

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE HUANTA

FACULTAD DE INGENIERÍA Y GESTIÓN

ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERÍA DE NEGOCIOS

AGRONÓMICOS Y FORESTALES



TESIS

La gestión estratégica y su incidencia en el desarrollo socioeconómico de los agronegocios de *Caesalpinia spinosa* en Huanta, Ayacucho

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Ingeniero de Negocios Agronómicos y Forestales

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Negocios, Administración

PRESENTADO POR:

Lazo Huamani, Anghela Paola

ASESOR:

Dr. Hinojosa Benavides, Rene Antonio

CO-ASESORA:

Dra. Yzarra Aguilar, Adelfa

HUANTA – AYACUCHO

2026

Reporte de similitud

NOMBRE DEL TRABAJO

La gestión estratégica y su incidencia en el desarrollo socioeconómico de los agro negocios de (Caesalpinia spinosa) en Huanta, Ayacucho

AUTOR

Anghela Paola Lazo Huamani

RECuento DE PALABRAS

24694 Words

RECuento DE CARACTERES

121266 Characters

RECuento DE PÁGINAS

107 Pages

TAMAÑO DEL ARCHIVO

4.5MB

FECHA DE ENTREGA

Mar 25, 2026 7:12 AM GMT-5

FECHA DEL INFORME

Mar 25, 2026 7:18 AM GMT-5

● **18% de similitud general**

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

- 16% Base de datos de Internet
- Base de datos de Crossref
- 12% Base de datos de trabajos entregados
- 5% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de contenido publicado de Crossref

● **Excluir del Reporte de Similitud**

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



Firmado digitalmente por
 HINOJOSA
 BENAVIDES Rene
 Antonio FAU
 20574653798 soft
 Fecha: 2026.03.25
 07:36:05 -05'00'

**La gestión estratégica y su incidencia en el desarrollo socioeconómico de los
agronegocios de *Caesalpinia spinosa* en Huanta, Ayacucho**

TESISTA

Lazo Huamani, Anghela Paola

ASESOR

Dr. Hinojosa Benavides, Rene Antonio

CIP N° 74510

CO-ASESORA

Dra. Yzarra Aguilar, Adelfa

CIP N° 74713



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE HUANTA

Creada por Ley N° 29658

FACULTAD DE INGENIERÍA Y GESTIÓN

"Año la Esperanza y el Fortalecimiento de la Democracia"

**ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO
PROFESIONAL DE INGENIERO DE NEGOCIOS AGRONÓMICOS Y
FORESTALES**

En la ciudad de Huanta, en el auditorio de la Escuela Profesional de Ingeniería de Negocios Agronómicos y Forestales del campus universitario de la Universidad Nacional Autónoma de Huanta, ubicado en la autopista Carlos Ch. Hiraoka, desvío a Ccollana, a los 07 días del mes de mayo de 2026, siendo las 17:00 horas, se dio inicio al acto académico de sustentación de tesis con la presencia de los miembros del jurado calificador:

Dr. Juan Quispe Rodriguez

Mtro. William Blas Torres Gutierrez

Dr. Rene Antonio Hinojosa Benavides

Presidente

Miembro titular 2

Miembro titular 3

Acto seguido se procedió a dar lectura a la Resolución de Vicepresidencia Académica N° 051-2026-CO-UNAH, en la que señala fecha, hora y designación de jurado evaluador para la sustentación de tesis de la **Bach. Anghela Paola Lazo Huamani**, con la tesis titulada: "**La gestión estratégica y su incidencia en el desarrollo socioeconómico de los agronegocios en *Caesalpinia spinosa* en Huanta, Ayacucho**"; asesorado por el Dr. Rene Antonio Hinojosa Benavides y asesorada por la Dra. Adelfa Yzarra Aguilar, para optar el Título profesional de: Ingeniero de Negocios Agronómicos y Forestales.

Observaciones:

NINGUNO

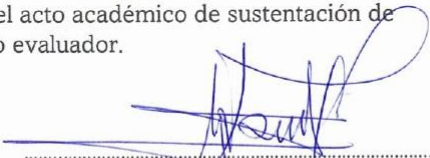
Terminada la sustentación se procedió a la formulación de preguntas por los miembros del jurado evaluadores, los mismos que fueron defendidos y absueltos por la tesista. Acto seguido se procedió a calificar con el resultado siguiente:

Aprobado Regular	()
Aprobado Bueno	()
Aprobado Muy Buenos	(X)
Aprobado Excelente	()

Con la calificación de Diecisiete (17)

Siendo las 6:04 p.m. se da por finalizada el acto académico de sustentación de tesis pasando a firmar los miembros del jurado evaluador.


.....
Dr. Juan Quispe Rodriguez
Presidente


.....
Mtro. William Blas Torres Gutierrez
Miembro Titular 2


.....
Dr. Rene Antonio Hinojosa Benavides
Miembro Titular 3

Dedicatoria

A Dios, por darme la sabiduría, la perseverancia y la paciencia necesarias para superar los desafíos y culminar esta meta tan importante en mi vida.

A mis padres Marleni Huamani Laurente y Saúl Lazo Hidalgo, por enseñarme que la constancia, la disciplina y la fe en uno mismo son la clave para alcanzar los sueños, por su paciencia, sus palabras de aliento y por recordarme siempre la importancia de no rendirme, siendo mi mayor motivación.

A mi querida abuela Paulina Laurente Palomino, que hoy me acompaña desde el cielo, aunque ya no esté físicamente a mi lado, su amor y sus enseñanzas siguen siendo mi guía en cada paso que doy.

Agradecimiento

A mi casa superior la Universidad Nacional Autónoma de Huanta, por abrirme las puertas al conocimiento y brindarme el espacio propicio para crecer tanto en lo académico como en lo personal.

A mis asesores Dr. Rene Antonio Hinojosa Benavides y Dra. Adelfa Yzarra Aguilar por su orientación académica, su rigor metodológico y su valioso acompañamiento a través del desarrollo de la presente investigación.

A mis tíos Artemio Sánchez Portocarrero, y Eusebio Lazo Hidalgo por estar presentes en cada etapa, por brindarme su ayuda cuando más lo necesité.

RESUMEN

Es conocido la relación existente entre capacidades organizacionales y desarrollo socioeconómico (Espinosa et al., 2018). El objetivo del presente estudio es analizar la incidencia de la gestión estratégica en el desarrollo socioeconómico de los agronegocios de (*Caesalpinia spinosa*) para generar el nivel competitivo en Huanta, Ayacucho. Se trabajó con una muestra de 178, extractada de una población de 568 productores de tara, realizando un muestreo estratificado con asignación proporcional al tamaño de la población. Para la recolección de datos se utilizó la técnica de la encuesta, aplicándose como instrumento un cuestionario estructurado de 30 preguntas con escala de Likert de tres niveles, analizando dichos datos mediante el programa estadístico SPSS. Se resalta entre los resultados que hay correlación positiva alta (0,727) y significativa ($0,000 < 0,05$) entre la variable Gestión Estratégica y la variable Desarrollo Socioeconómico; correlación positiva alta (0,737) y significativa ($0,000 < 0,05$) entre la dimensión Planeación de la variable Gestión Estratégica y la variable Desarrollo Socioeconómico; correlación positiva alta (0,724) y significativa ($0,000 < 0,05$) entre la dimensión Acción de la variable Gestión Estratégica y la variable Desarrollo Socioeconómico; correlación positiva alta (0,725) y significativa ($0,000 < 0,05$) entre la dimensión Control de la variable Gestión Estratégica y la variable Desarrollo Socioeconómico. Se concluye que, existe incidencia positiva alta y estadísticamente significativa entre la gestión estratégica y el desarrollo socioeconómico de los agronegocios de *Caesalpinia spinosa*.

Palabras clave: *Caesalpinia spinosa*; Gestión estratégica; Desarrollo socioeconómico; Agronegocios.

ABSTRACT

The relationship between organizational capabilities and socioeconomic development is well established (Espinosa et al., 2018). The objective of this study is to analyze the impact of strategic management on the socioeconomic development of the (*Caesalpinia spinosa*) agribusiness sector to enhance competitiveness in Huanta, Ayacucho. The study utilized a sample of 178 participants, drawn from a population of 568 tara producers, using stratified sampling with proportional allocation based on population size. Data were collected via a survey, employing a structured questionnaire consisting of 30 questions with a three-point Likert scale, and analyzed using the SPSS statistical software. Notable among the results is that there is a high (0.727) and significant ($p < 0.05$) positive correlation between the Strategic Management variable and the Socioeconomic Development variable; a high (0.737) and significant ($p < 0.05$) positive correlation between the Planning dimension of the Strategic Management variable and the Socioeconomic Development variable; a high (0.724) and significant ($0.000 < 0.05$) correlation between the Action dimension of the Strategic Management variable and the Socioeconomic Development variable; a high (0.725) and significant ($0.000 < 0.05$) positive correlation between the Control dimension of the Strategic Management variable and the Socioeconomic Development variable. It is concluded that there is a strong and statistically significant positive correlation between strategic management and the socioeconomic development of *Caesalpinia spinosa* agribusinesses.

Keywords: *Caesalpinia spinosa*; Strategic management; Socioeconomic development; Agribusiness;

ÍNDICE

RESUMEN.....	ix
ABSTRACT.....	x
ÍNDICE.....	xi
ÍNDICE DE TABLAS.....	xiv
ÍNDICE DE FIGURAS.....	xiv
INTRODUCCIÓN	15
CAPÍTULO I	17
PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	17
1.1 Planteamiento del problema.....	17
1.2 Descripción y formulación del problema.....	18
1.2.1 Problema general	18
1.2.2 Problemas específicos.....	19
1.3 Objetivos	19
1.3.1 Objetivo general.....	19
1.3.2 Objetivos específicos	19
1.4 Justificación e importancia	19
1.4.1 Justificación	19
1.4.2 Importancia	21
1.5 Hipótesis	22
1.5.1 Hipótesis general.....	22
1.5.2 Hipótesis específicas.....	22
1.6 Variables	23
1.7 Operacionalización de variables	24
CAPÍTULO II	26
MARCO TEÓRICO.....	26
2.1 Antecedentes	26
2.1.1 Internacionales	26
2.1.2 Nacionales.....	28
2.1.3 Locales	29
2.2 Bases teóricas.....	29

2.1.1	Conceptualización de la gestión estratégica	31
2.1.2	Evolución histórica de la gestión estratégica.....	32
2.1.3	Enfoques teóricos de la gestión estratégica	34
2.1.4	Proceso de la gestión estratégica	36
2.1.5	Dimensiones de la gestión estratégica	38
2.1.6	Importancia de la gestión estratégica en los agronegocios	40
2.1.7	Desarrollo socioeconómico.....	41
2.1.8	Teorías del desarrollo socioeconómico.....	42
2.1.9	Dimensiones del desarrollo socioeconómico.....	44
2.1.10	Desarrollo socioeconómico en contextos rurales.....	45
2.1.11	Desarrollo socioeconómico y agronegocios	46
2.1.12	Agronegocios de la (<i>Caesalpinia spinosa</i>).....	47
2.1.13	Características de la (<i>Caesalpinia spinosa</i>).....	48
2.1.14	Importancia económica, social y ambiental de la tara	49
2.1.15	Cadena productiva de la tara.....	50
2.1.16	Relación entre gestión estratégica y desarrollo socioeconómico...	51
2.3	Definición de términos.....	52
CAPÍTULO III.....		54
METODOLOGÍA.....		54
3.1	Tipo, nivel, método y diseño de investigación	54
3.1.1	Tipo de investigación.....	54
3.1.2	Nivel de investigación	54
3.1.3	Método de investigación	54
3.1.4	Diseño de investigación	55
3.2	Ámbito temporal y espacial	55
3.2.1	Ámbito temporal.....	55
3.2.2	Ámbito espacial	55
3.3	Población, muestra y muestreo	56
3.3.1	Población	56
3.3.2	Muestra	57
3.3.3	Muestreo	59
3.3.4	Técnica.....	59

3.3.5 Instrumentos.....	59
3.3.6 Validez.....	60
3.3.7 Confiabilidad	60
3.4 Procedimientos.....	61
3.5 Método de análisis de datos	61
CAPÍTULO IV.....	62
RESULTADOS Y DISCUSIÓN	62
4.1 Resultados descriptivos.....	62
4.2 Análisis de inferencial para la correlación.....	67
4.2.1 Prueba de normalidad de las variables.....	67
4.2.2 Correlación de variables y dimensiones	62
4.2.3 Proceso de prueba de hipótesis	70
4.3 Discusión de resultados.....	73
CAPÍTULO V.....	78
CONCLUSIONES	78
CAPÍTULO VI.....	79
RECOMENDACIONES.....	79
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	80
ANEXOS	86

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Matriz de operacionalización de variables.....	24
Tabla 2 Población de productores de tara (<i>Caesalpinia spinosa</i>) en el distrito de Huanta.....	57
Tabla 3 Número de productores de la tara según la muestra obtenido en el distrito de Huanta.....	58
Tabla 4 Coeficiente alfa de Cronbach del instrumento para la variable 1: Gestión estratégica.....	60
Tabla 5 Coeficiente alfa de Cronbach del instrumento para la variable 2: Desarrollo socioeconómico.....	60
Tabla 6 Resultados de Gestión estratégica y desarrollo socioeconómico.....	62
Tabla 7 Resultados de Dimensión Planeación y desarrollo socioeconómico.....	63
Tabla 8 Resultados de Dimensión Acción y desarrollo socioeconómico.....	64
Tabla 9 Resultados de Dimensión Control y desarrollo socioeconómico.....	66
Tabla 10 Prueba de normalidad.....	67
Tabla 11 Correlación de Gestión estratégica y desarrollo socioeconómico.....	69
Tabla 12 Correlación entre las dimensiones de Gestión estratégica y desarrollo socioeconómico.....	70
Tabla 13 Prueba de la hipótesis general.....	71
Tabla 14 Prueba de la hipótesis específica 1 (planeación).....	71
Tabla 15 Prueba de la hipótesis específica 2 (acción).....	72
Tabla 16 Prueba de la hipótesis específica 3 (control).....	73

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Resultados de Gestión estratégica y desarrollo socioeconómico.....	63
Figura 2 Resultados de Dimensión Planeación y desarrollo socioeconómico.....	63
Figura 3 Resultados de Dimensión Acción y desarrollo socioeconómico.....	65
Figura 4 Resultados de Dimensión Control y desarrollo socioeconómico.....	66

INTRODUCCIÓN

En el escenario de la economía globalizada, el sector agroindustrial ha dejado de ser un mero proveedor de materias primas para transformarse en un motor de competitividad territorial, y en este contexto, la tara (*Caesalpinia spinosa*), una leguminosa nativa de los Andes ha cobrado una relevancia estratégica debido a su versatilidad en las industrias química, farmacéutica y alimentaria. Según la (FAO, 2022), el Perú es el principal exportador mundial de este recurso, concentrando cerca del 80% de la producción global; sin embargo, este liderazgo en volumen no se traduce necesariamente en una solidez estructural de sus unidades productivas, por lo que en la provincia de Huanta, Ayacucho, los agronegocios de la tara enfrentan una paradoja: poseen un recurso de alta demanda internacional, pero operan bajo esquemas de gestión tradicionales y fragmentados que limitan su potencial de crecimiento.

La problemática central reside en la carencia de una gestión estratégica, gestión que dicho sea de paso permite a una organización alcanzar sus objetivos de largo plazo (David et al., 2020), ya que muchos productores y microempresas en Huanta operan bajo una lógica de subsistencia, con escasa planificación a largo plazo y una limitada capacidad de negociación en la cadena de valor. De acuerdo con (Porter, 2008), la ventaja competitiva no surge de la simple dotación de recursos naturales, sino de la capacidad de las organizaciones para gestionar estratégicamente sus procesos y diferenciarse en el mercado; sin embargo, en Ayacucho, la informalidad y la falta de asociatividad generan una dependencia de intermediarios, lo que reduce los márgenes de utilidad para el productor local y frena el desarrollo socioeconómico de la región, que dicho sea de paso incorpora dimensiones como fortalecimiento del capital social y sostenibilidad ambiental (Collantes et al., 2025; MIDAGRI, 2023).

Una deficiencia en la gestión impacta directamente en los indicadores de bienestar, ya que la gestión eficaz es el motor de las instituciones que convierte un recurso en riqueza; mientras que, sin una visión estratégica, el aprovechamiento de la tara en Huanta es ineficiente, lo que se traduce en bajos niveles de ingresos y una limitada reinversión en tecnología; siendo de amplio conocimiento que en el sector de la tara, la resistencia al cambio y la falta de capacitación técnica actúan como barreras que impiden alcanzar niveles óptimos de competitividad (Drucker y Collins, 2019; Ghemawat, 2007); mientras que el fortalecimiento de los agronegocios de la tara a través de la gestión estratégica, promueve una equidad socioeconómica que garantiza la viabilidad de la agricultura familiar (Banco Mundial, 2022);

y la implementación de herramientas de planeamiento, acción y control puede transformar la realidad económica de los actores involucrados (Kaplan y Norton, 2008).

El objetivo de la presente investigación fue analizar la relación de la gestión estratégica y el desarrollo socioeconómico de los agronegocios de tara para generar el nivel competitivo en Huanta; mientras que la primera se centra en la generación de ventajas competitivas (García et al., 2025), el segundo enfatiza la expansión de capacidades, oportunidades y bienestar (Collantes et al., 2025), donde la aplicación efectiva de la gestión estratégica permite transformar la visión organizacional en resultados medibles y sostenibles. La importancia de la presente investigación radica en su potencial para ofrecer un modelo de gestión adaptado a la realidad andina, fundamentándose la justificación técnica en la necesidad de profesionalizar el campo peruano.

CAPÍTULO I

PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1 Planteamiento del problema

En el ámbito de los agronegocios, su adecuada implementación permite articular recursos, capacidades y oportunidades del entorno para generar ventajas competitivas sostenibles (Ochoa, 2025), sin embargo, en contextos rurales andinos, esta práctica aún presenta limitaciones estructurales vinculadas a la informalidad, baja asociatividad, escasa planificación y débil articulación comercial. La gestión estratégica es un elemento clave para la sostenibilidad y competitividad de las organizaciones, especialmente en sectores productivos expuestos a dinámicas cambiantes de mercado (Coelho, 2024).

En la provincia de Huanta, región Ayacucho, la producción y comercialización de (*Caesalpinia spinosa*) constituye una actividad con alto potencial económico y ambiental. Esta especie forestal no maderable es valorada por su contenido de taninos y goma, insumos demandados por las industrias alimentaria, farmacéutica y curtiente a nivel internacional. El Perú se posiciona entre los principales productores y exportadores mundiales de tara; no obstante, dicho liderazgo macroeconómico no siempre se traduce en mejoras sustantivas en las condiciones de vida de los productores locales.

A pesar del potencial productivo y comercial de la tara en Huanta, se observa que muchos agronegocios operan con una limitada visión estratégica, predominando prácticas empíricas de gestión, limitados planes estratégicos formales, escaso análisis del entorno competitivo, debilidad en la definición de objetivos de largo plazo y deficiencias en mecanismos de control y evaluación. Esta situación restringe la capacidad de adaptación frente a la volatilidad de precios, exigencias de certificación, variaciones en la demanda internacional y desafíos logísticos.

Desde una perspectiva teórica, la teoría basada en recursos sostiene que la ventaja competitiva depende de la adecuada gestión de recursos valiosos, raros, inimitables y organizacionalmente explotables; y en el caso de los agronegocios de tara en Huanta, si bien es cierto que dispone de un recurso natural estratégico, también es cierto que la ausencia de capacidades organizativas sólidas limita la generación de valor agregado y la inserción

eficiente en la cadena productiva, teniendo en cuenta que la gestión estratégica integra sostenibilidad, innovación y responsabilidad social como dimensiones fundamentales del desempeño organizacional (García et al., 2025).

En zonas rurales andinas, el desempeño de los agronegocios influye directamente en la dinámica económica local, incidiendo en niveles de empleo, ingresos familiares y acceso a servicios básicos; no obstante, cuando la gestión empresarial es débil, el impacto multiplicador en el territorio se reduce considerablemente; y una de las herramientas más útiles es el plan estratégico de marketing, ya que permite diseñar el camino de implementación sin perder ningún detalle o aspecto importante ya que este tipo de planificación al ser estratégico ayuda a aprovechar al máximo los factores externos relacionados con las operaciones de la empresa (Palomino, 2023). Por otro lado, el desarrollo socioeconómico implica no solo crecimiento en ingresos, sino también expansión de oportunidades, fortalecimiento del capital humano, generación de empleo digno y reducción de brechas territoriales (Bravo, 2022).

En Huanta, se evidencia una brecha entre el potencial estratégico del cultivo de tara y los resultados socioeconómicos alcanzados por los productores y asociaciones. La limitada planificación estratégica podría estar incidiendo en bajos niveles de productividad, escasa diversificación de mercados, reducida capacidad de negociación y limitada generación de valor agregado, planteándose interrogantes sobre la relación existente entre la gestión estratégica y el desarrollo socioeconómico en los agronegocios locales. Desde el punto de vista metodológico, la ausencia de estudios empíricos específicos en el contexto de Huanta evidencia un vacío de conocimiento científico que dificulta la formulación de políticas públicas y estrategias empresariales basadas en evidencia. Si bien existen investigaciones sobre gestión estratégica y desarrollo rural, aún es insuficiente la producción académica que analice de manera sistemática esta relación en agronegocios.

1.2 Descripción y formulación del problema

1.2.1 Problema general

¿De qué manera la gestión estratégica incide en el desarrollo socioeconómico de los agronegocios de (*Caesalpinia spinosa*) para generar el nivel competitivo en Huanta, Ayacucho?

1.2.2 Problemas específicos

- ¿De qué manera la planeación de actividades incide en el desarrollo socioeconómico de los agronegocios de (*Caesalpinia spinosa*)?
- ¿De qué manera la acción de actividades incide en el desarrollo socioeconómico de los agronegocios de (*Caesalpinia spinosa*)?
- ¿De qué manera el control de actividades incide en el desarrollo socioeconómico de los agronegocios de (*Caesalpinia spinosa*)?

1.3 Objetivos

1.3.1 Objetivo general

Analizar la incidencia de la gestión estratégica en el desarrollo socioeconómico de los agronegocios de (*Caesalpinia spinosa*) para generar el nivel competitivo en Huanta, Ayacucho.

1.3.2 Objetivos específicos

- Analizar cómo la planeación de actividades incide en el desarrollo socioeconómico de los agronegocios de (*Caesalpinia spinosa*) para generar el nivel competitivo en Huanta, Ayacucho.
- Analizar cómo la acción de actividades incide en el desarrollo socioeconómico de los agronegocios de (*Caesalpinia spinosa*) para generar el nivel competitivo en Huanta, Ayacucho.
- Analizar cómo el control de actividades incide en el desarrollo socioeconómico de los agronegocios de (*Caesalpinia spinosa*) para generar el nivel competitivo en Huanta, Ayacucho.

1.4 Justificación e importancia

1.4.1 Justificación

Justificación Teórica

Desde el punto de vista teórico, la investigación se sustenta en la teoría de la ventaja competitiva y el enfoque basado en recursos, los cuales sostienen que el

desempeño organizacional depende de la adecuada gestión de recursos valiosos, raros, inimitables y organizacionalmente explotables (García et al., 2025). Asimismo, la literatura contemporánea en dirección estratégica enfatiza la integración de sostenibilidad, innovación y adaptación al entorno como elementos centrales de la estrategia empresarial (Figeroa et al., 2024).

En el ámbito de los agronegocios rurales, existe aún limitada producción científica que vincule de manera empírica la gestión estratégica con el desarrollo socioeconómico en contextos específicos como Huanta. En ese sentido, la presente investigación contribuye a ampliar el cuerpo teórico aplicado a recursos forestales no maderables, fortaleciendo la comprensión de cómo los procesos estratégicos influyen en variables de desarrollo local, por lo que, el estudio no solo aplica teorías existentes, sino que también las contextualiza en una realidad productiva andina.

Justificación Práctica

En el plano práctico, la investigación permitirá identificar debilidades y fortalezas en los procesos de formulación, implementación y control estratégico de los agronegocios de tara. Los resultados podrán servir como insumo para el diseño de planes estratégicos, programas de capacitación y políticas de fortalecimiento empresarial orientadas a mejorar la competitividad del sector; asimismo, los hallazgos ofrecerán orientaciones concretas para productores, asociaciones y autoridades locales, contribuyendo a optimizar la toma de decisiones, diversificar mercados y mejorar la gestión de la cadena de valor.

Justificación metodológica

Se aporta instrumentos de medición adaptados a la realidad de los agronegocios de tara, lo cual puede servir de referencia para futuras investigaciones en sectores similares, ya que la generación de evidencia cuantitativa fortalece la toma de decisiones basada en datos y no únicamente en apreciaciones empíricas (Hernández y Mendoza, 2018). Se propone un modelo de análisis que operacionaliza la variable gestión estratégica en dimensiones como formulación, implementación y control, y la variable desarrollo socioeconómico en indicadores como ingresos, empleo, productividad y acceso a mercados.

Justificación Económica

La investigación orienta inversiones públicas y privadas, así como programas de desarrollo rural enfocados en cadenas productivas con potencial exportador, ya que una gestión estratégica eficiente puede traducirse en mayor rentabilidad y en un efecto multiplicador sobre la economía local; mientras que, la integración de enfoques de dirección estratégica y economía del desarrollo permite un abordaje interdisciplinario coherente con las exigencias de la investigación contemporánea (Rodríguez et al., 2022), siendo relevante porque los agronegocios de tara constituyen una fuente potencial de generación de ingresos y empleo en Huanta. La mejora en la gestión estratégica puede incrementar la productividad, reducir costos, ampliar mercados y fortalecer la competitividad regional. Según (Lucero, 2025), el desarrollo económico sostenible requiere fortalecer sectores productivos capaces de generar valor agregado y dinamizar economías locales.

Justificación científica

El estudio contribuye a la generación de conocimiento sistemático sobre la relación entre gestión estratégica y desarrollo socioeconómico de productores de “tara”, respondiendo a la necesidad de fortalecer la producción académica regional con rigurosidad metodológica y sustento teórico actualizado, enriqueciéndose la literatura sobre desarrollo rural y gestión estratégica.

Justificación social

La justificación social reside en el impacto directo sobre la reducción de la pobreza rural, por lo que el desarrollo sostenible requiere de una base económica sólida y diversificada que, al fortalecer los agronegocios de la tara a través de la gestión estratégica, se promueve la equidad socioeconómica.

1.4.2 Importancia

La importancia del presente estudio reside en la transformación de los sistemas productivos rurales, donde la competitividad y la sostenibilidad se presentan como condiciones indispensables para la permanencia de los agronegocios; motivo por el cual, el estudio de la gestión estratégica y su incidencia en el desarrollo socioeconómico

de los agronegocios de *Caesalpinia spinosa* en Huanta responde a la necesidad de comprender cómo los procesos de dirección empresarial influyen en la generación de valor económico.

Desde la perspectiva de la dirección estratégica, las organizaciones que formulan e implementan estrategias coherentes con su entorno y capacidades internas logran mayores niveles de desempeño y sostenibilidad, donde solo mediante un enfoque holístico y preventivo se podrá garantizar la sostenibilidad productiva y ecológica del cultivo de tara a largo plazo (Prado et al.,2025; Garza, 2024). En los agronegocios, esta afirmación cobra especial sentido, pues la gestión eficiente de recursos naturales, capital humano y redes comerciales determina la posibilidad de integrarse competitivamente en cadenas de valor nacionales e internacionales. La importancia del estudio radica, por tanto, en evidenciar empíricamente si la adopción de prácticas estratégicas incide de manera significativa en el desarrollo socioeconómico.

1.5 Hipótesis

1.5.1 Hipótesis general

La gestión estratégica influye positivamente en el desarrollo socioeconómico de los agronegocios de (*Caesalpinia spinosa*) generando el nivel competitivo en Huanta, Ayacucho.

1.5.2 Hipótesis específicas

- La planeación de actividades influye en el desarrollo socioeconómico de los agronegocios de (*Caesalpinia spinosa*) generando el nivel competitivo en Huanta, Ayacucho.
- La acción de actividades influye en el desarrollo socioeconómico de los agronegocios de (*Caesalpinia spinosa*) generando el nivel competitivo en Huanta, Ayacucho.
- El control de actividades influye en el desarrollo socioeconómico de los agronegocios de (*Caesalpinia spinosa*) generando el nivel competitivo en Huanta, Ayacucho.

1.6 Variables

Variable 1: Gestión estratégica

Dimensión: Planeación

Dimensión: Acción

Dimensión: Control

Variable 2: Desarrollo socioeconómico

Dimensión: Desarrollo social

Dimensión: Desarrollo económico

1.7 Operacionalización de variables

Tabla 1

Matriz de operacionalización de variables

Variables	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensión	Indicador	Ítems	Escala valorativa	Instrumento
Variable 1: Gestión estratégica	Proceso sistemático mediante el cual una organización analiza su entorno interno y externo, formula una visión y objetivos, diseña estrategias con sus metas, implementa dichas estrategias y evalúa los resultados para realizar ajustes (Valdés, 2002).	La gestión estratégica se medirá mediante encuestas aplicados a los productores de (<i>Caesalpinia spinosa</i>) considerando las dimensiones de Planeación, Acción y Control.	Planeación	Procesamiento	<p>¿Su agronegocio cuenta con un plan de negocio que ayude a generar mayores ingresos por la venta de sus productos?</p> <p>¿Desarrolla nuevos productos a partir de la materia prima de la tara?</p> <p>¿Los agronegocios de la tara deben de tener definido su FODA?</p> <p>¿Suele asociarse con otros productores de tara?</p> <p>¿Recibe capacitación en actividades administrativas operativas?</p>	Para la variable gestión estratégica se utilizará la escala de Rensis Likert: Nunca (1) A veces (2) Siempre (3)	Se diseñó un cuestionario estructurado en relación con la V1 Gestión estratégica (15 preguntas) y V2 Desarrollo socioeconómico (15 preguntas).
			Acción	Tecnología y procesos	<p>¿Utiliza fertilizantes y/o abonos orgánicos en el manejo del cultivo de la tara?</p> <p>¿Utiliza algún sistema de riego tecnificado en el cultivo de la tara?</p> <p>¿Recibe asistencia técnica para el cultivo de la tara por parte del municipio o de manera particular?</p> <p>¿Realiza el control de plagas y enfermedades mediante el uso de agroquímicos?</p> <p>¿Selecciona adecuadamente las vainas de la tara para su venta?</p>		
			Control	Registros y Monitoreo	<p>¿Lleva un control de registros de sus gastos en general (gastos de producción, insumos, mano de obra y herramientas)?</p> <p>¿Lleva un apunte de la cantidad cosechada de la vaina de tara por temporada?</p> <p>¿Realiza el control de los precios de compra que le ofrecen los centros de acopio a la hora de realizar la venta?</p> <p>¿Existe organización y control en el área en el que usted se desempeña?</p> <p>¿Cree que las medidas de monitoreo que se emplea en el proceso del cultivo de la tara son las adecuadas?</p>		

<p>Variable 2: Desarrollo socioeconómico</p>	<p>Proceso mediante el cual se mejora el bienestar de la población a través de crecimiento económico sostenido, equidad social y generación de oportunidades que aumenten la calidad de vida, integrando aspectos productivos, educativos y de infraestructura social (Carbajal, 2025).</p>	<p>El desarrollo socioeconómico de los productores de (<i>Caesalpinia spinosa</i>) se medirá mediante encuestas considerando las dimensiones de Desarrollo social y Desarrollo económico.</p>	Desarrollo social	<p>Vivienda</p> <p>Salud</p> <p>Educación</p> <p>Alimentación</p>	<p>¿Cuenta con energía eléctrica en su vivienda?</p> <p>¿Cuenta con agua en su vivienda?</p> <p>¿Cuenta con desagüe en su vivienda?</p> <p>¿Cuenta con internet en su vivienda?</p> <p>¿Vuestro seguro de salud cubre también a sus familiares?</p> <p>¿Los miembros menores de su familia cuentan con las condiciones adecuadas de educación?</p> <p>¿La remuneración recibida le permite satisfacer las necesidades alimenticias de su familia y ayuda al mejoramiento socioeconómico?</p>	<p>Para la variable desarrollo socioeconómico se utilizará la escala de Rensis Likert: Nunca (1) A veces (2) Siempre (3)</p>
			Desarrollo económico	<p>Ingresos</p> <p>Intermediarios</p> <p>Proceso productivo</p>	<p>¿Tiene acceso a la industrialización de la tara?</p> <p>¿El cultivo de tara ha mejorado la economía en su hogar?</p> <p>¿Se ve la mejora del poder adquisitivo de los productores de tara en su comunidad?</p> <p>¿Considera que su producción de tara tiene destino a cubrir la demanda del mercado local?</p> <p>¿Considera que su producción de tara tiene destino a cubrir la demanda del mercado regional o nacional?</p> <p>¿Usted cómo considera que es el rendimiento de la tara en las áreas de producción?</p> <p>¿Recibe asesoramiento para elaborar productos a base de tara?</p> <p>¿Tiene acceso a un centro de acopio de tara?</p>	

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes

2.1.1 Internacionales

Gachuhi y Awuor (2019) en Kenia realizó el estudio “Prácticas de Gestión Estratégica y Sostenibilidad del Agronegocio de las PYMES en Kenia: Un Estudio del Subcondado de Githunguri”. El objetivo principal de este estudio fue determinar el efecto de las prácticas de gestión estratégica en la sostenibilidad del agronegocio por parte de pequeños agricultores en el Subcondado de Githunguri. La agricultura es un pilar y la columna vertebral de la economía en la mayoría de los países en desarrollo como Kenia; contribuye a la creación de oportunidades de empleo para los ciudadanos y favorece el crecimiento del desarrollo rural. A pesar del crecimiento poblacional en los países en desarrollo, el sector agrícola continúa teniendo un bajo desempeño y la mayoría de las personas dedicadas a la agricultura permanecen en la pobreza. Para lograr un sector agrícola sostenible, es necesario desarrollar nuevas estrategias que aborden de manera integral los desafíos que impiden el crecimiento. El objetivo general de este estudio fue establecer el efecto de la gestión estratégica en la sostenibilidad del agronegocio por parte de pequeños agricultores en Kenia, con un enfoque específico en el Subcondado de Githunguri. En particular, el estudio examinó los efectos de la gestión estratégica de recursos humanos en el desempeño del agronegocio en Githunguri; estableció los efectos del uso de estrategias tecnológicas en el desempeño del agronegocio; determinó los efectos de las prácticas estratégicas de gestión de la cadena de suministro en el desempeño del agronegocio; y también estableció los efectos de la gestión financiera en el desempeño del agronegocio en Githunguri. El estudio adoptó un marco conceptual sustentado en la Teoría Moderna de Portafolio, la Teoría de la Agencia y la Teoría del Valor Basado en los Recursos. La población objetivo del estudio estuvo conformada por 12,170 agricultores PYMES en el Subcondado de Githunguri. Se utilizó un diseño de investigación descriptivo para

analizar las variables; además, se empleó un muestreo aleatorio estratificado y se adoptó la fórmula científica de Fisher para determinar el tamaño de la muestra, que fue de 96 agricultores en el Subcondado de Githunguri. El estudio piloto contó con 84 cuestionarios. Los cuestionarios utilizados para la recolección de datos proporcionaron información tanto cualitativa como cuantitativa, lo cual fue clave para el análisis de los datos. Los datos cuantitativos se analizaron mediante el programa SPSS versión 24.0. Posteriormente, se realizaron análisis estadísticos inferenciales, como correlación y regresión, para determinar la relación existente entre las variables del estudio. El análisis de correlación permitió establecer la magnitud y la naturaleza de la relación entre las variables. El estudio recomendó mejorar las estrategias de recursos humanos mediante el fortalecimiento de capacidades de los agricultores, el uso de tecnologías y métodos modernos de cultivo, la mejora de la cadena de suministro para maximizar el valor agregado y una adecuada planificación y control de la gestión financiera. Tanto el Gobierno Nacional como el Gobierno del Condado deben legislar y formular mejores políticas de agronegocio para garantizar la sostenibilidad del sector.

Muriithi y Paul (2022) en Kenia realizaron el estudio “Prácticas de Gestión Estratégica y Sostenibilidad de las Empresas de Agronegocios en el Condado de Nyeri, Kenia”, con el propósito de examinar el efecto de las prácticas de gestión estratégica en la sostenibilidad de las empresas de agronegocios en Kenia. Los impulsores de la gestión estratégica seleccionados para el estudio, que constituyeron los objetivos específicos de la investigación, fueron determinar el efecto de las prácticas de Gestión de la Calidad Total, las prácticas de gestión de recursos, el posicionamiento estratégico y la innovación tecnológica en la sostenibilidad de las empresas de agronegocios en Kenia. Se utilizó el diseño descriptivo; y para el muestreo se usó el aleatorio estratificado, recurriendo a un cuestionario como instrumento para la recolección de datos, los que se analizaron utilizando el programa SPSS v24. Se concluyó que las prácticas de gestión de recursos tienen una influencia significativa y positiva en la sostenibilidad de las empresas de agronegocios en el Condado de Nyeri. Asimismo, se determinó que el posicionamiento estratégico influye de manera significativa y positiva en la sostenibilidad de las empresas de agronegocios en el Condado de Nyeri.

Echessa (2020) en Kenia, realizó la tesis “Influencia de la implementación de estrategias en el desempeño de las empresas de agronegocios en la región de Nyanza, Kenia”, la autora objetivó evaluar la influencia de la implementación de estrategias en el desempeño de empresas agrícolas; aplicando un enfoque cuantitativo con muestreo probabilístico y análisis de regresión lineal a datos de 150 empresas, los resultados mostraron que factores como compromiso estratégico, estructura organizacional adecuada y asignación de recursos son determinantes en el rendimiento económico y competitividad, concluyendo que la efectividad en la implementación de estrategias es un componente crítico para el éxito de los agronegocios.

2.1.2 Nacionales

Cabrera et al. (2022) publicaron el artículo científico “Sistema de agronegocios de la tara del Perú: performance y dinámica comercial”, cuyo objetivo fue evaluar la performance del sistema de agronegocios-SAG de la tara del Perú acorde a la dinámica comercial del mercado internacional. Se utilizó la metodología del Diagnóstico y la Gestión Estratégica de un Sistema de Agronegocios y como herramientas el análisis de la dinámica del mercado y el análisis estructural discreto para el SAG, a partir de la revisión de fuentes bibliográficas y aplicación de entrevistas semiestructuradas. Se resalta entre las conclusiones que, el SAG presenta un crecimiento en las exportaciones de derivados de tara en función de la demanda. La tara en polvo y los mucílagos de tara son los principales productos de exportación, no obstante, los desarreglos del mercado fluctúan sus precios de venta. En ese contexto, el SAG cuenta con un ambiente institucional que alienta la producción de tara y derivados hacia el mercado internacional, sin embargo, se evidencia un limitado desempeño de los pequeños productores a causa de su alta informalidad, baja escala, débil nivel colectivo y bajo nivel tecnológico para la producción de tara. Por tanto, la dinámica comercial del SAG se encuentra limitado por la baja performance de los productores. El SAG posee un ambiente institucional que alienta la producción y exportación de tara y sus derivados hacia los mercados internacionales. Sin embargo, se verifica un limitado desempeño a nivel organizacional.

Vázquez (2022) desarrolló la tesis "Modelo cooperativo como estrategia asociativa para mejorar la competitividad de los productores de tara en la provincia de Santa Cruz: 2013 - 2018" con el objetivo de Determinar la contribución del modelo cooperativo como estrategia asociativa en la mejora de la competitividad de los productores de tara de la Provincia de Santa Cruz: 2013 - 2018. La población estuvo constituida por 492 productores, socios de la cooperativa de servicios múltiples de los productores agropecuarios agroindustriales y ecológicos de Santa Cruz "COP AAESC", la muestra fue de 78 productores la cual resulto luego de aplicar la fórmula para poblaciones finitas. La investigación presenta un enfoque mixto, y es de tipo básica descriptiva, el diseño de la misma es No Experimental, el método empleado fue el analítico - sintético, la técnica e instrumentos de recolección de datos utilizado fue el cuestionario, a partir del cual se procedió al procesamiento y análisis de datos para la contrastación de la hipótesis planteada. Los resultados de la investigación, así como, las discusiones demuestran que el modelo cooperativo contribuyó a mejorar los niveles de competitividad de los productores, desarrollándolos económicamente, optimando su volumen de producción de 9560 en el 2014 a 127000 kilos en el 2018, amparando fuentes de financiamiento, logrando fomentar capacidades productivas y habilidades comerciales, instituyendo valores, principios, perfeccionando la calidad de su producto y articulándolos comercialmente con empresas regionales y nacionales.

2.1.3 Locales

Quispe (2023) desarrolló la tesis "Evaluación del desarrollo del biocomercio de la tara (*Caesalpinia spinosa*) en las provincias de Huamanga y Huanta, Ayacucho" con el objetivo de evaluar la sostenibilidad económica, ambiental y social del Biocomercio de tara en las provincias de Huamanga y Huanta. El ámbito de estudio comprendió las localidades de Quiucho en Pacaycasa (Huamanga) y Cangari en Iguain (Huanta). La metodología consistió en la planificación y organización de talleres y aplicación de encuestas a productores, acopiadores e instituciones públicas y privadas intervinientes. La población muestra se constituyó por 34 productores, con 15 y 19 productores en Quiucho y Cangari, respectivamente, 4 acopiadores locales, 3 acopiadores mayoristas y

2 organizaciones de base. La sostenibilidad económica se expresa en superficie cultivada menor de 0.25 y mayor de 1.0 ha; rendimiento menor de 1000 y mayor de 4000 kg; superficie de bosquetes o cercos vivos menor de 0.25 ha y de 0.50 - 0.75 ha; rendimiento en bosquetes o cercos vivos, menor de 1100 kg y mayor de 3300 kg; producción total año 2018, hasta 5500 kg/año y precio de 2.00 a 2.70 soles/kg; ingreso por venta total de 468.00 a 11475.00 soles; reinversión en producción de 150.00 a 1500.00 soles; costos de producción de 2814.35 a 2982.90 soles/ha-1 y de 1.25 a 1.58 soles/kg-1. La sostenibilidad ambiental se expresa en Buenas Prácticas Agrícolas, los productores utilizan abonos orgánicos y escaso control de plagas y enfermedades; conservan el medioambiente y biodiversidad de biotipos de tara; recuperan y aprovechan los cercos vivos, bosquetes y plantas aisladas de tara en beneficios económicos y sociales; forestación de tierras comunales y eriazas; manejo agronómico de plantas; sistema de producción en bosquetes y asociadas con cultivos y sistemas agroforestales. Se resalta entre las conclusiones que, la evaluación de la sostenibilidad económica del biocomercio de la tara en las localidades de Quiucho y Cangari ha revelado impactos positivos significativos. Los agricultores, que trabajan en parcelas pequeñas, han logrado establecer un modelo sostenible de producción, donde pese a las variaciones en los rendimientos de la tara por condiciones agroecológicas, los productores de ambas localidades contribuyen al biocomercio con tara de alta calidad, cuya sostenibilidad económica se respalda en los indicadores económico-financieros.

Gonzáles (2022) desarrolló la tesis "Cadena productiva y competitividad de la tara (*Caesalpinia spinosa*) en la provincia de Huanta, Ayacucho" cuyo objetivo fue analizar la influencia de la capacitación, nivel tecnológico, aspecto organizacional y conocimiento de la cadena productiva y competitividad de la tara "*Caesalpinia spinosa*" en la provincia de Huanta, Ayacucho, a partir de la perspectiva del producto. La metodología de investigación empleada fue identificar los factores más importantes que influyen en el desempeño competitivo de una cadena productiva, el cual fue desarrollado con la ayuda de un cuestionario empleando la escala de Likert. Se realizó la regresión y correlación de factores, destacándose entre los resultados que, los actores que intervienen son: productores, acopiador local, acopiador empresario y transformador-

exportador; y que los factores capacitación, tecnología, organización y conocimiento del mercado afectan de manera vertical en la competitividad de la cadena productiva de tara, ya que el coeficiente de determinación es igual a 1.00, el cual muestra que un incremento del nivel tecnológico, capacitación, aspecto organizacional y conocimiento de mercado antecede a un aumento en su competitividad. Se concluyó que, las variables independientes capacitación, nivel tecnológico, aspectos organizacionales y conocimiento de mercado, influyen directamente, en la competitividad de la cadena productiva de tara.

2.2. Bases teóricas

2.2.1. Conceptualización de la gestión estratégica

La gestión estratégica, como campo de estudio, se ha consolidado como un proceso dinámico orientado a generar ventajas competitivas sostenibles mediante la adecuada articulación de recursos y capacidades (García et al., 2025). Por su parte, el desarrollo socioeconómico se concibe como un fenómeno multidimensional que integra crecimiento económico, bienestar social, equidad e inclusión (Collantes et al., 2025). La articulación de ambas variables resulta pertinente en contextos rurales donde los agronegocios constituyen motores potenciales de dinamización territorial.

Se puede definir a la gestión estratégica como el conjunto de decisiones y acciones que determinan el desempeño a largo plazo de una organización (Gallardo, 2021). Desde el enfoque administrativo, implica planificación, organización, dirección y control orientados al logro de objetivos; desde el enfoque organizacional, enfatiza la coordinación de recursos y capacidades internas; y desde la perspectiva estratégica, busca generar ventajas competitivas sostenibles en entornos cambiantes (García et al., 2025). En organizaciones agrarias, la gestión estratégica permite articular producción, comercialización y sostenibilidad ambiental.

2.2.2. Evolución histórica de la gestión estratégica

La evolución histórica de la gestión estratégica refleja la transformación del pensamiento administrativo frente a entornos cada vez más dinámicos, competitivos y globalizados. Comprender este proceso resulta fundamental para sustentar teóricamente el análisis de la gestión estratégica en los agronegocios de *Caesalpinia spinosa* en Huanta, ya que permite identificar cómo los enfoques tradicionales han evolucionado hacia modelos más integrales, adaptativos y orientados a la sostenibilidad.

2.2.2.1. Etapa de la planificación tradicional (1950–1970)

Este enfoque asumía entornos relativamente estables y predecibles, donde la alta dirección diseñaba planes que luego eran ejecutados jerárquicamente (Fálcón y Rodríguez, 2017). La planificación estratégica tradicional se caracterizaba por su orientación normativa, centralizada y secuencial. Si bien aportó herramientas importantes para la estructuración organizacional, su rigidez limitaba la capacidad de adaptación frente a cambios abruptos del entorno económico y competitivo. En sus inicios, la gestión estratégica estuvo fuertemente influenciada por la teoría clásica de la administración y la planificación formal de largo plazo.

Enfoque competitivo y análisis sectorial

El desempeño organizacional depende de la estructura de la industria y del posicionamiento estratégico frente a las fuerzas competitivas (Porter, 2008). En la década de los años 80, este enfoque introdujo herramientas como el análisis de las cinco fuerzas, la cadena de valor y las estrategias genéricas (liderazgo en costos, diferenciación y enfoque), enfatizando la necesidad de comprender el entorno sectorial para iniciar ventajas competitivas sostenibles. En el ámbito de los agronegocios, esta perspectiva permitió analizar cadenas productivas, barreras de entrada y dinámicas de mercado, elementos claves para productos como la tara, cuya comercialización está vinculada a mercados internacionales.

2.2.2.2. Enfoque basado en recursos

En este contexto, la gestión estratégica implica identificar y desarrollar recursos estratégicos, como conocimiento técnico, liderazgo, innovación y redes de cooperación. En contextos rurales como Huanta, donde los recursos naturales son abundantes pero las capacidades organizativas pueden ser limitadas, este enfoque resulta particularmente relevante. En la década de los años 90, la atención se desplazó del entorno externo hacia el interior de la organización. El enfoque basado en recursos (Resource-Based View, RBV) sostiene que la ventaja competitiva sostenible proviene de recursos y capacidades que sean valiosos, raros, inimitables y organizacionalmente explotables (García et al., 2025). Esta perspectiva reconoce que no todas las empresas dentro de un mismo sector obtienen los mismos resultados, debido a diferencias en sus capacidades internas.

2.2.2.3. Enfoque emergente y aprendizaje organizacional

En el sector agrario, donde las condiciones climáticas, los precios y las políticas públicas pueden variar significativamente, la capacidad de adaptación estratégica constituye un factor determinante para la sostenibilidad empresarial; y a partir de los aportes de Mintzberg (2009), Bravo (2024) reconoce que la estrategia no siempre surge de procesos formales de planificación, sino también de procesos emergentes derivados del aprendizaje organizacional y la adaptación continua, enfoque que destaca la importancia de la flexibilidad, la experiencia y la retroalimentación constante.

2.2.2.4. Enfoques contemporáneos

Este enfoque que se enmarca en sostenibilidad e innovación estratégica reconoce que las organizaciones no operan de manera aislada, sino como parte de ecosistemas productivos y territoriales. En el caso de los agronegocios de *Caesalpinia spinosa*, la gestión estratégica contemporánea implica no solo la mejora de la rentabilidad, sino también la garantía de prácticas sostenibles, el

fortalecimiento de la asociatividad y la generación de impacto positivo en el desarrollo socioeconómico local.

La gestión estratégica integra dimensiones económicas, sociales y ambientales, alineándose con el paradigma del desarrollo sostenible, por lo que García et al. (2025) y Collantes et al. (2025) sostienen que la estrategia moderna debe incorporar innovación, responsabilidad social y sostenibilidad ambiental como componentes esenciales del desempeño organizacional.

2.2.3. Enfoques teóricos de la gestión estratégica

En el contexto de los agronegocios de *Caesalpinia spinosa* en Huanta, este enfoque ofrece fundamentos conceptuales para interpretar cómo la formulación e implementación de estrategias pueden incidir en el desarrollo socioeconómico. El análisis de los enfoques teóricos de la gestión estratégica permite comprender las distintas perspectivas desde las cuales se ha explicado el comportamiento y desempeño de las organizaciones en entornos dinámicos, es así que, la gestión estratégica no es un modelo único, sino un campo multidimensional que integra diversas corrientes teóricas (García et al., 2025; Collantes et al., 2025).

2.2.3.1. Enfoque clásico de la planificación estratégica

Aquí se concibe la gestión estratégica como un proceso secuencial: diagnóstico, formulación, implementación y control, donde su fortaleza radica en proporcionar orden y coherencia a la toma de decisiones; sin embargo, ha sido cuestionado por su rigidez frente a entornos altamente inciertos. Se fundamenta en la racionalidad formal y la planificación sistemática de largo plazo, es así que, Martinet (2010) planteó que la estrategia debía formularse a partir de un análisis estructurado del entorno y de las capacidades internas, definiendo objetivos claros y planes detallados para alcanzarlos. En los agronegocios rurales, donde factores climáticos y de mercado pueden variar significativamente, la planificación formal constituye una base necesaria, aunque no suficiente, para garantizar sostenibilidad.

2.2.3.2. Enfoque competitivo o de posicionamiento

En el caso de los agronegocios de tara, este enfoque permite analizar la dinámica de la cadena productiva, el poder de negociación de compradores y proveedores, y las oportunidades de diferenciación mediante valor agregado o certificaciones de calidad, en este contexto, la gestión estratégica se orienta a construir una posición competitiva sostenible dentro del mercado. El enfoque competitivo se consolidó con los aportes de Porter (2008), quien sostuvo que la rentabilidad de una organización depende en gran medida de la estructura de la industria y del posicionamiento estratégico frente a las fuerzas competitivas. Este enfoque introduce herramientas como el análisis de las cinco fuerzas y la cadena de valor, destacando la importancia de elegir una estrategia genérica: liderazgo en costos, diferenciación o enfoque.

2.2.3.3. Enfoque basado en recursos y capacidades

Este enfoque resulta especialmente pertinente en contextos rurales como Huanta, donde la disponibilidad de un recurso natural estratégico como la tara no garantiza por sí sola el éxito económico. Es la capacidad organizacional, el conocimiento técnico, la asociatividad y el liderazgo lo que convierte ese recurso en una ventaja competitiva real. Este enfoque desplaza la atención del entorno externo hacia el interior de la organización. Según Romero y Cruz (2025), la ventaja competitiva sostenible proviene de recursos que sean valiosos e inimitables, de tal manera que, la gestión estratégica implica identificar, desarrollar y proteger dichos recursos y capacidades, articulándolos con oportunidades del entorno.

2.2.3.4. Enfoque emergente y adaptativo

Este enfoque reconoce la complejidad e incertidumbre del entorno, proponiendo que la estrategia se construye progresivamente mediante la experiencia, la retroalimentación y la interacción con el contexto, la estrategia no siempre es el resultado de una planificación deliberada, sino que también emerge de procesos de aprendizaje y adaptación organizacional. En los agronegocios

rurales, donde las condiciones productivas y comerciales pueden cambiar abruptamente, la flexibilidad estratégica y la capacidad de aprendizaje constituyen factores clave para la resiliencia empresarial (Mintzberg, 2009).

2.2.3.5. Enfoque sistémico y sostenible

Este enfoque resulta coherente con el paradigma del desarrollo sostenible, en el cual la competitividad empresarial y el bienestar social no son objetivos contrapuestos, sino complementarios, en un entorno de enfoques contemporáneos que integran dimensiones económicas, sociales y ambientales dentro de la gestión estratégica; mientras que, Castillo et al. (2025), sostienen que la estrategia moderna debe alinearse con principios de sostenibilidad, innovación y responsabilidad social. Desde esta perspectiva, las organizaciones son sistemas abiertos que interactúan con su entorno territorial y social. En el caso de los agronegocios de tara, la gestión estratégica no solo debe orientarse a la rentabilidad, sino también a la conservación ambiental, el fortalecimiento del capital social y la generación de impacto positivo en la comunidad, ya que con independencia de las diferencias conceptuales, estratégicas y metodológicas se evidencia un marcado interés en usar la responsabilidad social como vía hacia la sostenibilidad (Bermúdez y Mejías, 2018).

2.2.4. Proceso de la gestión estratégica

El proceso de la gestión estratégica constituye el eje mediante el cual las organizaciones planifican, implementan y evalúan sus acciones con el objetivo de alcanzar ventajas competitivas sostenibles y mejorar su desempeño global (Coelho y Coelho, 2024). Comprender este proceso resulta fundamental para analizar la incidencia de la gestión estratégica en el desarrollo socioeconómico de los agronegocios de *Caesalpinia spinosa* en Huanta, dado que su correcta aplicación permite integrar recursos, capacidades y oportunidades del entorno rural en la generación de valor económico y social. El proceso estratégico se desarrolla en tres etapas principales: formulación, implementación y evaluación/control, que se retroalimentan continuamente para adaptarse a cambios internos y externos.

2.2.4.1. Formulación de la estrategia

En el contexto de los agronegocios de tara, esta etapa permite identificar oportunidades de mercado, potencial de exportación, niveles de competitividad y limitaciones productivas, de manera que la estrategia diseñada sea coherente con los objetivos de crecimiento económico, sostenibilidad ambiental y desarrollo comunitario. Constituye la fase inicial, en la que se define la dirección estratégica de la organización, contemplando el análisis del entorno externo mediante herramientas como el análisis PESTEL y las cinco fuerzas de Porter (2008), así como el diagnóstico interno de recursos, capacidades y competencias (Barney y Hesterly, 2019).

2.2.4.2. Implementación estratégica

Aspectos clave incluyen: liderazgo estratégico, comunicación interna, definición de roles o responsabilidades y establecimiento de sistemas de seguimiento. En el caso de Huanta, donde la producción de *Caesalpinia spinosa* involucra a múltiples actores locales, la implementación estratégica requiere coordinación asociativa, desarrollo de capacidades técnicas y vinculación con cadenas de valor regionales y nacionales; su implementación se centra en convertir los planes estratégicos en acciones concretas, mediante la asignación eficiente de recursos, la estructuración organizacional adecuada y la movilización del capital humano (Díaz y Orozco, 2023).

2.2.4.3. Evaluación y control estratégico

En los agronegocios rurales, el control estratégico permite medir la rentabilidad, eficiencia en el uso de recursos, generación de empleo y contribución al bienestar de la comunidad, asegurando que la gestión estratégica tenga un impacto positivo en el desarrollo socioeconómico, siendo en esta etapa donde se monitorea los resultados y realiza ajustes para asegurar que la organización se mantenga en línea con sus objetivos (Vega y Nieves, 2016). Se utilizan indicadores

financieros, productivos y de impacto social, permitiendo identificar desviaciones y oportunidades de mejora. Retroalimentación y aprendizaje organizacional.

El proceso estratégico no es lineal; la retroalimentación continua y el aprendizaje organizacional son esenciales para adaptarse a entornos cambiantes (Mintzberg, 2009). En los agronegocios de tara, esto significa ajustar la producción según condiciones climáticas, precios de mercado y políticas locales, fortaleciendo la resiliencia de los productores y su capacidad de generar valor sostenido.

2.2.5. Dimensiones de la gestión estratégica

Es importante comprender estas dimensiones para evaluar cómo los agronegocios de tara en Huanta aplican estrategias que potencien su competitividad, productividad y sostenibilidad, así como su capacidad de generar impactos socioeconómicos en la comunidad, es así que las dimensiones de la gestión estratégica permiten operacionalizar esta variable para su análisis empírico, al identificar los componentes esenciales que configuran el desempeño organizacional (García et al., 2025; Collantes et al., 2025).

2.2.5.1. Planeamiento estratégico

En los agronegocios, el planeamiento estratégico permite anticipar cambios en mercados locales e internacionales, definir estrategias de diversificación de productos (como harina, taninos o goma de tara) y mejorar la coordinación entre productores. El planeamiento estratégico constituye la base sobre la cual se establecen objetivos claros y se diseñan acciones coherentes con la visión organizacional. Implica análisis del entorno, diagnóstico interno, definición de metas y priorización de acciones (Barney y Hesterly, 2019).

2.2.5.2. Organización y liderazgo

La organización efectiva asegura que roles y responsabilidades estén claramente definidos, lo cual es crítico en cadenas de valor que involucran pequeños

productores de tara; mientras que, el liderazgo no solo coordina actividades, sino que también motiva al personal, fomenta la innovación y fortalece la asociatividad en contextos rurales. El liderazgo estratégico y la estructura organizativa adecuada son dimensiones esenciales para movilizar recursos y garantizar la ejecución efectiva de la estrategia (Díaz, 2023).

2.2.5.3. Toma de decisiones

En los agronegocios de Huanta, la toma de decisiones adecuada puede incidir en la selección de cultivos, técnicas de procesamiento y acceso a mercados, mejorando la rentabilidad y sostenibilidad, es así que, la toma de decisiones estratégicas implica seleccionar alternativas que maximicen los resultados organizacionales y minimicen riesgos (González et al., 2019), aquí se considera criterios técnicos, económicos y sociales, promoviendo decisiones basadas en información confiable.

2.2.5.4. Uso eficiente de recursos

El uso eficiente de recursos en los agronegocios implica maximizar la productividad de la tara, reducir pérdidas en la producción y garantizar prácticas sostenibles que preserven el ambiente local. Ciertamente, la producción agropecuaria tiene un gran impacto económico y social, por lo que su dinamismo ha sido propulsado por el importante crecimiento de las exportaciones y el aumento en su producción; sin embargo, se estima que alrededor de tres de cada cuatro agricultores peruanos son pobres, con bajos niveles tecnológicos (Hinojosa et al., 2021). La optimización de recursos financieros, humanos, tecnológicos y naturales es una dimensión crítica de la gestión estratégica (Barney y Hesterly, 2019). Esta dimensión se vincula directamente con la competitividad y la capacidad de generar valor agregado.

2.2.5.5. Articulación con el mercado

La articulación con el mercado no solo implica ventas, sino también desarrollo de marcas, cumplimiento de estándares de calidad, identificación de nichos de demanda y establecimiento de relaciones comerciales sostenibles. Para los agronegocios de tara, esta dimensión es esencial para garantizar ingresos estables y expandir la participación en cadenas de valor. La capacidad de conectar la producción con mercados locales, regionales e internacionales constituye otra dimensión estratégica clave (Díaz, 2023; Porter, 2008).

2.2.6. Importancia de la gestión estratégica en los agronegocios

En los agronegocios, la gestión estratégica facilita la optimización de recursos naturales y humanos, la mejora de procesos productivos y la identificación de nichos de mercado, contribuyendo al aumento de la rentabilidad y generación de valor agregado; asimismo, fortalece la capacidad de adaptación y aprendizaje organizacional, permitiendo que los productores respondan eficazmente a cambios en la demanda, variaciones climáticas o políticas públicas, lo que es crucial para asegurar la resiliencia y continuidad de la actividad productiva (Mintzberg, 2009).

Desde una perspectiva socioeconómica, la gestión estratégica impacta directamente en la creación de empleo, incremento de ingresos y mejora de la calidad de vida de las comunidades locales (Falcón, 2017), promoviendo la asociatividad y cooperación entre productores, fortaleciendo la organización social y la capacidad de negociación frente a intermediarios y mercados externos. En términos ambientales, la gestión estratégica fomenta prácticas sostenibles y responsables, asegurando que la explotación de recursos como la tara no comprometa la conservación de ecosistemas locales.

La gestión estratégica se constituye como un instrumento esencial para el fortalecimiento y sostenibilidad de los agronegocios, particularmente en entornos rurales como los de Huanta, donde la producción de *Caesalpinia spinosa* representa una fuente significativa de ingresos, empleo y desarrollo local. Su importancia radica en que

permite a las organizaciones integrar recursos, capacidades y oportunidades del entorno, articulando la planificación, ejecución y control de actividades con objetivos claros de competitividad, eficiencia y sostenibilidad (Barney y Hesterly, 2019; Díaz, 2023).

En los agronegocios no solo es un mecanismo de eficiencia y competitividad empresarial, sino también un instrumento integral de desarrollo rural, capaz de generar impactos económicos, sociales y ambientales positivos, consolidando la sustentabilidad de la producción y el bienestar de las comunidades productoras. Para los agronegocios de tara en Huanta, adoptar un enfoque estratégico permite transformar la producción tradicional en una actividad organizada, rentable y sostenible, con contribuciones significativas al desarrollo socioeconómico territorial. Es bien conocido que, el sistema tradicional campesino es aparentemente insostenible, mientras que las granjas de producción con enfoque integral tienen mejores oportunidades de desarrollo, ya que incorporan alternativas productivas, articulan diversos subsistemas, que en conjunto permiten una mayor sustentabilidad de la producción agropecuaria y una mejora de la calidad de vida de los campesinos (Hinojosa et al., 2019).

2.2.7. Desarrollo socioeconómico

Está vinculado al crecimiento de la productividad y la eficiencia en la producción, la diversificación de actividades y la creación de valor agregado, lo cual permite que los recursos locales generen retornos sostenibles para la comunidad (Ochoa, 2025). La perspectiva social, por su parte, enfatiza la inclusión, equidad y participación activa de los actores locales, promoviendo la cohesión y el capital social, elementos esenciales en zonas rurales como Huanta.

El desarrollo socioeconómico constituye un concepto multidimensional que integra aspectos económicos, sociales, humanos y territoriales, orientados a mejorar la calidad de vida de la población y fortalecer la sostenibilidad de las comunidades (Garza, 2024). En el contexto de los agronegocios de tara en Huanta, el desarrollo socioeconómico no solo se refleja en el aumento de ingresos y rentabilidad, sino también

en la generación de empleo, acceso a servicios básicos, fortalecimiento organizativo y bienestar integral de las familias productoras.

El desarrollo no puede medirse únicamente en términos de ingresos, sino también por la capacidad de las personas para expandir sus oportunidades y mejorar su bienestar, esto incluye educación, salud, acceso a servicios, seguridad y participación comunitaria, factores que contribuyen a un desarrollo integral y sostenible (Martinet, 2010; Mintzberg, 2009).

En el ámbito rural y agrario, el desarrollo socioeconómico se relaciona estrechamente con los agronegocios locales, ya que la modernización, gestión eficiente y sostenibilidad de estos negocios impactan directamente en la economía familiar y territorial. La articulación de la producción, la innovación en procesos y la comercialización estratégica permiten que los beneficios generados por cultivos como la tara se traduzcan en mejoras económicas y sociales, fortaleciendo la resiliencia comunitaria ante cambios del mercado o del clima (FAO, 2021).

2.2.8. Teorías del desarrollo socioeconómico

Estas teorías integran distintas perspectivas que van desde el crecimiento económico clásico hasta enfoques contemporáneos centrados en el desarrollo humano, la sostenibilidad y la inclusión social; también ofrecen marcos conceptuales que permiten comprender cómo las sociedades generan crecimiento económico, bienestar social y transformación territorial, constituyendo la base para analizar el impacto de la gestión estratégica en los agronegocios de tara en Huanta (González, 2022).

2.2.8.1. Teoría del crecimiento económico

En los agronegocios rurales, esta teoría enfatiza la importancia de mejorar la productividad, la eficiencia en la producción y la incorporación de tecnologías que incrementen la competitividad de los productores frente a mercados locales y globales. Los enfoques del crecimiento económico, representados por Rodríguez y Hernández (2022) sostienen que el desarrollo se logra a través del incremento de la

producción, inversión en capital físico y tecnológico + acumulación de capital humano.

2.2.8.2. Enfoque de desarrollo humano

Aplicado a los agronegocios, sugiere que el fortalecimiento de las capacidades de los productores de tara contribuye no solo a mayores ingresos, sino también a mejorar la calidad de vida, la autonomía y la resiliencia social. El enfoque de desarrollo humano amplía la concepción de desarrollo más allá del crecimiento económico, enfocándose en la expansión de las capacidades y libertades de las personas, esto incluye educación, salud, participación comunitaria y acceso a servicios básicos (Sen, 2014).

2.2.8.3. Enfoque de desarrollo rural y territorial

Este enfoque reconoce que las estrategias de desarrollo deben adaptarse a las características específicas de los territorios rurales. Según Tassara y Grando (2013), el desarrollo rural combina la productividad agrícola con la cohesión social, la sostenibilidad ambiental y la diversificación económica. Para los agronegocios de tara, implica articular la cadena productiva, fomentar la asociatividad entre pequeños productores y fortalecer las redes de comercialización para incrementar la eficiencia y los beneficios económicos locales.

2.2.8.4. Enfoque de sostenibilidad e inclusión social

Este enfoque sostiene que la producción debe generar beneficios económicos sin comprometer el capital natural ni las oportunidades de las generaciones futuras. Stiglitz et al. (2018) y (Sachs, 2021) destacan la necesidad de integrar criterios ambientales, sociales y económicos, promoviendo un desarrollo inclusivo y sostenible. En Huanta, la aplicación de este enfoque en los agronegocios de tara permite equilibrar la productividad con la conservación ambiental, la equidad social y la generación de empleos de calidad.

2.2.9. Dimensiones del desarrollo socioeconómico

En los agronegocios de tara en Huanta, este concepto se operacionaliza a través de dimensiones que integran aspectos económicos, sociales, humanos y organizativos, permitiendo medir de manera concreta el impacto de la gestión estratégica sobre la productividad, la calidad de vida y la sostenibilidad territorial. El desarrollo socioeconómico es un constructo multidimensional que permite evaluar el bienestar integral de las comunidades y su capacidad de crecimiento sostenible (Sen, 2014).

2.2.9.1. Ingresos y rentabilidad

Para los productores de tara, implica maximizar la rentabilidad mediante buenas prácticas agrícolas, innovación tecnológica y estrategias de comercialización que conecten los productos con mercados competitivos. Esta dimensión se centra en la capacidad de los agronegocios para generar beneficios económicos sostenibles. Incluye la eficiencia en la producción, el valor agregado de los productos y la estabilidad de los ingresos familiares (FAO, 2021).

2.2.9.2. Generación de empleo

Los agronegocios rurales desempeñan un rol central en la reducción del desempleo y la migración, fortaleciendo la economía local y promoviendo la cohesión social (Lucero, 2025). La creación de oportunidades laborales constituye un indicador clave del desarrollo socioeconómico. En Huanta, los agronegocios de tara pueden generar empleos directos en producción y transformación, así como indirectos en transporte, comercialización y servicios asociados.

2.2.9.3. Calidad de vida

La calidad de vida abarca acceso a educación, salud, vivienda y bienestar social general. (Sen, 2014) resalta que el desarrollo debe ampliar las capacidades de los individuos para que puedan vivir con dignidad y autonomía. La mejora de la calidad de vida en comunidades productoras de tara depende de la combinación de

ingresos estables, acceso a servicios básicos y participación en decisiones comunitarias, integrando así la dimensión económica con la social.

2.2.9.4. Acceso a servicios básicos

El acceso a servicios como agua potable, electricidad, infraestructura vial y comunicación es fundamental para el desarrollo sostenible (Tassara y Grando, 2013). Para los agronegocios, contar con infraestructura adecuada facilita la eficiencia productiva y la articulación con mercados externos, reduciendo pérdidas y aumentando la competitividad de la producción de tara.

2.2.9.5. Fortalecimiento organizacional

El desarrollo socioeconómico también se vincula al fortalecimiento institucional y organizativo de los productores, fomentando la asociatividad, la cooperación y la capacidad de toma de decisiones colectivas (FAO, 2021; Lucero, 2025). Organizaciones robustas permiten negociar mejores precios, acceder a financiamiento y gestionar riesgos, garantizando la sostenibilidad de los agronegocios y su contribución al bienestar local.

2.2.10. Desarrollo socioeconómico en contextos rurales

El desarrollo socioeconómico en contextos rurales es un proceso complejo que busca mejorar simultáneamente la productividad económica, la calidad de vida de la población y la sostenibilidad de los recursos naturales en territorios con limitaciones estructurales, infraestructura limitada y alta dependencia de actividades agropecuarias (FAO, 2021; Lucero, 2025). En comunidades como las de Huanta, donde la producción de *Caesalpinia spinosa* constituye un motor económico local, el desarrollo rural requiere enfoques integrales que combinen crecimiento productivo, inclusión social y fortalecimiento institucional.

En el ámbito rural, el desarrollo socioeconómico enfrenta desafíos particulares, tales como dispersión poblacional, limitada infraestructura, acceso reducido a mercados,

vulnerabilidad climática y escaso capital humano. Autores contemporáneos señalan que superar estas barreras demanda estrategias que vinculen la producción local con cadenas de valor más amplias, fomenten la asociatividad de los productores y promuevan la innovación tecnológica y organizativa (Rodríguez y Hernández, 2022).

El enfoque de desarrollo rural y territorial sostiene que los agronegocios son un instrumento clave para mejorar la economía local y generar bienestar social, siempre que se gestionen estratégicamente los recursos y se articulen con políticas públicas y programas de apoyo (Lucero, 2025). En el caso de la tara, la organización de los productores, la diversificación de productos derivados y la implementación de técnicas sostenibles de cultivo y transformación permiten que la actividad no solo genere ingresos, sino también empleo, fortalecimiento comunitario y conservación ambiental.

Asimismo, el desarrollo socioeconómico rural debe integrar criterios de sostenibilidad e inclusión social, asegurando que los beneficios lleguen a los grupos más vulnerables y que las prácticas productivas no comprometan los ecosistemas locales (Sachs, 2021; Stiglitz et al., 2018). La adopción de enfoques participativos, educación técnica y acceso a servicios básicos se convierte en un factor determinante para la resiliencia y la continuidad de los agronegocios, permitiendo que los productores de Huanta puedan adaptarse a los cambios del mercado y las condiciones climáticas extremas.

2.2.11. Desarrollo socioeconómico y agronegocios

El desarrollo socioeconómico y su relación con los agronegocios constituye un eje fundamental para comprender cómo la producción agrícola organizada puede generar impactos positivos en la economía local y en la calidad de vida de las comunidades rurales (FAO, 2021; Lucero, 2025). Los agronegocios integran todas las etapas de la cadena productiva, producción, transformación, comercialización y distribución y, cuando se gestionan estratégicamente, se convierten en motores de crecimiento económico, empleo y bienestar social, especialmente en territorios con limitada diversificación productiva, como Huanta.

La literatura contemporánea enfatiza que los agronegocios no solo aportan ingresos directos a los productores, sino que también fortalecen la organización comunitaria, promueven la asociatividad y facilitan la integración con mercados nacionales e internacionales, lo cual amplifica los beneficios económicos y sociales (Stiglitz et al., 2018). En este sentido, la gestión estratégica aplicada a la cadena productiva de (*Caesalpinia spinosa*) permite optimizar recursos, mejorar la eficiencia de la producción, incorporar tecnología, diversificar productos y garantizar el cumplimiento de estándares de calidad, aumentando así la competitividad y la sostenibilidad del negocio.

Los agronegocios también representan un instrumento de desarrollo territorial, dado que generan empleo local, elevan los ingresos de las familias, facilitan el acceso a servicios básicos y contribuyen a la conservación ambiental mediante prácticas sostenibles (FAO, 2021; Sachs, 2021). La relación entre agronegocios y desarrollo socioeconómico es bidireccional: mientras los agronegocios robustos mejoran el bienestar de la comunidad, un entorno social y económico favorable, con capital humano capacitado y políticas públicas de apoyo, potencia la productividad y el crecimiento de los negocios rurales.

2.2.12. Agronegocios de la (*Caesalpinia spinosa*)

Conocida localmente como tara, representan una actividad estratégica en el desarrollo económico y social de regiones rurales como Huanta. La tara es un recurso forestal nativo que posee un alto valor comercial debido a sus propiedades para la producción de taninos, colorantes naturales, productos farmacéuticos y alimentos, lo que la convierte en un insumo clave para diversas cadenas productivas (Bravo, 2022; FAO, 2021). Los agronegocios asociados a esta especie no solo abarcan la producción agrícola, sino también la transformación industrial, la comercialización y la gestión de valor agregado, integrando actores locales en un sistema económico sostenible.

Desde el enfoque de los agronegocios, la tara debe considerarse como un sistema productivo integral, en el que se articulan la gestión de recursos naturales, la

planificación estratégica y la organización comunitaria. Esto permite que los pequeños y medianos productores participen en la cadena de valor, mejorando la eficiencia, la rentabilidad y la sostenibilidad del negocio (Ochoa, 2025). La gestión estratégica en estos agronegocios facilita la innovación en técnicas de cultivo, el manejo adecuado de los recursos hídricos y del suelo, la implementación de prácticas sostenibles y la diversificación de productos derivados, fortaleciendo así la competitividad local y regional.

Los agronegocios de tara también generan impactos socioeconómicos relevantes, tales como la creación de empleo, el aumento de ingresos familiares y la mejora de la cohesión social a través de asociaciones de productores y cooperativas (Cabrera et al., 2022). Además, contribuyen a la conservación de ecosistemas nativos, promoviendo prácticas de manejo sostenible que equilibran la producción económica con la protección ambiental (FAO, 2021). La articulación de la producción, transformación y comercialización bajo un enfoque estratégico garantiza que los beneficios económicos se traduzcan en desarrollo territorial sostenible.

2.2.13. Características de la (*Caesalpinia spinosa*)

La (*Caesalpinia spinosa*), conocida comúnmente como tara, es un árbol leguminoso nativo de los Andes peruanos, con una gran relevancia económica, social y ambiental en las regiones rurales como Huanta (Cabrera et al., 2022; FAO, 2021). Desde el punto de vista botánico, se trata de una especie de crecimiento arbustivo a arbóreo, resistente a condiciones semiáridas y suelos pobres, con capacidad de adaptarse a diferentes altitudes, lo que la convierte en un recurso estratégico para la agricultura sostenible y los sistemas de producción rural. Su fruto, la vaina de tara, es rico en taninos, un compuesto con alta demanda industrial para la producción de curtidos, colorantes naturales y productos farmacéuticos (Quispe et al., 2019).

Productivamente, la tara se caracteriza por su larga vida útil y bajo requerimiento de mantenimiento, factores que la hacen viable para pequeños y medianos productores rurales. Su cultivo permite la regeneración de suelos degradados y la conservación de

ecosistemas altoandinos, contribuyendo a la sostenibilidad ambiental de las áreas de producción (FAO, 2021). Además, su propagación es relativamente sencilla, ya sea por semillas o esquejes, lo que facilita la expansión de la especie y la incorporación de nuevos productores en cadenas de valor locales.

Desde la perspectiva económica y social, la (*Caesalpinia spinosa*) presenta un alto potencial de valor agregado. Sus productos derivados, incluyendo extractos de tanino y subproductos de la vaina, generan oportunidades de comercialización en mercados nacionales e internacionales, incrementando los ingresos de las familias productoras y fomentando la asociatividad y cooperación entre pequeños agricultores (Cabrera et al., 2022). La especie también tiene un valor cultural y ecológico, ya que forma parte de los sistemas agrícolas tradicionales andinos y contribuye a la conservación de la biodiversidad local.

2.2.14. Importancia económica, social y ambiental de la tara

La (*Caesalpinia spinosa*) o tara constituye un recurso estratégico para el desarrollo económico, social y ambiental de las comunidades rurales altoandinas como las de Huanta. Desde la perspectiva económica, la tara se destaca por su alto valor comercial, principalmente por el contenido de taninos en sus vainas, utilizados en industrias de curtido, alimentos, farmacéutica y colorantes naturales. Esta diversidad de usos permite que los agronegocios locales generen ingresos sostenibles, incrementen la rentabilidad de los productores y contribuyan a la integración en mercados nacionales e internacionales, fortaleciendo la competitividad regional (Cabrera et al., 2022; Quispe et al., 2019).

En términos sociales, la tara tiene un impacto significativo en la cohesión y bienestar comunitario. La producción, recolección y transformación de sus derivados promueve la generación de empleo local, la asociatividad entre pequeños agricultores y la participación comunitaria en la toma de decisiones, favoreciendo la equidad y la inclusión social (Beltrán y Pillajo, 2025; FAO, 2021). Además, su cultivo permite

preservar saberes tradicionales y fortalecer la identidad cultural de las comunidades altoandinas, integrando conocimiento ancestral con prácticas productivas modernas.

Desde la perspectiva ambiental, la tara contribuye a la conservación de suelos y biodiversidad, ya que su sistema radicular profundo protege los suelos de erosión, mejora la estructura del terreno y facilita la recuperación de áreas degradadas. Su cultivo sostenible permite mantener la cobertura vegetal, regular microclimas locales y conservar ecosistemas andinos críticos, alineándose con los principios de desarrollo rural sostenible (Sachs, 2021; FAO, 2021). La combinación de estos beneficios económicos, sociales y ambientales hace de la tara un recurso clave para proyectos de desarrollo integral y para la implementación de estrategias de gestión sostenible en los agronegocios rurales.

2.2.15. Cadena productiva de la tara

La cadena productiva de la (*Caesalpinia spinosa*) o tara comprende el conjunto de actividades vinculadas desde la producción primaria hasta la comercialización de sus derivados, articulando actores, procesos y mercados para generar valor económico, social y ambiental (FAO, 2021; (Cabrera et al., 2022)). Esta cadena se convierte en un elemento estratégico dentro de los agronegocios rurales de Huanta, ya que permite organizar la producción, mejorar la eficiencia y aumentar los ingresos de los productores.

La cadena productiva de la tara se estructura en varias etapas:

Producción primaria: Incluye la siembra, cuidado y cosecha de los árboles de tara. Su manejo requiere técnicas de agricultura sostenible, control de plagas y enfermedades, y estrategias de conservación del suelo, considerando la adaptación de la especie a condiciones semiáridas de altura (Quispe et al., 2019).

Acopio y almacenamiento: Esta fase comprende la recolección, clasificación y almacenamiento de las vainas de tara, asegurando la calidad del producto para su posterior transformación. La eficiencia en esta etapa es clave para reducir pérdidas

postcosecha y garantizar estándares de calidad que permitan la entrada a mercados nacionales e internacionales (Cabrera et al., 2022).

Transformación industrial: Las vainas de tara se procesan para extraer taninos, compuestos utilizados en la industria de curtidos, alimentos y productos farmacéuticos. Esta etapa agrega valor económico al producto, promueve empleo local y genera oportunidades de innovación tecnológica (FAO, 2021).

Comercialización y distribución: Implica la venta de productos y subproductos de la tara en mercados locales, regionales o internacionales. La estrategia de comercialización, articulación con cooperativas, asociaciones de productores y cadenas de valor, es determinante para la competitividad y sostenibilidad de los agronegocios (Lucero, 2025).

Consumo y servicios asociados: Aunque no todos los productos de tara llegan directamente al consumidor final, la demanda de industrias intermedias y la existencia de servicios logísticos y financieros adecuados potencian el desarrollo de la cadena, asegurando beneficios económicos sostenibles para los productores (Cabrera et al., 2022).

La cadena productiva de la tara integra todas las etapas desde la producción hasta la comercialización, generando valor agregado y fortaleciendo la economía local. Su correcta gestión estratégica permite optimizar recursos, mejorar la calidad del producto, incrementar la competitividad y promover el desarrollo socioeconómico y ambiental de las comunidades rurales de Huanta, constituyéndose en un instrumento clave para los agronegocios de (*Caesalpinia spinosa*).

2.2.16. Relación entre gestión estratégica y desarrollo socioeconómico

La gestión estratégica y el desarrollo socioeconómico están estrechamente vinculados, especialmente en el contexto de los agronegocios rurales, donde la planificación, organización y dirección de recursos pueden determinar de manera directa el bienestar económico y social de las comunidades (FAO, 2021; OCDE/FAO, 2013;

Porter, 2008). En el caso de los agronegocios de (*Caesalpinia spinosa*) en Huanta, la gestión estratégica se convierte en un instrumento esencial para transformar la producción tradicional en un modelo eficiente, competitivo y sostenible, capaz de generar ingresos, empleo y fortalecimiento comunitario.

Diversos autores contemporáneos destacan que una gestión estratégica efectiva permite identificar oportunidades de mercado, optimizar el uso de recursos naturales y humanos, fomentar la innovación tecnológica y mejorar la articulación con actores de la cadena productiva, factores que impactan directamente en el desarrollo socioeconómico (Rodríguez y Hernández, 2022; Lucero, 2025). De este modo, los agronegocios que implementan planificación estratégica no solo aumentan su productividad, sino que también contribuyen a elevar la calidad de vida de los productores, garantizar la sostenibilidad ambiental y fortalecer las capacidades organizacionales de las comunidades rurales.

El enfoque de desarrollo rural y territorial enfatiza que la sostenibilidad de los agronegocios depende de la integración entre estrategias productivas y políticas públicas orientadas al bienestar social (Stiglitz et al., 2018; Sachs, 2021). La gestión estratégica, aplicada de manera sistemática, permite que los beneficios de la producción de tara se traduzcan en mayor ingreso, generación de empleo, acceso a servicios básicos y participación comunitaria, creando un efecto multiplicador que fortalece la resiliencia de la economía local frente a fluctuaciones del mercado o cambios climáticos.

2.3. Definición de términos

- **Gestión estratégica:** Proceso sistemático mediante el cual una organización analiza su entorno interno y externo, formula una visión y objetivos, diseña estrategias coherentes con sus metas, implementa dichas estrategias y evalúa los resultados para realizar ajustes continuos (Valdés, 2002).

- **Agronegocios:** Los agronegocios son actividades económicas relacionadas con la producción, procesamiento, distribución y comercialización de productos agrícolas. Su

gestión estratégica busca optimizar la eficiencia, la sostenibilidad y la rentabilidad, generando impactos positivos en el desarrollo rural y socioeconómico (Hobbs, 2021).

- **Desarrollo Socioeconómico:** Proceso mediante el cual se mejora el bienestar de la población a través de crecimiento económico sostenido, equidad social y generación de oportunidades que aumenten la calidad de vida, integrando aspectos productivos y de infraestructura social (Collantes et al., 2025).
- **Planeación Estratégica:** Fase de la gestión estratégica que define objetivos concretos, estrategias adaptativas y acciones operativas, mediante el análisis del entorno interno y externo (Bittner et al., 2023).
- **Competitividad:** Capacidad de una organización o región para generar productos o servicios que satisfagan las demandas del mercado de manera eficiente, superando o igualando a sus competidores en términos de calidad, costos, innovación y valor agregado (García et al., 2025).
- **Sostenibilidad:** Capacidad de los sistemas productivos de mantener y mejorar su rendimiento sin deteriorar los recursos ambientales o comprometer el bienestar de futuras generaciones (Barbier y Hochard, 2018).
- **Productividad:** Relación entre los recursos utilizados y bienes producidos, expresando la eficiencia operativa de un sistema productivo (OECD, 2020).
- **Desarrollo local:** Proceso participativo que potencia capacidades, recursos y talento de una comunidad específica para mejorar su calidad de vida y economía (CEPAL, 2022).

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

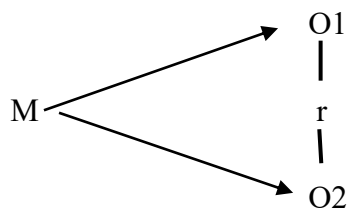
3.1. Tipo, nivel, método y diseño de investigación

3.1.1. Tipo de investigación

El presente estudio de investigación corresponde al tipo básica, ya que realizó estudios de las variables sin manipularlas, con ayuda de la encuesta para obtener información veraz desde los productores de tara, coincidiendo con (Arias, 2021) quien asevera que, este tipo de investigación se desarrolla en base a la variable de estudio, sin considerar una aplicación inmediata, es decir que, la investigación presentada se desarrolla en base a contribuir y obtener conocimientos para llegar a un resultado, pero teniendo en cuenta que, a partir de sus resultados, pueden surgir soluciones.

3.1.2. Nivel de investigación

El estudio es de nivel descriptivo-correlacional, ya que tiene como propósito determinar el grado de relación que existe entre las variables en estudio (gestión estratégica y desarrollo socioeconómico de la tara), en concordancia con (Hernández y Mendoza, 2020), quienes aseveran que, los estudios correlacionales miden el grado de asociación entre dos o más variables.



Donde:

- M: Representa la muestra del estudio
- O1: Observación de la variable 1
- O2: Observación de la variable 2
- r: Correlación entre las variables

3.1.3. Método de investigación

El presente estudio adopta un enfoque cuantitativo, puesto que se utiliza la recopilación de información con el propósito de contrastar la hipótesis con base en la medición numérica y en el análisis estadístico, con la finalidad de establecer pautas de comportamiento y probar las teorías (Hernández y Mendoza, 2020).

3.1.4. Diseño de investigación

Se utilizó el diseño no experimental-transversal, dado que las variables de estudio: gestión estratégica y desarrollo socioeconómico, no fueron manipuladas, sino observadas en su contexto natural, limitándose a describir y analizar los fenómenos tal como ocurrieron en la realidad, sin intervenir ni alterar las condiciones existentes, tal como lo recomienda (Hernández y Mendoza, 2020).

3.2. Ámbito temporal y espacial**3.2.1 Ámbito temporal**

El presente trabajo de investigación se desarrolló en el transcurso del año 2025, con un planteamiento particular en la recolección de datos y el empleo de encuestas a lo largo de dos fases de investigación: en el marco de la fase I se desarrolló el trabajo de campo y en el transcurso de la fase II la interpretación de los resultados.

3.2.2 Ámbito espacial

Localización

- Región: Ayacucho
- Provincia: Huanta
- Distrito: Huanta

Ubicación geográfica

- Altitud: 2 683 m s. n. m.
- Latitud Sur: 12° 56' 24"
- Longitud Oeste: 74° 14' 52"

4. Población, muestra y muestreo

4.1. Población

Es entendida como el conjunto total de unidades de análisis que comparten determinadas características y que son objeto de estudio (Hernández y Mendoza, 2020). Estas unidades pueden estar conformadas por personas, organizaciones, eventos, documentos o cualquier entidad susceptible de observación y medición.

Para el desarrollo de la presente investigación, se trabajó desde una población de 568 productores de tara (*Caesalpinia spinosa*) del distrito de Huanta, de la que se tomó una muestra. A partir de esta población total, se seleccionó como muestra un conjunto representativo conformado por 16 sectores o centros poblados, considerados unidades territoriales relevantes para el análisis del estudio.

Tabla 2

Población de productores de tara (Caesalpinia spinosa) en el distrito de Huanta.

N°	Sectores	N° de productores	Porcentaje (%)
1	Ñahuin Puquio	30	5.3 %
2	Seccllas	25	4.4%
3	Chancaray	24	4.2%
4	Palmayocc	20	3.5%
5	Soccoscocha	22	3.9%
6	Quinrapa	200	35.2%
7	Huanza	20	3.5%
8	Espíritu Santo	20	3.5%
9	Maynay	50	8.8%
10	Pampa Chacra	20	3.5%
11	Chacco	20	3.5%
12	Paquecc	22	3.9%
13	Viru Viru	25	4.4%
14	Santa Rosa de Huaysuy	21	3.7%
15	Azángaro Grande	25	4.4%
16	Chancaray Baja (Iscupuquio)	24	4.2%
TOTAL		568	100%

Nota. Fuente: Agencia agraria (2022).

4.2. Muestra

La muestra se define como el subconjunto de la población que se selecciona para desarrollar el estudio. También es un grupo específico de la realidad problemática de una población. (Hernández y Mendoza, 2020). Para el presente estudio la muestra se obtuvo mediante la siguiente fórmula:

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

Donde:

n: Muestra

N: Población total = 568

z: Nivel de confianza de 90% correspondiente a (1.645)

e: Margen de error = 5% = 0.05

p: Probabilidad de éxito de la proporción = 60% = 0.6

q: Probabilidad de que no ocurra = 40% = 0.4

Reemplazando en la fórmula:

$$n = \frac{1.645^2 * 568 * 0.6 * 0.4}{1.645^2 * 0.6 * 0.4 + 0.05^2 (568 - 1)}$$

$n=178.4687$
 $n=178$

Tabla 3

Número de productores de la tara según la muestra obtenido en el distrito de Huanta.

N°	Sectores	N° de productores	Porcentaje (%)
1	Ñahuin Puquio	10	5.3 %
2	Secllas	8	4.4%
3	Chancaray	7	4.2%
4	Palmayocc	6	3.5%
5	Soccoscocha	7	3.9%
6	Quinrapa	63	35.2%
7	Huanza	6	3.5%
8	Espíritu Santo	6	3.5%
9	Maynay	16	8.8%
10	Pampa Chacra	6	3.5%
11	Chacco	6	3.5%
12	Paquecc	7	3.9%
13	Viru Viru	8	4.4%
14	Santa Rosa de Huaysuy	7	3.7%
15	Azángaro Grande	8	4.4%
16	Chancaray Baja (Iscupuquio)	7	4.2%
TOTAL		178	100%

4.3. Muestreo

Se realizó el muestreo estratificado con asignación proporcional al tamaño de la población; esto permitió dividir la población en estratos correspondientes a los sectores productores de tara del distrito de Huanta (Hernández y Mendoza, 2020). Este tipo de muestreo permitió mejorar la representatividad de la muestra y reducir el sesgo en la selección de los participantes, asegurando que los resultados reflejen de manera adecuada la realidad de los productores de tara.

5. Técnica

La técnica utilizada para la recolección de datos fue la encuesta, la cual permitió obtener información directa de los productores de tara respecto a ambas variables de estudio. Esta técnica fue seleccionada debido a su capacidad para recopilar información cuantificable y facilitar el análisis estadístico de los datos obtenidos (Hernández y Mendoza, 2020).

6. Instrumentos

El instrumento utilizado para la recolección de datos fue un cuestionario, diseñado en función de las variables y dimensiones (Hernández y Mendoza, 2020). El cuestionario estuvo compuesto por 30 preguntas, distribuidas de la siguiente manera:

- Variable 1: Gestión estratégica (15 ítems)
- Variable 2: Desarrollo socioeconómico (15 ítems)

Las preguntas fueron elaboradas utilizando la escala de Likert de tres categorías de las siguientes alternativas:

- Nunca (1); A veces (2); Siempre (3)

Este instrumento permitió medir la percepción y prácticas de los productores respecto a la gestión de sus agronegocios y su relación con el desarrollo socioeconómico.

7. Validez

La validez del instrumento se determinó mediante el juicio de expertos, con la participación de especialistas en investigación y gestión de agronegocios, quienes evaluaron la pertinencia, claridad y coherencia de los ítems en relación con las variables y objetivos de la investigación (Hernández y Mendoza, 2020).

8. Confiabilidad

Tabla 4

Coefficiente alfa de Cronbach del instrumento para la variable 1: Gestión estratégica

Alfa de Cronbach	N de elementos
0,962	15

La confiabilidad del instrumento se determinó mediante el coeficiente Alfa de Cronbach, utilizando el programa estadístico SPSS. Para la variable gestión estratégica obteniéndose un coeficiente de Alfa de Cronbach de 0,962, lo cual indica un nivel de confiabilidad muy alto, evidenciando que los ítems presentan consistencia interna adecuada.

Tabla 5

Coefficiente alfa de Cronbach del instrumento para la variable 2: Desarrollo socioeconómico

Alfa de Cronbach	N de elementos
0,959	15

Los resultados mostraron que el coeficiente Alfa de Cronbach para la variable desarrollo socioeconómico fue de 0,959, valores que indican un nivel de confiabilidad muy alto, lo cual evidencia que los ítems presentan consistencia interna adecuada para medir la variable de estudio.

9. Procedimientos

El desarrollo de la investigación se llevó a cabo mediante una serie de etapas que permitieron la recolección, procesamiento y análisis de la información necesaria para el cumplimiento de los objetivos planteados (Hernández y Mendoza, 2020).

Primero se realizó la revisión bibliográfica relacionada con las variables de estudios: gestión estratégica y desarrollo socioeconómico, con el propósito de construir el marco teórico y sustentar la investigación. Posteriormente, se procedió al diseño del instrumento de recolección de datos elaborado en función de las dimensiones e indicadores de las variables, el cual dicho instrumento fue sometido a validación mediante juicio de expertos.

Una vez validado los instrumentos, se determinó la población y muestra del estudio, conformada por productores de tara del distrito de Huanta, obteniéndose una muestra de 178 productores. Luego de una información recopilada los datos fueron organizados y codificados en una base de datos y procesados mediante el programa estadístico SPSS versión 25.

10. Método de análisis de datos

El análisis de datos recolectados se realizó mediante métodos estadísticos descriptivos e inferenciales, utilizando el programa estadístico SPSS versión 25.

Primero, se aplicó el análisis descriptivo, el cual permitió organizar y presentar la información mediante las tablas de frecuencias y porcentajes, con el fin de describir el comportamiento de ambas variables, realizando luego el análisis inferencial, con el propósito de contrastar las hipótesis planteadas.

CAPÍTULO IV

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1. Resultados descriptivos

La Tabla 6 y Figura 1 muestran la relación entre gestión estratégica y el desarrollo socioeconómico de los agronegocios de tara en Huanta, resaltando que el mayor porcentaje (36,5%) de los encuestados presenta un nivel medio de gestión estratégica y a la vez un nivel medio de desarrollo socioeconómico.

Tabla 6

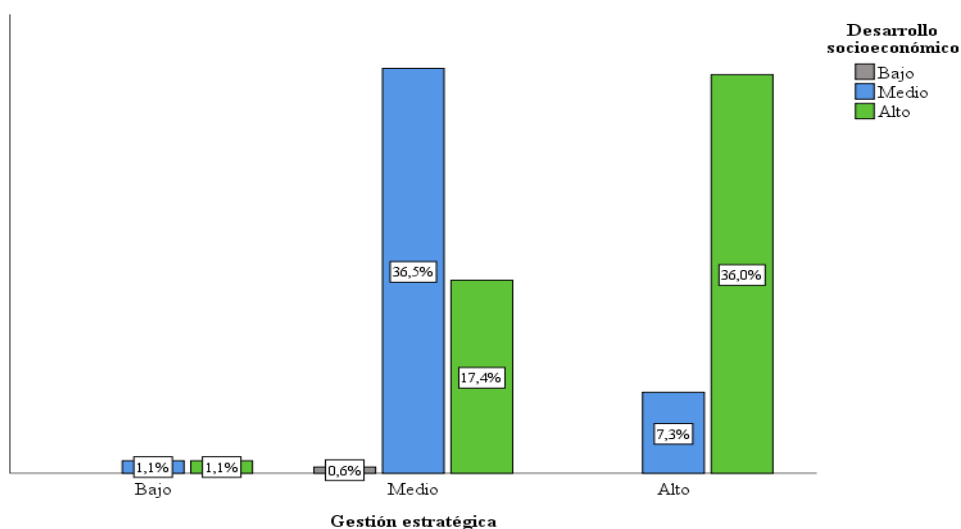
Gestión estratégica y desarrollo socioeconómico

			Desarrollo socioeconómico			
			Bajo	Medio	Alto	Total
Gestión estratégica	Bajo	f	0	2	2	4
		%	0,0%	1,1%	1,1%	2,2%
	Medio	f	1	65	31	97
		%	0,6%	36,5%	17,4%	54,5%
	Alto	f	0	13	64	77
		%	0,0%	7,3%	36,0%	43,3%
Total		f	1	80	97	178
		%	0,6%	44,9%	54,5%	100,0%

Nota. Los porcentajes corresponden a la variable gestión estratégica y a la variable desarrollo socioeconómico.

Figura 1

Resultados de Gestión estratégica y desarrollo socioeconómico



Nota. Los porcentajes corresponden a la variable gestión estratégica y los colores atienden a la variable desarrollo socioeconómico.

La Tabla 7 y Figura 2 muestran la relación entre la dimensión Planeación de la gestión estratégica y el desarrollo socioeconómico de los productores encuestados, resaltando que el mayor porcentaje (44,9%) de los encuestados presenta un nivel bajo en la dimensión planeación, aunque con un nivel medio en desarrollo socioeconómico.

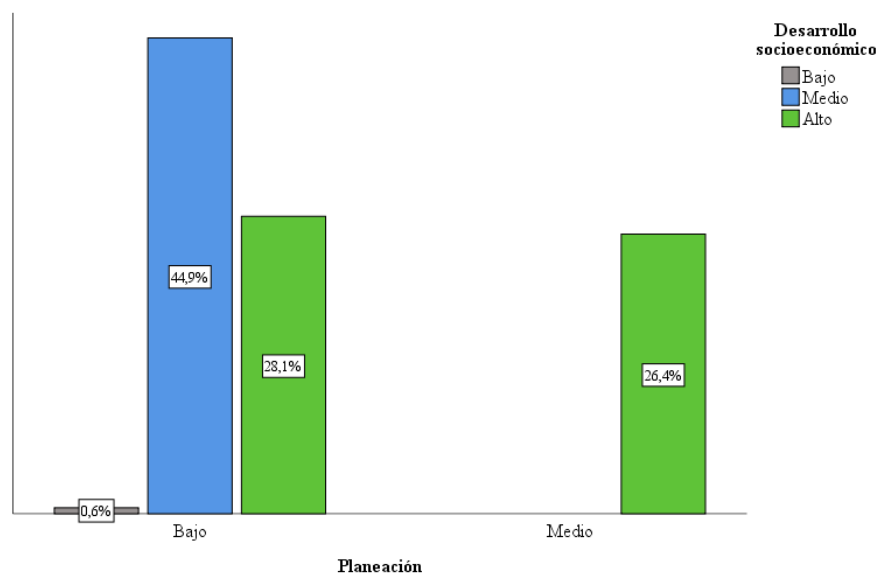
Tabla 7

Dimensión Planeación de la gestión estratégica y desarrollo socioeconómico

		Desarrollo socioeconómico			Total	
		Bajo	Medio	Alto		
Planeación	Bajo	f	1	80	50	131
		%	0,6%	44,9%	28,1%	73,6%
Medio		f	0	0	47	47
		%	0,0%	0,0%	26,4%	26,4%
Total		f	1	80	97	178
		%	0,6%	44,9%	54,5%	100,0%

Figura 2

Resultados de Dimensión Planeación y desarrollo socioeconómico



Nota. Los porcentajes corresponden a la dimensión Planeación y los colores atienden a la variable desarrollo socioeconómico

La Tabla 8 y Figura 3 muestran la relación entre la dimensión acción de la gestión estratégica y el desarrollo socioeconómico de los agronegocios de tara en Huanta, resaltando que el mayor porcentaje (44,4%) de los encuestados presenta un nivel bajo en la dimensión acción, aunque con un nivel medio en desarrollo socioeconómico.

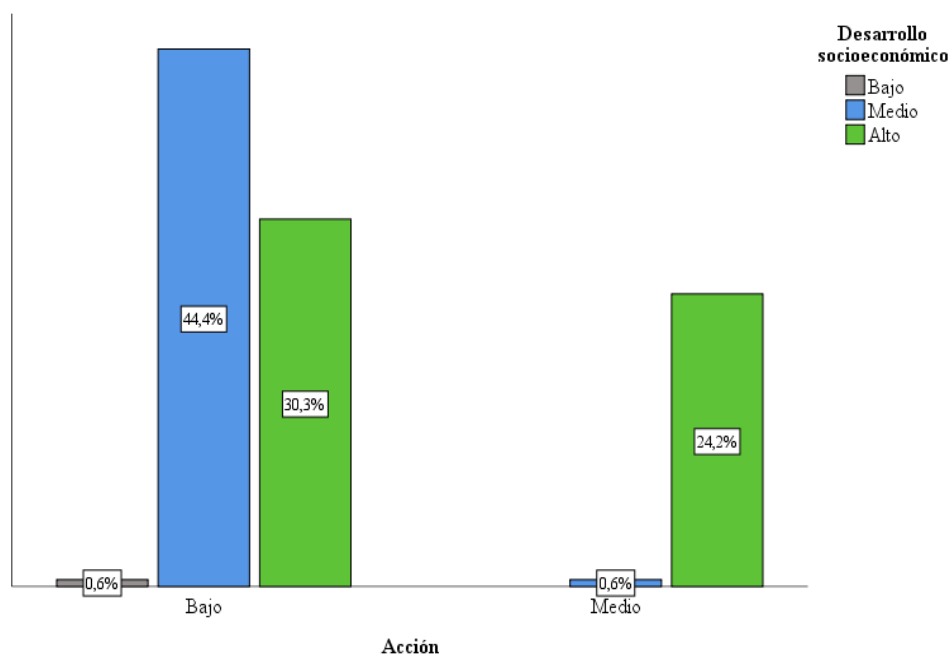
Tabla 8

Dimensión Acción de la gestión estratégica y desarrollo socioeconómico

		Desarrollo socioeconómico			Total	
		Bajo	Medio	Alto		
Acción	Bajo	f	1	79	54	134
		%	0,6%	44,4%	30,3%	75,3%
Medio		f	0	1	43	44
		%	0,0%	0,6%	24,2%	24,7%
Total		f	1	80	97	178
		%	0,6%	44,9%	54,5%	100,0%

Figura 3

Resultados de Dimensión Acción y desarrollo socioeconómico

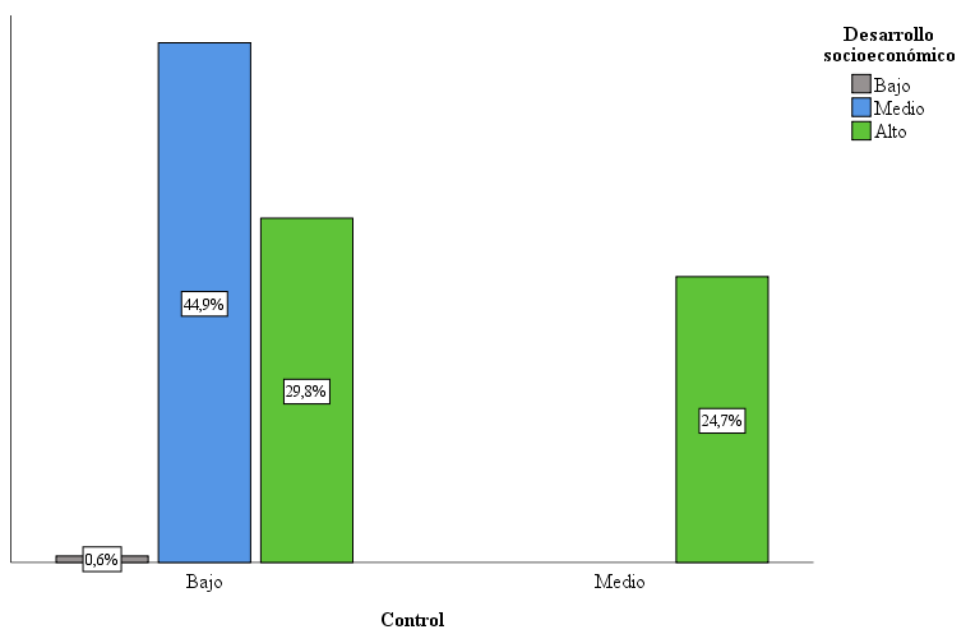


Nota. Los porcentajes corresponden a la dimensión Planeación y los colores atienden a la variable desarrollo socioeconómico

La Tabla 9 y Figura 4 muestran la relación entre la dimensión control de la gestión estratégica y el desarrollo socioeconómico de los agronegocios de tara en Huanta, resaltando que el mayor porcentaje (44,9%) de los encuestados presenta un nivel bajo en la dimensión de control, aunque con un nivel medio en el desarrollo socioeconómico.

Tabla 9*Dimensión Control y desarrollo socioeconómico*

			Desarrollo socioeconómico			Total
			Bajo	Medio	Alto	
Control	Bajo	f	1	80	53	134
		%	0,6%	44,9%	29,8%	75,3%
	Medio	f	0	0	44	44
		%	0,0%	0,0%	24,7%	24,7%
Total		f	1	80	97	178
		%	0,6%	44,9%	54,5%	100,0%

Figura 4*Resultados de Dimensión Control y desarrollo socioeconómico*

Nota. Los porcentajes corresponden a la dimensión Planeación y los colores atienden a la variable desarrollo socioeconómico

4.2. Análisis inferencial para la correlación

4.2.1. Prueba de normalidad para las variables

Se quiere saber si hay relación o no entre las variables:

V1: Gestión estratégica

V2: Desarrollo socioeconómico

Si existe esa asociación determinar el grado de intensidad en la relación de dichas variables. Lo primero a desarrollar es el Test de Normalidad a las variables en mención.

Paso 1: Plantear la hipótesis de normalidad

H0: Los datos siguen una distribución normal

H1: Los datos no siguen una distribución normal

Paso 2: Nivel de significancia

NC = 0.95; $\alpha = 0.05$ (margen de error)

Paso 3: Test de normalidad

Se aplica dependiendo del tamaño de la muestra.

Si $n > 50$ se aplica Kolmogorov-Smirnov (aplicable a nuestro estudio)

Si $n < 50$ se aplica Shapiro-Wilk

Paso 4: Criterio de decisión

Si $p\text{-valor} < 0.05$ se rechaza la H0 y se acepta la H1

Si $p\text{-valor} \geq 0.05$ se acepta la H0 y se rechaza la H1

Paso 5: Resultados y conclusión

La Tabla 10 presenta los resultados de la prueba de normalidad aplicada a las variables gestión estratégica y desarrollo socioeconómico.

Tabla 10

Prueba de normalidad para las variables

Variables	K-S	gl	p-valor
Gestión estratégica	,164	178	,000
Desarrollo socioeconómico	,189	178	,000

Nota. Para ambas variables el nivel de significancia es menor a 0,05, lo que indica que los datos no siguen una distribución normal.

Para Gestión estratégica

El p-valor es $0,000 < 0.05$ (que es el valor de nuestro α). entonces se rechaza la H_0 (los datos no siguen una distribución normal y se acepta la H_1)

Para Desarrollo socioeconómico

El p-valor es $0,000 < 0.05$ (que es el valor de nuestro α), entonces se rechaza la H_0 (los datos no siguen una distribución normal y se acepta la H_1)

En resumen:

Las variables Gestión estratégica y Desarrollo socioeconómico no siguen una distribución normal, por lo tanto, no se puede utilizar la R de Pearson, porque para trabajar con Pearson ambas variables deben cumplir el supuesto de normalidad, de tal manera que surge el enfoque no paramétrico, entonces, debido a que nuestras variables se enmarcan dentro de lo cuantitativo numérico, se empleó **el coeficiente de correlación Rho de Spearman** para determinar la relación entre las variables.

4.2.2. Prueba de correlación Rho de Spearman

4.2.2.1. Para las variables

V1: Gestión estratégica

V2: Desarrollo socioeconómico

Paso 1: Plantear la hipótesis de correlación

H_0 : No existe correlación entre las variables V1 y V2

H_1 : Existe correlación entre las variables V1 y V2

Paso 2: Nivel de significancia

NC = 0.95

$\alpha = 0.05$ (margen de error)

Paso 3: Prueba de correlación

No paramétrica —→ Rho de Spearman

Paso 4: Criterio de decisión

Si p-valor < 0.05 se rechaza la H0 y se acepta la H1

Si p-valor \geq 0.05 se acepta la H0 y se rechaza la H1

Paso 5: Resultados y conclusión

La Tabla 11 presenta los resultados de la correlación entre las variables gestión estratégica y el desarrollo socioeconómico mediante el coeficiente Rho de Spearman.

Tabla 11

Correlación de Gestión estratégica y desarrollo socioeconómico

		Gestión estratégica	Desarrollo socioeconómico
Rho de Spearman	Gestión estratégica	1,000	,727**
	Coeficiente de correlación		
	Sig. (bilateral)	.	,000
	N	178	178
	Desarrollo socioeconómico	,727**	1,000
	Coeficiente de correlación		
	Sig. (bilateral)	,000	.
	N	178	178

Nota. El coeficiente de correlación es 0,727, lo que indica una correlación positiva alta entre las variables; mientras que el Sig 0,000 < 0,05, indica correlación significativa.

4.2.2.2. Correlación entre las dimensiones de la variable Gestión Estratégica y la variable Desarrollo Socioeconómico

Tabla 12

Correlación entre las dimensiones de Gestión estratégica y desarrollo socioeconómico

Dimensiones de Gestión estratégica	Variable Desarrollo socioeconómico	Correlación Rho de Spearman	Sig.
Planeación	Desarrollo socioeconómico	,737**	,000
Acción	Desarrollo socioeconómico	,724**	,000
Control	Desarrollo socioeconómico	,725**	,000

Nota. Existe correlación positiva alta y estadísticamente significativa entre las dimensiones de la variable Gestión estratégica y la variable desarrollo socioeconómico.

4.2.3. Proceso de prueba de hipótesis

a) Hipótesis general

H1: La gestión estratégica influye positivamente en el desarrollo socioeconómico de los agronegocios de (*Caesalpinia spinosa*) generando el nivel competitivo en Huanta, Ayacucho.

H0: La gestión estratégica no influye positivamente en el desarrollo socioeconómico de los agronegocios de (*Caesalpinia spinosa*) generando el nivel competitivo en Huanta, Ayacucho.

Regla de decisión

- Si $p < 0,05$ - se rechaza H0 y se acepta H1.

- Si $p > 0,05$ – se acepta H0 y se rechaza H1.

Tabla 13*Prueba de la hipótesis general*

				Desarrollo socioeconómico
Rho de Spearman	de	Gestión estratégica	Coefficiente de correlación	,727**
				Sig. (bilateral)
				,000
				N
				178

Como $p = 0,000 > 0,05$, se acepta la hipótesis de investigación (H1) y se rechaza la hipótesis nula (H0): La gestión estratégica influye positivamente en el desarrollo socioeconómico de los agronegocios de (*Caesalpinia spinosa*) de los productores en Huanta, Ayacucho.

b) Hipótesis específica 1 (planeación)

H1: La planeación de actividades influye en el desarrollo socioeconómico de los agronegocios de (*Caesalpinia spinosa*) generando el nivel competitivo en Huanta, Ayacucho.

H0: La planeación de actividades no influye en el desarrollo socioeconómico de los agronegocios de (*Caesalpinia spinosa*) generando el nivel competitivo en Huanta, Ayacucho.

Tabla 14*Prueba de la hipótesis específica 1 (planeación)*

				Desarrollo socioeconómico
Rho de Spearman	Planeación	Coefficiente de correlación	de	,737**
				Sig. (bilateral)
				0,000
				N
				178

Como $p = 0,000 < 0,05$, se acepta la hipótesis de investigación (H1) y se rechaza la hipótesis de nula (H0). En conclusión, la planeación influye positivamente alta y significativa en el desarrollo socioeconómico de los agronegocios de tara de los productores en Huanta.

c) Hipótesis específica 2 (acción)

H1: La acción de actividades influye en el desarrollo socioeconómico de los agronegocios de (*Caesalpinia spinosa*) generando el nivel competitivo en Huanta, Ayacucho.

H0: La acción de actividades no influye en el desarrollo socioeconómico de los agronegocios de (*Caesalpinia spinosa*) generando el nivel competitivo en Huanta, Ayacucho.

Tabla 15

Prueba de la hipótesis específica 2 (acción)

			Desarrollo socioeconómico
Rho de Spearman	Acción	Coefficiente de correlación	,724**
		Sig. (bilateral)	0,000
		N	178

Como $p = 0,000 < 0,05$, se acepta la hipótesis de investigación (H1) y se rechaza la hipótesis nula (H0). En conclusión, la acción influye positivamente y significativamente en el desarrollo socioeconómico de los agronegocios de (*Caesalpinia spinosa*) de los productores en Huanta, Ayacucho.

d) Hipótesis específica 3 (control)

H1: El control de actividades influye en el desarrollo socioeconómico de los agronegocios de (*Caesalpinia spinosa*) generando el nivel competitivo en Huanta, Ayacucho.

H0: El control de actividades no influye en el desarrollo socioeconómico de los agronegocios de (*Caesalpinia spinosa*) generando el nivel competitivo en Huanta, Ayacucho.

Tabla 16*Prueba de la hipótesis específica 3 (control)*

		Desarrollo socioeconómico	
Rho de Spearman	Control	Coefficiente de correlación	,725**
		Sig. (bilateral)	0,000
		N	178

Como $p = 0,000 < 0,05$, se acepta la hipótesis nula (H0) y se rechaza la hipótesis de investigación (H1). En conclusión, el control influye positivamente y significativamente en el desarrollo socioeconómico de los agronegocios de (*Caesalpinia spinosa*) de los productores en Huanta, Ayacucho.

4.3. Discusión de resultados

4.3.1. Análisis descriptivo

Con la ayuda de la estadística descriptiva se determinó que, el mayor porcentaje de los productores (36,5%) se concentra tanto en niveles medios de gestión estratégica como de desarrollo socioeconómico; mientras que el 36% de dichos encuestados registra niveles altos en ambas variables (Tabla 6); esto sugiere que existe una tendencia favorable entre la gestión estratégica aplicada en los agro negocios de tara y el desarrollo socioeconómico de los productores del distrito de Huanta, concordando con Cabrera et al. (2022) quienes utilizaron como metodología el diagnóstico y la gestión estratégica de un sistema de agronegocios, concluyendo que, el sistema de agronegocios presenta un crecimiento en las exportaciones de tara y derivados en función de la dinámica del mercado internacional.

En cuanto a la dimensión planeación de la variable gestión estratégica frente a la variable desarrollo socioeconómico, el mayor porcentaje (44,9%) de los encuestados presenta un nivel bajo, aunque con un nivel medio de desarrollo socioeconómico, lo que sugiere que otros factores de la gestión o del contexto productivo podrían estar influyendo en el desarrollo socioeconómico de los productores (Tabla 7), coincidiendo con (Bravo et al., 2017) quienes demostraron en su caracterización, que la productividad en unidades de

producción especialmente en pequeños agricultores no se limita a factores técnicos o ambientales, sino que está fuertemente condicionada por elementos socioculturales, económicos y políticos. Estos factores se identifican como las barreras más limitantes, superando la dependencia exclusiva de técnicas de manejo o recursos naturales, e incluyen desafíos como el acceso al financiamiento, la comercialización limitada y el manejo de insumos.

Respecto a la dimensión acción de la variable gestión estratégica frente a la variable desarrollo socioeconómico, los resultados muestran que el 44,4% de los productores presenta un nivel bajo, mientras que predomina un nivel alto de desarrollo socioeconómico que podría estar influido por otros factores adicionales a esta dimensión (Tabla 8), tal como lo aseveran (Aguilongo y Garcés, 2020) resumiendo que una población saludable es un importante recurso para el desarrollo socioeconómico del país, así como también el nivel socioeconómico bajo está altamente relacionado con los problemas que se derivan de la pobreza, en especial en áreas como la educación y la salud; sin embargo es importante considerar también que, un nivel socioeconómico alto está ligado positivamente con la longevidad, ya que permite a las personas llevar un estilo de vida más saludable y tener mayor acceso a los servicios de salud (Liu y Zhang, 2019).

De manera similar, en la dimensión control de la variable gestión estratégica frente a la variable desarrollo socioeconómico, se observa que el 44,9% de los productores presenta un nivel bajo en esta dimensión; sin embargo, el desarrollo socioeconómico se mantiene en niveles medios, lo que sugiere que otros factores relacionados con la gestión o el contexto productivo podrían estar influyendo en el desarrollo socioeconómico (Tabla 9), tal como lo indican (Ortiz et al., 2019) asegurando que la diversificación productiva y la capacidad de compra de la población son los principales motores de la productividad y del crecimiento económico.

4.3.2. Análisis inferencial

Variable Gestión estratégica y variable desarrollo socioeconómico

El coeficiente de correlación 0,727, indica una correlación positiva alta entre ambas variables; mientras que el Sig 0,000 < 0,05, una correlación significativa (Tabla 11), lo que

significa que, la gestión estratégica aplicada por los productores se relaciona de manera directa con su nivel de desarrollo socioeconómico. Este resultado podría explicarse por la influencia de otros factores externos que inciden en la actividad productiva, tales como el acceso a mercados, condiciones del mercado internacional, nivel tecnológico o apoyo institucional, resultados que coinciden con lo reportado por Gachuhi y Awuor (2019), quienes concluyeron que las prácticas de gestión estratégica influyen significativamente en la sostenibilidad de los agro negocios de pequeños agricultores en Kenia; así mismo también hay concordancia de los resultados de investigación con lo reportado por Oré (2024) quien indica que, existe una conexión o relación entre la gestión estratégica y la situación económica y financiera.

Asimismo, los resultados del presente estudio concuerdan parcialmente con lo señalado por Echessa (2020), quién encontró que la implementación de estrategias influye en el desempeño de empresas de agronegocios (destacando la importancia de la adecuada asignación de recursos), con lo reportado por Vázquez (2022), quien evidenció que el modelo corporativo contribuye a mejorar la competitividad y el desarrollo económico de los productores de tara mediante la asociatividad, el fortalecimiento de capacidades productivas y la articulación comercial; y con lo evidenciado por Muriithi y Paul (2022) que determinaron que las prácticas de gestión estratégica, como la gestión de calidad, recursos y la innovación tecnológica, influyen de manera positiva y significativa en la sostenibilidad de las empresas de agronegocios, coincidencias que podrían deberse a las condiciones estructurales del sector agrícola, el nivel de organización empresarial y el grado de tecnificación; en ese sentido, es posible inferir que el desarrollo socioeconómico de los productores de tara en Huanta no solo dependen de la gestión estratégica aplicada a sus actividades productivas, sino también de factores estructurales, tales como el nivel de organización, articulación comercial, acceso a la tecnología y apoyo institucional, factores que de alguna manera influyen significativamente en el desarrollo del agronegocio de la tara.

De otra parte, los resultados de investigación coinciden con lo reportado por Gonzáles (2022) quien indica que, los factores capacitación, tecnología, organización y conocimiento del mercado afectan de manera vertical en la competitividad de la cadena productiva de tara; pero difieren en parte con lo aseverado por Cabrera et al. (2022), quienes identificaron que

el sistema de agronegocios de la tara en el Perú presenta limitaciones en el desempeño de los pequeños productores debido a factores como la informalidad, la baja escala productiva y el bajo nivel tecnológico; aunque es posible que los productores de tara del distrito de Huanta presenten limitaciones en aspectos organizativos, tecnológicos o de gestión.

Dimensión planeación de la variable gestión estratégica y variable desarrollo socioeconómico

El coeficiente de correlación 0,737, indica una correlación positiva alta entre la dimensión planeación de la variable gestión estratégica y la variable desarrollo socioeconómico; mientras que el Sig $0,000 < 0,05$, una correlación significativa (Tabla 12), lo que significa que, dicha dimensión aplicada por los productores se relaciona de manera directa con su nivel de desarrollo socioeconómico, en concordancia con lo manifestado por Larrea (2021) y Carrera et al. (2022), quienes aseveran que la gestión estratégica ha evolucionado desde enfoques centrados exclusivamente en la planificación hacia modelos integrales que incorporan análisis del entorno, innovación, sostenibilidad y creación de valor compartido; coincidiendo dichos autores con Quispe (2023) quien asevera que, la sostenibilidad ambiental se expresa en buenas prácticas agrícolas como el uso de abonos orgánico y conservación del medioambiente y biodiversidad de biotipos de tara, generando cercos vivos y plantas aisladas de tara en beneficios económicos y sociales.

Dimensión Acción de la variable gestión estratégica y variable desarrollo socioeconómico

El coeficiente de correlación 0,724, indica una correlación positiva alta entre la dimensión Acción de la variable gestión estratégica y la variable desarrollo socioeconómico; mientras que el Sig $0,000 < 0,05$, una correlación significativa (Tabla 12), lo que significa que, dicha dimensión aplicada por los productores se relaciona de manera directa con su nivel de desarrollo socioeconómico; de tal manera que, la implementación de acciones como estrategias productivas, gestión de recursos y la toma de decisiones influyen de manera directa en el desempeño socioeconómico de los agronegocios de tara, en concordancia con lo manifestado por (García et al., 2025) que concluyeron que, la ventaja competitiva

sostenible se sustenta en la adecuada gestión de activos tangibles e intangibles, especialmente en contextos rurales donde predominan pequeñas unidades productivas.

Dimensión Control de la variable gestión estratégica y variable desarrollo socioeconómico

El coeficiente de correlación 0,725, indica una correlación positiva alta entre la dimensión Control de la variable gestión estratégica y la variable desarrollo socioeconómico; mientras que el Sig $0,000 < 0,05$, una correlación significativa (Tabla 12), lo que significa que, dicha dimensión aplicada por los productores se relaciona de manera directa con su nivel de desarrollo socioeconómico; de tal manera que, el seguimiento, evaluación y control de actividades productivas contribuyen al fortalecimiento del desarrollo económico de los agronegocios, similar a lo reportado por (Hinojosa et al., 2019), quienes aseveran que la creciente demanda alimentaria, como consecuencia de la creciente población mundial con su acelerado desarrollo económico, presiona constantemente los actuales sistemas de producción agropecuaria e impulsa cambios tecnológicos para satisfacer las nuevas exigencias productivas.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES

1. Existe incidencia positiva alta y estadísticamente significativa entre la gestión estratégica y el desarrollo socioeconómico de los agronegocios de *Caesalpinia spinosa*, de tal manera que, a medida que se fortalecen las prácticas de gestión estratégica en los agronegocios, se mejoran las condiciones socioeconómicas de los productores.
2. Existe incidencia positiva alta y estadísticamente significativa entre la dimensión Planeación de la gestión estratégica y el desarrollo socioeconómico de los agronegocios, de tal manera que, una adecuada planificación de las actividades productivas contribuye de manera importante a la mejora del desarrollo socioeconómico de los productores.
3. Existe incidencia positiva alta y estadísticamente significativa entre la dimensión Acción de la gestión estratégica y el desarrollo socioeconómico de los agronegocios, de tal manera que, la implementación efectiva de estrategias toma de decisiones y adecuada gestión de actividades favorecen el fortalecimiento del desarrollo socioeconómico de los productores.
4. Existe incidencia positiva alta y estadísticamente significativa entre la dimensión Control de la gestión estratégica y el desarrollo socioeconómico de los agronegocios, de tal manera que, el seguimiento, monitoreo y evaluación de las actividades productivas contribuyen a mejorar la eficiencia del desarrollo socioeconómico de los productores.

CAPÍTULO VI

RECOMENDACIONES

1. A las instituciones públicas y privadas vinculadas al desarrollo agrícola: fortalecer los programas de capacitación en gestión estratégica dirigidos a los productores de tara, con el fin de mejorar sus condiciones socioeconómicas.
2. Al ministerio de agricultura y riego: Promover programas de planificación en asistencia técnica, transferencia tecnológica y prácticas productivas y comerciales de los productores de tara, a fin de mejorar su desarrollo socioeconómico.
3. A los gobiernos locales: Fomentar estrategias de trabajo cooperativo y adecuada gestión de actividades para fortalecer el desarrollo socioeconómico de los productores.
4. A los productores de tara: implementar mecanismos básicos de control y seguimiento de sus actividades productivas y económicas, como registro de producción, costos, ventas, a fin de mejorar su eficiencia socioeconómica.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Agualongo, D. y Garcés, A. (2020). El nivel socioeconómico como factor de influencia en temas de salud y educación. (2020). *Revista Vínculos ESPE*, 5 (2), 19-27.
<https://doi.org/10.24133/vinculospe.v5i2.1639>
- Arias Gonzáles, J., y Covinos Gallardo, M. (2021). Diseño y metodología de la investigación. *Enfoques Consulting EIRL*, 1 (1), 66-78. ISBN: 978-612-48444-2-3
- Banco Mundial (2022). *Informe sobre el desarrollo mundial: Agricultura para el desarrollo*.
<https://www.bancomundial.org/es/publication/wdr2022>
- Barbier, E. y Hochard, J. (2018). Degradación de la tierra y pobreza. *Nature Sustainability*, 1 (11), 623-631. <https://n9.cl/8hq9n>
- Barney, J., & Hesterly, W. (2019). *Strategic management and competitive advantage 6e*. Pearson Education Limited. <https://n9.cl/am6m8>
- Beltrán, C., y Pillajo, T. (2025). Gestión estratégica y toma de decisiones en entornos organizacionales dinámicos: retos y oportunidades para una administración efectiva. *Imperium Académico Multidisciplinary Journal*, 2 (4), 1-11.
<https://doi.org/10.63969/aeha3f35>
- Bermudez, Y., y Mejías, A. (2018). Medición de la responsabilidad social empresarial: casos en pequeñas empresas Latinoamericanas. *Ingeniería Industrial*, 39 (3), 315-325.
<https://n9.cl/iullm>
- Bittner, B., Marczin, T. y Kovács, TZ (2023). Planificación estratégica en agronegocios.
<https://acortar.link/22Dnn3>
- Bravo, M. (2022). Negocios inclusivos: desarrollo socioeconómico y disminución de la brecha de ingresos. *Boletín de Coyuntura*, (32), 36-44.
<https://doi.org/10.31243/bcoyu.32.2022.1604>
- Bravo, I. (2024). Cultura de aprendizaje organizacional y su relación con la adaptabilidad empresarial. *Revista Científica Zambos*, 3 (1), 1-18. <https://doi.org/10.69484/rcz/v3/n1/9>
- Bravo, C., Marín, H., Marrero, P., Ruiz, M., Torres, B., Navarrete, H., Durazno, G. y Changoluisa, D. (2017). Evaluación de la sustentabilidad mediante indicadores en unidades de producción de la provincia de Napo, Amazonia Ecuatoriana. *Bioagro*, 29 (1), 23-36. <https://ve.scielo.org/pdf/ba/v29n1/art03.pdf>

- Cabrera, W., Gambo-Alarcón, P., Castro-Santander, O., y Solano-Gaviño, J. (2022). Sistema de agronegocios de la tara del Perú: performance y dinámica comercial. *Agroindustrial Science*, 12 (3), 261-269. <https://acortar.link/RnzX0o>
- Carbajal, E. (2025). Revisión Bibliográfica sobre el rol de los agronegocios para el desarrollo económico y social de los territorios. *Revista Científica Estelí*, (55), 145-161. <https://www.camjol.info/index.php/FAREM/article/view/21304>
- Carrera, A., Dakduk, S., y Mesa, C. (2022). La calidad de la relación comercial: escala de medida para agronegocios (Colombia). *Universidad & Empresa*, 24 (43), 1-30. <https://www.redalyc.org/journal/1872/187276393002/187276393002.pdf>
- Castillo, C., Macias, M., y Rivas, G. (2025). La estrategia empresarial como medio para la integración efectiva de la responsabilidad social. *South Florida Journal of Development*, 6 (11). <https://doi.org/10.46932/sfjdv6n11-010>
- Coelho, S., & Coelho, S. (2024). Sostenibilidad competitiva empresarial: dimensiones de una estrategia para incursionar en mercados emergentes. *Latam: revista latinoamericana de Ciencias Sociales y Humanidades*, 5 (6), 20. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=10082257>
- Collantes, J., Guillin, M., Flores, P., Parra, A., y Castillo, P. (2025). Emprendimiento y Economía Social como Pilares del Desarrollo Socioeconómico Sostenible y el Fortalecimiento Comunitario en el Cantón de La Maná. *Ciencia Y Reflexión*, 4 (3), 361–381. <https://doi.org/10.70747/cr.v4i3.480>
- Díaz, U. (2023). Gestión estratégica: El rol del liderazgo y las capacidades técnicas en la planificación institucional. *GeoCiencias y Humanidades*, 1, 2-2. <https://doi.org/10.5281/zenodo.15635706>
- Díaz, A., y Orozco, L. (2023). Modelo de Planificación Estratégica del Personal para Organizaciones con una Operatividad Dinámica. <https://acortar.link/g7ogCN>
- Drucker, P., y Collins, J. (2019). Las 5 claves de Peter Drucker. *Editorial PROFIT*. ISBN ePub: 978-84-16583-18-8 www.profiteditorial.com
- Echessa, W. (2020). *Influence of strategy implementation on the performance of agribusiness firms in Nyanza region, Kenya* [Thesis, Strathmore University]. <https://suplus.strathmore.edu/handle/11071/10175>

- Espinosa, R., Gómez, R., y Betancur, R. (2018). Factores determinantes de la sostenibilidad de las agroempresas asociativas rurales. *Revista de Economía e Sociología Rural*, 56 (1), 107-122. <https://doi.org/10.1590/1234-56781806-94790560107>
- Falcon, V., y Rodríguez, C. (2017). Gestión del cambio y dirección estratégica. Universidad Regional Autónoma de los Andes (UNIANDES). <https://acortar.link/1ho1cV>
- Figuroa, M., Figuroa, L. M., Álvarez, J., y Zambrano, M. (2024). Una mirada a la dirección estratégica de las empresas desde la competitividad. *Revista científica multidisciplinaria arbitrada Yachasun* 8 (14), 141–156. <https://www.editorialibkn.com/index.php/Yachasun/article/view/477>
- Gachuhi, L. y Awuor, E. (2019). Prácticas de gestión estratégica y sostenibilidad de las pymes agroindustriales en Kenia: Un estudio del subcondado de Githunguri. *Revista de Agricultura y Ciencias Ambientales*, 3 (1), 21–42. <https://acortar.link/3ymkk3>
- Gallardo, W. (2021). Gestión estratégica, factor clave para el éxito organizacional. *SUMMA*, 3 (2), 1–24. <https://doi.org/10.47666/summa.3.2.40>
- García, C., Salazar, A., Intriago, I., Laines, E., Alcivar, M., y Parraga, P. (2025). Gestión estratégica: Enfoques teóricos y aplicaciones prácticas. *Ciencia y Desarrollo*, 28 (1), 69-79. <http://dx.doi.org/10.21503/cyd.v28i1.2803>
- Garza, A. (2024). Componentes de la Estrategia y la Importancia de la Dirección Estratégica para el Desarrollo Empresarial. *Revista Daena: International Journal of Good Conscience*, 19 (2). <https://acortar.link/yruXgB>
- Ghemawat, P. (2007), *Estrategia y el panorama empresarial*. Edición 2. Madrid- España, Prentice Hall. ISBN: 84-8322-335-X. <https://biblioteca.uwiener.edu.pe/bib/1245>
- González, I. (2022). *Cadena productiva y competitividad de la Tara (Caesalpinia spinosa) en la provincia de Huanta, Ayacucho* [Tesis de maestría, Universidad Nacional Agraria La Molina]. <https://hdl.handle.net/20.500.12996/5291>
- González, J., Salazar, F., Ortiz, R., y Verdugo, D. (2019). Gerencia estratégica: herramienta para la toma de decisiones en las organizaciones. *Telos*, 21(1), 242-267. <https://acortar.link/JU1gp4>
- Hernández, R., y Mendoza, C. (2018). Metodología de la investigación: las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta. <https://virtual.cuautitlan.unam.mx/rudics/?p=2612>

- Hinojosa, R, Yzarra, A., De la Cruz, R. y Quispe, J. (2021). Estrategias de mejora según el análisis FODA de un sistema provincial de extensión agrícola. *Alfa Revista de Investigación en Ciencias Agronómicas y Veterinaria*, 5(15), 86-105. <https://doi.org/10.33996/revistaalfa.v5i15.130>
- Hinojosa, R. Vitor, R., Gonzales, J., Quispe, Y., Molina, R., Ricra, J., Sánchez, E. y Quispe, J. (2019). Sustentabilidad de los sistemas de producción agropecuaria. *Puriq*, 1(02), 198–207. <https://doi.org/10.37073/puriq.1.02.31>
- Hobbs, JE (2021). Resiliencia de la cadena de suministro de alimentos y la pandemia de COVID-19: ¿Qué hemos aprendido? *Revista Canadiense de Economía Agrícola*, 69 (2), 189-196. <https://acortar.link/11Arb1>
- Kaplan, R. y Norton, D. (2008). Mastering the Management System. *Harvard Business Review*, 86 (1), 62-77. <https://surl.li/qrulfp>
- Larrea, N. (2021). Clústeres y agregación de valor en el sector agronegocios con sostenibilidad ambiental. Caracas: CAF. <https://n9.cl/m0pic1>
- Liu, J., Zhang, Y. (2019). Health status and health disparity in China: a demographic and socioeconomic perspective. *China Population and Development Studies*, 2, 301-322. <https://doi.org/10.1007/s42379-018-0015-y>
- Lucero, G. (2025). El desarrollo económico local y su vínculo con la innovación social: su competitividad hacia un espacio de desarrollo endógeno. *Estudios de la Gestión*, (17), 89-110. <https://doi.org/10.32719/25506641.2025.17.5>
- Martinet, A (2010). Planificación estratégica, gestión estratégica, prospectiva estratégica: La obra seminal de H. Igor Ansoff. *Pronóstico tecnológico y cambio social*, 77 (9), 1485-1487. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2010.06.024>
- Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego [MIDAGRI]. (2023). Anuario estadístico de la producción agraria en Ayacucho. <http://hdl.handle.net/20.500.13036/1747>
- Mintzberg, H. (2009). Reconstruyendo empresas como comunidades. *Harvard Business Review*, 87 (7/8), 140-143. <https://acortar.link/Hwkb0e>
- Muriithi, N., & Paul, A. (2022). *Strategic Management Practices and Sustainability of Agribusiness Enterprises in Nyeri County, Kenya. Journal of International Business and Management*, 5 (10), 01-11. <https://acortar.link/fmVQKY>

- OCDE/FAO (2013), OCDE-FAO Perspectivas Agrícolas 2013-2022, Texcoco, Estado de México, Universidad Autónoma Chapingo.
http://dx.doi.org/10.1787/agr_outlook-2013-es
- Ochoa, C., Correa, G., y Ángel, J. (2025). Capacidades dinámicas y transición hacia la sostenibilidad en los agronegocios. Los agronegocios y sus transiciones hacia la sostenibilidad, 101. ISBN 978-628-7645-74-5. <https://n9.cl/sc904>
- Oré, N. (2024). Gestión estratégica y su influencia en la situación económica y financiera de las Mypes del sector ferretero del distrito de Jesús María, en época de pandemia. *LATAM Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales y Humanidades*, 5 (2), 967-980.
<https://doi.org/10.56712/latam.v5i2.1928>
- Ortiz, H., Jiménez, M., y Cruz, N. (2019). El impacto de la infraestructura en el crecimiento económico colombiano: un enfoque smithiano. *Lecturas de Economía*, n. 90, 97-126.
<https://doi.org/10.17533/udea.le.n90a04>
- Palomino, S. (2023). Plan estratégico de marketing para incrementar el nivel de ventas de la empresa “Agrovet Palomino” en Ocos, Huamanga, Ayacucho [Tesis de maestría, Universidad Nacional de Huancavelica, Huancavelica, Perú].
<https://repositorio.unh.edu.pe/items/de227aa5-daac-4fa3-a6ee-119bf814a721>
- Prado, D., Yzarra, A., Vilca, P., Flores, C. y Zaravia, W. (2025). Mejora del desarrollo socioeconómico de productores de “tara” a través de la detección de plagas como gestión sostenible. *GnosisWisdom*, 5 (3), 2-9.
<https://doi.org/10.54556/gnosiswisdom.v5i3.99>
- Porter, M. (2008). Estrategia competitiva: Técnicas para el análisis de los sectores industriales. ISBN: 0-02-925360-8 <https://n9.cl/fi1rs>
- Quispe, N. (2023). *Evaluación del desarrollo del biocomercio de la tara (Caesalpinia spinosa) en las provincias de Huamanga y Huanta, Ayacucho* [Tesis de grado, Universidad Nacional San Cristóbal de Huamanga, Ayacucho]. <https://n9.cl/yggi73>
- Rodríguez, Y., Hernández, R. y Castellanos, G. (2022). Gestión de impactos para el desarrollo. *Economía y Desarrollo*, 166(2). <https://acortar.link/sfPJp6>

- Romero, R. S., y Cruz, M. A. (2025). Gestión empresarial sustentable: adaptación y generación de ventaja competitiva. *Red Internacional de Investigadores en Competitividad*, 19. <https://riico.net/index.php/riico/article/view/2488>
- Sachs, J. (2021). *La era del desarrollo sostenible*. Editorial Deusto. <https://surl.lt/mtlnej>
- Sen, A. (2014). El desarrollo como libertad (1999). El lector sobre globalización y desarrollo: Perspectivas sobre el desarrollo y el cambio global, 525. <https://www.redalyc.org/pdf/539/53905501.pdf>
- Stiglitz, J., Dosi, G., Mazzucato, M., Pianta, M. y Lütkenhorst, W. (2018). Políticas industriales y tecnológicas en América Latina. *Revista de políticas y problemas públicos*, 2 (7), 289-291. <https://www.cepal.org/es/publicaciones/42363-politicas-industriales-tecnologicas-america-latina>
- Tassara, C., y Grando, L. (2013). Cohesión social y desarrollo territorial participativo en América Latina. Elementos teóricos y buenas prácticas de la cooperación al desarrollo. Cuando el Sur piensa el Sur. Los giros de la cooperación al desarrollo, 281-331. <https://acortar.link/6oyKnT>
- Valdés, A., y Guerra, G. (2002). *La planificación estratégica en el agronegocio*. Editorial Limusa. ISBN 968-18-5450-0. <https://n9.cl/2hcnhm>
- Vásquez, J. (2022). *Modelo cooperativo como estrategia asociativa para mejorar la competitividad de los productores de tara en la provincia de Santa Cruz: 2013-2018* [Tesis de maestría, Universidad Nacional de Cajamarca]. <http://hdl.handle.net/20.500.14074/4988>
- Vega, L. O., y Nieves Julbe, A. F. (2016). Procedimiento para la Gestión de la Supervisión y Monitoreo del Control Interno. *Revista trimestral Ciencias Holguín*, 22 (1), 50-68. <https://acortar.link/OwB49D>

ANEXOS

Anexo 1

Matriz de consistencia del proyecto

Problema	Objetivos	Hipótesis	Variables	Metodología
<p>General</p> <p>¿De qué manera la gestión estratégica incide en el desarrollo socioeconómico de los agronegocios de (Caesalpinia spinosa) para generar el nivel competitivo en Huanta, Ayacucho?</p> <p>Específicos</p> <p>¿De qué manera la planeación de actividades incide en el desarrollo socioeconómico de los agronegocios de (Caesalpinia spinosa) para generar el nivel competitivo en Huanta, Ayacucho?</p> <p>¿De qué manera la acción de actividades incide en el desarrollo socioeconómico de los agronegocios de (Caesalpinia spinosa) para generar el nivel competitivo en Huanta, Ayacucho?</p> <p>¿De qué manera el control de actividades incide en el desarrollo socioeconómico de los agronegocios de (Caesalpinia spinosa) para generar el nivel competitivo en Huanta, Ayacucho?</p>	<p>General</p> <p>Analizar la incidencia de la gestión estratégica en el desarrollo socioeconómico de los agronegocios de (Caesalpinia spinosa) para generar el nivel competitivo en Huanta, Ayacucho.</p> <p>Específicos</p> <p>Analizar cómo la planeación de actividades incide en el desarrollo socioeconómico de los agronegocios de (Caesalpinia spinosa) para generar el nivel competitivo en Huanta, Ayacucho.</p> <p>Analizar cómo la acción de actividades incide en el desarrollo socioeconómico de los agronegocios de (Caesalpinia spinosa) para generar el nivel competitivo en Huanta, Ayacucho.</p> <p>Analizar cómo el control de actividades incide en el desarrollo socioeconómico de los agronegocios de (Caesalpinia spinosa) para generar el nivel competitivo en Huanta, Ayacucho.</p>	<p>General</p> <p>La gestión estratégica influye positivamente en el desarrollo socioeconómico de los agronegocios de (Caesalpinia spinosa) generando el nivel competitivo en Huanta, Ayacucho.</p> <p>Específicos</p> <p>La planeación de actividades influye en el desarrollo socioeconómico de los agronegocios de (Caesalpinia spinosa) generando el nivel competitivo en Huanta, Ayacucho.</p> <p>La acción de actividades influye en el desarrollo socioeconómico de los agronegocios de (Caesalpinia spinosa) generando el nivel competitivo en Huanta, Ayacucho.</p> <p>El control de actividades influye en el desarrollo socioeconómico de los agronegocios de (Caesalpinia spinosa) generando el nivel competitivo en Huanta, Ayacucho.</p>	<p>Unidad de análisis: Productores de tara.</p> <p>Variable 1</p> <p>Gestión Estratégica</p> <p>Dimensiones</p> <p>-Planeación -Acción -Control</p> <p>Variable 2</p> <p>Desarrollo socioeconómico</p> <p>Dimensiones</p> <p>-Desarrollo social -Desarrollo económico</p> <p>Escala de Rensis Likert:</p> <p>Nunca (1), A veces (2), Siempre (3).</p>	<p>Tipo: Básica Nivel: Descriptivo Correlacional Diseño: No experimental - Transversal</p> <p>Donde: M: Muestra O1: Observación de la variable 1 O2: Observación de la variable 2</p> <p>Población: 568 productores de tara de Huanta Muestra 178 productores de tara de Huanta Instrumento de recopilación de datos Cuestionario Técnica de procesamiento de datos Encuesta</p>

Nota. Matriz de consistencia, elaboración propia.

Anexo 2

Instrumentos de medición de ambas variables



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE HUANTA
ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERÍA DE NEGOCIOS AGRONÓMICOS Y FORESTALES

Formulario para medir la variable 1: Gestión Estratégica

Estimado productor:

Reciba un saludo cordial y agradecimiento anticipado por su valioso tiempo dedicado a responder el siguiente cuestionario que coadyuvará a la adquisición de información útil y confiable para la ejecución del proyecto de investigación: La gestión estratégica y su incidencia en el desarrollo socioeconómico de los agronegocios de *Caesalpinia spinosa* en Huanta, Ayacucho

Señale con una (X) en la casilla correspondiente la respuesta adecuada a su forma de pensar.

Nº	GESTIÓN ESTRATÉGICA	Escala de respuesta		
		Nunca 1	A veces 2	Siempre 3
D1: Planeación (Procesamiento)				
1	¿Su agronegocio cuenta con un plan de negocio que ayude a generar mayores ingresos por la venta de sus productos?			
2	¿Desarrolla nuevos productos a partir de la materia prima de la tara?			
3	¿Los agronegocios de la tara deben de tener definido su FODA?			
4	¿Suele asociarse con otros productores de tara?			
5	¿Recibe capacitación en actividades administrativas operativas?			
D2: Acción (tecnología y procesos)				
6	¿Utiliza fertilizantes y/o abonos orgánicos en el manejo del cultivo de la tara?			
7	¿Utiliza algún sistema de riego tecnificado en el cultivo de la tara?			
8	¿Recibe asistencia técnica para el cultivo de la tara por parte del municipio o de manera particular?			
9	¿Realiza el control de plagas y enfermedades mediante el uso de agroquímicos?			
10	¿Selecciona adecuadamente las vainas de la tara para su venta?			
D3: Control (Registros y monitores)				
11	¿Lleva un control de registros de sus gastos en general (gastos de producción, insumos, mano de obra y herramientas)?			
12	¿Lleva un apunte de la cantidad cosechada de la vaina de tara por temporada?			
13	¿Realiza el control de los precios de compra que le ofrecen los centros de acopio a la hora de realizar la venta?			
14	¿Existe organización y control en el área en el que usted se desempeña?			
15	¿Cree que las medidas de monitoreo que se emplea en el proceso del cultivo de la tara son las adecuadas?			



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE HUANTA
ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERÍA DE NEGOCIOS AGRONÓMICOS Y
FORESTALES

Formulario para medir la variable 2: Desarrollo socioeconómico

Estimado productor:

Reciba un saludo cordial y agradecimiento anticipado por su valioso tiempo dedicado a responder el siguiente cuestionario que coadyuvará a la adquisición de información útil y confiable para la ejecución del proyecto de investigación: **La gestión estratégica y su incidencia en el desarrollo socioeconómico de los agronegocios de *Caesalpinia spinosa* en Huanta, Ayacucho**

Señale con una (X) en la casilla correspondiente la respuesta adecuada a su forma de pensar.

Nº	DESARROLLO SOCIOECONÓMICO	Escala de respuesta		
		Nunca 1	A veces 2	Siempre 3
D1: Desarrollo social (educación, salud, vivienda, alimentación)				
16	¿Cuenta con energía eléctrica en su vivienda?			
17	¿Cuenta con agua en su vivienda?			
18	¿Cuenta con desagüe en su vivienda?			
19	¿Cuenta con internet en su vivienda?			
20	¿Vuestro seguro de salud cubre también a sus familiares?			
21	¿Los miembros menores de su familia cuentan con las condiciones adecuadas de educación?			
22	¿La remuneración recibida le permite satisfacer las necesidades alimenticias de su familia y ayuda al mejoramiento socioeconómico?			
D2: Desarrollo económico (ingresos, intermediarios, proceso productivo)				
23	¿Tiene acceso a la industrialización de la tara?			
24	¿El cultivo de tara ha mejorado la economía en su hogar?			
25	¿Se ve la mejora del poder adquisitivo de los productores de tara en su comunidad?			
26	¿Considera que su producción de tara tiene destino a cubrir la demanda del mercado local?			
27	¿Considera que su producción de tara tiene destino a cubrir la demanda del mercado regional o nacional?			
28	¿Usted como considera que es el rendimiento de la tara en las áreas de producción?			
29	¿Recibe asesoramiento para elaborar productos a base de tara?			
30	¿Tiene acceso a un centro de acopio de tara?			

Anexo 3

Validación de instrumentos

MATRIZ DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE RECOJO DE INFORMACION POR CRITERIO DE JUECES

I. DATOS GENERALES

Título de la investigación: LA GESTIÓN ESTRATÉGICA Y SU INCIDENCIA EN EL DESARROLLO SOCIOECONÓMICO DE LOS AGRONEGOCIOS DE *Caesalpinia spinosa* EN HUANTA, AYACUCHO.

- 1.1 Apellidos y nombres del juez : CONDORI RAMOS GENARO MARIO
 1.2 Grado académico / mención : DOCTOR EN ADMINISTRACIÓN
 1.3 DNI / Celular : 00501410
 1.4 Cargo e institución donde labora : DOCENTE
 1.5 Autor del instrumento : ANGHELA PAOLA LAZO HUAMANÍ
 1.6 Lugar y fecha : Huanta, 03 de diciembre de 2024

II. ASPECTO DE LA VALIDACIÓN

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente	Baja	Regular	Buena	Muy buena
		1	2	3	4	5
1. CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado y comprensible					X
2. OBJETIVIDAD	Permite medir hechos observables					X
3. ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia y tecnología					X
4. ORGANIZACIÓN	Presentación ordenada					X
5. SUFICIENCIA	Comprende aspectos de las variables en cantidad y calidad suficiente					X
6. PERTINENCIA	Permite conseguir datos de acuerdo a los objetivos planteados					X
7. CONSISTENCIA	Pretende conseguir datos basados en teorías o modelos teóricos					X
8. COHERENCIA	Entre variables, dimensiones, indicadores e ítems					X
9. METODOLOGIA	La estrategia responde al propósito de la investigación					X
10. APLICACION	Los datos permiten un tratamiento estadístico pertinente					X
CONTEO TOTAL DE MARCAS		A	B	C	D	E
						50

$$\text{Coeficiente de Validez} = \frac{1 \times A + 2 \times B + 3 \times C + 4 \times D + 5 \times E}{50} = 1$$

III. DE APLICABILIDAD: (Ubique el coeficiente de validez obtenido en el intervalo respectivo y marque con un aspa en el círculo asociado)

CATEGORIA	INTERVALO
Desaprobado	[0,00 – 0,60]
Valido, mejorar	<0,61 – 0,80]
Valido, aplicar	<0,81 – 1,00]

IV. OPINIÓN DE APLICABILIDAD:

APLICABLE



Firmado digitalmente por
CONDORI RAMOS
Genaro Mario FAU
20574653798 soft
Fecha: 2024.12.03
09:39:05 -05'00'

Firma del juez

**MATRIZ DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE RECOJO DE INFORMACION POR
CRITERIO DE JUECES**

I. DATOS GENERALES

Título de la investigación: LA GESTIÓN ESTRATÉGICA Y SU INCIDENCIA EN EL DESARROLLO SOCIOECONÓMICO DE LOS AGRONEGOCIOS DE *Caesalpinia spinosa* EN HUANTA, AYACUCHO.

1.1 Apellidos y nombres del juez : Vilca Arratia Patricia Esther

1.2 Grado académico / mención : Ingeniero Ambiental

1.3 DNI / Celular : 40250850.....

1.4 Cargo e institución donde labora : Docente Universidad Nacional Autónoma de Huanta

1.5 Autor del instrumento : Anghela Paola Lazo Huamani

1.6 Lugar y fecha : 02 de diciembre de 2024.....

II. ASPECTO DE LA VALIDACIÓN

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente	Baja	Regular	Buena	Muy buena
		1	2	3	4	5
1. CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado y comprensible				X	
2. OBJETIVIDAD	Permite medir hechos observables					X
3. ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia y tecnología					X
4. ORGANIZACION	Presentación ordenada					X
5. SUFICIENCIA	Comprende aspectos de las variables en cantidad y calidad suficiente					X
6. PERTINENCIA	Permite conseguir datos de acuerdo a los objetivos planteados					X
7. CONSISTENCIA	Pretende conseguir datos basados en teorías o modelos teóricos			X		
8. COHERENCIA	Entre variables, dimensiones, indicadores e ítems					X
9. METODOLOGÍA	La estrategia responde al propósito de la investigación					X
10. APLICACIÓN	Los datos permiten un tratamiento estadístico pertinente					X

CONTEO TOTAL DE MARCAS	A	B	C	D	E
	47			3	4

$$\text{Coeficiente de Validez} = \frac{1 \times A + 2 \times B + 3 \times C + 4 \times D + 5 \times E}{50} = \underline{\hspace{2cm}}$$

III. DE APLICABILIDAD: (Ubique el coeficiente de validez obtenido en el intervalo respectivo y marque con un aspa en el círculo asociado)

CATEGORIA	INTERVALO
Desaprobado	[0,00 – 0,60]
Valido, mejorar	<0,61 – 0,80]
Valido, aplicar	<0,81 – 1,00]

IV. OPINIÓN DE APLICABILIDAD:

...Aplicable.....

Firma del juez

**MATRIZ DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE RECOJO DE INFORMACION POR
CRITERIO DE JUECES**

I. DATOS GENERALES

Título de la investigación: LA GESTIÓN ESTRATÉGICA Y SU INCIDENCIA EN EL DESARROLLO SOCIOECONÓMICO DE LOS AGRONEGOCIOS DE *Caesalpinia spinosa* EN HUANTA, AYACUCHO.

- 1.1 Apellidos y nombres del juez : SUÁREZ MEDINA ISMAEL
 1.2 Grado académico / mención : MAESTRO EN CIENCIAS/GESTIÓN AMBIENTAL
 1.3 DNI / Celular : 27574512
 1.4 Cargo e institución donde labora : DOCENTE-UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE HUANTA
 1.5 Autor del instrumento : ANGHELA PAOLA LAZO HUAMANI
 1.6 Lugar y fecha : HUANTA 06 DE DICIEMBRE DE 2024

II. ASPECTO DE LA VALIDACIÓN

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente	Baja	Regular	Buena	Muy buena
		1	2	3	4	5
1. CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado y comprensible				X	
2. OBJETIVIDAD	Permite medir hechos observables					X
3. ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia y tecnología					X
4. ORGANIZACIÓN	Presentación ordenada				X	
5. SUFICIENCIA	Comprende aspectos de las variables en cantidad y calidad suficiente					X
6. PERTINENCIA	Permite conseguir datos de acuerdo a los objetivos planteados					X
7. CONSISTENCIA	Pretende conseguir datos basados en teorías o modelos teóricos					X
8. COHERENCIA	Entre variables, dimensiones, indicadores e ítems					X
9. METODOLOGÍA	La estrategia responde al propósito de la investigación				X	
10. APLICACION	Los datos permiten un tratamiento estadístico pertinente					X

CONTEO TOTAL DE MARCAS	A	B	C	D	E
					12

$$\text{Coeficiente de Validez} = \frac{1 \times A + 2 \times B + 3 \times C + 4 \times D + 5 \times E}{50} = 0,9$$

III. DE APLICABILIDAD: (Ubique el coeficiente de validez obtenido en el intervalo respectivo y marque con un aspa en el círculo asociado)

CATEGORIA	INTERVALO
Desaprobado	[0,00 – 0,60]
Valido, mejorar	<0,61 – 0,80]
Valido, aplicar	<0,81 – 1,00]

IV. OPINIÓN DE APLICABILIDAD:


 Firma del juez

Anexo 4

Base de datos de Gestión Estratégica

N°	D1:PLANEACIÓN					D2:ACCIÓN					D3:CONTROL				
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15
E	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15
E1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
E2	1	2	3	3	1	2	2	2	2	2	2	3	1	2	2
E3	2	2	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3
E4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	3
E5	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1
E6	3	2	3	2	3	3	3	3	3	3	3	2	3	2	2
E7	3	1	2	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	1	2
E8	1	1	1	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
E9	3	2	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3
E10	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1
E11	3	1	3	2	1	1	2	3	1	2	3	2	1	3	2
E12	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1
E13	1	2	1	1	1	1	1	1	2	1	1	2	1	1	1
E14	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3
E15	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	2	1	1	2	1
E16	1	2	2	2	3	1	2	2	2	2	2	2	1	2	3
E17	1	2	1	1	2	1	1	1	2	1	2	1	1	2	1
E18	2	2	2	2	2	3	2	1	3	2	1	2	2	1	3
E19	2	2	3	2	2	3	3	2	1	2	2	2	2	1	1
E20	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1

N°	D1:PLANEACIÓN						D2:ACCIÓN					D3:CONTROL			
E21	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1
E22	2	1	1	2	1	1	1	1	1	1	2	1	2	1	2
E23	2	3	3	2	1	2	3	2	3	2	2	2	2	1	2
E24	3	2	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	2	3
E25	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
E26	3	3	3	2	3	2	2	3	2	3	3	3	3	2	3
E27	1	1	1	1	2	1	1	1	2	2	2	1	1	1	2
E28	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
E29	2	1	3	1	2	2	3	1	3	1	1	2	2	2	3
E30	3	2	2	2	2	2	1	2	3	2	2	2	3	2	2
E31	3	2	3	2	3	3	2	2	3	3	3	3	3	3	3
E32	2	2	2	2	1	2	2	2	1	2	3	1	2	2	2
E33	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1
E34	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	1	3
E35	2	2	2	1	3	2	2	3	3	2	2	2	2	2	2
E36	1	2	2	1	3	1	2	2	2	2	2	2	2	1	2
E37	2	3	1	2	1	2	3	2	2	2	2	1	3	3	1
E38	3	1	1	2	2	2	3	1	1	2	2	3	1	2	3
E39	1	1	2	2	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1
E40	2	1	2	2	2	2	2	2	1	2	1	3	2	3	1
E41	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
E42	2	2	1	2	2	2	2	1	1	3	3	2	2	2	2
E43	1	2	2	2	3	1	3	2	3	2	2	3	3	2	2
E44	1	1	2	1	1	1	1	1	2	2	1	1	2	1	1
E45	1	1	2	2	2	2	1	1	2	2	1	2	2	2	2

N°	D1:PLANEACIÓN						D2:ACCIÓN					D3:CONTROL				
E46	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
E47	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	2	3	2	3	3
E48	1	1	2	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
E49	2	1	2	1	1	1	1	1	1	2	1	2	1	1	1	1
E50	3	3	3	3	3	2	3	3	3	2	2	3	3	3	3	3
E51	3	2	3	3	3	2	3	2	3	3	3	3	3	2	2	2
E52	3	3	3	3	3	2	3	3	3	2	3	3	2	3	3	3
E53	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	2	2	1	1	1	1
E54	2	2	2	2	2	2	3	3	2	1	1	3	2	3	1	1
E55	1	1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1
E56	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	2	1	1	1	1
E57	2	2	2	2	2	2	2	1	2	2	1	3	1	2	2	2
E58	1	2	3	1	2	3	2	1	1	2	3	2	3	2	3	3
E59	1	1	2	1	2	1	1	2	1	2	2	1	2	2	2	1
E60	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
E61	1	2	1	2	1	2	2	1	1	2	1	1	1	1	1	1
E62	1	2	2	2	2	2	1	2	2	2	2	1	1	2	1	1
E63	3	3	3	2	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3
E64	3	2	2	2	2	2	2	2	2	1	2	1	1	2	2	2
E65	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	2
E66	2	2	2	2	2	1	2	2	1	3	1	2	1	2	1	1
E67	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
E68	3	3	3	2	2	3	3	3	2	3	2	1	2	3	2	2
E69	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3
E70	2	3	3	3	2	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3

N°	D1:PLANEACIÓN						D2:ACCIÓN				D3:CONTROL				
E96	2	3	3	3	3	3	3	2	2	3	3	3	3	3	2
E97	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	3
E98	3	3	2	3	3	3	3	2	2	3	2	3	3	3	2
E99	2	2	3	1	2	2	2	3	2	2	2	1	1	2	3
E100	2	2	3	3	2	3	3	3	2	3	3	3	3	3	2
E101	3	3	3	3	3	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3
E102	2	2	1	2	2	2	3	3	2	2	2	3	2	2	2
E103	2	3	2	3	3	3	3	2	3	3	2	3	3	3	3
E104	2	2	2	2	1	2	3	2	3	1	1	3	2	3	2
E105	2	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	2
E106	2	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	1	2	1	1
E107	3	2	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	2
E108	2	1	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	1	1
E109	3	1	3	1	2	2	2	2	2	3	2	1	1	2	3
E110	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	3	2	3	2
E111	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1
E112	3	1	3	2	2	2	2	1	1	3	2	3	2	2	1
E113	3	3	3	3	2	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3
E114	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
E115	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2
E116	1	2	1	2	2	2	2	2	1	3	2	3	2	3	2
E117	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1
E118	2	3	3	2	2	2	2	2	2	2	1	1	3	2	3
E119	1	1	1	1	1	2	2	1	2	1	1	1	1	1	1
E120	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	2	3

N°	D1:PLANEACIÓN						D2:ACCIÓN						D3:CONTROL			
E121	2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	2	3	2
E122	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2
E123	2	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
E124	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	1	1	1	1	1	1
E125	2	2	3	3	3	2	2	1	2	2	2	2	2	1	2	3
E126	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1
E127	2	2	2	1	2	2	2	2	2	3	1	1	3	1	1	1
E128	2	2	2	3	3	2	1	3	2	1	1	1	2	2	2	2
E129	3	3	3	3	3	2	2	3	3	3	3	3	2	3	3	2
E130	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3
E131	3	3	3	2	3	3	2	3	3	3	3	3	2	2	3	3
E132	3	3	3	3	3	2	3	2	3	3	3	3	3	3	3	2
E133	3	2	3	2	3	3	2	2	3	3	3	3	2	2	3	3
E134	1	1	3	3	2	2	2	1	1	1	1	2	2	2	2	1
E135	2	1	1	3	2	2	2	2	2	1	1	2	2	2	2	3
E136	3	2	2	3	1	1	1	1	1	2	3	1	2	2	2	2
E137	1	2	1	1	1	1	2	1	2	1	1	2	1	1	1	2
E138	3	3	3	2	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3
E139	3	3	3	2	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2
E140	1	3	2	2	3	2	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2
E141	3	3	2	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3
E142	2	1	1	2	2	2	1	2	1	2	2	2	3	3	3	2
E143	3	1	2	2	1	2	2	1	2	2	2	1	1	2	1	1
E144	2	2	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1
E145	3	3	3	3	2	2	2	3	2	3	3	3	2	3	3	3

Anexo 5

Base de datos de Desarrollo Socioeconómico

N°	D1:DESARROLLO SOCIAL							D2:DESARROLLO ECONÓMICO							
	E	P16	P17	P18	P19	P20	P21	P22	P23	P24	P25	P26	P27	P28	P29
E1	2	2	2	1	2	1	2	3	1	1	2	3	2	2	1
E2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	3	2	2	3	2
E3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
E4	2	3	3	3	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3
E5	1	1	1	1	1	1	2	2	1	2	1	2	1	1	2
E6	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	2	3	3
E7	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3
E8	1	2	1	1	1	2	1	1	1	2	1	2	1	1	1
E9	3	3	2	3	3	2	2	2	3	3	3	2	3	2	3
E10	3	3	3	3	2	3	2	2	3	1	2	2	2	2	1
E11	3	2	2	3	2	2	2	2	1	1	1	3	2	2	1
E12	2	3	1	3	1	2	2	3	3	2	1	1	2	2	2
E13	3	2	2	2	1	2	1	2	3	2	2	1	2	2	3
E14	3	2	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3
E15	1	2	2	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1
E16	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
E17	3	3	3	3	1	2	2	3	2	1	2	1	1	1	2
E18	1	2	2	2	2	2	2	3	2	1	2	1	3	1	2
E19	3	3	2	3	3	3	3	3	2	2	2	3	3	2	3
E20	3	1	2	2	1	2	2	1	2	2	1	2	1	2	3

N°	D1:DESARROLLO SOCIAL							D2:DESARROLLO ECONÓMICO							
E21	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	2	1
E22	2	1	1	1	1	2	2	1	1	1	1	1	1	2	1
E23	2	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3
E24	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
E25	3	3	2	3	3	2	3	2	3	3	3	2	2	3	3
E26	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	2	2	3	3	2
E27	1	2	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1
E28	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	2	1	1	1	1
E29	1	3	2	3	2	1	2	2	1	2	1	2	1	2	2
E30	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2
E31	3	3	3	3	3	2	2	3	3	3	2	3	2	3	2
E32	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
E33	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1
E34	1	2	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
E35	3	3	3	3	3	3	2	2	2	3	3	2	3	3	2
E36	2	2	2	1	2	2	3	3	3	1	3	2	2	3	2
E37	2	3	3	2	2	1	2	1	2	3	3	1	1	1	2
E38	2	1	2	2	2	2	3	2	2	2	2	3	2	2	3
E39	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	2
E40	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2
E41	2	2	1	1	2	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1
E42	3	3	3	3	2	2	3	3	2	3	3	2	2	3	3
E43	2	3	2	1	1	3	2	2	1	3	2	2	2	2	2
E44	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	2
E45	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3

N°	D1:DESARROLLO SOCIAL							D2:DESARROLLO ECONÓMICO							
E46	3	2	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
E47	3	3	3	2	3	2	3	2	2	3	3	3	3	3	3
E48	1	2	2	1	2	1	1	2	1	2	2	1	2	1	2
E49	1	1	1	2	1	1	1	1	1	2	1	1	2	2	2
E50	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
E51	2	3	3	2	3	3	3	3	2	2	3	3	3	3	2
E52	3	3	2	2	3	2	3	2	3	2	3	2	3	3	3
E53	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1
E54	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	1	1	1	2
E55	3	3	1	3	2	2	2	2	3	2	2	2	2	1	2
E56	2	3	2	1	2	2	1	2	1	2	2	2	2	1	2
E57	3	2	2	3	2	1	2	1	3	2	2	3	2	2	2
E58	1	3	2	2	2	2	2	2	1	2	3	2	1	2	1
E59	1	1	2	1	2	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1
E60	1	2	1	1	1	2	1	2	1	1	2	2	1	1	1
E61	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1
E62	2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	1	2
E63	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3
E64	2	3	2	2	2	3	1	2	2	2	2	2	1	2	2
E65	3	3	3	3	3	3	2	3	2	3	3	3	3	2	3
E66	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	2	3	3	3
E67	3	2	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3
E68	2	2	2	1	2	1	1	3	3	2	2	2	2	1	2
E69	2	3	3	3	3	3	2	3	3	2	3	3	3	3	3
E70	3	3	3	2	3	3	2	3	3	3	2	3	2	3	3

N°	D1:DESARROLLO SOCIAL								D2:DESARROLLO ECONÓMICO							
E71	1	2	1	1	1	2	2	1	2	1	1	1	1	1	1	
E72	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	
E73	1	1	1	2	2	2	1	2	2	3	2	3	2	1	2	
E74	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	2	1	2	1	
E75	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	
E76	3	2	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	
E77	2	1	3	2	1	2	3	3	2	2	2	3	2	2	2	
E78	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	2	1	1	
E79	3	3	1	3	2	2	2	3	2	2	3	1	2	2	2	
E80	2	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	1	2	2	1	
E81	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	2	3	
E82	3	3	2	3	2	3	3	2	3	3	3	3	3	3	2	
E83	2	1	2	1	1	3	1	2	2	3	3	2	3	1	2	
E84	3	3	2	2	3	2	2	2	2	1	3	1	1	2	2	
E85	1	1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	2	1	1	1	
E86	3	2	3	3	3	3	3	3	2	2	3	3	3	3	3	
E87	1	2	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	
E88	1	1	1	2	2	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	
E89	3	3	3	2	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	
E90	2	3	1	2	2	1	1	2	3	2	3	3	2	2	2	
E91	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
E92	2	2	2	2	2	2	3	2	2	3	3	3	2	2	2	
E93	3	3	3	3	3	3	2	3	3	2	2	3	3	3	3	
E94	1	2	2	1	2	2	2	2	3	1	3	2	2	1	2	
E95	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	

N°	D1:DESARROLLO SOCIAL							D2:DESARROLLO ECONÓMICO							
E96	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
E97	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
E98	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	2	3	3	3	3
E99	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
E100	3	3	3	3	3	3	2	3	3	2	3	3	3	3	2
E101	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3
E102	2	3	3	2	3	3	3	2	3	2	3	2	3	3	3
E103	3	2	3	2	3	3	2	3	3	3	3	2	3	3	3
E104	3	3	3	3	3	2	3	3	3	2	3	2	3	3	2
E105	3	2	3	2	3	3	2	3	3	2	3	3	3	3	3
E106	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
E107	3	3	3	3	2	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3
E108	2	2	2	3	2	3	3	1	2	1	3	2	2	2	2
E109	3	3	3	3	3	2	2	2	3	3	3	3	3	3	3
E110	3	3	3	3	3	3	2	3	2	3	3	3	3	3	3
E111	2	2	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	2	2	1
E112	2	2	2	2	2	1	1	2	1	3	3	2	1	2	3
E113	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	2	2	3	3
E114	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1
E115	1	1	1	1	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1
E116	3	3	3	1	2	2	3	3	2	2	2	3	3	2	2
E117	2	2	1	2	2	2	3	2	2	2	3	2	3	1	2
E118	1	2	2	1	2	2	2	1	2	3	3	1	2	2	2
E119	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	2	2	1	2
E120	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	2	3	2

N°	D1:DESARROLLO SOCIAL						D2:DESARROLLO ECONÓMICO								
E146	2	2	2	2	1	1	2	2	2	2	2	1	2	2	2
E147	2	1	2	2	2	2	3	3	2	2	1	3	1	1	2
E148	1	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	1	2	2	2
E149	3	3	3	2	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3
E150	1	2	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	2	2	1
E151	3	3	2	2	1	2	2	1	1	3	3	2	3	2	2
E152	3	3	3	2	3	2	3	3	2	3	3	3	3	3	3
E153	2	2	2	2	1	1	2	2	2	2	2	2	2	3	2
E154	3	2	3	3	3	3	2	3	3	2	3	3	3	3	3
E155	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
E156	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2
E157	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	3	2	2
E158	2	3	3	3	3	3	3	3	2	3	2	3	3	3	3
E159	3	2	3	2	3	2	1	2	2	3	1	2	3	1	3
E160	1	1	1	1	2	1	2	1	2	1	1	1	1	2	1
E161	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3
E162	2	1	1	1	1	1	2	2	1	1	1	1	1	1	1
E163	1	1	2	3	2	1	2	2	2	2	1	3	1	1	2
E164	3	3	3	3	3	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3
E165	2	3	2	2	1	2	3	1	2	2	2	3	2	2	2
E166	3	3	3	2	2	3	3	3	2	2	3	3	3	3	2
E167	3	3	3	2	2	2	3	3	3	3	3	2	2	2	3
E168	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	2	1	2	1
E169	2	2	3	3	1	2	3	3	2	3	2	2	1	2	1
E170	2	3	3	2	3	3	3	2	2	3	2	3	3	3	3

N°	D1:DESARROLLO SOCIAL							D2:DESARROLLO ECONÓMICO							
E171	2	3	2	3	3	3	2	2	3	2	2	3	3	2	3
E172	1	1	1	1	1	2	2	1	1	2	1	2	1	1	1
E173	3	2	3	2	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3
E174	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3
E175	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	2
E176	2	1	3	2	2	3	3	2	1	3	1	2	2	2	2
E177	1	1	2	2	2	2	2	1	2	2	2	3	2	2	2
E178	2	1	1	2	3	3	1	2	2	3	3	1	2	2	2

FOTOGRAFÍAS

Anexo 6

Llegada al local de la casa del campesino para la presentación del proyecto de investigación en el sector de Chancaray, con el asesoramiento del Dr. Rene.



Anexo 7

Presentación del proyecto de investigación a los productores de Chancaray, Ñahuin Puquio y Seccllas.



Anexo 8

Encuesta realizada al productor de tara (Caesalpinia spinosa) del sector de Seccllas.

**Anexo 9**

Encuestas realizadas a productores de tara (Caesalpinia spinosa) del sector de Ñahuin Puquio.



Anexo 10

Llegada al sector de Viru Viru, ubicado en el Distrito de Huanta para realizar las respectivas encuestas a los productores de tara.

**Anexo 11**

Encuesta a productores de (Caesalpinia spinosa) en el sector de Viru Viru, ubicado en el Distrito de Huanta.



Anexo 12

Llegada a la localidad de Maynay, ubicado en el Distrito de Huanta para realizar las respectivas encuestas a los productores de tara.

**Anexo 13**

Encuesta realizada al productor de (Caesalpinia spinosa) en la localidad de Maynay.



Anexo 14

Llegada a la comunidad de Quinrapa, ubicado en el distrito de Huanta para realizar las encuestas correspondientes a los productores de tara.

**Anexo 15**

Encuesta realizada al productor de tara en la comunidad de Quinrapa.



Anexo 16

Llegada al sector de Chancaray, para realizar con las encuestas a los productores de tara.

**Anexo 17**

Encuesta realizada al productor de tara (Caesalpinia spinosa) en el sector de Chancaray.

