



**ANÁLISIS DE LOS COSTOS DE PRODUCCIÓN DENTRO DE LA CADENA DE  
VALOR DE LOS CULTIVOS AGRARIOS DEL CORREGIMIENTO AGUAS CLARAS  
DE OCAÑA, NORTE DE SANTANDER**

Trabajo de grado para optar por el título de Economista

Autor

SERGIO ANDRÉS CHACÓN RUIZ

Cod. 1007283580

Directora

JULIANA MEZA

Magister en Economía

**UNIVERSIDAD DE PAMPLONA  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES  
PROGRAMA DE ECONOMÍA  
PAMPLONA, COLOMBIA**

2022

### **Dedicatoria**

*Quiero darle gracias a Dios por su infinito amor e iluminarme el camino para lograr este sueño anhelado de ser profesional. A mis padres y hermanos que siempre me brindaron lo mejor de sí y me arroparon con su magnífico amor.*

### **Agradecimientos**

*Gratitud a los docentes que guiaron mi proceso, por los conocimientos aportados durante los años de estudio en el campus universitario, también a personas externas que me brindaron acompañamiento para lograr ser un íntegro profesional.*

## Índice

	Pág
<b>Capítulo 1. Análisis de los costos de producción dentro de la cadena de valor de los cultivos agrarios del corregimiento Aguas Claras de Ocaña, Norte de Santander.....</b>	<b>10</b>
1.1 Planteamiento del problema.....	10
1.2 Formulación del problema.....	12
1.3 Justificación.....	12
1.4 Objetivos.....	13
1.4.1 Objetivo general.....	13
1.4.2 Objetivos específicos.....	13
1.5 Delimitaciones.....	14
1.5.1 Delimitación operativa.....	14
1.5.2 Delimitación conceptual.....	14
1.5.3 Delimitación geográfica.....	14
1.5.4 Delimitación temporal.....	14
<b>Capítulo 2. Diseño metodológico.....</b>	<b>15</b>
2.1 Tipo de investigación.....	15
2.1.1 Enfoque.....	15
2.1.2 Alcance.....	15
2.1.3 Diseño.....	16
2.2 Población.....	16
2.3 Muestra.....	16
2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de información.....	17
2.5 Análisis de la información.....	18
<b>Capítulo 3. Marco referencial.....</b>	<b>19</b>
3.1 Estado del arte.....	19
3.1.1 La producción agraria y su situación a nivel internacional.....	19
3.1.2 La cuestión agrícola en Colombia.....	20
3.2 Marco conceptual.....	21
3.3 Marco teórico.....	23

	4
3.1.1 La cadena de valor de Michael Porter.....	23
3.1.2 La teoría de los costos: desempeños ocultos.....	24
3.4 Marco contextual.....	25
3.5 Marco legal.....	27
<b>Capítulo 4. Resultados.....</b>	<b>29</b>
4.1 Diagnóstico de la situación de los tipos de cultivos que se presentan en el corregimiento Aguas Claras de Ocaña, Norte de Santander.....	29
4.1.1 Actividad 1. Visita a las Juntas de Acción Comunal, Alcaldía Municipal, Asociaciones Agrícolas de Aguas Claras o Asomunicipios.....	29
4.1.2 Actividad 2. Revisión documental.....	32
4.1.3 Actividad 3. Análisis de la búsqueda documental.....	35
4.1.4 Actividad 5. Visita a las fincas de los participantes en la investigación para (anotaciones o diario de campo).....	36
4.2 Descripción de la cadena de valor que manejan los campesinos de la zona desde su fase de siembra hasta la fase de venta del producto.....	38
4.2.1 Elaboración del cuestionario para la entrevista .....	38
4.2.2 Realización de la entrevista a los campesinos dueños de finca, transcripción y categorización de las respuestas.....	39
4.2.3 Análisis de la información de la entrevista .....	44
4.3 Identificación del estado de costos de producción de los productos agrarios adquiridos por los campesinos del corregimiento Aguas Claras.....	48
4.3.1 Presentación de resultados .....	48
<b>Capítulo 5. Conclusiones.....</b>	<b>57</b>
<b>Referencias.....</b>	<b>59</b>
<b>Apéndices.....</b>	<b>63</b>

## Lista de figuras

	Pág
Figura 1 Ubicación geográfica del corregimiento Aguas Claras del municipio de Ocaña	26
Figura 2 Fotografías del encuentro con la representante legal de ASOPROAGRA en el corregimiento de Aguas Claras .....	29
Figura 3 Fotografías del encuentro con algunos campesinos que integran las JAC veredales del corregimiento Aguas Claras.....	30
Figura 4 Fotografía en visita a la Asociación de Municipios del Catatumbo, provincia de Ocaña y sus del Cesar ASOMUNICIPIOS .....	31
Figura 5 Acta de constitución y estatutos de la Asociación de Productores Agropecuarios de Aguas Claras ASOPROAGRA .....	33
Figura 6 Informe ‘Bullet’s cadena pasifloras’ del Min Agricultura y Desarrollo rural, listado de asociaciones que cosechan gulupas tipo exportación en el país.....	34
Figura 7 Diagrama de Cadena De Valor.....	47
Figura 8 Pregunta 1. ¿Qué tipos de insumos son los que más compran los campesinos en su negocio? .....	48
Figura 9 Pregunta 2. Los productos que vende son:.....	49
Figura 10 Pregunta 3. El valor más costoso de insumos proviene de marcas: .....	50
Figura 11 Pregunta 5. Desde su experiencia de venta, en las veredas de Ocaña ¿cuáles son los productos agrícolas que más siembran los campesinos? .....	51
Figura 12 Pregunta 6. Mencione el valor de cada uno de los siguientes productos:.....	52

## Lista de figuras

Pág

Tabla 1 Categorización de los cultivos presentes en las veredas del corregimiento de Aguas Claras en el municipio de Ocaña, Norte de Santander.....	51
---	----

Tabla 2 Valoración de características de las fincas ‘El Diamante’, ‘Las Delicias’, ‘Vida Tranquila’, ‘La Galapaga’ y ‘El Porvenir’ objeto de estudio pertenecientes al corregimiento.....	53
Tabla 3 Transcripción de la entrevista a campesinos del corregimiento Aguas Claras.....	55
Tabla 4 Valoración a la pregunta 1. ¿Qué tipos de insumos son los que más compran los campesinos en su negocio? .....	48
Tabla 5 Valoración a la pregunta 2. Los productos que vende son:.....	49
Tabla 6 Valoración a la pregunta 3. El valor más costoso de insumos proviene de marcas: .....	50
Tabla 7 Valoración a la pregunta 4. ¿Cuáles de los fertilizantes son los que más compran los campesinos en su negocio? .....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
Tabla 8 Valoración a la pregunta 5. Desde su experiencia de venta, en las veredas de Ocaña ¿cuáles son los productos agrícolas que más siembran los campesinos?.....	51
Tabla 9 Valoración a la pregunta 6. Mencione el valor de cada uno de los siguientes productos: .....	52
Tabla 10 Valoración a la pregunta 7. Mencione las marcas que ofrece de cada uno de los siguientes productos:.....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
Tabla 11 Comparación de precios de insumos agrícolas de venta local y venta nacional .....	54
Tabla 12 Comparación de precios de factores determinantes para la producción agrícola.....	73

### Lista de apéndices

	Pág
Apéndice A. Cronograma de actividades .....	<b>63</b>

Apéndice B. Cartas de autorización de los campesinos para realización de la investigación .....	<b>64</b>
Apéndice C. Formato cuestionario de encuesta a vendedores de insumos agrícolas ..	<b>66</b>
Apéndice D. Formato cuestionario de entrevista a campesinos del corregimiento de Aguas Claras.....	<b>67</b>

## Resumen

El trabajo de grado analiza los costos de producción agrícola dentro de la cadena de valor que manejan los campesinos de algunas fincas pertenecientes al corregimiento Aguas Claras en el municipio de Ocaña. Así, se evidencian los retos productivos a los que se enfrentan los campesinos dedicados a cultivar hortalizas, raíces tuberculosas, frutales, dadas las tensiones entre la racionalidad economicista de agricultura familiar y la racionalidad alternativa de las prácticas socioeconómicas nacionales, en donde la población rural intenta generar bienestar para sus hogares y mejoras para el sector.

A su vez, se resalta el carácter heterogéneo de los propietarios de predios, en donde se destaca una participación importante del género femenino como líder campesina en sus fincas y el funcionamiento de la cadena de valor de plantas como la cebolla y el tomate en Aguas Claras que le otorga al municipio el título de ser la parte del departamento Norte de Santander donde aún cultivan de manera tradicional sacando excelente cosechas, sin tecnificación de los procesos, desde la parcela hasta las ventas en la plaza de mercado municipal e incluso con alianzas productivas tipo exportación.

## Abstract

The degree work analyzes the costs of agricultural production within the value chain managed by the peasants of some farms belonging to the Aguas Claras district in the municipality of Ocaña. Thus, the productive challenges faced by peasants dedicated to growing vegetables, tuberculous roots, fruit trees are evident, given the tensions between the economicist rationality of family farming and the alternative rationality of national socioeconomic practices, where the rural population tries to generate welfare for their homes and improvements for the sector.

At the same time, the heterogeneous character of the landowners is highlighted, where an important participation of the female gender as a peasant leader in their farms and the operation of the value chain of plants such as onions and tomatoes in Aguas Claras stands out. that gives the municipality the title of being the part of the Norte de Santander department where they still grow crops in a traditional way, obtaining excellent harvests, without the technification of the processes, from the plot to the sales in the municipal market place and even with productive alliances such as export.

## **Capítulo 1. Análisis de los costos de producción dentro de la cadena de valor de los cultivos agrarios del corregimiento Aguas Claras de Ocaña, Norte de Santander.**

### **1.1 Planteamiento del problema**

Los campesinos son la parte de la población de todo país que establece un equilibrio según Rojas Libreros (2018) entre “las ventajas derivadas de la satisfacción de las necesidades de consumo familiar y las desventajas asociadas al desgaste de su fuerza de trabajo” (pp. 103-125), pues nunca paran de sembrar en sus tierras aun cuando existen factores que afectan el proceso productivo, por ejemplo: cuando los precios decrecen o los insumos agrícolas encarecen, los campesinos no disminuyen su producción, pues Marx y Chayanov advierten que “el móvil de la producción campesina es la satisfacción de un patrón de autoconsumo por un nivel mínimo de subsistencia” (Rojas Libreros, 2018, pp. 103-125).

Sin embargo, en los proyectos productivos los costos de producción son un factor importante a considerar, dado que, como advierte Mankiw Gregory (2012) se fijan los precios de venta de los productos para generar ganancias, según la teoría económica neoclásica, durante toda la cadena de valor (pp. 376-891), con la cual, ya no sólo es subsistencia de las familias campesinas sino una fuente real de ingresos.

En ese orden de ideas, la racionalidad economista de los campesinos es una de las falencias pues no llevan una contabilidad acertada e incluso en algunos es nula, haciendo que las siembras sean diversas, apegados a unas marcas fijas de insumos y con mano de obra de carácter familiar, e igualmente los brotes inflacionarios, sumados los oligopolios de venta de las cosechas (que son otro tema de estudio), todo ello, hace que la cadena de valor agropecuaria tenga un cambio en sus precios, afectando al campesino y también al consumidor final.

Roger Norton (2003) a inicios del presente siglo aseguró que el sector agrícola de Colombia ha tenido un desempeño deficiente, lo que ha resultado en la continuación de una pobreza rural generalizada (p. 1), la cual a 2021 estuvo en un 42,9% siendo la cifra más baja de los últimos nueve años según el Ministerio de Agricultura, ello indica que, los campesinos han venido sufriendo el alto valor que tienen que pagar para obtener los insumos agropecuarios, la alta demanda, la baja producción y recientemente producto de la pandemia algo de desabastecimiento por suspensión de muchos procesos en el sector agrario, todo ello, está haciendo que se empobrezca el campo colombiano.

De acuerdo con el reporte al inicio del presente año por parte del Departamento Administrativo de Estadística (DANE) advierten que “los fertilizantes aumentaron un 51,56%, lo fungicidas 49,40%, los insecticidas y coadyuvantes cerraron en 45,51% y 43,53%, mientras que la mayor alza fue de los herbicidas alcanzaron una variación de 59,36%” (Pérez Godoy , 2022, p. 1).

El panorama de la rentabilidad de los productos que ayudan a mejorar las cosechas también afecta a los pobladores del sector rural del municipio de Ocaña en Norte de Santander, quienes han expuesto en repetidas ocasiones la dificultad que tienen por la carencia de los fertilizantes de los cuales tienen alta dependencia porque sus cultivos en la mayoría son de riego con productos como maíz, frijoles, hortalizas, entre otros, al tener alta dependencia en los insumos la producción en sus campos aumenta pero la rentabilidad en las ventas no.

De lo anterior, surge la importancia de llevar a cabo el presente estudio con el propósito de visibilizar el nivel de afectación que provoca el alza de los insumos en la producción agropecuaria del corregimiento Aguas Claras en Ocaña, tomando como objeto de análisis variados tipos de productos agrícolas que se siembran en la zona, a través de su cadena de valor. Al ser un problema de vigencia consecutiva, esta investigación aportará en el ámbito agrario local desde la perspectiva económica y desde el académico información real y documentación relacionada con la gestión de crisis al valor de producción en la zona.

## 1.2 Formulación del problema

¿Cuál es el comportamiento de los costos de producción que los campesinos de Aguas Claras en Ocaña, afrontan para ofertar sus productos y su incidencia en la cadena de valor?

## 1.3 Justificación

En el transcurrir del tiempo los campesinos necesariamente hacen uso de insumos que les permite tener buenas cosechas los cuales aportan a su bienestar; no obstante, en las recientes décadas el Gobierno ha obligado a los productores del campo a obtener los productos por importación desde diferentes países, en especial los fertilizantes que vienen principalmente de Rusia, Estados Unidos y China, captando el 70 % del mercado interno del país (Ortega, 2022, p. 1), con variación de precios que para los años recientes han ido en aumento generando en el gremio un comportamiento de inflación de los alimentos, por lo cual, nuestros campesinos se están viendo forzados a disminuir sus sembrados, llevando a sus hogares pocos recursos económicos y sometiéndolos a la pobreza e incluso a la siembra de plantaciones ilícitas que sopesen los altos costos de producción.

En este sentido, los campesinos se han visto afectados por la globalización de mercados y quienes más afectados están son aquellos que en nada hace parte de los modelos económicos dominantes, es decir, el campesino tradicional de regiones próximas a zonas rojas, como el municipio de Ocaña, en donde los habitantes veredales viven de sus cultivos de riego sembrando cebolla, frijol, maíz y otros alimentos de la zona. En este contexto el teórico Bartra (1982) señaló que “la penetración de relaciones capitalistas en la estructura agraria crea una diferenciación interna profunda en la economía campesina, que conduce a una proletarización y pauperización” (Santacoloma Varón, 2015, pp. 39-50).

Por tanto, la principal finalidad del presente trabajo de grado es indagar acerca de la influencia del factor de costo de producción en el sistema de la cadena de valor de las cosechas de los campesinos del corregimiento Aguas Claras de Ocaña. De manera que, se realizará un análisis respecto a los productos agropecuarios, un diagnóstico de los más concurrentes cultivos del territorio, la caracterización de los productos que adquieren para mejorar sus siembras y reconocer cuán grave es la crisis del campesinado ocañero. Dado la pertinencia de la competitividad en el sector agrario, este trabajo sentará un precedente académico sobre la influencia que tienen los productos agropecuarios del municipio de Ocaña respecto a la región nortesantandereana y servirá de constructo bibliográfico para futuras investigaciones sobre la productividad agraria.

## **1.4 Objetivos**

### **1.4.1 Objetivo general**

Analizar los costos de producción dentro de la cadena de valor de los cultivos agrarios del corregimiento Aguas Claras de Ocaña, Norte de Santander.

### **1.4.2 Objetivos específicos**

Realizar un diagnóstico situacional de los tipos de cultivos que se presentan en el corregimiento Aguas Claras de Ocaña, Norte de Santander.

Describir la cadena de valor que manejan los campesinos de la zona desde su fase de siembra hasta la fase de venta del producto.

Identificar el estado de costos de producción de los productos agrarios adquiridos por los campesinos del corregimiento Aguas Claras.

## **1.5 Delimitaciones**

### ***1.5.1 Delimitación operativa***

Durante el proceso de recolección de información surgieron algunas eventualidades durante las fases, en la primera de visita y aprobación del trabajo por parte de los campesinos, surgió la limitante de que los habitantes veredales no quieran participar de la investigación. Los participantes accedieron a responder las técnicas. Como limitante externa, la situación de orden público o climatológica impidió el desplazamiento del investigador hasta las fincas de los campesinos que accedieron hacer parte del trabajo de grado, para ese caso, se tuvo en cuenta el uso de la tecnología para mantener la comunicación.

### ***1.5.2 Delimitación conceptual***

En el desarrollo de la investigación aparecerán terminologías específicas como: producción, producción agraria, cultivos, cadena de valor, costos, insumos.

### ***1.5.3 Delimitación geográfica***

Aguas Claras es uno de los corregimientos de Ocaña, en Norte de Santander, “situado a unos 12 kilómetros al norte del municipio, fue fundado a principios de siglo por los arrieros procedentes de Convención, Teorama, Llano Grande y González” (Yañez, 2020, p. 1).

### ***1.5.4 Delimitación temporal***

El trabajo requiere de 2 meses para su ejecución a partir de la aprobación de la propuesta.

## Capítulo 2. Diseño metodológico

### 2.1 Tipo de investigación

#### 2.1.1 Enfoque

El corregimiento de Aguas Claras en Ocaña actualmente cuenta con tres asociaciones para apoyar la producción del campo, las cuales son: Asociación de Productores Agropecuarios Pioneros de Prosperidad ASPIJAC, Asociación de Cultivadores de Cebolla ASOEC y la Asociación de Productores Agropecuarios de Aguas Claras ASOPROAGRA

El objeto de este trabajo es recopilar información que permita describir aspectos y reconstruir el escenario agrario de los campesinos en Ocaña, de manera que, el estudio se centra en una investigación de enfoque mixto, pues requiere hacer una triangulación de información entre el uso de variables (datos) y el uso de categorías (observaciones de la información) conjugando los enfoques cuantitativo que según Niño Rojas (2011) “permite describir la realidad objeto de estudio, características de hechos o situaciones en un contexto que pueden ser analizados posteriormente” (pp. 12-158) y cualitativo que utiliza recolección de información sin medición numérica para descubrir o afirmar preguntas de investigación desde experiencias o vivencias de las fuentes.

#### 2.1.2 Alcance

Se hará uso de dos alcances, el primero exploratorio sobre la dinámica de la producción agraria con el interés por examinar sus características de afectación o generación de crisis por el factor de costos de producción. “Por tanto, se debe arrancar explorando el fenómeno para poder tener un primer acercamiento en la comprensión de sus características” (Ramos Galarza, 2020, pp. 2-5).

Además, requiere de un alcance descriptivo que permita exponer las representaciones de afectación en los objetos de estudio permitiendo mostrar sucesos, contexto, situaciones respecto al fenómeno.

### 2.1.3 Diseño

En ese sentido, se utilizará un diseño transformativo secuencial (DITRAS) que consiste en priorizar la fase inicial de recolección de información desde lo cuantitativo-cualitativo o cualitativo-cuantitativo. “El DITRAS tiene como propósito central servir a la perspectiva teórica del investigador y en ambas fases éste debe tomar en cuenta las opiniones y voces de todos los participantes y a los grupos que representan” (Fernández Collado, Baptista Lucio, & Hernández Sampieri, 2014, pp. 557-634).

### 2.2 Población

La población a intervenir serán 200 campesinos del corregimiento Aguas Claras del municipio de Ocaña, Norte de Santander.

### 2.3 Muestra

El corregimiento de Aguas Claras está integrado por las veredas de: El Limón, Santa Rita, Cotorrera, Cristo Rey, Chircas, Llano de los Trigos y La Concepción.

$$\text{Muestra: } n = \frac{z^2 * P * Q * N}{e^2(N-1) + z^2 * P * Q}$$

$$n = \frac{1.96^2 * 0,5 * 0,5 * 200}{0.05^2(200 - 1) + 1.96^2 * 0,5 * 0,5}$$

$$n = \frac{3,8416 * 0,5 * 0,5 * 200}{0,025 * 199 + 3,8416 * 0,5 * 0,5}$$

#### Datos a tener en cuenta.

N= 200 campesinos

P= 50%=0,5

Q= 50%=0,5

Z= 95%= 1,96

E=5%=0,05

$$n = \frac{192,08}{59354}$$

$$n = 4$$

Al obtener el muestreo de 4 se optó por utilizar criterios cualitativos de inclusión y exclusión mediante el sujeto tipo, teniendo en cuenta: 1) que sean habitantes del corregimiento Aguas Claras; 2) que habiten en las veredas mencionadas; 3) cultivadores del campo. Por otra parte, se requiere de una muestra por conveniencia de propietarios de negocios que venden productos para el agro.

## **2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de información**

Para la recolección de información se emplearon las siguientes técnicas: la técnica revisión documental (informes, facturas, libros contables, etcétera) para obtener registros impresos o digitales sobre el costo de producción agrícola que manejan los campesinos de Aguas Claras, con la colaboración de expertos conocedores sobre los tipos de producción del corregimiento, es decir, presidentes de las Juntas de Acción Comunal, funcionarios de la Alcaldía Municipal de Ocaña, Asociaciones Agrícolas de Aguas Claras o Asomunicipios. En consecuencia, hacer una revisión de material documental sirve para “obtener percepciones, imágenes mentales, conceptos, creencias, emociones, pensamientos, experiencias y vivencias manifestadas en el lenguaje del objeto estudio, ya sea individual o colectiva” (Madrueno, Ortiz , & Ortiz , 2019, pp. 5-25).

La siguiente técnica fue la entrevista semiestructurada orientada a cinco campesinos habitantes de algunas veredas del corregimiento de Aguas Claras que desearon participar de la investigación, (seleccionados al momento de hacer las visitas a los campos en el sector, siendo ellos integrantes de ASOPROAGRA). En ambas se utilizó un instrumento de cuestionario guía y un elemento receptor de audio para capturar las respuestas emitidas por los entrevistados.

Continuando con el ejercicio se empleó una encuesta cerrada como parte de la técnica cuantitativa utilizando un cuestionario de preguntas dirigidas a 6 vendedores o distribuidores de productos para el campo que se encuentran en Ocaña, quienes surten de productos a la región, con la finalidad de conocer la variación de precios de insumos y demás material, herramientas o elementos que requieren los campesinos para sus cultivos.

## **2.5 Análisis de la información**

Se analizó la información a través de diversas herramientas que permitieron “condensar los códigos descriptivos, identifica las propiedades de las categorías apoyándose en la revisión de la literatura relacionada con los temas para sintetizar las explicaciones teóricas del fenómeno” (Saiz Carvajal, 2016, pp. 4-6).

La información recogida por medio de la entrevista semiestructurada tuvo un proceso de transcripción en Microsoft Word de aquellas respuestas emitidas por los participantes a las preguntas y contra preguntas formuladas, luego se categorizaron y codificaron en este documento como se muestra en adelante, con su respectivo análisis general y separación de unidades/criterios.

Por su parte, con la encuesta primero requirió de un procedimiento de tabulación y graficación de los resultados, los cuales arrojaron datos porcentuales sobre la producción agraria del corregimiento de Aguas Claras, entre otros aspectos importantes, para luego hacer un análisis de cada pregunta y respuesta obtenida de los participantes que permitía tener un contexto de los costos para la producción del campo en el municipio de Ocaña.

## Capítulo 3. Marco referencial

### 3.1 Estado del arte

La modernización global obligó a Colombia a entrar en ella con el panorama decreciente del sector agrario, pues sus gobernantes idealizaban y construían al país desde el pensamiento de crecimiento urbano; por ello, atendiendo lo expuesto en el informe del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (2016) construyó un modelo de desarrollo que dejaba de lado el progreso rural generándole fracaso, rindiéndole culto al mercado que al Estado, generando así una brecha enorme entre lo urbano y la ruralidad (pp. 10-145), ello preservaba un orden social irregular que aun en la actualidad sienten los campesinos de las diferentes regiones.

#### ***3.1.1 La producción agraria y su situación a nivel internacional***

Los problemas relacionados con el sector agrícola a nivel mundial son diversos y ha constituido variedad de investigaciones en diferentes latitudes del planeta, uno de esos estudios es 'Rentabilidad y costo de producción en el cultivo de zanahoria de los agricultores del distrito de Marcatuna – 2019' de Tapia Misayauri (2021), en donde la autora destaca que en Latinoamérica el sector agropecuario durante el año 2000 mostró alza en su desempeño, no obstante, en los años más actuales la pobreza rural e incluso indigencia de población campesina es notoria en países suramericanos y del centro del continente como Colombia, Brasil, Uruguay y México por la mala aplicación del sistema de costos, repercutiendo este efecto en la disminución de su rentabilidad (pp. 19-95).

En su investigación se enfoca en la relación que existe entre la rentabilidad y el costo de producción en el cultivo de zanahoria, típico del distrito rural de Marcuta en Perú. Para ello utilizó una metodología mixta de estudio correlacional, realizando las técnicas de cuestionario escala de Likert y entrevistas para la recolección de información, con la cual conoció cómo los campesinos de esa región del país invierten altos costos en la siembras del producto y la rentabilidad final no supera el 0,8%, pues "os agricultores

al no tener un asesoramiento y conocimiento de algunos factores llegan a caer en las malas decisiones que a la larga no les trae beneficios” (Tapia Misayauri , 2021, pp. 83-95).

Por otra parte, la investigadora reconoce por encima de la media porcentual, los habitantes rurales no planifican su empresa (porque su finca es una empresa), por lo cual no saben afrontar los riesgos en el futuro de sus cultivos, pues no se desconoce que todo agricultor sabe cómo es el proceso de producción, pero la falencia radica en que carecen de asistencia técnica que les indique como balancear los costos. Acuñaando un dato del país, es importante destacar que “entre 2000 y 2019 el sector agropecuario del país registró un crecimiento promedio del 3.45%, cuando años anteriores a ellos no superaba el 2.5%” (Parra Peña, Puyana, & Yepes Chica, 2021, págs. 22-135).

Los aportes a la presente investigación que se quiere realizar con los campesinos del corregimiento de Aguas Claras en Ocaña son los aspectos enunciados en el documento de Tapia sobre la correlación rentabilidad-costos en la práctica de cultivos de hortalizas.

### ***3.1.2 La cuestión agrícola en Colombia***

En Colombia la producción agraria es un tema complejo por los altos aranceles de los productos que se comercializan para hacer producir el campo, por ello son varias las investigaciones que se han realizado en diferentes Universidades y de entes públicos y privados a nivel nacional, uno de ello es el trabajo de Ramírez Ospina (2021) titulado ‘Determinación del costo de producción de tomate en los productores de El Guacanal de El Cerrito Valle del Cauca’ que pone de manifiesto los altos costos de producción del producto y la carencia de documentación sobre gestión administrativa, empresarial y contable (pp. 16-68), con metodología de cohorte mixta permitió la recolección de información mediante la utilización de técnicas de revisión documental y encuesta, con la cual se logró evidenciar que el costo de producción es alto, no obstante, su rentabilidad en ventas también lo es, por ello los campesinos de esa parte del país si son conscientes

de la importancia del proceso contable y cuentan con asistencia técnica y de capacitaciones.

El trabajo en mención suma a esta investigación porque esquemáticamente presenta la estructura de costos utilizada por los campesinos de esa región, la cual servirá de guía al momento de analizar los costos de producción de los productos sembrados por los campesinos de Aguas Claras en Ocaña.

### **3.2 Marco conceptual**

La producción es ese componente de crecimiento que genera productividad a partir del compromiso de aumentar más el recurso humano, el capital económico y las formas de organización del trabajo, utilizándolos más eficientemente. Según Tous Zamora, Guzmán Parra, Cordero Tous y Sánchez Teba (2019) es la actividad que permite la creación de bienes o servicios a través de tres factores importantes que son la tierra, el trabajo y el capital (pp. 15-400), por ello, los resultados de ese proceso tienen utilidad en mayor medida para los clientes, quienes son los que adquieren la materia terminada tangible o intangible.

En la producción es importante tener una planificación, un direccionamiento y un control para crear una conexión entre el estado actual del negocio y el que se desea obtener en el futuro a partir de un plan que permita mantener documentada la fuente y le ayude aprovechar las oportunidades del mercado. En ese marco racional la producción agraria hace parte de las actividades de las economías de los países en el sector primario pues se enfoca en la generación de rentabilidad desde la producción animal y vegetal, subdividido en sector agrícola y sector pecuario.

Este tipo de producción se caracteriza por ser extensiva, intensiva e industrial, distinguida una de otra porque la primera es de baja productividad y ausencia tecnológica, por lo que la mano de obra es permanente, la segunda es de alta productividad, se disminuye la mano de obra sustituida por el uso de tecnología lo cual

causa un desmedido impacto ambiental. El agro históricamente ha sido destacable en el desarrollo de las naciones debido a que se cataloga como la principal fuerza de transformación de los campos y el desarrollo de los territorios rurales. En este sentido, “el Banco Mundial (2007) destaca que la agricultura contribuye al desarrollo general de las naciones de tres formas: como actividad económica, como medio de subsistencia y como proveedor de servicios ambientales” (Perfetti, Balcázar, Hernández, & Leibovich, 2013, pp. 8-247).

Partiendo de lo anterior, los campesinos labran sus tierras en las cuales aspiran sembrar permitiéndoles llevar alimentos a las mesas de muchos hogares (propios y de compradores), es así que nacen los cultivos como la práctica del campesinado de plantar. Para Vázquez Pertejo (2020) se trata del crecimiento microbiano en un medio nutritivo sólido o líquido, haciendo que se intensifique el número de microorganismos y finalmente un producto terminado apto para utilización (pp. 2-3), algunos utilizados para avance científicos, que son tomados con muestras para determinar algunos agentes o características específicas.

Por otro lado, la cadena de valor es considerada según Blanco Capia (2021) es una poderosa herramienta de análisis estratégico que permite determinar la ventaja competitiva, ayudando a percibir las actividades económicas de determinado territorio y cómo se interrelacionan con mercados de otros territorios, mapeando las actividades de los sistemas de producción, los actores y sus capacidades, las políticas de mejora y muchos otros factores (pp. 15-120).

Este concepto hace énfasis en la fragmentación de las actividades del negocio, en tareas diferenciadoras que le agregan valor, las cuales pueden ser primarias o de apoyo, a esa primera pertenecen los cultivos agrarios, mientras que los costos tienden a ser actividades de apoyo porque sustentan la principal actividad proporcionando mejoras durante su proceso. De modo que, los costos de producción son “los gastos necesarios para mantener un proyecto, línea de procesamiento o un equipo en funcionamiento. En

una compañía estándar, la diferencia entre el ingreso y el costo de producción indica el beneficio bruto” (FAO, 2015, p. 1).

### **3.3 Marco teórico**

#### **3.1.1 La cadena de valor de Michael Porter**

Porter con esa teoría se encamina a situar y revalorizar un bien o servicio exitoso a través de un plan económico factible de manera continua para optimar la competitividad de toda empresa, así la planteó el autor catalogándola como “una herramienta strategic management que actúa en el posicionamiento del producto y servicio en el mercado, la reducción de costes y la creación de valor” (Robben, 2010, pp. 5-136).

El modelo fijaría los recursos a lo largo de la cadena con un valor lo posiblemente acertado como parte del sistema analítico de desanclaje de las múltiples funciones del negocio, examinando a su vez el coste de esta, generando en los productos y servicios un posicionamiento estratégico en un mercado específico. Todo ese modelo teórico comienza con el abastecimiento de materia prima, seguido por el proceso de producción de los componentes que forma el producto principal, continuando con su fabricación por lotes con la caracterización determinada, siendo este un encadenamiento que Quintero y Sánchez (2016) indican posee tres elementos importantes que son:

- a) Actividades primarias: constituidas por la producción, logística, comercialización y la postventa.
- b) Actividades de soporte: compuestas por la estructura organizacional (Gerencia, la administración de RRHH, desarrollo tecnológico, infraestructura empresarial).
- c) El margen: que corresponde a la diferenciación entre el valor total y los costos totales del producto (pp. 381-389).

La primera se orienta al personal que tiene la responsabilidad de abastecer las empresas, generando la gestión empresarial, agrega Díaz (2011) que son personajes

destacados porque son quienes asumen inicialmente los costos de materia prima o materia elaborada con la que las demás empresas van a comenzar a trabajar, convirtiéndose así en despachadores de suministros (pp. 10-38), dándole vitalidad a los sectores con costes y calidad de productos haciendo que la venta final sea diferenciadora entre unas y otras marcas en el mercado competitivo.

Los canales de distribución como parte de la cadena de valor son el siguiente elemento que permite la funcionalidad de las empresas, también se les conoce como cadena de suministro porque requiere de toda una logística de actividades funcionales como el transporte, el control de inventarios y un flujo de actividades adicionales.

El consumidor o cliente es el personaje final de la cadena de valor y tiene una influencia significativa en los márgenes de ganancia y crecimiento de la empresa, de allí que se catalogan como la fuente principal de diferenciación en el escenario competitivo empresarial, influyendo en el análisis de la actividad empresarial para “identificar fuentes de ventaja competitiva en aquellas actividades generadoras de valor” (Quintero & Sánchez , 2016, pp. 385-385) .

### ***3.1.2 La teoría de los costos: desempeños ocultos***

Este concepto lo desarrolló el profesor Henri Savall durante el año 1973 en Francia y más adelante con la creación del Instituto de Socio-Economía de las Empresas y de las Organizaciones\_ISEOR (2014) se estableció que aunque se visibilizan costos en toda producción algunos no se alcanzan a percibir porque están inmerso en tres características específicas que son: el nombre, la medida y el sistema de control continuo” (pp. 729-743) resultado de ello surgió la teoría que abarca seis campos que son: condiciones de trabajo, organización del trabajo, gestión del tiempo, comunicación-coordinación-concertación, formación integrada e implementación estratégica.

El método evidencia cómo algunas actividades realizadas en la organización tienen un impacto financiero en ella, aunque su impacto muchas veces pase inadvertido en los informes financieros tradicionales, ya que pueden ser camuflados en otras partidas que no permiten reflejar plenamente su realidad o puede que no estén contabilizados, ya que corresponden a disminuciones en los flujos de caja (Parra Acosta, 2014, pp. 730-743).

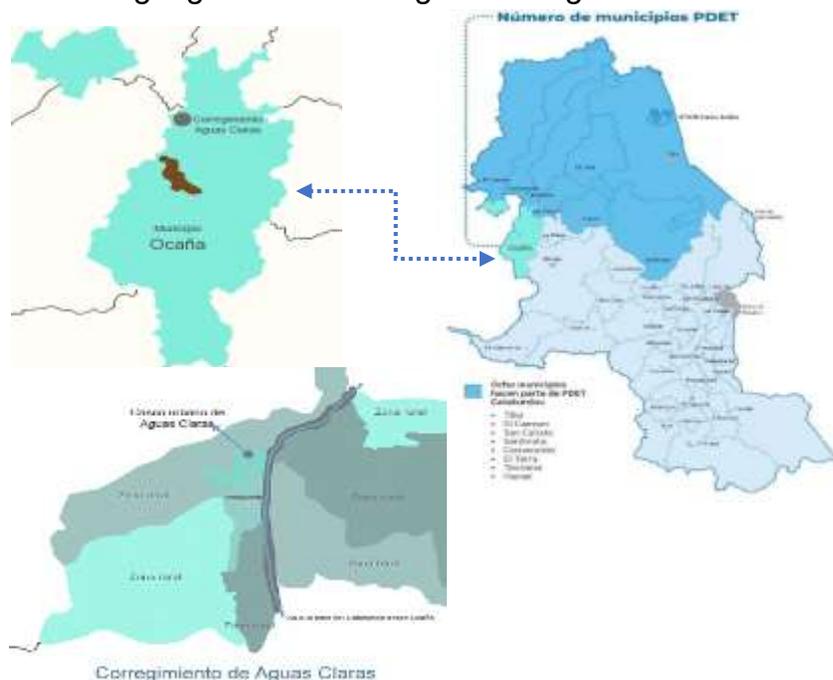
Con respecto a la primera teoría mencionada, sus aportes a este trabajo de grado consisten en tener en cuenta las fases establecidas por Michael Porter para que se tengan claro las diferencias de cada proceso en el sector de producción agro, definir las más relevantes que permitan al finalizar la cosecha obtener ventajas en el mercado, sea por calidad, precios, manejo de insumos orgánicos, etcétera. De la segunda teoría sobre costos ocultos, se destacan aspectos para esta investigación relacionados con malas condiciones laborales, situación de deterioro carretable, externalidades climatológicas.

### **3.4 Marco contextual**

La investigación que sustenta este trabajo de grado dirige al municipio de Ocaña, cuya localización geográfica lo ha convertido desde la colonia en conector entre la costa norte del país y la frontera colombo-venezolana por su cercanía a Cúcuta, que es la capital del departamento y ciudad catalizadora de un buen número de flujos migratorios entre los dos países. En ese punto geográfico de conexión se encuentra el territorio del corregimiento de Aguas Claras, ámbito de interés del presente trabajo de investigación, gracias a su ubicación sobre la ruta que conduce a los municipios PDET del Catatumbo. Esta población posee necesidades básicas de acueducto, porque posee mucha sequía en varias veredas; mejoramiento vial, pues los trayectos hasta las fincas son extensos y en condiciones deplorables haciendo que se dificulte el transporte de los productos, algunos optan por dejar perder las cosechas por ese motivo.

Figura 1

*Ubicación geográfica del corregimiento Aguas Claras del municipio de Ocaña*



*Nota.* Los tres mapas son la secuencia departamental y municipal de localización del corregimiento de Aguas Claras. Fuente. Chacón S.A (2022). Tomando como referente el POT de Norte de Santander 2020-2023.

Aguas Claras es de territorio semiseco con suelo fértil para cultivos de riego con valores paisajísticos, ambientales y productivos que se extienden sobre un valle con vegetación baja, el cual es atravesado por la carretera que conduce al Catatumbo y el río del mismo nombre. El sector urbano de la cabecera poblada del pueblo es un centro con desarrollo urbano básico, característico por poseer en uno de su costado el Aeropuerto Aguas Claras que recibe irregularmente avionetas pequeñas para cubrir ruta Ocaña-Cúcuta, posee una malla vial pavimentada en casi todo el pueblo y un déficit de equipamientos Comunitarios.

En la actualidad el corregimiento de Aguas Claras se caracteriza por tener una imagen desfavorable debido a los diversos hechos de muertes selectivas, secuestros y extorsiones a comerciantes por ser el caserío más cercano entre Ocaña y el Catatumbo

donde en muchas ocasiones convergen grupos al margen de la ley causantes de la violencia y de desmejorar la imagen del bello pueblo.

### **3.5 Marco legal**

Para el Estado colombiano la producción del campo es fundamental, así lo establece la Constitución Política de Colombia al asentir que “la producción de alimentos gozará de la especial protección. Para tal efecto, se otorgará prioridad al desarrollo integral de las actividades agrícolas, pecuarias, pesqueras, forestales y agroindustriales, [...]” (Asamblea Nacional Constituyente, 1991, Artículo 65).

En ese mismo artículo queda estipulado que será el Estado el garante de promover espacio de investigación y transferir la tecnología necesaria para la producir alimentos y materias primas de origen agropecuario necesario para sobrevivencia de la ciudadanía, además de su alto aporte a la productividad del país. Así mismo enuncia en el artículo 64 que:

Es deber del Estado promover el acceso progresivo a la propiedad de la tierra de los trabajadores agrarios, en forma individual o asociativa, y a los servicios de educación, salud, vivienda, seguridad social, recreación, crédito, comunicaciones, comercialización de los productos, asistencia técnica y empresarial, con el fin de mejorar el ingreso y calidad de vida de los campesinos (Asamblea Nacional Constituyente, 1991, Artículo 64).

En efecto, los campesinos en los mencionados artículos sientan las bases constitucionales para que el tratamiento de la sociedad con ellos sea de respeto por sus derechos sociales y de protección a la producción de alimentos. De igual forma, “se garantiza el derecho de libre asociación para el desarrollo de las distintas actividades que las personas realizan en sociedad” (Asamblea Nacional Constituyente, 1991, Artículo 38).

A su vez, ampara la actividad económica como parte del desarrollo de la Nación, aduciendo que “[...] El Estado, por mandato de la ley, impedirá que se obstruya o se restrinja la libertad económica y evitará o controlará cualquier abuso que personas o empresas hagan de su posición dominante en el mercado nacional [...]” (Asamblea Nacional Constituyente, 1991, Artículo 333).

Hay que mencionar, que los productores del campo sufren los altos costos de los insumos, por ello, en el Congreso en debate aprobó el Proyecto de Ley de Insumos Agropecuarios, “la ley busca establecer el Sistema Nacional de Insumos Agropecuarios, la Política Nacional de Insumos Agropecuarios y crear el Fondo para el Acceso a los Insumos Agropecuarios” (Congreso de la República de Colombia, 2021, Proyecto de Ley de Insumos Agropecuarios, Artículo 1).

Con respecto a la protección agrícola y pesquera, en el año 1993 se aprobó la ley 101, “otorgando especial protección a la producción de alimentos [...]” (Congreso de la República de Colombia, 1993, Ley 101, Artículo 1).

## Capítulo 4. Resultados

### 4.1 Diagnóstico de la situación de los tipos de cultivos que se presentan en el corregimiento Aguas Claras de Ocaña, Norte de Santander

Inicialmente la investigación conjuga la técnica de entrevista a los productores rurales que pertenecen a la Asociación de Productores Agropecuarios de Aguas Claras ASOPROAGRA y la revisión documental sobre el tema de estudio como se muestra en adelante:

#### 4.1.1 Actividad 1. Visita a las Juntas de Acción Comunal, Alcaldía Municipal, Asociaciones Agrícolas de Aguas Claras o Asomunicipios

Se quiso contactar los representantes de las tres asociaciones existentes en el corregimiento, pero sólo se logró contacto con la señora Elizabeth Meneses Manzano quien es la representante legal de ASOPROAGRA, quien gentilmente nos narró un poco de la historia de su constitución y de las acciones de apoyo a los campesinos realizadas desde el 31 de marzo del año 2012, fecha de registro de la misma.

Figura 2

*Fotografías del encuentro con la representante legal de ASOPROAGRA en el corregimiento de Aguas Claras*



*Nota.* En imagen se muestra a la Sra. Elizabeth Meneses Manzano compartiendo sus experiencias sobre la Asociación de Productores Agropecuarios de Aguas Claras. Fuente. Chacón S.A (2022).

La Asociación de Productores Agropecuarios de Aguas Claras está debidamente constituida con sus estatutos y documentación de registro. De acuerdo con lo expresado por su representante, ASOPROAGRA ha llevado a cabo proyectos micro para cultivadores de tomate, aguacates y cebolla, además de un macro proyecto productivo de siembra de gulupas tipo exportación que desde el 2012 hasta el 2018 estuvo en funcionamiento y se finiquitó por problemas causados al suelo producto de las siembras de ese fruto. Por otra parte, se quiso contactar las juntas de acción comunal veredales, pero fue complejo por sus ocupaciones del campo, no obstante, algunos de sus representantes se vincularon y aceptaron las visitas, quienes además son participantes de esta investigación por ser cultivadores en sus fincas.

Figura 3

*Fotografías del encuentro con algunos campesinos que integran las JAC veredales del corregimiento Aguas Claras*



*Nota.* En imagen se evidencia el contacto presencia que se realizó con algunos representantes de Juntas de Acción Comunal de algunas veredas pertenecientes al corregimiento de Aguas Claras. Fuente. Chacón S.A (2022).

Con respecto al contacto con entidades locales, se obtuvo el número de contacto celular del secretario de Desarrollo Rural de la Alcaldía Municipal de Ocaña, el profesional José Luis Amaya, a través de la representante legal de ASOPROAGRA. Con él no se logró concretar una visita a su oficina, pero sí respuesta vía chat de WhatsApp, en donde manifestó colaborar con la entrega de información documentada sobre los proyectos productivos que apoya el ente de gobernanza local para el corregimiento Aguas Claras, no obstante, por medio de correo electrónico advirtieron de la inexistencia de proyectos que vinculen a la población de ese corregimiento.

Figura 4

*Fotografía en visita a la Asociación de Municipios del Catatumbo, provincia de Ocaña y sus del Cesar ASOMUNICIPIOS*



*Nota.* La jefe del área administrativo indicó que desde hace varios años los campesinos del corregimiento Aguas Claras trabajan en interrelación con otras entidades ajenas a ASOMUNICIPIOS. Fuente. Chacón S.A (2022).

En lo relacionado con la Asociación de Municipios del Catatumbo, provincia de Ocaña y sus del Cesar ASOMUNICIPIOS, se realizó la visita a su sede en la ciudad de Ocaña, en donde la profesional Dally Torrado del área administrativa atendió muy gentilmente y manifestó que, dentro de sus programas de Asistencia Técnica

Agropecuaria, apoyo a la asociatividad de la comunidad rural, apoyo a la creación y gestión de proyectos productivos, los campesinos del corregimiento de Aguas Claras no se encuentran vinculados con la organización. De acuerdo a todo lo expuesto, esta primera actividad en el ejercicio de recolección de información se realizó para mantener un contacto directo a través de la presencialidad o utilizando instrumentos de comunicación como las aplicaciones de contactos (llamadas, chats de WhatsApp, correo electrónico ) y así dar a conocer el trabajo investigativo a personalidades que han de ser aportantes a la investigación como: habitantes de las zonas rurales del corregimiento y funcionarios de entidades locales promotoras del desarrollo rural, tal es el caso de la Secretaría de Desarrollo Rural municipal y la Asociación de Municipios del Catatumbo, provincia de Ocaña y sur del Cesar.

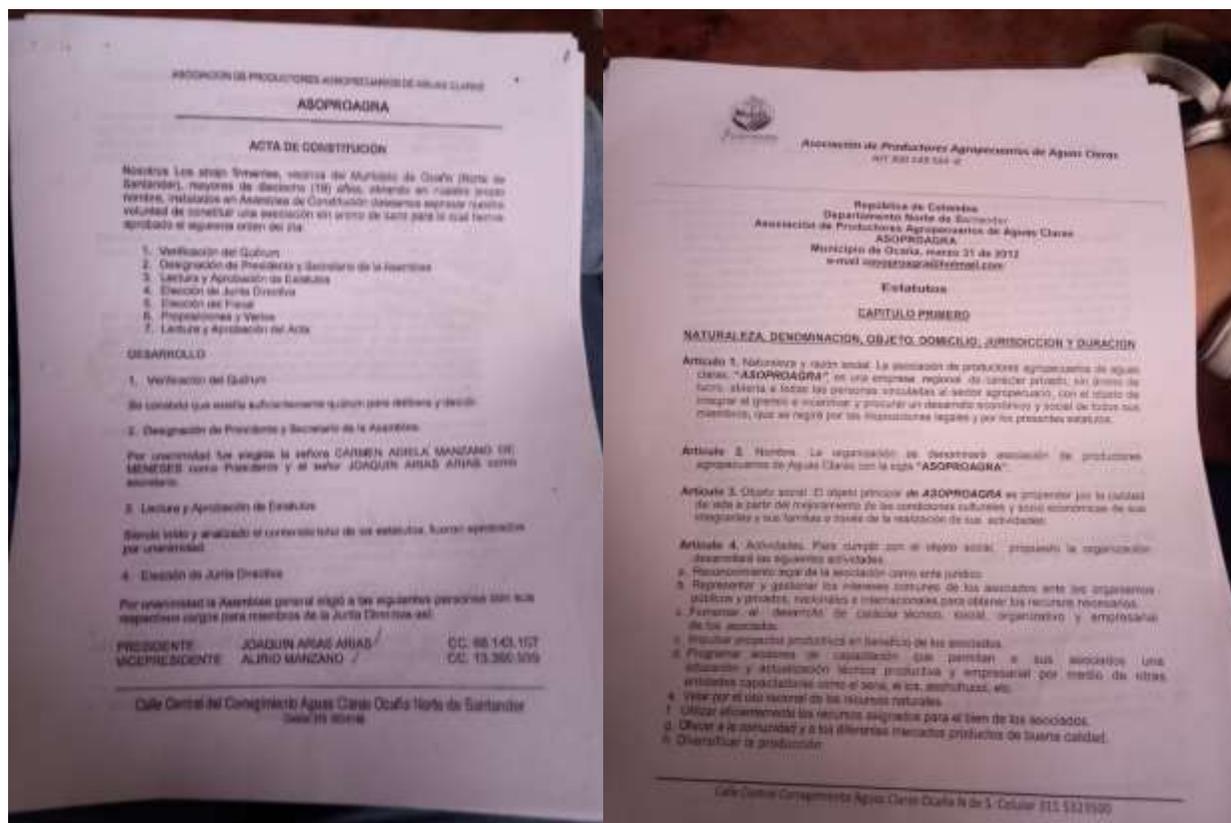
#### ***4.1.2 Actividad 2. Revisión documental***

El uso cualitativo de la revisión documental es práctico para este trabajo de grado porque en la fase inicial de elaboración del documento se presenta con vaguedad información sobre los cultivos concurrentes en el corregimiento de Aguas Claras, por ello, al tener un contacto con las fuentes ya expuestas con anterioridad, fue importante obtener más registros de textos como artículos, informes y cuadros de descripción, impresos y digitales sobre el tema de estudio.

Por ejemplo, la señora Elizabeth Meneses Manzano mostró el acta de conformación o constitución de la Asociación de Productores Agropecuarios de Aguas Claras ASOPROAGRA a partir de la escogencia de su Junta Directiva y los estatutos internos por los que se rigen los asociados campesinos, además de esos documentos tiene de manera digital otro tanto, no obstante, por problemas en su computador no fue posible acceder al material sobre las alianzas productivas que se encuentran actualmente en ejecución.

Figura 5

*Acta de constitución y estatutos de la Asociación de Productores Agropecuarios de Aguas Claras ASOPROAGRA*



En la búsqueda de información sobre los proyectos productivos mencionados por la representante legal de ASOPROAGRA, se encontró en la página de la Cámara de Comercio de Cúcuta que si se hizo la gestión para crear una alianza productiva que fortaleciera a los campesinos del corregimiento de Aguas Claras, los cuales habían creado un proyecto para la siembra de gulupas, el cual, fue priorizado por la Gobernación del departamento Norte de Santander y recibió el aval financiero del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural.

De igual modo, aparece en el informe del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural sobre 'Bullet's cadena pasifloras', donde destacan las regiones donde se

entregaron recursos para cultivar ese tipo de frutos como parte del programa nacional de exportación de la fruta en sus diversas variedades.

Figura 6

Informe 'Bullet's cadena pasifloras' del Min Agricultura y Desarrollo rural, listado de asociaciones que cosechan gulupas tipo exportación en el país.

Nombre Alianza en el Convenio	Metas Principales de la alianza	Producto principal de la alianza	Valor de la alianza (\$ millones)	Valor IM de la alianza (\$ millones)	Asociación a cargo de la alianza	No. Beneficiarios aprobados Alianza	Número de hectáreas en la alianza	Autorización del gto EIP
Alianza para el Fortalecimiento en los Procesos de Asociatividad, Producción y Comercialización de Maracujá de Pasifloras Productores en Arbeláez, Cundinamarca	Establecer 24 Has de maracujá en igual número de parcelas de beneficiarios de alianza. Desarrollar la propuesta tecnológica del nuevo sistema de siembras y cultivo de maracujá. Implementar los procedimientos actuales de manejo de 20000' años a 20 hectáreas. Cumplir eficientemente con el acuerdo comercial que se pacta con el aliado comercial.	Maracujá	267,28	83,92	Asociación de Productores Agropecuarios - APECACABO	21	21	22-mar-11
Fortalecimiento productivo de la cooperativa autónoma regional de Cajamarca y Anáimé Ltda. "Ara" mediante el establecimiento de gulupa tipo exportación en Cajamarca Tarma.	La Alianza productiva espera sobrellevar las siguientes metas: • Consolidación del desarrollo social y organizativo en la gestión y asociatividad empresarial de la organización de productores. • Siembra en sistema agroforestal de 23.5 Has de Gulupa, UPR de 0.5 Ha por productor. • Producir en promedio 10,900 Kg/ha/año de Gulupa fresca en cinco (5) años de proyecto. • Implementar Plan Ambiental de prácticas agrícolas sustentables en el establecimiento, y sostenimiento de los cultivos. • Apoyar la organización de productores en la consultoría del Agronegocios.	Gulupa	642,78	187,84	Cooperativa Autónoma Regional De Cajamarca Y Anáimé Ltda (CARC)	47	23.5	18-oct-12
Alianza productiva para el fortalecimiento de la producción y comercialización de GULUPA (PASSIFLORA EDULIA) en la Asociación de productores Agropecuarios de Aguas Claras "ASOPROAGRA" Municipio de Ocaña, Norte de Santander.	1. Fortalecer empresarialmente a la organización de productores (ASOPROAGRA), y, desarrollar las competencias de los productores intermediarios para que operen sus Unidades Productivas Agrícolas como empresas. 2. Establecimiento de 17 hectáreas del cultivo de Gulupa (0.5 hectáreas por productor), mediante la provisión y siembra de material vegetal, fertilización, control de malezas, MIPE e instalación de sistema de riego. 3. Implementar un plan de manejo ambiental para mitigar los impactos calificados como Bajo - Medio generados con la aplicación del modelo tecnológico. 4. Desarrollar la comercialización colectiva de la producción de Gulupa tipo Exportación y Nacional a través de la alianza: ASOPROAGRA - FLP Colombia SAS. 5. Mejorar el ingreso y calidad de vida de los beneficiarios de la alianza, a través de la implementación de un proyecto sostenible financieramente que les permita alcanzar más de dos salarios mínimos legales vigentes de ingreso neto mensual.	Gulupa	494,943	125,888	Asociación de productores agropecuarios de Aguas Claras.	34	17	24-dic-12
Consolidación organizativa, productiva, de la presencia y administrativa de la cadena de mercado mirado al gulupa (Passiflora edulis Sims) para la comercialización en los mercados de exportación, con 120 productores de los resguardos indígenas de Forlón, Tacayo y San Francisco del Municipio de Turbo Cauca	Producir y comercializar el 70% de Gulupa de primera calidad para el mercado de exportación. La CP recupera y administra el IM de manera eficiente para el fortalecimiento del fomento rotatorio y la sostenibilidad del agronegocio. Prevenir los impactos ambientales negativos generados en la actividad productiva. Certificar 120 fincas productoras en IMA.	Gulupa	1712,181	479,808	Asociación de Cabildos Proyecto Nasa	120	60	24-ene-12

**Alianza productiva para el fortalecimiento de la producción y comercialización de GULUPA (PASSIFLORA EDULIA) en la Asociación de productores Agropecuarios de Aguas Claras "ASOPROAGRA" Municipio de Ocaña, Norte de Santander.**

1. Fortalecer empresarialmente a la organización de productores (ASOPROAGRA), y, desarrollar las competencias de los productores beneficiarios para que operen sus Unidades Productivas Agrícolas como empresas. 2. Establecimiento de 17 hectáreas del cultivo de Gulupa (0.5 hectáreas por productor), mediante la provisión y siembra de material vegetal, fertilización, control de malezas, MIPE e instalación de sistema de riego. 3. Implementar un plan de manejo ambiental para mitigar los impactos (calificados como Bajo - Medio) generados con la aplicación del modelo tecnológico. 4. Desarrollar la comercialización colectiva de la producción de Gulupa tipo Exportación y Nacional a través de la alianza: ASOPROAGRA - FLP Colombia SAS. 5. Mejorar el ingreso y calidad de vida de los beneficiarios de la alianza, a través de la implementación de un proyecto sostenible financieramente que les permita alcanzar más de dos salarios mínimos legales vigentes de ingreso neto mensual.

Nota. Informe que destaca las diferentes alianzas firmadas con los campesinos colombianos dedicados a la siembra de frutas. Fuente. (Min Agricultura, 2013, pp. 10-14).

La reseña de escritos documentada en este apartado sirvió para verificar y configurar las características agropecuarias que posee el corregimiento de Aguas Claras de Ocaña y que son resaltadas a través de diferentes medios y entidades en las cuales

aparece material sobre su avance en la siembra de hortalizas, verduras y árboles frutales. Lo positivo de ello es que, son varias las entidades que resaltan el potencial de gestión que tiene su asociación ASOPROAGRA y en el plan departamental relacionado con la ruralidad destaca con algunos cultivos que son referente del municipio.

#### **4.1.3 Actividad 3. Análisis de la búsqueda documental**

Si bien, el corregimiento de Aguas Claras está en un entorno cercano a zona de conflicto, se destaca que sus habitantes, mayormente campesinos, que son personas dedicadas a resaltar la riqueza de su suelo, por ello, del proceso de revisión o búsqueda documental de material físico o digital es importante enumerar los siguientes aspectos encontrados:

1. En el seguimiento que realiza la Gobernación de Norte de Santander a cada uno de sus municipios, el corregimiento de Aguas Claras le ha otorgado a Ocaña el quinto puesto en el escalafón de municipios que más cosechan cebolla, especialmente de la variedad peruana; es decir, que, al visitar las fincas de las diferentes veredas de ese corregimiento, en su mayoría los cultivos son de ese producto agrícola, muestra de ello son las 8.320 toneladas que sacan al año.

2. Los campesinos de esa parte del municipio de Ocaña están debidamente organizados a través de asociaciones, la más reconocida a nivel local e incluso nacional es la Asociación de Productores Agropecuarios de Aguas Claras ASOPROAGRA de exploración mixta (agrícola y pecuaria), constituida desde el año 2012 y que aun en la actualidad lidera los procesos del campo en el corregimiento con una alianza de proyecto productivo de siembra de aguacate con la Universidad de Pamplona y la Gobernación Norte de Santander, el otro proyecto productivo es siembra de tomate con la Corporación Nueva Sociedad de la Región Nororiental de Colombia CONSORNOC.

Para sintetizar la información se realizó una tabla donde se muestran los tipos de cultivos que destacan en el corregimiento Aguas Claras de Ocaña, en el cual, se incluyen

algunos que, aunque no aparecen en las figuras presentes si son cultivables en las veredas, sólo que no hacen parte de los productos agrícolas de las alianzas realizadas mediante proyectos productivos, sino que se cosechan y venden directamente en el mercado local.

Tabla 1

*Categorización de los cultivos presentes en las veredas del corregimiento de Aguas Claras en el municipio de Ocaña, Norte de Santander*

Cultivo	Variedad	Área sembrada en Ocaña	Área sembrada Aguas Claras	Producción total
Cebolla	Peruana	432 Ha.	430 Ha.	8.640 ton.
Tomate	Rio Grande	690 Ha.	205 Ha.	31.520 ton.
Gulupa	Passiflora edulis Sims	90 Ha.	90 Ha.	5.123 ton.
Lulo	-----	32 Ha.	4 Ha.	220 ton.
Pepino	-----	75 Ha.	1,25 Ha.	24 ton.
Ají	Topito, Magayego	546 Ha.	40 Ha.	6.000 ton.
Aguacate	Lorena, Trapo, Choquette, Santana y Hass	24 Ha.	3 Ha.	72 ton.
Frijol	Zaragoza rosado, Billorro	1.270 Ha.	34 Ha.	2.605 ton.
Maíz	Tradicional	180 Ha.	40 Ha.	6.000 ton.

*Nota.* El área sembrada y la producción total en toneladas es muy variante por lo cual, los números indicados en la tabla han de haber cambiado un poco a la fecha pues fueron tomados del Plan Departamental de Extensión. Fuente. Chacón S. A (2022) elaboración propia adoptando información de la (Gobernación N.de.S).

#### **4.1.4 Actividad 5. Visita a las fincas de los participantes en la investigación para (anotaciones o diario de campo)**

Durante la visita a las fincas se observó variedad de cultivos, las cinco fincas visitadas dos están a cargo del género femenino, siendo la cabeza de hogar que mantiene los sembradíos con ayuda de sus hijos o contratando labriegos. Es importante también reconocer que no necesariamente en la región los cultivadores son propietarios del terreno, pues la modalidad de arrendamiento de tierras para cosechas es usual, por ello, se les preguntó esa característica y los tipos de cultivos que poseen en el momento en sus campos, como se muestra a continuación:

Tabla 2

*Valoración de características de las fincas 'El Diamante', 'Las Delicias', 'Vida Tranquila', 'La Galapaga' y 'El Porvenir' objeto de estudio pertenecientes al corregimiento*

Santa Rita finca 'El Diamante'			
Propietario	Javier Lorenzo Sánchez		
	Finca	Tipo de cultivos en su campo	Evidencia
Propia X	Arrendamiento	Ají magayego, ají topito, pepino y maíz,	
Santa Rita finca 'Las Delicias'			
Propietario	Jesús del Carmen Coronel Coronel		
	Finca	Tipo de cultivos en su campo	Evidencia
Propia X	Arrendamiento	Maíz, frijol, pepino y pimentón	
Santa Rita finca 'Vida Tranquila'			
Propietario	Doris Velásquez		
	Finca	Tipo de cultivos en su campo	Evidencia
Propia X	Arrendamiento	Maíz, frijol y aguacate	
Aguas Claras finca 'La Galapaga'			
Propietario	Alirio Manzano		
	Finca	Tipo de cultivos en su campo	Evidencia
Propia x	Arrendamiento	Yuca, plátano, zanahoria, pimentón, habichuela, frijol, y pepino	
El limón finca 'El Porvenir'			
Propietario	Nubia Tarazona Ballesteros		
	Finca	Tipo de cultivos en su campo	Finca
Propia x	Arrendamiento	Pepino, habichuela, frijol, ají topito, ají magayego, pimentón, aguacate y maíz.	

*Nota.* La información aquí presentada corresponde a lo observado por el investigador y mencionado por los habitantes de las fincas. Fuente. Chacón S. A (2022).

La tabla anteriormente realizada refleja distintos cultivos que en la región son muy habituales de cosechar como lo son: el maíz, el frijol, yuca, pepino y ajíes, esto debido a que los campesinos suelen sembrarlos por su bajo costo en semillas, mejor aprovechamiento del agua, simplicidad de manejo, el clima es favorable y la tierra es apta para su siembra ya que no permite una degradación grave, así que, es un gran beneficio para ellos porque ayuda ahorrar distintos factores de su producción afectando positivamente en sus ganancias y recalcando que en su mercado son medianamente apetecidos por los compradores.

## **4.2 Descripción de la cadena de valor que manejan los campesinos de la zona desde su fase de siembra hasta la fase de venta del producto**

### ***4.2.1 Elaboración del cuestionario para la entrevista***

La agricultura campesina no tecnificada se caracteriza por poseer una lógica propia y distinta a la capitalista de empresas, como parte de este trabajo de investigación era importante contar con la opinión directa de los campesinos del corregimiento de Aguas Claras, específicamente de la señora Nubia Tarazona Ballesteros, Doris Velásquez y los señores Alirio Manzano, Jesús del Carmen Coronel Coronel y Javier Lorenzo Sánchez, propietarios de fincas e integrantes de la Asociación de Productores Agropecuarios de Aguas Claras ASOPROAGRA, a quienes estuvo dirigida la entrevista mediante un cuestionario guía de 18 preguntas esquematizadas por subtemas de estudio, los cuales son: socioproductividad, producción base, autoabastecimiento, manejo contable y proveedores, como se aprecia en el Apéndice D. Formato cuestionario de entrevista a campesinos del corregimiento de Aguas Claras.

#### **4.2.2 Realización de la entrevista a los campesinos dueños de finca, transcripción y categorización de las respuestas**

Los subtemas de la entrevista fueron establecidos acorde con la primera fase de la cadena de valor, que corresponde a la producción o elaboración del producto, denominado por Porter como 'logística interna' en la cual se enfoca este trabajo de investigación.

La logística interna es la que orienta al personal a crear el producto, en este caso a cultivar algún tipo de producto agrícola en las fincas El Diamante, Las Delicias, Vida Tranquila, La Galapaga y El Porvenir, las cuales se convirtieron por muestreo sujeto tipo en los objetos de estudio del trabajo de grado, Es así como sus propietarios respondieron de manera objetiva las 18 preguntas del cuestionario, en un ambiente tranquilo y con fluidez como conocedores de la problemática sobre costos de producción.

Atendiendo lo expresado por Fernández Collado, Baptista Lucio y Hernández Sampieri (2014) las entrevistas son técnicas que requieren un análisis por categoría, es decir, crear fragmentos lineales de argumentos coherentes que en conjunto den claridad al tema de estudio (pp. 420-634). Así que, para este trabajo la transcripción de las respuestas se presenta en una tabla, la cual poseen las líneas textuales de los entrevistados.

Tabla 3

##### *Transcripción de la entrevista a campesinos del corregimiento Aguas Claras*

Pregunta 1. ¿Los cultivos en su finca son de producción familiar para autoconsumo (cultivan más para consumo en el hogar que para venta en el mercado)?

**Nubia Tarazona:** Si y se cultiva más para la venta en el mercado

**Javier Lorenzo Sánchez:** Si, más para el mercado

**Doris Velásquez:** Si, se vende más para el mercado

**Alirio Manzano:** Si, más para la venta del mercado

**Jesús del Carmen Coronel:** Si, para la venta más.

Pregunta 2. ¿Su capacidad de negociación en el mercado es poca y su nivel de tecnificación es casi nulo?

**Nubia Tarazona:** Negociación en el mercado no, porque vendemos solo al intermediario y él nos compra el producto a como esté en la plaza, pero con condición de que él gane un excedente y tecnificación tenemos con los aguacates certificado por el ICA.

**Javier Lorenzo Sánchez:** Es poca, por la competencia toca dejar el producto barato, mucha competencia y es nulo el nivel de tecnificación

**Doris Velásquez:** Poca, porque depende de cómo esté la plaza porque uno no pone el precio a veces sube y a veces baja y se vende es al intermediario y sobre tecnificación si mucha capacitación por ASOHOFrucol, buenas prácticas agrícolas.

**Alirio Manzano:** Digamos que regular porque hay muchos conocidos, si no le puedo vender a uno se le vende al otro y sobre la tecnificación si nos han dado capacitaciones y yo estoy trabajando casi que orgánicamente porque los insumos están muy caros entonces con lo que he aprendido y lo que he puesto en práctica me voy desempatando.

**Jesús del Carmen Coronel:** Es poca porque casi uno tiene uno o dos intermediarios.

Pregunta 3. ¿Usted produce cosechas en su mayoría sin saber a ciencia cierta el precio de venta del producto o si va a recuperar el dinero invertido en la producción?

**Nubia Tarazona:** No, a la ciega porque puede que me vaya bien o puede que me vaya mal. Muy pocas las veces que ganamos y más las que perdemos.

**Javier Lorenzo Sánchez:** No, se tira un balance ahí sin saber los precios.

**Doris Velásquez:** Es una aventura, uno cosecha y aspira uno a ganar.

**Alirio Manzano:** Ahí si uno va a ojo tapado porque eso es a como esté la plaza, a veces se pierde todo lo que invierte, eso es como el que compra la lotería.

**Jesús del Carmen Coronel:** No, porque eso es a tientas, toca es arriesgándose

Pregunta 4. ¿Qué tipo de cultivos acostumbra a cultivar en su tierra?

**Nubia Tarazona:** Pepino, habichuela, frijol, ají topito, ají magayego, pimentón, aguacate y maíz.

**Javier Lorenzo Sánchez:** Yuca, aguacate y plátano.

**Doris Velásquez:** Maíz, frijol y aguacate.

**Alirio Manzano:** Yuca, plátano, zanahoria, pimentón, habichuela, frijol y pepino.

**Jesús del Carmen Coronel:** Yuca, maíz, frijol, pepino, plátano y pimentón.

Pregunta 5. ¿Qué tipo de productos maneja en su finca que le generan gran valor para su bienestar y el de su familia?

**Nubia Tarazona:** El frijol porque es el más económico y más rentable

**Javier Lorenzo Sánchez:** La yuca.

**Doris Velásquez:** Frijol y aguacate

**Alirio Manzano:** Pimentón

**Jesús del Carmen Coronel:** Pepino y pimentón

Pregunta 6. ¿Tiene un acuerdo de contratación agroindustrial directa o mediante asociatividad para la venta de sus productos?

**Nubia Tarazona:** No, solo tenemos un solo intermediario que nos aporta a nosotros y a él es a quien hay que venderle.

**Javier Lorenzo Sánchez:** No

**Doris Velásquez:** No, solo intermediario

**Alirio Manzano:** No, se le vende al que mejor pague

**Jesús del Carmen Coronel:** No

Pregunta 7. ¿Recibe asistencia técnica?

**Nubia Tarazona:** Ahorita no, nada más en los aguacates y eso por ASOHOFrucol.

**Javier Lorenzo Sánchez:** Si, nos asesora un agrónomo

**Doris Velásquez:** Si

**Alirio Manzano:** Si, cada mes por ASOHOFrucol

**Jesús del Carmen Coronel:** No

Pregunta 8. ¿La materia prima (semillas) las compra o conserva algunas de cosechas pasas para volver a sembrar?

**Nubia Tarazona:** Ahorita se compraron, de igual con la misma certificación que nos dieron nos capacitaron para extraer la semilla, pero solo del aguacate, la del frijol y la habichuela también la extraemos y las de los demás productos se compran.

**Javier Lorenzo Sánchez:** Las compro

**Doris Velásquez:** Se compra todo

**Alirio Manzano:** No, yo mismo extraigo las semillas

**Jesús del Carmen Coronel:** Las compro, puras híbridas

Contrapregunta. ¿Qué cantidad de materia prima acostumbra a utilizar?

**Nubia Tarazona:** Dependiendo del cultivo que se vaya hacer, si es de frijol es una carga o un bulto, no hay exactitud en la cantidad se semillas, si es de maíz es por kilo, una hectárea se lleva 20 kilos, la de ají es por onzas.

**Javier Lorenzo Sánchez:** De aguacate 100 palos y de yuca 1000 palos

**Doris:** Depende de la siembra, 304 palos de aguacate, 16 kilos de maíz y 2 cargas de frijol, no sé bien la cantidad exacta de semillas.

**Alirio Manzano:** De pimentón 10mil matas, habichuela es por kilo como 10 kilos, semilla de frijol es por arroba como 2 arrobas, la cantidad exacta no se sabe porque se vende por gramaje, matas de pepino 6mil y de ají 10mil

**Jesús del Carmen Coronel:** De 12mil a 15mil semillas por siembra.

Pregunta 9. ¿La tierra donde usted tiene la producción agropecuaria es arrendada o es propietario de la finca?

**Nubia Tarazona:** Propia

**Javier Lorenzo Sánchez:** Propia

**Doris Velásquez:** Propia

**Alirio Manzano:** Propia y un lote al quinto, que es que si hay producción se le da un 20% a la dueña y si no hay producción no se responde.

**Jesús del Carmen Coronel:** Propia

Pregunta 10. ¿Usted o la familia fabrica su propio abono orgánico para los cultivos de su campo?

**Nubia Tarazona:** No, se compra.

**Javier Lorenzo Sánchez:** Si, con gallinaza y el estiércol de cerdo lo descompongo yo mismo.

**Doris Velásquez:** Si, manejamos los cerdos hacemos el compostaje

**Alirio Manzano:** Si, yo mismo hago el abono, lo que vea por ahí voy descomponiendo.

**Jesús del Carmen Coronel:** No, hay que comprarlo

Pregunta 11. ¿En su campo tienen transporte propio para llevar o distribuir la producción en el mercado?

**Nubia Tarazona:** Si tengo transporte

**Javier Lorenzo Sánchez:** No

**Doris Velásquez:** No

**Alirio Manzano:** Si, tengo un carrito

**Jesús del Carmen Coronel:** No tengo

Contrapregunta. ¿Para ahorrar gastos, el comprador de sus cosechas trae su propio transporte a su finca para sacarla al mercado?

**Nubia Tarazona:** Si trae su propio transporte

**Javier Lorenzo Sánchez:** No, yo mismo lo llevo

**Doris Velásquez:** Si traen su transporte

**Alirio Manzano:** No, yo lo llevo al mercado

**Jesús del Carmen Coronel:** A veces vienen y cobran o a veces hay que llevarlas al mercado

Pregunta 12. ¿Contrata personal ajeno a su hogar para supervisar las cosechas y recolectarlas, o usted y su familia se encargan de realizar esas tareas?

**Nubia Tarazona:** Si, toca buscar gente de afuera porque el cultivo es mucho y porque toca darles trabajo a las personas de afuera.

**Javier Lorenzo Sánchez:** Algunas veces se busca un obrero para adelantar el trabajo

**Doris Velásquez:** Si se contrata

**Alirio Manzano:** Si, para la recolección porque es mucho

**Jesús del Carmen Coronel:** Si

Pregunta 13. ¿Utiliza alguna tabla de contabilidad para la producción de sus cosechas o lo hace sin tener registro de facturas y costos programados (como la mano de obra, el costo de la tierra, los insumos, las herramientas y los imprevistos)?

**Nubia Tarazona:** Si, siempre se tiene el registro de facturas y la cantidad que produzca cada cosecha, todo lo tengo contabilizado.

**Javier Lorenzo Sánchez:** No, sin tener registro.

**Doris Velásquez:** Si, llevo registros

**Alirio Manzano:** No, porque como no tengo que rendirle cuentas a nadie, aunque es error de uno.

**Jesús del Carmen Coronel:** No, sin registros

Pregunta 14. ¿Qué tipo de contrato laboral maneja con el personal que labora en su tierra?

**Nubia Tarazona:** No manejo contrato, solo los busco y les digo que necesito tantos obreros o llamo por celular que ahora la tecnología ha ayudado mucho.

**Javier Lorenzo Sánchez:** No, solo de palabra

**Doris Velásquez:** No, por día de palabra les digo

**Alirio Manzano:** No, con la palabra le ayudan a uno el día y el fin de semana se paga o al rato de que trabajen.

**Jesús del Carmen Coronel:** No, se trabaja el día y listo

Pregunta 15. ¿Acostumbra a sacar préstamos bancarios o con terceras personas para poder invertir capital en la productividad de su campo?

**Nubia Tarazona:** Si, tenemos en Crediservir y Banco Agrario.

**Javier Lorenzo Sánchez:** Préstamos bancarios si

**Doris Velásquez:** Si, en el Banco en Agrario

**Alirio Manzano:** Si, con Crediservir a veces

**Jesús del Carmen Coronel:** Si, préstamos bancarios

Pregunta 16. ¿Cuánto es el gasto que tiene en la compra de insumos agrícolas?, detalle los valores exactos de una habitual compra para su producción

**Nubia Tarazona:** Para el mes estamos hablando como 10 millones de pesos, porque es mucho y los insumos subieron mucho, de 3 años para acá se ha subido 3 veces.

**Javier Lorenzo Sánchez:** No tengo idea, por ahí 500mil mensual

**Doris Velásquez:** Mensual 4 millones

**Alirio Manzano:** Como últimamente ya estoy trabajando más orgánico no tengo la cifra exacta, porque preparo casi todo y es poca la compra.

**Jesús del Carmen Coronel:** 4 millones mensual

Pregunta 17. Nos podría indicar ¿cuáles son los negocios donde normalmente usted compra los insumos y herramientas que requiere para la producción de su campo?

**Nubia Tarazona:** Surtiabono, solo uno porque es más confiable

**Javier Lorenzo Sánchez:** No me sé los nombres de los locales

**Doris Velásquez:** En Agropocho

**Alirio Manzano:** Tierra fértil, Cooperacafé

**Jesús del Carmen Coronel:** Tierra fértil, Agropocho

Pregunta 18. Nos podría indicar ¿cuáles son las marcas de insumos que más utiliza porque cree que son de excelente calidad para sus cultivos?

**Nubia Tarazona:** Cobrethane, Trivia, Fórum, Oportune, Ciromex, Silwet, estocada, cerillo, sideral, Silex, Fenothion, Futur, Exalt y Daconil.

**Javier Lorenzo Sánchez:** Gramoxone y Manszate.

**Doris Velásquez:** Agrocafé, uría, el sulfato, Gramoxone pero trato de no usar tanto químicos porque más que todo orgánico, las capacitaciones que me brindan son más que todo orgánicos.

**Alirio Manzano:** Agro café, uría y humus de lombriz (fertilizante liquido).

**Jesús del Carmen Coronel:** Coraje, Agrocafé, uría, triple 15.

*Nota.* En la tabla se muestran las respuestas dadas por los entrevistados. Fuente. Chacón S. A (2022).

### **4.2.3 Análisis de la información de la entrevista**

En el análisis de las opiniones dadas por los entrevistados los campesinos demostraron que la socioproductividad como familia agricultora es heterogénea, pues los cultivos sirven como mezcla entre la infrasubsistencia y subsistencia, es decir cultural y económicamente la población rural presente en esta investigación siembra productos agrícolas como recurso para la generación de ingresos económicos a través de la venta en el mercado, pero también, parte de las cosechas sirven para autoconsumo como alimento para la familia y como materia que les permite el acceso a mercados crediticios, siendo ello el pilar fundamental en la cadena de valor familiar.

En esa socioproductividad existe el intermediador, que los cinco entrevistados lo catalogan como la persona que va hasta sus fincas a negociar las cosechas y es él quien se encarga de hacer el negocio de venta entre el productor y los dueños de depósitos o empresas nacionales del mercado campesino para la compra final; de modo que al campesino se le ‘arregla’ con un precio más bajo del que realmente se paga en el mercado nacional, pues el intermediador debe obtener parte de la ganancia, de esa manera manifiestan Nubia Tarazona, Javier Lorenzo, Doris Velásquez, Alirio Manzano y Jesús del Carmen Coronel es que se trabaja el campo en esa parte de la región, pues ellos directamente no hacen negociaciones en el mercado, se podría indicar que por falta de capacitación sobre ventas directas, nivel bajo de educación e incluso pena o miedo.

Otro factor del análisis de socioproductividad evidenciado a través de las respuestas dadas por los entrevistados (muy similares), es que los productos agrícolas cultivados no son por planificación de negocio, sino como mencionó la señora Doris “es una aventura, uno cosecha y aspira a ganar”, otro por su parte mencionó que “se tira un balance”, pero lo cierto es que la persona que les orienta es el intermediador, el cual menciona cuál producto está con mayor precio en la actualidad y los campesinos siembran de ese producto esperando que cuando tengan la cosecha el precio de venta siga siendo benéfico en relación con el costo de producción, de cierto modo, arriesgándose sin evaluar varias posibilidades en el mercado, lo cual les lleva en muchas oportunidades a pérdidas del producto o baja obtención de recuperación de cartera.

El siguiente aspecto trata de la producción base, la cual por las condiciones geográficas del corregimiento se enfoca en cultivos alimentarios con la siembra de hortalizas, raíces tuberculosas, cereales y frutales, destacándose en la actualidad cultivos de pepino, habichuela, frijol, ají, pimentón, aguacate y maíz, yuca, aguacate y zanahoria; de todos ellos, los entrevistados mencionaron que el frijol es el producto que más rentabilidad les deja y es el más económico en la línea de producción. Ahora bien, aunque existen tres asociaciones en el sector: Asociación de Productores Agropecuarios Pioneros de Prosperidad ASPIJAC, Asociación de Cultivadores de Cebolla ASOEC y la Asociación de Productores Agropecuarios de Aguas Claras ASOPROAGRA, los cinco entrevistados no se encuentran vinculados a ellas con proyectos productivos, indicando que cuando se realizan esas alianzas la ganadora es la asociación pero los campesinos siguen recibiendo las mismas utilidades que estando fuera de ellas, y tampoco manejan alianzas por contratación agroindustrial, de modo que la tecnificación del campo no es notoria en esas fincas visitadas.

Hay que mencionar que organizaciones como la Asociación Hortifrutícola de Colombia\_ Asohofrucol les brinda acompañamiento y capacitaciones sobre la siembra de aguacates, siendo la única asistencia agrónoma que reciben a la fecha para el bienestar de sus cultivos, el cual es costoso en la producción. A la luz de las recopilaciones de percepciones y opiniones, sólo el señor Alirio Manzano expresó que se autoabastece de semillas de su propio campo, los demás manifestaron que el proceso logístico de siembra hasta las semillas se compra, pues sus campos no tienen reservas para futuros cultivos y la variación en la cantidad de materia prima utilizada depende de la parcelación que realiza el campesino, es decir, según el tamaño de hectárea destinada para cultivo es la cantidad de semilla a utilizar, en ello juega un papel fundamental la liquidez con la que cuente el cultivador, no obstante, se destaca que hablan de arrobas y miles de semillas.

Del criterio de autoabastecimiento, factor que integra la logística de la cadena de valor se destaca entre los sujetos objeto de estudio que los predios son de su propiedad, no utilizan tierras en arrendamiento, más del 80% del abono es elaborado con el estiércol

de los animales y los desechos biodegradables que se producen en la finca, el restante es adquirido en depósitos de venta en el Mercado Público de Ocaña. Con respecto a la distribución del producto, dos de los entrevistados manifestaron tener transporte propio, mientras que los otros dos indicaron no tener, pero el intermediador de la venta de las cosechas o el comprador trae el transporte, cuando no sucede entonces deben alquilar vehículo para hacer llegar el producto al sitio de depósito donde se hizo la venta.

El otro criterio en la cadena de producción es el manejo contable, pues la producción agraria también requiere de la contabilidad en los procesos, por ello, es importante el registro de toda la actividad agro respecto a cada cultivo, ante ello tres de los cinco entrevistados mencionaron no poseer registro de facturas y costos programados como la mano de obra, el costo de la tierra, los insumos, las herramientas y los imprevistos que se vayan generando, situación que se evidenció al momento de solicitar material durante la revisión documental, es decir, los señores Javier, Alirio y Jesús del Carmen realizan la estimación de costos básicos de manera empírica, llevan la contabilidad en la cabeza, sin integrar una table de valoración contable sobre precio de los insumos que compran (especialmente abonos, agroquímicos y semillas) y las actividades que realizan, mientras que las señoras Nubia y Doris calculan los costos fijos de producción en un cuaderno teniendo en cuenta los meses que dura el cultivo.

En relación con la contratación de mano de obra externa, Nubia Tarazona, Javier Lorenzo Sánchez, Doris Velásquez Alirio Manzano y Jesús del Carmen Coronel realizan la búsqueda de labriegos utilizando el contrato de palabra, es decir, va a buscar a los campesinos que traban por días o les llaman por celular, acuerdan cuántos días de trabajo son y el valor estimado por día está estipulado entre todas las fincas como ya se mencionó anteriormente, al finalizar los días se hace la sumatoria del valor adeudado, se les paga y se marchan de la finca. El proceso de fijación de precios está sujeto a acuerdos comunales a través de las Juntas de Acción Comunal para que en todas las zonas veredales sea el mismo valor de mano de obra por día y no se genere la problemática de desproporción de precios entre fincas.

Por otra parte, la diversificación de cultivos en cada una de las fincas ha obligado a sus propietarios a realizar alianzas financieras con bancos de la región como la Cooperativa Especializada de Ahorro y Crédito Crediservir o el Banco Agrario, ese ha sido el estímulo que han recibido por años para poder obtener productividad de sus tierras, pues la falta de dinero hace que los dueños de predios no puedan cultivarlos y por ende, deben acceder a otras modalidades de trabajo para brindar recurso económico que les aporte al bienestar de sus hogares.

Para finalizar con las categorías que fortalecen la primera fase de la cadena de valor en el sector agrícola de los finqueros del corregimiento de Aguas Claras en Ocaña, fue importante conocer el manejo de proveedores, indicando los entrevistados que quienes surten sus fincas con los insumos necesarios como fertilizantes, insecticidas y demás son depósitos ocañeros, destacándose Agropocho, El Surtidor, Tierra Fértil y la Cooperativa de Caficultores del Catatumbo Cooperacafé.

Figura 7

*Diagrama Cadena de Valor*



*Nota:* Diagrama de la Cadena de Valor de Michael Porter. Fuente. (Porter, M, 1985)

### 4.3 Descripción del estado de costos de producción de los productos agrarios adquiridos por los campesinos del corregimiento Aguas Claras

#### 4.3.1 Presentación de resultados

De acuerdo a lo marcado por los encuestados, algunas de las preguntas poseen más cantidad de votos debido a que los participantes tenían la opción de marcar más de una opción en los ítems de respuestas, como se presenta seguidamente en las gráficas y en las tablas de valoración.

Figura 8

*Pregunta 1. ¿Qué tipos de insumos son los que más compran los campesinos en su negocio?*



*Nota.* La gráfica indica totalidad de aceptación respecto a la compra de fertilizantes y agroquímicos. Fuente. Chacón S. A (2022).

Tabla 4

*Valoración a la pregunta 1. ¿Qué tipos de insumos son los que más compran los campesinos en su negocio?*

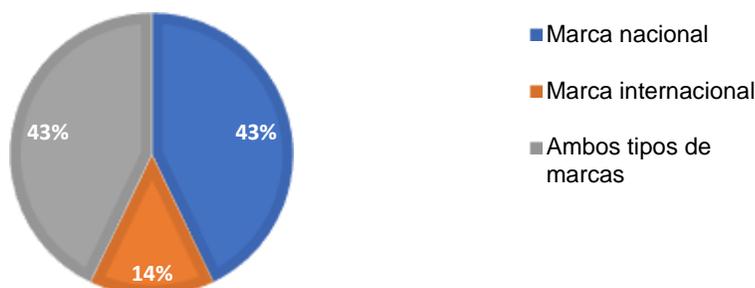
Insumos	Cantidad de respuestas	Porcentaje
Fertilizantes y agroquímicos	6	100%
Semillas y materiales para la siembra		
Maquinaria y equipos		
Productos para la limpieza y desinfección		

*Nota.* En la tabla se muestran el número de votos por cada ítem de respuesta y el valor porcentual general. Fuente. Chacón S. A (2022).

Con un 100% de afirmación, los propietarios o administradores de los negocios Agropocho, Agroquímicos El Surtidor, Tierra Fértil Tecnicampo, Grupo Empresarial Romero Serrano, Surtiabonos El Amigo y Agrosemillas indican que los fertilizantes y agroquímicos son los insumos que compran los campesinos en sus establecimientos. Recordando que los insumos son “productos utilizados en la cadena de producción agroalimentaria desde el propio material vegetal o los materiales de cultivo, la preparación del suelo, nutrición y fisiología vegetal, protección de cultivos he incluso hasta la mejora de calidad postcosecha” (AEFA, 2021, p. 1).

Figura 9

*Pregunta 2. Los productos que vende son:*



*Nota.* La gráfica indica igual proporcionalidad entre las marcas nacionales e internacionales. Fuente. Chacón S. A (2022).

Tabla 5

*Valoración a la pregunta 2. Los productos que vende son:*

Productos	Cantidad de respuestas	Porcentaje
Marca nacional	3	43%
Marca internacional	1	14%
Ambos tipos de marcas	3	43%

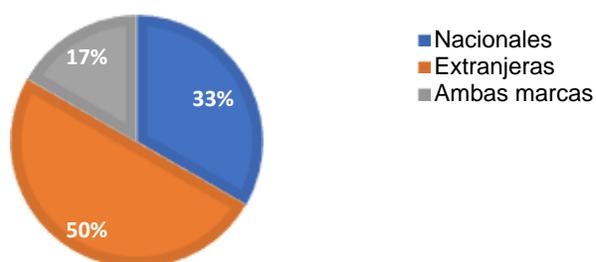
*Nota.* En la tabla se muestran el número de votos por cada ítem de respuesta y el valor porcentual general. Es importante aclarar que por ser múltiple respuesta en esta ocasión aparece que alguien optó por darle dos votos a la misma pregunta. Fuente. Chacón S. A (2022).

En Colombia son varios los acuerdos firmados entre Gobierno nacional para la importación de productos agrícolas de otros países como Ucrania, Estados Unidos,

Rusia y más, teniendo en cuenta esos marcos de tratados que impulsan la economía del país, al a pregunta sobre qué marcas son las más apetecidas o adquiridas por los campesinos se denota que las marcas nacionales tienen un 43% de favorabilidad y las marcas internacionales 14%, no obstante el restante 43% subrayó la opción 'ambas marcas', dando a entender que a nivel local el uso de productos agro creados en Colombia y fuera de ella es altamente adquirida por los campesinos para mejorar sus cultivos.

Figura 10

*Pregunta 3. El valor más costoso de insumos proviene de marcas:*



*Nota.* La gráfica indica un acercamiento de porcentualidad entre ambas marcas, es decir, el valor no es muy diferencial en costos para los campesinos. Fuente. Chacón S. A (2022).

Tabla 6

*Valoración a la pregunta 3. El valor más costoso de insumos proviene de marcas:*

Marcas	Cantidad de respuestas	Porcentaje
Nacionales	2	33%
Extranjeras	3	50%
Ambas marcas	1	17%

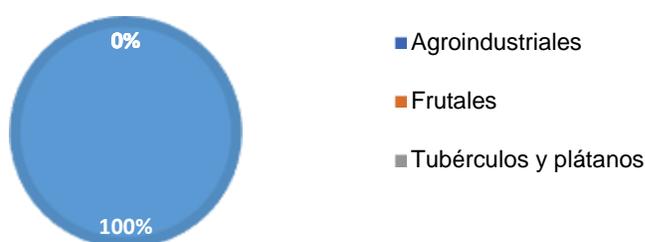
*Nota.* En la tabla se muestran el número de votos por cada ítem de respuesta y el valor porcentual general. Fuente. Chacón S. A (2022).

Con respecto al valor de los productos nacionales o extranjeros comercializados en Ocaña, sus vendedores indican que los precios no son muy diferenciales, algunos incluso se consiguen por el mismo valor y otros varían, pero sin excesos. Eso quiere decir que, aunque el 50% de los encuestado marcó la opción 'extranjeros' y el 33%

‘nacionales’ una persona señala que los precios no son de tanta desproporción entre unos y otros.

Figura 11

*Pregunta 5. Desde su experiencia de venta, en las veredas de Ocaña ¿cuáles son los productos agrícolas que más siembran los campesinos?*



*Nota.* La gráfica indica porcentualidad total sobre hortalizas, verduras y legumbres. Fuente. Chacón S. A (2022).

Tabla 8

*Valoración a la pregunta 5. Desde su experiencia de venta, en las veredas de Ocaña ¿cuáles son los productos agrícolas que más siembran los campesinos?*

Productos agrícolas	Cantidad de respuestas	Porcentaje
Agroindustriales		
Frutales		
Tubérculos y plátanos		
Cereales		
Hortalizas, verduras y legumbres	6	100%
Otros cultivos		

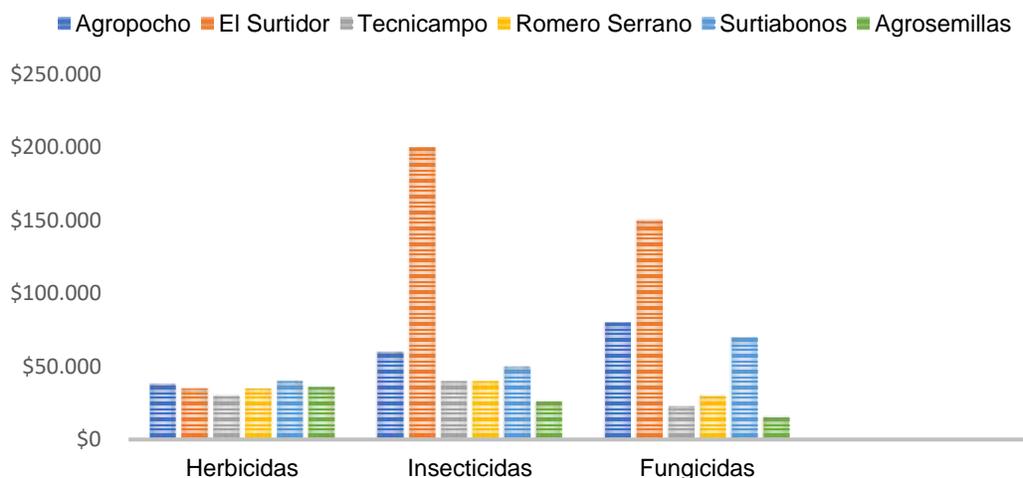
*Nota.* En la tabla se muestran el número de votos por cada ítem de respuesta y el valor porcentual general. Fuente. Chacón S. A (2022).

Los propietarios y administradores de los negocios dedicados a la venta de insumos y material agro indicaron en un 100% que los productos agrícolas que más siembran los campesinos de esta zona del departamento son los de riego, es decir, hortalizas, verduras y legumbres, los cuales sacan adelante utilizando fertilizantes

inorgánicos producto de las dificultades que presenta el suelo en las zonas rurales de Ocaña.

Figura 12

*Pregunta 6. Mencione el valor de cada uno de los siguientes productos:*



*Nota.* La gráfica indica que los insecticidas son de los tres productos los más costosos para ser utilizados en las fincas. Fuente. Chacón S. A (2022).

Tabla 9

*Valoración a la pregunta 6. Mencione el valor de cada uno de los siguientes productos:*

Producto	Agropocho	El Surtidor	Tecnicampo	Romero Serrano	Surtiabonos	Agrosemillas
Herbicidas	\$ 38.000	\$ 35.000	\$ 30.000	\$ 35.000	\$ 40.000	\$ 36.000
Insecticidas	\$ 60.000	\$ 200.000	\$ 40.000	\$ 40.000	\$ 50.000	\$ 26.000
Fungicidas	\$ 80.000	\$ 150.000	\$ 23.000	\$ 30.000	\$ 70.000	\$ 15.000

*Nota.* La gráfica indica totalidad respecto a la compra de fertilizantes y agroquímicos. Fuente. Chacón S. A (2022).

De lo anterior se concluye que, los campesinos del corregimiento de Aguas Claras utilizan en su gran mayoría fertilizantes y agroquímicos para sus cultivos, siendo las hortalizas, legumbres y verduras las plantas o semillas cultivables en la zona por sus características climatológicas y de suelo. En los puntos de venta de productos para el agro, las marcas comercializadas son nacionales e importadas, pues cada marca posee

características específicas e idóneas para cada tipo de cultivo que se maneja en la región, siendo las marcas extranjeras más costosas para la adquisición por parte de los agricultores, podría ser por el tema de aranceles tributarios y certificados de aceptación nacional.

Con respecto al valor de herbicidas, insecticidas y fungicidas, los valores de compra son muy similares; no obstante, sobresalen los fungicidas por sus componentes altamente necesarios para impedir el crecimiento de hongos y mohos en las plantas.

#### ***4.3.3 Comparación de costos de producción entre los valores locales y los valores del mercado nacional***

Denotando aspectos claves de la encuesta realizada a comerciantes de depósitos o negocios de productos para el campo en Ocaña se evidenció variabilidad de precios en productos de herbicidas, insecticidas y fungicidas entre los consultados a nivel local, lo cual da a entender que los productos se venden no por un estándar de fijación de precios controlado por el Ministerio de Comercio sino que algunos sobrepasan los valores monetarios que les ofrecen a los campesinos; por tal motivo, la siguiente actividad se enfoca en presentar la identificación del estado de los costos de los productos.

Tabla 11

*Comparación de precios de insumos agrícolas de venta local y venta nacional*

<b>Tabla comparativa de precios</b>				
Marca	Tipo de producto	Producto	Precio de venta local	Precio de venta nacional
			\$30.000 a \$35.000	
Bayer	Herbicida	Sencor	250cc	\$ 38.000 250cc
Bayer	Fungicida	Fitoraz	\$ 25.000 Libra+D4:D40	\$ 26.000 a \$ 28.000 Libra
Bayer	Fungicida	Trivia	\$ 24.000 Libra	\$ 25.800 a \$ 27.400 Libra
Bayer	Fungicida	Siganex	\$ 60.000 500cc	\$ 74.500 500cc
Bayer	Insecticida	Dinastia	\$ 150.000 Litro	\$ 180.000 Litro
Bayer	Insecticida	Belt	\$ 50.000 50cc	\$ 56.000 50cc
Syngenta	Herbicida	Gramoxone	\$ 25.000 Litro	\$ 21.800 a \$ 27.000 Litro
Syngenta	Fungicida	Ridomil	\$ 23.000 Libra	\$ 27.600 Libra
Syngenta	Fungicida	Score	\$ 150.000 Litro	\$ 175.000 Litro
Syngenta	Fungicida	Mertect	\$ 200.000 Litro	\$ 176.500 Litro
Syngenta	Insecticida	Vertimec	\$ 60.000 250cc	\$ 67.000 250cc
Syngenta	Insecticida	Proclaim	\$ 50.000 100gr	\$ 70.000 100gr
Corteva	Herbicida	Verdict	\$ 30.000 250cc	\$ 26.790 a \$ 35.000 250cc
Corteva	Fungicida	Cobrethane	\$ 30.000 Kg	\$ 30.000 a \$ 36.900 Kg
Corteva	Fungicida	Equation	\$ 50.000 200gr	\$ 56.000 200gr
Corteva	Fungicida	Rally	\$ 20.000 100cc	\$ 21.760 100cc
Corteva	Fungicida	Kruga	\$ 100.000 Litro	\$ 107.500 Litro
Corteva	Insecticida	Exalt	\$ 38.000 100cc	\$ 36.000 a \$ 45.000 100cc
Corteva	Insecticida	Intrepid	\$ 25.000 100cc	\$ 21.850 a \$ 24.400 100cc
Corteva	Insecticida	Lannate	\$ 40.000 Litro	\$ 46.000 a \$ 49.100 Litro
UPL	Herbicida	Glifosol	\$ 40.000 Litro	\$ 35.000 Litro
UPL	Herbicida	Glifocafé	\$ 40.000 Litro	\$ 36.000 Litro
UPL	Herbicida	Calliquat	\$ 25.000 Litro	\$ 18.000 Litro
UPL	Herbicida	Select	\$ 77.000 Litro	\$ 69.000 Litro
UPL	Fungicida	Glory	\$ 54.500 Kg	\$ 50.350 Kg
UPL	Fungicida	Manzate	\$ 20.000 Kg	\$ 17.000 Kg
UPL	Insecticida	Ciperex	\$ 23.000 Litro	\$ 26.400 Litro
UPL	Insecticida	Magestic	\$ 20.000 Kg	\$ 16.000 Kg
UPL	Insecticida	Akito	\$ 74.500 Litro	\$ 71.500 Litro
Invesa	Herbicida	Gramafín	\$ 21.500 Litro	\$ 24.400 Litro
Invesa	Fungicida	Bélico	\$ 31.000 Litro	\$ 35.700 Litro
Invesa	Fungicida	Potenzol	\$ 25.000 Litro	\$ 14.200 a \$ 17.900 Litro
Invesa	Insecticida	Ráfaga	\$ 40.000 a \$ 45.000 Litro	\$ 46.000 a \$ 49.900 Litro
Invesa	Insecticida	Requiem	95.000 a 115.000 Litro	\$ 131.400 a \$ 137.800 Litro

Invesa	Insecticida	Invetrina	\$ 25.000 a \$ 30.000 Litro	\$ 28.000 a \$ 29.800 Litro
Adama	Herbicida	Profiamina	\$ 85.000 Galón	\$ 61.800 Galón
Adama	Herbicida	Arrow	\$ 56.000 Litro	\$ 85.000 Litro
Adama	Herbicida	Glyphogan	\$ 35.000 Litro	\$ 33.000 Litro
Adama	Insecticida	Malathion	\$ 42.000 Litro	\$ 40.000 a \$ 43.500Litro
Adama	Insecticida	Pyrinex	\$ 44.000 Litro	\$ 35.600 a \$ 43.800 Litro
Agroser	Herbicida	Quemazone	\$ 24.000 a \$27.000 Litro	\$ 18.900 Litro
Agroser	Insecticida	Sofion	\$145.000 Litro	\$ 158.000 Litro

*Nota.* Los precios de los productos que se relacionan en la tabla fueron obtenidos mediante consulta con los vendedores en sus negocios o depósitos de Ocaña y los precios nacionales se obtuvieron de páginas en Internet de distribuidores de esos productos y marcas. Fuente. Chacón S. A (2022).

Se puede apreciar en la tabla 11 los precios nacionales tanto localmente asignados de los insumos que el campesino necesita para poder darle vida a sus cultivos, se observa que específicamente la marcas Bayer, Syngenta y Corteva son más económicas a nivel local que nacional, la marca UPL al contrario tiene sus productos más caros a nivel local y las marcas Invesa, Adama y Agroser tienen unos precios similares en cualquiera de las dos situaciones, recomendando a los campesinos optar por los productos que sean de mejor alcance para ellos, ya que los insumos poseen las mismas características de preparación, lo único que los hace diferentes son las marcas y los laboratorios que los producen, favoreciéndolos ahorrando en una medida en sus costos de producción.

Tabla 12

*Comparación de precios de factores determinantes para la producción agrícola*

Factor de análisis	Tipo de producto								
	X semillas	Local	nacional	x árbol o planta	Local	nacional	x arroba	local	Nacional
Semilla	Tomate	20.000	48.000	Aguacate	8.000	10.000	Frijol	125.000	600.000
	Ají	14.000	50.000						
	Pepino	35.000	85.000						
	Maíz	23.000	40.000						
	Pimentón	18.000	50.000						
	Preparación del suelo	Deshierbar la maleza	40.000	54.000	Preparar conectores de agua	4.000.000	4.200.000	Invernaderos x metro <sup>2</sup>	No se realiza

				para riego x ha					
Elementos para depositar las cosechas	Sacos o estopas por unidad	1.200	1.500	Bolsas de recolección de cosecha por paquete x 100unds	155.000	170.000			
Herramientas	De arar la tierra y recoger las cosechas	330.000	400.000						
Mano de obra externa	Labriego x día laboral	40.000	54.000						
Transporte	Propio. Mantenimiento y gasolina x mes	350.000	500.000	Del comprador de la cosecha	No se sabe				
Alimentación de los productores	Mer cado cada semana	200.000	357.000						

*Nota.* Los precios de los productos que se relacionan en la tabla fueron obtenidos mediante consulta con campesinos y los precios nacionales se obtuvieron de páginas en Internet. Fuente. Chacón S. A (2022).

La tabla 12 nos indica los factores determinantes para la producción agrícola, comparando los precios en la región como a nivel nacional, analizando en forma general es evidente que todos los factores nombrados son más económicos localmente, ayudando al campesino a que no deba trasladarse tan lejos o comprar en tiendas digitales que es algo que se les dificulta, es muy importante que los campesinos cuenten con facilidad con ellos, porque no les tomará mucho tiempo en sembrar, cosechar y sacar a la venta todos los productos que han cultivado, ahorrando tiempo y dinero.

## Capítulo 5. Conclusiones

Durante el proceso de revisión documental y encuentro con los campesinos del corregimiento de Aguas Claras, se denotó que hablan del campo con esperanza y orgullosos de sus raíces y de las acciones que han podido desarrollar; lo negativo del ejercicio es evidenciar que entes locales como la Alcaldía Municipal de Ocaña y ASOMUNICIPIOS hace muchos años dejaron de apoyar a los campesinos de ese territorio, las pocas alianzas de sus asociaciones han sido por gestión propia con organizaciones departamentales y nacionales, es decir, falta apoyo al campo por parte de los gobernantes locales y tampoco existe control de precios en los establecimientos.

Al entrevistar a los campesinos Nubia Tarazona, Javier Lorenzo Sánchez, Doris Velásquez, Alirio Manzano y Jesús del Carmen Coronel propietarios de fincas del corregimiento Aguas Claras se nota que la situación en el campo respecto a su cadena de valor en la actualidad está en alza, los productos que utilizan para la siembra son costosos y eso hace que la rentabilidad de las cosechas no sea la más prospera, pues existe el intermediario entre el campesino y el mercado, quien paga a un precio las cosechas y en el mercado se lucra un poco más, de allí la importancia de fortalecer el acompañamiento de los entes locales a ese tipo de población, pues no saben negociar su producto final y termina generándole pérdidas.

Por lo tanto, para solucionar cada uno de estos problemas es prioritario crear políticas públicas de la mano del Gobierno Local que se centren en la venta directa de sus productos, brindándoles la oportunidad de regular un precio que no les origine pérdidas sino algún porcentaje de utilidad, asimismo, aumentar la participación de los habitantes del corregimiento para el buen desarrollo del mismo, a través de programas para tecnificar la mano de obra, cursos de mercadeo y de manejo de finanzas familiares, igualmente promover el uso de insumos orgánicos con capacitaciones en las cuales ellos mismos puedan elaborarlos, conociendo los beneficios que conllevan disminuyendo los costos de producción para sus cultivos, incentivar a las entidades encargadas del agro a

investigar más sobre los problemas que viven los campesinos cada día y el mejorar las vías para una movilización eficiente facilitando la entrega de los productos hasta el consumidor final.

Al realizar el análisis del estado de costos que se organizó mediante tablas, proponen que, en su mayoría, cultivar hortalizas, raíces tuberculosas, frutales o cualquier tipo de siembra por riego es costoso para los campesinos no solo en esta parte del país sino a nivel nacional, lo cual ha generado atrasos en el desarrollo rural, por los aranceles que existen en los productos que deben utilizar para mejorar la calidad del suelo y de los sembradíos.

## Referencias

- AEFA. (2021). *Insumos agrícolas*. <https://aefa-agronutrientes.org/insumos-agricolas#:~:text=En%20el%20sector%20agropecuario%2C%20un,alimentos%20tanto%20vegetales%20como%20animales>.
- Asamblea Nacional Constituyente. (1991). *Constitución Política de Colombia. Título 12 - Del régimen económico y de la hacienda pública / Capítulo 1: De las disposiciones generales / Artículo 333*. <https://www.constitucioncolombia.com/titulo-12/capitulo-1/articulo-333>
- Asamblea Nacional Constituyente. (1991). *Constitución Política de Colombia. Título 2 - De los derechos, las garantías y los deberes / Capítulo 1: De los derechos fundamentales / Artículo 38*. <https://www.constitucioncolombia.com/titulo-2/capitulo-1/articulo-38>
- Asamblea Nacional Constituyente. (1991). *Constitución Política de Colombia. Título 2 - De los derechos, las garantías y los deberes / Capítulo 2: De los derechos sociales, económicos y culturales / Artículo 64*. <https://www.constitucioncolombia.com/titulo-2/capitulo-2/articulo-64>
- Asamblea Nacional Constituyente. (1991). *Constitución Política de Colombia. Título 2 - De los derechos, las garantías y los deberes / Capítulo 2: De los derechos sociales, económicos y culturales / Artículo 65*. Bogotá. <https://www.constitucioncolombia.com/titulo-2/capitulo-2/articulo-65#:~:text=Art%C3%ADculo%2065%20de%20la%20Constituci%C3%B3n%20Pol%C3%ADtica%20de%20Colombia>
- Ayvar, S., Díaz, J., Vargas, M., Mena, A., Tejeda, M., Cuevas, Z. (2020). Rentabilidad de sistemas de producción de grano y forraje de híbridos de maíz, con fertilización biológica y química en trópico seco. *Revista Terra Latinoamericana*, 38. [https://www.researchgate.net/publication/360977840\\_Rentabilidad\\_y\\_rendimiento\\_de\\_tres\\_genotipos\\_de\\_maiz\\_en\\_respuesta\\_al\\_biofertilizante\\_y\\_nitrogeno\\_en\\_climatemplado](https://www.researchgate.net/publication/360977840_Rentabilidad_y_rendimiento_de_tres_genotipos_de_maiz_en_respuesta_al_biofertilizante_y_nitrogeno_en_climatemplado)
- Blanco Capia, L. (2021). La cadena de valor de hortalizas: consideraciones para el desarrollo local a partir del productor. *Journal of the Selva Andina Biosphere*, 120. [http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2308-38592021000100041](http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2308-38592021000100041)
- Buendía Pérez, M. (2014). *Estrategia. Formulación, implementación, valoración y control*. Tesis de maestría, Universidad de Barcelona. [http://www.servidor-gestisqs.com/ub/intranet/pdf/tesis\\_alumnos/169%20Mar%C3%ADa%20Buend%C3%ADa%20Estrategia.pdf](http://www.servidor-gestisqs.com/ub/intranet/pdf/tesis_alumnos/169%20Mar%C3%ADa%20Buend%C3%ADa%20Estrategia.pdf)
- CámComercioCúcuta. (2012). *Se aprobaron 8 proyectos agropecuarios de alianzas productivas para Norte de Santander*. <https://www.cccucuta.org.co/noticias-7-m/89-se-aprobaron-8-proyectos-agropecuarios-de-alianzas-productivas-para-norte-de-santander.htm>
- Conalep. (2020). *Interpretación de fenómenos microeconómicos. Teoría del productor*. <https://www.conalep.edu.mx/UODDF/Planteles/venustiano-carranza-l/docentes/PublishingImages/MATERIAL/CONT/4toSemestre/Descripci%C3%B3n%20de%20fenomenos%20macroeconomicos/teoria%20del%20productor.pdf>

- Congreso de la República de Colombia. (1993). *Ley 101. Ley General de Desarrollo Agropecuario y Pesquero*.  
<https://www.minagricultura.gov.co/Normatividad/Leyes/Ley%20101%20de%2019>
- Congreso de la República de Colombia. (1994). *Ley 160. Por la cual se crea el Sistema Nacional de Reforma Agraria y Desarrollo Rural Campesino, se establece un subsidio para la adquisición de tierras, se reforma el Instituto Colombiano de la Reforma Agraria y se dictan otras disposiciones*.  
<https://www.minagricultura.gov.co/Normatividad/Leyes/Ley%20160%20de%2019>
- Congreso de la República de Colombia. (2021). *Proyecto de Ley de Insumos Agropecuarios. Por medio del cual se constituye el Sistema Nacional de Insumos Agropecuarios, se establece la Política Nacional de Insumos Agropecuarios, se crea el Fondo para el Acceso a los Insumos Agropecuarios*.  
<https://img.lalr.co/cms/2022/01/09083748/Proyecto-de-ley-insumos-agropecuarios-articulado.pdf>
- CORPONOR. (2015). *Proyecto de acuerdo para el POT*. Corporación Autónoma Regional de la Frontera Nororiental.  
<https://www.corponor.gov.co/pot/Ocana/Proyecto%20de%20Acuerdo/Ocana%20Proyecto%20de%20Acuerdo%20Tomo%202.pdf>
- Díaz J. (2011). Aplicación del concepto de cadena de valor en organizaciones proveedoras de servicios informáticos. *Compendium*, 14(27), 5-38.  
<https://www.redalyc.org/pdf/880/88024213002.pdf>
- FAO. (2015). Costos de producción. *Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura*. <https://www.fao.org/3/v8490s/v8490s06.htm>
- FAO. (2022). Mecanización Agrícola Sostenible. *Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura*, 1. <https://www.fao.org/sustainable-agricultural-mechanization/guidelinesoperations/cropproduction/es/>
- Fernández Collado, C., Baptista Lucio, P., Hernández Sampieri. (2014). Metodología de la investigación. *McGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A*, 634.  
<http://observatorio.epacartagena.gov.co/wp-content/uploads/2017/08/metodologia-de-la-investigacion-sexta-edicion.compressed.pdf>
- Gobernación N.de.S. (2018). *Plan Departamental de Extensión*.  
<https://www.minagricultura.gov.co/ministerio/direcciones/PublishingImages/Paginas/PDEA/Norte%20de%20Santander.pdf>
- Google Maps. (23 de 05 de 2022). *Aerofotografía del corregimiento de Aguas Claras del municipio de Ocaña*.  
<https://www.google.com/maps/search/corregimieto+de+aguas+claras+de+Oca%C3%B1a/@8.323488,-73.3618062,1551m/data=!3m1!1e3>
- Jiménez Rojas , M. (2016). *Costos de producción y comercialización de Jitomate bajo condiciones de invernadero en Ocopulco, Chiautla-México*. Universidad Autónoma del Estado de México.  
<http://ri.uaemex.mx/bitstream/handle/20.500.11799/65808/Tesis%20Manuel%20>
- Mankiw Gregory , N. (2012). Capítulo VI. La economía de los mercados del trabajo . In N. Mankiw Gregory , , *Principios de Economía* (6.ª ed. ed.). Madrid, España:  
<https://clea.edu.mx/biblioteca/files/original/bd2711c3969d92b67fcf71d844bcbaed>

- Méndez, M. (2020, abril 15). *Gestopolis*. Teoría económica de la producción y los costos: <https://www.gestiopolis.com/teoria-economica-de-la-produccion>
- Min Agricultura. (2013). *Informe de alianza proyectos productivos para cultivos de guapas tipo exportación*.  
<https://sioc.minagricultura.gov.co/Pasifloras/Documentos/2013-10-30%20Cifras%20Sectoriales.pdf>
- Norton, R. (2003). Competitividad Agropecuaria y Rural. *Banco Mundial*.  
<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/15711?locale-attribute=es>
- Parra Acosta, J. (2014). La teoría de los costos: desempeños ocultos. *Cuaderno contable*, 15(Extra 39), 725-743.  
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5447032>
- Parra Peña, R., Puyana, R., Yepes Chica, F. (2021). *Análisis de la productividad del sector agropecuario en Colombia y su impacto en temas como: encadenamientos productivos, sostenibilidad e internacionalización, en el marco del Programa Colombia Más Competitiva*. Centro de Investigación Económica y Social-FEDESARROLLO.  
<http://www.colombiacompetitiva.gov.co/prensa/Documents/Informe-Productividad-Agropecuaria-10Marzo2021.pdf>
- Pérez Godoy, M. (2022, 02 16). El precio de los insumos agrícolas en Colombia aumentó 43% en enero de 2022. *Agronegocios*.  
<https://www.agronegocios.co/agricultura/el-precio-de-los-insumos-agricolas-en-colombia-aumento-43-en-enero-de-2022-3304119#:~:text=El%20precio%20de%20los%20insumos,43%25%20en%20enero%20de%202022>
- Perfetti, J., Balcázar, A., Hernández, A., Leibovich, J. (2013). *Políticas para el desarrollo de la agricultura en Colombia* (1ra ed., Vol. 1). (La Imprenta Editores S.A, Ed.) Fedesarrollo, Sociedad de Agricultores de Colombia (SAC), Incoder,  
<https://www.repository.fedesarrollo.org.co/bitstream/handle/11445/61/?sequence>
- PNUD. (2016). *Progreso multidimensional: bienestar más allá del ingreso. Informe regional sobre desarrollo humano para América Latina y el Caribe*. Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, New York.  
[http://www.cl.undp.org/content/dam/rblac/docs/Research%20and%20Publications/IDH/UNDP\\_RBLAC\\_IDH2016Final.pdf](http://www.cl.undp.org/content/dam/rblac/docs/Research%20and%20Publications/IDH/UNDP_RBLAC_IDH2016Final.pdf)
- Porter, M. (2018). *La cadena de valor de Michael Porter: Identifique y optimice su ventaja competitiva*. 50minutos.es.  
[https://books.google.com.co/books?id=W3AODAAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=que+es+una+cadena+de+valor+seg%C3%BAAn+porter&hl=es&sa=X&redir\\_esc=y#v=onepage&q=que%20es%20una%20cadena%20de%20valor%20seg%C3%BAAn%20porter&f=false](https://books.google.com.co/books?id=W3AODAAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=que+es+una+cadena+de+valor+seg%C3%BAAn+porter&hl=es&sa=X&redir_esc=y#v=onepage&q=que%20es%20una%20cadena%20de%20valor%20seg%C3%BAAn%20porter&f=false)
- Porter, M. (1985). Estrategia Competitiva: Técnicas para el análisis de los sectores
- Quintnero J, Sánchez J. (2016). La cadena de valor: Una herramienta del pensamiento estratégico. *Telos*, 8(3), 377-389.  
<https://www.redalyc.org/pdf/993/99318788001.pdf>
- Ramirez Ospina, C. (2021). *Determinación del costo de producción de tomate en los productores de El Guacanal de El Cerrito Valle del Cauca*. Trabajo de grado, Universidad Antonio Nariño, Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas.

- [http://repositorio.uan.edu.co/bitstream/123456789/5932/1/2021\\_CarolAndreaRam%C3%ADrez.pdf](http://repositorio.uan.edu.co/bitstream/123456789/5932/1/2021_CarolAndreaRam%C3%ADrez.pdf)
- Ramos Galarza, C. (2020). *Los alcances de una investigación*. Pontificia Universidad Católica, Ecuador. <file:///C:/Users/USER/Downloads/Dialnet-LosAlcancesDeUnaInvestigacion-7746475.pdf>
- Robben. (2010). La Cadena de Valor de Michael Porter. *Economía y Empresa*. <https://books.google.com.co/books?id=W3AODAAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=teoria+de+michael+porter&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwiupPijz63IAhUC11kKHbhsBmAQ6AEIKDAA#v=onepage&q&f=false>
- Rojas Libreros, G. (2018). Precios y producción cammpesina de alimemntos. *UniValle*, <https://bibliotecadigital.univalle.edu.co/bitstream/handle/10893/5408/Precios%20y%20produccion%20campesina%20de%20alimentos.pdf?sequence=1>
- Saiz Carvajal, R. (2016). Técnicas de análisis de información. <https://administracionpublicauba.files.wordpress.com/2016/03/tecnicas-de-anc3a1lisis-de-informacic3b3n.pdf>
- Santacoloma Varón, L. (2015). *Importancia de la economía campesina en los contextos*. Dessarrollo Sostenible. <http://www.scielo.org.co/pdf/entra/v11n2/v11n2a04.pdf>
- Semana (2022). Lo que gasta un colombiano al año en alimentos, según su estrato social. <https://www.semana.com/economia/macroeconomia/articulo/lo-que-gasta-un-colombiano-al-ano-en-alimentos-segun-su-estrato-social/202254/>
- Tapia Misayauri , T. (2021). *Rentabilidad y costo de producción en el cultivo de zanahoria de los agricultores del distrito de Marcatuna - 2019*. Universidad Continental , Escuela Académico Profesional de Contabilidad. [https://repositorio.continental.edu.pe/bitstream/20.500.12394/9129/4/IV\\_FCE\\_310\\_TI\\_%20Tapia\\_Misayauri\\_2021.pdf](https://repositorio.continental.edu.pe/bitstream/20.500.12394/9129/4/IV_FCE_310_TI_%20Tapia_Misayauri_2021.pdf)
- Tous Zamora , D., Gúzman Parra, V., Cordero Tous , M., & Sánchez Teba, E. (2019). *Sistemas de producción. Análisis de las actividades primarias de la cadena de valor* (Primera ed., Vol. 1). (ESIC. Business Marketing School, Ed.) Madrid, [https://books.google.com.co/books?id=qj64DwAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=la+producci%C3%B3n+seg%C3%BAn+porter&hl=es&sa=X&redir\\_esc=y#v=onepage&q=la%20producci%C3%B3n%20seg%C3%BAn%20porter&f=false](https://books.google.com.co/books?id=qj64DwAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=la+producci%C3%B3n+seg%C3%BAn+porter&hl=es&sa=X&redir_esc=y#v=onepage&q=la%20producci%C3%B3n%20seg%C3%BAn%20porter&f=false)
- Valencia Cárdenas, J. (2011). *Diseño de un Sistemas de Costos Aplicando la Metodología de Costos ABC en el Proceso Productivo del Cultivo de Papaya de la Empresa de la Unión LTDA de la Unión Valle*. Universidad del Valle. <https://bibliotecadigital.univalle.edu.co/xmlui/bitstream/handle/10893/10954/0475391.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Vazquez Pertejo , M. (2020). Cultivo. *Wellington Regional Medical Center*, 3. <https://www.msmanuals.com/es/professional/enfermedades-infecciosas/diagn%C3%B3stico-de-laboratorio-de-las-enfermedades-infecciosas/microscopia>
- Yañez, J. (2020). *Aguas Claras hace honor a su nombre*. <https://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-59533>



## Apéndice C. Formato cuestionario de encuesta a vendedores de insumos agrícolas

	<b>Encuesta</b>	<b>Versión</b>	Única para la investigación
		<b>Página</b>	66 de 1

### I. INFORMACIÓN DEL PARTICIPANTE

Nombre y Apellidos: \_\_\_\_\_

Cargo: \_\_\_\_\_ Entidad: \_\_\_\_\_

Fecha de diligenciamiento: Día. \_\_\_\_\_ Mes. \_\_\_\_\_ Año. \_\_\_\_\_

### II. CUESTIONARIO

1. ¿Qué tipos de insumos que más compran los campesinos en su negocio?

Fertilizantes y agroquímicos\_\_\_\_  
 Semillas y materiales para la siembra\_\_\_\_  
 Maquinaria y equipos\_\_\_\_  
 Productos para la limpieza y desinfección\_\_\_\_

2. Los productos que vende son:

Marca nacional\_\_\_\_  
 Marca internacional\_\_\_\_  
 Ambos tipos de marcas\_\_\_\_

3. El valor más costoso de insumos proviene de marcas:

Nacionales\_\_\_\_  
 Extranjeras\_\_\_\_

4. ¿Cuáles de los fertilizantes son los que más compran los campesinos en su negocio?

Fertilizantes inorgánicos (químicos)\_\_\_\_  
 Fertilizantes orgánicos (derivados de plantas y animales) \_\_\_\_  
 Abonos orgánico-minerales\_\_\_\_  
 Aminoácidos, algas marinas y extractos húmicos (compuestos por oxígeno, carbono, nitrógeno e hidrógeno) \_\_\_\_

5. Desde su experiencia de venta, en las veredas de Ocaña ¿cuáles son los productos agrícolas que más siembran los campesinos?

Agroindustriales\_\_\_\_  
 Frutales\_\_\_\_  
 Tubérculos y plátanos\_\_\_\_  
 Cereales\_\_\_\_  
 Hortalizas, verduras y legumbres\_\_\_\_

Otros cultivos\_\_\_\_\_

## Apéndice D. Formato cuestionario de entrevista a campesinos del corregimiento de Aguas Claras

	<b>Entrevista semiestructurada</b>	<b>Versión</b>	Única para la investigación
		<b>Página</b>	67 de 2

### I. INFORMACIÓN DEL PARTICIPANTE

Nombre y Apellidos: \_\_\_\_\_

Profesión: \_\_\_\_\_

Nombre de vereda: \_\_\_\_\_ Corregimiento: \_\_\_\_\_

Fecha de diligenciamiento: Día. \_\_\_\_\_ Mes. \_\_\_\_\_ Año. \_\_\_\_\_

### II. CUESTIONARIO

#### 1. Socioproductividad

Pregunta 1. ¿Los cultivos en su finca son de producción familiar para autoconsumo (cultivan más para consumo en el hogar que para venta en el mercado)?

Pregunta 2. ¿Su capacidad de negociación en el mercado es poca y su nivel de tecnificación es casi nulo?

Pregunta 3. ¿Usted produce cosechas en su mayoría sin saber a ciencia cierta el precio de venta del producto o si va a recuperar el dinero invertido en la producción?

#### 2. Producción base

Pregunta 4. ¿Qué tipo de cultivos acostumbra a cultivar en su tierra?

Pregunta 5. ¿Qué tipo de productos maneja en su finca que le generan gran valor para su bienestar y el de su familia?

Pregunta 6. ¿Tiene un acuerdo de contratación agroindustrial directa o mediante asociatividad para la venta de sus productos?

Pregunta 7. ¿Recibe asistencia técnica?

Pregunta 8. ¿La materia prima (semillas) las compra o conserva algunas de cosechas pasas para volver a sembrar?

Contrapregunta. ¿Qué cantidad de materia prima acostumbra utilizar?

#### 3. Autoabastecimiento

Pregunta 9. ¿La tierra donde usted tiene la producción agropecuaria es arrendada o es propietario de la finca?

Pregunta 10. ¿Usted o la familia fabrica su propio abono orgánico para los cultivos de su campo?

Pregunta 11. ¿En su campo tienen transporte propio para llevar o distribuir la producción en el mercado?

Pregunta 12. ¿Contrata personal ajeno a su hogar para supervisar las cosechas y recolectarlas, o usted y su familia se encargan de realizar esas tareas?

#### **4. Manejo contable**

Pregunta 13. ¿Utiliza alguna tabla de contabilidad para la producción de sus cosechas o lo hace sin tener registro de facturas y costos programados (como la mano de obra, el costo de la tierra, los insumos, las herramientas y los imprevistos)?

Pregunta 14. ¿Qué tipo de contrato laboral maneja con el personal que labora en su tierra?

Pregunta 15. ¿Acostumbra sacar préstamos bancarios o con terceras personas para poder invertir capital en la productividad de su campo?

Pregunta 16. ¿Cuánto es el gasto que tiene en la compra de insumos agrícolas?, detalle los valores exactos de una habitual compra para su producción

#### **5. Proveedores**

Pregunta 17. Nos podría indicar ¿cuáles son los negocios donde normalmente usted compra los insumos y herramientas que requiere para la producción de su campo?

Pregunta 18. Nos podría indicar ¿cuáles son las marcas de insumos que más utiliza porque cree que son de excelente calidad para sus cultivos?