



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

Producción y comercialización en las Pymes del sector agrario en
Cajamarca hacia los Estados Unidos durante el periodo 2018-2021

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Licenciada en Negocios Internacionales

AUTORAS:

Carrasco Timoteo, Tiffany Massiel (orcid.org/0000-0002-5715-5033)

Solsol Velasquez, Rosa Luz (orcid.org/0000-0002-3931-5582)

ASESORA:

Dra. Cavero Egúsqiza Vargas, Loralinda Leonor (orcid.org/0000-0001-5222-8865)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Mercados Emergentes

LINEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento

LIMA – PERÚ

2022

DEDICATORIA

Este presente trabajo de investigación se lo dedicamos a nuestro padres y familiares dado que gracias a su apoyo incondicional hemos podido culminar exitosamente esta etapa académica muy importante en nuestra vida.

AGRADECIMIENTO

Agradecemos a la Universidad César Vallejo por brindarnos los mejores años de estudio y en especial a nuestra asesora la Dra. Cavero Egúsqiza Vargas, Lauralinda Leonor, por su paciencia y dedicación y poder haber culminado de la mano juntos con ella.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

Carátula	I
Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Índice de contenidos	iv
Índice de tablas	v
Índice de gráficos y figuras	vi
Resumen	vii
Abstract	viii
I. INTRODUCCIÓN	1
II. MARCO TEÓRICO	5
III. METODOLOGÍA	16
3.1. <i>Tipo de diseño de investigación</i>	16
3.2. <i>Variables y operacionalización</i>	16
3.3. <i>Población, muestra y muestreo</i>	17
3.4. <i>Técnicas e instrumentos de recolección de datos</i>	17
3.5. <i>Procedimientos</i>	17
3.6. <i>Métodos de análisis de datos</i>	18
3.7. <i>Aspectos éticos</i>	18
IV. RESULTADOS	18
V. DISCUSIÓN	40
VI. CONCLUSIONES	44
VII. RECOMENDACIONES	45
REFERENCIAS	
ANEXOS	

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 número de transacciones por cobrar	19
Tabla 2 indicadores de productividad.....	20
Tabla 3 cantidad rotacion de activos	21
Tabla 4 producto interno bruto	22
Tabla 5 índice de productividad	23
Tabla 6 cantidad transacciones	24
Tabla 7 nivel de liquidez.....	25
Tabla 8 nivel de flujo de caja	26
Tabla 9 nivel de valor agregado	27
Tabla 10 nivel de precio	28
Tabla 11 costo de transporte	29
Tabla 12 costo logístico	30
Tabla 13 número de ventas.....	31
Tabla 14 cantidad de facturación por venta realizada	32
Tabla 15 cantidad de facturación por venta realizada	33
Tabla 16 ventas realizadas por mes	34
Tabla 17 correlación producción y comercialización	35
Tabla 18 correlación transformación y producto.....	35
Tabla 19 correlación materia prima y distribución	35
Tabla 20 correlación productiva y venta	35
Tabla 21 correlación financiación y mercado	35

ÍNDICE DE GRÁFICOS Y FIGURAS

Figura 1 número de transacciones por cobrar	19
Figura 2 indicadores de productividad.....	20
Figura 3 cantidad rotación de activos.....	21
Figura 4 producto interno bruto	22
Figura 5 índice de productividad	23
Figura 6 cantidad transacciones	24
Figura 7 nivel de liquidez.....	25
Figura 8 nivel de flujo de caja	26
Figura 9 nivel de valor agregado	27
Figura 10 nivel de precio	28
Figura 11 costo de transporte	29
Figura 12 costo logístico	30
Figura 13 número de ventas.....	31
Figura 14 cantidad de facturación por venta realizada	32
Figura 15 cantidad de facturación por venta realizada	33
Figura 16 ventas realizadas por mes	34

RESUMEN

La presente investigación presenta el título Producción y Comercialización en las PYMES del Sector Agrario en Cajamarca hacia los Estados Unidos durante el periodo 2018-2021, tuvo como objetivo general: Determinar la relación de producción y comercialización en las PYMES del sector agrario en Cajamarca hacia los Estados Unidos durante el periodo 2018-2021. Presentado una investigación tipo aplicada, cuantitativa, no experimental y correlacional, para hallar la relación existente entre ambas variables. Se hizo una muestra a 40 empresas agrarias de Cajamarca en el periodo ya determinado, utilizando un cuestionario de 16 preguntas distribuidas equitativamente para las variables, validado por expertos anteriormente, el cual fue analizado en el programa estadístico SPSS y posteriormente se plasmó la hipótesis planteada, concluyendo así que hay un impacto positivo en la relación de producción y comercialización de productos agrarios en las PYMES dentro del periodo 2018 al 2021.

Palabras clave: Comercialización, producción, agraria, empresas

ABSTRACT

The present investigation presents the title Production and Marketing in the SMEs of the Agrarian Sector in Cajamarca towards the United States during the period 2018-2021, its general objective was: To determine the relationship of production and commercialization in the SMEs of the agrarian sector in Cajamarca towards the United States during the period 2018-2021. Presented an applied, quantitative, non-experimental and correlational research, to find the relationship between both variables. A sample was made of 40 agricultural companies in Cajamarca in the period already determined, using a questionnaire of 16 questions distributed equally for the variables, previously validated by experts, which was analyzed in the statistical program SPSS and later the hypothesis was expressed, thus concluding that there is a positive impact on the relationship of production and marketing of agricultural products in SMEs within the period 2018 to 2021.

Keywords: Marketing, production, agrarian, companies

I. INTRODUCCIÓN

La problemática que se presentó fue la dificultad que se tenía para poder llegar al cliente final, local o internacional, esta dificultad aumentó más con la llegada del covid 19. Por esto, uno de los sectores más golpeados en el Perú fue el sector agrario, evidenciando así problemas en la producción nacional, disminución de su rentabilidad y competitividad, lo cual, incide en sus altos costos de comercialización, viéndose afectados los productos agrarios y a la vez los consumidores.

A nivel internacional las exportaciones agrícolas tuvieron un alza en costos de comercialización, debido a que, dada la emergencia sanitaria los gobiernos dictaron restricciones en especial al sector agrario, desde las cosechas de la venta llegada de los productos a consumidor. Pese a ello, las exportaciones han logrado afrontar dichas barreras, siendo así que Latinoamérica y el Caribe crecieron el 2.7% durante un primer año de emergencia sanitaria, es así como las exportaciones agroalimentarias mostraron un menor impacto en cuanto a ventas. Según datos mostrados por los países de Latinoamérica y el Caribe, durante el tiempo de la pandemia ALC registro un 36% de exportaciones agroalimentarias a Brasil, un 17% a México y un 15% Argentina (IICA, 2021)

Así mismo, la comercialización agrícola ha pasado por una evolución significativa en la última década, asimismo, en el periodo 2020, no obstante, a la crisis sanitaria mundial generada por las restricciones iniciales impuestas en los mercados, con fin de pausar la extensión de covid 19, aun así, el sobrante del balance comercial agropecuario mostro una estimación de US\$ 2,4 mil millones (Ministerio de desarrollo agrario y riesgo, 2021). Por otro lado, el sector agropecuario presento un decrecimiento económico dado que, si bien fue una de las actividades económicas que no dejaron de trabajar, tuvieron que realizar una disminución de costos de comercialización, afectando en las ganancias de los agricultores.

A nivel nacional, el Perú es un país rico en territorio y diversidad de clima, permitiendo la comercialización nacional e internacional de diversas especies agrícolas, tuvo como una de las primeras actividades económica con mayor producción a la agricultura. Siendo así, afectado por la pandemia, ya que, la

distribución de los productos agrarios tuvo difícil acceso para los habitantes y la reducción de personal, debido a las restricciones que se dio, siendo la cuarentena a nivel nacional la más resaltante, la cual se dio con el fin de evitar los contagios del covid 19. Pese a ello, la comercialización de productos no tradicionales y tradicionales generaron US\$ 1.736,4 millones entre enero y febrero, alcanzando un aumento de 30% en contraste al año anterior. Teniendo como principal destino Estados Unidos con un valor de US\$ 570.868.000, ocupando el primer puesto con el 38,6% de concentración y un alza de 19.5% (ADEX, 2022).

A nivel local, en caso el departamento de Cajamarca se vio afectada la producción de los productos agrícolas, puesto que, las restricciones sanitarias generaron una reducción de trabajadores, haciendo que las empresas no logren abastecer a los habitantes y de igual manera atrasen las exportaciones hacia el mercado internacional, pudiendo perder su ubicación en el mercado extranjero e nacional. Pese a ello, el departamento se ubicó en el puesto 11 con más de \$1.500 millones en exportaciones (PromPeru, 2022). Según la comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el turismo, 2022; el cacao, aguaymanto, plátano, maracuyá, hongos, mango, tara, papaya, quinua y uña de gato; son latentes productos agrícolas cajamarquinos de comercialización.

En ese sentido, el correcto enfoque de la comercialización y la producción de los productos agrícolas hacia EE. UU, fueron de gran oportunidad para que el departamento lograra subir al tercio superior en las principales regiones comercializadoras del Perú. En el proceso de la producción en significado amplio incorpora la concepción o diseño, el procesamiento o transformación que se realiza de los suministros y materiales primas utilizados (Alburquerque, 2018). Así, la comercialización lograra un correcto desenvolvimiento de general lealtad del cliente, logrando que siga consumiendo el producto y así lograr un lazo de fidelidad (Organización Internacional del Trabajo, 2016)

Por lo tanto, la investigación tuvo como problema general ¿Cómo se relaciona la producción y comercialización en las PYMES del sector agrario en Cajamarca hacia los Estados Unidos durante el periodo 2018-2021? Y tuvo

como problemas específicos: (1) ¿Cómo se relaciona la transformación y producto en las PYMES del sector agrario en Cajamarca hacia los Estados Unidos durante el periodo 2018-2021?, (2) ¿Cómo se relaciona la materia prima y la distribución en las PYMES del sector agrario en Cajamarca hacia los Estados Unidos durante el periodo 2018-2021?, (3) ¿Cómo se relaciona la actividad productiva y venta en las PYMES del sector agrario en Cajamarca hacia los Estados Unidos durante el periodo 2018-2021? (4) ¿Cómo se relaciona la financiación y el mercadeo en las PYMES del sector agrario en Cajamarca hacia los Estados Unidos durante el periodo 2018-2021?

En consecuencia, el trabajo de investigación mostró una justificación práctica, metodológica y teórica. En primer lugar, se menciona la parte teórica, debido a que se logran analizar los objetivos planteados, asimismo, se permitió generar un mayor conocimiento para los empresarios que rigen una pequeña y mediana empresa, apreciando que el proyecto de investigación fue de uso para el desarrollo de estudios futuros. De forma metodológica, se consiguió el punto de vista cuantitativo, cuyas variables son la comercialización y producción, con sus respectivas dimensiones se adquirieron de acorde a su teoría y el uso de datos actuales de fuentes verídicas; y de manera práctica, de esta manera, diferentes tipos de compañías pudieron utilizar el presente estudio para exponer algunas imperfecciones relacionadas con el tema y plantearon las maniobras adecuadas para abonanzar su competitividad en el mercado mundial.

Presentada las justificaciones, el objetivo general del proyecto fue: Determinar la relación de producción y comercialización en las PYMES del sector agrario en Cajamarca hacia los Estados Unidos durante el periodo 2018-2021; y sus objetivos específicos fueron: (1) Determinar la relación de la transformación y producto en las PYMES del sector agrario en Cajamarca hacia los Estados Unidos durante el periodo 2018-2021, (2) Determinar la relación de materia prima y la distribución en las PYMES del sector agrario en Cajamarca hacia los Estados Unidos durante el periodo 2018-2021, (3) Determinar la relación de actividad productiva y venta en las PYMES del sector agrario en Cajamarca hacia los Estados Unidos durante el periodo 2018-2021 (4) Determinar la

relación de financiación y mercadeo en las PYMES del sector agrario en Cajamarca hacia los Estados Unidos durante el periodo 2018-2021.

Posteriormente se presentó la siguiente hipótesis general: La relación entre producción y comercialización en las PYMES del sector agrario en Cajamarca hacia los Estados Unidos durante el periodo 2018-2021 es positiva; y las siguientes hipótesis específicas (1) La relación entre transformación y producto en las PYMES del sector agrario en Cajamarca hacia los Estados Unidos durante el periodo 2018-2021 es positiva, (2) La relación entre materia prima y la distribución en las PYMES del sector agrario en Cajamarca hacia los Estados Unidos durante el periodo 2018-2021 es positiva, (3) La relación entre la actividad productiva y la venta en las PYMES del sector agrario en Cajamarca hacia los Estados Unidos durante el periodo 2018-2021 es positiva (4) La relación entre financiación y mercadeo en las PYMES del sector agrario en Cajamarca hacia los Estados Unidos durante el periodo 2018-2021 es positiva

II. MARCO TEÓRICO

La investigación en un ambiente nacional, consideró los siguientes antecedentes:

Luque et al. (2021). En su artículo titulado *Impacto del COVID 19 en la agricultura y la seguridad alimentaria*. Tuvo como objetivo estudiar la presente situación a nivel internacional de la agricultura ante la pandemia. Fue un estudio de tipo descriptivo, basada en aportes teórico. Los principales resultados mostraron, el inmenso impacto que generó el COVID 19 en la agricultura, señalando la intranquilidad en la garantía alimentaria, efectos sociales en la agricultura y acuerdo de los Estados. Concluyendo que, se considera que la pandemia trajo una crisis alimentaria, la cual aún no tiene fin, ya que, aun es reciente confirmar lo expuesto, debido a que la pandemia aún no ha culminado.

Chávez (2021). En su artículo titulado *Comparación valorativa del jornal agrícola entre las regiones Amazonas y Lima Metropolitana, Perú; periodo 2018-2020*. Tuvo como objetivo instaurar la desigualdad valorativa de la mano de obra campesina entre el territorio Amazónico y el territorio de Lima Metropolitana del 2018 al 2020. Fue un estudio cualitativo, mediante una revisión bibliográfica. Los resultados botaron que el 2018 en la región Amazónica boto una valoración de S/. 37.49 y Lima S/. 52.17, en el año 2019 el Amazonas S/. 41.00 y Lima S/. 52.17 y el año 2020 el Amazonas S/. 42.25 y Lima S/. 52.50. Se finaliza que el valor del jornal agrícola de la región amazónica tiene un promedio menor a comparación de la región Lima Metropolitana.

Quispe Quezada (2021). En su artículo titulado *Agronegocios y sus potencialidades productivas rumbo al bicentenario*. Tuvo como objetivo de su investigación dar a saber las diferentes potencialidades de cultivos de exportación, promocionados mediante los agronegocios como cara del bicentenario en el país. Fue un estudio de tipo descriptivo y con enfoque cualitativo, en referencia de como se ha estado conduciendo los cultivos principales en el mercado mundial. El principal resultado fue que, los agronegocios a pesar del golpe de la pandemia, han logrado trascender en

su real magnitud, logrando colocar productos en los mercados globales, gracias a los acuerdos comerciales que tiene Perú con otros países. Concluyo que los principales cultivos patrios, están teniendo una fuerte participación, en los ambientes comerciales, sobresaliendo su potencial al demostrar la abundancia alimentaria y al mismo tiempo involucrarlos en un mundo cada vez más competitivo.

Siche (2020). En el artículo titulado *What is the impact of COVID 19 disease on agriculture?*. Tuvo como finalidad de su investigación estudiar y argumentar los principales efectos de la pandemia frente a los sucesos conectados con el COVID 19. Fue un estudio analítico documental, se han utilizado antecedentes de la Organización para la Agricultura y la Alimentación (FAO), la Organización Mundial de la Salud (OMS) y documentos científicos y técnicos. El principal resultado fue que, hay evidencia apta para afirmar que la emergencia sanitaria del coronavirus ha tenido y tiene un efecto fundamental en la cadena de suministros y la agricultura, perjudicando inicialmente a la seguridad alimentaria y a la demanda de alimentos, con un gran afecto en los habitantes más vulnerables. Se concluyó que ante la pandemia la demanda y seguridad de alimentos, se ve muy afectada por las restricciones de movilidad, la reducción del ingreso monetario y con un mayor impacto en la población más vulnerable.

Los antecedentes tomados para la investigación en el entorno internacional fueron:

Craviotti et al (2021). En su artículo titulado *Covid 19 y circuitos cortos de comercialización de alimentos en Argentina: El papel de los actores sociales*. Tuvo como objetivo de estudio, indicar de qué manera los factores participantes de los canales cortos de comercialización de bienes restauraron su colaboración en medio de la emergencia sanitaria en el país de Argentina. Fue un estudio de análisis experimental, han sido estudiados en diferentes áreas geográficas, otros factores, hay el nivel de recursos de producción y consumidores. El principal resultado, en medio de la pandemia se observó la importancia de las ventas por cercanía geográfica en algunos de los casos analizados, principalmente con los viajes, llevando a indagar opciones

basadas en nuevos vínculos. Concluyo que las experiencias estudiadas muestran un papel activo de los representantes en los canales cortos de la comercialización en la modificación y reforma de las prácticas de venta desde el estallido de la pandemia.

Viera et al. (2020). En su artículo titulado *Producción científica del Ecuador en el ámbito agropecuario: caso del Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias, periodo 2014-2019*. Tuvo como objetivo, analizar la producción científica del INIAP a lo largo de los años 2014-2019. Fue un estudio analítico explicativo. Los principales resultados se determinaron que mayor al 54% de las publicaciones del INIAP tiene participación global y el 62% de publicaciones se encuentran incluidas en revistas con índice SJR. Concluye que, este estudio ha mostrado que las publicaciones académicas del INIAP se hallan principalmente en revistas indexadas SJR.

Caicedo ET AL. (2020). En su artículo titulado *Adaptabilidad en el sistema de producción agrícola: Una mirada desde los productos alternativos sostenibles*. Tuvo como objetivo realizar un análisis de la adaptabilidad y el sistema de producción y mercancía alternativa agrícola. Fue un estudio de tipo descriptiva documental. Los principales resultados fueron el reconocimiento en las diferentes disciplinas en agronomía han llevado a la activación de novedades técnicas que obstaculizan elementos claves en los métodos de producción y su adaptabilidad. Concluye que, la aplicación de los sembrados agrícolas en territorios afectados por diferentes factores (cambio climático) depende en particular de la reorganización de los cultivos según sistemas de producción adecuados para obtener productos agrícolas útiles y sostenibles.

Huincho y Sinche (2021). En su artículo titulado *Los efectos del covid 19 en la economía de la población de la región Huancavelica, desde un enfoque de la dinámica de sistemas*. Tuvo como objetivo englobar los efectos del coronavirus en la economía de la población y avalorar los efectos hasta el año 2026, se construyó un modelo dinámico. Fue un estudio analítico experimental, teniendo como escenario la situación sin covid 19, durante y después correspondiendo al mecanismo que el gobierno establece. Los principales resultados fueron la pandemia genero un bajón de -13% en la

demanda de productos agrarios, y precios -40%; cayendo que el enfoque de 2026 indica que la posición se agudizara si es que no se toman medidas urgentes y se ejecutan para agrandar la demanda, los precios agrícolas no lograrán los efectos esperados en el porvenir.

Gutiérrez et al. (2021). En su artículo *Producir y comercializar en pandemia: estrategias emergentes de los agricultores familiares en Santiago del Estero durante 2020*. Tuvo como finalidad, hacer una prueba de las nuevas estrategias de mercadeo que implementa las familias campesinas de Santiago del Estero para mercantilizar sus cultivos durante el transcurso de la emergencia sanitaria. Fue un estudio analítico experimental ayudada por la revisión documental con una recolección de datos mediante entrevistas, de los círculos de producción y comercialización que desarrollan los agricultores familiares estableciendo este nuevo escenario. Los principales resultados fueron que, la adecuación que logra la agricultura familiar hace posible que se reorganicen e innoven en momentos de crisis. Concluye que, las índoles estructurales de las regiones, las posibilidades de distribución de productos, la ausencia del Estado, difieren, lo que fortalece los grupos costumbristas y las organizaciones familiares.

Urcola y Nogueira (2020) En su artículo titulado *Producción, abastecimiento y consumo de alimentos en pandemia. El rol esencial de la agricultura familiar en la territorialidad urbano-rural en Argentina*. Tuvo como objetivo realizar una reflexión sobre las alteraciones graduales que han afectado de primera mano a la producción agrícola familiar en época de pandemia. Fue un estudio cualitativo a partir de artículos periodísticos; tomando en cuenta ejes asociado con el abastecimiento y el consumo de alimentos, los problemas y oportunidades de los agricultores familia en el marco de modelo agroalimentario. Los principales resultados fueron que se ha logrado visualizar a los sujetos en mención y a las concepciones políticas y sociales, que son constituyen como actores principales para la junta entre las zonas rurales y urbanos. Concluye que, para conseguir un buen equilibrio de la producción de alimento y la producción superávit de exportación, es necesario estudiar de

cerca el mercadeo interno y como el territorio está regulado por la dieta de cada región.

Moreno y Salatino (2021). En su artículo titulado *Impacto de la pandemia en el trabajo estacional agrícola de Mendoza*. Tuvo como objetivo estudiar el resultado de la emergencia sanitaria en el campo agrícola en el territorio de Mendoza (Argentina). Fue un estudio cualitativo, basado en fuentes que hacen persecución de la problemática en los medios de comunicación. El principal resultado remarca que aun cuando los trabajadores emigrantes fueron de suma importancia durante la pandemia, las políticas implementadas se han dirigido a asegurar los recursos de mano de obra sin considerar la inestabilidad de las naturalezas de trabajo. Concluye que, la emergencia sanitaria ha permitido advertir que los trabajadores no estables son y siempre han sido primordiales para la actividad agrícola de Mendoza.

Núñez et al. (2021). En su artículo *titulado Efectos económicos de la pandemia del Covid 19 en el consumo de hortalizas en los hogares en la ciudad de Cúcuta, Colombia*. Tuvo como objetivo, realizar un análisis de las consecuencias económicas de la emergencia sanitaria del coronavirus en la adquisición de las principales hortalizas de los hogares de la ciudad de Cúcuta para poder establecer los efectos en la cantidad, frecuencia, calidad y precios en entre el 2019-2021. Fue un estudio cuantitativo enfocado en porcentajes de encuestas y datos estadísticos. Los principales resultados fueron que en comparación de los precios de los años 2019 y 2021 se muestra incrementos de los precios de la papa 97,90%, tomate 2,39%, cebolla blanca cabezona 105,02%, ajo 23,79% y zanahoria 2,53%. Concluye que, en la etapa analizada se contempla variaciones fundamentales en la venta de las hortalizas procedentes de los efectos de la emergencia sanitaria; conflictos sociales, políticos y desastres naturales.

Ruiz et al. (2021). En su artículo titulado *Percepción de conocimientos y actitudes frente a COVID 19 en un grupo de ciudadanos de la zona urbana de Huánuco*. Definió como principal fin, analizar la apreciación del intelecto y los tipos de actitudes frente al coronavirus en los habitantes de la zona urbana de Huánuco, Perú. Fue un estudio analítico transversal, con enfoque cuantitativo;

ejecutado en Huánuco, entre marzo y mayo del 2020, con muestra de 168 pobladores. El principal resultado se halló similitud estadísticamente relevante entre la percepción del conocimiento y el tipo de actitudes frente a la COVID 19 ($p < 0,005$). Concluyendo que. existe asociación inversa entre la percepción de conocimientos y el tipo de actitudes frente al coronavirus en un conjunto de habitantes de Huánuco.

Zimmermann et al. (2021) En su artículo titulado *Desafíos y respuestas en la coordinación de políticas alimentarias en Brasil durante la pandemia de COVID –19*. Tuvo como objetivo englobar el funcionamiento y reorganización de las políticas nuevas que se dieron durante la pandemia. Fue un enfoque cualitativo, basada en el estudio de la información encontrada. Como resultado se obtuvo que, se muestra la necesidad de ejecutar estrategias de gestión de crisis en conjunto a la política pública estudiada y nuevos marcos jurídicos para procurar la sinergia del PAA-PNAE. Concluye que, la importancia de una revisión y ejecución rápido de los diversos instrumentos de coordinación de políticas intergubernamentales en tiempos de riesgos.

Lara et al. (2022) En su artículo titulado *El impacto de las crisis en el desempeño del sector agropecuario del Ecuador*. Tuvo como objetivo, analizar la impresión de la crisis global en el sector agropecuario de Ecuador. Fue un estudio cuantitativo. Como principales resultados se obtuvieron que, el PIB nacional, las exportaciones y el financiamiento en el largo plazo chocan de primera mano con el desarrollo del sector agropecuario, y en el corto plazo tan solo el PIB y el comercio internacional interviene perjudicialmente en el sector. Se concluye que, los escenarios planteados determinaron la sensibilidad del sector ante negligencias en el sistema económico.

Betancourt et al. (2020). En su artículo titulado *La gestión empresarial ante la crisis del covid-19 y el escenario futuro en las Pymes del cantón Arenillas, provincia de El Oro, Ecuador*. Tuvo como objetivo, replantear la gestión empresarial ante la emergencia de la pandemia y el escenario a futuro de las pymes agrícolas del Cantón Arenillas. Fue un estudio de tipo exploratorio, utilizando la recopilación de datos la encuesta, aplicada a 19 encargados legales de las pymes agrícolas de la región de Cantón Arenillas. Los

principales resultados fueron reducir la productividad, reducir el número de trabajadores existentes. Concluye que, el replanteamiento es de suma importancia en la época de crisis para conllevar con victoria la pandemia en ella y posterior a ella.

García et al. (2020). En su artículo titulado *Severe Acute Respiratory Syndrome (SARS-Co V-2): A national public health emergency and its impact on food security in Peru*. Tuvo como objetivo recopilar información que anticipe los impactos en la cantidad y la necesidad de distribuir alimentos para la seguridad alimentaria. Fue un estudio no experimental y un enfoque cuantitativo. Los principales resultados fueron que esfuerzos serán insuficientes si no se complementan con una adecuada planificación para abastecer por mes, correspondientes a productos agrícolas contenidos en la canasta índice y que requieren ser distribuidos en todas las regiones del país. Concluye en la aplicación de medidas urgentes en cuatro vertientes: tecnología, científica, humanitaria y de planificación, además de las implementadas, para mitigar los impactos en la seguridad alimentaria, ahora y postpandemia.

García et al. (2021). En su artículo titulado *Impacto socioeconómico del COVID. 19 en la acuicultura amazónica peruana*. Tuvo como objetivo establecer información sobre las unidades de producción acuícola de la región San Martín, que merita gestionar de manera eficiente el sector acuícola, promoviendo esfuerzos e intervenciones públicas en la región. Fue un estudio cuantitativo experimental. Los principales resultados fueron que más del 90% de los productores acuícolas de la zona ya mencionada fueron dañados por los obstáculos logísticos en la entrega de insumos, que han detenido la operación de más o menos el 18% de la producción pesquera. Concluye que durante el periodo de latencia del COVID-19, los acuicultores establecieron medidas de bioseguridad, iniciando con el lavado de manos, pero es necesario establecer mayores medidas de buenas prácticas de producción acuícola para vigorizar la salud para que se eviten la propagación de la enfermedad.

Figueroa et al. (2021) En su artículo titulado *Escuelas rurales en el Perú factores que acentúan las brechas digitales en tiempos de pandemia (COVID-*

19) y que recomendaciones para reducirlas. Mostró un objetivo, analizar los factores que acentúan las brechas digitales en las escuelas rurales en el Perú en el entorno de la emergencia sanitaria. Fue un enfoque cualitativo, analítico – descriptivo, con nuestro país. Los principales resultados se surgieron que para el 2021, se fortalecerá el desarrollo de propuestas en cada escuela, atendiendo las necesidades de los colegiales; estos deben incluir desarrollo social y emocional, unidades de educación técnica en agricultura y sus derivados. Finaliza que, la pandemia ha puesto en realce las brechas estructurales, que han existido desde épocas anteriores, entre los estudiantes que viven en las ciudades y los de zonas rurales de los andes peruanos.

Cediel et al. (2020). En su artículo titulado *Pandemia de la covid 19: un obstáculo para el logro de la equidad de género y el cierre de la brecha entre lo urbano y lo rural en Colombia*. Tuvo como objetivo identificar y esclarecer las brechas de género en la población rural de Colombia y como la pandemia del coronavirus las ha sobreexponiendo; así como su fuerte influencia en la Agenda 2030. Fue de un enfoque cuantitativo en base a estadísticas y porcentajes. Los principales resultados fue la tasa de pobreza en los territorios rurales es de 17,2%, que es de tres veces mayor que en las zonas urbanas. Concluye que los ciudadanos que habitan en zonas rurales viven en condiciones indignantes, debido a la ausencia del Estado en dichas zonas, haciendo a ver notar y crecer una gran brecha económica y social, la cual no apoya al crecimiento del país.

Díaz Valderrama (2021). En su artículo titulado *Influencia de la pandemia por COVID 19 en la seguridad alimentaria y las prácticas de manejo agrícola. El caso de familias agricultoras de Guaduas, Cundinamarca*. Tuvo como objetivo estudiar el efecto que ha tenido la pandemia actual ante la seguridad alimentaria de familias agricultoras. Fue un estudio de enfoque cualitativo, que se dio en 10 familias agricultoras de las veredas Granada, El trigo, La cumbre y El raizal y Cajón, haciendo uso de una observación directa, entrevista semiestructurada y el menú diario. El principal resultado mostro que los sistemas agrícolas estudiados se caracterizan principalmente por cultivos de café, manejando por obra familiar y pocos insumos externos. Concluye que el

mínimo impacto de la reciente pandemia en la seguridad alimentaria de los hogares encuestados se da por la estabilidad de los servicios de mercado donde venden productos agrícolas.

Feito (2020). En su artículo titulado *Comercialización de la agricultura familiar para el desarrollo rural: feria de la Universidad Nacional de La Matanza*. Tuvo como objetivo, demostrar el significado de los canales opcionales de comercialización de la agricultura familiar como herramienta para el desarrollo de Argentina en zonas rurales, esencialmente a nivel local. Fue un estudio cualitativo con trabajo de campo etnográfico, usando herramientas como entrevistas, bibliografías, estadísticas, entre otras. El principal resultado al aumentar las formas alternativas de comercializar AF, se presencia una moderación del enfoque y las tendencias transnacionales en el sector agrícola. Concluye que, el sector productivo a pesar de su mayoría de informalidad, se debe de considerado gracias a su aporte económico al desarrollo del país.

Ferer et al. (2020). En su artículo titulado *Circuitos cortos de comercialización de la agricultura urbana y periurbana en la zona central de Córdoba, Argentina*. Tuvo como objetivo, tratar de entender las alternativas de comercialización que tienen los fabricantes familiares concurrentes en las ferias agroecológicas del centro de provincia de Córdoba. Fue un estudio cualitativo, que permitió su replanteamiento a medida que avanzó el estudio. Los principales resultados es el desarrollo de este tipo de relación empresarial, en el contexto de instituciones sociales que permiten una relación más horizontal y una cierta cooperación entre intereses opuestos, lo que permite afirmar la existencia de reservas ideológicas y morales para la construcción de ecosistemas sociales que trabajar con las leyes de los capitalistas clásicos. Concluye que, los agricultores como principal canal de venta usan la directa, resultando casi marginales las alternativas de cadena corta.

Aguilar et al. (2021). En su artículo titulado *Comercio justo una opción estratégica para mejorar el sistema de comercialización agrícola*. Tuvo como objetivo analizar, los principios del comercio justo en el sistema de comercialización para beneficio de los agricultores de la parroquia Licto. Fue un enfoque mixto (cuantitativo y cualitativo), con investigación descriptiva,

transversal y no experimental, mediante el uso de una encuesta aplicada a 355 productores agrícolas de una población de 4629 horticultores. Los principales resultados revelaron, el 90% de los cultivadores manifestaron que la filosofía del comercio justo facilita establecer un sistema de comercialización de productos agrícolas. Finalizando que, el comercio justo tiene un valor significativo en la mejora del sistema de comercialización agrícola.

Cabe mencionar que se utilizaron las siguientes teorías para sustentar la investigación: Teoría monetaria moderna: muestra la visión alternativa del déficit fiscal, se centran en el teorema de TMM de como el gasto fiscal crea el activo adicional en el sector privado en un equilibrio equitativo. Teoría del crecimiento económico: se fundamenta en relación a la conducta de las estructuras económicas y los agentes económicos a partir de modelos que simplifican la realidad expresando supuestos y deducciones. La teoría de tipo de cambio y su volatilidad: algunas determinantes se deben a la diferencia de inflación entre economías y el exterior además de la desigualdad en crecimiento y las tasas de interés, así también como las barreras comerciales, productividad y la posición fiscal de país. Teoría de comercialización es la transformación de adquisición, integración aprovechamiento de conocimientos y experiencia en las operaciones internacionales con una participación adicional en los mercados internacionales.

También se utilizaron a los siguientes autores para definir la variable producción y sus dimensiones, Alburqueque (2018) nos dice que la producción en sentido amplio comprende la concepción o diseño, elaboración o transformación que se realiza de los insumos y materias primas utilizadas, así como las actividades de distribución y comercialización que permiten disponibilidad de los insumos o materias primas utilizadas en la actividad productiva o para trasladar productos a los diferentes mercados destino, y la financiación que hace posible todas estas actividades. IMESUN (2016) La materia es necesaria para poder fabricar los productos que se venderán, son todos los materiales que se utilizan para fabricar su producto. Según Sladogna (2017) la productividad es el uso eficiente de recursos, año de obra, energía, tierra, materiales, capital, información en la producción de diversos bienes y

servicios. Gill (2014), define financiamiento como el hecho de abastecer las necesidades de una compañía por medio de las utilidades originadas en otras economías.

Por último, para definir a la variable comercialización y sus dimensiones, Torrez (2016) nos indica que, comercializar es dar una manufactura condiciones y vías para la distribución y venta. Según García (2018) el producto incluye tipo lo que se coloca en un mercado para su adquisición y que, de alguna manera, puede ser capaz de satisfacer el requerimiento del consumidor.

A su vez, Baez (2017) indica que los canales de distribución contribuyen ventajas relacionadas con el alcance que el producto consigue para el consumidor, y genere competitividad frente al resto de los productos. Además. Mesas (2017) nos indica que la venta es la acción de realizar transacción de un producto o servicio entre dos o más personas a cambio de un valor económico en la cual, las dos partes saldrán beneficiados de alguna manera si el caso fuera el contrario ni se considera una venta Sixto (2016).

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo de diseño de investigación

Como modelo se utilizó la aplicada, CONCYTEC (2018) nos dice que este modelo de investigación lleva hacia algunas respuestas posibles dirigidas a responder incógnitas.

3.1.1 Tipo de investigación

El actual proyecto de investigación que se realizara será de tipo aplicada, según Nicomedes (2018) nos dice que, este tipo de investigación se orientara a resolver problemas que se presentarán, se denomina aplicada ya que se basa en una investigación pura, fundamental o básica en las ciencias formales o tácticas se formulan problemas o hipótesis, para solucionar los problemas de la vida productiva de la sociedad. Este tipo de investigaciones se orientan en mejorar y optimizar funcionamiento de los procedimientos

3.1.2 Diseño de investigación

Este presente proyecto de investigación tiene un diseño no experimental según el libro de metodología Fernandez y Baptista (2018) nos dice que se clasifican en transeccional o transversal, además esto está dividido en diseños exploratorios, descriptivo y correlaciones. Para el presente trabajo elegiremos el diseño correlacional.

3.2. Variables y operacionalización

Nuestras variables y dimensiones son cuantitativas siendo las siguientes:

Variable 1: Producción

Según Alburqueque (2018) nos dice que la producción es la transformación de materias primas, utilizadas en la actividad productiva haciendo posible así una financiación.

Teniendo como dimensiones (1) transformación, (2) materias primas, (3) actividad productiva, (4) financiación.

Variable 2: Comercialización

Según Torrez (2016) nos indica que comercializar es dar a un producto vías de distribución y venta, realizando un marketing el cual es un término en inglés para referirse al mercadeo.

Teniendo como dimensiones (1) producto, (2) distribución, (3) venta, (4) mercadeo.

3.3. Población, muestra y muestreo

Población:

La población estará conformada por las 40 empresas que producen y comercializan productos en el sector agrario de Cajamarca hacia Estados Unidos. (PromPeru,2020)

La Muestra:

Para la muestra son las 40 empresas que conforman la población

Unidad de análisis:

La unidad de análisis fueron las empresas ubicadas en el centro de Cajamarca, Chota.

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Se acudió a la encuesta. Fabregues et al. (2016), mencionan que esta técnica está consta de interrogantes dirigidas a nuestra muestra escogida (p. 153).

Se recurrió al cuestionario. Bilbao y Escobar (2020), nos indican que, este instrumento se elabora con un formato ya establecido, la cual, está compuesta por interrogantes (p. 101).

3.5. Procedimientos

Se utilizó como argumentos 2 principios, el principio teórico y el principio de campo.

En el principio teórico, se reclutó la información necesaria de artículos, libros, revistas, entre otro, todos de la modalidad virtual.

Por otro lado, en el principio de campo, primeramente, nos encargamos de contactarnos mediante correo electrónico con las 40 empresas seleccionadas del sector agrario que producen y comercializan productos, recolectada de la

base de datos de PromPerú. Asimismo, se les señaló que pertenecemos a la universidad César Vallejo, que estaban elaborando su tesis y dependiendo de la respuesta de los participantes se procedió al envío de un correo a su respectiva dirección electrónica, en el cual, se adjuntó el cuestionario para su determinada respuesta.

3.6. Métodos de análisis de datos

Para examinar la información recolectada del instrumento escogido, se realizará mediante la metodología estadística descriptiva para dar a conocer la validez de las hipótesis planteadas, haciendo uso de la plataforma de software estadístico (SPSS), con la finalidad de lograr saber la correlación de las variables estudiadas, brindándonos información resaltante para este estudio.

3.7. Aspectos éticos

En cada instante se ha respetado la indagación citando a sus propietarios, mediante las normas APA 7ma edición, ya que estas fueron impactadas por la Asociación Americana de Psicología (APA). De igual manera, el presente trabajo se estuvo realizando en sustento a todas las exigencias académicas indicados por la Universidad César Vallejo.

IV. RESULTADOS

Los resultados se obtuvieron en fundamento a la encuesta realizada a la muestra correspondiente de 40 PYMES del sector agrario en Cajamarca.

1. ¿El número de transacciones de cuentas por cobrar se han mantenido?

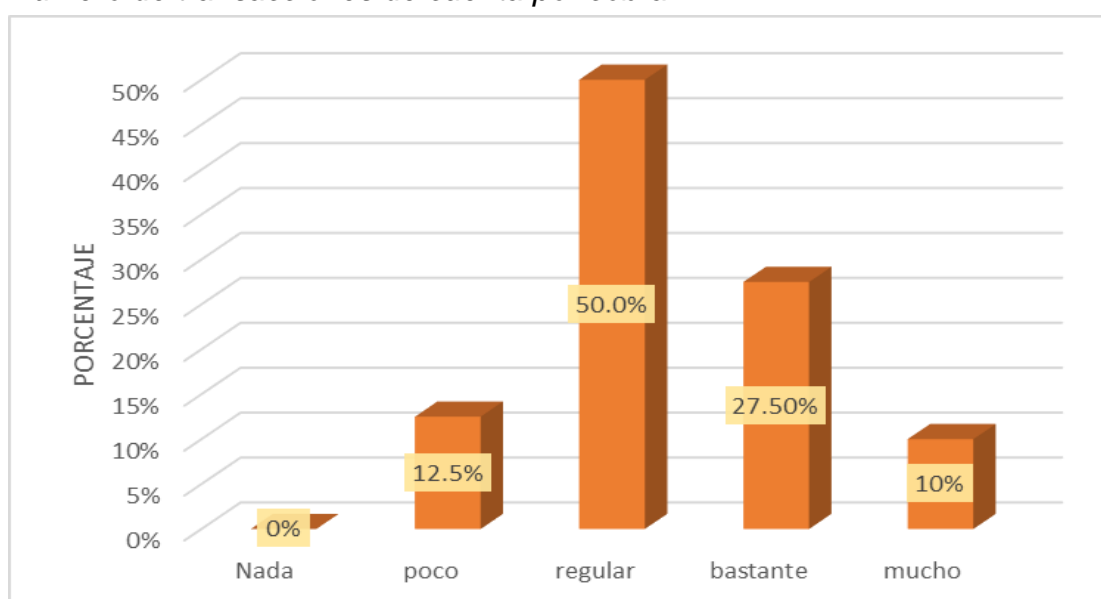
Tabla 1

Número de transacciones de cuenta por cobrar

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nada	0	0	0
	Poco	5	12.5	12.5
	Regular	20	50.0	62.5
	Bastante	11	27.5	90.0
	Mucho	4	10.0	100.0
	Total	40	100.0	100.0

Figura 1

Número de transacciones de cuenta por cobrar



Resultados cuestionario aplicado

Interpretación

Los resultados del SPSS que se obtuvo de las 40 pequeñas y medianas organizaciones encuestadas, mostraron que el 10.00% aseguró que muchas han sido el número de transacciones de cuentas por cobrar que se han mantenido, mientras que el 27.50% restante indicó que bastante lo hacen.

2. ¿Los indicadores de productividad se han mantenido en estos últimos años?

Tabla 2

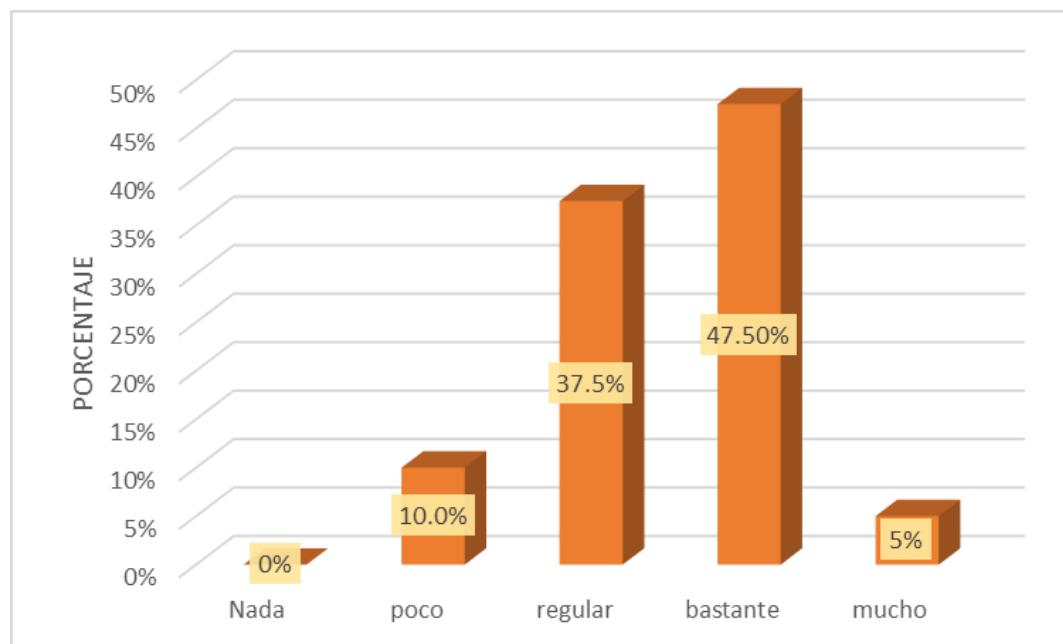
Indicadores de productividad

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
--	------------	------------	-------------------	----------------------

	Nada	0	0	0	0
	Poco	4	10.0	10.0	10.0
Válido	Regular	15	37.5	37.5	47.5
	Bastante	19	47.5	47.5	95.0
	Mucho	2	5.0	5.0	100.0
	Total	40	100.0	100.0	

Figura 2

Indicadores de productividad



Resultados cuestionario aplicado

Interpretación

La tabla 2 y la figura 2 lanzan un resultado obtenido a través del SPSS de las 40 pymes encuestadas, en el cual el 5.00% afirmó que fue mucho los indicadores de productividad se han mantenido en estos últimos años, el 47.50% comentó que bastante lo hacen, el 37.50% regular y el 10.00% restante poco

3. ¿La cantidad de rotación de activos se han mantenido en los últimos años?

Tabla 3

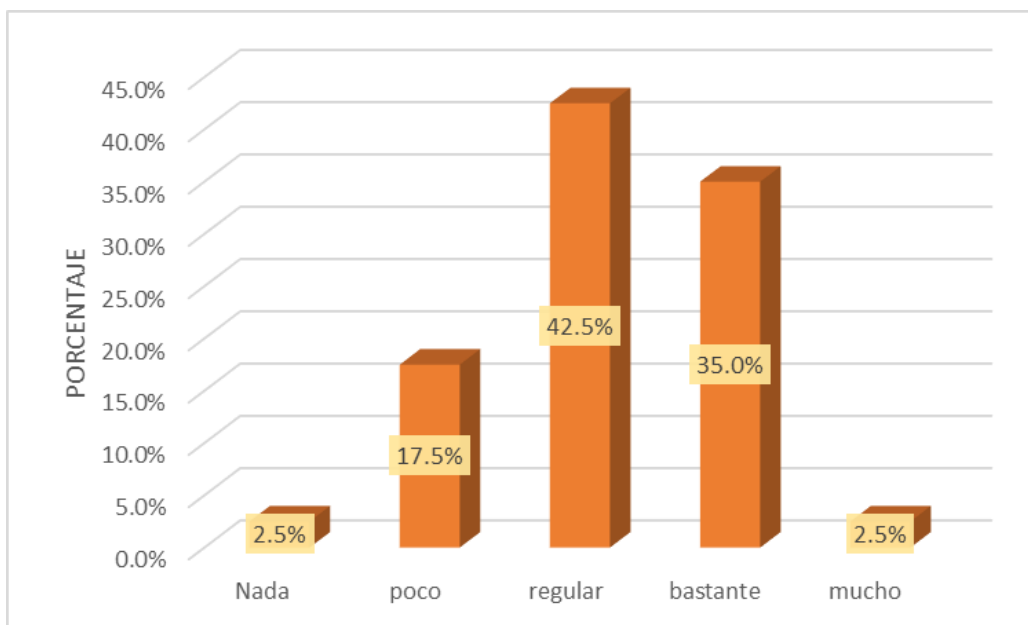
Cantidad rotación de activos

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Nada	1	2.5	2.5	2.5

Poco	7	17.5	17.5	20.0
Regular	17	42.5	42.5	62.5
Bastante	14	35.0	35.0	97.5
Mucho	1	2.5	2.5	100.0
Total	40	100.0	100.0	

Figura 3

Cantidad rotación de activos



Resultados cuestionario aplicado

Interpretación

Los resultados obtenidos del SPSS en base a las encuestados de las 40 pymes, nos indicaron que el 2.50% aseguró que fue mucha la cantidad de rotación de activos se han mantenido en los últimos años, el 35.00% comentó que bastante lo hacen, el 42.50% regular, el 17.50% poco y el 2.50% restante nada.

4. ¿El nivel de producto interno bruto se ha tenido una evolución significativa estos últimos años?

Tabla 4

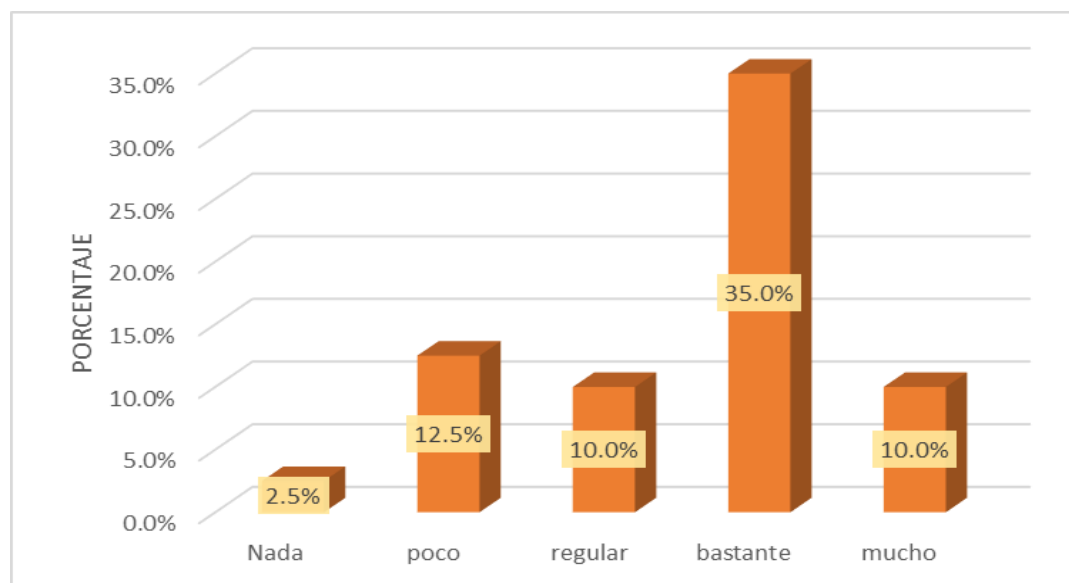
Nivel de producto interno bruto

Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
------------	------------	-------------------	----------------------

Válido	Nada	1	2.5	2.5	2.5
	Poco	5	12.5	12.5	15.0
	Regular	16	40.0	40.0	55.0
	Bastante	14	35.0	35.0	90.0
	Mucho	4	10.0	10.0	100.0
	Total	40	100.0	100.0	

Figura 4

Nivel de producto interno bruto



Resultados cuestionario aplicado

Interpretación

Según los resultados obtenidos por el SPSS se obtuvieron los resultados de las 40 pymes encuestadas, en donde el 10.00% indicó que fue mucho el nivel de producto interno bruto ha tenido una evolución significativa estos últimos años, el 35.00% comentó que bastante lo hacen, el 40.00% regular, el 12.50% poco y el 2.50% restante nada.

5. ¿El índice de productividad en las pymes ha aumentado en los últimos años?

Tabla 5

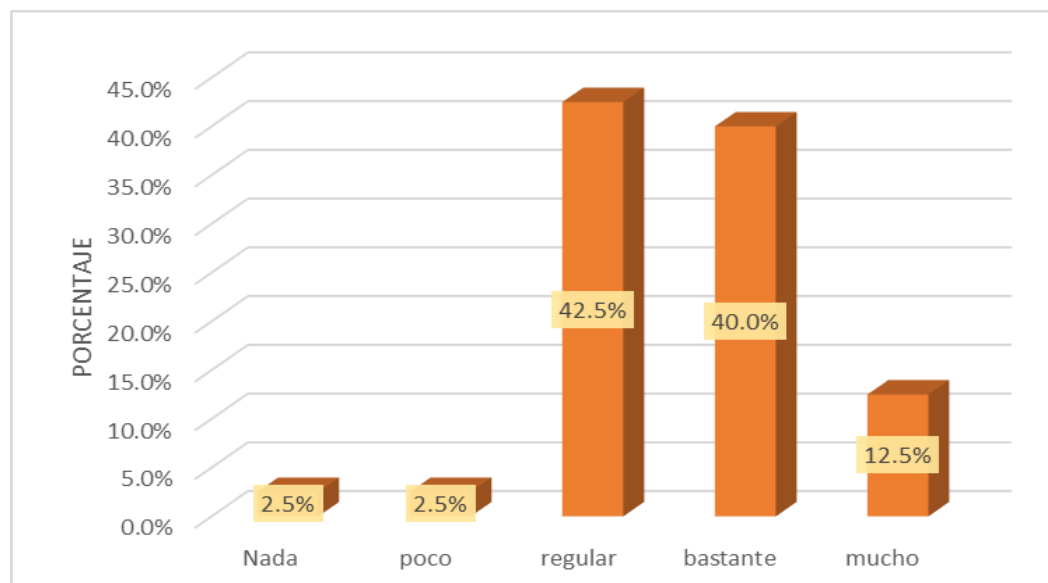
Índice de productividad

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
<u>Válido</u>	Nada	1	2.5	2.5	2.5

Poco	1	2.5	2.5	5.0
Regular	17	42.5	42.5	47.5
Bastante	16	40.0	40.0	87.5
Mucho	5	12.5	12.5	100.0
Total	40	100.0	100.0	

Figura 5

Índice de productividad



Resultados cuestionario aplicado

Interpretación

Los resultados de la tabla 5 y la figura 5 las 40 pymes encuestadas, el 12.50% indicó que fue mucho el índice de productividad en las pymes ha aumentado en los últimos años, el 40.00% comentó que bastante lo hacen, el 42.50% regular, el 2.50% poco y el 2.50% restante nada.

6. ¿La cantidad de transacciones comerciales en las pymes se han mantenido en tiempo de pandemia?

Tabla 6

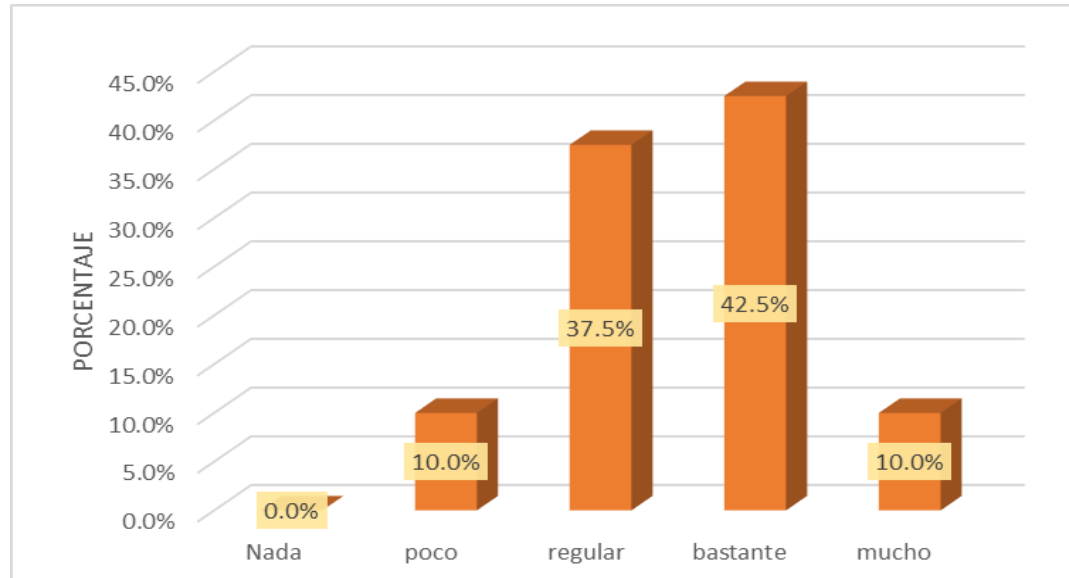
Cantidad transacciones

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Nada	0	0	0	0
Válido Poco	4	10.0	10.0	10.0
Válido Regular	15	37.5	37.5	47.5

Bastante	17	42.5	42.5	90.0
Mucho	4	10.0	10.0	100.0
Total	40	100.0	100.0	

Figura 6

Cantidad transacciones



Resultados cuestionario aplicado

Interpretación

Conforme a los resultados del SPSS obtenidos de las 40 pequeñas y medianas organizaciones encuestadas, el 10.00% indicó que fue mucha la cantidad de transacciones comerciales de las pymes se han mantenido en tiempo de pandemia, el 42.50% comentó que bastante lo hacen, el 37.50% regular y el 10.00% restante poco

7. ¿El nivel de liquides de las empresas fue positiva?

Tabla 7

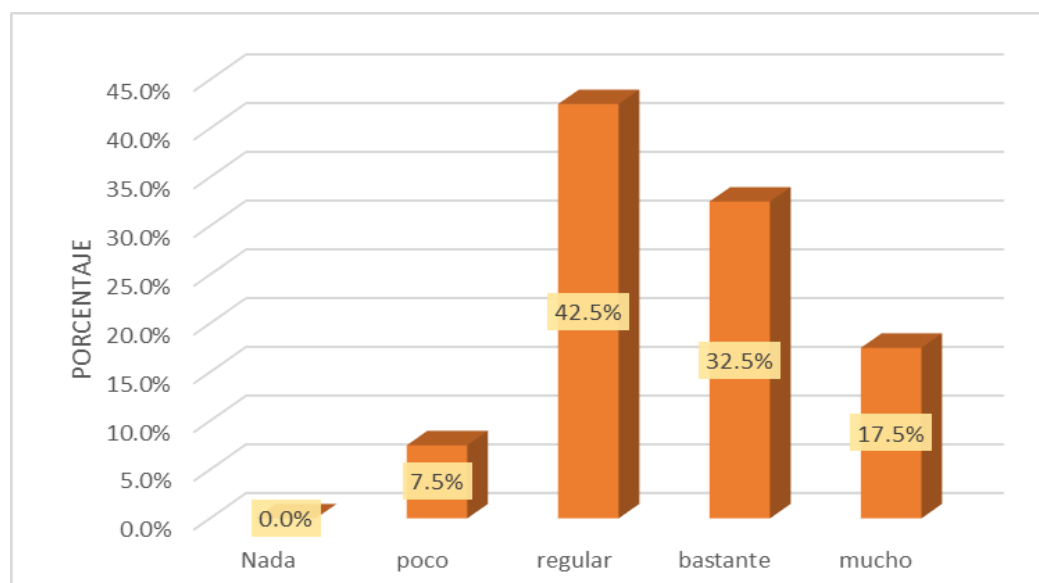
Nivel de liquidez

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nada	0	0	0	0
	Poco	3	7.5	7.5	7.5
	Regular	17	42.5	42.5	50.0
	Bastante	13	32.5	32.5	82.5

Mucho	7	17.5	17.5	100.0
Total	40	100.0	100.0	

Figura 7

Nivel de liquidez



Resultados cuestionario aplicado

Interpretación

Según los resultados mostrados por el SPSS de las 40 pymes encuestadas, en el cual el 17.50% indicó que fue mucho el nivel de liquides de las empresas, el 32.50% comentó que bastante lo hacen, el 42.50% regular y el 7.50% restante poco.

8. ¿El nivel de flujo de caja de las pymes fue recurrente?

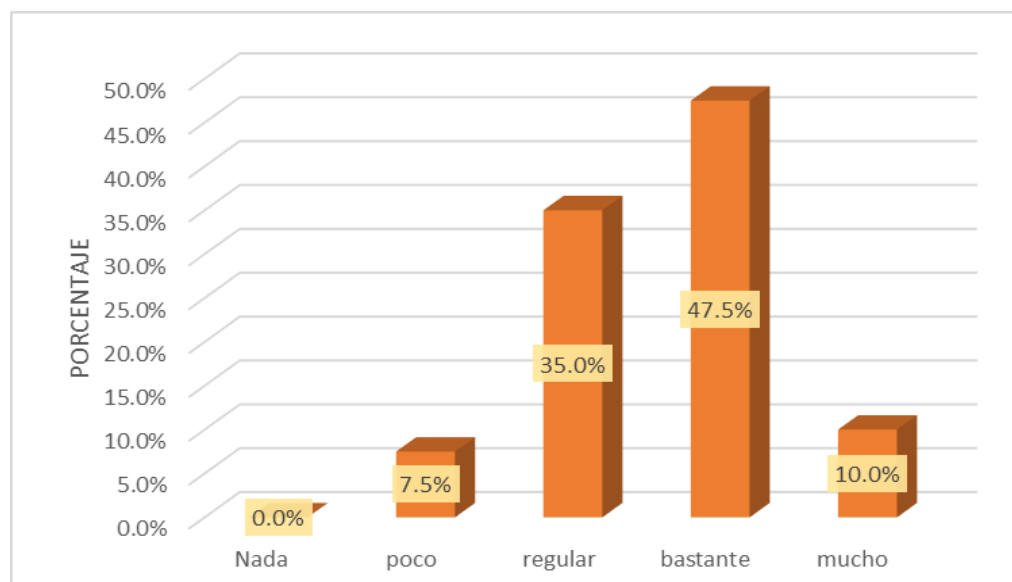
Tabla 8

Nivel de flujo de caja

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nada	0	0	0
	Poco	3	7.5	7.5
	Regular	14	35.0	42.5
	Bastante	19	47.5	90.0

Mucho	4	10.0	10.0	100.0
Total	40	100.0	100.0	

Figura 8
Nivel de flujo de caja



Resultados cuestionario aplicado

Interpretación

Según los presentes resultados obtenido de las 40 pequeñas y medianas empresas encuestadas, en el cual el 10.00% indicó que fue mucho el nivel de flujo de caja de las pymes, el 47.50% comentó que bastante lo hacen, el 35.00% regular y el 7.50% restante poco.

9. ¿Los productos tiene un nivel de valor agregado para su comercialización?

Tabla 9

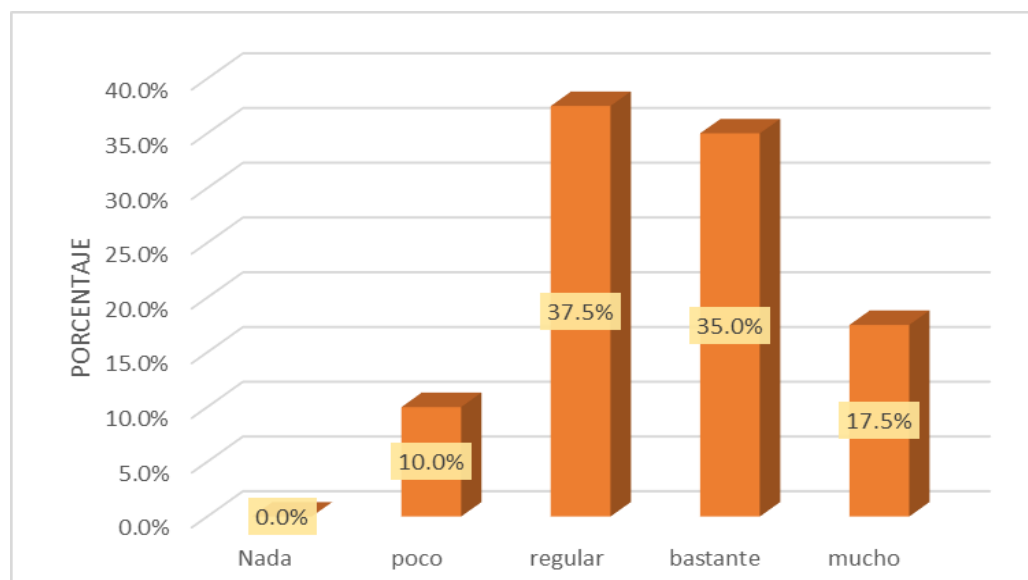
Nivel de valor agregado

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Nada	0	0	0	0
Válido Poco	4	10.0	10.0	10.0
Válido Regular	15	37.5	37.5	47.5

Bastante	14	35.0	35.0	82.5
Mucho	7	17.5	17.5	100.0
Total	40	100.0	100.0	

Figura 9

Nivel de valor agregado



Resultados cuestionario aplicado

Interpretación

Los resultados mostrados a través del SPSS en las 40 pequeñas y medianas organizaciones encuestadas, indicó que el 17.50% indicó que el nivel de liquidez fue mucho en las empresas, el 35.00% comentó que fue bastante, el 37.50% regular y el 10.00% restante poco.

10. ¿En la comercialización de productos el nivel de precio se mantuvo?

Tabla 10

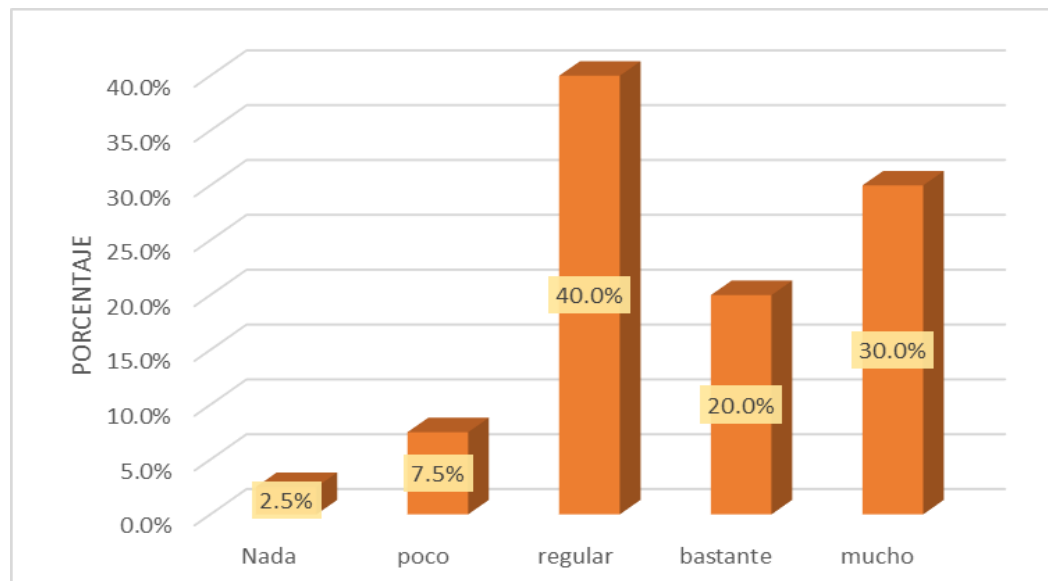
Nivel de precio

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nada	1	2.5	2.5

Poco	3	7.5	7.5	10.0
Regular	16	40.0	40.0	50.0
Bastante	8	20.0	20.0	70.0
Mucho	12	30.0	30.0	100.0
Total	40	100.0	100.0	

Figura 10

Nivel de precio



Resultados cuestionario aplicado

Interpretación

Los resultados del SPSS obtenidos de las 40 pequeñas y medianas organizaciones encuestadas, el 30.00% afirmó que fue mucha la comercialización de productos el nivel de precios se mantuvo, el 20.00% comentó que fue bastante, el 40.00% regular, el 7.50% fue poco y el 2.50 restante nada.

11. ¿Las empresas se vieron afectadas en el costo de transporte en la pandemia?

Tabla 11

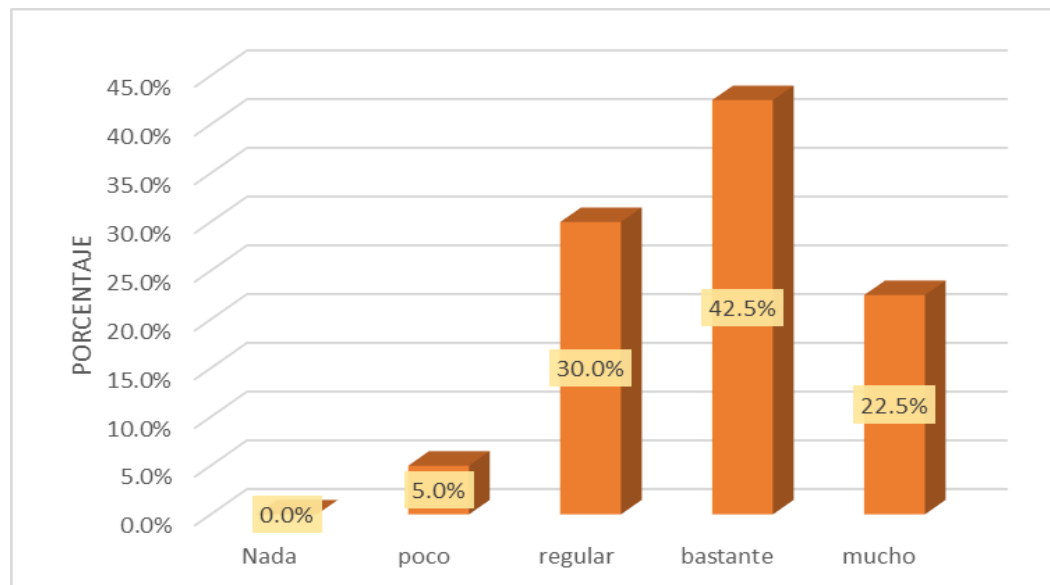
Costo de transporte

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Nada	0	0	0	0

Poco	2	5.0	5.0	5.0
Regular	12	30.0	30.0	35.0
Bastante	17	42.5	42.5	77.5
Mucho	9	22.5	22.5	100.0
Total	40	100.0	100.0	

Figura 11

Costo de transporte



Resultados cuestionario aplicado

Interpretación

Los resultados del SPSS indicaron de las 40 pymes encuestadas, el 22.50% aseguró que fueron muchas las empresas que se vieron afectadas en el costo de transporte en la pandemia, el 42.50% comentó que fue bastante, el 30.00% regular y el 5.00% restante poco.

12. ¿El costo logístico en la comercialización de productos aumento?

Tabla 12

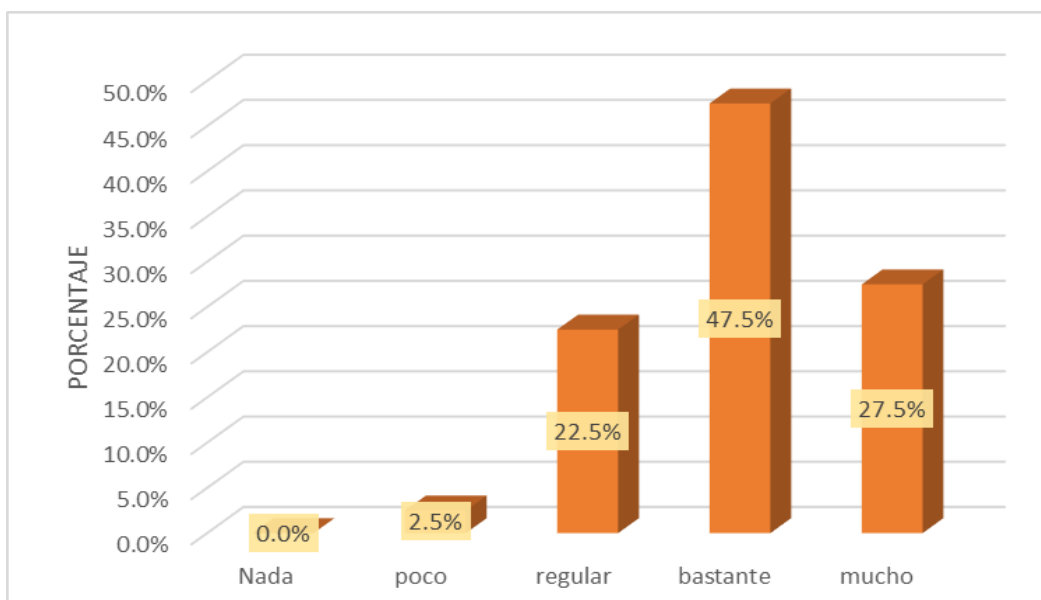
Costo logístico

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nada	0	0	0	0
	Poco	1	2.5	2.5	2.5

Regular	9	22.5	22.5	25.0
Bastante	19	47.5	47.5	72.5
Mucho	11	27.5	27.5	100.0
Total	40	100.0	100.0	

Figura 12

Costo logístico



Resultados cuestionario aplicado

Interpretación

Los resultados mostrados por el SPSS de las 40 pequeñas y medianas organizaciones encuestadas, el 27.50% aseguró que el aumento fue mucho del costo logístico en la comercialización de productos, el 47.50% comentó que fue bastante, el 22.50% regular y el 2.50% restante poco.

13. ¿El número de ventas en la comercialización de productos se mantuvo estos últimos años?

Tabla 13

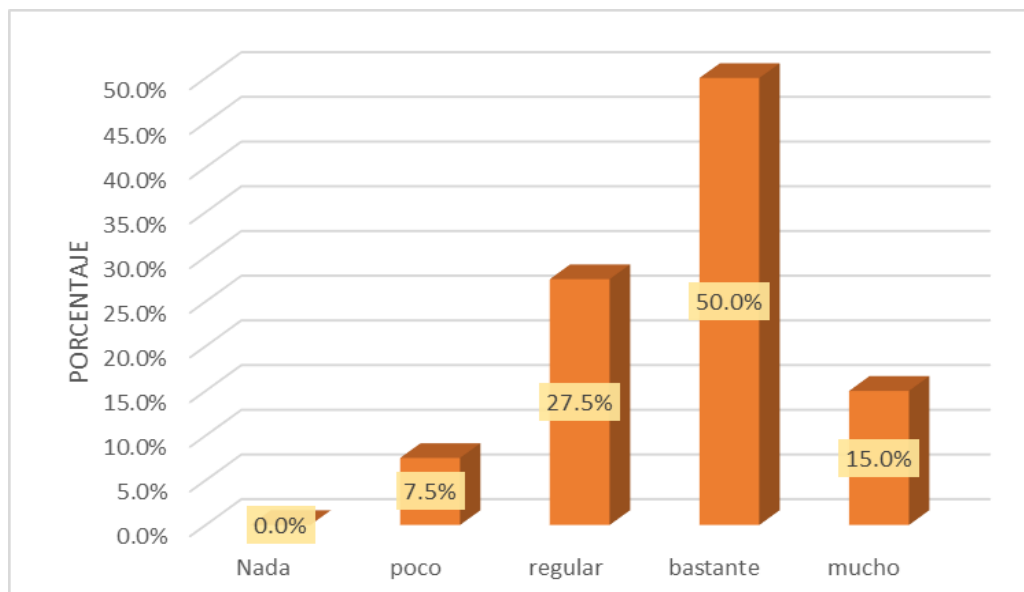
Número de ventas

Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
------------	------------	-------------------	----------------------

	Nada	0	0	0	0
	Poco	3	7.5	7.5	7.5
Válido	Regular	11	27.5	27.5	35.0
	Bastante	20	50.0	50.0	85.0
	Mucho	6	15.0	15.0	100.0
	Total	40	100.0	100.0	

Figura 13

Número de ventas



Resultados cuestionario aplicado

Interpretación

Los resultados mostrados por el SPSS de las 40 pequeñas y medianas organizaciones encuestadas, el 15.00% aseguró que muchos de los números de ventas en la comercialización de productos se mantuvieron en estos últimos años, el 50.00% comentó que fue bastante, el 27.50% regular y el 7.50% restante poco.

14. ¿La cantidad de facturación por ventas realizadas por las empresas estuvo de forma creciente?

Tabla 14

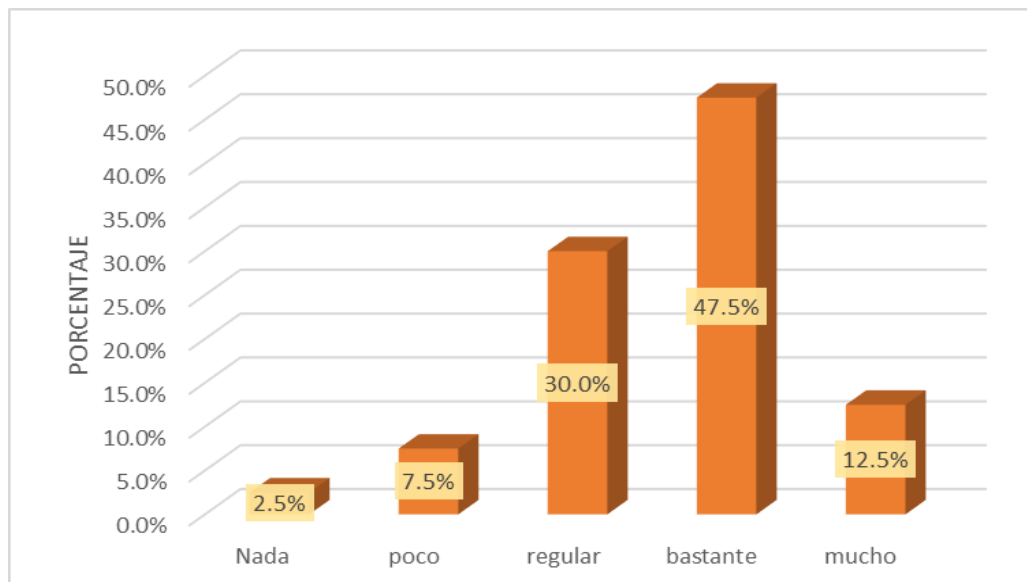
Cantidad de facturación por venta realizada

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nada	1	2.5	2.5	2.5
	Poco	3	7.5	7.5	10.0

Regular	12	30.0	30.0	40.0
Bastante	19	47.5	47.5	87.5
Mucho	5	12.5	12.5	100.0
Total	40	100.0	100.0	

Figura 14

Cantidad de facturación por venta realizada



Resultados cuestionario aplicado

Interpretación

Los resultados presentados por el SPSS muestran que, de las 40 pequeñas y medianas organizaciones encuestadas, en el cual el 12.50% aseguró que fue mucha la cantidad de facturación por ventas realizadas por las empresas que estuvieron de forma creciente, el 47.50% comentó que fue bastante, el 30.50% regular, el 7.50% poco y el 2.50% restante nada.

15. ¿En la comercialización de productos la cantidad de facturación por venta realizada se mantuvieron?

Tabla 15

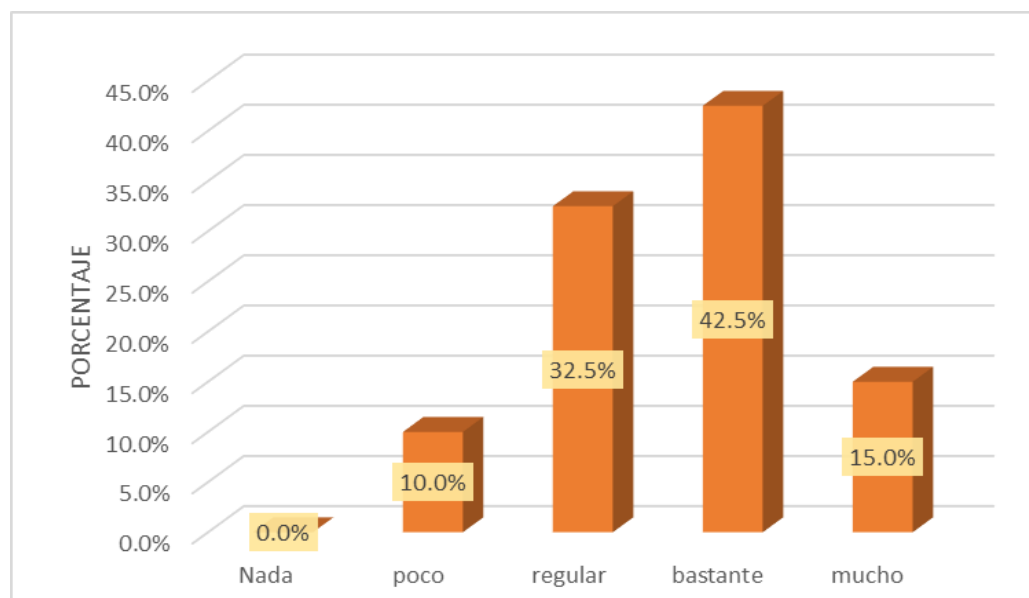
Cantidad de facturación por venta realizada

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nada	0	0	0
	Poco	4	10.0	10.0
	Regular	13	32.5	42.5
	Bastante	17	42.5	85.0

Mucho	6	15.0	15.0	100.0
Total	40	100.0	100.0	

Figura 15

Cantidad de facturación por venta realizada



Resultados cuestionario aplicado

Interpretación

Los resultados presentados por el SPSS de las 40 pequeñas y medianas organizaciones encuestadas, mostraron que el 15.00% aseguró en muchas organizaciones la comercialización de productos la cantidad de facturación por venta realizada se mantuvieron, el 42.50% comentó que fue bastante, el 32.50% regular y el 10.00% restante poco.

16. ¿Las ventas realizadas por mes fueron adecuadas para las pymes?

Tabla 16

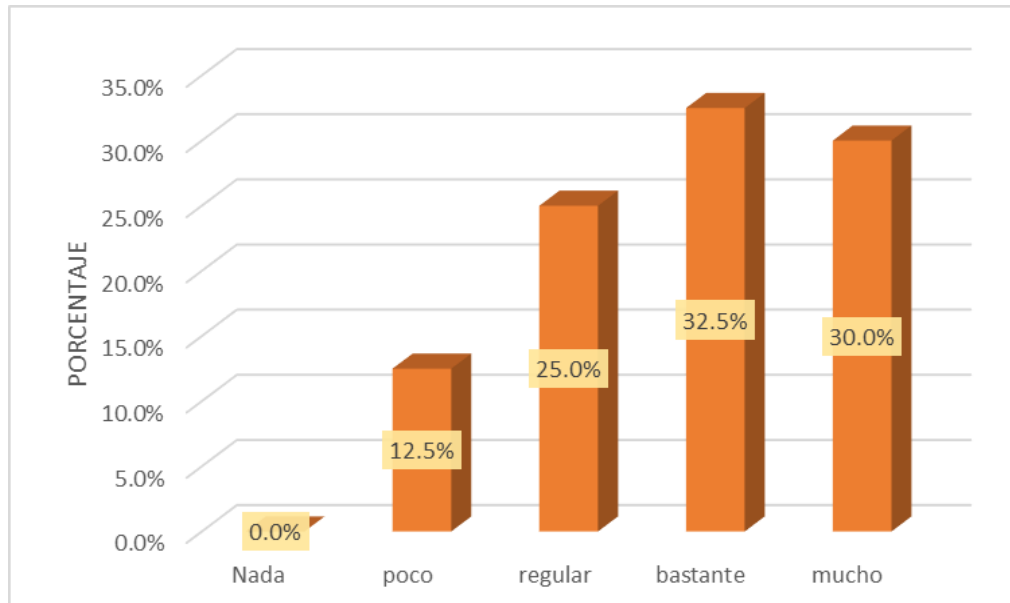
Ventas realizadas por mes

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nada	0	0	0	0
Poco	5	12.5	12.5	12.5
Regular	10	25.0	25.0	37.5
Bastante	13	32.5	32.5	70.0

Mucho	12	30.0	30.0	100.0
Total	40	100.0	100.0	

Figura 16

Ventas realizadas por mes



Resultados cuestionario aplicado

Interpretación

Según de las 40 pymes encuestadas a través del SPSS, mostraron que el 30.00% aseguró que muchas ventas realizadas por mes fueron adecuadas para las pymes, el 32.50% comentó que fue bastante, el 25.00% regular y el 12.50% restante poco.

Contrastación de hipótesis

Luego de efectuar el análisis descriptivo al cuestionario, se efectuó otro análisis para la comprobación de la hipótesis, de acuerdo con al coeficiente de Pearson.

Hipótesis general

H0: La relación entre la producción y comercialización en las PYMES del sector agrario en Cajamarca hacia los Estados Unidos durante el periodo 2018 – 2021 no es positiva

H1: La relación entre la producción y comercialización en las PYMES del sector agrario en Cajamarca hacia los Estados Unidos durante el periodo 2018 – 2021 es positiva.

Tabla 17

Correlación entre la producción y comercialización

		Correlaciones	
		PRODUCCION	COMERCIALIZACION
PRODUCCION	Correlación de Pearson	1	.685**
	Sig. (bilateral)		<.001
	N	40	40
COMERCIALIZACION	Correlación de Pearson	.685**	1
	Sig. (bilateral)	<.001	
	N	40	40

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

Interpretación:

El coeficiente de Pearson indicó un 0.685, lo cual muestra una correlación positiva considerable entre las estrategias de producción y comercialización. Asimismo, en esta situación se acepta la hipótesis alternativa.

Hipótesis Específicas

Hipótesis Específica 1:

H0: La relación entre transformación y producto en las PYMES del sector agrario en Cajamarca hacia los Estados Unidos durante el periodo 2018 – 2021 no es positiva

H1: La relación entre transformación y producto en las PYMES del sector agrario en Cajamarca hacia los Estados Unidos durante el periodo 2018 – 2021 es positiva

Tabla 18

Correlación entre transformación y producto

Correlaciones			
		TRANSFORMACION	PRODUCTO
TRANSFORMACION	Correlación de Pearson	1	.312*
	Sig. (bilateral)		.050
	N	40	40
	PRODUCTO	.312*	1
PRODUCTO	Correlación de Pearson	.312*	1
	Sig. (bilateral)	.050	
	N	40	40

*. La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).

Interpretación:

El coeficiente de Pearson resultó 0.312, lo cual indica una correlación positiva media entre las estrategias de transformación y producto. Es decir, se acepta la hipótesis alternativa.

Hipótesis Específica 2:

H0: La relación entre la materia prima y la distribución en las PYMES del sector agrario en Cajamarca hacia los Estados Unidos durante el periodo 2018 – 2021 no es positiva.

H1: La relación entre la materia prima y la distribución en las PYMES del sector agrario en Cajamarca hacia los Estados Unidos durante el periodo 2018 – 2021 es positiva

Tabla 19

Correlación entre materia prima y distribución

Correlaciones			
		MATERIA PRIMA	DISTRIBUCCION
MATERIA PRIMA	Correlación de Pearson	1	.274
	Sig. (bilateral)		.087
	N	40	40
DISTRIBUCCION	Correlación de Pearson	.274	1
	Sig. (bilateral)	.087	
	N	40	40

Interpretación:

El coeficiente de Pearson mostró un 0.274, indicando una correlación positiva media las estrategias materia prima y distribución. Por lo tanto, se acepta la hipótesis alternativa.

Hipótesis Específica 3

H0: La relación entre la actividad productiva y venta en las PYMES del sector agrario en Cajamarca hacia los Estados Unidos durante el periodo 2018 – 2021 no es positiva

H1: La relación entre la actividad productiva y venta en las PYMES del sector agrario en Cajamarca hacia los Estados Unidos durante el periodo 2018 – 2021 es positiva

Tabla 20

Correlación entre actividad productiva y venta

		ACTIVIDAD PRODUCTIVA	
		VENTA	
ACTIVIDAD PRODUCTIVA	Correlación de Pearson	1	.368*
	Sig. (bilateral)		.020
	N	40	40
VENTA	Correlación de Pearson	.368*	1
	Sig. (bilateral)	.020	
	N	40	40

*. La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).

Interpretación:

El coeficiente de Pearson mostró un 0.368, indicando una correlación positiva media de las estrategias actividad productiva y venta. Es decir, se acepta la hipótesis alternativa.

Hipótesis Específica 4:

H0: La relación entre financiación y mercado en las PYMES del sector agrario en Cajamarca hacia los Estados Unidos durante el periodo 2018 – 2021 no es positiva.

H1: La relación entre financiación y mercado en las PYMES del sector agrario en Cajamarca hacia los Estados Unidos durante el periodo 2018 – 2021 es positiva.

Tabla 21

Correlación entre financiación y mercado

Correlaciones			
		FINANCIACION	MERCADO
FINANCIACION	Correlación de Pearson	1	.494**
	Sig. (bilateral)		.001
	N	40	40
MERCADO	Correlación de Pearson	.494**	1
	Sig. (bilateral)	.001	
	N	40	40

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

Interpretación:

El coeficiente de Pearson presento 0.494, lo cual demuestra una correlación positiva media entre las estrategias financiación y mercado. Por lo tanto, en este caso se acepta la hipótesis alternativa.

V. DISCUSIÓN

Se compara el resultado de la hipótesis general y de las hipótesis específicas con algunos artículos del marco teórico.

En la hipótesis general que es mencionada en la investigación sobre la relación entre la producción y comercialización en las PYMES del sector agrario en Cajamarca hacia los Estados Unidos durante el periodo 2018 – 2021 es positiva, se consiguió como resultado 0.685 en el coeficiente de Pearson, indicando una correlación positiva considerable, pudiendo así validar la hipótesis alternativa, afirmando que la producción y comercialización por parte de la muestra tuvieron un impacto positivo. De esta manera, Craviotti (2021) en su artículo nos menciona que, según estudiadas diferentes áreas geográficas, el nivel de producción y comercialización fue positivo en la pandemia, cuando los circuitos son cortos, ya que muestra una mayor confianza hacia los consumidores que modificaron su forma de comprar con el estallido del covid 19. Adicional Gutierrez (2021) en su artículo nos dice que para la producción y comercialización durante la pandemia los agricultores tuvieron que modificar y adaptarse a los cambios impuestos por la pandemia, forzando así a una reorganización e innovación en un momento de crisis.

Con respecto a la hipótesis específica 1 mencionada en la investigación la relación entre la transformación y producto en las PYMES del sector agrario en Cajamarca hacia los Estados Unidos durante el periodo 2018 – 2021 es positiva, se consiguió como resultado 0.312 en el coeficiente de Pearson, indicando una correlación positiva media, pudiendo así validar la hipótesis alternativa, afirmando que la transformación y productos por parte de la muestra tuvieron un impacto positivo. Por consiguiente, Urcola y Nogueira (2020) en su artículo nos muestra que existe una relación entre la transformación y el producto, puesto que frente a las nuevas medidas sanitarias que se dieron por la pandemia los productos tuvieron que ser adecuarse tomando en cuenta las concepciones políticas y sociales además del superávit de exportación para cada región.

En relación a la hipótesis específica 2 que es mencionada en la investigación la relación entre la materia prima y la distribución en las PYMES del sector

agrario en Cajamarca hacia los Estados Unidos durante el periodo 2018 – 2021 es positiva, se consiguió como resultado 0.274 en el coeficiente de Pearson, indicando una correlación positiva media, pudiendo así validar la hipótesis alternativa, afirmando que la materia prima y la distribución por parte de la muestra tuvieron un impacto positivo. De igual manera, Quispe Quezada (2021), nos menciona que tuvo como resultado dar a conocer las diferentes potencialidades que existe entre la materia prima y la distribución de los cultivos de exportación, promocionándolos mediante agronegocios. Evidenciando así que a pesar de del golpe de la pandemia, se ha logrado ascender colocando así los productos en mercados globales gracias a la buena distribución que tiene el país por los acuerdos comerciales.

Con respecto a la hipótesis específica 3 que es mencionada en la investigación la relación entre la actividad productiva y la venta en las PYMES del sector agrario en Cajamarca hacia los Estados Unidos durante el periodo 2018 – 2021 es positiva, se consiguió como resultado 0.368 en el coeficiente de Pearson, indicando una correlación positiva media, pudiendo así validar la hipótesis alternativa, afirmando que la materia prima y la distribución por parte de la muestra tuvieron un impacto positivo. Por tal motivo Caicedo (2020) en su artículo nos indica que para la actividad productiva se tuvieron que adaptar diferentes disciplinas novedosas para que así a pesar de diferentes dificultades de producción o adaptabilidad la venta de los productos no se viera afectada, reorganizando los diferentes cultivos según sea el sistema adecuado.

Por último, en la hipótesis específica 4 que se menciona en la investigación la relación entre la financiación y mercado en las PYMES del sector agrario en Cajamarca hacia los Estados Unidos durante el periodo 2018 – 2021 es positiva, se consiguió como resultado 0.494 en el coeficiente de Pearson, indicando una correlación positiva media, pudiendo así validar la hipótesis alternativa, afirmando que la financiación y el mercado por parte de la muestra tuvieron un impacto positivo. Por otro lado, Chavez (2021) nos indica que existe una desigualdad valorativa de la mano de obra en la jornada campesina dentro del territorio peruano, dando como resultado que la jornada

en la misma capital Lima es más valorizada que en provincia. Adicional a esto Huincho y Sinche (2021) en su artículo nos indicaron que el covid 19 trajo una baja en los precios a nivel global, es por eso que han elaborado un plan hacia el año 2026 poniendo medidas urgentes para ejecutar y agrandar la demanda, los precios agrícolas no se vean afectados. Por último, Nuñez (2021) en su artículo mostro que si existe una relación entre la financiación y mercado puesto que la pandemia llevo a una comparación de precios en diferentes mercados y evidencio que si existe una diferencia debido a muchos factores como sociales, políticos y desastres naturales.

VI. CONCLUSIONES

1. En consideración a la hipótesis general, se concluyó una correlación positiva considerable en la relación entre la producción y comercialización, porque se obtuvo un nivel de correlación de 68.5%.
2. En consideración a la hipótesis específica 1, se concluyó una correlación positiva media en la relación entre transformación y producto, porque se obtuvo un nivel de correlación de 31.2%.
3. En consideración a la hipótesis específica 2, se concluyó una correlación positiva media en la relación entre materia prima y distribución, porque se obtuvo un nivel de correlación de 27.4%.
4. En consideración a la hipótesis específica 3, se concluyó una correlación positiva media en la relación entre actividad productiva y venta, porque se obtuvo un nivel de correlación de 36.8%.
5. En consideración a la hipótesis específica 4, se concluyó una correlación positiva media en la relación entre financiación y mercado, porque se obtuvo un nivel de correlación de 49.4%.

VII. RECOMENDACIONES

1. Se recomienda a las MYPES del sector agrario en Cajamarca que deben mostrar una disposición de adaptación para los cambios que pueden ocurrir en un futuro, tras la pandemia que afecto a nivel mundial, dado que ocurrió un cambio en la comercialización y producción de productos para el mercado nacional como internacional.
2. Se recomienda a las Pymes a poder implementar un plan estratégico para sus empresas y empleadores, dado que con el transcurso de la pandemia se mostraron unos cambios, donde las empresas tuvieron que adecuarse espontáneamente para mantenerse dentro del mercado.
3. Se recomienda a las MYPES a realizar un pronóstico de cambios que pueden ocurrir en las empresas, para que así puedan saber cómo reaccionar frente a un cambio imprevisto como lo fue el covid 19, haciendo que se facilite la adaptación de dichas empresas.
4. Se le recomienda a las MYPES a prender a manejar situaciones donde la venta de los productos tuviera un gran cambio, debido a todas las nuevas normas de bioseguridad que se dieron, con ayuda de su personal adecuado para encontrar una solución a los exportadores, dado que hubo una reorganización para la distribución de productos.
5. Las MYPES tiene diferentes tipos de manufactura, siendo la más considerada la de capital, es por esto, que se les recomienda a los empresarios, saber valorar este trabajo y poder tener una igualdad en la cantidad monetaria pagada al empleador y la mano de obra que este da.

REFERENCIAS

- Aguilar, J., Avalos, V., Moncayo, Y., y Carrió, M. (2021). Comercio justo una opción estratégica para mejorar el sistema de comercialización agrícola. *Revista Investigación y Negocios*, 14(23), 49-63. <https://doi.org/10.38147/invneg.v14i23.127>
- Aquino, M., Lazo, A., Ubillús, M., Ortiz, A., y Bravo, V. (2021). Percepción de conocimientos y actitudes frente a COVID-19 en un grupo de ciudadanos de la zona urbana de Huánuco. *Revista de la Facultad de Medicina Humana*, 21(2), 292-300. <https://dx.doi.org/10.25176/rfmh.v21i1.3352>
- Becerra, F. H. (2017). Estrategias del marketing en las Mypes exportadoras de textiles de la galería Santa Lucía en el emporio de Gamarra la Victoria, 2016. <http://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/8965>
- Betancourt, F., Ollague, J., Pacheco, A., y Tapia, N. (2020). La gestión empresarial ante la crisis del covid-19 y el escenario futuro en las Py-Mes del cantón Arenillas, provincia de El Oro, Ecuador. *593 Digital Publisher CEIT*, 5(6-1), 496-514. <https://doi.org/10.33386/593dp.2020.6-1.447>
- Caicedo, J., Puyol, J., López, M., y Ibáñez. (2020). Adaptabilidad en el sistema de producción agrícola: Una mirada desde los productos alternativos sostenibles/ Adaptability in the agricultural production system: A look from sustainable alternative products. *Revista De Ciencias Sociales*, 26(4), 308-327. <https://doi.org/10.31876/rcs.v26i4.34665>
- Chávez, W. (2021). Comparación valorativa del jornal agrícola entre las Regiones Amazonas y Lima Metropolitana, Perú; periodo 2018-2020. *Revista Científica Pakamuros*, 9(4), 83 - 95. <https://doi.org/10.37787/pakamuros-unj.v9i4.239>
- Clavellina, J. (2018). Determinantes del tipo de cambio y su volatilidad. *Economía UNAM*, 15(45), 70-88. <https://doi.org/10.22201/fe.24488143e.2018.45.406>
- Craviotti, C., Viteri, M. L., y Quinteros, G. (2021). Covid-19 y circuitos cortos de comercialización de alimentos en Argentina: El papel de los actores sociales. *European Review of Latin American and Caribbean Studies*, (112), 29–49. DOI: <http://doi.org/10.32992/erlacs.10780>

- CONCYTEC (2018). Resolución de Presidencia N°214-2018-CONCYTEC-P. <http://resoluciones.concytec.gob.pe/subidos/sintesis/RP-214-2018-CONCYTEC-P.pdf>
- Enríquez, Isaac. (2016). Las teorías del crecimiento económico: notas críticas para incursionar en un debate inconcluso. *Revista Latinoamericana de Desarrollo Económico*, (25), 73-125. http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2074-47062016000100004&lng=es&tlng=es.
- Esteban Nieto, N. (2018). *Tipos de investigación*. <https://core.ac.uk/download/pdf/250080756.pdf>
- Feito, M. (2020). Comercialización de la agricultura familiar para el desarrollo rural: feria de la Universidad Nacional de La Matanza. *Revista de Economía e Sociología Rural*, 58(1). <https://doi.org/10.1590/1806-9479.2020.187384>
- Fernandez, C. y Baptista, L. (2018). Metodología de la investigación. <https://www.uca.ac.cr/wp-content/uploads/2017/10/Investigacion.pdf>
- Ferrer, G., Saal, G., Barrientos, M., & Francavilla, G. (2020). Circuitos cortos de comercialización de la agricultura urbana y periurbana en la zona central de Córdoba, Argentina. *Otra Economía*, 13(23), 145-160. <https://revistaotraeconomia.org/index.php/otraeconomia/article/view/14820>
- Figuroa, A., Montalvo, T., Castro, J., Calderón, A., y Arispe, C. (2021). Escuelas rurales en el Perú: factores que acentúan las brechas digitales en tiempos de pandemia (COVID-19) y recomendaciones para reducirlas*. *Educación*, 30(58), 11-33. <https://dx.doi.org/10.18800/educacion.202101.001>
- García, L., Veneros, J., y Tineo, D. (2020). Severe Acute Respiratory Syndrome (SARS-CoV-2): A national public health emergency and its impact on food security in Peru. *Scientia Agropecuaria*, 11(2), 241-245. <https://doi.org/10.17268/sci.agropecu.2020.02.12>
- García-Candela, E., Sánchez-Sánchez, V., & Cala-Delgado, D. (2022). Impacto socioeconómico del COVID-19 en la acuicultura amazónica peruana: una encuesta a los piscicultores de la región de San Martín. *REVISTA DE*

INNOVACIÓN Y TRANSFERENCIA PRODUCTIVA, 2(1).
<https://doi.org/10.54353/ritp.v2i1.e001>

Gutiérrez, M., Suárez, M., y Villalba, A. (2021). Producir y comercializar en pandemia: estrategias emergentes de los agricultores familiares en Santiago del Estero durante 2020. *Trabajo y sociedad*, 22(37), 13-30.
http://www.scielo.org.ar/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1514-68712021000200013&lng=es&tlng=es.

Huincho, S. y Sinche, C. (2021). Los efectos del covid-19 en la economía de la población de la región Huancavelica, desde un enfoque de la dinámica de sistemas. *Socialium*, 5(1), 1-22.
<https://doi.org/10.26490/uncp.sl.2021.5.1.746>

Lara, D., Argothy, L., Martínez, J., y Mejía, M. (2022). El impacto de las crisis en el desempeño del sector agropecuario del Ecuador: El impacto de las crisis en el desempeño del sector agropecuario del Ecuador. *Revista Finanzas Y Política Económica*, 14(1).
<https://doi.org/10.14718/revfinanzpolitecon.v14.n1.2022.7>

Moreno, M. y Salatino, M. (2021). Impacto de la pandemia en el trabajo estacional agrícola de Mendoza. *En Revista de Estudios Sociales Contemporáneos*, 25, 171-198. <https://doi.org/10.48162/rev.48.018>

Núñez, J., Arámbula, C., González, M. y Carvajal, J. (2021). Efectos económicos de la pandemia del Covid-19 en el consumo de hortalizas en los hogares en la ciudad de Cúcuta, Colombia. *Revista Iberoamericana de Bioeconomía y Cambio Climático*, 7(14). <https://doi.org/10.5377/ribcc.v7i14.12946>

Directorio de Empresas Exportadoras en el Perú | PROMPERU | PROMPERÚ. (2022). Exportemos.pe. <https://exportemos.pe/servicios-digitales/directorio>

Quispe, U. (2021). Agronegocios y sus potencialidades productivas rumbo al bicentenario. *Puriq*, 3(3), 377–388. <https://doi.org/10.37073/puriq.3.3.201>

Siche, R. (2020). What is the impact of COVID-19 disease on agriculture?. *Scientia Agropecuaria*, 11(1), 3-6.
<https://dx.doi.org/10.17268/sci.agropecu.2020.01.00>

- Solt, F. (2020). Measuring Income Inequality Across Countries and Over Time: The Standardized World Income Inequality Database. *Wiley Online Library*, 101(3), 1183-1199. <https://doi.org/10.1111/ssqu.12795>
- Urcola, M. y Nogueira, M. (2020). Producción, abastecimiento y consumo de alimentos en tiempos de pandemia. El rol esencial de la agricultura familiar en la territorialidad urbano-rural Argentina. *Eutopía. Revista de Desarrollo Territorial*, 18: 29-48. DOI: 10.17141/eutopia.18.2020.4629
- Viera, W., Sánchez, V., Merino, J., y Domínguez, J. (2020). Producción científica del Ecuador en el ámbito agropecuario: caso del Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias, periodo 2014-2019. *Revista Española De Documentación Científica*, 43(4), e280. <https://doi.org/10.3989/redc.2020.4.1722>
- Yasuhara, T. (2021). Reinterpretar la teoría monetaria moderna: Generación de liquidez y emisión de moneda fiat. *Revista Ola Financiera*, 14(38). <http://dx.doi.org/10.22201/fe.18701442e.2021.38.79221>
- Zimmermann, A., Eleuterio, A., y Peña, A. (2021). "Desafíos y respuestas en la coordinación de políticas alimentarias en Brasil durante la pandemia de COVID-19". *Revista de Estudios Sociales*, 78(2021): 110-126. <https://doi.org/10.7440/res78.2021.07>
- Zúñiga, B., Moreno, K., y Lanchipa, T. (2021). Impactos del COVID-19 en la agricultura y la seguridad alimentaria. *Centro Agrícola*, 48(1), 72-82. http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0253-57852021000100072&lng=es&tlng=es
- Fabregues, S., Meneses, J., Gómez, D. y Helene, M. (2016). Técnicas de investigación social y educativa. Editorial UOC. https://www.researchgate.net/profile/Julio_Meneses/publication/303346000_Tecnicas_de_investigacion_social_y_educativa/links/577b45ab08aec3b743357c8a/Tecnicas-deinvestigacion-social-yeducativa.pdf
- Bilbao, J. y Escobar, P. (2020). Research and higher education. <https://books.google.com.pe/books?id=W67WDwAAQBAJ&pg=PA102&dq=c>

[uestionario+de+investigacion&hl=es419&sa=X&ved=2ahUKEwigwvSskbjqAhUYIbkGHVHIDlgQ6AEwAHoECAAQAg#v=onepage&q=cuestionario%20de%20investigacion&f=false](https://www.google.com/search?q=cuestionario+de+investigacion&hl=es419&sa=X&ved=2ahUKEwigwvSskbjqAhUYIbkGHVHIDlgQ6AEwAHoECAAQAg#v=onepage&q=cuestionario%20de%20investigacion&f=false)

ANEXOS

Tabla de operacionalización

Variables de estudio	Definición conceptual	Dimensiones	Indicadores	Escala de medición
Producción	Según Alburquerque (2018) nos dice que la producción en sentido amplio incluye la concepción o diseño, el procesamiento o transformación que se realiza de los insumos y materias primas utilizados, así como las actividades de distribución y comercialización que permiten disponer de los insumos o materias primas utilizadas en la actividad productiva o acercar los productos a los diferentes mercados de destino, y la financiación que hace posible todas estas actividades.	Transformación Materias primas Actividad productiva Financiación	Número de Transacciones de cuentas por cobrar Indicadores de productividad Cantidad rotación de activos Nivel de Producto Interno Bruto Índice de productividad Cantidad transacciones Nivel de Liquidez Nivel de Flujo de caja	Ordinal
Comercialización	Según Tórrez (2016) nos indica que comercializar es dar a un producto condiciones y vías para la distribución y venta. Real academia española (RAE). Mercadear es hacer trato o comercio de mercancías y Marketing es un término en	Producto Distribución	Nivel de Valor agregado Nivel de precio Costo de transporte Costo Logístico	

	inglés para referirse al mercadeo. En Latinoamérica el término comercialización está asociado a la distribución del bien o servicio, una vez que el producto ha sido cosechado y está lista para la venta	Venta Mercadeo	Número de ventas Cantidad de facturación por venta realizada Cantidad de contratos en negociación. Ventas realizadas por mes	
--	---	-----------------------	---	--

Matriz de consistencia (cuantitativo)

Problema General	Objetivo general	Hipótesis general	Dimensiones de Producción	Indicadores
¿Cómo se relaciona la producción y comercialización en las PYMES del Sector Agrario en Cajamarca hacia los Estados Unidos durante el periodo 2018-2021?	Determinar la relación de producción y comercialización en las PYMES del Sector Agrario en Cajamarca hacia los Estados Unidos durante el periodo 2018-2021	La relación entre la producción y comercialización en las PYMES del sector agrario en Cajamarca hacia los Estados Unidos durante el periodo 2018 – 2021 es positiva.	Transformación Materias primas Actividad productiva Financiación	Número de Transacciones de cuentas por cobrar Indicadores de productividad Cantidad rotación de activos Nivel de Producto Interno Bruto Índice de productividad Cantidad transacciones Nivel de Liquidez Nivel de Flujo de caja
Problemas específicos	Objetivos específicos	Hipótesis específicas	Dimensiones de Comercialización	
¿Cómo se relaciona la transformación y producto en las PYMES del Sector Agrario en Cajamarca hacia los Estados Unidos durante el periodo 2018-2021?	Determinar la relación de la transformación y producto en las PYMES del Sector Agrario en Cajamarca hacia los Estados Unidos durante el periodo 2018-2021	La relación entre transformación y producto en las PYMES del sector agrario en Cajamarca hacia los Estados Unidos durante el periodo 2018 – 2021 es positiva.	Producto Distribución Venta Mercadeo	Nivel de Valor agregado Nivel de precio Costo de transporte Costo Logístico Número de ventas Cantidad de facturación por venta realizada Cantidad de contratos en negociación. Ventas realizadas por mes
¿Cómo se relaciona la materia prima y la distribución en las PYMES del Sector Agrario en Cajamarca hacia los Estados Unidos durante el periodo 2018-2021?	Determinar la relación de materia prima y la distribución en las PYMES del Sector Agrario en Cajamarca hacia los Estados Unidos durante el periodo 2018-2021	La relación entre la materia prima y la distribución en las PYMES del sector agrario en Cajamarca hacia los Estados Unidos durante el periodo 2018 – 2021 es positiva.		
¿Cómo se relaciona la actividad productiva y	Determinar la relación de	La relación entre la		

<p>venta en las PYMES del Sector Agrario en Cajamarca hacia los Estados Unidos durante el periodo 2018-2021</p> <p>¿Cómo se relaciona la financiación y el mercadeo en las PYMES del Sector Agrario en Cajamarca hacia los Estados Unidos durante el periodo 2018-2021?</p>	<p>actividad productiva y venta en las PYMES del Sector Agrario en Cajamarca hacia los Estados Unidos durante el periodo 2018-2021</p> <p>Determinar la relación de financiación y mercadeo en las PYMES del Sector Agrario en Cajamarca hacia los Estados Unidos durante el periodo 2018-2021</p>	<p>actividad productiva y venta en las PYMES del sector agrario en Cajamarca hacia los Estados Unidos durante el periodo 2018 – 2021 es positiva.</p> <p>La relación entre financiación y mercado en las PYMES del sector agrario en Cajamarca hacia los Estados Unidos durante el periodo 2018 – 2021 es positiva.</p>		
---	--	---	--	--

Instrumento de recolección de datos

CUESTIONARIO

Estimado (a) participante

El presente cuestionario es para realizar una investigación con fines académicos, se aplicará de manera anónima cuyas respuestas serán confidenciales, para ello solicitamos que sea lo más sincero posible al responder las preguntas, lea las instrucciones cuidadosamente por favor. Agradecemos su colaboración para con esta investigación.

INSTRUCCIONES:

En la siguiente encuesta, se presenta un conjunto de característica acerca de la producción, cada una de ellas va seguida de cinco posibles alternativas de respuesta que debes calificar. Responde marcando un aspa la alternativa elegida, teniendo en cuenta los siguientes criterios.

1	2	3	4	5
Nada	Poco	Regular	Bastante	Mucho

TRANSFORMACIÓN						
Número de transacciones de cuenta por cobrar						
1	El número de transacciones de cuentas por cobrar se han mantenido	1	2	3	4	5
Indicadores de Productividad						
2	Los indicadores de productividad se ha mantenido en estos últimos años	1	2	3	4	5
MATERIAS PRIMAS						
Cantidad rotación de activos						
3	La cantidad de rotación de activos se ha mantenido en los últimos años	1	2	3	4	5
Nivel de producto interno bruto						
4	El nivel de producto interno bruto ha tenido una evolución significativa estos últimos años	1	2	3	4	5
ACTIVIDAD PRODUCTIVA						
Índice de productividad						
5	El índice de productividad en las pymes ha aumentado en los últimos años	1	2	3	4	5
Cantidad transacciones						

6	La cantidad de transacciones comerciales en las pymes se han mantenido en tiempo de pandemia	1	2	3	4	5
FINANCIACIÓN						
Nivel de liquidez						
7	El nivel de liquidez de las empresas fue positiva.	1	2	3	4	5
Nivel de flujo de caja						
8	El nivel de flujo de caja de las pymes fue recurrente	1	2	3	4	5
PRODUCTO						
Nivel de valor agregado						
9	Los productos tienen un nivel de valor agregado para su comercialización	1	2	3	4	5
Nivel de precio						
10	En la comercialización de productos el nivel de precio se mantuvo	1	2	3	4	5
DISTRIBUCIÓN						
Costo de transporte						
11	Las empresas se vieron afectadas en el costo de transporte en la pandemia	1	2	3	4	5
Costo Logístico						
12	El costo logístico en la comercialización de productos aumento	1	2	3	4	5
VENTA						
Número de ventas						
13	El número de ventas en la comercialización de productos se mantuvo estos últimos años	1	2	3	4	5
Cantidad de facturación por venta realizada						
14	La cantidad de facturación por ventas realizadas por las empresas estuvo de forma creciente	1	2	3	4	5
MERCADEO						
Cantidad de facturación por venta realizada						
15	En la comercialización de productos la cantidad de facturación por venta realizada se mantuvieron	1	2	3	4	5
Ventas realizadas por mes						
16	Las ventas realizadas por mes fueron adecuadas para las pymes	1	2	3	4	5

Confiabilidad de cronbach

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	N de elementos
.743	.735	16

Validez de los expertos



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

I. DATOS GENERALES:

- 1.1. Apellidos y nombres del informante: Dr. Armando Leiva Tarazona
- 1.2. Especialidad del Validador: Economista
- 1.3. Cargo e Institución donde labora: Docente de la UCV.
- 1.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: Cuestionario
- 1.5. Autor del instrumento:
 - Carrasco Timoteo, Messiel
 - Solsol Velasquez, Rosa Luz

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0-20%	Regular 21-40%	Bueno 41-60%	Muy bueno 61-80%	Excelente 81-100%
CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado				X	
OBJETIVIDAD	Esta expresado de manera coherente y lógica				X	
PERTINENCIA	Responde a las necesidades internas y externas de la investigación				X	
ACTUALIDAD	Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de las variables				X	
ORGANIZACIÓN	Comprende los aspectos en calidad y claridad				X	
SUFICIENCIA	Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones.				X	
INTENCIONALIDAD	Estima las estrategias que responde al propósito de la investigación				X	
CONSISTENCIA	Considera que los ítems utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando.				X	
COHERENCIA	Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento				X	
METODOLOGÍA	Considera que los ítems miden lo que pretende medir.				X	
PROMEDIO DE VALORACIÓN					80%	

III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:

¿Qué aspectos tendría que modificar, incrementar o suprimir en los instrumentos de investigación?

Para el 100% del validez del cuestionario validar mediante un estadígrafo

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

80%

Los Olivos, 21 de Setiembre del 2022.

Firma de experto informante

DNI: 83319433

Teléfono: 986581407

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN
I. DATOS GENERALES:

- I.1. Apellidos y nombres del informante: PASACHE RAMOS, MAXIMO FIDEL
 I.2. Especialidad del Validador: GESTIÓN DE ADUANAS
 I.3. Cargo e Institución donde labora: Docente de la UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO
 I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: Cuestionario
 I.5. Autor del instrumento:
- Carrasco Timoteo, Massiel
 - Solsol Velásquez, Rosa Luz

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0-20%	Regular 21-40%	Buena 41-60%	Muy buena 61-80%	Excelente 81-100%
CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado					<u>X</u>
OBJETIVIDAD	Esta expresado de manera coherente y lógica					<u>X</u>
PERTINENCIA	Responde a las necesidades internas y externas de la investigación					<u>X</u>
ACTUALIDAD	Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de las variables					<u>X</u>
ORGANIZACIÓN	Comprende los aspectos en calidad y claridad.					<u>X</u>
SUFICIENCIA	Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones.					<u>X</u>
INTENCIONALIDAD	Estima las estrategias que responda al propósito de la investigación					<u>X</u>
CONSISTENCIA	Considera que los ítems utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando.					<u>X</u>
COHERENCIA	Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento					<u>X</u>
METODOLOGÍA	Considera que los ítems miden lo que pretende medir.					<u>X</u>
PROMEDIO DE VALORACIÓN						85%

III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:

¿Qué aspectos tendría que modificar, incrementar o suprimir en los instrumentos de investigación?

.....

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

85%

Los Olivos, 22 de setiembre del 2019.

.....


 Firma de experto informante

DNI: 07903350

Teléfono: 985997741

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN
I. DATOS GENERALES:

- I.1. Apellidos y nombres del informante: Munsibay Muñoa, Manuel Alberto
 I.2. Especialidad del Validador: Dr. Gestión Pública y gobernabilidad
 I.3. Cargo e Institución donde labora: Docente de la UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO
 I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: Cuestionario
 I.5. Autor del instrumento:
- Carrazco Timoteo, Massiel
 - Solsol Velasquez, Rosa Luz

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0-20%	Regular 21-40%	Bueno 41-60%	Muy bueno 61-80%	Excelente 81-100%
CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado					X
OBJETIVIDAD	Esta expresado de manera coherente y lógica					X
PERTINENCIA	Responde a las necesidades internas y externas de la investigación					X
ACTUALIDAD	Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de las variables				X	
ORGANIZACIÓN	Comprende los aspectos en calidad y claridad.				X	
SUFICIENCIA	Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones.				X	
INTENCIONALIDAD	Estima las estrategias que responda al propósito de la investigación				X	
CONSISTENCIA	Considera que los ítems utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando.				X	
COHERENCIA	Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento					X
METODOLOGÍA	Considera que los ítems miden lo que pretende medir.					X
PROMEDIO DE VALORACIÓN						X

III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:

¿Qué aspectos tendría que modificar, incrementar o suprimir en los instrumentos de investigación?
 ninguna.

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

Los Olivos, 06 de Setiembre del 2022.

85%



Firma de experto informante

DNI: 06185121

Teléfono: 945182224



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

Declaratoria de Autenticidad del Asesor

Yo, CAVERO EGUSQUIZA VARGAS LAURALINDA LEONOR, docente de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de NEGOCIOS INTERNACIONALES de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - LIMA NORTE, asesor de Tesis titulada: "Producción y Comercialización en las PYMES del Sector Agrario en Cajamarca hacia los Estados Unidos durante el periodo 2018-2021", cuyos autores son CARRAZCO TIMOTEO TIFFANY MASSIEL, SOLSOL VELASQUEZ ROSA LUZ, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 24.00%, verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin, el cual ha sido realizado sin filtros, ni exclusiones.

He revisado dicho reporte y concluyo que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la Tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

En tal sentido, asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de información aportada, por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas vigentes de la Universidad César Vallejo.

LIMA, 16 de Noviembre del 2022

Apellidos y Nombres del Asesor:	Firma
CAVERO EGUSQUIZA VARGAS LAURALINDA LEONOR DNI: 08879583 ORCID: 0000-0001-5222-8865	Firmado electrónicamente por: LCAVEROE el 13-12- 2022 16:51:35

Código documento Trilce: TRI - 0443108