


| | | | | |
|---|---|---------------------|-------------------|----------|
|  | UNIVERSIDAD FRANCISCO DE PAULA SANTANDER OCAÑA | | | |
| | Documento | Código | Fecha | Revisión |
| | FORMATO HOJA DE RESUMEN PARA TRABAJO DE GRADO | F-AC-DBL-007 | 10-04-2012 | A |
| Dependencia | Aprobado | | Pág. | |
| DIVISIÓN DE BIBLIOTECA | SUBDIRECTOR ACADEMICO | | i(71) | |

RESUMEN – TRABAJO DE GRADO

| | |
|--------------------|---|
| AUTORES | YERALDIN PEREZ CARRASCAL KEILA BIBIANA VARGAS LOZANO |
| FACULTAD | CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS |
| PLAN DE ESTUDIOS | ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS |
| DIRECTOR | ALEX MAURICIO RODRIGUEZ SUAREZ |
| TÍTULO DE LA TESIS | ESTUDIO PARA EL ESTABLECIMIENTO DE UN PUNTO DE VENTA DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS EN EL CORREGIMIENTO MORRISON- CESAR |

RESUMEN

LA PRESENTE INVESTIGACIÓN, INICIÓ DEBIDO A LA FALTA DE UN PUNTO DE VENTA, QUE CUBRA LAS NECESIDADES AGROPECUARIAS DE LA POBLACIÓN DE MORRISON-CÉSAR, LA INFORMACIÓN NECESARIA SE RECOPILO A TRAVÉS DE LA TÉCNICA ENCUESTA PERSONAL CUYO INSTRUMENTO FUE EL CUESTIONARIO, APLICADA A DOS POBLACIONES, LOS PRODUCTORES Y VENDEDORES AGROPECUARIOS ALEDAÑOS AL CORREGIMIENTO; CON LOS RESULTADOS, SE CONCLUYÓ QUE EXISTE POCA VIABILIDAD EN LA CREACIÓN DE UN ESTABLECIMIENTO EN LA ZONA.

CARACTERÍSTICAS

| | | | |
|-------------|---------|-------------------|-----------|
| PÁGINAS: 67 | PLANOS: | ILUSTRACIONES: 16 | CD-ROM: 1 |
|-------------|---------|-------------------|-----------|



**ESTUDIO PARA EL ESTABLECIMIENTO DE UN PUNTO DE VENTA DE
PRODUCTOS AGROPECUARIOS EN EL CORREGIMIENTO MORRISON- CESAR**

Autores

YERALDIN PÉREZ CARRASCAL 951525

KEILA BIBIANA VARGAS LOZANO 951526

**Trabajo de grado presentado como requisito para optar al título de administrador de
empresas**

Director

ALEX MAURICIO RODRIGUEZ SUAREZ

Economista, Especialista en Proyectos de Desarrollo, Magister en Administración

UNIVERSIDAD FRANCISCO DE PAULA SANTANDER SECCIONAL OCAÑA

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONOMICAS

ADMINISTRACION DE EMPRESAS

Ocaña, Colombia

Febrero, 2020

Índice

| | |
|--|-----------|
| Capítulo 1. Estudio para el establecimiento de un punto de venta de productos agropecuarios en el corregimiento Morrison- Cesar | 1 |
| 1.1 Planteamiento del problema..... | 1 |
| 1.2 Formulación del problema..... | 3 |
| 1.3 Objetivos..... | 3 |
| 1.3.1 Objetivo General | 3 |
| 1.3.2 Objetivos Específicos..... | 3 |
| 1.4 Justificación..... | 4 |
| 1.5 Delimitaciones..... | 5 |
| 1.5.1 Operativa | 5 |
| 1.5.2 Conceptual..... | 5 |
| 1.5.3 Geográficas..... | 5 |
| 1.5.4 Temporal..... | 6 |
| Capítulo 2. Marco Referencial..... | 7 |
| 2.1 Marco Histórico | 7 |
| 2.1.1 Antecedentes a nivel internacional..... | 7 |
| 2.1.2 Antecedentes a nivel nacional | 9 |
| 2.1.3 Antecedentes a nivel local | 10 |
| 2.2 Marco Contextual..... | 15 |
| 2.3 Reseña histórica | 15 |
| 2.4 Marco Conceptual..... | 16 |
| 2.5 Marco Teórico..... | 18 |
| 2.6 Marco Legal | 20 |
| Capítulo 3. Diseño metodológico | 23 |
| 3.1 Tipo de investigación..... | 23 |
| 3.2 Población y muestra..... | 23 |
| 3.2.1 Población | 23 |
| 3.2.2 Muestra..... | 24 |
| Capítulo 4. Resultados..... | 25 |

| | |
|---|-----------|
| 4.1 Diagnosticar la oferta de los productos agropecuarios que abastecen las necesidades del campo en el corregimiento de Morrison | 25 |
| 4.2 Conocer las necesidades de insumos agropecuarios de los campesinos en Morrison | 35 |
| 4.3 Evaluar las necesidades de insumos agropecuarios para establecer la distribución en el corregimiento de Morrison- Cesar | 43 |
| Conclusiones | 51 |
| Recomendaciones | 53 |
| Referencias..... | 54 |
| Apéndices..... | 58 |

Lista de tablas

| | |
|---|----|
| Tabla 1 Variaciones de la muestra..... | 24 |
| Tabla 2 Venta de productos / clientes Morrison..... | 27 |
| Tabla 3 Porcentaje venta de productos / clientes Morrison..... | 28 |
| Tabla 4 Venta de productos / frecuencia de compra..... | 29 |
| Tabla 5 Porcentaje venta de productos / frecuencia de compra..... | 30 |
| Tabla 6 Frecuencia de la cantidad de compras mensuales..... | 46 |
| Tabla 7 Distribución de frecuencia..... | 46 |

Lista de figuras

| | |
|--|----|
| <i>Figura 1.</i> Venta de productos agropecuarios. Autores del proyecto | 25 |
| <i>Figura 2.</i> Nube de palabras de productos agropecuarios. Autores del proyecto..... | 26 |
| <i>Figura 3.</i> Clientes del corregimiento Morrison y sus alrededores. Autores del proyecto... | 27 |
| <i>Figura 4.</i> Frecuencia de compra. Autores del proyecto | 29 |
| <i>Figura 5.</i> Forma de pago. Autores del proyecto | 31 |
| <i>Figura 6.</i> Entrega inmediata hasta las fincas. Autores del proyecto | 32 |
| <i>Figura 7.</i> Intensión de tener un punto de ventas. Autores del proyecto..... | 33 |
| <i>Figura 8.</i> Asistencia técnica a las fincas. Autores del proyecto..... | 34 |
| <i>Figura 9.</i> Compra de productos agro insumos. Autores del proyecto..... | 36 |
| <i>Figura 10.</i> Lugares de la compra del producto. Autores del proyecto..... | 37 |
| <i>Figura 11.</i> Cantidades de kilos/litros de insumos mensualmente. Autores del proyecto.... | 38 |
| <i>Figura 12.</i> Modalidad de transporte. Autores del proyecto | 39 |
| <i>Figura 13.</i> Dificultades de acceso de los productos a las fincas. Autores del proyecto | 40 |
| <i>Figura 14.</i> Límite para realizar otras producciones agropecuarias. Autores del proyecto.. | 41 |
| <i>Figura 15.</i> Nuevas producciones para implementar. Autores del proyecto | 42 |
| <i>Figura 16.</i> Infografía de resultado. Autores del proyecto | 50 |

Capítulo 1. Estudio para el establecimiento de un punto de venta de productos agropecuarios en el corregimiento Morrison- Cesar

1.1 Planteamiento del problema

El departamento del César es un territorio caracterizado principalmente por ser agropecuario, donde existe gran cantidad de población rural que se dedica a la agricultura, la ganadería, la extracción de carbón, la turba, la caza, la silvicultura y a la pesca, los cuales son sectores considerados de gran importancia en el departamento.

Las vías de acceso con las que cuenta Morrison son, una que comunica a San Martín – Aguachica y la otra Morrison – Norte de Santander, donde los productos más cosechados en la zona son la yuca, el maíz, el aguacate, el plátano y el mango, además ocupan actividad pecuaria, avícola y ganadera.

Con respecto al desarrollo de empleo y turismo, el corregimiento Morrison-Cesar, cuenta con una estratégica ubicación respecto a los demás corregimientos de la región, ya que a su vez esta abre grandes posibilidades económicas y laborales para constituirse en un polo de desarrollo basado en lo agroindustrial, comercial o minero. (Meneses Perez, Plan de Desarrollo Municipal 2016 - 2019 Cumpliendole a Río de Oro, 2016, pág. 74)

La construcción de la troncal ruta del sol sector 2, modifica y afecta las actividades económicas y comerciales que se venían realizando en Morrison, ya que

esta vía fue establecida para que todo vehículo que circule lo haga a grandes velocidades. Por tal razón el antiguo corredor comercial se verá obligado a desaparecer y deja como consecuencia que lo que antes era de uso comercial pasa un uso residencial debido al trazo de una vía por el caserío, además lo que era una zona de expansión del centro poblado pasara a ser la zona comercial y a su vez el valor de metro cuadro se extenderá y será el más alto comprendido en el sector. (Montagut Meneses & Patiño Quiroga, 2015, pág. 50)

Las problemáticas presentes en esta zona, es el limitado acceso a productos agropecuarios lo que afecta la competitividad en la región, ocasionando que la producción sea escasa, debido a la complejidad en la entrada de materias primas y salida de productos terminados, ya que no cuentan con medios de transportes propios para desplazar lo necesario hasta sus hogares.

Colombia presenta dificultades en las bases primarias de la producción reflejadas en la baja productividad y los altos costos de producción, lo que genera limitaciones de competitividad, algunas de las razones son: la deficiente disponibilidad de infraestructura y de logística; las barreras que enfrenta la población rural para desarrollar su potencial productivo, por la falta de competencias laborales; el tema de tierras, la calidad de vida; las técnicas y tecnologías utilizadas en el proceso de producción, y las dificultades que desestimulan la inversión. (Castaño Giraldo & Cardona Gómez, 2014, pág. 7)

Este problema se hace más notable por aspectos como la distancia, debido a que el punto de venta más cercano de estos productos está a 15 km, que es San Martín y Aguachica que se encuentra a 30.9 Km. Esta situación perjudica directamente a los habitantes del corregimiento y sus alrededores, ya que se les dificulta adquirir lo necesario para la sostenibilidad de sus animales y tierras.

1.2 Formulación del problema

¿Qué tan viable es la creación de un punto de venta de productos agropecuarios en el corregimiento de Morrison - Cesar?

1.3 Objetivos

1.3.1 Objetivo General. Analizar la posibilidad de establecer un punto de venta para la distribución de productos agropecuarios en el corregimiento Morrison- Cesar

1.3.2 Objetivos Específicos.

- Diagnosticar la oferta de los productos agropecuarios que abastecen las necesidades del campo en el corregimiento de Morrison.
- Conocer las necesidades de insumos agropecuarios de los campesinos en Morrison
- Evaluar las necesidades de insumos agropecuarios para establecer la distribución en el corregimiento de Morrison- Cesar

1.4 Justificación.

La principal causa para la realización de este proyecto es la necesidad que se observó en el corregimiento de Morrison-Cesar, donde los principales y directamente afectados son los campesinos, habitantes de la zona y sus alrededores, a los cuales se les dificulta la adquisición de insumos agropecuarios, principalmente aquellos que tienen que ver con alimentos para animales.

Otro motivo que se identificó es el alto nivel de afectación que perjudica al campesino en la realización de su labor en el campo, ya que a la hora de comprar purinas para peces o pollos deben someterse a recorrer extensas distancias o desplazamientos para poder obtener los insumos necesarios

A raíz de las distancias tan extensas que existen entre el producto y el consumidor, se plantea este proyecto, que busca satisfacer y facilitar la labor del campo, contribuyendo en mejoras representativas para la región.

Por tal razón, se considera importante resaltar que el sector agropecuario continúa siendo protagonista en las cifras macroeconómicas de Colombia, de acuerdo al último informe del Departamento Administrativo Nacional de Estadística DANE, donde se logró una variación de 2% entre enero y marzo de 2018, aportando positivamente al PIB nacional. (Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, 2018)

Todo administrador de empresas busca ideas de negocios y colocar en práctica el aprendizaje obtenido; por esto, se pretende que con el resultado de la investigación que se está

realizando, ver las posibilidades de la creación de una distribuidora de productos agropecuarios, basados en las necesidades que tienen los campesinos de la zona, aportando también un valor agregado, que es la contribución de nuevos o mejoras en los procesos de producción que tienen en sus fincas, con la ayuda de zootecnistas, de entes gubernamentales y no gubernamentales que desarrollen estos temas agropecuarios y de comercialización, para lograr reactivar la economía en la zona.

1.5 Delimitaciones.

1.5.1 Operativa. En la presente investigación, se puede encontrar distintas dificultades como la falta de veracidad en la información recolectada, la indisposición de los encuestados por falta de conocimiento sobre el tema en cuestión, el desplazamiento hacia la zona por su complejidad, ya que no es en un lugar específico, y por último, todos los datos serán comunicados al director de la investigación.

1.5.2 Conceptual. El estudio sobre la competitividad se centra en conceptos que se necesitan para la buena ejecución y comprensión, entre los cuales se encuentran: agropecuario, agricultura, ganadería, competitividad, campesinos, distribución, materias primas, insumos.

1.5.3 Geográficas. Para la ejecución del presente estudio se tomará en cuenta los campesinos del corregimiento de Morrison- Cesar

1.5.4 Temporal. El desarrollo de la investigación se llevará a cabo en (8) semanas, tiempo que se contará a partir de la aprobación del anteproyecto, donde se espera cumplir con cada objetivo propuesto inicialmente.

Capítulo 2. Marco Referencial

2.1 Marco Histórico

El término agropecuario hace referencia a aquello que tiene alguna relación directa con la agricultura, con el “agro”, así como con la ganadería y con lo “pecuario”; por lo tanto “Este término, se usa como adjetivo calificativo para designar a un tipo de actividad económica que se basa en la producción principalmente de alimentos a partir del cultivo y de la ganadería”. (Bembibre, 2011)

No obstante, ha adquirido nuevas connotaciones y se utiliza indistintamente para referirse a cualquier tipo de actividad relacionada con el campo tales como: bovina, equina, porcina, apicultura, lombricultura, caficultura y, en suma, cualquier actividad desarrollada en el campo y orientada a cultivar algún tipo de producto, tanto vegetal como animal. (Sabogal, 2014)

2.1.1 Antecedentes a nivel internacional. El sector agropecuario ha mostrado en América Latina y el Caribe un desempeño satisfactorio, en especial desde el año 2000, tanto en términos de crecimiento, productividad, inserción externa y encadenamientos con el resto de la economía. Sin embargo, persisten altos niveles de pobreza e indigencia rural, y los ingresos de los agricultores por cuenta propia han retrocedido. Así lo señala la publicación Panorama 2005. (CEPAL, 2005)

El sector representa alrededor del 8% del Producto Interno Bruto (PIB) de América Latina. En la región, casi 800 millones de hectáreas se ocupan en actividades agrícolas, de las cuales el

80% están destinadas a la ganadería, un 15% a cultivos transitorios y el resto a cultivos permanentes. El documento indica que la agricultura ha experimentado un proceso de modernización que, para varios productos, la ha llevado a niveles de eficiencia situados en la frontera internacional. (CEPAL, 2005)

La producción más fuerte en el sector agropecuario se encuentra en la ganadería en especial los bovinos, carnes aves, leche de vaca y carne de cerdo (CEPAL, 2005). Lo cual logra avance y crecimiento, pero debido a las condiciones de vida que carecen las personas rurales han emigrado a las zonas urbanas en busca de nuevas oportunidades de trabajo, pues las tasas de pobreza e indigencia son las más relevantes en este sector. Solo un pequeño grupo de empresarios agropecuarios modernos tiene un alto crecimiento en los mercados.

El cultivo de alimentos básicos continúa siendo materia de gran preocupación en Latinoamérica. El proceso de modernización impulsado desde la década de los setenta, tanto en la agricultura como en la agroindustria, no se han visto reflejados en un mayor nivel nutricional de la población en las últimas décadas, como se sabe y lo muestran diversos, sucesivos y reiterativos informes de la FAO, la CEPAL y UNICEF. El principal problema reside en que las modernizaciones agrícolas se han producido principalmente alrededor de inversiones de grandes empresas extranjeras sin que se haya modificado las estructuras de la distribución del ingreso en términos progresivos. (Landa Mariscal & Solari Vicente, 2000)

2.1.2 Antecedentes a nivel nacional. La pérdida de importancia de la agricultura ha sido muy notable y uno de los factores es la baja productividad del sector agropecuario, además cuando se analiza el PIB, se puede observar que se ha impulsado por otros sectores excepto la agricultura, además de eso, la tasa de productivas ha caído entre los años 2001-2007 (Junguito, Perfetti, & Becerra, 2014). Se necesita de programas que involucren la zona rural y urbana, además de eso darles atención a los hogares de pequeños productores agropecuarios para reducir los niveles de pobreza y daría aumento a los ingresos de la economía agropecuaria.

Los retos que enfrenta la agricultura y el sector rural colombiano, es lograr un alto crecimiento de la productividad para asegurar la sustentabilidad del país, (Junguito, Perfetti, & Becerra, 2014). Con el fin de darle paso a mercados externos donde los productores agropecuarios se vinculen logrando mejores condiciones de vida, mitigando las tasas de pobreza, asegurando el cuidado del medio ambiente y ajustándose a los cambios climáticos actuales del país.

El campo se considera como pilar fundamental para el desarrollo sostenible de un país, por tal motivo “El sector agropecuario en Colombia es uno de los renglones importantes en el modelo económico, esto se evidencia en el Plan Nacional de Desarrollo-PND 2010-2014 del actual gobierno” (Sierra Vaca, 2013). Pero para que se potencialice, se necesita que Colombia tenga excelentes vías de acceso, que es uno de los problemas que más presentes actualmente, pues muchos corregimientos no tienen carreteras de terracería en buenas condiciones, ni mucho menos pavimentadas; además de eso la larga cadena de intermediarios para el abastecimiento de productos logrando que su valor sea excesivamente alto al consumidor final.

El sector agropecuario aporta un porcentaje comprendido en 9% al Producto Interno Bruto, sus ventas al exterior representan el 21% del valor de las exportaciones totales y genera el 19% del empleo a nivel nacional y el 66% en las zonas rurales. De los 10 principales productos no tradicionales de exportación, 7 pertenecen al sector. Para el periodo comprendido en los años 2004-2009 el PIB sectorial ascendió 2.3% promedio real anual, alcanzando niveles de 3.9% en los años 2006 y 2007. El comportamiento favorable se explica, no sólo por el incremento de las ventas externas agrícolas (de US\$3 mil millones en 2004 a US\$6 mil millones en 2009), sino por la ampliación del mercado interno. (Invierta en Colombia, 2010, pág. 5)

En los últimos 3 trimestres, el sector agropecuario ha sido el motor de crecimiento del país con un ritmo de expansión muy superior al de toda la economía colombiana. Según el Dane, en el periodo julio-septiembre de 2017 la actividad agropecuaria creció 7,1 por ciento, mientras que el producto interno bruto (PIB) total lo hizo en 2 por ciento. (Revista Semana, 2017)

2.1.3 Antecedentes a nivel local. De acuerdo con los indicadores económicos del departamento del Cesar, el descenso en la agricultura ha sido tan impactante, que mientras el sector agropecuario ocupaba el 45% del producto interno bruto departamental en 1990, hoy aporta solamente el 23,9% de la producción. (Área de Paz, Desarrollo y Reconciliación, 2010, pág. 19).

A su vez la ganadería ha sido una producción en crecimiento, donde la mayoría de los productores están dedicados a la lechería para el sustento de las familias, pues la región cuenta con varias plantas de lechería instaladas de las diferentes marcas más representativas del país.

Aguachica, la segunda ciudad del Cesar, está ubicada al sur del Departamento con una posición geográfica estratégica, esta ciudad es un punto de convergencia para el mercado de productos agropecuarios de los municipios del sur del Cesar, sur de Bolívar, Santander y Norte de Santander y sobre los cuales ejerce influencia. (Visión de Desarrollo Territorial Departamental, 2011, pág. 65)

En los municipios como Aguachica, González, Río de Oro, San Martín, Gamarra y San Alberto, (Visión de Desarrollo Territorial Departamental, 2011, pág. 69). Las actividades territoriales que se dan, es lo agroindustrial con el cultivo de palma para la producción de aceites y biocombustibles; el pecuario por la producción de leche y carne; agrícola con algodón, maíz, sorgo, yuca, plátano, guineo, tomate y mango.

La división administrativa del municipio de Río de Oro, se encuentra dividida en dos zonas, la urbana y la rural, donde esta última está compuesta por 12 corregimientos y 64 veredas, en la cual tenemos el corregimiento de Morrison con un total de 117 viviendas con una vereda llamada El Silencio, lo que arroja una población total de 445. (Meneses Perez, 2016, pág. 34)

Según Eder Quintero coordinador de desarrollo agropecuario del municipio de Río de Oro, La fiebre aftosa es una enfermedad viral, que se caracteriza por fiebre y formación de

vesículas principalmente en los bovinos, es por ello por lo que para la prevención de este virus se vacunaron en el 2019 por parte del ICA (Instituto Colombiano Agropecuario) la cantidad de 14.529 bovinos entre los Ángeles y Morrison. Hoy por hoy en el municipio de Rio de Oro, se encuentran 16 asociaciones vinculadas a la organización jurídica de Asociaciones Agropecuarias Campesinas Nacionales y No Nacionales, de las cuales las únicas en funcionamiento es la de ASOPRORIO y PROSCESAR. En cuanto los aportes que las asociaciones han realizado se tiene el capital semilla, capacitaciones, asistencia técnica. (Quintero, 2019)

El señor (Castro N. , 2019) socio activo expresó que PROSCESAR (Asociación de Productores Agropecuarios Progreso del Cesar) es la única asociación que tiene presencia en Morrison y Los Ángeles, esta que se fundó el 17 de junio del 2016 en Los Ángeles, siendo Giovanni Cárdenas su representante legal; cuenta con 44 campesinos socios activos teniendo acompañamiento de ASOHOFRUCOL (Asociación Hortifrutícola de Colombia). Esta asociación fue fundada con el fin de cultivar productos agrícolas especialmente de clima cálido como frutales, ganadería, especies menores y piscicultura, del mismo modo han asistido a congresos de control de plagas y enfermedades, prácticas de productos biológicos y agrícolas para exportación.” Actualmente la asociación se está llevando a cabo solo la línea productiva de mango, donde se encuentra 200 hectáreas sembradas de las cuales 80 hectáreas en etapa de producción y 120 hectáreas en etapa de crecimiento”. (Castro N. , 2019)

Los principales productos agrícolas que generan desarrollo local y regional con respecto a la competitividad en el municipio de Rio de Oro - Cesar, son el cultivo Maíz Tecnificado, el cual cuenta con 250 áreas sembradas en corregimientos tales como Los Angeles, Montesitos, Jahuil,

Agua Blanca, El Marquez, Morrison, Cimarron; otro cultivo primordial es la Yuca, los corregimientos con 300 áreas sembradas son Montesitos, Remanzo, Los Angeles, Jahuil, Cimarron, Los Pantanos, San Pedro, Puerto Nuevo, Coco Solo, Agua Blanca, Gobernador, La Palestina Marquez Y Morrison. (La construcción del desarrollo productivo y sostenible de Rio de Oro, s.f, pág. 11)

En el sector rural de este municipio, solo cuentan con el servicio de alcantarillado el corregimiento de los Ángeles y Morrison, los cuales carecen de tratamiento de sus aguas residuales; pero el corregimiento de Morrison posee con un agravante, que consiste en que todas las aguas servidas caen en un potrero lo que generaría problemas de salud pública. En el resto del sector rural, sus habitantes construyen pozas sépticas con las dificultades ambientales que ello genera. (Meneses Perez, Plan de Desarrollo Municipal 2016 - 2019 Cumpliendole a Rio de Oro, 2016, pág. 64)

El nivel de cobertura en agua potable o servicio de acueducto es del 50% en la ruralidad, y este servicio se presenta sin tratamiento ni potabilización del agua. El Marquez y Morrison, son los corregimientos que se abastecen a través de un pozo profundo, que es el que surte un tanque de donde se distribuye a la población. Los Ángeles cuentan con una bocatoma horizontal que de igual manera labora en el corregimiento de Montecitos. (La construcción del desarrollo productivo y sostenible de Rio de Oro, s.f, pág. 37)

En cuanto a los servicios públicos del sector rural de Rio de Oro, el Corregimiento Morrison, posee captación de agua, todas sus viviendas cuentan con acueducto, el donde la

frecuencia del servicio está contemplado a 8 horas, la calidad de agua que se le suministra no es tratada, no tienen alcantarillado, su servicio eléctrico es por interconexión con frecuencia permanente, tienen un teléfono público con frecuencia del servicio de 10 horas. (La construcción del desarrollo productivo y sostenible de Rio de Oro, s.f, pág. 49)

El sistema transporte o malla vial del municipio de Rio de Oro, se clasifica a nivel nacional, en vías como Troncal Caribe - Bucaramanga San Alberto – San Martin Aguachica, las cuales son cruzan a Morrison y una por la vía municipal los corregimientos Montecitos, Los Ángeles y El Marquez; su infraestructura vial se encuentra pavimentada en su totalidad pero su estado es deficiente. (La construcción del desarrollo productivo y sostenible de Rio de Oro, s.f, pág. 39)

A nivel regional y municipal, la vía Rio De Oro – Los Angeles – Morrison, cuenta con infraestructura vial parcialmente pavimentada pero su estado es regular, debido a que en la vía Rio De Oro – Puerto Nuevo, el Paso Nacional esta Pavimentado. Puerto Nuevo – Montecitos Los Ángeles- Morrison el Tramo es Destapado, Sobre las quebradas Puerto Nuevo, Peralonso y Moñino faltan puentes. (La construcción del desarrollo productivo y sostenible de Rio de Oro, s.f, pág. 41)

En Aspecto socioeconómico la recolección de basuras en la zona rural lo contrata la alcaldía municipal de Rio de Oro, este servicio se ofrece cada 15 días a la zona plana que comprende a los siguientes corregimientos Los Ángeles, Marqués, Morrison, Puerto Nuevo y

Montecitos; estas basuras son depositadas en el relleno sanitario del municipio de Aguachica. (Osorio Gonzalez, 2016, pág. 62)

2.2 Marco Contextual

El fin de la presente investigación, es ser utilizada como herramienta para un mejor análisis sobre la accesibilidad de los campesinos a los diferentes productos agropecuarios, los cuales son importantes para la sostenibilidad en la zona rural de Morrison-Cesar; teniendo como referencia a los campesinos comprendidos en este corregimiento, quienes serán el objeto de estudio para la investigación.

Para la contextualización con el corregimiento mencionado anteriormente, se debe tener en cuenta, que, a través de esta investigación, se desea conocer y analizar el nivel de accesibilidad que tienen los habitantes o campesinos de Morrison-Cesar, a los insumos agropecuarios y así fomentar la competitividad de la zona, para fortalecer la distribución de estos productos que son de utilidad para la labor del campo.

2.3 Reseña histórica

EL Municipio de RIO DE ORO se localiza al sur del Departamento del Cesar, Limita al norte; con el departamento del Norte de Santander y el municipio de González, por el sur; con el municipio de San Martín, los departamentos del Norte de Santander y Santander del sur, al oriente; con la provincia de Ocaña, perteneciente al departamento del Norte de Santander, al occidente; con el municipio de Aguachica. Su consolidación como municipio se cumple en el año de 1.658. (Río de Oro: Un Proyecto Productivo, s.f)

Está dividido territorialmente en doce (12) corregimientos, que integran 48 veredas, que son Corregimiento Los Ángeles, Corregimiento Puerto Nuevo, Corregimiento Diego Hernández, Corregimiento La Palestina, Corregimiento Honduras, Corregimiento Lindsay, Corregimiento el Jobo, Corregimiento El Gitano, Corregimiento El Salobre, Corregimiento Morrison, Corregimiento Montecitos y Corregimiento El Márquez. (Río de Oro: Un Proyecto Productivo, s.f)

Morrisón es perteneciente al municipio de Río de Oro, Cesar se encuentra localizado sobre la vía principal a la costa entre los municipios de San Martín y Aguachica, fue construido al margen occidental de la vía, se encuentran viviendas de tipo centro poblado con algunos establecimientos de comercio como son restaurantes, tienda de influencia local y estación de servicio. (Montagut Meneses & Patiño Quiroga, 2015, pág. 33)

El (Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones, s.f), Arroja unos datos, los cuales contienen información básica de las Juntas de Acción Comunal de los corregimientos de Río de Oro. La junta de acción comunal del corregimiento Morrison, tiene como presidente al Sr Alfredo Soto Ramírez y vicepresidente al Sr Wilson Arévalo Vega. Su población total, aproximadamente está comprendida en 445 habitantes de acuerdo al Sisbén III del año 2011.

2.4 Marco Conceptual

Agropecuario: Es la parte del sector primario formado por la agricultura y ganadería o pecuario responsables por la obtención de recursos naturales para la producción de bienes de

consumo y materias primas, utilizadas en la confección de productos de grande importancia para la vida moderna, que constituye el sector secundario. (Significados.com, 2018)

La agricultura: Es la técnicas y conocimiento para cultivar la tierra y la parte del sector primario que se dedica a ello. En ella se comprenden los diferentes trabajos de tratamiento del suelo y los cultivos de vegetales. Comprende todo un conjunto de acciones humanas que transforma el medio ambiente natural. (Correa Valdés & Paniagua Idárraga, 2015)

La ganadería: Es la actividad económica que consiste en la crianza de animales para el consumo humano, esta labor se encuentra dentro de las actividades del sector primario. (ConceptoDefinición, s.f)

La competitividad: Generalmente es comprendida como la habilidad, los recursos, la tecnología o atributos que hacen superior al que la posee. Se trata de un concepto relativo donde se compara el rendimiento de una persona o empresa con respecto a la competencia existente. (Roldán, s.f)

Campesino: Se conoce como la persona que se dedica o intente dedicarse, ya sea individual o colectivamente con otras personas a la producción agrícola en pequeña escala para subsistir o comercializar y que para ello recurra en gran medida, aunque no necesariamente en exclusiva, a la mano de obra de los miembros de su familia y a otras formas

no monetarias de organización del trabajo, y que tenga un vínculo de apego a la tierra.
(Arenas, 2019)

Distribución: Es considerada como una de las variables principales del marketing-mix que presenta unas características muy definidas: se trata de una variable imprescindible para la venta de los productos. Es una variable estructural, ya que las decisiones sobre la misma afectan a la empresa durante un largo periodo de tiempo. Es de difícil control, debido al poder cada vez mayor que los intermediarios tienen sobre el canal que reducen el margen de libertad de la empresa. Además, influye en el resto de los componentes del marketing-mix. (Área de Comercialización e Investigación de Mercados)

Materias Primas: materia extraída de la naturaleza que se transforma para elaborar materiales que más tarde se convertirán en bienes de consumo. Todo aquel elemento que se transforma e incorpora en un producto final. (UcuRed, s.f)

Insumos: Se utiliza de forma común para definir todo aquello que sirve al ser humano para su vida y desarrollo, son todos aquellos bienes que podemos encontrar tanto en la naturaleza como en la sociedad y en términos económicos se limita a bienes que sirven como materia prima para la elaboración o producción de otros bienes. (Díaz, 2018)

2.5 Marco Teórico

El análisis de mercado es una recaudación de datos sobre clientes, competidores, y el mercado en el que nos queremos desarrollar, en general, que servirá para su posterior estudio.

Del análisis de estos datos se sacan otras informaciones como las tendencias del mercado, el posicionamiento de la empresa, del producto, además los datos analizados se utilizarán como backup para la toma de decisiones. Servirá tanto para conocer, aproximadamente, la tasa de éxito en el lanzamiento de un nuevo producto en el mercado, como para crear un plan de negocios personalizado para cada mercado, o segmento. (Innovamedia, s.f)

La accesibilidad universal, es la característica que deben cumplir los entornos, bienes, productos y servicios, que permite a todas las personas su acceso, comprensión, utilización y disfrute de manera normalizada, cómoda, segura y eficiente. Resulta un concepto absolutamente contrapuesto al de barreras. (Fundacioncaser, s.f)

La actividad agropecuaria, envuelve a la actividad agrícola, también a la actividad ganadera o pecuaria. Sectores constituidos por una actividad productora o primaria, que se lleva a cabo en la tierra o sin ella. Dentro del sector agropecuario se incluye la producción de cereales, hortalizas, fruticultura, cultivos industriales, viñas y ganadería, entre otras (Ovalle, 2011)

Ventajas competitivas, son las capacidades fundamentales que colocan a una organización por encima de las demás, aquello que la empresa hace mucho mejor que los rivales, por lo que representa una fuerza para competir y una experiencia especializada. Una estrategia de negocio es poderosa si produce una ventaja competitiva importante y duradera. (Velezmoro Franco, 2013)

Concepto y dimensiones de la distribución comercial, La distribución comercial se puede definir como la función o instrumento del marketing que relaciona la producción con el consumo y cuya misión es poner el producto a disposición del consumidor en la cantidad demandada, en el momento en que lo necesite y en el lugar donde desee adquirirlo, desarrollando, además un conjunto de actividades como pueden ser las de información, promoción y presentación del producto en el punto de venta a fin de estimular la compra por parte de los consumidores. (Santesmases Mestre, 1999)

Planificación estratégica como instrumento de la gestión por resultados, La planificación Estratégica, PE, es una herramienta de gestión que permite apoyar la toma de decisiones de las organizaciones en torno al quehacer actual y al camino que deben recorrer en el futuro para adecuarse a los cambios y a las demandas que les impone el entorno y lograr la mayor eficiencia, eficacia, calidad en los bienes y servicios que se proveen. (Armijo, 2009, pág. 5)

2.6 Marco Legal

Capítulo 2. De los derechos sociales, económicos y culturales

Artículo 64. Es deber del estado suscitar el acceso sucesivo a la propiedad de la tierra de los trabajadores agrarios, en forma individual o conjunta y a los servicios de educación, salud, vivienda, seguridad social, crédito, comunicaciones, comercialización de los productos, asistencia técnica y empresarial, con el fin de mejora el ingreso y calidad de vida de los campesinos. (Constitucion Politica Colombiana, 2016)

Artículo 65. Se concederá prioridad al desarrollo integral de las actividades agrícolas, pecuarias, pesqueras, forestales y agroindustriales, así como también a la construcción de obras de infraestructura física y adecuación de tierras. (Constitucion Politica Colombiana, 2016) “De igual manera, el Estado promoverá la investigación y la transferencia de tecnología para la producción de alimentos y materias primas de origen agropecuario, con el propósito de incrementar la productividad”. (Constitucion Politica Colombiana, 2016, pág. 29)

Ley No. 1876 dic. 2017. Artículo 2°. Definiciones. Para efectos de la presente ley aplican las siguientes definiciones:

Sector agropecuario. Se entiende por sector agropecuario aquel cuya actividad económica está circunscrita a los ámbitos agrícola, pecuario, forestal, acuícola y pesquero, así como la adecuación y la transformación de la producción los servicios de apoyo asociados y la comercialización de productos primarios. (Ley 1876 del 29 de Diciembre de 2017, 2017)

Ley No. 1876 dic. 2017. Ordenamiento productivo y social del territorio. Proceso que permite la uniformidad de los usos agropecuarios y la tenencia de la tierras rurales, privilegiando el adecuado equilibrio entre la producción agropecuaria.(Agricultura, pecuaria, forestal, acuícola, pesquera, ICI adecuación y transformación de la producción) el uso eficiente de los suelo, la sostenibilidad social, ambiental y económica, orientado al logro de la competitividad sectorial. (Ley 1876 del 29 de Diciembre de 2017, 2017)

Ley No. 1876 dic. 2017. Innovación agropecuaria. Introducción de productos, bienes, servicios, procesos y métodos nuevos en el ámbito productivo, de transformación o adecuación de la producción, administrativo, organizacional, financiero y crediticio, informático, de mercadeo y comercialización, que incorporen mejoras significativas en el desempeño del sector agropecuario. (Ley 1876 del 29 de Diciembre de 2017, 2017)

Ley No. 1876 dic. 2017. Extensión Agropecuaria. Proceso de acompañamiento mediante el cual se gestiona el desarrollo de capacidades de los productores agropecuarios, su articulación con el entorno y el acceso al conocimiento, tecnologías, productos y servicios de apoyo; con el fin de hacer competitiva y sostenible su producción al tiempo que contribuye a la mejora de la calidad de vida familiar. (Ley 1876 del 29 de Diciembre de 2017)

Capítulo 3. Diseño metodológico

3.1 Tipo de investigación

En el presente trabajo se utilizará la investigación descriptiva con enfoque cuantitativo basándose en las características que identifican a la población de Morrison con el fin de lograr el objetivo planeado. La investigación descriptiva se utiliza cuando se quiere mostrar las características de un grupo, de un fenómeno o de un sector, por medio del uso de la observación y la medida de sus elementos en cuestión. “La información que proporciona un análisis descriptivo, además de ser un fin en sí mismo, la podemos utilizar como base de partida para el desarrollo de una investigación más específica” (Lafuente Ibáñez & Marín Egoscozábal, 2008, pág. 6).

El enfoque cuantitativo usa la recolección de datos para probar hipótesis, con base en la medición numérica y el análisis estadístico, para establecer patrones de comportamiento y probar teorías. (Hernandez Sampieri, Fernandez Collado, & Baptista Lucio, 2006, pág. 46)

3.2 Población y muestra

3.2.1 Población. Para la investigación se tomará dos poblaciones: los campesinos del corregimiento de Morrison- Cesar, que está comprendida por 162 habitantes, que constituye la cantidad de los propietarios de las fincas aledañas al corregimiento y de sí mismo para percibir las necesidades de los productos agropecuarios. La segunda población corresponde a los 19 vendedores de productos agropecuarios aledaños al corregimiento, este dato pertenece a los municipios de San Martín y Aguachica del departamento del Cesar; con el fin de diagnosticar la oferta y evaluar la distribución actual de productos agropecuarios.

3.2.2 Muestra. Propietarios de las fincas

$$n = \frac{N * (Zn)^2 p * q}{N - 1 * (E)^2 + (Zc)^2 p * q}$$

Tabla 1

Variaciones de la muestra

| Varia- ciones | Variac | Valor |
|------------------|--------|-----------|
| N | | 162 |
| Zn | 1.95 | 95% = |
| P | 0.50 | 50% = |
| Q | 0.50 | 50% = |
| E | | 5% = 0.05 |

Nota: Autores del proyecto

$$n = \frac{162 * (1.95)^2 0.5 * 0.5}{162 - 1 * (0.05)^2 + (1.95)^2 0.5 * 0.5} = \mathbf{115}$$

La muestra para los propietarios de las fincas del corregimiento de Morrison y sus alrededores es de 115 personas que serán encuestados mediante el método de cuestionario.

Vendedores aledaños

Con respecto a los vendedores aledaños de los municipios de San Martín y Aguachica se mantendrá 19 encuestados, que es la misma cantidad de población para la muestra para ser más específicos a la hora de analizar los resultados.

Capítulo 4. Resultados

4.1 Diagnosticar la oferta de los productos agropecuarios que abastecen las necesidades del campo en el corregimiento de Morrison

Actualmente el corregimiento de Morrison no cuenta con establecimientos de distribución de productos agropecuarios, es por ello que se realiza esta investigación sobre los diferentes vendedores del municipio de Aguachica y San Martín, la cantidad es de 19 encuestados, donde los resultados se encuentran a continuación.



Figura 1. Venta de productos agropecuarios. Autores del proyecto

La mayoría de los vendedores de productos agropecuarios se dedican a la venta de ambos, que son los concentrados y medicamentos veterinarios con un 48%, los otros establecimientos solo ofrecen con un 26% los concentrados y con el mismo porcentaje venden medicamentos veterinarios.

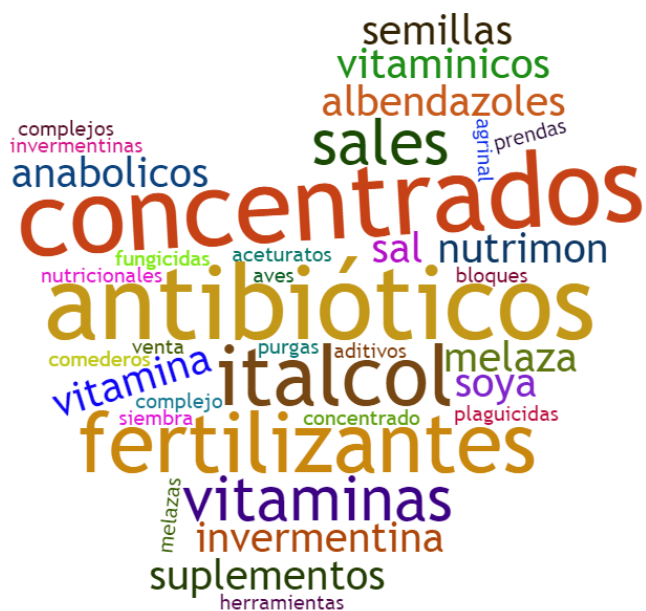


Figura 2. Nube de palabras de productos agropecuarios. Autores del proyecto

Los productos que habitualmente están a la venta son concentrados para animales como pollos, cerdos, peces, mascotas y productos para la adecuada producción de lo anterior; también sales, melaza, soya, plaguicidas, fertilizantes, herbicidas, herramientas para la siembra, semillas, prendas de trabajo; por otra parte, la venta de productos veterinarios como anabólicos, antibióticos, suplementos vitamínicos, antiparasitarios, desparasitantes, aditivos y analgésicos.



Figura 3. Clientes del corregimiento Morrison y sus alrededores. Autores del proyecto

Los vendedores agropecuarios dieron a conocer que el promedio de clientes que tienen del corregimiento de Morrison es de 1-4, siendo mayoría con un 63%, el 21% de 4-8 clientes, de 8-12 un 11% y el menor rango según los encuestados son más de 12 con solo un 5%.

Tabla 2
Venta de productos / clientes Morrison

| Venta de productos | Clientes de corregimiento de Morrison y sus alrededores | | | | Total general |
|-----------------------------------|---|-----|-----|-----------|---------------|
| | -4 | 4-8 | -12 | Más de 12 | |
| Ambos | | 2 | | 1 | 9 |
| Concentrados | | 1 | | | 5 |
| Medicamentos agropecuarios | | 1 | | | 5 |
| Total general | | 4 | | 1 | 19 |
| | 2 | | | | |

Nota: Autores del proyecto

En la encuesta realizada a los establecimientos agropecuarios que abastecen la zona de Morrison y sus alrededores, se determinó, que en total los establecimientos cuentan con 19 clientes, donde de 12 clientes, los que respondieron la opción de 1-4, 5 compra ambos insumos, 4 concentrados y 3 medicamentos agropecuarios; los que respondieron que poseen de 4 -8 clientes, de un total de 4 , 2 compran ambos, 1 concentrados y 1 medicamentos agropecuarios; en la tercera opción de 8-12, de 2 clientes, 1 compra ambos productos y el otro medicamentos agropecuario; la última opción es más de 12, donde solo 1 se abastece de ambos productos.

Tabla 3
Porcentaje venta de productos / clientes Morrison

| Cientes de corregimiento de Morrison y sus alrededores | | | | | |
|---|-----|------|-----|-----------|---------------|
| Venta de productos | -4 | 4-8 | -12 | Más de 12 | Total general |
| Ambos | .68 | 1.89 | .94 | 0.47 | 9 |
| Concentrados | .16 | 1.05 | | | 5 |
| Medicamentos agropecuarios | .16 | 1.05 | .53 | | 5 |
| Total general | 2 | 4 | | 1 | 19 |

Nota: Autores del proyecto

En la prueba Chi cuadrada, se observó que la venta de productos agropecuarios por los clientes del rango de 1-4 de Morrison compran ambos productos con un



Figura 4. Frecuencia de compra. Autores del proyecto

Como se puede evidenciar, las respuestas con relación a la frecuencia con la que los habitantes de Morrison- Cesar, la mayor parte de encuestados respondió que compran insumos cada mes lo que abarca un 63%, debido al hecho que se les facilita trasladar los productos y un 37% compran semanalmente.

Tabla 4

Venta de productos / frecuencia de compra

| Venta de productos | Frecuencia de compra | | Total general |
|-----------------------------------|----------------------|--------------|---------------|
| | Cada mes | Semanalmente | |
| Ambos | 7 | 2 | 9 |
| Concentrados | 2 | 3 | 5 |
| Medicamentos agropecuarios | 3 | 2 | 5 |
| Total general | 12 | 7 | 19 |

Nota: Autores del proyecto

Con respecto a la frecuencia de compra, de los productores agropecuarios del corregimiento Morrison, en los datos recogidos se observó, que de 12 clientes que se abastece cada mes, 7 compra ambos productos agropecuarios, 2 solo concentrados y 3 medicamentos agropecuarios; también se evidenció, que de un total de 7 productores que realizan las compras semanalmente, 2 compran ambos insumos, 3 concentrados y 2 medicamentos agropecuarios, dando como total general 19 establecimientos encuestados.

Tabla 5
Porcentaje venta de productos / frecuencia de compra

| Venta de productos | Frecuencia de compra | | |
|-----------------------------------|-----------------------------|------------------|------------------|
| | Ca da mes | Semanal mente | Total general |
| Ambos | 5.6 | 3.32 | 9 |
| Concentrados | 3.1 | 1.84 | 5 |
| Medicamentos agropecuarios | 3.1 | 1.84 | 5 |
| Total general | 12 | 7 | 19 |

Nota: Autores del proyecto

Mediante la prueba chi cuadrada, se puede evidenciar que la venta de productos no depende de la frecuencia de compra de estos, puesto que relativamente, se realizarían la misma cantidad de venta de ambos productos, que son medicamentos agropecuarios y concentrados con un 3.16 % mensualmente o 1.84% semanalmente.



Figura 5. Forma de pago. Autores del proyecto

De los vendedores encuestados la mayoría con un 74% vende al contado por la economía de la zona, el capital para invertir en productos, por desconfianza en darle a personas créditos por varias razones que pueden ser, el no tener conocimiento de su lugar de vivienda, lo que impide u obstaculiza la relación directa que esto lleva consigo, como reclamos y el alto manejo de cartera; el 21% ofrecen ambas formas de pago, contado y crédito a partir de la fidelidad de los clientes y capacidad de pago que estos tengan; por ultimo con un 5% utilizan el crédito, que este en algunos casos es accedido por pagares, certificado de libertad y tradición, recomendaciones, análisis del cliente y formularios.



Figura 6. Entrega inmediata hasta las fincas. Autores del proyecto

Los vendedores que afirman que no hacen entrega inmediata son un 63%, porque acarrea costos adicionales, las largas distancias desde su establecimiento hasta las fincas y sus diferentes rutas, no cuentan con medio de transporte, las compras por cliente no son en grandes cantidades; el 37% dice que sí, cuando son cantidades grandes como abonos y concentrados o en el caso de freskaleche envían los productos por medio del lechero.



Figura 7. Intención de tener un punto de ventas. Autores del proyecto

La mayoría de los vendedores agropecuarios han manifestado que el 68%, no tienen pensado tener un punto de venta en el corregimiento de Morrison, porque la zona no es rentable, es muy pequeña y tendrían la posibilidad de que no haya las ventas deseadas, el no tener una persona de confianza que les cuide administre el local o difícil para controlar las ventas. Por otra parte, el 32% diría que, si tendrían la intención, pero deberían hacer un estudio de mercados para conocer mejor la situación de la zona.



Figura 8. Asistencia técnica a las fincas. Autores del proyecto

La respuesta No con un 53%, fue la más notable por el gasto de tiempo para la diversidad de fincas que hay que cubrir en la realización de esta actividad y además el entrar a cada una de ellas lleva como mínimo 30 minutos, a veces se le asesora dentro del establecimiento para evitar esta asistencia y hay que resaltar que Morrison no es un corregimiento grande para aumentar las ventas. El 47% respondieron Si, donde 5 establecimientos lo hacen para realizar una capacitación de un nuevo producto para que empiecen a utilizarlo y 4 establecimientos lo hacen para dar presentación de la empresa y exponer su línea de productos.

Según la información que reveló la encuesta, los establecimientos agropecuarios que colindan con el corregimiento de Morrison, están en San Martín y Aguachica, donde en su mayoría se dedican a la venta de insumos como lo son concentrados y medicamentos veterinarios, pero tan solo cuentan con una pequeña cantidad de clientes, en este caso productores agropecuarios del corregimiento, donde las compras se ven reflejadas mensualmente,

las que hacen pagando al contado, otra labor que no realizan es la asistencia técnica que se centra en mejorar las líneas de producción, tal como lo indica un informe de la Universidad Javeriana (Lugo Perea, 2009) donde dice “Asistencia técnica, se considera como un procedimiento técnico que permite orientar y dinamizar procesos productivos agropecuarios, constituyéndose en una estrategia potencial para gestionar procesos de desarrollo rural”. Los establecimientos prefieren brindar este servicio al momento de la compra dentro del mismo y por su parte, no tienen la intención de colocar un punto de venta.

4.2 Conocer las necesidades de insumos agropecuarios de los campesinos en Morrison

Se realizaron encuestas a 115 productores agropecuarios del corregimiento de Morrison y sus alrededores, con el fin de conocer las necesidades de insumos que presentan, a continuación, se detallan lo que ellos expresan en las encuestas realizadas

Del total de los habitantes de Morrison y sus alrededores, el 100% de los encuestados responden afirmativamente a la compra de productos agropecuarios, debido a que sus fincas se sostienen mediante adquisición de estos, los cuales son de gran necesidad tanto para la producción y el sustento de los diferentes animales que crían en sus fincas.



Figura 9. Compra de productos agro insumos. Autores del proyecto

Según la totalidad de encuestados en el corregimiento y sus veredas aledañas, se observa que los productos de agro insumos que más utilizan son, productos veterinarios y agrícolas que está comprendido con un 22% como lo muestra la gráfica, le siguen los productos veterinarios con 20%, todos los productos y los productos agrícolas con un 16%, productos veterinarios, agrícolas y calzado, aperos y monturas con 12%, productos de avicultura con 10% y por ultimo con un 4% está el calzado, aperos y monturas.



Figura 10. Lugares de la compra del producto. Autores del proyecto

Según la encuesta que se realizó, se observa que el corregimiento de Morrison no tiene un lugar que venda productos agropecuarios, por eso los campesinos tienen que dirigirse a diferentes municipios como San Martín que consta con un 47% de compradores; debido que para los encuestados es el lugar más cercano donde pueden suplir sus necesidades y adquirir lo necesario para su labor en el campo, otro lugar es Aguachica aunque es un poco más alejado refleja un 43%; ambos municipios con un 7% y otros lugares 3% tal como lo expresa la gráfica anterior.

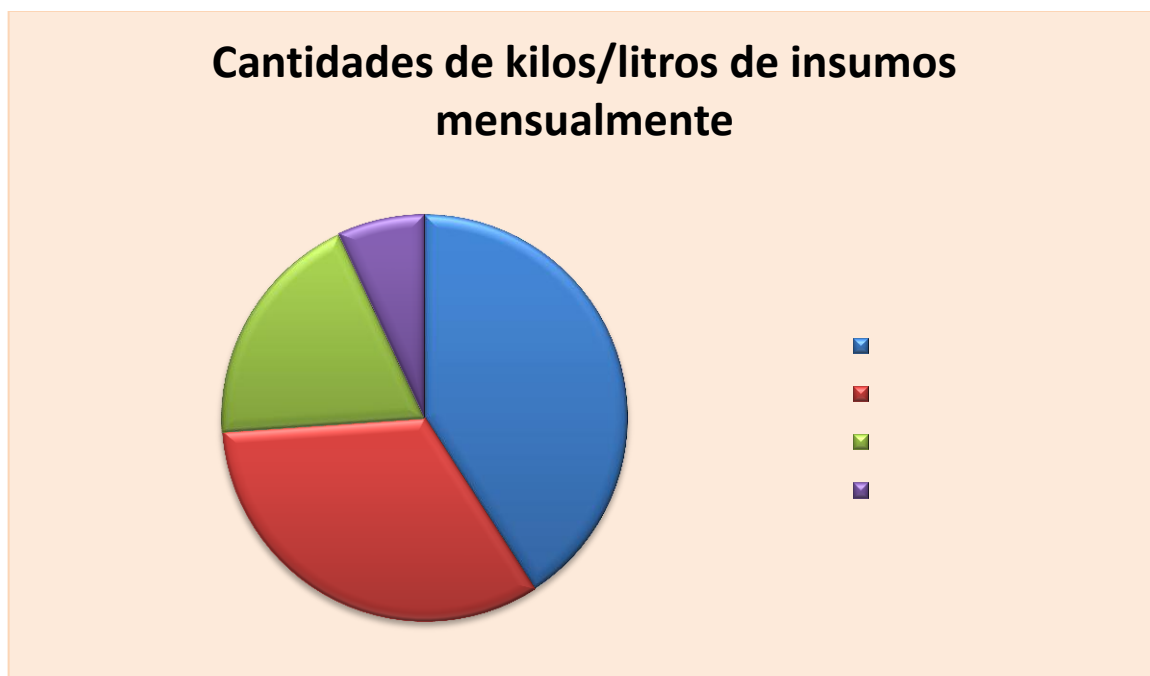


Figura 11. Cantidades de kilos/litros de insumos mensualmente. Autores del proyecto

El 41% de los encuestados en Morrison- Cesar compran de 0- 200 kilos/litros mensualmente, el 33% compra de 200-500 kilos/litros, el 19% de 500-1000 kilos/litros y la menor parte con 7% compran más de 1000 kilos/litros para el consumo de las producciones de animales que tiene en sus fincas. Observando estos resultados se puede decir que los productores agropecuarios comprar sus insumos en pequeñas cantidades y una las razones para tener en cuenta puede ser el transporte de estos o las distancias extensas que existen entre el producto y el consumidor.

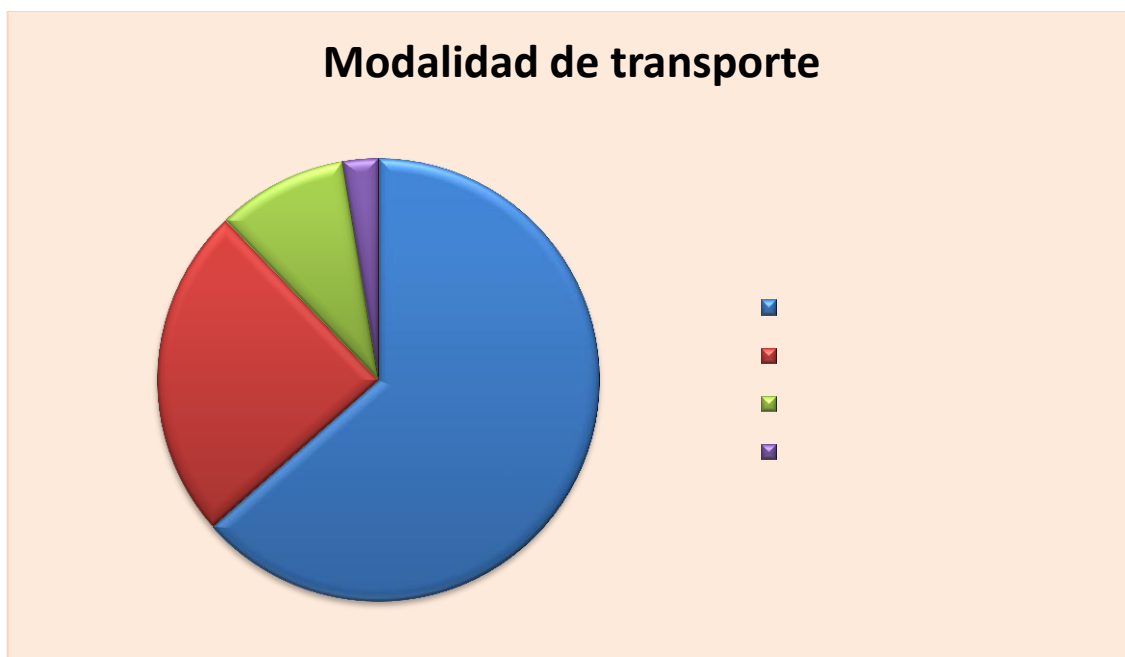


Figura 12. Modalidad de transporte. Autores del proyecto

La mayor parte de habitantes del corregimiento utilizan la modalidad de cuenta propia para el transporte de los productos hasta sus fincas y está comprendida con un 63%, otro modo es pagando a otra persona para que lo realice consta con un 24%, por la empresa donde compra el producto con un 10% y un 3% por medio del vehículo que transporta la leche por la zona o lechero.



Figura 13. Dificultades de acceso de los productos a las fincas. Autores del proyecto

La dificultad de acceso de los productos a las fincas es moderada con un 44%, fácil con un 33% y difícil con un 23%; teniendo en cuenta las respuestas recogidas se puede decir que los encuestados que respondieron que el acceso es fácil son los habitantes que tienen sus fincas ubicadas cerca de la carretera o en la entrada al corregimiento Morrison, lo cual se les facilita trasladarse ya sea para San Martín, Aguachica u otros municipios que suministren insumos para su trabajo en el campo.



Figura 14. Límite para realizar otras producciones agropecuarias. Autores del proyecto

Los encuestados respondieron que los recursos económicos con un 36% son uno de los principales obstáculos o límites que se presentan a la hora de realizar otras producciones, debido a que la insuficiencia en estos recursos torna más difícil el aumento en las producciones; otras causas son los altos costos de producción que está comprendido con un 21%, la accesibilidad de los productos con 16%, la falta de iniciativa propia con 15%, y la capacitación en línea de producción con un 12%.

Los encuestados en su mayoría plantean que sería más fácil y menos costoso la adquisición de los productos agropecuarios por la cercanía debido a que se ahorrarían y reducirían costos por los fletes de pago, sería más fácil la distribución de productos para ellos, todo lo conseguirían rápido, mejoraría el desempeño en labores del campo y también el tiempo por las grandes distancias, ya que lo que pagan en transporte trayendo los insumos de un lugar a

otro, acarrea gastos en el traslado y estos se podrían invertir en el aumento de líneas de producción que maneja cada productor agropecuario en sus fincas. Por otro lado, algunos de los encuestados expresan que las mejoras en accesibilidad a los insumos no afectan las líneas de producción, las razones por las cuales no aumentan son las dificultades de comercialización, la falta de interés, la falta de iniciativa, los escasos recursos económicos y en los altos costos de producción que existe.



Figura 15. Nuevas producciones para implementar. Autores del proyecto

En la gráfica se observa que los encuestados están dispuestos a implementar nuevas producciones como la agrícola con un 31%, la cual es la de más relevancia, seguida de la producción avícola con un 28%, la producción pecuaria con un 27%, la producción pesquera con un 10% y la forestal con el menor porcentaje con un 4%.

El 100% de las personas encuestadas afirman que les gustaría que se les prestaran el servicio de asistencia técnica en la implementación de productos de agro insumos con el fin de obtener un mejor conocimiento para darle el uso adecuado a todos los productos que se pueden utilizar en diferentes producciones, donde el productor agropecuario no desperdicie materia prima y sus resultados de productos terminados sea óptimo.

Los productores agropecuarios del corregimiento Morrison, realizan las compras de productos veterinarios y agrícolas para el cuidado de sus fincas más que todo en establecimientos ubicados en San Martín y Aguachica, comprando una cantidad desde 0-500 kilos variables, puesto que la modalidad en la que llevan los productos es por cuenta propia, teniendo una dificultad moderada en el acceso, pero lo que los limita a realizar otras producciones es la falta de recursos económicos, el alto costo de producción y la accesibilidad de los productos. No obstante, estarían motivados en ejercer en nuevas producciones como la agrícola y la avícola, reforzando con la prestación de asistencia técnica.

4.3 Evaluar las necesidades de insumos agropecuarios para establecer la distribución en el corregimiento de Morrison- Cesar

Con los datos recogidos a través de la realización de la encuesta, se comprobó que la distribución de los productos agropecuarios en el corregimiento de Morrison-Cesar, se centra la mayor parte con un 48%, en la venta de concentrados y medicamentos veterinarios, ya que, los principales sectores que se manejan en la zona son el agrícola y el ganadero; esta información se

ratifica con lo dicho en el informe (Plan integral de seguridad y convivencia ciudadana, 2016-2019, pág. 15) donde afirma:

La actividad económica en el municipio Rio de Oro, se basa en el sector agrícola, con cultivos de tomate, maíz, cacao, cebollín, cilantro y frijol; el otro sector es el ganadero, donde predomina la explotación Bovina, Porcícola, Avícola y la gran mayoría de fincas y haciendas se dedican a la explotación de los Vacunos.; también está la minería con el aprovechamiento del petróleo, Una batería, denominada Ángeles, con 17 pozos en zona rural del corregimiento de Morrison, 2 Pozos en vereda Cimarrón y 2 pozos en la vereda Jahuil. El Material de Arrastre, se explota en la zona rural en canteras Peralonso en el Corregimiento de Platanal y otra en el corregimiento de Los Ángeles.

Según la información recogida por medio de las encuestas, se evidenció que los establecimientos agropecuarios que surten al corregimiento no cuentan con una demanda amplia de insumos agropecuarios, ya que el promedio de clientes que tienen del corregimiento es de 1 a 4, siendo esto la mayor parte.

En cuanto a la frecuencia con la que sus habitantes compran insumos, la encuesta arroja que una gran cantidad de productores agropecuarios se abastecen una vez al mes, por economía, por facilidad al trasladar o transportar productos en grandes cantidades, pues se sabe que Morrison no cuenta un lugar de venta de los productos agropecuarios necesarios, lo que hace que los habitantes tengan que dirigirse a diferentes municipios de la zona. Lo anterior, se confirma con lo publicado en el documento del ICA, donde expresa que “los establecimientos

que surten de insumos agropecuarios a San Martín son 3 y 18 a Aguachica, los cuales comercializan insumos agropecuarios con registro vigente”. (ICA, Instituto Colombiano Agropecuario, s.f).

También se logró observar, que al contado es la forma de pago más común en las empresas agropecuarias con un 74%, los motivos que se hallaron son la economía que se maneja en la zona, el riesgo que implica el otorgar créditos, porque esto conlleva a que la evaluación del cliente no se haya hecho de manera objetiva y como resultado se presente retrasos de pago, así misma insolvencia para la empresa. Otro motivo es que los agro insumos en kilos/litros que compran mensualmente, no son muy elevados con un proporción de 41%, lo que no hace necesario ofrecer créditos por pocas cantidades, por tal razón, es más rentables para los compradores abastecerse en efectivo, ya que un alto porcentaje de compradores utilizan la modalidad de cuenta propia para el transporte de los productos hasta sus fincas, pero esto solo afecta a las habitantes que no cuentan con un vehículo capacitado para transportar suministros y les queda como única alternativa pagar a otra personas para que realice el traslado o por la empresa donde compra, lo que genera gastos adicionales e impedimentos por la falta de recursos económicos y por los altos costos de producción. Estos datos se comprueban con lo mencionado en el periódico (Portafolio, 2010) que manifiesta:

El desplazamiento y la pobreza rural son dos situaciones que han contribuido al estancamiento agropecuario, por cuanto el 92% de quienes tienen que abandonar sus tierras son campesinos que han dejado de contribuir a la producción agrícola, lo que lleva, a que esta situación de marginalidad impida que los campesinos no se integren a la productividad

agropecuaria y a su vez, no beneficie la realización de otras producciones y al incremento de las actuales.

Demanda ponderada del consumo de insumos agropecuarios al mes de los productores de Morrison-Cesar

Tabla 6
Frecuencia de la cantidad de compras mensuales

| Compra de insumos agropecuarios mensuales | Frecuencia |
|--|-------------------|
| 0-200 kilos/litros | 47 |
| 200-500 kilos/litros | 38 |
| 500-1000 kilos/litros | 22 |
| Más de 1000 kilos/litros | 8 |
| TOTAL | 115 |

Nota: Autores del proyecto

Tabla 7
Distribución de la frecuencia

| Marca de clase | f0 | X*f0 |
|-----------------------|--------------|--------------|
| 100 | 47 | 4700 |
| 250 | 38 | 9500 |
| 750 | 22 | 16500 |
| 1000 | 8 | 8000 |
| | TOTAL | 38700 |

Nota: Autores del proyecto

$$\text{Demanda de consumo de insumos mensual} = \frac{38700}{115} = 337 \text{ kilos/litros}$$

$$\text{Demanda de consumo de insumos mensual de la poblacion} = \frac{162 \times 337}{115} = 475 \text{ k/l}$$

$$\text{Consumo total ponderado mensual de insumos} = 162 \times 475 = 76950 \text{ kilos/litros}$$

A través de la información recogida en las encuestas, se puede evidenciar por medios de las tablas anteriores, que, en el corregimiento de Morrison, el consumo total ponderado de la compra de insumos agropecuarios mensuales es de 76.950 kilos/litros, por parte de los productores agropecuarios, los cuales utilizan estos insumos para el cuidado y bienestar de sus fincas.

Por otro lado, la mayor parte de los vendedores encuestados respondieron, que la realización de entrega inmediata desde su establecimiento hasta las fincas de los compradores, acarrea costos adicionales, por lo tanto un 63% de los establecimientos no realiza dicha acción, debido a las diferentes rutas que existen y al estado de las vías hacia las fincas que se encuentran retiradas de la carretera, ya que estas están en condiciones moderadas con un 44%, según datos recopilados de los productores agropecuarios, que en su mayoría las viviendas se encuentran ubicadas cerca a la vía, pero esto no se considera apropiado para que el acceso de los insumos, porque a la hora de requerir productos de primera mano se busca que estos puedan llegar en buena estado y al tiempo que se solicite, además de esto actualmente algunos de los

establecimientos no cuentan con medio de transporte disponible para prestar este servicio y por último las cantidades de compra por cliente no son extensas.

La información recogida por la encuesta arroja, que una gran parte de los vendedores agropecuarios, con un 68%, no desean la creación de un punto de venta de agro insumos en el corregimiento Morrison, porque es un lugar pequeño y no se generarían grandes ventas. Por tal razón (Moncada, 2013) expresa que para “iniciar cualquier negocio en Colombia, es necesario entender el comportamiento del entorno para el producto, así como establecer el mercado meta, reconocer la competencia, adquirir conocimientos técnicos en la materia y, un punto importante, medir la capacidad de inversión”. Esto juega en contra, puesto que los productores aseguran, que sería más fácil contar con un establecimiento cerca, para tener acceso a los productos ahorrándose pagos extras y tiempo.

Con respecto a la información adquirida por la encuesta realizada a los vendedores, un 53%, que es la mayoría respondió que no realizan asistencia técnica, porque es un gasto de tiempo y dinero, puesto que hay diferentes rutas para cada finca cerca del corregimiento Morrison y los productores de allí, no son compradores potenciales para que ellos quizás quieran llegar hasta allá, por otra parte, los productores si les gustaría que se preste el servicio de asistencia técnica continua, porque muchas veces van al inicio de las producciones pero no vuelen más a darle asesoría de cómo implementar los recursos para optimizar gastos; muchos productores manifiestan que no tienen acompañamiento de ninguna entidad, que el agro lo tienen en completo abandono, donde no se preocupan por ellos y los tienen en el olvido, tratando de salir por sí mismos.

Se resalta que los productores agropecuarios, estarían dispuestos a implementar producción agrícola, que cuenta, con un 31%, la cual es la de más relevancia, le sigue la avícola con un 28% y la pecuaria con 27%, pero esto se les torna difícil, porque no cuentan con el capital o la infraestructura básica, adicional a esto, la comercialización de venta de los productos terminados, son bajas, que deciden no producir porque no tienen una ganancia óptima y la insuficiencia de los recursos económicos que expresa la encuesta es de 36%, lo que los limita para realizar producciones agropecuarias.

A través de la evaluación realizada de las necesidades en el corregimiento, se considera que no existe viabilidad con respecto a la posibilidad de establecer un punto de venta para la distribución de productos agropecuario, porque primordialmente, hay que suplir las necesidades que tienen los productores agropecuarios, tales como la comercialización o distribución de los insumos para el campo, el abandono de entidades gubernamentales y no gubernamentales, la solvencia económica de los productores para invertir, el difícil acceso a la zona y los diferentes acarreo de los medios de transporte.

EVALUAR LAS NECESIDADES DE INSUMOS AGROPECUARIOS PARA ESTABLECER LA DISTRIBUCIÓN EN EL CORREGIMIENTO DE MORRISON- CESAR

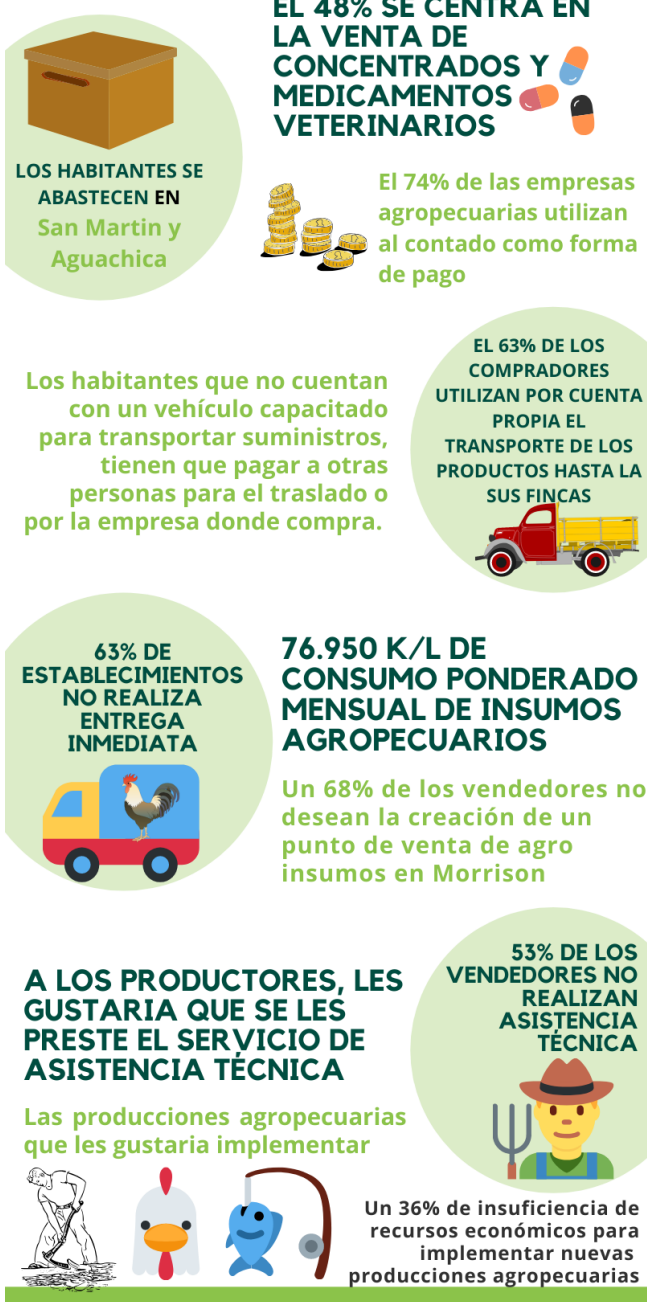


Figura 16. Infografía de resultado. Autores del proyecto

Conclusiones

Los productos agropecuarios que más se ofrecen o comercializan en la zona, de acuerdo con los resultados que se adquirieron a través de la encuesta, son los concentrados para diferentes tipos de animales como peces, aves, ganado, cerdo y medicamentos veterinarios como anabólicos, antibióticos, suplementos vitamínicos, antiparasitarios, desparasitantes, aditivos y analgésicos. También se observó, que la mayor parte de las ventas se realizan aproximadamente cada mes, los establecimientos no hacen entrega inmediata y no realizan asistencia técnica; por último, fue negativa la intención de colocar un punto de venta en el corregimiento.

Se diagnosticó, que los insumos agropecuarios que más necesitan o compran los productores de las fincas alrededor del corregimiento Morrison, son los veterinarios y los agrícolas con un 22%; los establecimientos donde se abastecen son los del municipio San Martín y Aguachica, donde según los datos recogidos la cantidad que compran es de 0 a 200 kilos/litros mensualmente; lo que refleja que los recursos económicos con un 36%, son un impedimento para proporcionarse en grandes cantidades los insumos e implementar nuevas producciones en sus fincas como la agrícola y la avícola.

En la investigación ejecutada se ultimó, que mediante la cantidad de insumos que se comercializa y la insuficiencia económica que se presenta en la población, no se considera viable el establecimiento de un punto de venta de productos agropecuarios en Morrison, ya que se debe tener en cuenta, que para establecer una distribución, primero hay que conocer la competencia que existe y suplir las necesidades que tienen los productores agropecuarios; conjuntamente, los

datos recogidos en las encuestas, arrojaron que el número de establecimientos de insumos agropecuarios es muy extensa, porque en su mayoría la cobertura es a nivel nacional y es notable la dificultad en competir con ellas.

Recomendaciones

Que cada establecimiento veterinario y de insumos agropecuarios, preste el servicio de asistencia técnica de una manera óptima, donde los productores agropecuarios puedan tener conocimiento necesario para la implementación de los productos agrícolas y concentrados.

Que los productores agropecuarios busquen formas de financiamiento para poder realizar las producciones en cantidad o incursionar en nuevas

Que, para establecer un punto de venta de productos para el campo en esta zona, la entidad o persona que lo desee necesita estar aliadas a asociaciones o entidades que ayuden al financiamiento de proyectos, que tengan un mercado objetivo donde los productos terminados se pueden ofrecer a un precio adecuado y además que apoye a la práctica del desarrollo sostenible para aportar bienestar a todos los habitantes del corregimiento y sus alrededores.

Referencias

- Área de Comercialización e Investigación de Mercados. (s.f.). Obtenido de Área de Comercialización e Investigación de Mercados:
<http://www4.ujjaen.es/~osenise/tema%20distribucion.pdf>
- Área de Paz, Desarrollo y Reconciliación. (Julio de 2010). *Cesar: Analisis de la conflictividad*. Obtenido de Cesar: Analisis de la conflictividad:
https://www.undp.org/content/dam/undp/documents/projects/COL/00058220_Analisis%20Cesar%20Definitivo%20PDF.pdf
- Arenas, P. (Marzo de 2019). *International Drug Policy Consortium*. Obtenido de International Drug Policy Consortium: <https://idpc.net/es/blog/2019/03/campesinos-discriminados-e-invisibles-la-declaracion-de-los-derechos-del-campesinado-y-los-cultivadores-de-plantas-prohibidas>
- Armijo, M. (2009). Manual de Planificación Estratégica e Indicadores de Desempeño en el Sector Público. *ILPES/CEPAL*, 103.
- Bembibre, C. (Febrero de 2011). *Definición ABC*. Obtenido de Definición ABC:
<https://www.definicionabc.com/economia/agropecuario.php>
- Castaño Giraldo, N. E., & Cardona Gómez, M. A. (2014). *En Contexto*. Obtenido de En Contexto: <file:///C:/Users/Administrador/Downloads/137-Texto%20del%20art%C3%ADculo-254-1-10-20141126.pdf>
- Castro, N. (Septiembre de 2019). Asociado.
- CEPAL. (28 de 10 de 2005). *comision economica para america latina y el caribe*. Obtenido de CEPAL: <https://www.cepal.org/cgi-bin/getProd.asp?xml=/prensa/noticias/comunicados/4/22864/P22864.xml&xsl=/prensa/tpl/p6f.xsl&base=/prensa/tpl/top-bottom.xsl>
- Constitucion Politica Colombiana. (2016). *Constitucion Politica*. Bogota.
- Correa Valdés, N., & Paniagua Idárraga, S. (2015). *Tecnologia de la produccion agricola*. Obtenido de Tecnologia de la produccion agricola: <https://slideplayer.es/slide/4187440/>
- Concepto definicion*. (s.f.). Obtenido de Concepto definicion:
<https://concepto definicion.de/ganaderia/>

Díaz, E. (03 de Julio de 2018). *EconomíaSimple*. Obtenido de EconomíaSimple:

<https://www.economiasimple.net/glosario/insumos>

Fundacioncaser. (s.f). Obtenido de Fundacioncaser:

<https://www.fundacioncaser.org/autonomia/cuidadores-y-promocion-de-la-autonomia/promover-la-autonomia-personal/que-es-la-accesibilidad-universal>

Hernandez Sampieri, R., Fernandez Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2006). *Metodología de la investigación Cuarta edición* .

ICA, Instituto Colombiano Agropecuario. (s,f). Obtenido de

<https://www.ica.gov.co/areas/pecuaria/servicios/registro-de-establecimiento-comercializadores-de-i/almaenes-insumos-pecuarios.aspx>

Invierta en Colombia. (Diciembre de 2010). *Sector Agroindustrial Colombiano*. Obtenido de Sector Agroindustrial Colombiano:

https://www.inviertaencolombia.com.co/Adjuntos/087_Perfil%20Sector%20Agroindustrial.pdf

Innovamedia. (s.f). Obtenido de Innovamedia:

<https://www.innovamediaconsultores.com/blog/que-es-y-para-que-sirve-un-analisis-de-mercados/>

Junguito, R., Perfetti, J. J., & Becerra, A. (2014). *Desarrollo de la Agricultura Colombiana*. Edición Convocatoria. Germán Botero de los Ríos. Debates Presidenciales 2014.

La construcción del desarrollo productivo y sostenible de Río de Oro. (s.f). *P de desarrollo* . Obtenido de P de desarrollo :

[http://cdim.esap.edu.co/BancoMedios/Documentos%20PDF/pd%20-%20r%20C3%20ADo%20de%20oro%20-%20cesar%20-%20contenido%20y%20alcances%20del%20plan%20ii%20\(68%20p%20C3%A1g.%20-%20288%20kb\).pdf](http://cdim.esap.edu.co/BancoMedios/Documentos%20PDF/pd%20-%20r%20C3%20ADo%20de%20oro%20-%20cesar%20-%20contenido%20y%20alcances%20del%20plan%20ii%20(68%20p%20C3%A1g.%20-%20288%20kb).pdf)

Lafuente Ibáñez, C., & Marín Egoscozábal, A. (2008). Metodologías de la investigación en las ciencias sociales: Fases, fuentes y selección de técnicas. *Escuela de Administración de Negocios*, 15.

Landa Mariscal, M., & Solari Vicente, A. (2000). Tendencias en la producción agropecuaria latinoamericana. En M. Landa Mariscal, & A. Solari Vicente, *Economía y Sociedad*.

- Ley 1876 del 29 de Diciembre de 2017. (2017). *El Congreso de Colombia, en virtud del Procedimiento Legislativo Especial para la Paz.*
- Lugo Perea, L. J. (2009). *Análisis del servicio de asistencia técnica ejecutado por la unidad municipal de asistencia técnica agropecuaria UMATA (PERIODO 1.998-2.007) EN EL MUNICIPIO DE FLORENCIA, CAQUETA.* Bogotá.
- Meneses Perez, C. A. (2016). *Plan de Desarrollo Municipal 2016 - 2019 Cumpliendole a Rio de Oro.*
- Meneses Perez, C. A. (2016). *Plan de Desarrollo Municipal 2016 - 2019 Cumpliendole a Rio de Oro.*
- Moncada, A. (2013 de Noviembre de 2013). *Contextoganadero.* Obtenido de <https://www.contextoganadero.com/reportaje/claves-para-crear-empresa-agropecuaria-en-colombia>
- Montagut Meneses, J. L., & Patiño Quiroga, C. M. (2015). *El impacto de los proyectos de infraestructura vial en los aspectos socioeconomicos y los cambios en los valores del terreno en una zona en el departamento del Cesar.* Bogotá.
- Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural.* (16 de Mayo de 2018). Obtenido de Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural: <https://www.minagricultura.gov.co/noticias/Paginas/El-sector-agropecuario-mantiene-un-crecimiento-positivo-con-una-variacion-de-2-en-el-primer-trimestre-de-2018.aspx>
- Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones.* (s.f). Obtenido de Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones: <https://www.datos.gov.co/es/Vivienda-Ciudad-y-Territorio/JUNTAS-DE-ACCION-COMUNAL-RURALES-DEL-MUNICIPIO-DE-/87ch-x26z/data>
- Osorio Gonzalez, N. D. (Agosto de 2016). *Repositorio Ufpso.* Ocaña.
- Ovalle, J. J. (11 de Septiembre de 2011). *Definición del sector agropecuario.* Obtenido de Definición del sector agropecuario: <https://es.slideshare.net/jaider92/cmo-se-define-el-sector-agropecuario>
- Portafolio.* (16 de Septiembre de 2010). Obtenido de <https://www.portafolio.co/economia/finanzas/crece-agricultura-colombiana-448660>

- Plan integral de seguridad y convivencia ciudadana. (2016-2019). *RiodeOroCesar*. Obtenido de http://riodeorocesar.micolombiadigital.gov.co/sites/riodeorocesar/content/files/000022/1073_7-piscccopia.pdf
- Quintero, E. (Septiembre de 2019). Coordinador de desarrollo agropecuario del municipio de Río de Oro.
- Revista Semana. (18 de Noviembre de 2017). *El agro: de cenicienta a líder*. Obtenido de El agro: de cenicienta a líder: <https://www.semana.com/economia/articulo/crece-actividad-economica-del-sector-agropecuario-en-colombia/547670>
- Roldán, P. N. (s.f). *Economipedia*. Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/competitividad.html>
- Río de Oro: Un Proyecto Productivo*. (s.f). Obtenido de Río de Oro: Un Proyecto Productivo: [http://cdim.esap.edu.co/bancomedios/documentos%20pdf/pd%20-%20r%20C3%ADo%20de%20oro%20-%20cesar%20-%20caracterizacion%20del%20municipio%20\(4%20p%20C3%A1g.%20-%2062%20kb\).pdf](http://cdim.esap.edu.co/bancomedios/documentos%20pdf/pd%20-%20r%20C3%ADo%20de%20oro%20-%20cesar%20-%20caracterizacion%20del%20municipio%20(4%20p%20C3%A1g.%20-%2062%20kb).pdf)
- Sabogal, P. (03 de Abril de 2014). *Definiciona.com*. Obtenido de Definiciona.com: <https://definiciona.com/agropecuario/>
- Santesmases Mestre, M. (1999). *Marketing. Conceptos y Estrategias, 4ª edición*. Piramide.
- Sierra Vaca, O. A. (2013). *ENSAYO: El sector agropecuario en Colombia revestido en una colcha de retazos*. Obtenido de ENSAYO: El sector agropecuario en Colombia revestido en una colcha de retazos: <https://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/handle/10654/10089/SierraVacaOscarArmando2013.pdf;jsessionid=45D3025FAC42708E0C014F68C7B934DA?sequence=2>
- Significados.com*. (07 de Marzo de 2018). Obtenido de Significados.com: <https://www.significados.com/agropecuario/>
- UcuRed. (s.f). *UcuRed*. Obtenido de https://www.ecured.cu/Materia_prima
- Velezmoro Franco, S. (15 de Octubre de 2013). *Slideshare*. Obtenido de Slideshare: <https://es.slideshare.net/silviavelezmorofranco/ventaja-competitiva-27223756>
- Visión de Desarrollo Territorial Departamental. (2011). *Departamento Nacional de Planeación*. Obtenido de Departamento Nacional de Planeación : <https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Desarrollo%20Territorial/VISION%20CESAR.pdf>

Apéndices

Apéndice A. Encuesta aplicada a los campesinos del corregimiento de Morrison-Cesar.

Objetivo: La encuesta personal tiene como fin, la recopilación de datos relevantes que permita, la ejecución exitosa de la investigación. La información que usted como encuestado nos proporcione será muy importante, además será utilizada únicamente por los investigadores

Esta encuesta tipo cuestionario, está compuesta en su mayoría por preguntas cerradas con varias opciones de respuesta, por favor marque la respuesta que le parezca más conveniente de acuerdo con su criterio

ENCUESTA DIRIGIDA A LOS PRODUCTORES AGROPECUARIOS

1. ¿Compra insumos agropecuarios?
 - Si
 - No

2. ¿Qué productos de agro insumos compra?
 - Productos veterinarios
 - Productos de avicultura
 - Productos agrícolas
 - Instrumental quirúrgico
 - Calzado, aperos y monturas

3. ¿Dónde compra los productos agros insumos?
 - San Martin
 - Aguachica

¿Cuáles establecimientos? _____

4. ¿Cuántos kilos/litros de insumos compra usted mensualmente?
- 0-200 kilos/litros
 - 200- 500 kilos/litros
 - 500-1000 kilos/litros
 - Más de 1000 kilos/litros
5. Mediante que modalidad de transporte lleva sus productos
- Por cuenta propia
 - Por la empresa donde compra el producto
 - Pagando a otra persona para que lo realice
 - Otro. _____
6. De 1 a 10, ¿Qué tanto se le dificulta el acceso de los productos teniendo en cuenta las condiciones de las vías terrestres hasta su finca?
- Siendo 10 muy difícil y 1 muy fácil. _____
7. ¿Por qué se limita a realizar otras producciones agropecuarias?
- Accesibilidad de los productos
 - Capacitación en líneas de producción
 - Altos costos de producción
 - Falta de iniciativa propia
 - Recursos económicos
8. ¿Considera usted que, mejorando la accesibilidad y cercanía de los productos agropecuarios aumentaría su línea de producción?
- Sí, ¿por qué? _____
 - No, ¿por qué? _____

9. ¿Qué nuevas producciones estaría dispuesto a implementar en su finca?
- Producción Agrícola (siembra de cultivos)
 - Producción Pecuaria (ganado, caballos, cerdos, cabras)
 - Producción Avícola (gallinas, patos, pavos, codornices, avestruces)
 - Producción Pesquera
 - Producción Forestal
10. ¿Le gustaría que le prestaran el servicio de asistencia técnica en la implementación de productos agrícolas y de concentrado para mejorar sus producciones?
- Si
 - No

ENCUESTA 2 DIRIGIDA A LOS VENDEDORES

1. ¿Qué rama de productos agropecuarios vende?

- Medicamentos agropecuarios
- Concentrados
- Ambos

2. ¿Qué productos habituales venden?

3. ¿Cuántos clientes del corregimiento de Morrison o sus alrededores tiene?

o1-4

o4-8

o8-12

oMás de 12

4. ¿Con que frecuencia realizan las compras los productores del corregimiento de Morrison?

- Diariamente
- Semanalmente
- Cada mes

5. ¿Qué forma de pago utiliza?

- Contado
- Crédito, ¿después de cuantas compras realizadas por el productor? _____

6. ¿Hacen entrega inmediata a los productores hasta su finca?

- Si
- No, ¿por qué? _____

7. ¿Alguna vez ha pensado tener un punto de venta en el corregimiento de Morrison?

- Si
- No, ¿por qué? _____

8. ¿Han realizado asistencia técnica a las fincas de los productores?

oSi

oNo, ¿por qué? _____

Si usted respondió SI a la respuesta anterior, ¿por cuál motivo realizo la visita?

- Dar una presentación de la empresa y exponer su línea de productos

- Dar pruebas de productos
- Realizar una capacitación de un nuevo producto para que empiecen a utilizarlo

Otro, ¿cuál? _____