%20de%20diversas%20especies>.
- El mundo. (21 de 07 de 2020). *El campo, esperanza para la economía del Oriente*. Obtenido de <https://www.elmundo.com/noticia/El-campoesperanza-para-la-economia-del-Oriente/380661>
- El Tiempo. (06 de 2022). *Bogotá, Antioquia y Valle del Cauca concentraron 50,1 % del PIB nacional en 2021*. Obtenido de <https://www.elespectador.com/economia/macroeconomia/bogota-antioquia-y-valle-del-cauca-concentraron-501-del-pib-nacional-en-2021/>
- Fernandez, J. (01 de 04 de 2020). Obtenido de https://diccionario.leyderecho.org/competitividad/#Traduccion_de_Competitividad
- Fernandez, J. (01 de 04 de 2020). Obtenido de https://diccionario.leyderecho.org/competitividad/#Traduccion_de_Competitividad

Análisis de los mecanismos de mejora en la competitividad de la producción agropecuaria en los municipios del oriente antioqueño lejano.

- Fidias, G. (2006). *El proyecto de investigación*. Obtenido de <https://abacoenred.com/wp-content/uploads/2019/02/El-proyecto-de-investigaci%C3%B3n-F.G.-Arias-2012-pdf-1.pdf>
- Gardey, A., & Perez, G. (2021). *Definicion*. Obtenido de <https://definicion.de/comercializacion/>
- Giraldo, R. (2010). *revista de investigacion agraria y ambiental*. Obtenido de universidad nacional abierta y a distancia : <https://hemeroteca.unad.edu.co/index.php/riaa/article/view/900>
- Hernández, R. (2014). *Metodología de la Investigación*. México: Mcgraw-Hill. Obtenido de <https://www.uca.ac.cr/wp-content/uploads/2017/10/Investigacion.pdf>
- Jáuregui, A. (2021). *Clasificación de los intermediarios en el proceso de mercadeo*. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/clasificacion-intermediarios-proceso-mercadeo/>
- La República. (03 de 09 de 2021). *Colombia solo tiene cultivado 17,5% de hectáreas del total de su potencial agrícola*. Obtenido de <https://www.larepublica.co/economia/colombia-solo-tiene-cultivado-17-5-de-hectareas-del-total-de-su-potencial-agricola-3226800#:~:text=%E2%80%9CColombia%20tiene%2040%20millones%20de,de%20Agricultura%2C%20Juan%20Gonzalo%20Botero.>
- Leibovich, J. (2020). *Competitividad del sector Agrario en Colombia*. Obtenido de <https://compite.com.co/wp-content/uploads/2017/05/208Agro.pdf>
- Martinez, J. (2022). *Diccionario legal*. Obtenido de https://diccionario.leyderecho.org/comercializacion/#Comercializacion_en_la_Enciclopedia_Juridica
- Medeiros, V., Goncalvez, L., & Camargos, E. (12 de 2019). *La competitividad y sus factores determinantes: un análisis sistémico para países en desarrollo*. Obtenido de https://www.cepal.org/sites/default/files/publication/files/45005/RVE129_Medeiros.pdf
- Mheducation. (s.f.). *La producción y la empresa*. Obtenido de <https://www.mheducation.es/bcv/guide/capitulo/8448149971.pdf>
- Revista Mexicana de Agronegocios. (2007). ALIANZAS ESTRATÉGICAS COMO ALTERNATIVA PARA EL DESARROLLO AGROPECUARIO EN SONORA. En C. Carvajal Flores, A. Baldenegro Campa, F. G. Denogean Ballesteros, & S. Araiza Salaza, *Revista Mexicana de Agronegocios* (pág. 395). México: AARRAS. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/141/14102105.pdf>
- Saravia, C. (2009). *comercialización y mercados agropecuarios*. Obtenido de <http://www.agro.unlpam.edu.ar/licenciatura/comercializacion/formacionprecios09.pdf>
- Statista. (2021). *Número de habitantes en Colombia en 2022, por departamento*. Obtenido de <https://es.statista.com/estadisticas/1191612/numero-de-personas-en-colombia-por-departamento/>
- Tamayo, J. (2013). *Medellín: Una ciudad hacia el sector servicios y los efectos en el empleo*. Obtenido de mpra: <https://mpr.aub.uni-muenchen.de/58742/>
- Torrejón, E., & Mesa, C. (05 de 2017). *Población rural y consumo de lo rural de la región Este de Antioquia - Colombia*. Obtenido de <https://www.scielo.cl/scielo.php?pid=S0718->

34022017000100011&script=sci_arttext#:~:text=La%20regi%C3%B3n%20tiene%20una%20extensi%C3%B3n,%25)%20en%20la%20zona%20rural.

Unidad de Planificación Rural Agropecuaria. (2021). *Antioquia, con nuevos potenciales agrícolas*. Obtenido de https://upra.gov.co/sala-de-prensa/noticias/-/asset_publisher/GEKyUuxHYSXZ/content/antioquia-con-nuevos-potenciales-agricolas#:~:text=De%20ese%20total%20de%20hect%C3%A1reas,para%20consumo%20frusco%20e%20industrial.

Vega, J. (2021). *Ley y Derecho*. Obtenido de <https://diccionario.leyderecho.org/produccion/>

Witker, J. (2010). *Competitividad termino juridico*. Obtenido de [http://diccionariojuridico.mx/definicion/competitividad/#:~:text=de%20consumo...- ,La%20competitividad%20es%20un%20atributo%20de%20las%20personas%20\(f%C3%ADsicas%20o,derivadas%20de%20normas%20culturales%20o](http://diccionariojuridico.mx/definicion/competitividad/#:~:text=de%20consumo...- ,La%20competitividad%20es%20un%20atributo%20de%20las%20personas%20(f%C3%ADsicas%20o,derivadas%20de%20normas%20culturales%20o)

Por intermedio del presente documento en mi calidad de autor o titular de los derechos de propiedad intelectual de la obra que adjunto, titulada ANÁLISIS DE LOS MECANISMOS DE MEJORA EN LA COMPETITIVIDAD DE LA PRODUCCIÓN AGROPECUARIA EN LOS MUNICIPIOS DEL ORIENTE ANTIOQUEÑO LEJANO, autorizo a la Corporación universitaria Unitec para que utilice en todas sus formas, los derechos patrimoniales de reproducción, comunicación pública, transformación y distribución (alquiler, préstamo público e importación) que me corresponden como creador o titular de la obra objeto del presente documento.

La presente autorización se da sin restricción de tiempo, ni territorio y de manera gratuita. Entiendo que puedo solicitar a la Corporación universitaria Unitec retirar mi obra en cualquier momento tanto de los repositorios como del catálogo si así lo decido.

La presente autorización se otorga de manera no exclusiva, y la misma no implica transferencia de mis derechos patrimoniales en favor de la Corporación universitaria Unitec, por lo que podré utilizar y explotar la obra de la manera que mejor considere. La presente autorización no implica la cesión de los derechos morales y la Corporación universitaria Unitec los reconocerá y velará por el respeto a los mismos.

La presente autorización se hace extensiva no sólo a las facultades y derechos de uso sobre la obra en formato o soporte material, sino también para formato electrónico, y en general para cualquier formato conocido o por conocer. Manifiesto que la obra objeto de la presente autorización es original y la realicé sin violar o usurpar derechos de autor de terceros, por lo tanto, la obra es de mi exclusiva autoría o tengo la titularidad sobre la misma. En caso de presentarse cualquier reclamación o por acción por parte de un tercero en cuanto a los derechos de autor sobre la obra en cuestión asumiré toda la responsabilidad, y saldré en defensa de los derechos aquí autorizados para todos los efectos la Corporación universitaria Unitec actúa como un tercero de buena fe. La sesión otorgada se ajusta a lo que establece la ley 23 de 1982.

Para constancia de lo expresado anteriormente firmamos, como aparece a continuación.

Firma



Nombre: Daniela Castañeda Sánchez
CC. 1.047.968.868



Nombre: Ricardo Giraldo Agudelo
CC. 1.030.631.322



Nombre: Viviana del Mar Aranda Guerrero
CC. 1.030.623.569