

ESTRATEGIAS DE COMPETITIVIDAD PARA EL FORTALECIMIENTO DE
CAPACIDADES EN LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES DE PAPA PARA LA
VEREDA LAGUNITAS DEL MUNICIPIO DE TAUSA

UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, ECONÓMICAS Y CONTABLES
PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
VILLA SAN DIEGO DE UBATÉ
2021

ESTRATEGIAS DE COMPETITIVIDAD PARA EL FORTALECIMIENTO DE
CAPACIDADES EN LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES DE PAPA PARA LA
VEREDA LAGUNITAS DEL MUNICIPIO DE TAUSA

NOMBRE
LEIDY ROCIO BARRAGÁN GARZÓN
CODIGO
210216204

DOCENTE ASESOR
LUISA JOHANNA LARA RODRIGUEZ

UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, ECONÓMICAS Y CONTABLES
PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
VILLA SAN DIEGO DE UBATÉ
2021

Nota de aceptación

Firma del presidente del jurado

Firma de Jurado

Firma de Jurado

En primer lugar expreso mis agradecimiento a mi familia que día a día buscaron el apoyo para alcanzar estos logros, a la Universidad de Cundinamarca y en especial a la facultad de Ciencias Administrativas, económicas y contables que nos dieron la oportunidad de formar parte de ella, por todos los espacios de formación académica, personal y profesional, a los docentes que con su carisma aportaron en el desarrollo de esta investigación.

A las personas que me brindaron la información en especial al secretario de desarrollo económico agropecuario y ambiental de la Alcaldía del municipio de Tausa y a los pequeños productores de papa de la vereda Lagunitas del municipio de Tausa que con su gesto de ayuda me brindaron información muy valiosa para esta investigación.

Por último agradezco a mis compañeros y amigos que con cada paso que dimos día tras día se iba a cortando el camino de culminar un logro con mucho esfuerzo y dedicación.

CONTENIDO

1. TITULO.....	9
2. ÁREA, LÍNEA, PROGRAMA Y TEMA DE INVESTIGACIÓN.....	10
3. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....	11
4. OBJETIVOS.....	13
4.1. OBJETIVO GENERAL	13
4.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS.....	13
5. JUSTIFICACIÓN.....	14
6. MARCOS DE REFERENCIA	15
6.1.Marco Teórico	15
6.2.Marco Conceptual	18
6.3. Marco Legal	21
6.4.Marco Geográfico.....	24
7. DISEÑO METODOLÓGICO	25
7.1.TIPO DE INVESTIGACIÓN.....	25
7.2.CARACTERIZACIÓN DE LA POBLACIÓN OBJETO DE ESTUDIO.....	25
7.3.TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN.....	25
7.4.TÉCNICAS DE PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN ..	26
8. RESULTADO.....	27
8.1. CAPITULO I DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN ACTUAL DE LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES DE PAPA DE LA VEREDA LAGUNITAS	27
8.2 CAPITULO II: CAPACIDADES ORGANIZACIONALES DE LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES DE PAPA DE LA VEREDA LAGUNITAS MUNICIPIO DE TAUSA.....	50
8.3.III CAPITULO CONSTRUCCIÓN DE ESTRATEGIAS PARA LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES DE PAPA DE LA VEREDA LAGUNITAS DEL MUNICIPIO DE TAUSA	56
9. IMPACTO SOCIAL, ECONÓMICO, CULTURAL, AMBIENTAL DEL PROYECTO	64
10. CONCLUSIONES.....	65
11. RECOMENDACIONES	66
12. BIBLIOGRAFIA.....	67
13. ANEXOS	71

LISTA DE TABLAS

Tabla N. 1 Marco legal	21
Tabla N. 2 Clasificación del productor	27
Tabla N. 3 Matriz de evaluación de factores internos.....	28
Tabla N. 4 Matriz de evaluación de factores externos.....	29
Tabla N. 5 (pregunta 4). ¿Conocimiento frente a temas de competitividad?	34
Tabla N. 6 (Pregunta 6).¿Conocimiento frente a temas de productividad?	35
Tabla N. 7(pregunta 24) .¿Cómo calcula sus costos de producción?	46
Tabla N. 8 Matriz cuadro de mando integral diseñado para los pequeños productores de la vereda Lagunitas	57
Tabla N. 9 construcción de estrategias para los pequeños productores de papa de la vereda Lagunitas.	61

TABLA DE FIGURAS

Gráfica N. 1. Mapa del municipio de Tausa con sus respectivas veredas	24
Gráfica N. 2 Matriz de factores políticos , económicos , sociales ,tecnológicos ecológicos y legales	31
Gráfica N. 3 (pregunta 1) ¿Cuántos años llevas en las labores Agrícolas?	32
Gráfica N. 4 (pregunta 2) ¿Has tenido capacitaciones en temas de agricultura?.	33
Gráfica N. 5 (Pregunta 3) ¿En qué temas le gustaría capacitarse ?¿ Nómbralos ?	33
Gráfica N. 6 (pregunta 5) ¿Cuál su nivel de competitividad?¿ por qué?	35
Gráfica N. 7 (pregunta 7) ¿Cuál su nivel de productividad?¿ por qué?.....	36
Gráfica N. 8 (pregunta 8) ¿Qué dificultades se le han presentado a usted como agricultor a la hora de sembrar su tubérculo?	37
Gráfica N. 9 (pregunta 9) ¿Cuál es el costo para producir un bulto de papa?	37
Gráfica N. 10 (pregunta 10) ¿Qué cantidad de papa siembra anualmente?	38
Gráfica N. 11 (pregunta 11) ¿Cuál es su producción de papa anualmente con referente a la cantidad que siembras?	39
Gráfica N. 12 (pregunta 12) ¿Para vender su producto cual es el factor más importante?	39
Gráfica N. 13 (pregunta 13) ¿Cuál de estos canales tienen mayor ganancia o utilidad y ¿Por qué?	40
Gráfica N. 14 (pregunta 14) ¿Usted cómo pequeño productor que prefiere?.....	41
Gráfica N. 15 (pregunta 15) ¿Cuál es el salario que usted como empleador paga a cada trabajador por jornal en sus labores agrícolas?.....	41
Gráfica N. 16 (pregunta 16) ¿Cuál es el salario que usted como pequeño productor le paga a sus colaboradores por contrato al momento de la cosecha?.....	42
Gráfica N. 17 (Pregunta 17) ¿Qué capacidades tienes en cuenta a la hora de contratar a sus colaboradores para las labores agrícolas?	42
Gráfica N. 18 (pregunta 18) ¿En qué meses del año siembra su tubérculo y por qué?	43
Gráfica N. 19 (pregunta 19) ¿Pertenece alguna Asociación dentro del municipio de Tausa?	44
Gráfica N. 20 (pregunta 20)¿Eres beneficiario de algún programa por parte de la secretaria de Desarrollo Económico, Agropecuario ,Ambiental dentro del municipio de Tausa?	44
Gráfica N. 21 (pregunta 21)¿Cuánto empleo genera a la hora de desarrollar sus labores de Agricultura?	45
Gráfica N. 22 (pregunta 22) ¿A la hora de consultar alguna inquietud que tengas frente al cultivo ?¿a quién acudes o pides ayuda ?.....	45
Gráfica N. 23 (pregunta 23) ¿llevan algún tipo de registro a nivel contable o administrativo?	46
Gráfica N. 24 (pregunta 25)¿Tienes acceso a vida crediticia?	47
Gráfica N. 25 (pregunta 25.1) ¿De acuerdo a la respuesta anterior si tu respuesta es "si "en qué tipo de créditos accedes?	48

Gráfica N. 26 (pregunta 26) ¿Tienes algún tipo de subsidios?.....	49
Gráfica N. 27 Identificación de las capacidades organizacionales de los pequeños productores de papa de la vereda Lagunitas municipio de Tausa	53
Gráfica N. 28 Matriz de Ansoff diseñado para los pequeños productores de papa de la vereda Lagunitas	56
Gráfica N. 29 Gráfica de cuadro de mando integral	59

1. TITULO

**ESTRATEGIAS DE COMPETITIVIDAD PARA EL FORTALECIMIENTO DE
CAPACIDADES EN LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES DE PAPA PARA LA
VEREDA LAGUNITAS DEL MUNICIPIO DE TAUSA**

2. ÁREA, LÍNEA, PROGRAMA Y TEMA DE INVESTIGACIÓN

El presente proyecto monográfico conforme a lo establecido en la guía de opciones de grado está enfocado en el área económica y competitividad de las empresas y en la línea de investigación relacionada con crecimiento y desarrollo económico regional, la cual este trabajo contribuye al área y línea de investigación desde el programa de administración de empresas, construyendo estrategias que permitan a nuestros pequeños productores de papa realizar la venta del producto directamente al consumidor final evitando de esta la manera un cadena de intermediación.

ÁREA DE CONOCIMIENTO FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, ECONÓMICAS Y CONTABLES

GESTIÓN DE LAS ORGANIZACIONES Y SOCIEDAD

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, ECONÓMICAS Y CONTABLES

DESARROLLO ORGANIZACIONAL

PROGRAMA

ADMNISTRACIÓN DE EMPRESAS

TEMA DE INVESTIGACIÓN

En correlación con los estudios principalmente se buscan estrategias de competitividad para el fortalecimiento de los pequeños productores de papa en la Vereda Lagunitas del municipio de Tausa.

3. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

La principal problemática que afecta a los pequeños productores de papa en la vereda Lagunitas del municipio de Tausa, es la cadena de intermediación como se presenta en la mayor parte de las regiones del país, la cual repercute de manera que el productor o el agricultor no puede vender el producto directamente al consumidor final, por consiguiente la tercerización ha tomado impulso generando más ganancia para ellos y no para los pequeños productores quienes realmente deberían tener esa utilidad .

Sin embargo se conocen otras dificultades que pasan los agricultores a causa del covid 19, hay mucha papa, pero no hay rentabilidad por los bajos precios, los líquidos y abonos para los cultivos son bastante costosos comparados al valor en el que se está vendiendo actualmente, digamos una libra de papa, que está por los 400 y hasta 300 pesos, hoy cientos de miles de familias que dependían de producir papa están en quiebra por los bajos precios¹, lo que genera incertidumbre volver a sembrar este tubérculo, afectando directamente a los hogares colombianos por ser un producto de primera necesidad en su consumo .

La OECD (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos) en el 2015 muestra la baja productividad agropecuaria de Colombia. Por esta razón es necesario realizar una serie de acciones estructurales para acelerar las mejoras de la productividad y de la competitividad, facilitando el desarrollo rural, los encadenamientos, las prácticas sostenibles u amigables con el medio ambiente, y la internacionalización. En especial, el sector de la agricultura está sujeto a una gama amplia de políticas. Por lo tanto, una estrategia para incrementar la productividad agropecuaria requiere de un análisis integral de los instrumentos de política sectorial, y a su vez de su interacción y relación con el uso sostenible de los activos naturales², obteniendo un análisis sobre la agricultura sujetado a muchos cambios que se producen a partir de la competitividad que existe últimamente dentro de los distintos mercados.

¹INFOABE. Colombia. 29 , septiembre, 2021[Consultado el 23, septiembre, 2021]:Disponible en internet<URL <https://www.infobae.com/america/colombia/2020/11/02/crisis-entre-los-productores-de-papa-venden-o-regalan-su-cosecha/>>

²PARRA PEÑA Rafael isidro,et al. Análisis de la productividad del sector agropecuario en Colombia y su impacto en temas como: encadenamientos productivos, sostenibilidad e internacionalización, en el marco del programa Colombia más competitiva. Centro de desarrollo económico y social, 2015.P.6. Disponible en internet:URL<<http://www.colombiacompetitiva.gov.co/prensa/Documents/Informe-Productividad-Agropecuaria-10Marzo2021.pdf>>

En los departamentos de Cundinamarca, Nariño y Boyacá se encuentran 174.643 hectáreas (81,6%) con cultivos de papa; mientras que en los departamentos de Bolívar, Nariño, Magdalena, Chocó y Cauca está el 39,1% del área sembrada con cultivos de yuca, es decir, 173.678 hectáreas, a partir del tercer censo nacional agropecuario, lo cual indica que Cundinamarca se encuentra entre los primeros departamentos de mayor producción de papa. El municipio de Tausa es el mayor productor de papa del departamento, seguido de Villapinzón.

Bogotá D.C. noviembre 11 de 2020 (Columna senador José David Name. Partido de la U), Las imágenes de campesinos regalando papa o vendiéndola a precios extremadamente bajos a las orillas de las carreteras, es el llamado desesperado de los paperos en el país, quienes, debido a los bajos precios de este tubérculo, atribuido a la caída del consumo, la especulación de los intermediarios y las importaciones, entre otros factores, se han visto obligados a regalar su producción para evitar la pérdida del alimento, si bien la crisis del sector no es un tema nuevo, en estos últimos meses de pandemia, la problemática ha escalado nuevas dimensiones, intensificando la afectación de la producción en el país. Con ventas por bulto desde \$7.000, los pequeños productores se sienten agobiados por los precios a la baja que han caído hasta 70% y que amenazan con quebrar sus negocios³. Según lo anterior se evidencia las circunstancias por las cuales los pequeños productores han tenido que pasar, ya que en muchos momentos se ven obligados a buscar estrategias de salida para el producto, pero que en realidad no genera la misma rentabilidad porque no alcanza a cubrir los gastos incurridos para sacar una producción.

PREGUNTA PROBLEMA

¿Qué estrategias de competitividad fortalecen las capacidades en los pequeños productores de papa de la Vereda Lagunitas del municipio de Tausa?

³CONGRESO DE LA REPUBLICA DE COLOMBIA SENADO DE LA REPUBLICA. De conformidad con lo establecido en el artículo 197 y 199 de la Ley 1437 de 2011. Sumar esfuerzo por los paperos. [En línea] [consultado 11, noviembre, 2020]. Disponible en internet URL <<https://www.senado.gov.co/index.php/component/content/article/13-senadores/2020-sumar-esfuerzos-por-los-paperos>>

4. OBJETIVOS

4.1. OBJETIVO GENERAL

Construir estrategias de competitividad para el fortalecimiento de capacidades en los pequeños productores de papa de la Vereda Lagunitas municipio de Tausa.

4.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Diagnosticar las condiciones de desempeño productivo y asociativo de los pequeños productores de papa de la Vereda Lagunitas del municipio de Tausa.
- Identificar las capacidades organizacionales de los pequeños productores de papa de la Vereda Lagunitas del municipio de Tausa.
- Determinar un plan de acción que permita la categorización de estrategias competitivas para los pequeños productores de papa de la Vereda Lagunitas municipio de Tausa.

5. JUSTIFICACIÓN

Esta investigación tiene como propósito diseñar estrategias de competitividad para los pequeños productores de papa de la vereda Lagunitas del municipio de Tausa, teniendo en cuenta que la producción de papa es una de las principales actividades económicas que desarrolla el municipio, en donde el proceso de venta es llevado a cabo en su mayoría a intermediarios afectando de una u otra manera en primera instancia al pequeño productor, porque hay una amplia cadena que impide vender directamente al consumidor final, sin embargo se busca mejorar la calidad de vida de estos pequeños productores, diseñando estrategias de competitividad para bajar los índices de intermediación, lo que permite fortalecer cada una de las capacidades organizacionales con que cuentan, por tanto lo primordial es crear y dar ese valor agregado que tanto necesita el pequeño productor para posicionarse de manera exitosa en los distintos mercados mejorando los procesos de distribución y contribuyendo con el máximo benéfico para los agricultores de esta región.

Para Porter, conseguir y mantener una ventaja competitiva sobre el resto de las empresas es probablemente el objetivo directo o indirecto de la dirección de cualquier empresa con un análisis de la cadena de valor y sus actividades estratégicamente relevantes, con el fin de poder entender la variación de los costes y las fuentes de diferenciación existentes o potenciales, es una manera sistemática de examinar todas las actividades realizadas por la empresa y la forma en que éstas interactúan. Una empresa obtiene ventaja competitiva cuando consigue realizar esas actividades mejorando la parte económica y sus competidores⁴, identificando de esta manera los pasos para la planificación de las actividades que se llevaran a cabo en cada uno de los procesos para definir dichas estrategias, de tal manera ayudara a superar las dificultades que los agricultores están presentando actualmente.

A nivel departamental el municipio de Tausa es el mayor productor de papa, por esta razón uno de los objetivos es crear alianzas con algunas asociaciones de las diferentes provincias, y al mismo tiempo poder ofrecer y vender los productos directamente al consumidor final evitando la intermediación, por consiguiente desde el pensamiento y el actuar como persona y como profesional se plantearan estrategias de competitividad fortaleciendo las capacidades organizacionales, que le permita a los pequeños productores tener un valor agregado a la hora de competir en el mercado.

⁴ CASTRO MONGE, Edgar. Facultad de ciencias Económicas. [En línea].Las Estrategias Competitivas y su Importancia en la buena gestión de las Empresas.[Citado, 2010]. Disponible en internet <URL file:///C:/Users/Personal/Downloads/7073-Texto%20del%20art%C3%ADculo-9673-1-10-20130128%20(1).pdf>

6. MARCOS DE REFERENCIA

6.1.Marco Teórico

Para Michael Porter, profesor de Harvard Business School, publicó en el año 1982 un importante libro que lleva por título: “Estrategia Competitiva: Técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia”. En esta obra, que constituye una de las más importantes contribuciones al estudio de las ventajas competitivas de las organizaciones se plantea que las empresas ya no podrán confiar en obtener ventajas competitivas sólo mediante el precio de sus productos, ni ser administradas para obtener ventajas en el corto plazo; se propone la orientación hacia el largo plazo y el diseño de la estrategia. Porter se refiere también a tres principios que debe tener la estrategia: 1: El posicionamiento de la empresa para enfrentar las fuerzas dominantes en la industria; 2; La influencia de la empresa en el equilibrio de éstas a través de movimientos estratégicos y; 3; La anticipación a los posibles movimientos de las fuerzas de la competencia⁵.

Estudios de la Universidad Javeriana en la revista “Capacidades dinámicas y gestión del conocimiento en nuevas empresas de base tecnológica Cuadernos de Administración”. La empresa debe saber desarrollar sus capacidades organizacionales, como resultado efectivo de una dirección estratégica basada en el conocimiento, que se van concretando en un conjunto de reglas o directrices, en rutinas organizacionales, en interacciones o vueltas en sistemas que faciliten la puesta en común de los conocimientos organizacionales⁶.lo cual aporta al proyecto de investigación para el desarrollo de las capacidades organizacionales y de esta manera poder realizar una mejor planificación en las diferentes estrategias.

Kotler en su libro Estrategias de marketing define las estrategias competitivas indican la opción de la empresa según la posición en el mercado con relación a la competencia. Entonces, es natural que en su composición se puedan encontrar empresas líderes, diversas empresas retadoras y varias empresas seguidoras. Por otro lado, también podrían encontrarse aquellas organizaciones que se especializan en pequeños segmentos de mercado, llamados nichos de mercado: aquellas

⁵ MÉNDEZ SÁNCHEZ, Víctor Manuel, MÉNDEZ ORTIZ, Lorena y CRUZ LANDA, Alberto Jair. Revista Caribeña de Ciencias Sociales. La importancia de la administración en las organizaciones como forma para lograr competitividad.”.[Citado en enero de 2018). Disponible en internet}.URL< <http://www.eumed.net/rev/caribe/2018/01/administracion-organizaciones.html>>

⁶ACOSTA PRADO, Julio César; LONGO-SOMOZA, Mónica; Fischer, André Luiz. Pontificia Universidad Javeriana Bogotá, Colombia. Capacidades dinámicas y gestión del conocimiento en nuevas empresas de base tecnológica Cuadernos de Administración.[Citado, julio-diciembre, 2013] pp. 46.Disponible en internet URL< <https://www.redalyc.org/pdf/205/20531182003.pdf>>

poblaciones a las que las empresas poco atienden o muestran poco su interés⁷. De esta manera le aporta al proyecto de investigación a fortalecer las competencias de los agricultores en competir con grandes mercados generando un valor agregado con las diferentes estrategias que se plantearan durante el desarrollo de la investigación.

La participación de la papa a nivel mundial representa el 4.2% de la producción agrícola total. El volumen de producción promedio en la década 2010-2019 fue de 449 millones de toneladas con un rendimiento promedio de 20 toneladas por hectárea. China es el principal productor de papa y su producción representó casi el 20% de la producción mundial, con más de 91 millones de toneladas, le siguen India, Ucrania, Rusia y Estados Unidos.⁸ De esta manera representa la mayor parte del mundo es consumidor de papa producto de primera necesidad para casi todo el mundo.

El sector mundial de la papa atraviesa grandes cambios en los inicios de 1990, casi la totalidad de las papas se producían y consumían en Europa, América del Norte y en los países de la antigua Unión Soviética. Desde entonces se ha producido un aumento considerable de la producción y la demanda de papa en Asia, África y América Latina, donde la producción aumento de menos de 30 millones de toneladas a principios de 1960 a más de 165 millones en 2007. En 2005, por primera vez, la producción de la papa del mundo en desarrollo superó la del mundo desarrollado. China se ha convertido en el primer productor mundial de papa, y poco menos de una tercera parte de todas las papas hoy se cosecha en China e India , Según estudios internacionales, el cultivo de la papa juega un papel importante en el sistema de alimentación global, contribuye a los requerimientos energéticos y de nutrientes de más de dos mil millones de personas en los países en desarrollo y es producida y consumida en su mayoría por los agricultores más pobres⁹.

La producción de papa de Cundinamarca ocupa el primer nivel en el país, donde en Cundinamarca, el 7% de la producción total de papa se destina para autoconsumo, un 4% para semilla y un 89% para el mercado; en las economías campesinas el

⁷FLOREZ,FLORES, Jenifer. Fundación Universitaria Área Andina. Estrategias de marketing. P.11.Disponible en internet:URL<https://digitk.areandina.edu.co/bitstream/handle/areandina/3118/RP_eje3.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

⁸MINISTERIO DE AGRICULTURA Y RIESGO. Análisis del mercado de papa .[En línea] Perú[citado 2020]. Disponible en internet:URL<<https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/1471847/An%C3%A1lisis%20de%20Mercado%20-%20Papa%202020.pdf>>

⁹ACUERDO DE COMPETITIVIDAD DE LA CADENA AGROALIMENTARIA DE LA PAPA EN COLOMBIA.[citado en 2010]. Disponible en internet: URL<<https://sioc.minagricultura.gov.co/DocumentosContexto/P008NUEVO%20ACUERDO%20DE%20COMPETITIVIDAD%20PAPA.pdf>>

porcentaje de autoconsumo es aún mayor, un 8% del producto¹⁰.por esta razón indica que los pequeños productores de diferentes departamento tienen un alto consumo por este producto, y el resto es destinado para la distribución de diferentes mercados a la cual son vendidos.

Siendo Colombia el tercer país productor de papa en Suramérica y el número 32 a nivel mundial es contradictorio que anualmente se importen toneladas de este alimento y no se les brinden garantías a los productores nacionales. Mientras que al país entran anualmente más de 54.000 toneladas de papa precocida congelada, equivalentes a 135.000 toneladas de papa fresca, nuestros campesinos no encuentran a quien venderle sus cosechas¹¹.De esta manera son datos importantes que le aportan a la investigación del proyecto, sabiendo que es un alimento que lo consume la mayoría del territorio colombiano.

¹⁰CORREA STAHELIN.Jorge Enrique. Universidad del Rosario.[En línea]Bogotá D.C :Generación de un modelo de gestión al sector papero de Cundinamarca[Citado el 16 junio de 2011].Disponble en internet:URL<<https://repository.urosario.edu.co/bitstream/handle/10336/1053/GutierrezMendez-DavidAndres-2009.pdf?sequence=1&isAllowed=y>>

¹¹CONGRESO DE LA REPUBLICA DE COLOMBIA SENADO DE LA REPUBLICA.Op.cit.,

6.2.Marco Conceptual

Competitividad

El significado de competitividad de la empresa es bastante claro y directo. Éste deriva de la ventaja competitiva que tiene una empresa a través de sus métodos de producción y con relación a los de sus rivales en un mercado específico, menor participación de mercado y finalmente en el cierre de la planta¹², por otra parte cuando se explican los determinantes de la competitividad y se habla de la necesidad de crear factores productivos, la teoría de la competitividad se convierte generalmente en la idea de que hay una necesidad de crear factores productivos o de cualquier tipo. Además, tal tarea deber ser asumida tanto por gobiernos como por todos los sectores interesados en el desarrollo nacional¹³, siendo así el concepto anterior aporta a la investigación que se está realizando, por lo cual define que es competitividad, como podemos ser eficientes buscando aspectos que de la misma manera genere un valor agregado para los pequeños productores de papa de la vereda lagunitas del municipio de Tausa.

Según el autor Villareal 2006, plantea que la competitividad va más allá de la productividad, representa un proceso centrado en generar y fortalecer las capacidades productivas y organizacionales para enfrentarlas de manera exitosa los cambios del entorno, transformando las ventajas comparativas en competitivas, dándole sustentabilidad a través del tiempo como condición indispensable para alcanzar niveles de desarrollo elevados¹⁴, por tanto los pequeños agricultores buscan mercados los cuales puedan ingresar y promocionar los productos vendiéndolos de manera satisfactoria a sus diferentes clientes y consumidores.

Estrategia

Michael E. Porter, marca un camino para crecer y desarrollar negocios compatible con nuestra estrategia, entrarnos en profundizar nuestra posición competitiva, en nuestras actividades diferenciales, si no es posible hacerlo con los clientes que tenemos próximos en nuestro mercado, buscar aquéllos que pueden servirnos para

¹² ABDEL MUSIK, Guillermo , ROMO MURILLO, David. Centros de estudios de competitividad.[En línea]México .Documentos de Trabajo en Estudios de Competitividad .[Citado, enero , 2014].Disponible en internet:<URL

http://cec.itam.mx/sites/default/files/concepto_competitividad.pdf>

¹³ SUÑOL, Sandra.Ciencia y Sociedad. Instituto tecnológico de Santo Domingo.[En línea]Republica Dominicana. Aspectos teóricos de la competitividad[Citado, abril-junio , 2016].Disponible en internet:<URL <https://www.redalyc.org/pdf/870/87031202.pdf> >

¹⁴ QUERO, Luisa. Estrategias competitivas: factor clave de desarrollo Negotium.Fundación Miguel Unamuno y Jugo Venezuela[citado 10, abril, 2008].40p. Disponible en internet:URL< <https://www.redalyc.org/pdf/782/78241004.pdf>>

reforzar nuestra posición y nuestra ventaja competitiva¹⁵, también la estrategia establece cómo se van a lograr los objetivos estratégicos básicos que consisten en lograr una ventaja competitiva, esto no es más que cualquier característica de la organización dentro de su sector, toda empresa que obtenga beneficios de un modo sostenido tiene algo que sus competidores no pueden igualar, aunque en muchos casos no limita.¹⁶ Los conceptos anteriores los cuales ambos le aportan al proyecto de investigación que se está llevando a cabo de esta manera define las estrategias como un camino para la toma de decisiones dentro de cualquier campo que se desea trabajar, en este caso los pequeños agricultores de la vereda Lagunitas, fortaleciendo y buscando mejorar siempre la calidad del producto que se ofrece a los diferentes compradores.

Sin embargo las estrategias como los objetivos se usan para seleccionar proyectos, parecen ser similares, aunque son diferentes, pues los objetivos son los fines que la organización intenta lograr, mientras las estrategias constituyen los medios para lograr los fines¹⁷, un elemento que ayudará a orientar en la construcción de estrategias, y con ello poder lograr las tareas que se conducen a la hora de tomar decisiones que serán muy útiles para los pequeños agricultores de la vereda Lagunitas.

Plan de acción

Para poder elaborar un plan de acción la entidad habrá tenido que identificar, al menos, una medida cuantificable¹⁸, se muestra un documento de planificación anual en el cual se registran las actividades y proyecciones de resultados a través de indicadores, que permite visualizar los parámetros de la planeación en términos de responsabilidad, recursos, fechas programadas de inicio y terminación, metas e indicadores de gestión y los rangos de calificación. Funciona como una hoja de ruta que establece la manera en que se organizará, orientará e implementará el conjunto de actividades necesarias para la consecución de los objetivos y, permitiendo a cada dependencia orientar sus acciones para cumplir con los compromisos

¹⁵FANO, Francisco Javier, Mejora de competitividad. ¿Qué es estrategia? El pensamiento de Michael E. Porter .[Citado,25, septiembre, 2015]. Disponible en internet<URL <https://www.mejoracompetitiva.es/2015/09/que-es-estrategia/#nav-mobile> >

¹⁶ PIMENTAL VILLALAZ, Luis. Planificación Estratégica.[Citado, septiembre ,1999].Planificación Estratégica. Disponible en internet<URL

http://www.unipamplona.edu.co/unipamplona/portallG/home_4/mod_virtuales/modulo5/5.2.pdf

¹⁷PULIDO RIVEROS, María Bibiana, Estrategia y Modelos Estratégicos: Aproximación desde la teoría, 12p.Disponible en internet:URL< file:///C:/Users/Personal/Downloads/1611-Texto%20del%20art%C3%ADculo-5513-1-10-20101012%20(1).pdf>

¹⁸NOLASCO, Pedro, Gobierno de Aragón.[En línea] Zaragoza. Guía para la elaboración de un Plan de Acción[Citado, mayo , 2012.Disponible en internet<URL https://www.aragon.es/documents/20127/674325/702_GUIAEACCEI.pdf/c50adac6-d2b2-1376-752f-6edcc660dc89 >

establecidos.¹⁹, mediante un plan de acción, lo busca es realizar los diferentes procesos de manera correcta y actividades destinadas a tratar cuestiones prioritarias que se tengan identificado dentro del diagnóstico realizado, logrando de esta manera las metas u objetivos con un mayor cumplimiento.

Este tipo de instrumento de planificación resulta especialmente útil cuando determinada iniciativa involucra a diversas categorías de grupos o personas que posiblemente no estén acostumbrados a trabajar juntos y que no comparten necesariamente las mismas perspectivas ni los mismos intereses, la definición anterior aporta al proyecto de investigación la estructura a un plan de acción que busca construir estrategias e indicadores en los cuales ayuden a crear y mejorar los niveles de competitividad que se presentan en la mayor parte del país especialmente en los pequeños productores.

Los pasos o etapas para el acercamiento con la metodología investigación / acción se inician con el diagnóstico de una preocupación temática o problema; luego, la construcción del plan de acción, la puesta en práctica del referido plan y su respectiva observación, la reflexión e interpretación de resultados. Como seguidora de esta metodología, en mis desarrollos investigativos se presentan cuatro fases, a saber: fase I, descubrir la temática; fase II, representada por la construcción del plan de acción por seguir en la investigación; la Fase III consiste en la ejecución del plan de acción, y la fase IV, cierre de la investigación, en la cual se sistematizan, categorizan y generan aproximaciones teóricas que pueden servir de orientación para nuevos ciclos de la investigación²⁰, por consiguiente lo anterior aporta al proyecto de investigación la organización de llevar a cabo las estrategias y labores que se deben tener en cuenta para alcanzar las actividades propuestas por los pequeños agricultores de la vereda Lagunitas.

¹⁹ CONTRALORIA DE BOGOTÁ D.C. Procedimiento para la elaboración en el plan de acciones institucionales. Disponible en internet <URL http://www.contraloriabogota.gov.co/sites/default/files/Contenido/Normatividad/Resoluciones/2018/RR_018_2018%20Nueva%20Versi%C3%B3n%20de%20Algunos%20Documentos%20del%20Sistema%20Integrado%20de%20Gesti%C3%B3n%20SIG/PDE-04%20Proc%20Plan%20de%20Acci%C3%B3n%20Institucional.pdf>

²⁰ COLMENARES, Ana Mercedes. Revista Latinoamericana de Educación. Universidad Pedagógica Experimental Libertador [En línea] Bogotá. Investigación-acción participativa: una metodología integradora del conocimiento y la acción. [Citado, 30, junio, 2012]. Disponible en internet <URL <https://revistas.uniandes.edu.co/doi/pdf/10.18175/vys3.1.2012.07>>

6.3. Marco Legal

Tabla N. 1 Marco legal

LEY /RESOLUCIÓN	DESCRIPCIÓN O EXPLICACIÓN	AÑO
MINISTERIO DE AGRICULTURA Y DESARROLLO RURAL RESOLUCIÓN NUMERO 000646 DE 2017	En cual se adopta los lineamientos estratégica de política pública para los agricultores y campesinos, Familiares y comunitarias se dictan en algunas disposiciones”, el ministerio de agricultura y desarrollo Rural en el ejercicio de facultades legales en especial las que confieren de artículo 208 de la constitución política de Colombia el artículo 59 de la ley 489 de 1998 del artículo 3 del decreto 1985 de 2013 considerando .Que la constitución política establece en el artículo 64 que “ es deber del estado el acceso de progresividad a la propiedad de las tierras de los trabajadores agrarios, en forma individual y asociativa , comunicaciones y comercialización de los productores con el fin mejorar el ingreso y calidad de los productores de la vida los campesinos ²¹	29-dic-17
LEY GENERAL DE DESARROLLO AGROPECUARIO Y PESQUERO. Artículo modificado por el artículo 112 del decreto 2150 de 1995,Articulo,6	Que la Ley 101 de 1993, en su artículo 65, dispone que el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, a través del Instituto Colombiano Agropecuario - ICA, deberá desarrollar las políticas y planes tendientes a la protección de la sanidad, la producción y la productividad agropecuarias del país. Adicionalmente, en su artículo 65 establece que el Gobierno Nacional estimulará actividades productivas sostenibles, que contribuyan a la prevención de riesgos, a la	2016

²¹COLOMBIA CONGRESO DE LA REPUBLICA MINISTERIO DE AGRICULTURA Y DESARROLLO Y RURAL . DECRETO 2113 DE 2017(DICIEMBRE DE 2015). las conferidas por el numeral 11 del artículo 189, artículo 79 de la Constitución Política de Colombia, y los artículos 65 de la Ley 101 de 1993, y 3 de la Ley 1774 de 2016.

5 de la ley 101 de 1993.	protección de la producción agropecuaria nacional. ²²	
MINISTRO DE AGRICULTURA Y DESARROLLO RURAL DECRETO 2263 DE 2014	Por la cual se reglamenta parcialmente la ley 1707 de 2014 “ por medio de la cual se establece la cuota de fomento de la papa, se crea un fondo de fomento, se establecen normas para su recaudo y administración y se dictan otras disposiciones “creo el fondo de fomento de papa y estableció la cuota de fomento correspondiente. ²³	11-nov-14
LEY 2046 DE 2020 ARTICULO 2	Por la cual se establecen mecanismos para promover la participación de pequeños productores locales agropecuarios y de la agricultura campesina, familiar y comunitaria en los mercados de compras públicas de alimentos. ²⁴	ago-16
LEY 302 DE 1996 ARTÍCULO 1 MODIFICADO POR EL ARTICULO 11 de la Ley 1731	Crease el Fondo de Solidaridad Agropecuario, como una cuenta especial dependiente del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, cuyo objetivo exclusivo es otorgar apoyo económico a los pequeños productores agropecuarios y pesqueros, para la atención y alivio parcial o total de sus deudas. ²⁵	2014

²²COLOMBIA CONGRESO DE LA REPUBLICA LEY GENERAL DE DESARROLLO AGROPECUARIO Y PESQUERO. Artículo modificado por el artículo 112 del decreto 2150 de 1995,Articulo,65 de la ley 101 de 1993.

²³COLOMBIA CONGRESO DE LA REPUBLICA MINISTERIO DE AGRICULTURA Y DESARROLLLO SOCIAL DECRETO NUEMRO 2264 DE 2014(11 NOVIEMBRE DE 2014)Lo cual reglamenta prácticamente la ley 1707 de 2014.Lo cual fomento de la papa cual se crean fondos de fomento se establecen normas para su recaudo de administración y se dictan en otras disposiciones.

²⁴COLOMBIA CONGRESO DE LA REPUBLICA.LEY 2046 (agosto, 2020).Articulo 2. Por la cual se establecen mecanismos para promover la participación de pequeños productores locales agropecuarios y de la agricultura campesina, familiar y comunitaria en los mercados de compras públicas de alimentos.

²⁵COLOMBIA CONGRESO DE LA REPUBLICA. LEY 302 DE 1996 (30,Julio).LEY 302 DE 1996 ARTÍCULO 1 MODIFICADO POR EL ARTICULO 11 de la Ley 1731. Por la cual se crea el Fondo de Solidaridad Agropecuario, se conceden unas autorizaciones y se dictan otras disposiciones.

<p>Por medio del cual se modifica y adiciona el Decreto 1071 de 2015, DECRETO NÚMERO 596 DE 2021 ARTICULO 64</p>	<p>Es deber del Estado promover el acceso progresivo a la propiedad de la tierra de los trabajadores agrarios, en forma individual o asociativa, ya los servicios de educación, salud, vivienda, comunicaciones, comercialización de los productos, asistencia técnica y empresarial, con el fin de mejorar el ingreso y calidad de vida de los campesinos.²⁶</p>	<p>1-junio-2021</p>
---	--	---------------------

Fuente, propia

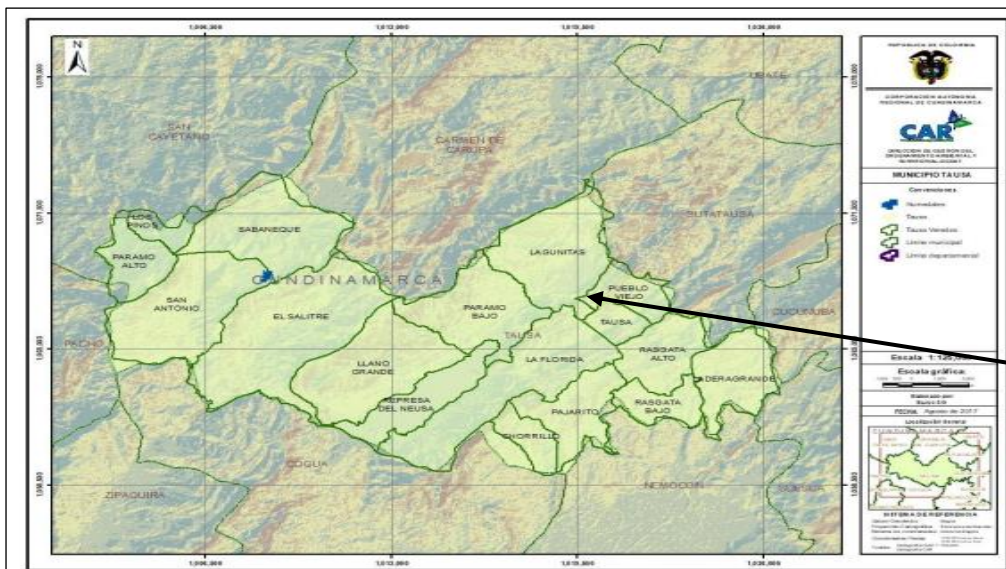
²⁶COLOMBIA MINISTERIO DE AGRICULTURA y DESARROLLO RURAL. DECRETO NÚMERO 596 DE 1 JUNIO 2021. Artículo 64 de la Constitución política de Colombia . Por medio del cual se modifica y adiciona el Decreto 1071 de 2015, Decreto Único Reglamentario del Sector Administrativo Agropecuario, Pesquero y de Desarrollo Rural, en lo relacionado con los acuerdos de Recuperación y saneamiento de cartera agropecuaria, las medidas de alivio especial a deudores del Fondo de Solidaridad Agropecuario y del Programa Nacional de Reactivación Agropecuaria.

6.4.Marco Geográfico

El marco Geográfico de este proyecto se desarrolla en el municipio de Tausa en la Vereda Lagunitas son eje central de desarrollo donde se realiza los estudios respectivos que enmarcan el cumplimiento de los objetivos propuestos por la investigación.

El municipio de Tausa se localiza en la parte norte del departamento de Cundinamarca, en la Provincia Ubaté, a una distancia de 80 km de Bogotá y a una altitud de 2.931 msnm. Limita por el norte con el municipio de Carmen de Carupa; por el sur con los municipios de Cogua y Nemocón; por el oriente con los municipios de Sutatausa, Cucunubá y Suesca; y por el occidente con los municipios de San Cayetano y Pacho. Tausa significa tributo de la cumbre, además está conformado por 16 veredas: Chorrillo, El Salitre, La Florida, La deragrande, Lagunitas, Llano Grande, Los Pinos, Pajaritos, Páramo Alto, Páramo Bajo, Pueblo Viejo, Rasgata Alto, Rasgata Bajo, Sabaneque, San Antonio y Tausa centro, con una temperatura promedio de 19° C.²⁷

Gráfica N. 1. Mapa del municipio de Tausa con sus respectivas veredas



Fuente: municipio de Tausa (Google maps)

²⁷Cámara de comercio. Caracterización económica y empresarial de las provincias cobertura de la CCB. [En línea] Bogotá: Principales aspectos económicos y empresariales de la provincia Ubaté. [Citado,2008]. p.37.Disponible en internet <URL: https://bibliotecadigital.ccb.org.co/bitstream/handle/11520/2889/6233_caracteriz_empresarial_ubate.pdf?sequence=1>

7. DISEÑO METODOLÓGICO

7.1.TIPO DE INVESTIGACIÓN

Esta investigación de tipo exploratorio estudia las variables o factores que pueden estar relacionados con el fenómeno en estudio, y termina cuando existe una idea clara de las variables relevantes y cuando ya se tiene información suficiente, teniendo en cuenta que se presentan fuentes de información primarias y secundarias para el desarrollo del proyecto, se analizarán datos estadísticos de algunos intermediarios o los más frecuentes dentro de la Vereda de Lagunitas del municipio de Tausa.

7.2.CARACTERIZACIÓN DE LA POBLACIÓN OBJETO DE ESTUDIO

Muestra: Según la secretaria de Desarrollo, Económico, Agropecuario y Ambiental y bases de datos encontradas en el municipio de Tausa, la Vereda Lagunitas cuenta con aproximadamente 50 pequeños productores, donde se tomaron 30 de ellos que equivale al 65% de la población de estudio para aplicarles la encuesta, (cabe aclarar que el muestreo es de tipo probabilístico, porque se seleccionó aleatoriamente a quienes se le aplicaría el instrumento de recolección de información).

Municipio: Tausa

7.3.TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN

Es de enfoque cualitativa porque se obtendrá información pero no es numérica, ya que la investigación un alcance de tipo exploratorio

- Primarios: información suministradas por los pequeños productores de papa de la Vereda Lagunitas como lo es la encuesta, matriz Mefe, Mefi y Pestal.
- Secundarios: se recopilará información sobre la Alcaldía municipal, asociaciones del mismo municipio, datos, entre otros.

7.4.TÉCNICAS DE PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN

Una vez recolectada la información se procederá a:

- Organizar la información
- Clasificar la información en variables y tabular
- Graficar la información
- Realizar conclusiones y presentar los resultados obtenidos por esta investigación.

ENCUESTA

ENCUESTA PARA PEQUEÑOS PRODUCTORES DE PAPA DE LA VEREDA LAGUNITAS DEL MUNICIPIO DE TAUSA

Esta encuesta esta realizada por la estudiante Leidy Rocío Barragán Garzón de decimo semestre de la Universidad de Cundinamarca Seccional Ubaté.

El objetivo de esta encuesta se realizara con el fin de recolectar información la cual nos ayuda a construir estrategias para mejorar el nivel de competitividad de nuestros pequeños productores de la vereda lagunitas del municipio de Tausa.

AVISO DE PRIVACIDAD

En cumplimiento a lo establecido en la Ley 1581 de 2012 (Por medio de la cual se dictan disposiciones generales para la protección de Datos Personales), le informo que este cuestionario es con fines académicos y como parte del proceso de opción de grado.

Usted puede ejercer sus derechos ante: protecciondatos@ucundinamarca.edu.co y conocer los términos y alcance de nuestra Política de Tratamiento de Datos Personales en nuestro Portal Institucional: <https://www.ucundinamarca.edu.co/index.php/aviso-de-privacidad>.

1. ¿Cuántos años llevas en las labores Agrícolas? *

Menos de 6 Meses

6 Meses -1 Año

1 Año a 5 Años

5 Años a 10 Años

10 Años a 15 Años

15 Años a 20 Años

Más de 20 Años

MEFI(Matriz de evaluaciones de factores internos)

MATRIZ MEFI (Matriz de evaluación de factores internos)			
FORTALEZAS			
Factores Críticos de Éxito	Peso	Calificación	PUNTAJE
Productos de buena calidad	0.07	3	0.21
personal comprometido en sus labores	0.06	3	0.18
Buenos terrenos para cultivar	0.06	4	0.24
Siembran de semillas de calidad	0.08	4	0.32
La asociatividad	0.08	4	0.32
Producto basico en la canasta familiar	0.08	3	0.24
Un bueno trato a sus colaboradores	0.07	3	0.21
Subtotal FORTALEZAS			1.72
DEBILIDADES			
Factores Críticos de Éxito	Peso	Calificación	Puntaje
Altos costos en los insumos	0.08	1	0.08
Arriendos costosos	0.07	1	0.07
Arreglo de terrenos costosos	0.06	2	0.12
No cuentan con asistencia tecnica	0.07	1	0.07
Bajos niveles de productividad	0.05	2	0.1
Altos niveles de intermediacion	0.05	2	0.1
Deficiencia en la forma de comercializacion	0.04	1	0.04
Alta competitividad en el mercado	0.08	2	0.16
Subtotal DEBILIDADES			0.74
TOTAL	1.0		2.46

Nota: (1) Los valores de las clasificaciones son los siguientes: 1- Debilidad mayor, 2- Debilidad Menor, 3- Fortaleza Menor, 4 Fortaleza Mayor. **Nota:**

(2) Los pesos relativos a cada factor, de 0,0 (sin importancia) a 1,0 (muy importante), la suma de todos los pesos asignados a los factores sea igual a 1,0.

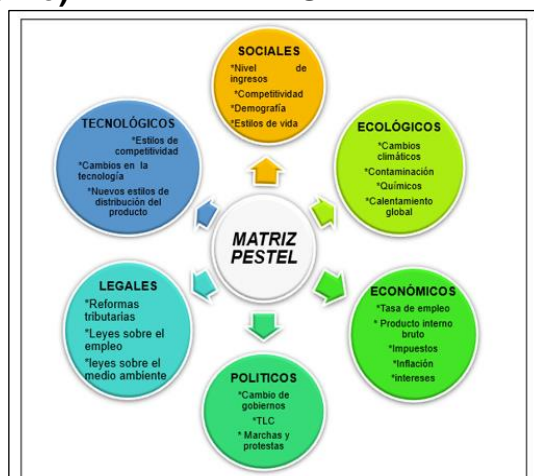
MEFE(Matriz de evaluación de factores externo)

MATRIZ MEFE (Matriz de evaluación de factores externos)			
OPORTUNIDADES			
Factores Críticos de Éxito	Peso	Calificación	Puntaje
Genera empleo dentro de las veredas	0.07	3	0.21
Los incentivos y subsidios económicos para plaguicidas y fertilizantes	0.06	4	0.24
Adquisición de créditos agrícolas	0.07	3	0.21
Apoyo por parte de la humata del municipio	0.07	4	0.28
Apoyo por parte de la gobernación	0.06	3	0.18
El uso de las redes sociales y la internet	0.07	3	0.21
Apertura de una cooperativa	0.06	4	0.24
Apoyo por parte de las casas comerciales por parte de los insumos	0.06	3	0.18
Subtotal OPORTUNIDADES			1.75
AMENAZAS			
Factores Críticos de Éxito	Peso	Calificación	Puntaje
Enfrentan constantemente cambios climaticos	0.07	2	0.14
Están afectados por las plagas que se presenten dentro del cultivo	0.08	1	0.08
Alta competitividad en el mercado	0.06	2	0.12
Crecimiento de las importaciones de papa procesada	0.07	1	0.07
costos de mano de obra al realizar cada proceso	0.06	2	0.12
Los precios son inestables para los pequeños productores	0.07	1	0.07
Inestabilidad de los precios en el mercado	0.06	1	0.06
Oferta del producto de papa	0.07	1	0.07
Subtotal AMENAZAS			0.73
TOTAL	1.00		2.48

Nota (1): Los valores son los siguientes 1- Respuesta mala, 2- Respuesta media, 3- Respuesta superior media, 4 - Respuesta superior

Nota (2): El peso de cada factor va desde 0.0, menos importante a 1.0 muy importante. La suma de todos los factores, deben dar 1.0

PESTEL



8. RESULTADO

8.1. CAPITULO I DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN ACTUAL DE LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES DE PAPA DE LA VEREDA LAGUNITAS

La actividad económica que principalmente destaca Tausa frente a sus otros municipios y departamentos es la siembra, producción de papa la cual se caracteriza por ser un buen producto y de buena calidad para los habitantes que lo consumen, también se caracteriza por ser un alimento principal dentro de la canasta familiar, de esta manera parte que existen tres tipos de agricultores lo cuales son: grandes, medianos y pequeños productores de papa. En Cundinamarca los principales municipios productores de papa son Villapinzón, Chocontá, Tausa, Bogotá, Subachoque, Pasca, Zipaquirá, Carmen de Carupa, Lenguaque y Guasca, la papa presenta una gran heterogeneidad en la estructura de la producción que se manifiesta no sólo en la falta de uniformidad de los productores, sino también en la diversidad de tecnología usadas y la existencia de gran variedad de tipos y sistemas de producción que se manifiestan principalmente en la variación de los costos unitarios de producción y los rendimientos agronómicos²⁸.

En la siguiente tabla N.2 se muestra la clasificación y la descripción de los diferentes tipo de productores que existen.

Tabla N. 2 Clasificación del productor

TIPO DE PRODUCTOR	DESCRIPCIÓN
Pequeños	Siembran menos de 3 hectáreas, constituyen el 95% de los cultivadores y producen alrededor del 45% del total de la producción.
Medianos	Siembran entre 3 y 5 hectáreas, constituyen el 3% de los cultivadores y participan con cerca del 35% del total de la producción.
Grandes	Siembran más de 5 hectáreas, constituyen el 2% de los cultivadores y participan con aproximadamente el 20% del total de la producción.

Fuente: Ministerio de agricultura y desarrollo rural

²⁸COLOMBIA, MINISTRO DE AGRICULTURA Y DESARROLLO RURAL. ESTRATEGIA DE ORDENAMIENTO DE LA PRODUCCIÓN CADENA PRODUCTIVA DE LA PAPA Y SU INDUSTRIA,BOGOTÁ 2019. Disponible en internet<URL <https://sioc.minagricultura.gov.co/Papa/Normatividad/Plan%20de%20Ordenamiento%20papa%202019-2023.pdf>>

Por parte la secretaria de Desarrollo,Económico,Agropecuario y Ambiental en cabeza del secretario y algunos Datos, consolidados que se maneja dentro del municipio de Tausa, cuenta con 668 fincas productoras de papa con aproximadamente 350 productores entre grandes, medianos y pequeños en cual hay un consolidado de 50 pequeños productos de papa en la vereda Lagunitas del municipio de Tausa, aplicamos 30 encuestas para ver la situación por la que están atravesando los pequeños productores de la vereda Lagunitas de esta manera a continuación se muestran los resultados obtenidos.

A continuación se muestran las matrices MEFI y MEFE de los pequeños productores de la vereda Lagunitas del municipio de Tausa.

MATRZ MEFI (Matriz de evaluación de factores internos) Y MEFE (Matriz de evaluación de factores externos)

Tabla N. 3 Matriz de evaluación de factores internos

MATRIZ MEFI (Matriz de evaluación de factores internos)			
FORTALEZAS			
Factores Críticos de Éxito	Peso	Calificación	Puntaje
Productos de buena calidad	0,07	4	0,28
personal comprometido en sus labores	0,06	3	0,18
Buenos terrenos para cultivar	0,08	4	0,32
Siembran de semillas de calidad	0,08	4	0,32
La asociatividad	0,08	4	0,32
Producto básico en la canasta familiar	0,08	3	0,24
Un bueno trato a sus colaboradores	0,07	3	0,21
Subtotal FOTALEZAS			1,87
DEBILIDADES			
Factores Críticos de Éxito	Peso	Calificación	Puntaje
Altos costos en los insumos	0,08	1	0,08
Arriendos costosos	0,07	1	0,07
Arreglo de terrenos costosos	0,06	2	0,12
No cuentan con asistencia técnica	0,06	1	0,06
Bajos niveles de productividad	0,05	2	0,1
Altos niveles de intermediación	0,05	2	0,1
Deficiencia en la forma de comercialización	0,04	1	0,04
competitividad en el mercado	0,06	2	0,12
Subtotal DEBILIDADES			0,69
TOTAL	1,0		2,56

Nota: (1) Los valores de las clasificaciones son los siguientes: 1- Debilidad mayor, 2- Debilidad Menor, 3- Fortaleza Menor, 4 Fortaleza Mayor.
 Nota: (2) Los pesos relativos a cada factor, de 0,0 (sin importancia) a 1,0 (muy importante), la suma de todos los pesos asignados a los factores sea igual a 1,0.

Fuente propia

Análisis

La Matriz de evaluación de factores internos (EFI) es la encargada de evaluar e identificar las fortalezas y debilidades de la organización, en la Tabla N.3 muestra, las fortalezas con un ponderado de 1,87 y las debilidades con un ponderado de 0,69, dando como un total de 2,56, lo que indica que está por encima de 2,5 de este modo los pequeños agricultores tienen fortalezas favorables, contribuyendo a controlar las debilidades que se presentan actualmente.

Tabla N. 4 Matriz de evaluación de factores externos

MATRIZ MEFE (Matriz de evaluación de factores externos)			
OPORTUNIDADES			
Factores Críticos de Éxito	Peso	Calificación	Puntaje
Genera empleo dentro de la veredas	0,07	3	0,21
Los incentivos y subsidios económicos para plaguicidas y fertilizantes	0,06	4	0,24
Adquisición de créditos agrícolas	0,07	3	0,21
Apoyo por parte de la Umata del municipio	0,07	4	0,28
Apoyo por parte de la gobernación	0,06	3	0,18
El uso de las redes sociales y la internet	0,07	3	0,21
Apertura de una cooperativa	0,06	4	0,24
Apoyo por parte de las casas comerciales por parte de los insumos	0,06	3	0,18
Subtotal OPORTUNIDADES			1,75
AMENAZAS			
Factores Críticos de Éxito	Peso	Calificación	Puntaje
Enfrentan constantemente cambios climáticos	0,07	2	0,14
Están afectados por las plagas que se presenten dentro del cultivo	0,08	1	0,08
Alta competitividad en el mercado	0,06	2	0,12
Crecimiento de las importaciones de papa procesada	0,07	1	0,07

costos de mano de obra al realizar cada proceso	0,06	2	0,12
Los precios son inestables para los pequeños productores	0,07	1	0,07
Inestabilidad de los precios en el mercado	0,06	1	0,06
Oferta del producto de papa	0,07	1	0,07
Subtotal AMENAZAS			0,73
	1,00		2,48
<p>Nota (1): Los valores son los siguientes 1- Respuesta mala , 2- Respuesta media, 3 - Respuesta superior media,4 - Respuesta superior</p> <p>Nota (2): .El peso de cada factor va desde 0.0, menos importante a 1.0 muy importante. La suma de todos los factores, deben dar 1.0</p>			

Fuente propia

Análisis

La Matriz de evaluación del factor externo (EFE) permite a los estrategas resumir y evaluar la información de las oportunidades y amenazas, en la Tabla N.4 muestra las oportunidades con un ponderado de 1,75 y las amenazas con un ponderado de 0,73 y un total de 2,48 de esta manera se da a conocer que los pequeños productores de la vereda Lagunitas cuentan con un gran potencial de oportunidades favorables para los agricultores, de esta manera logrando sustituir las amenazas que se presentan por las diferentes problemáticas.

MATRIZ PESTAL

Gráfica N. 2 Matriz de factores políticos , económicos , sociales ,tecnológicos ecológicos y legales



Fuente, propia

Análisis

PESTEL (también conocido como PESTLE) es un instrumento que facilita la investigación y que ayuda a las compañías a definir su entorno, analizando una serie de factores al hablar del contexto de la empresa, se hace referencia a todos aquellos elementos externos que son de gran importancia para la organización como lo son: Políticos, Económicos, Sociales y Tecnológicos. En algunos casos, se

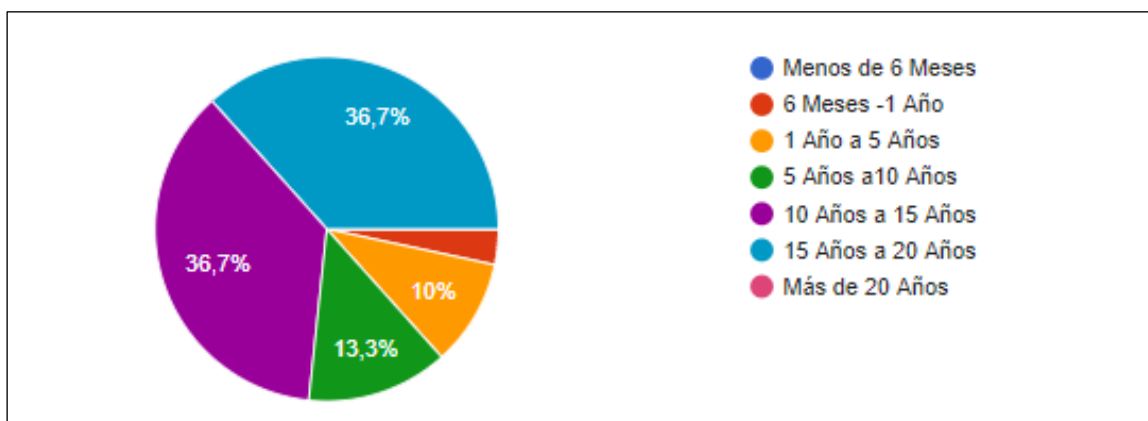
han añadido otros dos factores, los Ecológicos y los Legales, como se muestra en la gráfica N.2 los diferentes factores que afectan de manera externa a los agricultores de la vereda Lagunitas, sin embargo es una excelente herramienta para ayudar en la planificación estratégica de cualquier empresa.

Aplicación del instrumento

Se aplicó un encuesta según anexo N.1 a la población de estudio con el objetivo de recolectar información, la cual ayuda a construir estrategias para mejorar el nivel de competitividad de los pequeños productores de la vereda Lagunitas del municipio de Tausa, obteniendo los siguientes resultados como se muestra a continuación.

En la gráfica N.3 muestra cuanto tiempo llevan los pequeños productores de la vereda Lagunitas en sus labores agrícolas.

Gráfica N. 3 (pregunta 1) ¿Cuántos años llevas en las labores Agrícolas?

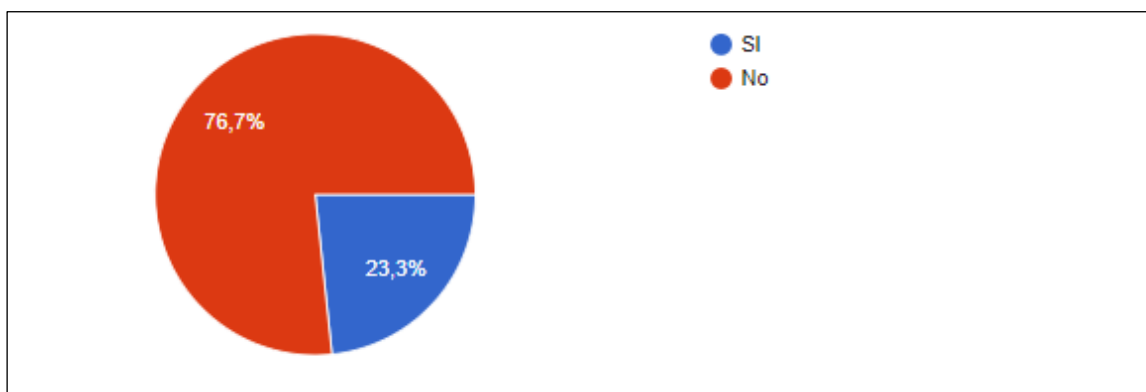


Fuente propia

El gráfico anterior muestra a los pequeños productores de la vereda Lagunitas del municipio de Tausa el tiempo que llevan en las labores agrícolas un 36,7% entre 10 a 20 años, un 13,3% lleva entre 5 a 10 años, un 10% entre 1 a 5 años y por último un 3,3% de 6 meses a 1 año, de esta manera indica que la mayor parte de los agricultores llevan un largo tiempo en la siembra de cultivos.

En la gráfica N.4 muestra la población de la vereda Lagunitas que han recibido capacitaciones para mejorar los cultivos y de esta manera estar más orientados en la aplicación de insumos o inquietudes que tengan frente al cultivo.

Gráfica N. 4 (pregunta 2) ¿Has tenido capacitaciones en temas de agricultura?

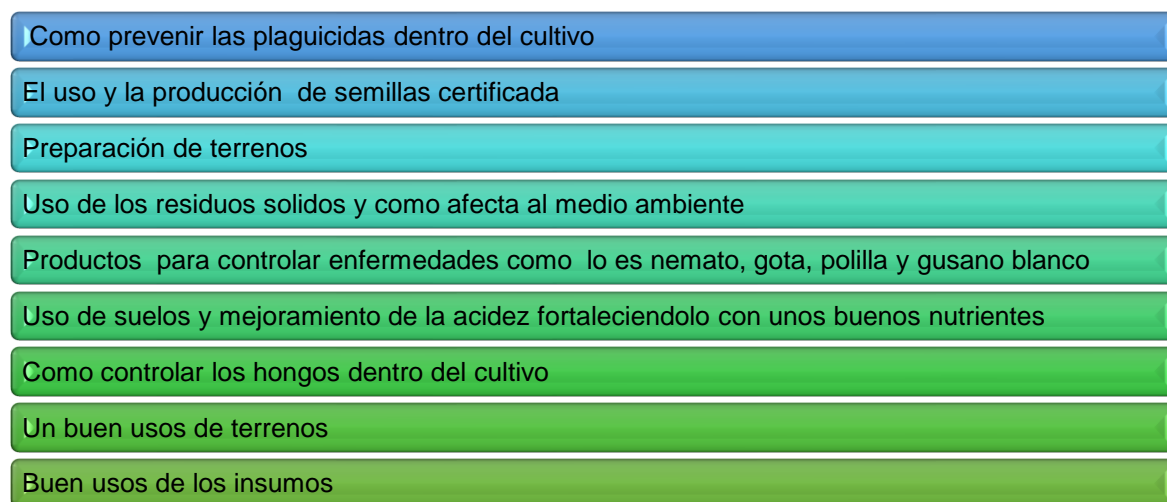


Fuente, propia

En la gráfica anterior muestra que el 76.7% de los pequeños productores de la vereda Lagunitas no han recibido capacitaciones, las razones por las cuales algunos de ellos no han recibido estas capacitaciones es porque ,no veían la necesidad de tomar dichas formaciones, algunos no contaban con el tiempo disponible, entre otros y el 23,3% tomaron capacitaciones en temas como el manejo de residuos sólidos, mejoramiento de suelos para obtener una mejor producción de esta manera contribuyendo a fortalecer nuestros cultivos.

De igual manera los pequeños productores dieron a conocer temas que gustaría que se realicen las capacitaciones algunos de ellos son:

Gráfica N. 5 (Pregunta 3) ¿En qué temas le gustaría capacitarse ?¿ Nómbralos ?



Fuente propia

En la anterior gráfica N.5 muestra los temas por cuales los pequeños productores de la vereda Lagunitas dieron a conocer para brindarles las capacitaciones de tal manera que adquieran un gran aprendizaje y que puedan empelarlo en el cultivo

mejorando la calidad del producto para después ser consumido por los compradores.

En la siguiente Tabla N.5 muestra los diferentes conocimientos que los pequeños productores de la vereda Lagunitas municipio de Tausa tiene frente a que es competitividad.

Tabla N. 5 (pregunta 4). ¿Conocimiento frente a temas de competitividad?

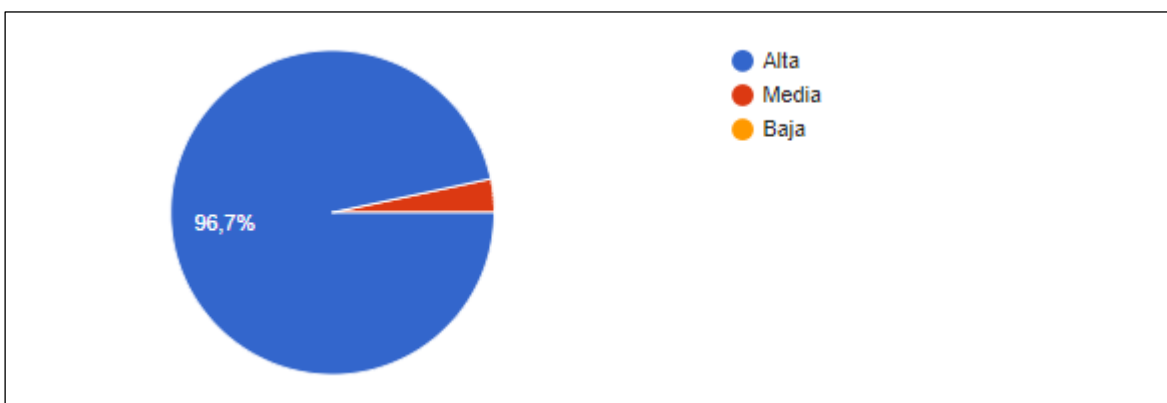
CONOCIMIENTOS FRENTE A COMPETIVIDAD POR PARTE DE LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES DE LA VEREDA LAGUNITAS
competitividad son los alto siembro de la papa y la gran parte de la vereda siembra papa.
Enfrentarnos y abrir nuevos mercados internacionales
Es la capacidad de ofrecer un producto de excelente calidad al mercado y que cumpla las expectativas del cliente.
competitividad es encaminarse y lograr entrar a nuevos mercados.
Dar un nuevo paso para abrir nuevos mercados con productos de buena calidad
Buscar en abrir nuevas industrias pero ayudando a los pequeños productores.
Entrar a competir con otros mercados.
Apertura de nuevos mercados.
Es la capacidad de ofrecer un producto de excelente calidad al mercado y que cumpla lo que el cliente
Enfrentar a desarrollar nuevos mercados
Es la apertura de un nuevos mercados para llegar a competir con las grandes industrias
Innovar nuevos mercados en la cual competir con grandes industrias vendiendo un producto de alta calidad
Vender un producto de alta calidad compitiendo con las grandes industrias

Fuente propia

En la anterior tabla N.5 muestra diferentes perspectivas de los pequeños productores de la vereda lagunitas del municipio de Tausa , frente al concepto de competitividad como se muestra en la tabla.

En la siguiente gráfica muestra el conocimiento de los pequeños agricultores de la vereda Lagunitas, frente al nivel de competitividad que se presenta actualmente.

Gráfica N. 6 (pregunta 5) ¿Cuál su nivel de competitividad?¿ por qué?



Fuente propia

En la gráfica N.6 muestra el nivel de competitividad de los pequeños productores de la vereda Lagunitas, un 96,7% está en un nivel de competitividad alta debido a que es una zona productora de papa, por otra parte están los grandes productores lo cual generan una mayor competitividad y por último un 3,3% es un nivel de competitividad media.

Tabla N. 6 (Pregunta 6).¿Conocimiento frente a temas de productividad?

CONOCIMIENTOS FRENTE A PRODUCTIVIDAD POR PARTE DE LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES DE LA VEREDA LAGUNITAS
Producir un producto de buena calidad , sin sobre pasar costos
En producir un producto de calidad en condiciones aptas para el consumo humano en el menor tiempos posible aún menor costo
Producir un buen producto y de buena calidad
Cosechar un producto de buena calidad , no sobrepasando costos tan elevados

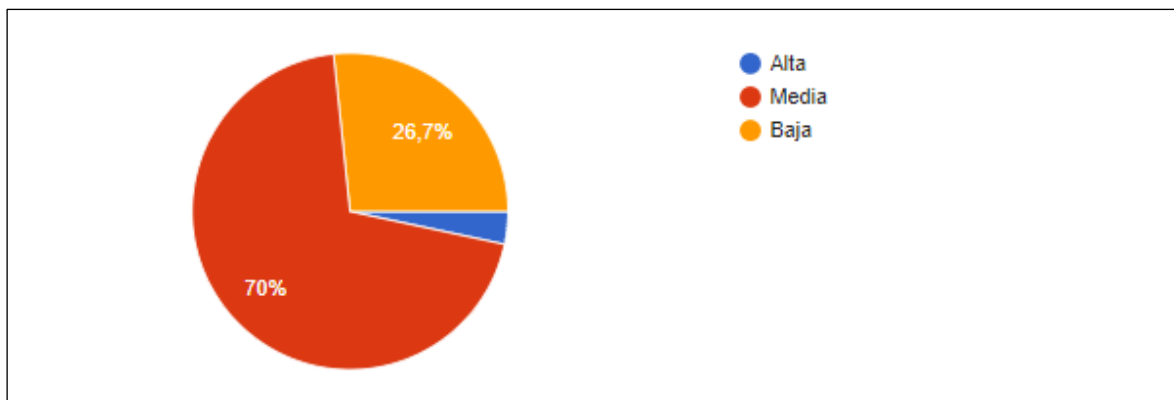
Producir un producto de alta calidad para nuestro cliente final
Vender nuestro producto de buena calidad para nuestro cliente final
Vender un producto de buena calidad
cosechar un producto de buena calidad , no sobrepasando costos tan elevados
Producir un producto de alta calidad para nuestro cliente final
Mantener un mercado constante durante el año

Fuente propia

La anterior tabla N.6 muestra las diferentes perspectivas sobre que es productividad de los pequeños productores de la vereda Lagunitas del municipio de Tausa como se muestra en la anterior tabla.

En la siguiente gráfica N 7 muestra los conocimientos que los pequeños productores de la vereda Lagunitas frente a temas de productividad actualmente.

Gráfica N. 7 (pregunta 7) ¿Cuál su nivel de productividad? ¿ por qué?

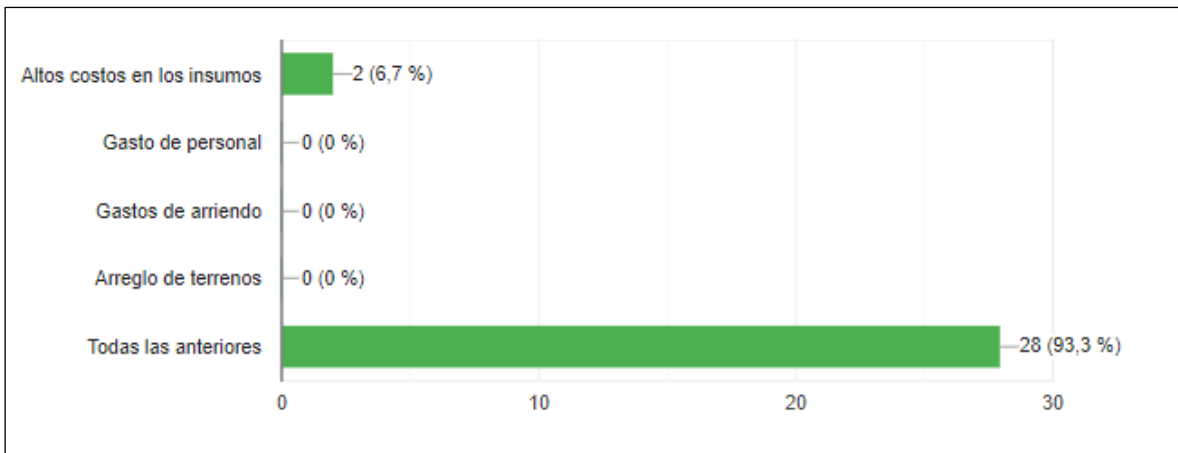


Fuente, propia

La anterior gráfica N.7 muestra que un 70% lleva una producción media ,un 26,7% obtiene una productividad baja lo cual es ocasionada por enfermedades que están atacando a los cultivos actualmente como lo son (nematos, risortonia, gota, etc.),y por último un 1% tienen una alta productividad, de esta manera pocos de ellos obtienen mayor productividad por las razones antes mencionadas.

En la siguiente grafica N.8 muestra las dificultades de los pequeños productores de la vereda Lagunitas que se presentan desde el momento de la siembra y con cada uno de los proceso que se llevan a cabo para atender de manera correcta el cultivo.

Gráfica N. 8 (pregunta 8) ¿Qué dificultades se le han presentado a usted como agricultor a la hora de sembrar su tubérculo?

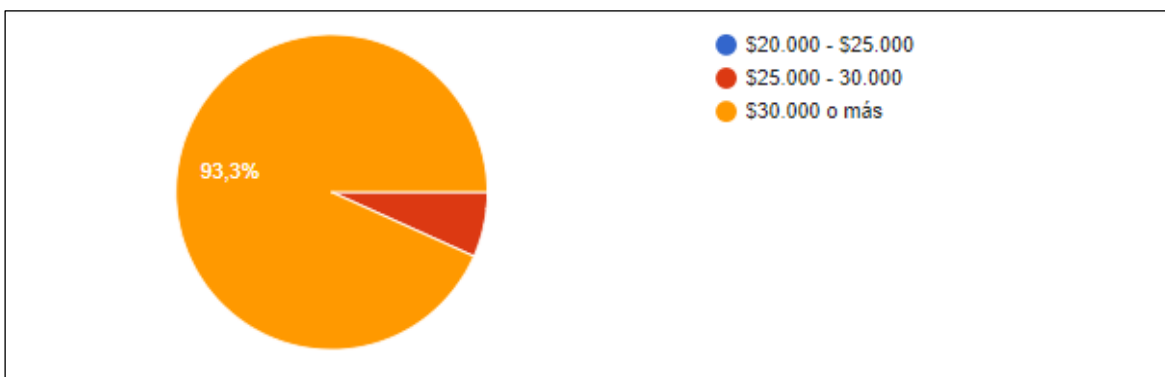


Fuente, propia

La anterior grafica N.8 muestra las dificultades que los pequeños productores presentan a la hora de sembrar su tubérculo, con 100% con los siguientes criterios mencionados algunas de ellos son los altos costos en los insumos, el arreglo de terrenos, gastos de arriendo, gastos de personal, por estas razones en los almacenes la mayoría de insumos tienen costos muy elevados, lo que para los pequeños productores es difícil pagar un producto de estos precios por los bajos recursos con los que algunos de ellos cuentan.

En la siguiente grafica N. 9 muestra el costo de producción de un bulto de papa durante el proceso que se realiza a este producto

Gráfica N. 9 (pregunta 9) ¿Cuál es el costo para producir un bulto de papa?

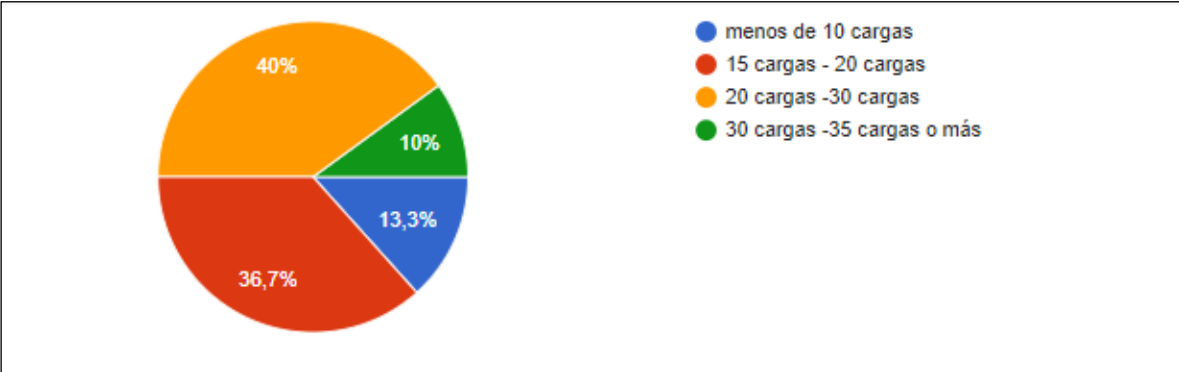


Fuente, propia

La anterior grafica N.9 muestra el costo de producción por cada bulto sembrado el cual el 93,3% de los pequeños productores de la vereda Lagunitas está a más de \$30.000 pesos, donde se identifica que es por los altos niveles de capital que se le debe invertir al cultivo de papa por último el 6,7% tiene un costo entre \$25.000 a \$ 30.000 pesos, para poder contribuir con la siembra del producto brindándole los usos adecuados que se requieren.

En la siguiente grafica muestra la cantidad de papa que los pequeños productores de la vereda Lagunitas siembran anualmente dependiendo de los recursos que cuenta cada agricultor.

Gráfica N. 10 (pregunta 10) ¿Qué cantidad de papa siembra anualmente?

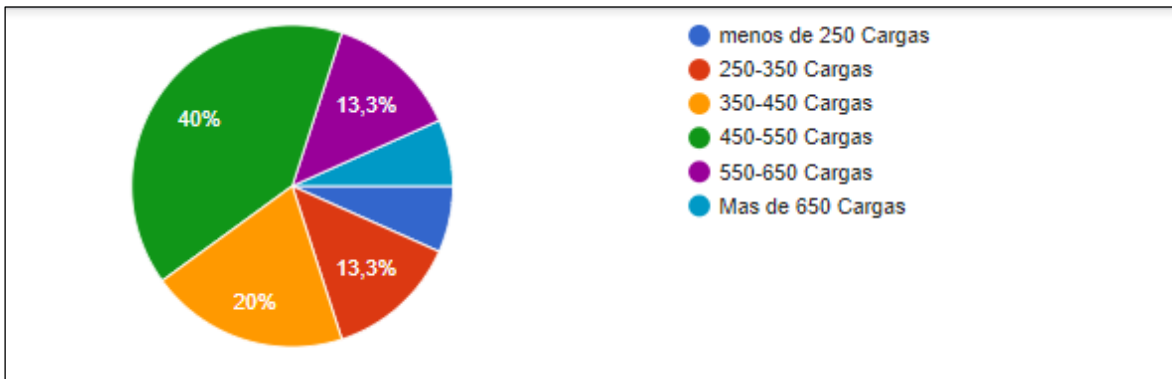


Fuente, propia

La anterior gráfica N.10 muestra la cantidad de papa que los pequeños productores de la vereda Lagunitas del municipio de Tausa están sembrando anualmente, un 40% de los encuestados siembran entre 20 a 30 cargas de papa anualmente, un 36,7% siembra entre 15 a 20 cargas, un 13,3% siembran menos de 10 carga y por último un 10% siembra entre 30 a 35 cargas, se evidencia que es pequeña la cantidad de agricultores que siembran por encima de las 30 cargas.

En el siguiente gráfico N.11 muestra la cantidad de producción que ellos obtienen frente a la cantidad de papa que ellos siembran anualmente.

Gráfica N. 11 (pregunta 11) ¿Cuál es su producción de papa anualmente con referente a la cantidad que siembras?

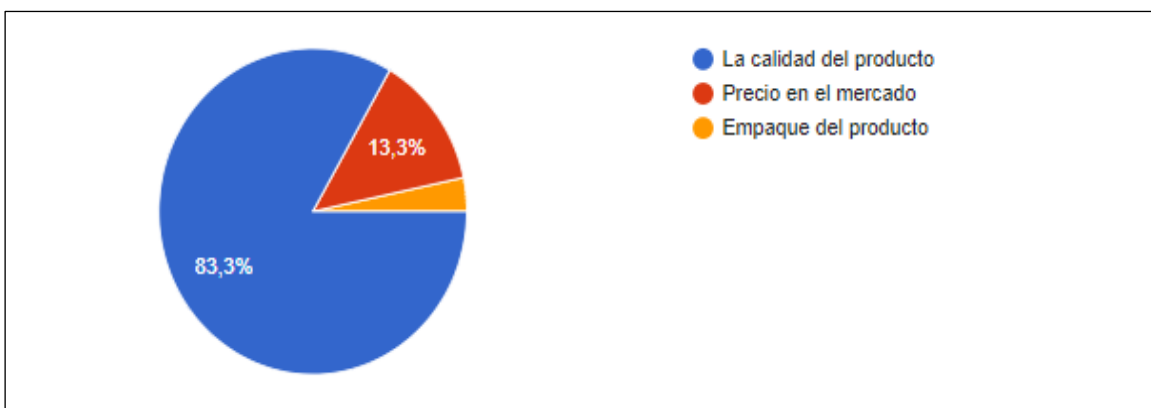


Fuente propia

En el gráfico anterior N.11 muestra que los pequeños agricultores de la vereda Lagunitas obtienen una producción de papa en la cual está un el 20% está entre 350 a 450 cargas un 13,3% está entre 550 a 650 cargas, un 13,3% entre 250 a 350 cargas, 6,7% produce menos de 250 cargas y por último el otro 6,7 produce más de 650 cargas anualmente, donde se conoce que es poca la cantidad de papa que ellos están cosechando debido a motivos de enfermedades que se presentan en el cultivo.

En la siguiente gráfica N.12 muestra los diferentes factores que los pequeños productores de la vereda Lagunitas del municipio de Tausa tienen en cuenta a la hora de vender y promocionar su producto.

Gráfica N. 12 (pregunta 12) ¿Para vender su producto cual es el factor más importante?



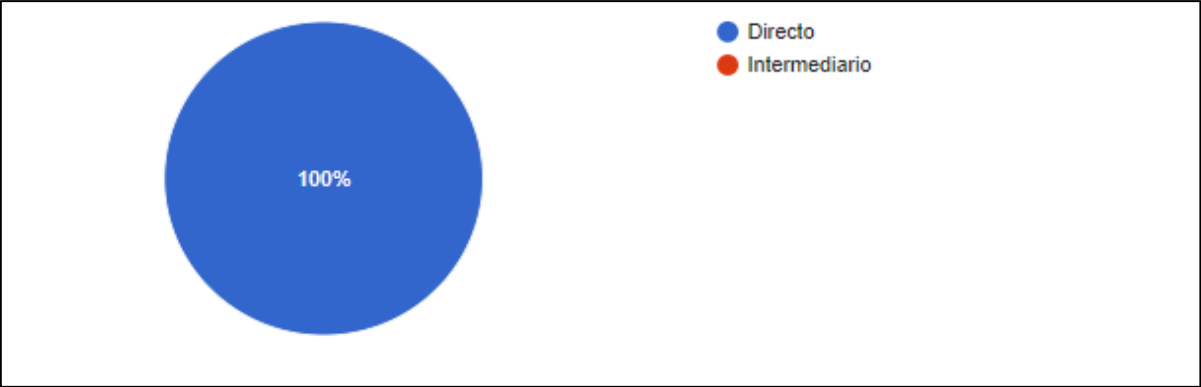
Fuente, propia

La gráfica anterior N.12 muestras los factores importante que los pequeños productores de la vereda lagunitas tienen en cuenta a la hora de vender el producto, con un 83,3% está la calidad del producto, un 13,3% el precio del mercado y por

ultimo un 3,3% determina el empaque del producto para poder ser distribuido al consumidor final, de tal manera que los pequeños productores están orientados en vender un producto de buena calidad para los clientes de manera que satisfaga la necesidad siendo de mejor agrado para el consumo.

En la siguiente gráfica muestra el canal que genera una mayor utilidad a los pequeños productores de la vereda Lagunitas del municipio de Tausa.

Gráfica N. 13 (pregunta 13) ¿Cuál de estos canales tienen mayor ganancia o utilidad y ¿Por qué?

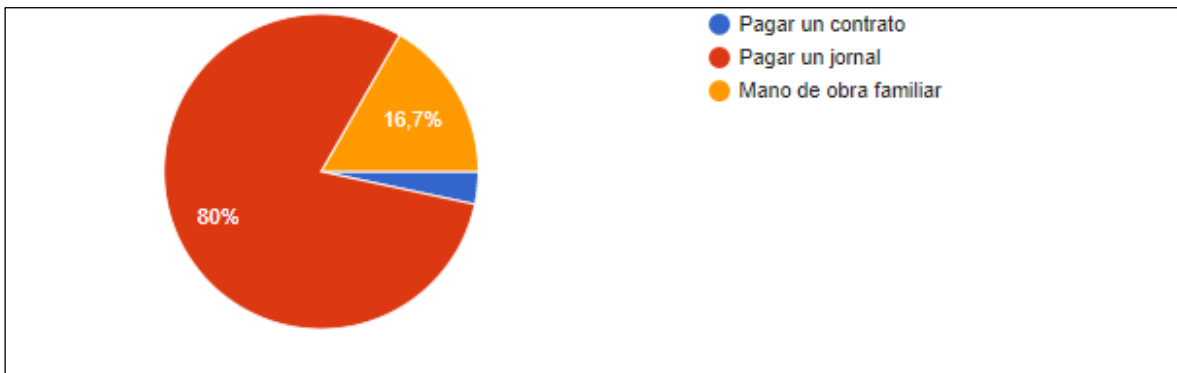


Fuente, propia

El gráfico anterior N.13 muestra el canal que genera más utilidad para los pequeños productores de la vereda Lagunitas con un 100% de la población encuestada es de manera directa, de esta manera se ven beneficiados por que no pagan flete lo que les ayudaría a utilizar estos recursos para otros gastos que son necesarios para este producto, de igual manera el objetivo es vender y realizar la comercialización de manera que llegue al consumidor final evitando canales de intermediación.

En la siguiente gráfica muestra las formas de pago que los pequeños productores de la vereda Lagunitas del municipio de Tausa utilizan para realizar el pago a sus colaboradores por el trabajo que desempeñan durante cualquier labor en la agricultura.

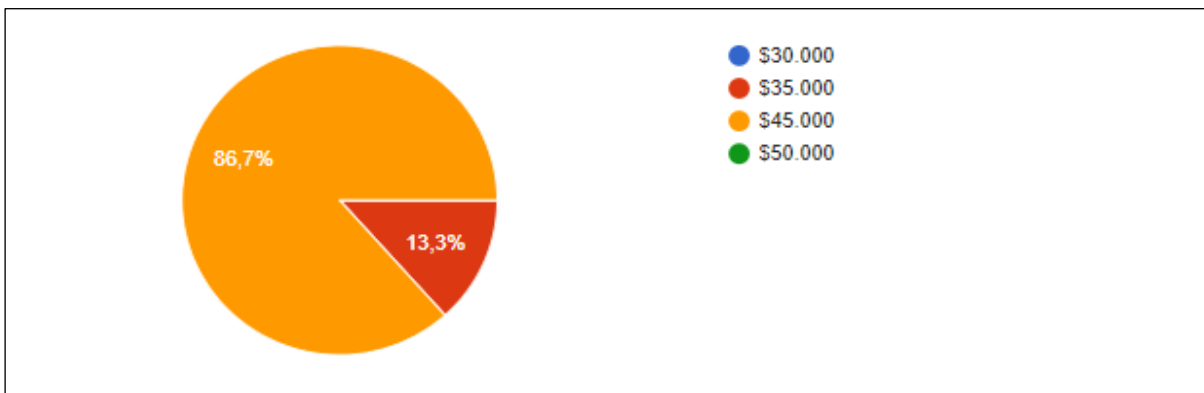
Gráfica N. 14 (pregunta 14) ¿Usted cómo pequeño productor que prefiere?



Fuente, propia

La gráfica anterior N.14 muestra que el 80% de la población encuestada realiza el pago por jornal, un 16,7% utilizan mano de obra familiar y por último un 3,3% realizan el pago de contrato, lo cual da a conocer que los pequeños productores de la vereda Lagunitas realizan sus labores mediante el pago de un jornal lo que para ellos es mejor, que pagar un contrato ya que les genera más gastos. En la siguiente gráfica muestra el salario que se paga a los colaboradores por desempeñar cualquier labor dentro del cultivo desde el momento de la siembra hasta la cosecha.

Gráfica N. 15 (pregunta 15) ¿Cuál es el salario que usted como empleador paga a cada trabajador por jornal en sus labores agrícolas?

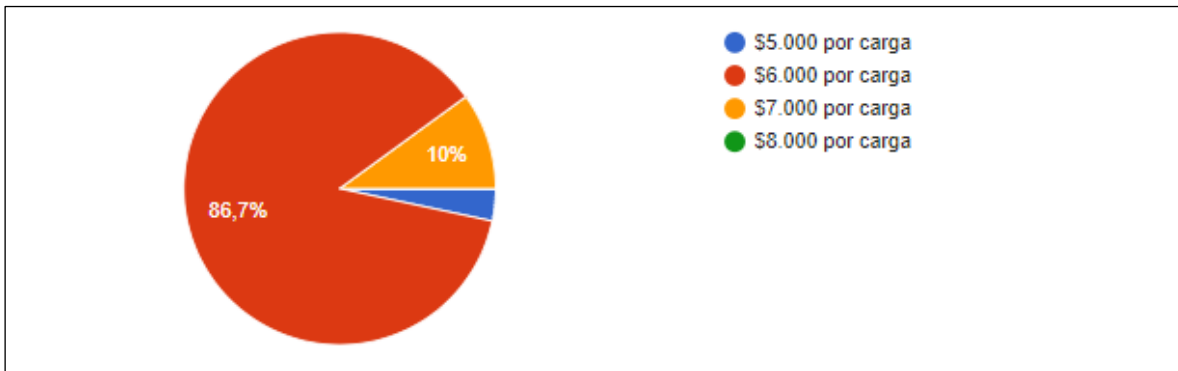


Fuente, propia

La gráfica anterior N.15 muestra que un 86,7% de los pequeños agricultores pagan \$45.000 por un día de trabajo a sus colaboradores, un 13,3% pagan \$35.000 por el día de trabajo desempeñando sus diferentes labores, de igual manera la mayor parte de los pequeños productores pagan lo justo a las personas que le ayudan a desarrollar sus tareas dentro del cultivo y de esta manera poder obtener un producto excelente y de buena calidad.

En la siguiente gráfica muestra el salario que los pequeños productores de la vereda Lagunitas pagan al momento de cosechar el producto.

Gráfica N. 16 (pregunta 16) ¿Cuál es el salario que usted como pequeño productor le paga a sus colaboradores por contrato al momento de la cosecha?

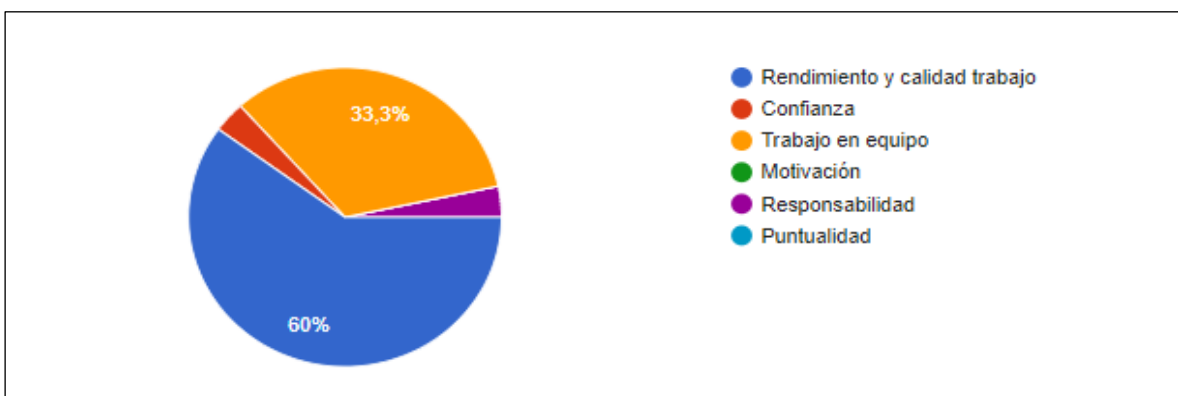


Fuente, propia

La anterior gráfica N.16 muestra el salario que se paga a los colaboradores al momento de cosechar el producto, de esta manera se paga por cada bulto de papa entregado y listo para la distribución, en la información recolectada se encuentra que un 86,7% pagan a \$ 6.000 ,un 10% pagan a \$7.000 y por último un 3,3% pagan \$ 5.000, por tanto es un precio casi fijo, independientemente si el precio de la papa se encuentran alto o bajo, en otras palabras se paga por la labor realizada a los colaboradores.

En la siguiente gráfica N.17 muestra las capacidades de los pequeños productores de la vereda Lagunitas, en las cuales son importantes para construir un buen equipo de trabajo logrando así obtener un buen producto.

Gráfica N. 17 (Pregunta 17) ¿Qué capacidades tienes en cuenta a la hora de contratar a sus colaboradores para las labores agrícolas?



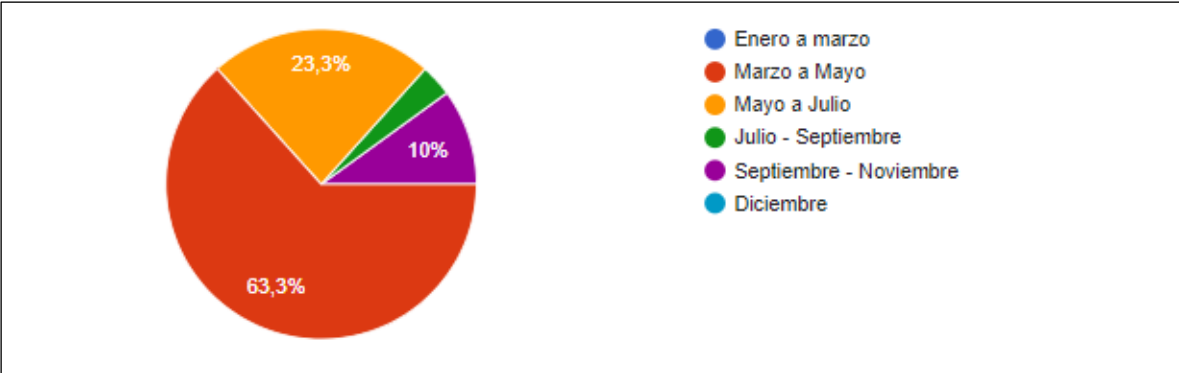
Fuente, propia

La anterior gráfica N.17 muestra las capacidades de los pequeños productores de la vereda Lagunitas, donde un 60% determina la capacidad de rendimiento y calidad en el trabajo, un 33,3% se enfocan en el trabajo en equipo, un 3,3 % en la responsabilidad y por último 3,3% en la confianza, de tal manera nos determina que

las capacidades son de gran importancia para tener en cuenta a la hora de contratar personal.

En la siguiente gráfica muestra los meses en que los pequeños productores de la vereda Lagunitas siembran su tubérculo, de esta manera logrando obtener un buen producto sin ser afectado por los cambios climáticos que se presentan actualmente.

Gráfica N. 18 (pregunta 18) ¿En qué meses del año siembra su tubérculo y por qué?

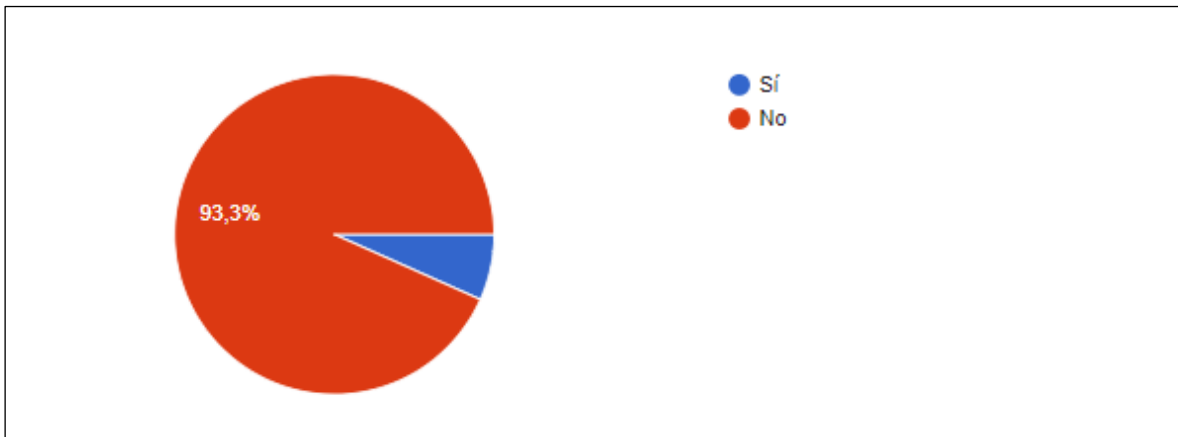


Fuente, propia

La anterior gráfica N 17 muestra los meses que los pequeños agricultores siembran su tubérculo con 63,3% en meses entre marzo a mayo, un 23,3% entre mayo a Julio, un 10% entre septiembre a noviembre y por último un 3,3% entre Julio a septiembre, donde la mayor parte de los agricultores utilizan meses entre mayo a junio para poder realizar la siembra de estos cultivos sin ser afectados por las cambios climáticos como lo son heladas.

En la siguiente gráfica muestra los pequeños productores que hacen parte de la asociación que está dentro del municipio de tausa y motivos por los cuales algunos de ellos no están asociados.

Gráfica N. 19 (pregunta 19) ¿Pertenece alguna Asociación dentro del municipio de Tausa?

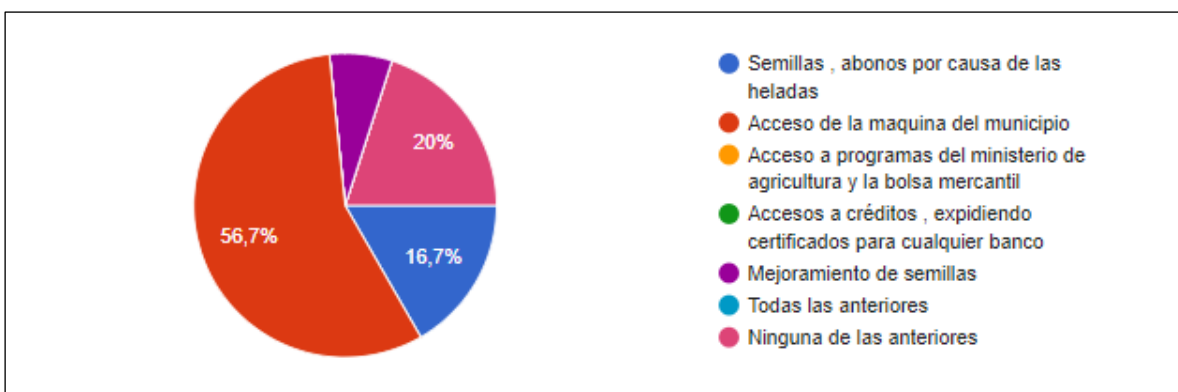


Fuente, propia

La anterior gráfica N.19 muestra que el 93,3% de la población encuestada no están afiliados a la asociación que está en el municipio de Tausa y un 6,7% están afiliados a la asociación, en el cual determina que la gran cantidad de agricultores no se afilian de manera que alguno de ellos no ven el interés de ingresar a la asociación.

En la siguiente gráfica N.20 muestra los diferentes benéficos por parte del municipio de Tausa para los pequeños productores de la vereda Lagunitas.

Gráfica N. 20 (pregunta 20) ¿Eres beneficiario de algún programa por parte de la secretaria de Desarrollo Económico, Agropecuario, Ambiental dentro del municipio de Tausa?

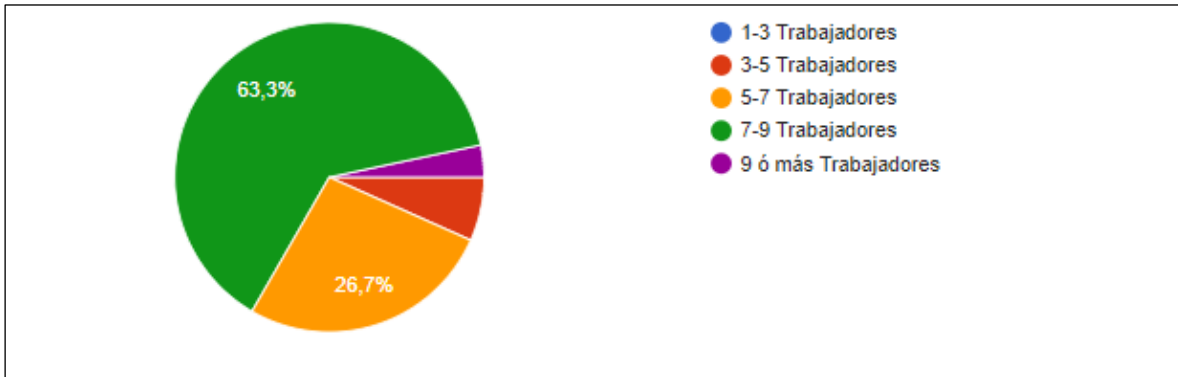


Fuente, propia

La anterior gráfica N.20 muestra los diferentes benéficos que se genera por medio de la alcaldía de Tausa para los pequeños productores en el cual el 56,7% acceso de la maquinaria del municipio para el arreglo de terrenos, un 16,7% son beneficiados de semillas, abonos por causas de las heladas, un 20% no hacen parte de ningún beneficio, y por último un 6,7% cuenta con mejoramiento de semillas para sus cultivos de esta manera fortaleciendo los cultivos.

En la siguiente gráfica N.21 muestra el empleo que está generado dentro de las diferentes veredas a partir de los pequeños agricultores, por desempeñar todas las labores que se realizan en cada una de las etapas durante el cultivo.

Gráfica N. 21 (pregunta 21) ¿Cuánto empleo genera a la hora de desarrollar sus labores de Agricultura?

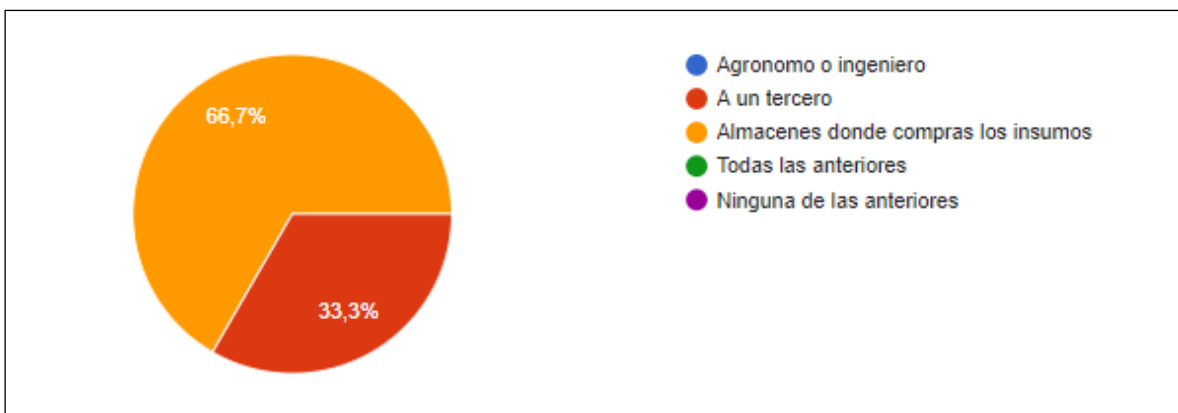


Fuente, propia

La anterior gráfica N.21 muestra el empleo generado por los pequeños productores de la vereda Lagunitas en las diferentes veredas, entre 7-9 trabajadores con un 63,3% ,de 5-7 trabajadores con un 28,7% , de 3-5 trabajadores con un 6,7%, 9 o más trabajadores con un 3,3%, a pesar de que son pequeños productores están generando parte del empleo para las familias que lo necesitan y que dependen de la agricultura para el sustento de los hogares.

En el siguiente gráfico muestra las consultas frente a las inquietudes que los pequeños productores realizar cuando tienen alguna duda frente algún insumo para la aplicación del cultivo.

Gráfica N. 22 (pregunta 22) ¿A la hora de consultar alguna inquietud que tengas frente al cultivo ? ¿a quién acudes o pides ayuda ?

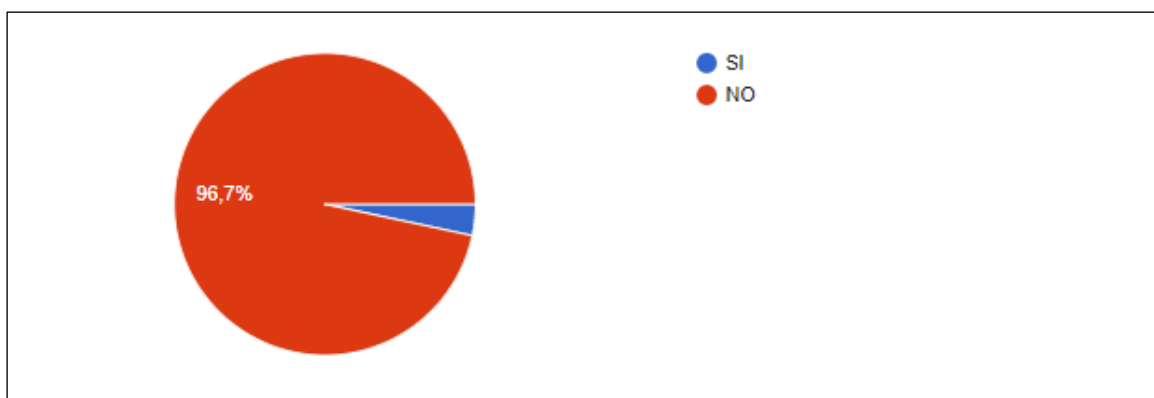


Fuente, propia

La anterior gráfica N.21 muestra que los pequeños productores de la vereda Lagunitas del municipio de Tausa con un 66,7% utilizan los almacenes donde compran sus insumos para algún inquietud o duda que tenga respecto a su cultivo, un 33,3% realizan las consultas a un tercero para poder solucionar dudas que se presentan durante el siembro del tubérculo.

En la siguiente gráfica muestra el porcentaje de los pequeños productores de la vereda Lagunitas llevan un registro contable para determinar lo invertido en sus cultivos.

Gráfica N. 23 (pregunta 23) ¿llevan algún tipo de registro a nivel contable o administrativo?



Fuente,propia

La anterior gráfica N.22 muestra que un 96,7% no llevan registro contable y un 3,3% de la población lleva un registro contable, de esta manera se determina que es mínima la cantidad de pequeños productores que llevan registro contable, además algunos de ellos lo llevan por medio de facturas con cada uno de los gastos.

En la siguiente tabla N.7 muestra como calculan los costos de producción de los pequeños productores de la vereda Lagunitas con sus diferentes formas de llevar estos costos.

Tabla N. 7(pregunta 24) .¿Cómo calcula sus costos de producción?

COMO CALCULA LOS COSTOS DE PRODUCCIÓN
Los calculo en un cuaderno por la poca producción de papa
Sumar cada una de las facturas de compras de fungicidas ,los gastos de personal ,y otros gastos relacionados directamente con los arreglos de terrenos ahí se halla el costo total

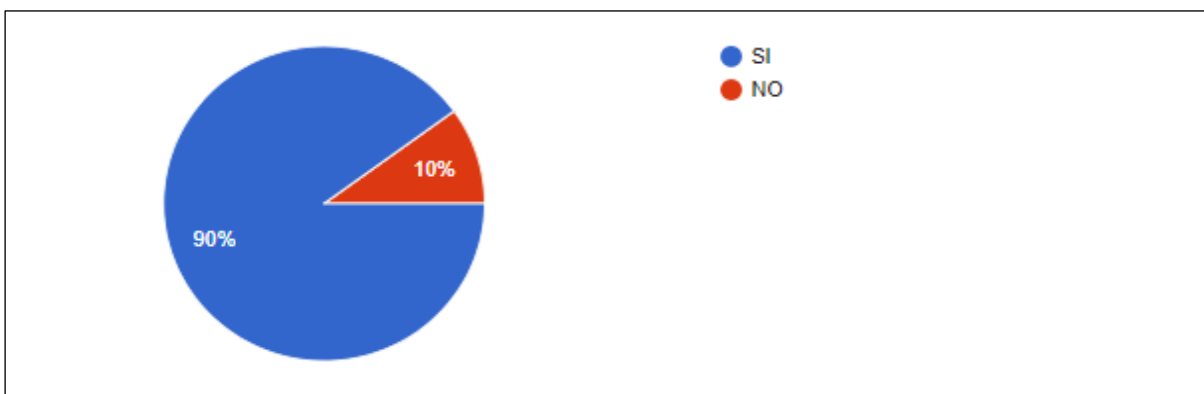
Los calculo en un cuadernos, no manejo mucha tecnología
Guardar todas las facturas de nuestro cultivo y anotar todos los gastos de personal y otros , como arreglos de terrenos y de ahí genero todos mis costos
Guardo todas las facturas de los químicos , arreglo de terrenos , de gastos de personal entre otros y sumo y ahí están los costos de producción
Los costos los cálculo de manera guardo las facturas de químicos , gastos de personal , de abonos , terrenos y sumos todo hay obtengo mis costos de producción
Reúno las facturas de abonos, químicos , terrenos , gastos de personal y otros gastos sumar de ahí obtengo los costos de producción
Llevo todo el control en un cuadernos de gastos de todo tipo y hay me genera los costos de producir mi cultivo
La colección de los datos que me costaron para sembrar mi cultivo de ahí sumos el total y genero mis costos
Con las facturas de gastos y ventas del producto
Con las facturas de venta y gastos del cultivo hay genero los gastos de mi cultivo
No los calculo

Fuente propia

En la anterior Tabla N.7 muestra como calculan los costos de producción los pequeños productores de la vereda Lagunitas, por consiguiente la mayor parte de ellos guardan las facturas de cada gastos que se invierte en el cultivo y por último suman el total de ahí obtienen los costos de la cosecha del producto.

En la siguiente gráfica muestra la vida crediticia de los pequeños productores de la vereda Lagunitas que adquieren para poder realizar sus diferentes créditos.

Gráfica N. 24 (pregunta 25) ¿Tienes acceso a vida crediticia?



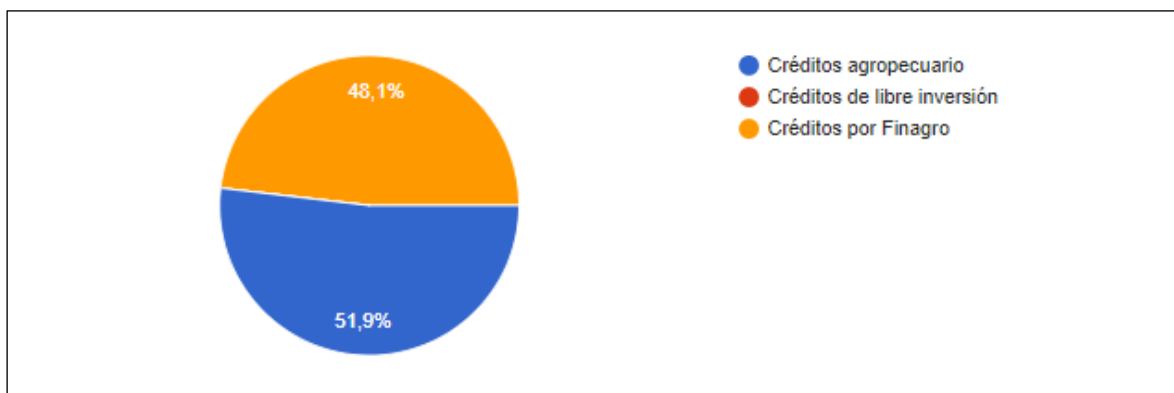
Fuente,propia

La gráfica anterior N .24 muestra que un 90% de los pequeños productores tienen acceso a vida crediticia para realizar cualquier tipo de préstamo y poder atender el cultivo, por último un 10% de ellos no poseen vida crediticia para poder realizar

prestamos en alguna entidad bancaria, de la misma manera gran parte de la población encuestada se encuentra activa para realizar algún tipo de crédito previsto.

En la siguiente gráfica muestra los tipos de créditos que los pequeños productores de la vereda Lagunitas del municipio de Tausa ,adquieren para la atención y compra de los insumos.

Gráfica N. 25 (pregunta 25.1) ¿De acuerdo a la respuesta anterior si tu respuesta es "si "en qué tipo de créditos accedes?

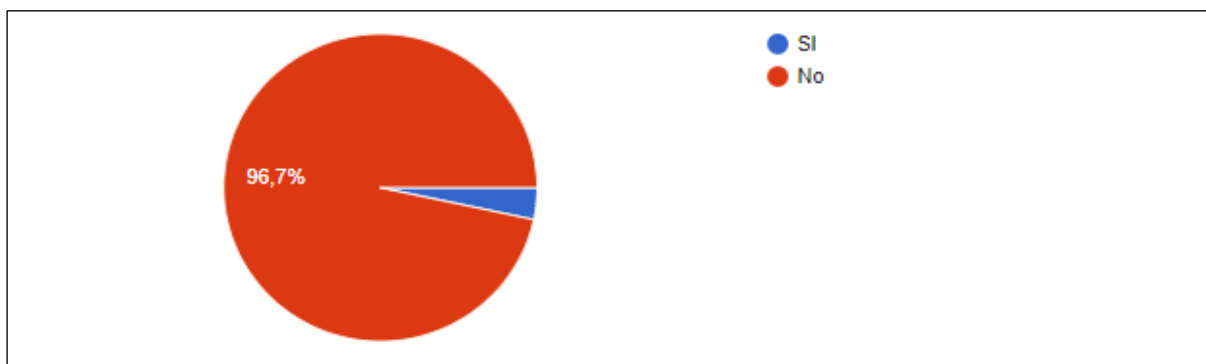


Fuente,propia

La anterior gráfica N.25 muestra que los pequeños productores de la vereda Lagunitas del municipio de Tausa adquieren sus créditos de manera que un 51,9% adquieren créditos agropecuarios para atender sus cultivos, por ultimo un 48,1% adquieren créditos en finagro, por estas razones ellos utilizan créditos agropecuarios los cuales están destinados para el campo y la agricultura donde son más flexibles, ya que los intereses no son tan altos lo cual beneficiaría a los pequeños agricultores que son de bajos recursos.

En la siguiente gráfica N.26 muestra los pequeños productores que reciben algún tipo de subsidio por parte de la alcaldía y es de uso para el mejoramiento del cultivo por alguna causa a cambio de las heladas u otro problema.

Gráfica N. 26 (pregunta 26) ¿Tienes algún tipo de subsidios?



Fuente, propia

La gráfica N. 26 muestra que un 9,6% de la población encuestada no tienen acceso a los subsidios, debido a que la entrega de contribuciones está en base al puntaje del Sisbén y algunos de ellos no alcanzan a ser beneficiados, por último un 3,3% de ellos adquieren estos subsidios, se determina que es muy pequeña la cantidad de agricultores que están siendo ayudados por estos subsidios.

8.2 CAPITULO II: CAPACIDADES ORGANIZACIONALES DE LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES DE PAPA DE LA VEREDA LAGUNITAS MUNICIPIO DE TAUSA

Las capacidades organizacionales se refieren a “la habilidad o aptitud de la organización para realizar sus actividades productivas de una manera eficiente y efectiva mediante el uso, la combinación y la coordinación de sus recursos y competencias mediante varios procesos creadores de valor, según los objetivos que haya definido previamente”. Por supuesto, algunas de esas capacidades deben estar orientadas a dar respuesta a los retos que un mundo cambiante impone a la organización. Aparece entonces el concepto de capacidad dinámica, definida como la habilidad que posee una firma para integrar, construir y reconfigurar interna y externamente competencias para su direccionamiento estratégico en ambientes cambiantes.

Un concepto similar propuesto por Galunic y Eisenhardt 2001 parte de considerar que las capacidades organizacionales y la estrategia hacen posible que las directivas empresariales gestionen los nuevos activos productivos en mercados cambiantes Algunos autores asocian las capacidades a las rutinas organizacionales y sugieren que aquéllas están inmersas en las rutinas de los procesos organizacionales encaminadas al cambio Por su parte, define las capacidades dinámicas como las meta-rutinas que logran transformar las rutinas existentes y, por tanto, sistematizan el proceso creativo. El carácter de las rutinas hace que las organizaciones puedan capitalizar el aprendizaje, haciendo el proceso de cambio e innovación más efectivo y menos costoso en el tiempo .Las capacidades dinámicas pueden, por tanto, dar lugar a organizaciones más eficientes en el proceso de transformación de sus rutinas, lo que puede constituir una importante fuente de ventajas competitivas .²⁹

Dentro de las capacidades organizacionales se puede destacar que los pequeños productores de la región principalmente de la vereda Lagunitas son competentes e idóneos ya que cuentan con un desarrollo organizacional y una gestión empresarial donde promueve el trabajo asociativo, la negociación y el empoderamiento, mediante la capacitación técnica y acompañamiento de líderes de casas comerciales de varios insumos agrícolas buscando la igualdad de oportunidades donde mediante la asociación “ASOAGROTAUSA” los pequeños productores

²⁹ PROGRAMA OPORTUNIDAD DE APOYO A EXPORTACIONES DE CACAO EN PAISES ANDINOS – ACCESO. Fortalecimiento de capacidades empresariales de organizaciones de productores de cacao en la región andina(citado, junio 2018).Disponible en internet:URL<<http://repiica.iica.int/docs/B2260e/B2260e.pdf>>

formalizan la capacidad de producir competitivamente participando de esta manera en mercados alternativos.

Así mismo buscan mejorar los niveles de productividad de papa, qué por medio de la asociación presentan proyectos para mejorar y obtener semillas certificadas, además, buscan ampliar las áreas de unidades productivas, con innovación tecnológica es decir instalan campos de producción comercial de este tubérculo en mercados campesinos llevados a cabo en el municipio y en el departamento.

Se busca a través de la asociatividad desarrollar la producción local, la aplicación de nuevas técnicas de producción, que permitirán impulsar la economía rural haciendo que la economía individual y familiar mejore. Se tiene la realidad que un productor individual no puede asumir o no está en la condición de cumplir con las exigencias de la demanda del mercado, porque su capacidad no le permite, es por ello que se incentiva a asociarse ya que por medio de estas permiten superar los limitantes que afecta al pequeño productor, mejorando de una u otra manera sus ingresos y el bienestar social.

Estos pequeños productores han recibido formación en buenas prácticas agrícolas, producción mejorada, manejo de suelos, innovación y manejo de herramientas, lo que les permite dar un valor agregado al momento de comercializar el producto ya que manejan semillas certificadas y han buscado recursos para ubicar un punto de lavado, con el objetivo de entregar un producto listo para la industria, evitando así la intermediación porque la idea es llegar directamente al consumidor final.

Dentro de la asociación se construye una capacidad organizacional que genera un plus adicional al producto que ofrece el pequeño productor en este caso la papa, donde los compradores verán reflejado ese valor agregado en aspectos como calidad, presentación, producción y distribución, surgiendo la motivación de comprar el producto sin desconfianza, de esta manera existe la necesidad de asociarse y trabajar de manera colectiva.

Razón por la cual es importante identificar las capacidades que orientan y potencializan a los pequeños productores dentro de ellas el talento humano, la cual ayuda a buscar soluciones y a mantener una estabilidad económica dentro de la organización, pues bien se sabe cada agricultor ya es empresa desde el momento que decide producir y / o comercializar un producto. Se busca en primera instancia con estas capacidades organizacionales un equilibrio entre los productores y la competencia, teniendo claro que si el campo no produce en las ciudades hay incertidumbre, escasez, y muchas veces pasan necesidades de hambre.

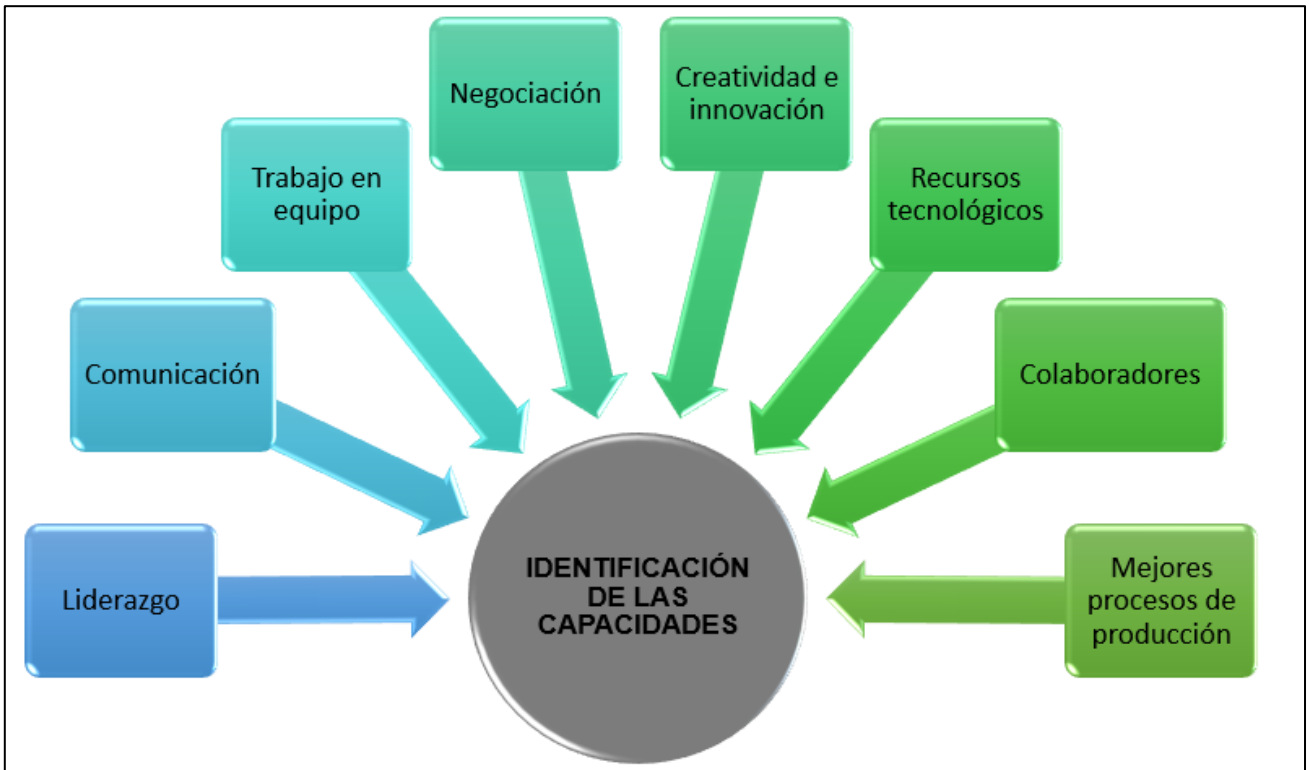
Otra de las capacidades que deben fortalecer los pequeños productores es la planificación a la hora de desarrollar sus labores dentro del campo de trabajo , esto ayuda para que los tiempos sean medibles y haya una buena organización y

planeación lo cual beneficia en la reducción de costos y gastos que como pequeños productores tienen a la hora de cultivar la papa, buscando que los agricultores sean estratégicos y más competitivos en el mercado.

Por otra parte se identifican capacidades organizacionales que constituyen el conjunto de habilidades y destrezas dentro de la organización para coordinar y combinar sus recursos o capacidades internas y externas, parte importante de estas capacidades organizacionales comprenden un conjunto complejo de fortalezas y debilidades que permite, por una parte, integrar conocimientos tecnológicos diferentes en una solución técnica a integrar sistemas articulados de manera tecnológica con los diferentes procesos organizacionales como lo son liderazgo, trabajo en equipo, comunicación, negociación en las diferentes labores, innovación y creatividad, recursos tecnológicos, colaboradores, mejores procesos de producción para fortalecer los cultivo que los pequeños productores siembran con esfuerzo y empeño en el campo.

En la siguiente gráfica N. 27 muestra algunas capacidades organizacionales de los pequeños productores de papa de la vereda Lagunitas del municipio de Tausa, en las cuales ayudan a fortalecer el potencial humano con el cual se cuenta a la hora de sembrar el tubérculo y los diferentes procesos para obtener una cosecha.

Gráfica N. 27 Identificación de las capacidades organizacionales de los pequeños productores de papa de la vereda Lagunitas municipio de Tausa



Fuente propia

A continuación se muestran las diferentes capacidades que los pequeños agricultores de la vereda Lagunitas del municipio de Tausa, como es establecer prioridades y completar a tiempo todas las tareas y no sufrir con efectos negativos que ocasionen alguna pérdida de tiempo y esto afecta a los procesos que se llevan a cabo en las etapas del tubérculo.

Liderazgo

Los pequeños productores de papa de la vereda Lagunitas fomentan el liderazgo de manera que a la hora de llegar a ser líder dentro del equipo, tenga esa capacidad de asignar tareas, motivar al grupo incentivarlo, influir dentro del grupo, cumplir con las acciones que se lleven para lograr fines u objetivos, en los agricultores se ve reflejado el liderazgo de manera los colaboradores se identifican en las cosas que cada uno ellos puede desarrollar mejor como lo son (fumigar, distribuir el abono y semilla, surcar, entre otras labores).Contribuyendo en realizar las cosas por satisfacción laboral.

Comunicación

Los pequeños productores de la vereda lagunitas del municipio de Tausa buscan la forma de comunicación entre sus colaboradores por medio de llamadas telefónicas, por medio de voz a voz, por medio de un tercero y por último en algún momento u ocasión que se encuentren, en ellos se evidencian la forma de buscar a sus colaboradores con sus diferentes talentos para su equipo de trabajo.

Trabajo en equipo

En los pequeños productores de la vereda Lagunitas del municipio de Tausa reflejan el trabajo en equipo, es la capacidad y las habilidades que cada uno de ellos tienen para conformar equipos que se ayuden mutuamente dentro del campo de trabajo, luchando por entregar las metas y objetivos propuestos, cosechando un producto de buena calidad para la población que la consume.

Negociación

En los pequeños productores de la vereda Lagunitas del municipios de Tausa, ellos buscan la manera de negociar con los colaboradores para desempeñar cada una de las diferentes labores, es un convenio en la cual no se requiere firmar un contrato, si no que entre ellos mismo realizan el pacto hablando libremente y de ahí comienzan a desarrollar las actividad por la que se habló de frente, se pacta el salario, alimentación y entre otras cosas para las personas que hicieron dicha negociación.

Creatividad e innovación

En los pequeños agricultores de la vereda Lagunitas del municipio de Tausa fomentan la creatividad e innovación mediante la venta del producto ya que ellos venden la papa de excelente calidad dejando al cliente satisfecho con su compra, los agricultores buscan mejorar cada día y ver el futuro con personas capacitadas y emprendedoras en conjunto con la asociación. Ya que por medio de ella se puede realizar un crecimiento a nivel de los campesinos que día tras día luchan por llevar la comidas a las diferentes ciudades.

Recursos tecnológicos

Los pequeños productores de la vereda Lagunitas del municipio de Tausa tienen la capacidad de aprender a manejar los diferentes recursos tecnológicos los cuales muy pocos de ellos saben utilizar los recursos digitales, de esta manera incentivar

a los jóvenes a generar esta ayuda de realizar las diferentes publicaciones o publicidad mediante estos medios electrónicos, lo que para ellos sería muy beneficioso el vender el producto por vía online obteniendo más clientes que nos ayuden a crecer y emprender como asociatividad dentro del municipio, sin embargo realizar alianzas con los otros municipio para así trabajar en equipo.

Colaboradores

Los pequeños productores de la vereda Lagunitas del municipio de Tausa los colaboradores tienen grandes capacidades con un potencial humano la cual les ayuda a fortalecer y a seguir luchando por laborar en estas tierras, el capital humano es muy importante dentro de la agricultura sin los campesinos no sería nada el cultivo de papa

Mejores procesos de la producción

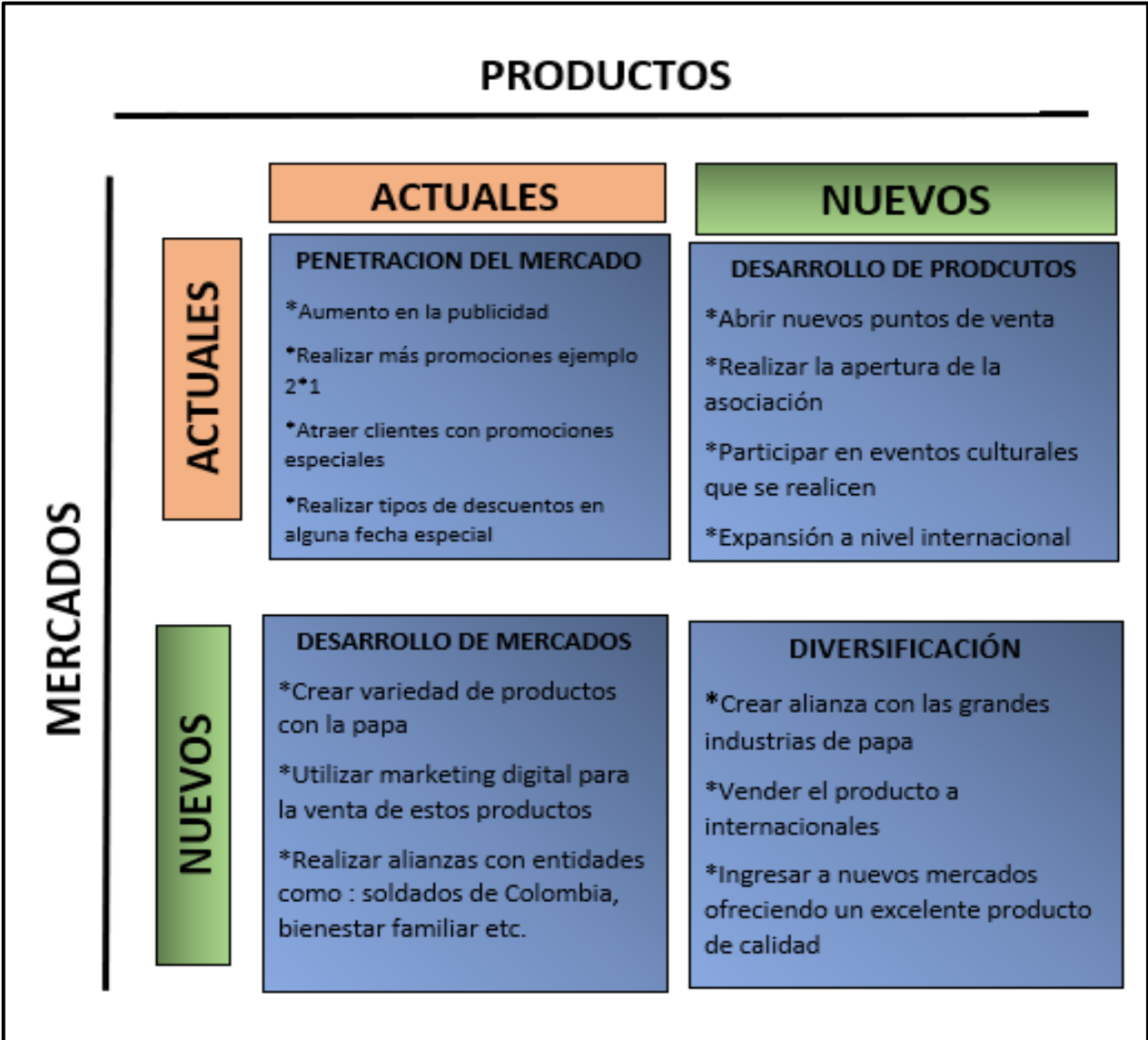
En los pequeños productores de la vereda Lagunitas del municipio de Tausa se evidencian grandes capacidades que ellos tienen en los diferentes procesos de producción hasta llegar a obtener semillas certificadas y de buena calidad, siendo distribuida en las distintas provincias, obteniendo utilidad por el trabajo realizado y especialmente ese esfuerzo de vender el producto con una alta calidad a sus consumidores.

Por último las capacidades organizacionales se refiere al potencial que tiene cada agricultor para crecer y mantener la competitividad en los diferentes mercados, buscando impulsar cada día la motivación en conjunto con el liderazgo, y de esta manera lograr obtener una ventaja competitiva para el campesino, el cual es el eje principal de producir y comercializar este producto.

8.3.III CAPITULO CONSTRUCCIÓN DE ESTRATEGIAS PARA LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES DE PAPA DE LA VEREDA LAGUNITAS DEL MUNICIPIO DE TAUSA

En la siguiente grafica N.28 se muestra las matriz Ansoff lo cual esta identificada como una matriz de crecimiento en las diferentes unidades del negocio o de cualquier empresa, en esta caso se muestra los pequeños agricultores de la vereda Lagunitas municipio de Tausa.

Gráfica N. 28 Matriz de Ansoff diseñado para los pequeños productores de papa de la vereda Lagunitas



Fuente propia

En la anterior gráfica N .28 se evidencia la matriz Ansoff la cual representa que hay mercados y productos nuevos de igual manera mercados y productos antiguos, donde está la apertura de crear diferentes estrategias que nos ayudan a suplir cualquier circunstancia que se presentan dentro de los pequeños productores de papa de la vereda Lagunitas, en fortalecer actividades de emprendimiento y cumpliendo con cada tarea para lograr ser mejores cada día.

En la siguiente Tabla N.8 se muestra la matriz de cuadro de mando integral que hace referencia a estructurar y encaminar estrategias logrando obtener buenos resultados de productividad para la papa, también midiendo la evolución de cada actividad y los resultados de una forma eficaz.

Tabla N. 8 Matriz cuadro de mando integral diseñado para los pequeños productores de la vereda Lagunitas

PESPECTIVA	CUADRO DE MANDO INTEGRAL		
FINANCIERA	Crecimiento: *Aumento de la ventas *Mejorar procesos de distribución.	Rentabilidad : *Mejor salida del producto *Mejor inversión para las diferentes construcciones.	Equilibrio: *Crear beneficios para los clientes potenciales *invertir en proyectos en los cuales se beneficie la asociación.
CLIENTE	Precio *Mejoramiento de del precio *Aumento de satisfacción para los campesinos.	Servicio *Ser fiel con los clientes *Satisfacer las necesidades de los compradores *Vender el producto con ayuda de la publicidad.	Producto *Vender el producto con un valor agregado *vender el producto de excelente calidad.
PROCESOS INTERNOS	Operaciones *Mejorar procesos de productividad *Tomar capacitaciones en temas de	Logística *Apartar el espacio en el cual se desarrolla el evento *Medir el tiempo el cual se toma en el lugar	Estructura *crear innovación y creatividad para producir de mejor calidad el producto *Apertura de nuevos mercados.

	productividad		
APRENDIZAJE Y CRECIMINETO	Personas *Tener potencial humano que se eficiente *Fortalecer procesos de tecnología involucrando la publicidad	Herramientas *Manejar marketing digital *Diseñar página web para realizar publicidad *Utilización del voz a voz o por medio de un tercero	Organización *Trabajar en equipo para encaminar a cumplir estrategias *Crear alianzas con el gobiernos para la ayuda de los pequeños productores de la vereda Lagunitas municipio de Tausa.

Fuente propia

En la siguiente Tabla N.8 muestra varios aspectos desde diferentes puntos de vista donde involucra aspectos relacionados como: financiera, aprendizaje y crecimiento, procesos internos y por último clientes, donde evalúan estrategias generales que impactan y dan crecimiento de manera eficiente para los pequeños productores de papa de la vereda lagunitas del municipio de Tausa, donde contiene perspectiva desde una visión, misión, objetivos y valores por los cuales se permite evaluar cada actividad para realizar la construcción de estrategias.

En la siguiente gráfica muestra algunas de las estrategias que se pueden estructurar para los pequeños productores de papa de la vereda Lagunitas del municipio de Tausa, de esta manera evitando la intermediación, y obteniendo mejores utilidades para ellos.

Gráfica N. 29 Gráfica de cuadro de mando integral



Fuente propia

A continuación se construyeron diferentes estrategias referente a la información obtenida de las matrices anteriores que ayudarán a buscar y generar soluciones para los pequeños productores de papa de la vereda Lagunitas municipio de Tausa, evitando la intermediación debido a que la mayoría de los agricultores están siendo afectados, sin embargo hay bastantes factores por los que ellos están pasando como son altos costos en los insumos y abonos, los bajos precios en los mercados y altos costos en arriendos, entre otro.

ESTRATEGIA DE PRODUCTO: El propósito de esta estrategia es realizar los diferentes procesos y clasificación de la papa para obtener semillas certificada para los pequeños productores de papa de la vereda Lagunitas del municipio de Tausa y de los demás municipios de la provincia.

VALOR AGREGADO AL PRODUCTO: Con la lavadora de papa que cuenta la **Asociación:** Con este valor agregado el propósito es reactivar la **Asociación de productores de papa y cultivos de clima frío del municipio de Tausa**, a partir de ello se puede realizar el proceso de lavado de papa y ser distribuido para las diferentes fábricas, o quizás mente para el consumidor final, siendo un mejor beneficio para los pequeños productores y obteniendo mejor utilidades, dándole un mejor uso con las herramientas que se cuentan en el momento.

ESTRATEGIA DE MARKETING DIGITAL: Con esta estrategias se pretende que los pequeños productores de la vereda Lagunitas del municipio de Tausa, creen

redes sociales como lo es (**WhatsApp, Facebook, Instagram, página web,**) y de manera realicen la publicidad del producto a los diferentes sitios donde pueda llegar, fomentando la venta de papa a nivel Nacional.

ESTRATEGIA DE PUBLICIDAD (promoción): Con esta estrategia conduce que los pequeños productores de la vereda Lagunitas, hagan parte de los diferentes eventos, además de motivarlos e incentivarlos a participar en festivales culturales de diferentes municipios, en eventos en el parque del Neusa, participar en los mercado campesinos que realizan en el municipio Tausa cada primer domingo, realizar cuñas en la emisora (**T RADIO**) que cuenta el municipio.

ESTRATEGIA DE VENTAS: Con esta estrategia los pequeños productores de la vereda Lagunitas del municipio de Tausa, se incentiven a fomentar la innovación del producto en este caso la papa venderlos en diferentes presentaciones como los son arequipe de papa, torta de papa, de esta misma manera llevándolos a vender en los diferentes eventos culturales que participen.

ESTRATEGIA DE ATENCIÓN AL CLIENTE (Agricultor): El propósito de esta estrategia es lograr atender las inquietudes, dudas que se les presenten a los pequeños productores de papa de la vereda Lagunitas del municipio de Tausa, mediante esto contratar a un agrónomo para poder atender dudas que ellos tengan.

ESTRATEGIA DE PUNTO DE VENTA (creación de un acopio): Con esta estrategia los pequeños productores de la vereda Lagunitas a la creación de un acopio de papa cerca al municipio, con el fin de reactivar la asociación y motivarlos hacer parte de la asociatividad, por lo tanto con la ayuda de la alcaldía del municipio poder ir gestionado para la construcción, de esta misma manera podrán vender el producto directamente al consumidor final obteniendo mejor utilidad los agricultores.

ALIANZAS ESTRATEGICAS: El propósito de estas alianzas es realizar convenios y vender el producto a entidades como fuerza área, ejército Nacional, y con la creación del acopio se contribuiría con la ayuda de vender el producto directamente a nuestros clientes y compradores. Buscando cada vez disminuir las ventas por medio de intermediarios y abarco nuevos mercados que estén dirigidos a pequeños productores

En la siguiente tabla N.8 se muestra las diferentes estrategias planteadas para los pequeños productores de papa de la vereda lagunitas del municipio de Tausa.

Tabla N. 9 construcción de estrategias para los pequeños productores de papa de la vereda Lagunitas.

TIPO DE ESTRATEGIA	TAREAS o ACCIONES	TIEMPO DE EJECUCIÓN
<p align="center">ESTRATEGIA DEL PRODCUTO</p> <p>(El fortalecimiento de semillas certificada)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1.Realizar saneamiento de potrero desde la emergencia hasta secado de follaje, eliminando 2.Rotación adecuada. 3.aislacion adecuada 4.delimtacion entre semilleros 5.Estado general del cultivo 6.Identity y pureza varietal. 	<p align="center">6 meses a 1 año</p>
<p align="center">ESTRATEGIA DE MARKETING DIGITAL</p> <p>(Utilización de las diferentes plataformas digitales)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1.Define el mercado 2.Personalidad del producto 3.Ejes de comunicación del producto 4.Calendario de publicaciones 5.Elegir las redes a utilizar 6.Tiempo de duración del contenido cuando se realice la publicación 7.Interactuar con los usuarios 8.Realizar chat con los diferentes clientes 	<p align="center">3 meses a 6 meses</p>
<p align="center">ESTRATEGIA DE PUBLICIDAD</p> <p>(promoción)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1.Determina el objetivo del evento. 2.Establece metas. 3.Reúne voluntarios. 4.Prepara un presupuesto 	<p align="center">Cada mes y cuando hallan eventos organizados</p>

<p>(participación en los diferentes eventos que se presenten)</p>	<p>5. Decide el lugar y la hora para tu evento 6. Piensa en la logística. 7. Piensa en el marketing y en la publicidad de tu evento 8. Transporte para llevar el productos y los agricultores</p>	
<p>ESTRATEGIA DE VENTAS (Innovar en el producto haciendo diferentes presentación)</p>	<p>1. personas capacitada para preparar diferentes presentaciones 2. Los diferentes ingredientes 3. Logística en los diferentes eventos 4. Distribución o transporte para el lugar de destino.</p>	<p>3 meses a 6 meses</p>
<p>ESTRATEGIA DE ATENCIÓN AL CLIENTE (agricultor) (contratación de un agrónomo)</p>	<p>1. Formación académica 2. Ser agrónomo 3. Cocimientos en protección de cultivos 4. Nutrición de cultivos 5. Excelente servicio al cliente 6. Conocimientos en la utilización de insumos.</p>	<p>3 meses</p>
<p>ESTRATEGIA DE PUNTO DE VENTA (Creación de un acopio de papa cerca al municipio)</p>	<p>1. Lugar donde quedara situado 2. El área de acopio debe estar cubierta y protegida, para evitar contaminaciones, por ejemplo de animales, insectos, polvo. 3. El producto no debe entrar en contacto con el suelo 4. Personas encargada de la entrada y salida del producto.</p>	<p>1 años a 1 y medio</p>

	5. Transporte para llevarlo	
ALIANZAS ESTRATEGICAS (Realizar alianzas con diferentes entidades como los son FUERZA AREA , EJERCITO NACIONAL).	1.Realizar los convenios con las diferentes entidades 2.Realizar la negociación del producto. 3.Distribución del producto.	1 año a 2 años

Fuente propia

En la anterior gráfica se evidencian las diferentes estrategias que se construyeron para los pequeños productores de papa de la vereda Lagunitas del municipio de Tausa en el cual serán valiosas para la aplicación del mismo, de esta manera suplir necesidades en las cuales muchos de ellos tienen dificultades para vender su producto a sus compradores, también les ayudará a ver diferentes visiones y seguir cultivando las tierras colombianas de los campesinos que luchan cada día por sembrar y cosechar la papa.

9. IMPACTO SOCIAL, ECONÓMICO, CULTURAL, AMBIENTAL DEL PROYECTO

Se estudia el sector agrícola colombiano principalmente los pequeños productores de papa de la vereda Lagunitas del municipio de Tausa departamento de Cundinamarca, desde dos puntos primordiales, el diagnóstico de desempeño productivo y asociativo y las capacidades organizacionales de los agricultores, teniendo un impacto social significativo puesto que mejora el bienestar de los productores y de cada una sus familias, porque más allá de obtener rentabilidad para ellos, están generando empleo a otras familias que dependen de esta actividad económica para el sustento diario de sus hogares. A nivel económico mejora tanto la oferta como la demanda, ya que el producto que ofrece el campo se distribuye con un valor agregado, cumpliendo con las exigencias del mercado lo que le permite ser un agricultor altamente competitivo, así mismo en el entorno cultural se incentiva a no dejar de lado las costumbres de tiempos pasados, porque se aplicaban técnicas de producción sana, evitando así la contaminación del medio ambiente y las enfermedades provocadas por el uso extremado de químicos, sabiendo que el campo es el que abastece a las ciudades, impulsando a la juventud y a las nuevas generaciones seguir cultivando el campo.

10. CONCLUSIONES

Se realizó un diagnóstico utilizando la matriz de evaluaciones de factores externos (MEFE) obteniendo un puntaje de (2,48), la cual permitió reconocer las oportunidades y amenazas que presentan los pequeños agricultores en la actualidad además se utilizó la matriz de evaluación de factores internos (MEFI) obteniendo un puntaje de (2,56), la cual ayudo identificar las principales fortalezas y debilidades que ellos están presentando en el momento.

Con las capacidades organizacionales se obtiene un potencial de habilidades que brindan diferentes herrmanienta para los pequeños agricultores de la vereda Lagunitas, la cual les permite competir de manera eficiente y eficaz en el mercado

Con las estrategias de competitividad se utilizó la matriz de Ansoff, donde se identificaron productos actuales y nuevos y mercados actuales y nuevos, para poder generar una toma de decisiones en las diferentes estrategias planteadas, también se utilizo un cuadro de mando integral, donde representa diferentes perspectivas para llevar a cabo el cumplimiento de cada una de las estrategias a partir de un plan de acciones.

Por último se puede concluir que los pequeños productores de la vereda Lagunitas del municipio de Tausa, son campesinos que hacen todo lo posible por producir y comercializar un producto de excelente calidad.

11.RECOMENDACIONES

Una de las recomendaciones importantes para los pequeños productores de papa de la vereda Lagunitas, hacer uso de la asociación que esta creada por cuenta del municipio, ya que de esta manera se pueden realizar bastantes alianzas utilizando los recursos y materiales que cuenta esta asociación.

Se recomienda seguir creando lazos de trabajo en equipo y utilizar cada una de las capacidades organizacionales que los colaboradores tienen y desarrollan a la hora de realizar cualquier tarea, de igual manera poder crear alianzas con los distintos pequeños productores de los otros municipios y buscar el propósito de seguir impulsando a las nuevas generaciones con la siembra de la papa.

Se sugiere hacer uso de las estrategias propuestas en este proyecto de manera que se beneficien los pequeños productores de la vereda Lagunitas, con el propósito de motivarlos a seguir cultivando el producto como lo es la papa ya que es un alimento de primera necesidad a nivel nacional.

12. BIBLIOGRAFIA

- ABDEL MUSIK, Guillermo , ROMO MURILLO, David. Centros de estudios de competitividad.[En línea]México .Documentos de Trabajo en Estudios de Competitividad .[Citado, enero , 2014].Disponible en internet:<URL http://cec.itam.mx/sites/default/files/concepto_c. (s.f.).
- ACOSTA PRADO, Julio César; LONGO-SOMOZA, Mónica; Fischer, André Luiz. Pontificia Universidad Javeriana Bogotá, Colombia. Capacidades dinámicas y gestión del conocimiento en nuevas empresas de base tecnológica Cuadernos de Administración.[Citado, julio-dic. (s.f.).
- ACUERDO DE COMPETITIVIDAD DE LA CADENA AGROALIMENTARIA DE LA PAPA EN COLOMBIA.[citado en 2010]. Disponible en internet: URL<[https://sioc.minagricultura.gov.co/DocumentosContexto/P008NUEVO %20ACUERDO%20DE%20COMPETITIVIDAD%20PAPA.pdf](https://sioc.minagricultura.gov.co/DocumentosContexto/P008NUEVO%20ACUERDO%20DE%20COMPETITIVIDAD%20PAPA.pdf)>. (s.f.).
- Cámara de comercio. Caracterización económica y empresarial de las provincias cobertura de la CCB. [En línea] Bogotá: Principales aspectos económicos y empresariales de la provincia Ubaté. [Citado,2008]. p.37.Disponible en internet <URL: . (s.f.).
- CASTRO MONGE, Edgar. Facultad de ciencias Económicas . [En línea] . Las Estrategias Competitivas y su Importancia en la buena gestión de las Empresas.[Citado, 2010]. Disponible en internet <URL <file:///C:/Users/Personal/Downloads/7073-Texto%20del%20art%C3>. (s.f.).
- COLMENARES ,Ana Mercedes.Revista Latinoamericana de Educación. Universidad Pedagógica Experimental Libertador [En línea]Bogotá. Investigación-acción participativa: una metodología integradora del conocimiento y la acción.[Citado,30, junio,2012].Disponible. (s.f.).
- COLOMBIA CONGRESO DE LA REPUBLICA MINISTERIO DE AGRICULTURA Y DESARROLLO Y RURAL . DECRETO 2113 DE 2017(DICIEMBRE DE 2015). las conferidas por el numeral 11 del artículo 189, artículo 79 de la Constitución Política de Colombia, y los artículos 65 de la . (s.f.).
- COLOMBIA CONGRESO DE LA REPUBLICA LEY GENERAL DE DESARROLLO AGROPECUARIO Y PESQUERO. Artículo modificado por el artículo 112 del decreto 2150 de 1995,Articulo,65 de la ley 101 de 1993. . (s.f.).
- COLOMBIA CONGRESO DE LA REPUBLICA MINISTERIO DE AGRICULTURA Y DESARROLLO SOCIAL DECRETO NUEMRO 2264 DE 2014(11 NOVIEMBRE DE 2014)Lo cual reglamenta prácticamente la ley 1707 de

2014.Lo cual fomento de la papa cual se crean fondos de fomento se establece. (s.f.).

COLOMBIA CONGRESO DE LA REPUBLICA. LEY 302 DE 1996 (30,Julio).LEY 302 DE 1996 ARTÍCULO 1 MODIFICADO POR EL ARTICULO 11 de la Ley 1731. Por la cual se crea el Fondo de Solidaridad Agropecuario, se conceden unas autorizaciones y se dictan otras disposicion. (s.f.).

COLOMBIA CONGRESO DE LA REPUBLICA.LEY 2046 (agosto, 2020).Articulo 2. Por la cual se establecen mecanismos para promover la participación de pequeños productores locales agropecuarios y de la agricultura campesina, familiar y comunitaria en los mercados . (s.f.).

COLOMBIA MINISTERIO DE AGRICULTURA y DESARROLLO RURAL. DECRETO NÚMERO 596 DE 1 JUNIO 2021.Articulo 64 de la Constitución política de Colombia . Por medio del cual se modifica y adiciona el Decreto 1071 de 2015, Decreto Único Reglamentario del Sector Admin. (s.f.).

COLOMBIA, MINISTRO DE AGRICULTURA Y DESARROLLO RURAL. ESTRATEGIA DE ORDENAMIENTO DE LA PRODUCCIÓN CADENA PRODUCTIVA DE LA PAPA Y SU INDUSTRIA,BOGOTÁ 2019. Disponible en internet<URL <https://sioc.minagricultura.gov.co/Papa/Normatividad/Plan%20de%20Ordenami>. (s.f.).

CONGRESO DE LA REPUBLICA DE COLOMBIA SENADO DE LA REPUBLICA. De conformidad con lo establecido en el artículo 197 y 199 de la Ley 1437 de 2011. Sumar esfuerzo por los paperos. [En línea] [consultado 11, noviembre, 2020].Disponible en internet URL<<https://>. (s.f.).

CONGRESO DE LA REPUBLICA DE COLOMBIA SENADO DE LA REPUBLICA.Op.cit.,. (s.f.).

CONTRALORIA DE BOGOTÁ D.C. Procedimiento para la elaboración en el plan de acciones institucionales. Disponible en internet <URL http://www.contraloriabogota.gov.co/sites/default/files/Contenido/Normatividad/Resoluciones/2018/RR_018_2018%20Nueva%20Versi%C. (s.f.).

CORREA STAHELIN.Jorge Enrique. Universidad del Rosario.[En línea]Bogotá D.C :Generación de un modelo de gestión al sector papero de Cundinamarca[Citado el 16 junio de 2011].Disponible en internet:URL<<https://repository.urosario.edu.co/bitstream/handle/103>. (s.f.).

FANO, Francisco Javier, Mejora de competitividad. ¿Qué es estrategia? El pensamiento de Michael E. Porter .[Citado,25, septiembre, 2015]. Disponible en internet<URL <https://www.mejoracompetitiva.es/2015/09/que-es-estrategia/#nav-mobile> >. (s.f.).

- FLOREZ,FLORES, Jenifer. Fundación Universitaria Área Andina. Estrategias de marketing. P.11.Disponible en internet:URL<https://digitk.areandina.edu.co/bitstream/handle/areandina/3118/RP_eje3.pdf?sequence=1&isAllowed=y>. (s.f.).
- INFOABE. Colombia. 29 , septiembre, 2021[Consultado el 23, septiembre, 2021]:Disponible en internet<URL <https://www.infobae.com/america/colombia/2020/11/02/crisis-entre-los-productores-de-papa-venden-o-regalan-su-cosecha/>>. (s.f.).
- MÉNDEZ SÁNCHEZ, Víctor Manuel, MÉNDEZ ORTIZ, Lorena y CRUZ LANDA, Alberto Jair. Revista Caribeña de Ciencias Sociales. La importancia de la administración en las organizaciones como forma para lograr competitividad.”.[Citado en enero de 2018). Disponible . (s.f.).
- MINISTRERIO DE AGRICULTURA Y RIESGO. Análisis del mercado de papa .[En línea] Perú[citado 2020]. Disponible en internet:URL< <https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/1471847/An%C3%A1lisis%20de%20Mercado%20-%20Papa%202020.pdf>>. (s.f.).
- NOLASCO, Pedro, Gobierno de Aragón.[En línea] Zaragoza. Guía para la elaboración de un Plan de Acción[Citado, mayo , 2012.Disponible en internet<URL https://www.aragon.es/documents/20127/674325/702_GUIAEACCEI.pdf/c50adac6-d2b2-1376-752f-6edcc660dc89 >. (s.f.).
- PARRA PEÑA Rafael isidro,et al. Análisis de la productividad del sector agropecuario en Colombia y su impacto en temas como: encadenamientos productivos, sostenibilidad e internacionalización, en el marco del programa Colombia más competitiva. Centro de d. (s.f.).
- PIMENTAL VILLALAZ, Luis. Planificación Estratégica.[Citado, septiembre ,1999].Planificación Estrategia. Disponible en internet<URL http://www.unipamplona.edu.co/unipamplona/portallG/home_4/mod_virtuales/modulo5/5.2.pdf . (s.f.).
- PONTÍFICE UNIVERSIDAD JAVERIANA DE COLOMBIA. Buenas prácticas para la producción de papa[En línea] Bogotá [citado el 11 agosto de 2013].Disponible en internet:URL<<https://www.javeriana.edu.co/pesquisa/tag/cosecha/>>. (s.f.).
- PROGRAMA OPORTUNIDAD DE APOYO A EXPORTACIONES DE CACAO EN PAISES ANDINOS – ACCESO. Fortalecimiento de capacidades empresariales de organizaciones de productores de cacao en la región andina(citado, junio 2018).Disponible en internet:URL<<http://repiica.iic>. (s.f.).

- PULIDO RIVEROS, María Bibiana, Estrategia y Modelos Estratégicos: Aproximación desde la teoría,12p.Disponible en internet:URL<file:///C:/Users/Personal/Downloads/1611-Texto%20del%20art%C3%ADculo-5513-1-10-20101012%20(1).pdf>. (s.f.).
- QUERO, Luisa. Estrategias competitivas: factor clave de desarrollo Negotium.Fundación Miguel Unamuno y Jugo Venezuela[citado 10, abril, 2008].40p. Disponible en internet:URL<https://www.redalyc.org/pdf/782/78241004.pdf> . (s.f.).
- SUÑOL,Sandra.Ciencia y Sociedad. Instituto tecnológico de Santo Domingo.[En línea]Republica Dominicana. Aspectos teóricos de la competitividad[Citado, abril-junio , 2016].Disponible en internet:<URL https://www.redalyc.org/pdf/870/87031202.pdf >. (s.f.).

13. ANEXOS

Anexo N. 1

ENCUESTA PARA PEQUEÑOS PRODUCTORES DE PAPA DE LA VEREDA LAGUNITAS DEL MUNICIPIO DE TAUSA

Esta encuesta esta realizada por la estudiante Leidy Roció Barragán Garzón de decimo semestre de la Universidad de Cundinamarca Seccional Ubate.

AVISO DE PRIVACIDAD

En cumplimiento a lo establecido en la Ley 1581 de 2012 "Por medio de la cual se dictan disposiciones generales para la Protección de Datos Personales", le informa que este cuestionario es con fines académicos y como parte del proceso de opción de grado.

Usted puede ejercer sus derechos ante:
protecciondedatos@ucundinamarca.edu.co y conocer los términos y alcance de nuestra Política de Tratamiento de Datos Personales en nuestro Portal Institucional <https://www.ucundinamarca.edu.co/index.php/aviso-de-privacidad>.

1. ¿Cuántos años llevas en las labores Agrícolas?

- Menos de 6 Meses
- 6 meses a 1 Años
- 1 año a 5 Años
- 5 años a 10 Años
- 10 años a 15 Años
- 15 años a 20 Años
- Otra _____

2. ¿Has tenido capacitaciones en temas de agricultura?

- Si
- No

2.1 Si tu respuesta anterior es "si" ¿nombra cuales temas? y si tu respuesta es "no" ¿por qué?

3. ¿En qué temas le gustaría capacitarse ? ¿ Nómbralos ?

4. ¿Qué entiendes por competitividad?

5. ¿Cuál su nivel de competitividad por qué?

- Alta
- Media
- Baja

5.1 ¿De acuerdo de su respuesta anterior justifique por qué?

6. ¿Qué entiendes por productividad?

7. ¿Cuál es su nivel de productividad ? y ¿ por qué?

- Alta
- Media
- Baja

7.1 ¿De acuerdo de su respuesta anterior justifique por qué?

8. ¿Qué dificultades se le han presentado a usted como agricultor a la hora de sembrar su tubérculo?

- Altos costos en los insumos
- Gasto de personal
- Gastos de arriendo
- Arreglo de terrenos
- Todas las anteriores
- Otra _____

9. ¿Cuál es el costo para producir un bulto de papa?

- \$20.000 - \$25.000
- \$25.000 - 30.000
- \$30.000 o más
- Otro _____

10. ¿Qué cantidad de papa siembra anualmente?

- menos de 10 cargas
- 15 cargas - 20 cargas
- 20 cargas -30 cargas
- 30 cargas -35 cargas o más
- Otro _____

11. ¿Cuál es su producción de papa anualmente con referente a la cantidad que siembras?

- menos de 250 Cargas
- 250-350 Cargas
- 350-450 Cargas
- 450-550 Cargas

- 550-650 Cargas
- Mas de 650 Cargas
- Otro _____

12.¿Para vender su producto cual es el factor más importante?

- La calidad del producto
- Precio en el mercado
- Empaque del producto
- Otra _____

13.¿Cuál de estos canales tienen mayor ganancia o utilidad y ¿Por qué?

- Directo
- Intermediario

13.1 ¿De acuerdo de su respuesta anterior justifique por qué?

14.¿Usted como pequeño productor que prefiere?

- Pagar un contrato
- Pagar un jornal
- Mano de obra familiar

15¿Cuál es el salario que usted como empleador paga a cada trabajador por jornal en sus labores agrícolas?

- \$30.000
- \$35.000
- \$45.000
- \$50.000
- Otro _____

16.¿Cuál es el salario que usted como pequeño productor le paga a sus colaboradores por contrato al momento de la cosecha?

- \$5.000 por carga
- \$6.000 por carga
- \$7.000 por carga
- \$8.000 por carga
- Otro _____

17.¿Qué capacidades tienes en cuenta a la hora de contratar a sus colaboradores para las labores agrícolas?

- Rendimiento y calidad trabajo
- Confianza
- Trabajo en equipo

- Motivación
- Responsabilidad
- Puntualidad
- Otra _____

18. ¿En qué meses del año siembra su tubérculo y por qué?

- Enero - Marzo
- Marzo - Mayo
- Mayo - Julio
- Julio – Septiembre
- Septiembre – Noviembre
- Diciembre

18.1 ¿De acuerdo de sus respuesta anterior justifique por qué?

19. ¿Pertenece alguna Asociación dentro del municipio de Tausa?

- Si
- No

19.1 Si tu respuesta anterior es "si "¿Cuál ? y si tu respuesta es "no "¿Por qué?

20. ¿Eres beneficiario de algún programa por parte de la secretaria de Desarrollo Económico, Agropecuario ,Ambiental dentro del municipio de Tausa?

- Semillas , abonos por causa de las heladas
- Acceso de la maquinaria del municipio
- Acceso a programas del ministerio de agricultura y la bolsa mercantil
- Accesos a créditos , expidiendo certificados para cualquier banco
- Mejoramiento de semillas
- Todas las anteriores
- Ninguna de las anteriores
- Otra _____

21. ¿Cuánto empleo genera a la hora de desarrollar sus labores de Agricultura?

- 1-3 Trabajadores
- 3-5 Trabajadores
- 5-7 Trabajadores
- 7-9 Trabajadores
- 9 o más Trabajadores
- Otro _____

22. ¿A la hora de consultar alguna inquietud que tengas frente al cultivo ¿a quién acudes o pides ayuda?

- Agrónomo o ingeniero
- A un tercero
- Almacenes donde compras los insumos
- Todas las anteriores
- Ninguna de las anteriores
- Otra _____

23. ¿Llevan algún tipo de registro a nivel contable o administrativo?

- Si
- No

23.1 Si tu respuesta anterior es "si" ¿cuál tipo? y si su respuesta es "no" ¿Por qué?

24. ¿Cómo calcula sus costos de producción?

25. ¿Tienes acceso a vida crediticia?

- Si
- No

25.1 ¿De acuerdo con la respuesta anterior si tu respuesta es "si" en qué tipo de créditos accedes?

- Créditos agropecuario
- Créditos de libre inversión
- Créditos por Finagro
- Otra _____

25.2 ¿Si tu respuesta de la pregunta 25 es "no" justifique su respuesta?

26. ¿Tienes algún tipo de subsidios?

- Si
- No

26.1 Si tu respuesta anterior es "si" ¿cuáles son esos subsidios? y si tu respuesta es "no" ¿Por qué?

