

UNIVERSIDAD NACIONAL JORGE BASADRE GROHMANN - TACNA

**Facultad de Ciencias Agropecuarias**

**Escuela Académico Profesional de Economía Agraria**

**EVALUACIÓN DE LA CAPACIDAD EMPRESARIAL DE  
LOS PRODUCTORES AGRÍCOLAS DE LA COMISIÓN  
DE REGANTES “LAS PALMERAS”  
EN LA IRRIGACIÓN LA YARADA**

TESIS

**Presentada por:**

**Bach. Daniel Enrique Pérez Nieto**

**Para optar el Título Profesional de:**

**INGENIERO EN ECONOMÍA AGRARIA**

**TACNA – PERÚ**

**2013**

**UNIVERSIDAD NACIONAL JORGE BASADRE GROHMANN – TACNA**

**Facultad de Ciencias Agropecuarias**

**Escuela Académico Profesional de Economía Agraria**

**TESIS**

**EVALUACIÓN DE LA CAPACIDAD EMPRESARIAL DE  
LOS PRODUCTORES AGRÍCOLAS DE LA COMISIÓN  
DE REGANTES “LAS PALMERAS” EN LA  
IRRIGACIÓN LA YARADA**

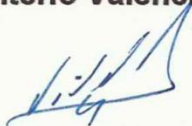
**SUSTENTADA Y APROBADA EL 22 DE NOVIEMBRE DEL 2013,  
ESTANDO EL JURADO CALIFICADOR INTEGRADO POR:**

**PRESIDENTE:**



.....  
**Dr. Quiterio Valencia Mecola**

**SECRETARIO:**



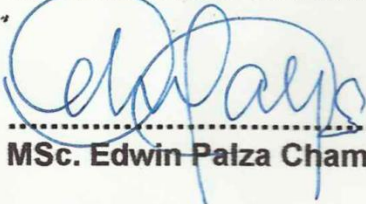
.....  
**Mg. Virgilio Vildoso Gonzales**

**VOCAL:**



.....  
**MSc. Francisco Condori Tintaya**

**ASESOR:**



.....  
**MSc. Edwin Palza Chambe**

## **DEDICATORIA**

A Dios por brindarme su ayuda divina y por protegerme siempre, ser manantial de vida y darme lo necesario para seguir día a día para lograr mis objetivos.

A mi madre Yolanda Eliana Pérez Nieto por su amor, comprensión, apoyo incondicional, por sus consejos, sus valores, por la motivación constante que me ha permitido ser una persona de bien.

A mi hermana Fiorella por ser ejemplo de una hermana mayor y estar siempre apoyándome.

A mamá Marce por su apoyo incondicional a lo largo de mi vida.

## **AGRADECIMIENTOS**

Quiero expresar gratitud a mi Alma Mater la Universidad Nacional Jorge Basadre Grohmann, por acogerme estos años en sus aulas.

A mi Asesor MSc. Edwin Palza Chambe quien con su experiencia como docente ha sido la guía idónea, durante el proceso que ha llevado el realizar esta tesis, me ha brindado el tiempo necesario, como la información para que este anhelo llegue a ser felizmente culminado.

## ÍNDICE GENERAL

<b>INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>1</b>
<b>CAPÍTULO I</b>	
<b>EL PROBLEMA.....</b>	<b>3</b>
1.1 Planteamiento del problema .....	3
1.2 Formulación y sistematización del problema .....	5
1.2.1 Problema general.....	5
1.2.2 Problemas específicos .....	6
1.3 Delimitación de la investigación .....	6
1.4 Justificación .....	7
1.5 Limitaciones.....	8
1.6 Objetivos.....	9
1.6.1 Objetivo general .....	9
1.6.2 Objetivos específicos .....	9
<b>CAPÍTULO II</b>	
<b>FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA.....</b>	<b>10</b>
2.1 Antecedentes.....	10
2.2 Marco teórico conceptual.....	15
2.2.1 Administración, Gestión y Management.....	15
2.2.2 Capacidad emprendedora.....	17

2.2.3	Capacidad empresarial .....	18
2.2.4	El empresario .....	21
2.2.5	El empresario agrícola .....	23
2.2.6	Variables que definen la capacidad empresarial .....	25
2.2.7	Características que definen la capacidad empresarial .....	29
2.2.8	Agricultura comercial y agricultura de subsistencia.....	31
2.2.9	Pequeño productor agrícola .....	34

### **CAPÍTULO III**

<b>HIPÓTESIS Y VARIABLES.....</b>	<b>40</b>
3.1 Hipótesis generales y específicas.....	41
3.1.1 Hipótesis general .....	41
3.1.2 Hipótesis específicas .....	41
3.2 Diagrama de variables.....	42
3.3 Diagrama de variables.....	42
3.4 Operacionalización de variables .....	44

### **CAPÍTULO IV**

<b>METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN .....</b>	<b>47</b>
4.1 Tipo de investigación .....	47
4.2 Población y muestra .....	47
4.3 Materiales y métodos.....	48

4.3.1	Materiales.....	48
4.3.2	Métodos .....	49
<b>CAPÍTULO V</b>		
<b>TRATAMIENTO DE LOS RESULTADOS .....</b>		<b>50</b>
5.1	Técnicas aplicadas en la recolección de la información. Instrumentos de medición .....	50
5.2	Resultados.....	50
5.2.1	Condiciones de vinculación del productor agrario con su entorno familiar y social.....	51
5.2.2	Características personales innatas o propias del productor agrario.....	52
5.2.3	Nivel de conocimientos y habilidades aprendidas por el productor agrario.....	54
5.2.4	Nivel de capacidad empresarial y la influencia de la vinculación con su entorno, las características personales innatas y el conocimiento y habilidades aprendidas .....	57
5.3	Discusión de resultados.....	68
<b>CONCLUSIONES .....</b>		<b>78</b>
<b>RECOMENDACIONES.....</b>		<b>80</b>
<b>REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....</b>		<b>82</b>
<b>ANEXOS.....</b>		<b>86</b>

## ÍNDICE DE TABLAS

**Tabla 1.** Elementos mencionados en la definición de términos ..... 21

**Tabla 2.** Niveles de Capacidad según herramienta de valoración..... 51

## ÍNDICE DE CUADROS

<b>Cuadro 1.</b> Operacionalización de las variables de investigación.....	44
<b>Cuadro 2.</b> Índice - características de vinculación con su entorno .....	51
<b>Cuadro 3.</b> Prueba de diferencia de medias - características de vinculación con su entorno .....	52
<b>Cuadro 4.</b> Índices de las características personales innatas.....	53
<b>Cuadro 5.</b> Prueba de diferencia de medias - características personales innatas.....	54
<b>Cuadro 6.</b> Índices de las características de conocimientos y habilidades aprendidas .....	55
<b>Cuadro 7.</b> Prueba de diferencia de medias de las características de conocimientos y habilidades aprendidas.....	55
<b>Cuadro 8.</b> Clasificación jerarquizada de características.....	56
<b>Cuadro 9.</b> Estadísticos de los niveles de capacidad empresarial.....	59
<b>Cuadro 10.</b> Prueba de hipótesis para igualdad de medias en los niveles de Capacidad empresarial.....	61
<b>Cuadro 11.</b> Características de los productores, según su nivel de capacidad empresarial .....	61
<b>Cuadro 12.</b> Cultivos según el nivel de capacidad empresarial .....	64
<b>Cuadro 13.</b> Índices de cada dimensión .....	65

<b>Cuadro 14.</b> Diferencia de medias por dimensión .....	66
<b>Cuadro 15.</b> Influencia individual de cada dimensión en la capacidad empresarial.....	67
<b>Cuadro 16.</b> Estadísticos del índice de capacidad empresarial .....	90
<b>Cuadro 17.</b> Estadísticos según nivel de capacidad empresarial .....	90
<b>Cuadro 18.</b> Estadísticos nivel de escolaridad y nivel de capacidad empresarial.....	91
<b>Cuadro 19.</b> Estadísticos de N° de hijos y nivel de capacidad empresarial .....	92
<b>Cuadro 20.</b> Estadísticos de área cultivada y nivel de capacidad empresarial.....	94
<b>Cuadro 21.</b> Estadísticos de la ganancia y el nivel de capacidad empresarial .....	95
<b>Cuadro 22.</b> Nivel de capacidad empresarial de los agricultores que cultivan un solo producto .....	97
<b>Cuadro 23.</b> Área de producción de un cultivo y niveles de capacidad empresarial .....	98
<b>Cuadro 24.</b> Nivel de capacidad empresarial de los agricultores que cultivan dos productos .....	100
<b>Cuadro 25.</b> Estadísticos del área destinada a 2 cultivos y niveles de capacidad empresarial .....	101

<b>Cuadro 26.</b> Nivel de capacidad empresarial de los agricultores que cultivan tres productos.....	103
<b>Cuadro 27.</b> Estadísticos del área destinada a 3 cultivos y niveles de capacidad empresarial .....	104

## ÍNDICE DE FIGURAS

<b>Figura 1.</b> Nivel de Capacidad empresarial .....	58
<b>Figura 2.</b> Diagrama de caja de los niveles de capacidad empresarial ....	60
<b>Figura 3.</b> Diagrama de caja para los niveles de capacidad empresarial .	91
<b>Figura 4.</b> Diagrama de caja nivel de escolaridad y nivel de capacidad empresarial .....	92
<b>Figura 5.</b> Diagrama de caja del N° de hijos y nivel de capacidad empresarial .....	94
<b>Figura 6.</b> Diagrama de caja del área cultivada y el nivel de capacidad empresarial .....	95
<b>Figura 7.</b> Diagrama de caja para el nivel de ganancia y el nivel de capacidad empresarial .....	97
<b>Figura 8.</b> Niveles de capacidad empresarial – producción de 1 cultivo...	98
<b>Figura 9.</b> Diagrama de caja del área de producción de un cultivo y niveles de capacidad empresarial .....	100
<b>Figura 10.</b> Niveles de capacidad empresarial – producción de 2 cultivos .....	101
<b>Figura 11.</b> Diagrama de caja del área destinada a 2 cultivos y niveles de capacidad empresarial .....	103

<b>Figura 12.</b> Niveles de capacidad empresarial y producción de 3 cultivos .....	104
<b>Figura 13.</b> Niveles de capacidad empresarial y producción de 3 cultivos .....	106

## ÍNDICE DE ANEXOS

<b>Anexo 1.</b> Encuesta .....	86
<b>Anexo 2.</b> Matriz de reactivos .....	87
<b>Anexo 3.</b> Resultados descriptivos .....	90

## RESUMEN

La investigación plantea responder ¿Qué niveles de capacidad empresarial presentan los productores agropecuarios de la comisión de regantes Las Palmeras? La hipótesis de trabajo prevé un bajo nivel de capacidad empresarial condicionada por su vinculación con su entorno, características personales innatas, conocimientos y habilidades aprendidas. Por su tipo, la investigación es aplicada, su alcance es descriptivo, su diseño retrospectivo transversal, el método de estudio es la observación. Se aplicó una encuesta aplicada a sesenta y seis productores, determinando una capacidad empresarial de los productores agropecuarios de la comisión de regantes Las Palmeras, de nivel medio. Capacidad fundamentalmente condicionada por las características personales innatas, en segundo orden por la forma de vinculación de los productores con su entorno y finalmente los conocimientos y habilidades aprendidas.

## INTRODUCCIÓN

Los empresarios actúan en la sociedad como agentes de cambio, dinamizan y dan vida a múltiples proyectos que permanecen más o menos ocultos para la inmensa mayoría. Estos agentes están influidos por características que los diferencian de los otros miembros de la sociedad, dado que las respuestas a las condiciones impuestas por el medio les permiten asumir funciones que derivan en resultados económicos concretos.

Estas características son un conjunto de atributos individuales que permiten a los empresarios afrontar determinadas condiciones impuestas por el medio social, económico y político en el cual se desenvuelven. Muchos economistas coinciden en definir este conjunto de atributos, como un factor productivo, el cual lo han definido como *capacidad empresarial*.

La capacidad empresarial, es la única que tiene la responsabilidad de la toma de decisiones. La toma de decisiones incluye las funciones empresariales de afrontar riesgos, organizar recursos en conjuntos productivos, decidir qué recursos utilizar, sus formas y cuándo y cuánto se usará de cada uno en la producción.

La investigación tiene como propósito evaluar los niveles de capacidad empresarial de los productores agropecuarios de la comisión de regantes Las Palmeras y la influencia que ejercen las condiciones de vinculación con su entorno, características personales innatas, conocimiento y habilidades aprendidas.

Para ello se ha dividido la investigación en cinco capítulos.

El capítulo I aborda el problema, es decir su planteamiento, formulación y delimitación; así como su justificación, limitaciones y objetivos.

El capítulo II se ocupa de la fundamentación teórica, es decir los conceptos, y enfoques teóricos.

El capítulo III presenta las hipótesis y variables de estudio, así como los indicadores y la operacionalización de las variables.

El capítulo IV aborda la metodología de la investigación, es decir el tipo de investigación, la población y muestra de estudio y los materiales y métodos.

El capítulo V se ocupa sobre el tratamiento de los resultados, las técnicas utilizadas para la recolección de la información, los resultados y la discusión de los resultados.

## **CAPÍTULO I EL PROBLEMA**

### **1.1 Planteamiento del problema**

La Yarada es un sector productivo del valle del Caplina, que se ubica en la parte más meridional de la cuenca del río Caplina del extremo sur del Perú, entre las coordenadas 15°17' y 18° 18' de la latitud sur y 69° 28' y 71°23' de la latitud oeste, en la región Costa, en un área total de 52000 ha.

Se encuentra dividido en nueve comisiones de regantes, estos son: el Asentamiento 4, el Asentamiento 5 y 6, Los Olivos, La Esperanza, Cooperativa 60, Los Palos, Asentamiento 28 de Agosto, Juan Velasco Alvarado, Las Palmeras. Precisamente es este último sector el objeto de análisis para nuestro proyecto.

La denominada comisión de regantes “Las Palmeras”, políticamente se halla ubicado en:

- Región: Tacna
- Provincia: Tacna
- Distrito: Tacna

- Centro poblado: La Yarada
- Lugar: Las Palmeras

Colinda por el sur con el océano Pacífico, por el norte con la Comisión de Regantes “La Esperanza” y “Los Olivos”, por el este con la C. R. Los Palos.

Las Palmeras, a la fecha, dispone de una superficie total de 396,29 ha; de los cuales, según padrón, figura como área bajo riego 353,20 ha. Esta superficie es atendida por la provisión de agua generada a través de 17 pozos de captación (lo que nos plantea una atención media de 20,78 ha/pozo). Sin embargo, debemos mencionar que la intrusión marina se encuentra presente en varios pozos debido a que estos vienen operando muy cerca de la línea de mar.

Entre los principales cultivos allí desarrollados, encontramos al olivo que ocupa 58,91 ha; de paprika con 55,63, de maíz forrajero con 37,41 ha; entre otros. Estos, según el Proyecto Especial Tacna (2009), presentan rendimientos hasta un 25 % por debajo del valor promedio de la irrigación La Yarada.

Evidentemente, son muchos los factores que pueden incidir en este reducido rendimiento, sin embargo desde que Schumpeter (1942) sugirió

que la capacidad empresarial de los agentes económicos puede explicar en gran parte el desarrollo económico de una sociedad, los papeles y las características de estos agentes han capturado la atención e imaginación de economistas y científicos sociales en general.

Los hallazgos más recientes van más al argumento del desarrollo económico sostenible y mientras que la importancia de la capacidad empresarial es incuestionable.

La acumulación de la capacidad gerencial dentro de la organización social también contribuye al avance de nuevos conceptos organizacionales, a la innovación tecnológica y a los empeños científicos, lo cual beneficia la convivencia humana dentro del ecosistema debido a un enfoque más racional en lo referente a los recursos renovables y no renovables.

## **1.2 Formulación y sistematización del problema**

### **1.2.1 Problema general**

¿Qué niveles de capacidad empresarial presentan los productores agropecuarios de la comisión de regantes Las Palmeras?

### **1.2.2 Problemas específicos**

- ¿La vinculación con su entorno del productor agropecuario está asociada significativamente con los niveles de capacidad empresarial?
- ¿Las características personales innatas del productor agropecuario están asociadas significativamente con los niveles de capacidad empresarial?
- ¿Los conocimientos y habilidades aprendidas del productor agropecuario están asociados significativamente con los niveles de capacidad empresarial?

### **1.3 Delimitación de la investigación**

La investigación pretende conocer el nivel de capacidad empresarial de los productores agropecuarios de la comisión de regantes Las Palmeras de la región de Tacna. Así mismo pretende conocer la influencia que ejercen las condiciones de vinculación con su entorno, características personales innatas, conocimiento y habilidades aprendidas del productor con su nivel de capacidad empresarial. Se pretende analizar las características y los rasgos importantes de esta relación. No se pretende determinar las causas del nivel de capacidad empresarial, es decir, no se pretende explicar por qué ocurre y en qué condiciones se da este o por qué quizá dos o más factores están relacionados. Asimismo no

se busca explicar el porqué de la ocurrencia de estos niveles de capacidad empresarial, ni predecir cómo serán y en qué condiciones se darán estas capacidades.

#### **1.4 Justificación**

Los cambios que se producen en las empresas agropecuarias llevan constantemente a retomar una problemática vinculada con la capacidad empresarial, la cual no solo influye directamente en las empresas agropecuarias, sino a nivel del desarrollo de las regiones.

La importancia de conocer el comportamiento de las personas en la empresa es fundamental, porque con ello se podrá conocer la influencia que tienen estas en la dirección de las empresas. Identificar los niveles de capacidad empresarial es identificar debilidades y fortalezas del empresario agropecuario, conociendo estas cualidades, se podrán desarrollar acertadas políticas que busquen elevar y desarrollar las habilidades y destrezas empresariales, con lo cual se logre mejorar las actividades productivas y sociales y se generen iniciativas empresariales exitosas y permanentes en el sector agropecuario.

Así mismo, la investigación intenta llenar un vacío sobre el conocimiento de las capacidades empresariales de los productores agropecuarios de la región de Tacna. Los resultados y conclusiones a que

llegue la investigación, podrá generalizarse a los productores agropecuarios comerciales de la región y el país. Por lo que los beneficiarios directos son los productores agropecuarios, los empresarios y las instituciones gubernamentales del país.

### **1.5 Limitaciones**

Existe una escasez bibliográfica de estudios e información que verse sobre capacidades empresariales en productores agropecuarios. La mayoría de información sobre este tema es referida para empresarios de los sectores económicos de servicios o de transformación. Solo se ha podido encontrar información relevante de estudios desarrollados en otros países, como el caso de Costa Rica y Chile, los cuales nos sirven de base para el desarrollo de la investigación.

Así mismo, el estudio presenta una limitación geográfica, puesto que solo abarca a productores agropecuarios ubicados en la comisión de regantes Las Palmeras, zona productora que es integrante de nueve comisiones de regantes ubicadas en el sector productivo denominado La Yarada.

## **1.6 Objetivos**

### **1.6.1 Objetivo general**

Evaluar los niveles de capacidad empresarial de los productores agropecuarios de la comisión de regantes Las Palmeras y la influencia que ejercen las condiciones de vinculación con su entorno, características personales innatas, conocimiento y habilidades aprendidas.

### **1.6.2 Objetivos específicos**

- Determinar las condiciones de vinculación del productor agrícola (apoyo social familiar, liderazgo y comunicación, negociación) con su entorno familiar y social
- Evaluar las características personales innatas o propias del productor agrario
- Caracterizar el nivel de conocimientos y habilidades aprendidas por el productor agrario

## **CAPÍTULO II FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA**

### **2.1 Antecedentes**

A continuación, presentamos diferentes trabajos de investigación en los cuales aparecen nuestras variables de estudio, así tenemos a:

A) Moreno Vargas (2008), en su tesis “Análisis de la capacidad empresarial de pequeños productores del Cantón de Guácimo, Costa Rica”, llevado a cabo en la Escuela de Posgrado, Programa de Educación para el Desarrollo y la Conservación del Centro Agronómico Tropical de Investigación y Enseñanza de Costa Rica, llega a las siguientes conclusiones:

- La capacidad empresarial de una persona se puede obtener, de manera aproximada, a través de la medición de las características que la componen, para esto es necesario la exploración y selección minuciosa de cada una de ellas, mediante la literatura e investigaciones realizadas en el tema.
- Se pueden elaborar herramientas sencillas que midan las características de la capacidad empresarial, como la construida en el

presente trabajo. Una de las ventajas de esta herramienta es la uniformidad de los datos que se recolecta, ya que las preguntas son las mismas para todos los entrevistados y la sistematización y procesamiento estadístico son menos costosos que el de una entrevista. Por otro lado, presenta la rigidez como desventaja, ya que únicamente recoge datos que se refieren a la variable, lo que puede ocasionar pérdida de información necesaria para comprender la situación del productor o que la cantidad de preguntas puede ocasionar un desánimo en el llenado por parte del productor.

- Los productores inscritos al Programa de Desarrollo Comunitario de la EARTH, provenientes de las comunidades La Lucha, El Hogar y La Argentina, poseen las mismas características en orden de importancia de capacidad empresarial, no así en el nivel de la misma, ya que los productores de La Argentina y La Lucha poseen mayor nivel que los de la comunidad El Hogar.
- Las características necesidad de independencia, responsabilidad, apoyo social familiar, perseverancia y motivaciones, han sido las de mayor valor en los tres niveles de capacidad de los productores evaluados, las cuales difieren de las señaladas por los productores exitosos.

- Las características conocimientos y capacidades, creatividad e innovación, liderazgo y comunicación, toma de decisiones y responsabilidad han sido las que, según productores exitosos, se consideran como las de mayor relevancia para el éxito empresarial, aunque ello no significa que sean las más importantes.
- Aplicando la simulación de características con mayor peso en la toma de decisiones, el liderazgo y la comunicación, características consideradas como relevantes para los productores exitosos, se genera un aumento en sus índices. Sin embargo, los conocimientos y capacidades y la creatividad e innovación aún se mantuvieron con índices bajos, confirmando que los productores deben ser fortalecidos mayormente en estas características.
- La responsabilidad es la característica más sobresaliente de todas, ya que surgió como la de mayor índice cuando todas tenían el mismo peso y cuando fueron ponderadas, coincidiendo con los productores exitosos.
- El ejercicio de aplicar mayor peso a las características de acuerdo a la jerarquización de productores exitosos permitió visualizar una capacidad empresarial más real de los productores estudiados. Además se determinó con mayor exactitud cuales características son las que deben ser mayormente fortalecidas.

- Igualmente, hay indicios de que algunas características definidas para obtener el índice empresarial están sujetas a la temporalidad de cuando se hace el ejercicio. Así, características como apoyo familiar y el deseo de superación pierden importancia conforme se hayan logrado éxitos empresariales. Esto hace prever que se puedan plantear diferentes combinaciones de características dependiendo del grado (madurez) de empresarialidad del grupo a estudiar, ya que no es lo mismo evaluar productores con edad avanzada, que carecen de algunas características por su misma edad, que hacerlos con productores con potencial edad empresarial y con deseos de superación en sus vidas.

B) Martínez (1998), en su tesis “Evaluación de la capacidad empresarial de pequeños productores de frambuesa: caso estudio microrregión de Bullileo séptima región del Maule”, llevado a cabo en la Universidad de Talca Chile, publica el siguiente resumen:

Mediante una investigación a través de una encuesta, se evaluó la capacidad empresarial de 150 pequeños productores beneficiarios del Instituto de Desarrollo Agropecuario (INDAP), que son parte de un proyecto microregional en la séptima región del Maule. Se consideraron para dicha investigación variables socioculturales, productivas, comerciales, organizacionales y financiero-empresariales.

Usando como metodología un análisis de frecuencia, los resultados indican que el grupo en estudio tiene un pequeño tamaño económico, lo que pone en peligro su subsistencia ya que cada día la agricultura se hace más competitiva; su estructura productiva está orientada por la costumbre más que por factores de mercado, poseen un escaso poder de negociación tanto por los volúmenes de transacción, desconocimiento en los canales de comercialización, como por falta de manejo de la información de mercado, entre otras variables. El grupo de productores estudiados está organizado en una Sociedad Anónima de la cual no conocen con claridad sus objetivos, sus dirigentes tienen una baja capacidad de liderazgo y dependen sustancialmente de INDAP y la empresa que les otorga la transferencia tecnológica en cuanto al financiamiento y asistencia técnica. Poseen bajos niveles de capacitación, pero están dispuestos a tenerla sobre todo en aspectos productivos y nuevos cultivos. Se concluye de este trabajo que este grupo no posee capacidad de gestión, por lo que es necesario un apoyo a través de capacitación fundamentalmente en el área de negocios, así como también poner a su disposición sistemas o medios de información de mercado oportuna y específica tanto de la zona como de los productos que ellos producen.

## **2.2 Marco teórico conceptual**

### **2.2.1 Administración, Gestión y Management**

Diversos autores utilizan el término “administración” para designar la manera en que se manejan y utilizan los recursos físicos y económicos de una organización. Por ejemplo, Reyes (2004) define el término administración de la siguiente manera: “es el conjunto sistemático de reglas para lograr la máxima eficiencia en las formas de coordinar un organismo social”, sintetizando podría decirse que la administración es la técnica de la coordinación. Ampliando el término a lo que es la administración de empresas, el mismo autor define: “es la técnica que busca lograr resultados de máxima eficiencia en la coordinación de las cosas y personas que integran una empresa”. A su vez Moreno Vargas (2008), relacionando el término a la parte agrícola, indica que la administración de empresas agropecuarias está interesada en las decisiones que afectan la rentabilidad de la empresa. Esta definición es muy amplia pero contiene algunos puntos importantes. Primero identifica la rentabilidad como el objetivo de un negocio, pero no excluye necesariamente otros objetivos. Segundo, identifica de manera específica las decisiones y el proceso de toma de decisiones como parte importante del proceso administrativo.

Otro término de importancia es el término “gerencia”, como lo expresa Ramírez Cardona (2007), este término aparece como una traducción de la palabra inglesa management que también significa administración. Management es la sustantivación del verbo To Manage palabra que se traduce como el verbo administrar o el verbo manejar. El verbo Inglés, viene a su vez de Manues palabra latina que significa mano. To Manage en inglés denota originalmente entrenar caballos con las manos, enseñarlos a andar a hacer ejercicios. To Manage es manejar, llevar de la mano las riendas del caballo. Luego el término vino a usarse en el sentido de administrar y quien administra se denomina en Inglés Manager cuya equivalencia en español es gerente o administrador.

El término *gerencia* aparece a partir del siglo XIX simultáneamente con el auge de las empresas y de los negocios. Este término significa gestión y, a su vez, gestión significa administración. *Gerencia* es, pues, equivalente a *administración*.

La real academia española, como lo establece Ramírez Cardona (2007), define al gerente como la persona que dirige los negocios y lleva la firma en una empresa o sociedad mercantil. De esta forma la palabrea gerente, significa dos cosas: por una parte identifica a quien cumple procesos administrativos y, por otra, señala a quien lleva la representación de una empresa o negocio.

La palabra *gestión*, significa, según la Real Academia Española, administrar. Es decir, hacer diligencias conducentes al logro de unos objetivos. A quien efectúe diligencias para lograr un objetivo se le llama gestor. *Gestor*, es, pues, quien gestiona, es decir, quien ejecuta acciones para llegar a un resultado. Como se ve, el término *gestión* se asemeja mucho al término *gerencia* y el de *gestor* a *gerente*. Ramírez Cardona (2007)

### **2.2.2 Capacidad emprendedora**

De acuerdo a Caldas, Carrión Reyes, & Herras (2002), el término emprendedor, fue acuñado por primera vez por Richard Cantillon, con el significado de: “aquel que tiene iniciativa”. Y este, como lo afirma Peter Druker, siempre busca el cambio, responde a él y lo explota como una oportunidad, Stoner, Freeman, & Gilbert (1996).

Como lo establece Moreno Vargas (2008), en el Congreso Latinoamericano sobre Espíritu Empresarial (1998), se indicó que la capacidad emprendedora supone una serie de atributos como imaginación y creatividad; el interesarse en una situación y tener aspiraciones para cambiarla, así como la voluntad para invertir la energía que ello requiere, perseverancia para no abandonar el proyecto cuando se presenten dificultades, liderazgo para motivar, orientar a las personas involucradas en el proyecto, conocimientos para identificar lo que es

viable y lo que no lo es, así como las condiciones para hacer avanzar el proyecto.

El concepto de emprendedor está íntimamente ligado con el concepto de la acción ya que el emprendedor hace cosas, se arriesga, se motiva por la persecución de oportunidades, a diferencia de los empresarios que están exclusivamente interesados en la administración de los recursos y cuentan con la posesión de una empresa, Stoner, Freeman, & Gilbert (1996). Por tanto, la diferencia entre el emprendedor y el empresario es que el emprendedor puede o no poseer una empresa, mientras que el empresario administra una empresa establecida.

### **2.2.3 Capacidad empresarial**

La capacidad empresarial, involucra las decisiones de manejo de los factores productivos en la actividad empresarial. Para entender que define este concepto, tenemos la referencia de los siguientes autores.

Cramer & Jensen (1990) establece: "...la capacidad empresarial, es la única que tiene la responsabilidad de la toma de decisiones. La toma de decisiones incluye las funciones empresariales de afrontar riesgos, organizar recursos en conjuntos productivos, decidir qué recursos utilizar, sus formas y cuándo y cuánto se usará de cada uno en la producción".

Parkin (2009) afirma: "...el recurso humano que organiza el trabajo, la tierra y el capital recibe el nombre de habilidades empresariales. Los empresarios discurren nuevas ideas sobre qué producir y cómo hacerlo, toman decisiones de negocios y asumen los riesgos que surgen a partir de ellas".

Spencer (1993) afirma que:

"...para la producción de bienes y servicios, los tres factores descritos (tierra, capital y trabajo) antes deben organizarse y combinarse. Aquí es donde el factor empresarial (a veces llamado función del empresario) entra en acción. Él reconoce la existencia de la oportunidad de obtener ganancias llevando a cabo la producción. El empresario organiza los factores de producción, reúne el dinero necesario, pone en marcha la dirección, la administración y toma las decisiones políticas básicas del negocio".

Programa de las Naciones Unidas para el desarrollo (1999) define a la capacidad empresarial como:

"...el proceso de utilizar la iniciativa privada para transformar el concepto de empresa en una nueva compañía, o para ampliar y diversificar un negocio o una empresa existente que tiene un elevado potencial de crecimiento. Los empresarios buscan una

innovación para aprovechar una oportunidad y movilizar capital y aptitudes de gestión, y asumen riesgos calculados al abrir mercados para nuevos productos, procesos y servicios”

Moreno Vargas (2008), determina que la capacidad empresarial comprendía el poseer características personales y destrezas (incluyendo conductas y motivaciones, capacidades y habilidades y aspectos biográficos), para hacer frente a los problemas y oportunidades de la mejor manera y en el momento adecuado.

Moreno Vargas (2008) recopiló elementos que relacionan los términos *gestión, administración, capacidad emprendedora y capacidad empresarial*. El autor observa que la capacidad empresarial reúne los elementos establecidos en las definiciones de los conceptos citados, en otras palabras los tiene inmersos en su definición, y que de acuerdo con las definiciones expuestas, la capacidad empresarial involucra el término “empresa”, donde la pieza clave en el surgimiento de éstas, es el empresario. La Tabla 1 muestra lo anteriormente descrito.

**Tabla 1.** Elementos mencionados en la definición de términos

	Aptitud	Administración de recursos	Conocimiento integral de funcionamiento de fincas	Cumplimientos de objetivos y metas	Innovación/ emprendedor	Toma de riesgos	Busca resultados	Toma decisiones
Manejo / Gestión de fincas		X		X			X	X
Administración agropecuaria		X	X					X
Capacidad emprendedora					X	X		
Capacidad empresarial	X	X	X	X	X	X	X	X

Fuente: Moreno (2008)

#### 2.2.4 El empresario

El término empresario puede ser definido como “aquel que organiza, opera y asume los riesgos de una empresa atraído por las oportunidades de lucro”. En ese sentido Rodríguez V. (2002), citando a Arthur Cole, definen que empresario es: “...aquel que emprende una actividad intencionada para iniciar, mantener o ampliar un negocio redituable de producción o distribución de bienes económicos y de servicios, cuya meta es el beneficio pecuniario”.

Ramírez Cardona (2007) establece que el empresario es quien intenta o acomete la acción difícil y valerosa de crear y poner en marcha una empresa. Es quien comanda la acción y quien se responsabiliza de ordenar todos los medios para la consecución de los fines. Como en toda

acción difícil y valerosa, el empresario arriesga. El elemento incertidumbre y el azar están presentes en la acción empresarial. Pero el empresario precavido calcula en lo posible el riesgo para evitar el fracaso. El empresario que no es precavido se lanza sin cálculo, corre el riesgo en forma temeraria.

Para Moreno Vargas, (2008), el empresario es la persona capaz de percibir una oportunidad de producción o de servicio, y ante ella formula, libre e independientemente, una decisión de consecución y asignación de los recursos naturales, financieros, tecnológicos y humanos necesarios para poder poner en marcha la empresa, que además de crear valor incremental para la economía, genera trabajo para él y muchas veces para otros. El empresario invierte energía, dinero, tiempo y conocimientos, participa activamente en el montaje y operación de la empresa, arriesga sus recursos y su prestigio personal, y busca recompensas monetarias y personales.

Según Ramírez Cardona (2007), el empresario tiene las siguientes características:

- Gusto por el trabajo independiente
- Tenacidad y constancia
- Sentido de logro

- Visualización de oportunidades
- Ánimo de lucro
- Disciplina
- Amor a la autonomía

### **2.2.5 El empresario agrícola**

¿Qué entendemos por agricultor empresarial? Llevando hasta un extremo de abstracción, como lo establece Lopera (1996), se puede ser empresario agrícola con solo disponer de una oficina y un teléfono, siendo el teléfono el más importante, pues la actividad empresarial que tiene como requisito esencial, casi único, el de disponer de un medio de comunicación, es la función de organización y coordinación de recursos para un fin productivo. El empresario es ante todo un organizador y coordinador de los recursos.

No es esencial para ser empresario agrícola poseer tierra; esta puede obtenerse en arriendo o por medio de alguna forma de asociación con el propietario de esta. Tampoco es esencial poseer capital; este puede obtenerse a crédito. Ni esencial poseer maquinarias; las labores mecánicas pueden contratarse, o se pueden tomar en arriendo la maquinaria. Los insumos pueden solicitarse al almacén; y la mano de obra para todas las labores puede contratarse a destajo para cada labor

específica. Los riesgos del proceso productivo y del mercado también pueden transferirse a otras personas naturales o jurídicas (compañías aseguradoras). Y todos estos factores, al igual que la asistencia técnica pueden, en nuestro caso negociarse a través del teléfono.

Por desempeñar todas estas actividades de coordinación y organización de recursos, el empresario recibe una remuneración que es la ganancia neta, utilidad o beneficio empresarial.

Para este empresario todos los costos son identificables y representan valores efectivamente pagados según su cotización en el mercado. El objetivo de su actividad como empresario es maximizar esa ganancia neta. Bajo este supuesto, el productor empresarial solamente utilizará un insumo cualquiera si su utilización retribuye una cantidad de producto suficiente para compensar el gasto incurrido y, a la vez, dejar margen de ganancia.

Para este productor, las necesidades de fuerza de trabajo se satisfacen casi exclusivamente a base de mano de obra asalariada; el productor por sí mismo aporta poca mano de obra al proceso productivo, y la familia juega poco o ningún papel como aportante de mano de obra. La unidad de decisión es la empresa y las decisiones se toman de manera impersonal, teniendo en mira las ganancias como criterio de decisión; las

decisiones tienen que ver con cosas no con personas, y aun el trabajo humano (asalariado) se negocia como una cosa.

### **2.2.6 Variables que definen la capacidad empresarial**

Para Moreno Vargas (2008), la capacidad empresarial innata de una persona es imposible de medir, y más bien son las características del empresario las que son usualmente sujeto de medición. A su vez, desde hace años, el empresario ha sido estudiado para producir perfiles con listas de cualidades, atributos, conocimientos, habilidades, motivaciones, etc., y con el correr de los años se han ido sistematizando y se ha pasado de las posiciones conceptuales a información empírica.

Para Moreno Vargas (2008), el empresario debe poseer espíritu empresarial es decir ser un individuo proactivo, innovador, predispuesto a aceptar riesgos, a tomar responsabilidades al saber que su empleo y su desarrollo futuro dentro de la empresa se vincula al mercado. El autor determinó que las capacidades empresariales estaban conformadas por dos aspectos, las características personales y el entorno. Las características personales conformadas por: el deseo de independencia que se manifiesta en el rechazo de poder de otros, la necesidad de realización personal, la necesidad de logro o ambición, el deseo de mejorar los resultados de su acción, la responsabilidad, la propensión a la asunción de riesgos, el carisma o liderazgo que sin ser rasgo de la

personalidad se ve afectado por la misma. Por su parte, las variables del entorno tales como el entorno familiar, el espacio local, los valores y la cultura de la sociedad, formación y sistemas de incentivos.

Moreno Vargas (2008), en su estudio del perfil del empresario agrícola, determinó que las características de los empresarios estaban agrupadas en cuatro grandes grupos:

- El primer grupo tiene que ver con sus rasgos de personalidad y comportamiento, donde se involucra su tolerancia a la ambigüedad, su propensión al riesgo, su capacidad para resolver conflictos e integrar soluciones, su perseverancia, tenacidad, entusiasmo y control interno del individuo, o sea, cómo es, qué hace y cómo reacciona, frente a diferentes situaciones y circunstancias.
- El segundo grupo está conformado por sus antecedentes personales e historia ya que para saber y poder interpretar cómo es un empresario, es muy importante conocer cómo él llegó a serlo, conociendo qué estudios tiene, su experiencia en el rubro, si ha incursionado en otras actividades económicas y en qué momento, su edad actual y a la que empezó con su actividad empresarial, momentos críticos y de gloria, etc.
- El tercer grupo está formado por las motivaciones, importante para determinar la existencia de una necesidad de desarrollo y logro

personal, la aprobación por sus padres y su entorno social, la necesidad de percibir beneficios monetarios, el afán de independencia y la necesidad de escape o romper con lo establecido.

- Finalmente, el cuarto grupo indicado son las capacidades del individuo, definidas como el conjunto de habilidades y de conocimientos de éste, que son el resultado del desarrollo de las aptitudes<sup>1</sup> desarrolladas a lo largo de la vida gracias al aprendizaje y la experiencia.

Moreno Vargas (2008), define que el empresario tiene dos percepciones básicas para su desarrollo: la de conveniencia y la de factibilidad. La primera, es una expresión de valores individuales, de convicciones y de creencias, mientras que la segunda es menos emocional y es una medida formada por conocimientos de la actividad, de los recursos, y de las formas de llevarlos a cabo. Las características encontradas por estos autores tienen que ver con la necesidad de logro, independencia, liderazgo, toma de iniciativa, honestidad y confiabilidad, control interno, orientación hacia metas, perseverancia, tolerancia, buenas relaciones con empleados y con el medio ambiente, creatividad e innovación, correr riesgos moderados, noción de sus propias

---

<sup>1</sup> Aptitud: capacidad y buena disposición para ejercer o desempeñar una determinada tarea, función.

capacidades, conocimiento del negocio, solución de problemas y experiencia necesaria o educación.

A su vez, Moreno Vargas (2008), determina las características o elementos de la capacidad de manejo empresarial, gracias a la recopilación de 23 estudios de investigación que relacionaban determinados elementos con los resultados de la producción en fincas rurales. Se argumenta que la capacidad de manejo empresarial está conformada por dos grandes elementos: los aspectos personales y destrezas del productor y el proceso de toma de decisiones.

- 1) Los aspectos personales, involucran la conducta y motivaciones del productor, es decir, sus objetivos trazados, su visión, actitud de riesgos, emprendimiento; mientras que las destrezas del productor involucran sus habilidades y capacidades, es decir, los conocimientos en cuanto al manejo de finca, aspectos administrativos, destrezas y finalmente sus aspectos biográficos, como antecedentes familiares, experiencias pasadas.
- 2) Por su parte, el proceso de toma de decisiones, el cual ha sido dividido de diferentes maneras por diferentes autores, pero siempre tratando de establecer un orden adecuado para la toma de la mejor decisión.

### **2.2.7 Características que definen la capacidad empresarial**

De las características analizadas y revisadas de los diferentes autores, Moreno Vargas (2008) consideró relevante trabajar con un número de quince, siendo estas las siguientes:

- 1) Apoyo social familiar: Referido al apoyo emocional que el individuo posee del entorno familiar que le ayudara a enfrentar los problemas que se le presenten.
- 2) Control interno: Capacidad de un individuo de percibir que sus metas y posibilidades a futuro dependen tanto de sus acciones como de sus actitudes, es el grado en el cual se posee control sobre los acontecimientos.
- 3) Creatividad e Innovación: Como modo de ocupar la inteligencia para ver la realidad superando bloqueos individuales y ofreciendo respuestas personales diversas.
- 4) Auto-eficacia: Creencia en la propia habilidad para obtener e implementar los recursos, habilidades y competencias necesarias para lograr un nivel de éxito en una tarea.
- 5) Perseverancia: Constancia y resistencia a pesar de las dificultades.
- 6) Motivaciones: Son las actividades que incentivan a un sujeto a comprometerse en las labores que emprende, estas determinan la existencia de una necesidad de desarrollo personal.

- 7) Necesidad de logro: Relación entre la motivación de logro de una persona y los fines y objetivos que requiere alcanzar y realizar para mantener su equilibrio psicoemocional y social.
- 8) Necesidad de independencia: Poseer algo propio debido al rechazo de la dependencia hacia otros.
- 9) Capacidad de asumir riesgos: Habilidad para asumir incertidumbre, aventurarse a hacer cosas nuevas y diferentes
- 10) Responsabilidad: Compromiso en sus labores.
- 11) Liderazgo y comunicación: Importante para el manejo de relaciones entre actores.
- 12) Conocimientos y capacidades: Manejo de finca en aspectos administrativos, técnicos y financieros, además del acceso y manejo de información.
- 13) Negociación: Capacidad para resolver conflictos e integrar soluciones
- 14) Toma de decisiones: Proceso fundamental en el manejo de negocios
- 15) Entorno: Útil y necesario para identificar si se tienen en el establecimiento los recursos necesarios para llevar a cabo las labores que realiza.

Es necesario resaltar, que la capacidad empresarial supone la presencia de rasgos emprendedores, pero no todo emprendedor es empresario. Además la capacidad emprendedora, se asocia a habilidades

naturales y al conocimiento formal y/o empírico, sin necesidad de que esté conformada una empresa, como es el caso de la capacidad empresarial, que para efectos de la investigación se ha considerado a la finca como la empresa de éstos productores.

### **2.2.8 Agricultura comercial y agricultura de subsistencia**

De Ugarriza (2009) establece que la agricultura de subsistencia, es la actividad agrícola tradicional en la que el productor y su familia trabajan directamente la tierra con el propósito de satisfacer sus necesidades básicas, por lo que destinan la producción al autoconsumo. Casi siempre con predios o parcelas de pequeña extensión y baja productividad.

Por otro lado, Fassbende (1993), apoyándose en Mosher, sostiene que la agricultura se divide en agricultura de subsistencia y agricultura comercial. En la de subsistencia, cada campesino usa solo su propia tierra y a su familia como fuerza de trabajo; en la agricultura comercial, cada granja utiliza y combina insumos de diversas clases, obtenidos de muchas zonas de la economía y produce un excedente de productos para llevar al mercado.

Córdova Aguilar (2002), al analizar los sistemas de agricultura en los andes peruanos, establece que:

Siendo la actividad agrícola el resultado objetivo de las interacciones de los sistemas humanos con los ecosistemas, su forma, funcionamiento y dinámica esta modulada por la intensidad de esas interacciones. En los lugares donde los ecosistemas interactúan con mayor fuerza debido a una debilidad de los demás sistemas, la agricultura se acercara más a un modelo de subsistencia. Por el contrario, cuando hay mayor interacción económica, social y cultural la agricultura se acercara más a un modelo de intercambio comercial.

De acuerdo a la anterior concepción, Córdova Aguilar (2002) establece que los sistemas de agricultura se clasifican de la siguiente manera:

Agricultura de subsistencia: Este rubro se refiere a las actividades de labranza y crianza de animales en las que más del 70 % de los insumos utilizados proviene de la familia y más del 50 % de la producción es consumida en el mismo hogar. Entre las características principales de este sistema se tiene:

- a) Dominancia de las ofertas de los ecosistemas en términos de suelo, relieve, agua y temperatura;

- b) Tecnología sencilla basada en la fuerza humana y en los elementos que ofrecen los ecosistemas;
- c) Terrenos menores de cinco hectáreas cuando son de riego y menores de 20 hectáreas cuando son de pastos naturales;
- d) Dominancia del control familiar en el manejo de las operaciones agrícolas;
- e) Prioridad al mantenimiento familiar, los excedentes se venden después de atender las necesidades de consumo del hogar.

Agricultura comercial: Es la actividad en donde no menos del 70 % de la mano de obra dedicada a la agricultura procede de fuera de la familia, y en donde más del 50 % de la producción es despachada al mercado. La cantidad vendida está en función del tamaño de la parcela y distancia al mercado. Normalmente cuando más cercanas están las parcelas del mercado, la proporción de las cosechas vendidas tienden a ser mayor; mientras que cuando más alejadas se encuentran las parcelas del mercado, las ventas tienden a disminuir tanto en volumen como en frecuencia de ofertas.

### **2.2.9 Pequeño productor agrícola**

Scheinkerman, Foti, & Román (2007), al realizar un estudio sobre los pequeños productores en la República Argentina, citan según antecedentes, que se denomina campesinos y pequeños productores al

“...conjunto heterogéneo de productores y sus familias (entre ellos los campesinos en su concepción clásica) que reúnen los siguientes requisitos: intervienen en forma directa en la producción -aportando al trabajo físico y la gestión productiva-, no contratan mano de obra permanente; cuentan con limitaciones de tierra, capital y tecnología". Así mismo, de acuerdo a lo señalado por el PROINDER (2004) señalan que "pequeño productor" y "pequeña producción" son términos ambiguos que se usan para caracterizar a una explotación pequeña, es usual referirse a aquella cuyo tamaño, definido con criterios cuantitativos, no permite alcanzar un nivel de rentabilidad compatible con cierto umbral de capitalización o, a lo sumo, no genera ingresos mayores a los correspondientes a la reproducción simple de unidades familiares. Por el contrario, para caracterizar a los productores son comunes variables cualitativas que aluden, en primer lugar, a la presencia e importancia del trabajo familiar al interior de la unidad productiva, a

la dotación de tierra y/o grado de capitalización alcanzado y, finalmente, a las estrategias de reproducción familiar. Los autores también señalan que "pequeño productor" no es un concepto teórico, y que:

"su delimitación incluye a todos aquellos sujetos que manejan unidades ubicadas entre estos dos extremos: un piso señalado por aquellas unidades productivas cuya significación es sumamente limitada, o nula, por ser muy pequeñas o semiproletarias y un techo... que es el nivel que evita basar a la unidad en la renta de la tierra o... la capacidad de comprar trabajo asalariado y comenzar a acumular. Dentro de este espectro, los pequeños productores realizarán una amplia gama combinatoria de trabajo familiar y tierra; siendo estos dos factores productivos los ejes que se toman para delinear las numerosas definiciones de campesinos, tanto en forma genérica como particular".

De otro lado, el Ministerio de Agricultura y Ganadería de la República de Costa Rica, de acuerdo a la definición de Bolaños (s.f.), establece características que definen a los pequeños productores agropecuarios, estas son:

- Los ingresos de los pequeños productores agropecuarios dependen principalmente de sus actividades agropecuarias.
- El conjunto de actividades de sus sistemas de producción, comercialización y administración, se realiza primordialmente con el uso de la mano de obra familiar, aunque, en forma ocasional podría contratar mano de obra para ciertos procesos o momentos (Ejs. cosecha, siembra, etc.).
- Personalmente, el pequeño productor administra, gerencia y toma las decisiones atinentes a su actividad productiva y de comercialización de sus productos.
- Tiene una bajísima o nula capacidad de contratar servicios profesionales, para sus actividades agroproductivas, en forma permanente u ocasional.
- Su sistema de producción se caracteriza por estar poco ligado a redes de información que le permitan planificar en forma adecuada su producción.
- La racionalidad productiva en una gran parte de los casos no está en función de maximizar la utilidad neta por colón invertido, porque por lo general, no maneja los controles para hacerlo, su racionalidad está más en función de maximizar los recursos productivos que tiene a su disposición, como pueden ser la mano de obra, la tierra, instrumentos de trabajo e insumos.

- Tiene poca capacidad financiera y administrativa para introducir procesos de innovación tecnológica tendientes a agilizar, facilitar o mecanizar sus procesos.
- Está ligado al mercado pero sin conocimiento acerca de éste, por ejemplo: calidades de productos, diferenciación de productos, estrategias de “marketing” y de negociación, canales de comercialización, etc.
- Tiene un restringido acceso a los recursos financieros que le permitan mejorar la capacidad de inversión en forma segura en su sistema de producción, está excluido, por sus características del sistema financiero oficial y/o formal existente.
- Su capacidad organizativa es potencialmente alta, si se toma en consideración la presión que ejerce: la apertura comercial y la globalización, porque organizarse es la única alternativa de enfrentar los cambios, sin embargo sus organizaciones de tipo asociativo manifiestan grandes debilidades administrativas, gerenciales y financieras.

Moreno Vargas (2008) establece que pequeño productor, es aquel que se dedica principalmente a la producción primaria (agrícola y/o forestal) y comercializa menos del 50 % de su producción, sin transformación. Posee un conocimiento limitado del mercado y su penetración a éste es parcial;

no posee muchos conocimientos sobre contabilidad y planificación. Tiene limitado acceso al crédito y carece de grado de organización.

Según Moreno Vargas (2008), existen tres tipos de pequeños productores identificados:

- Aquellos exclusivamente de subsistencia o campesinos que se encuentran fuera del mercado y que muchas veces no poseen tierra propia.
- Los que poseen o no tierra, con recursos limitados o inadecuados, que participan del mercado en forma esporádica y su principal recurso es la mano de obra familiar.
- Productores con participación creciente en el mercado, aunque subordinados a otros agentes económicos, con niveles de producción irregulares en cantidad y calidad, con dotación de recursos inapropiados y con difícil acceso a factores de producción.

Este último estrato utiliza mano de obra familiar, pero contrata mano de obra por actividades específicas, tiene cierta capacidad empresarial desarrollada y un nivel educativo primario. Residen en sus predios pero los ingresos provienen del mercado.

Moreno Vargas (2008), establece que las principales dificultades que afectan la vinculación de los pequeños productores con el mercado son:

- Inadecuación de la oferta a la demanda de los mercados, tanto por la escala como por la calidad (de la producción en sí, o por falta de selección, presentación, cumplimiento de normas y standard).
- Escaso valor agregado de los productos, relacionado con la falta de procesamiento post-cosecha o con la de diferenciación de los productos (envases, marcas, etiquetas, información adicional, etc.).
- Falta de información adecuada en tiempo y forma (precios de productos e insumos, investigaciones de mercado, normas sanitarias y comerciales, tecnologías, oportunidades, etc.).
- Falta de capacitación y asistencia técnica específicas en mercadeo y gestión comercial asociativa.
- Infraestructura insuficiente para el procesamiento post-cosecha y la comercialización (capacidad de acopio, almacenamiento y empaque, transporte, estado de rutas y caminos, agua potable).

La problemática expuesta por Fernández, ocasiona que la producción de los pequeños productores sufra una excesiva intermediación, llegando en muchas ocasiones a importantes mercados nacionales e internacionales, pero luego de que otros agentes intervinieron en las

etapas de acopio, selección, acondicionamiento, empaque, etc.  
quedándose con la mayor parte del valor de la producción.

## **CAPÍTULO III HIPÓTESIS Y VARIABLES**

### **3.1 Hipótesis generales y específicas**

#### **3.1.1 Hipótesis general**

Los productores agropecuarios de la comisión de regantes Las Palmeras presentan un bajo nivel de capacidad empresarial condicionada por su vinculación con su entorno, características personales innatas, conocimientos y habilidades aprendidas.

#### **3.1.2 Hipótesis específicas**

- El productor agrario exhibe un alto apego a su entorno familiar pero con escasos niveles de liderazgo y poder de negociación.
- El productor agrario de la comisión de regantes Las Palmeras demuestra altas características personales innatas.
- El productor agrario de la zona exhibe habilidades y capacidades formadas básicamente de forma empírica.

### **3.2 Diagrama de variables**

Para el análisis y evaluación de nuestro trabajo de investigación, identificamos las siguientes variables.

#### **VARIABLES DE ESTUDIO**

Variable dependiente: Y = Capacidad empresarial.

Variable independiente: X = Características personales y sociales del productor.

### **3.3 Diagrama de variables**

La variable capacidad empresarial, se mide a través del índice o nivel de capacidad empresarial.

La variable características personales y sociales del productor, se mide a través de tres dimensiones:

Dimensión 1: Vinculación con su entorno

Indicadores: índice de negociación, índice de apoyo social familiar, índice de liderazgo y comunicación

Dimensión 2: Características personales innatas

Indicadores: índice de perseverancia, índice de responsabilidad, índice de Independencia, índice de necesidad de logro, índice de auto-eficacia,

índice de motivaciones, índice de control interno, índice de capacidad de asumir riesgos e índice de creatividad e innovación.

Dimensión 3: Conocimientos y habilidades aprendidas

Indicadores: índice de toma de decisiones e índice de conocimientos y capacidades.

### 3.4 Operacionalización de variables

**Cuadro 1.** Operacionalización de las variables de investigación

VARIABLES	CONCEPTO	DIMENSIONES	INDICADORES	MEDIO DE VERIFICACION
CAPACIDAD EMPRESARIAL (Y VARIABLE DEPENDIENTE)	Es la única que tiene la responsabilidad de la toma de decisiones incluye las funciones empresariales de afrontar riesgos, organizar recursos en conjunto productivos, decidir qué recursos utilizar, sus formas y cuánto se usara de cada uno en la producción	CAPACIDAD EMPRESARIAL	Nivel de capacidad empresarial	ENCUESTA APLICADA
CARACTERÍSTICAS PERSONALES Y SOCIALES DEL PRODUCTOR ( X VARIABLE INDEPENDIENTE)		Vinculación con su entorno	Apoyo social familiar	Su familia confía plenamente y le alienta con las ideas que empieza Comunica los problemas a la familia para entre todos buscar la solución
			Liderazgo y comunicación	Establece relaciones fácilmente con otros Tiene la destreza de influir en otros
			Negociación	Busca tener al día los precios del mercado Tiene buenas relaciones con compradores

(Continúa Cuadro 1)

(Sigue Cuadro 1)

---

Características Personales innatas	Responsabilidad	Conoce los mejores usos para su finca Cumple con las acciones y el ciclo productivo en el tiempo programado
	Perseverancia	No se da por vencido, busca como hacer las cosas Se levanta nuevamente ante una caída
	Creatividad e innovación	Pasa el tiempo pensando en nuevas ideas Es una persona de tomar iniciativa para realizar nuevas actividades
	Auto-eficacia	Puede resolver problemas por si solo Enfrenta los problemas de manera tranquila porque tiene capacidades para ello
	Capacidad de asumir riesgos	Puede manejar varias actividades a la vez sin entrar en caos Desarrolla alternativas en caso de que sus decisiones no funcionen
	Independencia	Hace las cosas sin necesidad que otros le digan qué hacer Prefiere manejar un negocio propio
	Control interno	Hace las cosas por sí solo y no por de terminación de otros Considera que lo que tiene que suceder ocurrirá independientemente de lo que haga
	Motivaciones	Puede trabajar días enteros en algo que le interesa sin aburrirse

---

(Continúa Cuadro 1)

(Sigue Cuadro 1)

---

		Cuando se le ocurre una idea trata sobre todo de desarrollarla
	Necesidad de logro	Se fija metas para cada año Ha tenido éxito en lograr las metas que se ha propuesto
Conocimientos y habilidades aprendidas	Conocimientos y capacidades	Investiga mejores las cosas para desarrollarlas Consulta a expertos y técnicos
	Toma de decisiones	Analiza las razones de los problemas que se le presentan Evalúa alternativas para tomar una buena decisión

---

Elaboración propia

## **CAPÍTULO IV METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN**

### **4.1 Tipo de investigación**

El estudio parte de un marco teórico y permanece en él, recoge información de la realidad para enriquecer el conocimiento teórico científico, por lo que es una investigación pura.

### **4.2 Población y muestra**

Según el Informe Técnico del Plan de Cultivo y Riego Campaña Agrícola 2011 – 2012, de la Junta de Usuarios de Aguas La Yarada, la población de usuarios y por tanto de productores agropecuarios de la comisión de regantes Las Palmeras, es de 107 productores. Para la obtención de la muestra de estudio, se aplicó el muestro aleatorio simple. Para ello se hizo uso de la siguiente ecuación.

$$n = \frac{Z^2 pqN}{E^2(N - 1) + Z^2 pq}$$

Dónde:

n: Tamaño de muestra

N: Población

Z: Límite de confianza normal estándar.

p y q: Campos de variabilidad de los aciertos y errores.

E: Nivel de precisión para generalizar los resultados.

Entonces, considerando una población de 107 productores, con un nivel de significancia estadística del 5 %, una variabilidad de los aciertos y errores del 50 % y una precisión del 7,5 %; se obtuvo un tamaño muestral de 66 productores para realizar el estudio.

$$n = \frac{1,96^2 * 0,5 * 0,5 * 107}{0,075^2 * (107 - 1) + 1,96^2 * 0,5 * 0,5} = 66$$

### **4.3 Materiales y métodos**

#### **4.3.1 Materiales**

El área de estudio tiene la siguiente limitación política:

- Región: Tacna
- Provincia: Tacna
- Distrito: Tacna
- Centro poblado menor: La Yarada
- Comisión de regantes: Las Palmeras.

Fueron sesenta y seis productores encuestados el mes de diciembre del año 2012.

## **4.3.2 Métodos**

### **4.3.2.1 Nivel y diseño de investigación**

El estudio especifica propiedades, características y rasgos importantes de la capacidad empresarial de los productores agrícolas de la comisión de regantes “las palmeras” en la irrigación La Yarada, en ese sentido la investigación es de nivel descriptivo. Su diseño es retrospectivo, ya que utiliza información captada anteriormente a su planeación, y es transversal, porque se realizara una sola medición de las variables de estudio.

### **4.3.2.2 Método de estudio**

No modificamos a voluntad propia ninguno de los factores que intervienen en el proceso, por lo que el método que siguió la investigación, es la observación.

## **CAPÍTULO V TRATAMIENTO DE LOS RESULTADOS**

### **5.1 Técnicas aplicadas en la recolección de la información. Instrumentos de medición**

Se recolectó la información usando la técnica de la encuesta. Para ello se adaptó el instrumento que mide la capacidad empresarial en productores agropecuarios, diseñado por Moreno (2008). Este instrumento se adjunta en el anexo 1.

Se administró el instrumento a sesenta y seis agricultores de la comisión de regantes Las Palmeras, la matriz de respuestas a los reactivos, se adjunta en el anexo 2.

### **5.2 Resultados**

La interpretación de los índices encontrados, sigue lo propuesto por Moreno Vargas (2008), el cual clasifico en tres los niveles de capacidad: Alto, medio y bajo. Esta clasificación jerarquizada se muestra en la tabla 2.

**Tabla 2.** Niveles de Capacidad según herramienta de valoración

<b>NIVEL DE CAPACIDAD</b>	<b>ÍNDICES DE CLASIFICACIÓN</b>
ALTO	> 3,5
MEDIO	[ 3,0 - 3,5]
BAJO	< 3,0

Fuente: Moreno (2008)

### **5.2.1 Condiciones de vinculación del productor agrario con su entorno familiar y social**

**Cuadro 2.** Índice - características de vinculación con su entorno

<b>Característica</b>	<b>Media</b>	<b>Nivel</b>	<b>Mínimo</b>	<b>Máximo</b>
Negociación	4,14	Alto	3	5,0
Apoyo social familiar	3,39	Medio	2	5,0
Liderazgo y comunicación	3,01	medio	1,5	4,5
VINCULACIÓN CON SU ENTORNO	3,51	Alto	2,50	4,83

Fuente: Encuesta aplicada a los productores agrarios

Elaboración propia

De acuerdo a los resultados, se observa que la mayor cualidad que presentan los productores, dentro del aspecto de vinculación con su entorno, es la capacidad de negociación. Esta característica presenta el mayor índice, el mismo que corresponde a un nivel alto. En cambio, la peor cualidad es la capacidad de liderazgo y comunicación, en esta característica presentan el menor índice que corresponde a un nivel medio. La característica que no es la mejor ni peor, es la de apoyo social familiar, en esta presentan un índice correspondiente a un nivel medio. En

promedio los productores presentan un nivel alto en el desarrollo de habilidades que los vinculan con su entorno.

**Cuadro 3.** Prueba de diferencia de medias - características de vinculación con su entorno

Característica	Valor de prueba = 0					
	t	gl	Sig. (bilateral)	Dif. de medias	95% IC	
					Inferior	Superior
Apoyo social familiar	38,97	65	0,00	3,39	3,21	3,56
Liderazgo y comunicación	33,91	65	0,00	3,01	2,83	3,18
Negociación	50,07	65	0,00	4,14	3,98	4,31

Fuente: Encuesta aplicada a los productores agrarios  
Elaboración propia

Considerando un muy significativo nivel de confianza estadística ( $p < 0,01$ ), se observa en los productores ubicados en la comisión de regantes “Las Palmeras”, intensidades diferentes en el desarrollo de las característica de apoyo social familiar, liderazgo y comunicación y capacidad de negociación.

### 5.2.2 Características personales innatas o propias del productor agrario

Dentro de las características personales innatas, se observa que los productores tienen un mejor desarrollo en la perseverancia, esta

característica presenta el mayor índice el mismo que corresponde a un nivel alto.

**Cuadro 4.** Índices de las características personales innatas

<b>Característica</b>	<b>Media</b>	<b>Nivel</b>	<b>Mínimo</b>	<b>Máximo</b>
Perseverancia	4,14	Alto	3	5,0
Responsabilidad	4,01	Alto	3	5,0
Independencia	3,80	Alto	2,5	5,0
Necesidad de logro	3,61	Alto	2,5	4,5
Auto-eficacia	3,54	Alto	2,5	5,0
Motivaciones	3,14	Medio	2	5,0
Control interno	3,03	Medio	2	5,0
Capacidad de asumir riesgos	3,03	Medio	2	4,5
Creatividad e innovación	2,61	bajo	1,5	4,5
<b>CARACTERISTICAS PERSONALES INNATAS</b>	<b>3,43</b>	<b>Medio</b>	<b>2,50</b>	<b>4,72</b>

Fuente: Encuesta aplicada a los productores agrarios  
Elaboración propia

En igual nivel, pero en índices menores se encuentran las características de responsabilidad, independencia, necesidad de logro y auto-eficacia. Contrariamente la cualidad menos desarrollada es la de creatividad e innovación, en esta presentan el menor índice que corresponde a un nivel bajo. Las habilidades en las que presentan un desarrollo intermedio son motivaciones, el control interno y capacidad de asumir riesgos. En promedio los productores presentan un nivel medio en el desarrollo de características personales innatas.

**Cuadro 5.** Prueba de diferencia de medias - características personales innatas.

Característica	Valor de prueba = 0					
	t	gl	Sig. (bilateral)	Dif. de medias	95% IC	
					Inferior	Superior
Responsabilidad	70,80	65	0,00	4,01	3,89	4,12
Perseverancia	58,70	65	0,00	4,14	4,00	4,28
Creatividad e innovación	31,05	65	0,00	2,61	2,45	2,78
Auto-eficacia	42,55	65	0,00	3,54	3,37	3,70
Capacidad de asumir riesgos	37,55	65	0,00	3,03	2,87	3,19
Independencia	50,24	65	0,00	3,80	3,64	3,95
Control interno	32,66	65	0,00	3,03	2,84	3,22
Motivaciones	33,91	65	0,00	3,14	2,96	3,33
Necesidad de logro	51,23	65	0,00	3,61	3,47	3,75

Fuente: Encuesta aplicada a los productores agrarios  
Elaboración propia

Con un nivel muy significativo ( $p < 0,01$ ), se observa intensidades diferentes en el desarrollo de las característica personales innatas en los productores ubicados en la comisión de regantes “Las Palmeras”.

### 5.2.3 Nivel de conocimientos y habilidades aprendidas por el productor agrario

Dentro del factor de conocimiento y habilidades aprendidas, la mejor característica que presentan los productores es la toma de decisiones, en esta tienen el mayor índice que corresponde a un nivel alto. La cualidad

menos desarrollada es la de conocimientos y capacidades, presentando el menor índice que corresponde a un nivel bajo.

**Cuadro 6.** Índices de las características de conocimientos y habilidades aprendidas

Característica	Media	Nivel	Mínimo	Máximo
Toma de decisiones	3,89	Alto	2	5,0
Conocimientos y capacidades	2,67	Bajo	1,5	4,0
CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES APRENDIDAS	3,28	Medio	2	4,50

Fuente: Encuesta aplicada a los productores agrarios  
Elaboración propia

En promedio los productores presentan un nivel medio en el desarrollo de conocimientos y habilidades aprendidas.

**Cuadro 7.** Prueba de diferencia de medias de las características de conocimientos y habilidades aprendidas

Característica	Valor de prueba = 0				
	t	gl	Sig. (bilateral)	Dif. de medias	95% IC Inferior Superior
Conocimientos y capacidades	35,53	65	0,00	2,67	2,52 2,82
Toma de decisiones	39,33	65	0,00	3,89	3,69 4,08

Fuente: Encuesta aplicada a los productores agrarios  
Elaboración propia

Considerando un muy significativo nivel de confianza estadística ( $p < 0,01$ ), se observa en los productores ubicados en la comisión de

regantes “Las Palmeras”, intensidades diferentes en el desarrollo de las característica de conocimientos y capacidades y toma de decisiones.

**Cuadro 8.** Clasificación jerarquizada de características

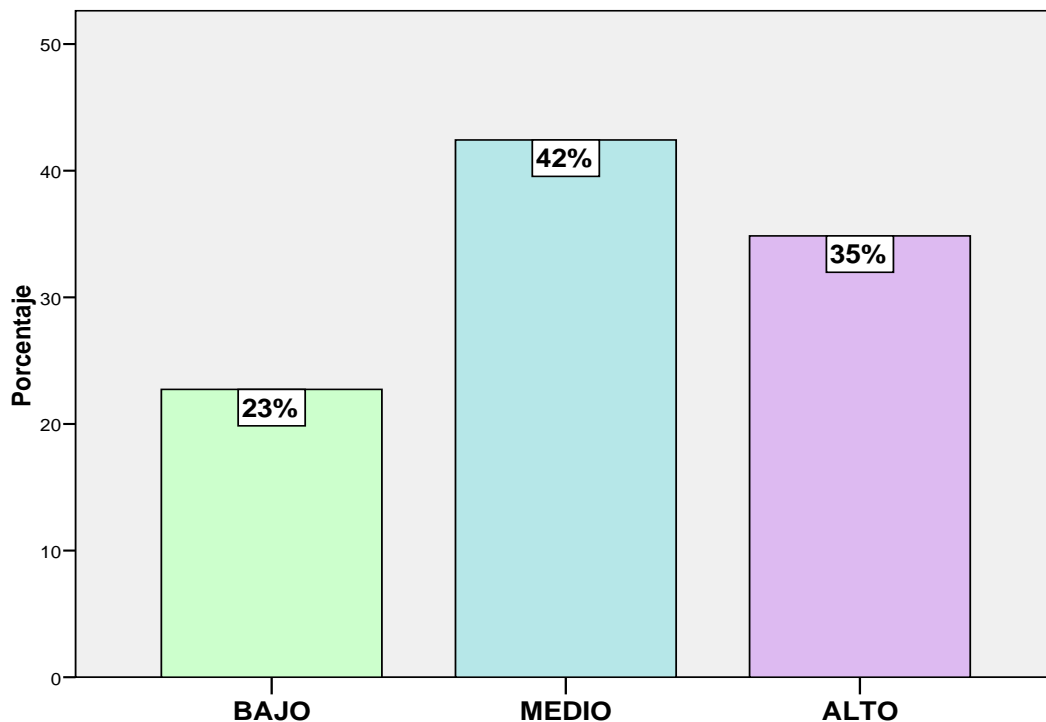
<b>Característica</b>	<b>Factor</b>	<b>N</b>	<b>Media</b>	<b>nivel</b>	<b>Mínimo</b>	<b>Máximo</b>
Perseverancia	características personales innatas	66	4,14	alto	3,0	5,0
Negociación	vinculación con su entorno	66	4,14	alto	3,0	5,0
Responsabilidad	características personales innatas	66	4,01	alto	3,0	5,0
Toma de decisiones	conocimientos y habilidades aprendidas	66	3,89	alto	2,0	5,0
Independencia	características personales innatas	66	3,80	alto	2,5	5,0
Necesidad de logro	características personales innatas	66	3,61	alto	2,5	4,5
Auto-eficacia	características personales innatas	66	3,54	alto	2,5	5,0
Apoyo social familiar	vinculación con su entorno	66	3,39	medio	2,0	5,0
Motivaciones	características personales innatas	66	3,14	medio	2,0	5,0
Control interno	características personales innatas	66	3,03	medio	2,0	5,0
Capacidad de asumir riesgos	características personales innatas	66	3,03	medio	2,0	4,5
Liderazgo y comunicación	vinculación con su entorno	66	3,01	medio	1,5	4,5
Conocimientos y capacidades	conocimientos y habilidades aprendidas	66	2,67	bajo	1,5	4,0
Creatividad e innovación	características personales innatas	66	2,61	bajo	1,5	4,5

Fuente: Encuesta aplicada a los productores agrarios  
Elaboración propia

La clasificación jerarquizada de las características que explican la capacidad empresarial se presenta en el cuadro 8, en ella se observa que 7 de 14 características presentan un índice que corresponde a nivel alto, dentro de ellas las tres que destacan son perseverancia, negociación y responsabilidad. Las características que presentan un índice que corresponde a un nivel medio son 5 de 14 características, en ellas las dos características que destacan son apoyo social familiar y motivaciones. Las características que presentan un índice que corresponde a un nivel bajo son conocimientos y capacidades y creatividad e innovación.

#### **5.2.4 Nivel de capacidad empresarial y la influencia de la vinculación con su entorno, las características personales innatas y el conocimiento y habilidades aprendidas**

A continuación se presenta los resultados de los niveles de capacidad empresarial de los productores agrícolas, relacionando estos resultados con las características del productor y las unidades productivas. Posteriormente se presenta los resultados de influencia de los factores: vinculación con su entorno, características personales innatas y conocimientos y habilidades aprendidas con el índice de capacidad empresarial.



**Figura 1.** Nivel de Capacidad empresarial

Fuente: Encuesta aplicada a los productores agrarios

Elaboración propia

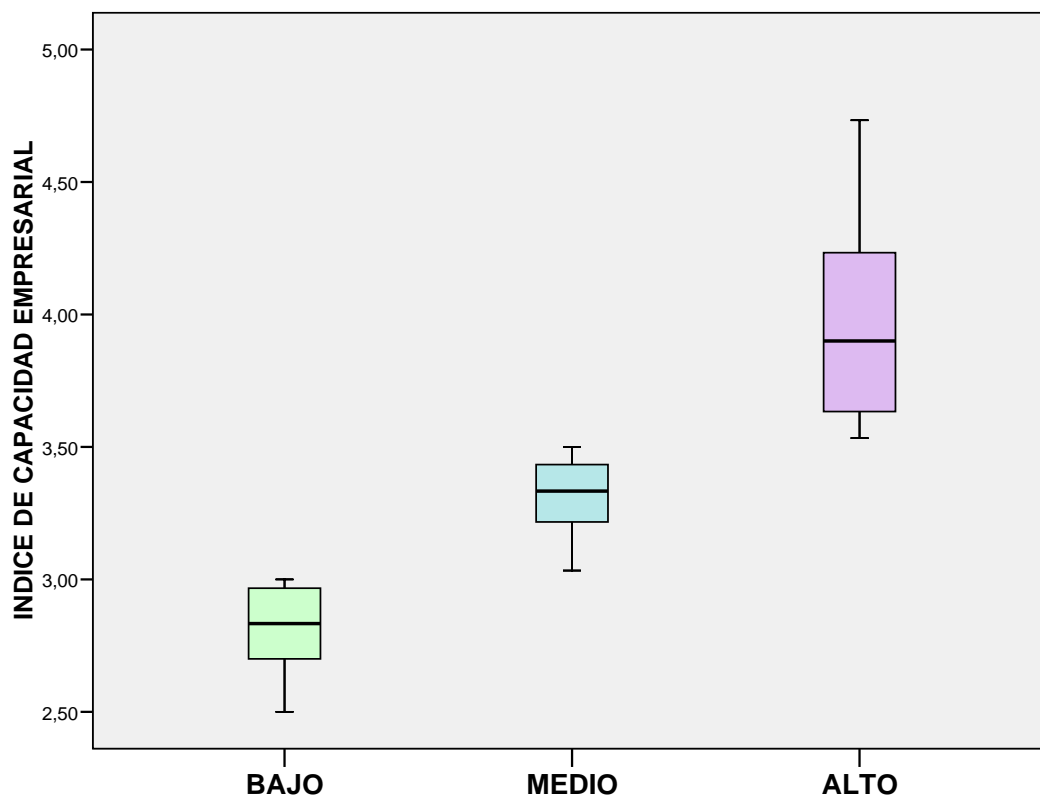
Los productores agrícolas de la comisión de regantes “Las Palmeras”, según sus niveles de capacidad empresarial se distribuyen en tres grupos. El mayor grupo corresponde a productores que tienen un nivel medio, este grupo lo componen el 42 % de los productores. El segundo grupo lo componen productores con altos niveles, a este grupo pertenecen el 35 % de los productores. El último grupo lo componen productores con bajos niveles, este grupo lo componen el 23 % de los productores.

**Cuadro 9.** Estadísticos de los niveles de capacidad empresarial

		<b>NIVEL DE CAPACIDAD EMPRESARIAL</b>		
		<b>BAJO</b>	<b>MEDIO</b>	<b>ALTO</b>
<b>Descriptivos</b>		<b>Estadísticos</b>		
Media		2,81	3,32	3,97
IC media al 95%	Límite inferior	2,72	3,27	3,80
	Límite superior	2,90	3,37	4,13
Mediana		2,83	3,33	3,90
Varianza		0,02	0,02	0,15
Desv. típ.		0,16	0,13	0,39
Coef. Var. (%)		5,56	4,00	9,75
Mínimo		2,50	3,03	3,53
Máximo		3,00	3,50	4,73
Rango		0,50	0,47	1,20
Amplitud intercuartil		0,30	0,24	0,63
Asimetría		-0,57	-0,36	0,66
Curtosis		-0,73	-0,81	-0,81

Fuente: Encuesta aplicada a los productores agrarios  
Elaboración propia

El índice de capacidad empresarial de acuerdo a cada nivel, se presenta en la tabla 9. Los productores con nivel de capacidad empresarial alto, tienen un índice promedio de 3,97, un índice máximo de 4,73 y un índice mínimo de 3,53; los productores con nivel de capacidad empresarial medio, tienen un índice promedio de 3,32, un índice máximo de 3,50 y un índice mínimo de 3,03; los productores con nivel de capacidad empresarial bajo, tienen un índice promedio de 2,81, un índice máximo de 3,00 y un índice mínimo de 2,50.



**Figura 2.** Diagrama de caja de los niveles de capacidad empresarial

Fuente: Encuesta aplicada a los productores agrarios

Elaboración propia

Los diagramas de caja para los niveles de capacidad empresarial muestran, una homogeneidad de 9,75% y asimetría de +0,66 en los índices de los productores con nivel alto; en tanto que la homogeneidad es de 4% y asimetría de -0,36 en los índices de los productores con nivel medio; y los productores con nivel bajo, tienen una homogeneidad de 5,56% y una asimetría de -0,57.

**Cuadro 10.** Prueba de hipótesis para igualdad de medias en los niveles de Capacidad empresarial

	<b>Suma de cuadrados</b>	<b>gl</b>	<b>Media cuadrática</b>	<b>F</b>	<b>Sig.</b>
Inter-grupos	12,67	2	6,34	97,17	0,0000
Intra-grupos	4,11	63	0,07		
Total	16,78	65			

Fuente: Encuesta aplicada a los productores agrarios  
Elaboración propia

Aplicando la prueba F se encuentra evidencia empírica de que los tres grupos presentan diferencias muy significativas ( $p < 0,01$ ). Es decir, con una seguridad estadística del 99%, se observa tres grupos de productores con diferentes niveles de capacidad empresarial: alto, medio y bajo.

**Cuadro 11.** Características de los productores, según su nivel de capacidad empresarial

	<b>NIVEL DE CAPACIDAD EMPRESARIAL</b>		
	<b>BAJO</b>	<b>MEDIO</b>	<b>ALTO</b>
Proporción de agricultores (%)	23	42	35
Capacidad Empresarial promedio	2,81	3,32	3,97
Mínima Capacidad Empresarial	2,50	3,03	3,53
Máxima Capacidad Empresarial	3,00	3,50	4,73
Edad promedio (años)	55,13	52,54	52,96
Edad Mínima (años)	44	36	35
Edad Máxima (años)	75	72	71
Nivel de escolaridad promedio	3,33	3,61	4,30

(Continúa Cuadro 11)

(Sigue Cuadro 11)

Nivel de Escolaridad Mínimo	2	1	1
Nivel de Escolaridad Máximo	5	6	6
Nº Hijos en promedio	3,80	3,46	3,13
Mínima cantidad de Hijos	1	0	0
Máxima cantidad de Hijos	6	6	6
Área de Cultivo promedio (Ha)	3,90	4,65	5,04
Área Mínima de Cultivo (Ha)	2	2	2
Área Máxima de Cultivo (Ha)	7	12	12
Nivel de Ganancia promedio (S/.)	6466,67	9544,64	10130,43
Mínima Ganancia (S/.)	0	500	1000
Máxima Ganancia (S/.)	15000	20000	22500

Fuente: Encuesta aplicada a los productores agrarios  
Elaboración propia

En cuanto a las características que presentan los productores agrícolas de la comisión de regantes “Las Palmeras”, según sus niveles de capacidad empresarial, se observa que los productores que presentan un nivel alto, tienen una edad promedio es de 52,96 años, una escolaridad promedio de al menos secundaria completa, con un promedio de 3,13 hijos, un área de cultivo de 5,04 hectáreas y una ganancia promedio de 10 130 soles. Los productores con nivel de capacidad empresarial medio, tienen una edad promedio de 52,54 años, una escolaridad promedio de al menos secundaria incompleta, con un promedio de 3,46 hijos, un área de cultivo de 4,65 hectáreas y una ganancia promedio de 9 545 soles. Los productores con nivel de capacidad empresarial bajo, tienen una edad promedio de 55,13 años,

una escolaridad promedio de al menos secundaria incompleta, con un promedio de 3,8 hijos, un área de cultivo de 3,9 hectáreas y una ganancia promedio de 6 467 soles.

Podemos deducir que los agricultores con mayor propensión al éxito, son aquellos que poseen una mayor capacidad empresarial y esta se encuentra básicamente vinculada en mayor medida por aspectos como el nivel de escolaridad y la disposición de una mayor superficie de cultivo. En torno a este último aspecto podría presumirse que existe una relación bireccional que implica que una mayor superficie de cultivo determina la generación de un mayor producto y con ello genera la motivación para que la capacidad empresarial del agricultor se maximice y a la par la capacidad empresarial decanta en incrementar la superficie de cultivo como medio para incrementar los beneficios obtenidos.

El cuadro 24 y 26 del anexo 3, muestran que el 10,61 % de los productores agrícolas labran a lo más un solo cultivo, y que el 60,61 % de los productores agrícolas labran al menos dos cultivos. La producción, según el nivel de capacidad empresarial del productor agrícola, es variada.

Destacan, en los productores con un solo cultivo y nivel de capacidad empresarial alto, la producción de: vainita, paprika y cebolla amarilla; un

solo cultivo y nivel de capacidad empresarial medio, la producción de: olivo y sandia; y un solo cultivo y capacidad empresarial bajo, la producción de: zapallo y tomate.

Podría destacarse que la cédula de cultivos es significativamente diferente de acuerdo al nivel de capacidad empresarial de los productores, estableciendo que el perfil de los cultivos es de tipo agroindustrial cuando la capacidad empresarial del agricultor exhibe un nivel alto.

**Cuadro 12.** Cultivos según el nivel de capacidad empresarial

Producto	NIVEL DE CAPACIDAD EMPRESARIAL		
	BAJO	MEDIO	ALTO
Producto N° 1	Zapallo	Olivo	Vainita
	Tomate	Sandia	Paprika Cebolla
Producto N° 2	Sandia	Zapallo	Vainita
		Olivo	Tomate
		Melón	Cebolla
		Maíz forrajero	
		Maíz chala	
Producto N° 3		Maíz	
		Alfalfa	
	Zapallo	Vainita	Paprika
	Tomate	Melón	
	Sandia	Maíz forrajero	
	Cebolla Camote		

Fuente: Encuesta aplicada a los productores agrarios  
Elaboración propia

En los productores con dos cultivos y nivel de capacidad empresarial alto, destaca la producción de: vainita, tomate y cebolla amarilla; dos cultivos y nivel de capacidad empresarial medio, la producción de: zapallo, olivo, melón, maíz forrajero, maíz chala, maíz y alfalfa; dos cultivos y nivel de capacidad empresarial bajo, la producción de sandía. En los productores con tres cultivos y nivel de capacidad empresarial alto, destacan la producción de paprika; tres cultivos y nivel de capacidad empresarial medio, la producción de: vainita, melón y maíz forrajero; tres cultivos y nivel de capacidad empresarial bajo, la producción de: zapallo, tomate, sandía, cebolla amarilla y camote.

**Cuadro 13.** Índices de cada dimensión

<b>Característica</b>	<b>Media</b>	<b>Nivel</b>	<b>Mínimo</b>	<b>Máximo</b>
VINCULACIÓN CON SU ENTORNO	3,51	Alto	2,5	4,83
CARACTERISTICAS PERSONALES INNATAS	3,43	Medio	2,5	4,72
CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES APRENDIDAS	3,28	Medio	2,0	4,50
INDICE DE CAPACIDAD EMPRESARIAL	3,43	Medio	2,5	4,73

Fuente: Encuesta aplicada a los productores agrarios  
Elaboración propia

Los resultados de los tres factores relacionados con la capacidad empresarial, se muestran en la tabla 13. Se observa que el factor que presenta mayor índice es el de vinculación con su entorno, el mismo que corresponde a un nivel alto, lo que muestra que los agricultores tienen en promedio un mejor desarrollo de las habilidades de negociación, apoyo

social familiar y liderazgo y comunicación. En segundo lugar se ubica el Factor de las características personales innatas, con un índice que corresponde a un nivel medio, los agricultores presentan un mejor desarrollo de estas habilidades respecto de las que pertenecen al factor de conocimientos y habilidades aprendidas, en este aspecto presentan el menor índice, a pesar que este corresponde a un nivel medio. En promedio, los agricultores presentan un índice de capacidad empresarial que corresponde a un nivel medio.

**Cuadro 14.** Diferencia de medias por dimensión

Característica	Valor de prueba = 0					
	t	gl	Sig. (bilateral)	Dif. de medias	95% IC	
					Inferior	Superior
VINCULACIÓN CON SU ENTORNO	50,39	65	0,00	3,51	3,37	3,65
CARACTERÍSTICAS PERSONALES INNATAS	57,52	65	0,00	3,43	3,32	3,55
CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES APRENDIDAS	44,98	65	0,00	3,28	3,13	3,42

Fuente: Encuesta aplicada a los productores agrarios  
Elaboración propia

Considerando un muy significativo nivel de confianza estadística ( $p < 0,01$ ), se observa en los productores ubicados en la comisión de regantes “Las Palmeras”, intensidades diferentes en el desarrollo de las habilidades correspondientes a los factores: vinculación con su entorno,

características personales innatas y conocimientos y habilidades aprendidas.

**Cuadro 15.** Influencia individual de cada dimensión en la capacidad empresarial.

Modelo	Coef. no Estand.		Coef. Estand.	t	Sig.
	B	Error típ.	Beta		
(Constante)	-0,06	0,03		-2,08	0,04
VINCULACIÓN CON SU ENTORNO	0,21	0,02	0,23	13,94	0,00
CARACTERISTICAS PERSONALES INNATAS	0,66	0,02	0,63	34,22	0,00
CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES APRENDIDAS	0,14	0,02	0,17	9,29	0,00

Fuente: Encuesta aplicada a los productores agrarios  
Elaboración propia

Los resultados de la influencia individual de cada factor sobre el nivel de capacidad empresarial, se presenta en el cuadro 15. Todos los factores presentan influencia individual muy significativa ( $p < 0,01$ ). Sin embargo se observa que el factor que presenta mayor efecto neto sobre el valor medio de la capacidad empresarial, neto de cualquier efecto de los otros factores, es el factor que mide las características personales innatas del productor. Es decir que si se mantiene constante la influencia de los factores vinculación con su entorno y conocimientos y habilidades aprendidas, conforme las características personales innatas se incrementan en un punto en promedio, la capacidad empresarial se

incrementa en 0,66 puntos. El segundo factor que presenta mayor efecto neto sobre el valor medio de la capacidad empresarial es el factor que mide la vinculación con su entorno. Es decir que si se mantiene constante la influencia de los factores características personales innatas y conocimientos y habilidades aprendidas, conforme la vinculación con su entorno se incrementan en un punto en promedio, la capacidad empresarial se incrementa en 0,21 puntos. El factor que presenta menor efecto neto sobre el valor medio de la capacidad empresarial es el factor que mide los conocimientos y habilidades aprendidas, conforme este se incrementa en un punto en promedio, incrementa la capacidad empresarial en 0,14 puntos, manteniendo constantes los otros factores.

### **5.3 Discusión de resultados**

Siete son las características mejor valoradas por los productores de la comisión de regantes “las palmeras”, estas características son: perseverancia, negociación, responsabilidad, toma de decisiones, independencia, necesidad de logro y auto-eficacia. Moreno Vargas (2008) determinó 5 características mejor valoradas en su población de estudio, las cuales son: independencia, responsabilidad, apoyo social familiar, perseverancia y motivaciones. Como se observa solo las características de perseverancia, responsabilidad e independencia, son las mejores valoradas en ambas poblaciones de estudio.

Considerando el tipo de agricultura, se observa que los productores de la comisión de regantes de Las Palmeras, se dedican a la producción de aceituna, vainita, paprika, cebolla amarilla, tomate, zapallo, sandía, melón, maíz forrajero, maíz chala, alfalfa, camote. Estos productos, en su mayoría y en altas proporciones son destinados al mercado nacional e internacional. Como diría Fassbende (1993), la agricultura que se desarrolla allí es una agricultura comercial, en donde cada granja utiliza y combina insumos de diversas clases, obtenidos de muchas zonas de la economía y produce un excedente de productos para llevar al mercado.

En tanto que las poblaciones de El hogar, La Lucha y La argentina, estudiadas por Moreno Vargas (2008), se dedican a la producción de frijol, yuca, ñame, maíz, plátano, café, coco, plantas medicinales y palmito entre otros cultivos destinados en su mayoría para el autoconsumo. Es decir que allí se desarrolla una agricultura de subsistencia, donde en general cada campesino usa solo su propia tierra y a su familia como fuerza de trabajo, Fassbende (1993).

Por tanto, la población, objeto de estudio, podría ser considerado, bajo el criterio de Moreno Vargas (2008), como productores exitosos o al menos tendientes a esta condición, puesto que en definición del autor, se considera como productor exitoso a aquel que ya se encuentre

exportando, considerando que para llegar a este punto debe cumplir con una serie de requisitos tanto en cantidad como en calidad de sus productos, lo que hace suponer que cuentan con un buen nivel de conocimientos sobre cómo deben producir, además de saber negociar con los compradores para tomar decisiones que les beneficien y principalmente deben asumir una completa responsabilidad en sus acciones para el cumplimiento de las metas económicas y productivas.

En ese sentido, las características de conocimientos y capacidades, creatividad e innovación, liderazgo y comunicación, toma de decisiones y responsabilidad deben ser, según productores exitosos, consultados por el investigador, consideradas como las de mayor relevancia para el éxito empresarial, aunque ello no significa que sean las más importantes Moreno Vargas (2008).

De las características de productores exitosos propuesta por Moreno, solo las de responsabilidad y toma de decisiones son las mejor valoradas por los productores agrícolas de “Las Palmeras”; en tanto que las características de conocimientos y capacidades y creatividad e innovación, son las peor valoradas. La característica de liderazgo y comunicación tiene una valoración media.

Estos hallazgos muestran un interesante nivel de capacidad empresarial como productor exitoso de la población bajo estudio, sin embargo, también indica un débil desarrollo en características clave como son los conocimientos, capacidades y creatividad e innovación. Estos hallazgos son similares a los hallados por Martínez (1998), quien encontró en pequeños productores de frambuesa, escaso poder de negociación, baja capacidad de liderazgo, bajos niveles de capacitación, concluyendo que la población en estudio no posee capacidad de gestión. A la luz de estos resultados se establece que los productores agrícolas de la comisión de regantes “Las Palmeras”, presentan deficientes habilidades en el manejo de la finca en aspectos administrativos, técnicos y financieros, además del acceso y manejo de información; de igual modo presentan deficientes habilidades de idear algo nuevo, original, útil y beneficioso para la actividad que desarrollan.

En cuanto al índice de capacidad empresarial se encontró que esta tiene un valor promedio de 3,43 correspondiendo a un nivel medio, este índice es superior al encontrado por Moreno Vargas (2008), quien estimó en su población de estudio un índice de 3,1. El mayor valor se explica porque los productores de “Las Palmeras” presentan altos niveles en 7 características: perseverancia, negociación, responsabilidad, toma de decisiones, independencia, necesidad de logro y auto-eficacia; en tanto

que la población bajo estudio de Moreno, solo presentan cuatro características con niveles altos: necesidad de independencia, responsabilidad, apoyo social familiar y perseverancia.

Así mismo, de las siete características con niveles altos, cinco pertenecen a la dimensión de características personales innatas, una pertenece a la dimensión de vinculación con su entorno y una a la dimensión de conocimientos y habilidades aprendidas, lo cual explica por qué el factor que mide las características personales innatas del productor es el que presenta mayor efecto neto sobre el valor medio de la capacidad empresarial. Es decir que si se mantiene constante la influencia de los factores vinculación con su entorno y conocimientos y habilidades aprendidas, conforme las características personales innatas se incrementan en un punto en promedio, la capacidad empresarial se incrementa en 0,66 puntos. El factor vinculación del agricultor con su entorno, solo incrementa en 0,21 puntos la capacidad empresarial, si este se incrementa en un punto en promedio, y el factor conocimientos y habilidades aprendidas solo incrementa en 0,14 puntos la capacidad empresarial, si este se incrementa en un punto en promedio.

Por ello, de acuerdo a lo observado se establece en forma genérica, que la principal virtud de los productores agrícolas de la comisión de

regantes “Las Palmeras” es su constancia y resistencia ante dificultades propias de su actividad. Otras virtudes que también presentan es una alta capacidad para resolver conflictos e integrar soluciones; son muy comprometidos en sus labores; deciden bien el manejo de su negocio; son independientes, se esfuerzan por hacer bien las cosas puesto que han desarrollado habilidades y competencias necesarias para lograr un nivel de éxito en las tareas que realizan. Pero adolecen de habilidades en el manejo de aspectos administrativos, técnicos, financieros y manejo de información, así como de habilidades para innovar actividades que beneficien su labor económica.

El desarrollo de la capacidad empresarial como se aprecia se ve condicionado por aspectos del entorno inmediato y de la formación así como la dotación de recursos para alcanzar sus propósitos.

Respondiendo las hipótesis planteadas de acuerdo a los hallazgos de la investigación, se tiene:

**Hipótesis específica 1: El productor agrario exhibe un alto apego a su entorno familiar pero con escasos niveles de liderazgo y poder de negociación.**

Dentro del aspecto de la vinculación del productor con su entorno, se encontró que el productor agrario exhibe altos niveles de negociación, y medianos niveles de apego familiar y liderazgo y comunicación. Utilizando una escala de 1 a 5, el instrumento de recolección de información nos permitió establecer que los agricultores definen un nivel de negociación de 4,14 (lo que implica un valor alto) y de 3,39 para el apoyo social familiar y de 3,01 para el liderazgo y comunicación (siendo en estos casos esta característica valuada como media)

Esta información fue ratificada al formular el análisis de diferencia de medias y comprobar que el comportamiento muestral es altamente probable que repita y emule a nivel poblacional.

**Hipótesis específica 2: El productor agrario de la comisión de regantes “Las Palmeras” demuestra altas características personales innatas.**

Dentro de las características personales innatas, se observa que los productores tienen un mejor desarrollo en la perseverancia (que en el valor escalar de 1 a 5, define un valor medio de 4,14), esta característica presenta el mayor índice, el mismo que corresponde a un nivel alto.

En igual nivel, pero en índices menores, se encuentran las características de responsabilidad, independencia, necesidad de logro y auto-eficacia. Contrariamente, la cualidad menos desarrollada es la de creatividad e innovación, en esta presentan el menor índice que corresponde a un nivel bajo. Las habilidades en las que presentan un desarrollo intermedio son motivaciones, el control interno y capacidad de asumir riesgos. En promedio, los productores presentan un nivel medio en el desarrollo de características personales innatas.

El valor de significancia en la prueba de medias ratifica que este comportamiento es similar a nivel poblacional.

**Hipótesis específica 3: El productor agrario de la zona exhibe habilidades y capacidades formadas básicamente de forma empírica.**

Dentro del factor de conocimiento y habilidades aprendidas, la mejor característica que presentan los productores es la toma de decisiones, en esta tienen el mayor índice que corresponde a un nivel alto. La cualidad

menos desarrollada es la de conocimientos y capacidades, presentando el menor índice que corresponde a un nivel bajo.

En promedio los productores presentan un nivel medio en el desarrollo de conocimientos y habilidades aprendidas.

Al generar la inferencia, los resultados obtenidos ratifican los datos muestrales.

**Hipótesis General: Los productores agropecuarios de la comisión de regantes “Las Palmeras” presentan un bajo nivel de capacidad empresarial condicionada por su vinculación con su entorno, características personales innatas, conocimientos y habilidades aprendidas.**

Se encontró que los productores de la comisión de regantes “Las Palmeras” presentan un nivel medio de capacidad empresarial condicionada por su vinculación con su entorno, la cual incrementa su índice en 0,21 puntos; por las características personales innatas, incrementa su índice en 0,66 puntos y por los conocimientos y habilidades aprendidas, la cual incrementa su índice en 0,14 puntos.

Vale decir que, basado en la investigación formulada, la capacidad empresarial es en gran medida una condición innata entre los productores

y que se hace mayor en entornos favorables y que provoca una condición marginal de mejora con la mayor dotación de conocimientos y habilidades.

## **CONCLUSIONES**

1. Los productores agrícolas de la comisión de regantes “Las Palmeras” exhiben altos niveles de negociación, y medianos niveles de apego familiar y liderazgo y comunicación. El grado de vinculación que desarrollan los productores con su entorno es alto.
2. En las características personales innatas, los productores agrícolas de la comisión de regantes “Las Palmeras” presentan altos atributos de perseverancia, responsabilidad, independencia, necesidad de logro y auto-eficacia, atributos de nivel medio en motivaciones, control interno y capacidad de asumir riesgos; pero bajas habilidades de creatividad e innovación. El grado de desarrollo de las características personales innatas de los productores es de nivel medio.
3. Los productores agrícolas de la comisión de regantes “Las Palmeras” presentan altas habilidades en la toma de decisiones pero bajos niveles de conocimientos y capacidades. El grado de desarrollo de conocimientos y habilidades aprendidas en los productores es de nivel medio.
4. La capacidad empresarial de los productores agrícolas de la comisión de regantes “Las Palmeras” es de nivel medio. Esta capacidad es condicionada en mayor proporción por las características personales

innatas de los productores, este factor presenta mayor efecto neto sobre el valor medio de la capacidad empresarial. El segundo factor que presenta mayor efecto neto sobre el valor medio de la capacidad empresarial es la forma de vinculación que tienen los productores con su entorno. Los conocimientos y habilidades aprendidas son el factor que presenta menor efecto neto sobre el valor medio de la capacidad empresarial.

## RECOMENDACIONES

1. La investigación se ha centrado en medir la capacidad empresarial que presentan los productores agrícolas de la comisión de regantes “Las Palmeras”, y ha analizado los efectos que tienen sobre ella los aspectos de vinculación con su entorno, características personales innatas y conocimientos y habilidades aprendidas del productor. No se ha centrado en medir la influencia que tienen las características propias del productor como ser la edad, el nivel de escolaridad, la experiencia, la estructura de tenencia o el sexo, así como las características de la explotación, es decir, el tamaño de la explotación, la orientación productiva, la disponibilidad de tecnología y mano de obra. En ese sentido, recomendamos se amplíe la investigación considerando los efectos que tienen los factores mencionados en los niveles de capacidad empresarial.
2. La comisión de regantes “Las Palmeras”, es una de las nueve comisiones de regantes de la Junta de Usuarios de La Yarada, por tanto se espera que los hallazgos encontrados en estos productores, sean similares a los que se pueda encontrar en los productores de las demás comisiones de regantes. Para dilucidar esta aseveración

recomendamos ampliar el estudio abarcando otras o todas las comisiones de regantes de la junta de usuarios de La Yarada.

3. En la investigación, la población, objeto de estudio, son agricultores comerciales, por lo que los hallazgos se infieren a este tipo de agricultores. En ese sentido, será conveniente ampliar la investigación, considerando como población de estudio los agricultores de subsistencia, es decir aquellos ubicados en zonas altoandinas de la región Tacna.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Bolaños V., O. (s.f.). *Consideraciones acerca de la concepción de los pequeños y medianos productores agropecuarios*. (Ministerio de Agricultura y Ganadería de la República de Costa Rica) Obtenido de <http://www.mag.go.cr/bibliotecavirtual/a00194.pdf>

Caldas , E., Carrión Reyes, & Herras, A. J. (2002). *Empresa e Iniciativa Emprendedora*. (Editex S.A., Ed.) Recuperado el 2 de Diciembre de 2012, de <http://books.google.com.pe>

Córdova Aguilar , H. (2002). *Naturaleza y sociedad: una introducción a la geografía*. (Pontificia Universidad Católica del Perú, Ed.) Recuperado el 25 de Noviembre de 2012, de <http://books.google.com.pe>

Cramer , G., & Jensen , C. (1990). *Economía Agrícola y Agroempresas*. En G. Cramer , & C. Jensen , *Economía Agrícola y Agroempresas* (pág. 485). México : Compañía Editora Continental.

De Ugarriza , S. (2009). *Terminología comercial agropecuaria*. (Universidad Católica de Salta Argentina, Ed.) Recuperado el 25 de Noviembre de 2012, de <http://books.google.com.pe>

Fassbende , H. W. (1993). *Modelos edafológicos de sistemas forestales*. (Centro Agronómico Tropical de Investigación y Enseñanza (CATIE), Ed.) Recuperado el 25 de Noviembre de 2012, de <http://books.google.com.pe>

Lopera , P. J. (1996). *Capacitación para el Desarrollo Cafetero. Unidad: Fundamentos de Economía Agrícola*. (Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA)) Recuperado el 5 de Diciembre de 2012, de <http://books.google.com.pe>

Martinez , M. M. (1998). *Evaluación de la capacidad empresarial de pequeños productores de frambuesa: caso estudio macroregión de Bullileo séptima región del Maule (Tesis para la obtención del Título de Ingeniero Agrónomo)*. (Universidad de Talca. Facultad de Ciencias Agrarias. Publicado por el Instituto de Investigaciones Agropecuarias (INIA), Chile Base de Información Bibliográfica Agrícola Chilena) Recuperado el 10 de Diciembre de 2012, de <http://orton.catie.ac.cr>

Moreno Vargas, M. (2008). *Análisis de la capacidad empresarial de pequeños productores del Cantón de Guácimo, Costa Rica (Tesis para optar por el grado de: Magister Scientiae en Socioeconomía Ambiental)*. (Universidad EARTH - Escuela de Agricultura de la

Región Tropical Húmeda) Recuperado el 30 de Setiembre de 2012, de <https://docs.google.com>

Parkin , M. (2009). Economía. En M. Parkin , *Economía* (8va ed.). 799: Pearson Addison Wesley.

Programa de las Naciones Unidas para el desarrollo. (1999). *Revista Naciones Esenciales*, 2. Recuperado el 6 de Diciembre de 2012, de <https://docs.google.com>

Ramírez Cardona, C. (2007). *Fundamentos de administración*. (ECO Ediciones, Ed.) Recuperado el 2 de Diciembre de 2012, de <http://books.google.com.pe>

Reyes, A. (2004). Administración Moderna. En A. Reyes , *Administración Moderna* (pág. 487). Limusa.

Rodríguez V. , J. (2002). Administración de Pequeñas y Medianas Empresas. En J. Rodríguez V., *Administración de Pequeñas y Medianas Empresas* (5ta ed., pág. 340). Cengage Learning Editores.

Scheinkerman , E., Foti, M., & Román , M. (2007). *Los pequeños productores en la República Argentina*. (Proyecto de Desarrollo de Pequeños Productores Agropecuarios (PROINDER) Secretaría de

Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos, Dirección de Desarrollo Agropecuario (SAGPyA): Instituto Interoamericano de Cooperación para la Agricultura - Argentina (IICA)) Recuperado el 11 de Diciembre de 2012, de <http://www.proinder.gov.ar>

Schumpeter, J. (1942). *Capitalism, Socialism and Democracy*. Nueva York, USA: Harper & Brothers.

Spencer, M. (1993). Economía contemporánea. En M. Spencer, *Economía contemporánea* (3ra ed., pág. 824). Reverté S.A.

Stoner, J., Freeman , E., & Gilbert , D. (1996). *Administración*. (Editorial Pearson Educación, 6ta edición en Inglés y 4ta edición en español) Recuperado el 2 de Diciembre de 2012, de <http://books.google.com.pe>

## ANEXOS

### Anexo 1. Encuesta

UNIVERSIDAD NACIONAL JORGE BASADRE GROHMANN

#### ENCUESTA DE APLICACIÓN

Estimado productor, la presente encuesta tiene propósitos estrictamente de investigación por lo que agradezco de antemano la respuesta veraz que Ud. me brinda.

**Aspectos Generales**

edad		cuantos hijos tiene		qué área tiene su chacra	Has
------	--	---------------------	--	--------------------------	-----

**NIVEL DE ESCOLARIDAD**

primaria incompleta	
primaria completa	
secundaria incompleta	
secundaria completa	
superior incompleta	
superior completa	

**NIVEL DE INGRESOS**

en la última campaña agrícola cuanto fue su ganancia	S/.
--	-----

**QUE CULTIVOS TIENE EN SU CHACRA**

	Has
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

**Aspectos propios de la investigación: Capacidad Empresarial**

Pregunta	Nunca	A veces	Frecuentemente	Casi siempre	Siempre
Su familia confía plenamente y le alienta con las ideas que empieza					
Comunica los problemas a la familia para entre todos buscar la solución					
Hace las cosas por sí solo y no por determinación de otros					
Considera que lo que tiene q suceder ocurrirá independientemente de lo que haga					
Pasa el tiempo pensando en nuevas ideas					
Es una persona de tomar iniciativa para realizar nuevas actividades					
Puede resolver problemas por sí solo					
Enfrenta los problemas de manera tranquila porque tiene capacidades para ello					
No se da por vencido, busca como hacer las cosas					
Se levanta nuevamente ante una caída					
Puede trabajar días enteros en algo que le interesa sin aburrirse					
Cuando se le ocurre una idea trata sobre todo de desarrollarla					
Se fija metas para cada año					
Ha tenido éxito en lograr las metas que se ha propuesto					
Hace las cosas sin necesidad que otros le digan qué hacer					
Prefiere manejar un negocio propio					
Puede manejar varias actividades a la vez si entrar en caos					
Desarrolla alternativas en caso de que sus decisiones no funcionen					
Conoce los mejores usos para su finca					
Cumple con las acciones y el ciclo productivo en el tiempo programado					
Establece relaciones fácilmente con otros					
Tiene la destreza de influir en otros					
Investiga mejores cosas para desarrollar las cosas					
Consulta a expertos y técnicos					
Busca tener al día los precios del mercado					
Tiene buenas relaciones con compradores					
Analiza las razones de los problemas que se le presentan					
Evalúa alternativas para tomar una buena decisión					
Tiene suficientes recursos económicos para llevar a cabo su actividad					
Cuenta con la infraestructura adecuada para su producción					

Muchas gracias por su colaboración.

## Anexo 2. Matriz de reactivos

n	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20	P21	P22	P23	P24	P25	P26	P27	P28
1	3	3	2	2	2	3	4	3	4	5	3	4	4	5	5	4	3	5	4	4	3	2	2	4	4	5	4	4
2	3	3	2	2	2	2	3	2	4	4	2	2	3	3	3	4	3	2	3	3	3	4	2	2	3	3	4	4
3	3	3	2	2	1	2	3	2	3	4	3	2	3	2	2	3	2	2	3	4	2	2	1	4	4	4	2	2
4	3	4	5	3	3	4	4	4	4	5	5	4	3	5	3	4	5	3	4	4	5	5	4	3	4	5	5	5
5	5	3	4	2	2	3	5	4	4	4	4	3	3	4	3	4	3	4	5	4	3	3	2	2	4	4	4	4
6	3	3	2	2	2	3	4	3	4	4	4	3	4	4	4	4	3	3	4	4	3	3	3	2	4	4	4	4
7	3	3	3	2	2	3	4	3	4	5	3	4	4	4	4	4	3	5	4	4	3	2	3	4	4	4	4	3
8	2	2	3	3	2	3	2	3	4	3	4	3	4	4	4	4	3	3	5	4	3	4	2	3	5	5	4	4
9	2	2	3	3	1	3	3	3	4	4	2	2	3	3	3	4	3	2	3	4	3	2	1	2	3	3	2	3
10	5	5	4	4	3	4	5	4	5	5	4	5	5	4	5	5	4	3	5	4	4	3	3	2	5	4	4	5
11	4	2	2	4	1	2	4	4	4	5	3	2	3	2	4	4	2	2	4	4	3	3	2	2	4	4	4	4
12	3	3	4	2	3	3	4	3	4	5	4	4	4	4	4	5	3	2	5	4	3	3	3	2	5	5	4	5
13	3	3	2	2	2	2	4	3	4	4	2	2	5	3	4	2	2	2	3	4	4	2	2	2	5	4	2	5
14	4	4	3	3	3	3	4	3	4	5	3	4	4	4	4	5	3	3	5	4	3	3	3	4	4	5	4	4
15	5	2	2	2	2	3	4	3	4	5	3	4	4	5	5	4	3	5	4	4	3	2	2	4	4	5	4	4
16	3	3	4	2	4	2	3	3	3	5	4	2	5	2	3	4	3	3	4	3	2	2	2	2	5	5	4	5
17	3	3	2	2	2	2	3	2	3	4	3	2	3	2	2	3	2	2	3	4	2	2	2	4	4	4	2	2
18	3	4	5	3	2	4	4	4	5	5	4	3	5	3	4	5	3	2	4	5	5	4	3	3	5	5	5	5
19	3	3	2	2	2	2	3	2	3	4	3	2	3	3	3	4	3	3	3	4	2	2	2	4	4	4	2	2
20	3	3	2	2	2	3	4	3	4	4	3	4	4	4	4	4	3	3	4	4	3	3	3	2	4	4	4	4
21	5	5	4	3	3	3	4	3	4	5	3	4	4	4	4	4	3	5	4	4	3	3	3	4	4	4	5	5
22	4	4	3	3	2	3	2	3	4	3	4	3	4	4	4	4	3	3	5	4	3	4	2	3	5	5	4	4
23	3	3	3	3	2	3	3	3	4	4	3	2	3	3	3	4	3	3	3	4	2	2	2	3	3	3	3	3
24	4	2	4	2	2	2	4	4	4	5	3	2	3	2	4	4	2	2	4	4	3	3	2	2	4	4	4	4

(Continua Anexo 2)

(Sigue Anexo 2)

n	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20	P21	P22	P23	P24	P25	P26	P27	P28
26	3	3	4	2	2	3	4	3	4	5	4	4	4	4	4	5	3	2	5	4	3	3	3	2	5	5	4	5
27	3	3	2	2	1	2	4	3	4	4	2	2	3	3	4	2	2	2	3	4	4	2	2	2	3	3	3	5
28	3	3	2	2	2	3	4	3	4	5	3	3	4	3	3	4	3	4	5	4	3	3	3	2	4	5	4	4
29	5	5	5	4	4	5	5	4	5	5	5	5	5	3	4	5	4	4	4	5	5	4	4	4	5	5	5	5
30	4	3	4	3	2	3	4	4	4	4	3	3	4	3	3	4	3	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4
31	3	3	2	2	2	3	4	3	4	4	3	4	4	4	4	4	3	3	4	4	3	3	3	2	4	4	4	4
32	3	3	4	3	2	3	4	5	3	3	3	2	4	3	4	3	2	4	5	5	4	2	2	4	4	5	3	3
33	3	3	2	2	2	2	3	2	3	4	3	2	3	3	3	4	3	3	3	4	2	2	2	4	4	4	2	2
34	4	4	5	3	3	4	4	4	5	5	4	3	5	3	4	5	4	4	4	5	5	4	3	3	5	5	5	5
35	5	5	4	3	4	5	5	4	4	4	4	4	5	4	3	4	3	4	5	4	3	4	4	4	5	5	5	5
36	3	3	2	2	2	3	2	3	4	3	4	3	4	4	4	4	3	3	4	4	3	3	3	2	4	4	4	4
37	4	4	5	3	3	4	4	4	5	5	4	3	4	4	4	4	3	5	4	4	3	3	3	4	4	4	5	5
38	4	4	3	3	2	3	3	4	4	4	3	3	4	3	3	3	3	3	5	4	3	4	2	4	4	4	4	4
39	3	3	3	3	2	3	3	2	3	4	3	2	3	3	3	4	3	3	3	4	2	2	2	3	3	3	3	3
40	4	4	3	4	2	2	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	3	3	4	4	3	3	2	2	4	4	4	4
41	3	3	3	4	1	3	3	2	3	3	3	2	3	3	3	2	2	2	4	4	2	1	2	2	3	4	2	3
42	3	3	4	2	2	3	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	4	4
43	3	3	3	3	2	3	3	3	4	4	3	2	3	3	4	2	2	2	3	4	4	2	2	2	3	3	3	5
44	3	3	4	2	2	3	4	4	4	3	4	3	4	3	3	4	3	4	5	4	3	3	3	2	4	5	4	4
45	5	5	5	5	4	5	5	4	5	5	5	5	5	4	4	5	4	4	4	5	5	4	4	4	5	5	5	5
46	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	3	3	4	3	3	4	3	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4
47	3	3	2	2	2	2	3	3	4	4	3	4	4	4	4	4	3	3	4	4	3	3	3	2	4	3	3	5
48	3	3	4	2	1	3	4	3	4	5	4	4	4	4	4	5	3	2	5	4	3	3	3	2	5	5	4	5
49	3	3	3	3	2	3	3	3	4	4	2	2	3	3	3	4	3	2	3	4	3	2	2	2	3	3	2	3
50	5	5	4	4	2	5	5	5	5	5	4	5	5	4	5	5	4	4	5	4	4	3	3	4	5	5	4	5

(Continua Anexo 2)

(Sigue Anexo 2)

n	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20	P21	P22	P23	P24	P25	P26	P27	P28
52	4	4	4	3	3	3	4	3	4	5	4	4	4	4	4	5	3	3	3	4	3	3	3	3	4	4	4	4
53	3	3	3	3	2	3	3	2	5	5	3	2	4	3	3	4	2	2	3	4	4	2	2	2	5	4	2	5
54	3	3	4	2	2	3	4	4	4	4	3	2	3	3	3	4	3	3	3	4	3	2	2	3	4	4	3	3
55	3	3	3	4	2	3	4	4	4	3	3	2	3	2	4	4	2	2	4	4	3	3	2	2	4	4	4	4
56	3	3	3	3	2	2	4	3	4	4	2	2	3	3	3	4	3	3	3	3	3	2	2	2	3	3	3	5
57	4	3	4	2	2	3	4	3	4	5	4	2	5	3	3	4	4	3	4	4	3	2	2	3	4	3	3	4
58	3	3	4	3	2	4	4	4	5	5	3	3	4	3	3	4	3	3	5	4	3	4	3	4	5	5	4	4
59	3	3	3	2	2	3	4	4	3	4	3	2	3	3	3	4	3	3	3	4	3	2	2	3	4	3	3	3
60	3	3	4	2	2	2	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	3	4	5	4	3	3	2	2	4	4	4	4
61	3	3	3	4	1	3	3	2	3	3	3	2	3	3	3	2	2	2	4	4	2	2	2	2	3	4	2	3
62	3	3	4	3	2	4	4	4	4	3	4	2	4	3	3	4	3	4	4	4	3	3	3	2	4	5	4	4
63	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	5	4	4	5	5	4	4	4	5	5	5	5
64	3	3	2	2	2	3	4	3	4	4	3	4	4	4	4	4	3	3	4	4	3	2	2	4	4	4	4	4
65	4	4	4	3	2	3	4	3	4	4	3	2	4	2	3	2	3	3	4	4	2	2	2	2	5	5	4	5
66	4	4	4	2	3	4	4	4	5	5	4	2	5	2	5	5	4	4	4	5	5	4	3	4	5	5	5	5

### Anexo 3. Resultados descriptivos

**Cuadro 16.** Estadísticos del índice de capacidad empresarial

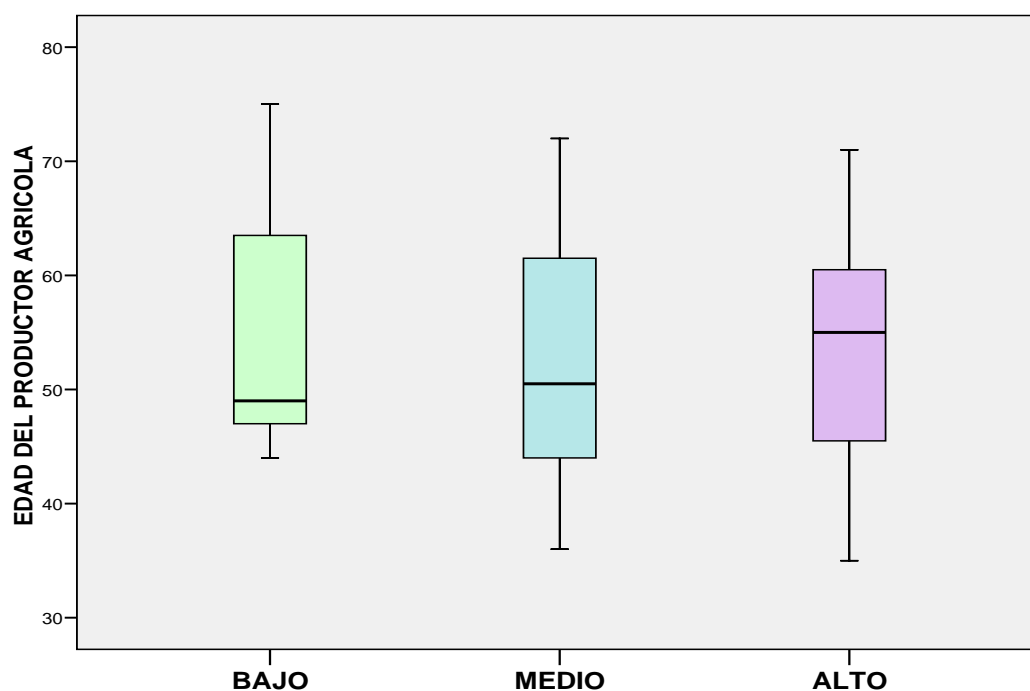
Descriptivos	ÍNDICE DE CAPACIDAD EMPRESARIAL	
	Estadísticos	
Media		3,43
IC media al 95%	Límite inferior	3,30
	Límite superior	3,55
Mediana		3,40
Varianza		0,26
Desv. típ.		0,51
Coef. Var. (%)		14,82
Mínimo		2,50
Máximo		4,73
Rango		2,23
Asimetría		0,63
Curtosis		0,23

Fuente: Encuesta aplicada a los productores agrarios  
Elaboración propia

**Cuadro 17.** Estadísticos según nivel de capacidad empresarial

EDAD	Descriptivos	NIVEL DE CAPACIDAD EMPRESARIAL		
		BAJO	MEDIO	ALTO
		Estadísticos		
	Media	55,13	52,54	52,96
IC media al 95%	Límite inferior	49,52	48,75	48,82
	Límite superior	60,75	56,33	57,10
	Media recortada al 5%	54,65	52,40	52,99
	Mediana	49,00	50,50	55,00
	Varianza	102,70	95,52	91,68
	Desv. típ.	10,13	9,77	9,57
	Coef. Var. (%)	18,38	18,60	18,08
	Mínimo	44,00	36,00	35,00
	Máximo	75,00	72,00	71,00
	Rango	31,00	36,00	36,00
	Amplitud intercuartil	18,00	17,75	17,00
	Asimetría	0,63	0,18	-0,23
	Curtosis	-1,04	-1,03	-0,74

Fuente: Encuesta aplicada a los productores agrarios  
Elaboración propia



**Figura 3.** Diagrama de caja para los niveles de capacidad empresarial

Fuente: Encuesta aplicada a los productores agrarios

Elaboración propia

**Cuadro 18.** Estadísticos nivel de escolaridad y nivel de capacidad empresarial

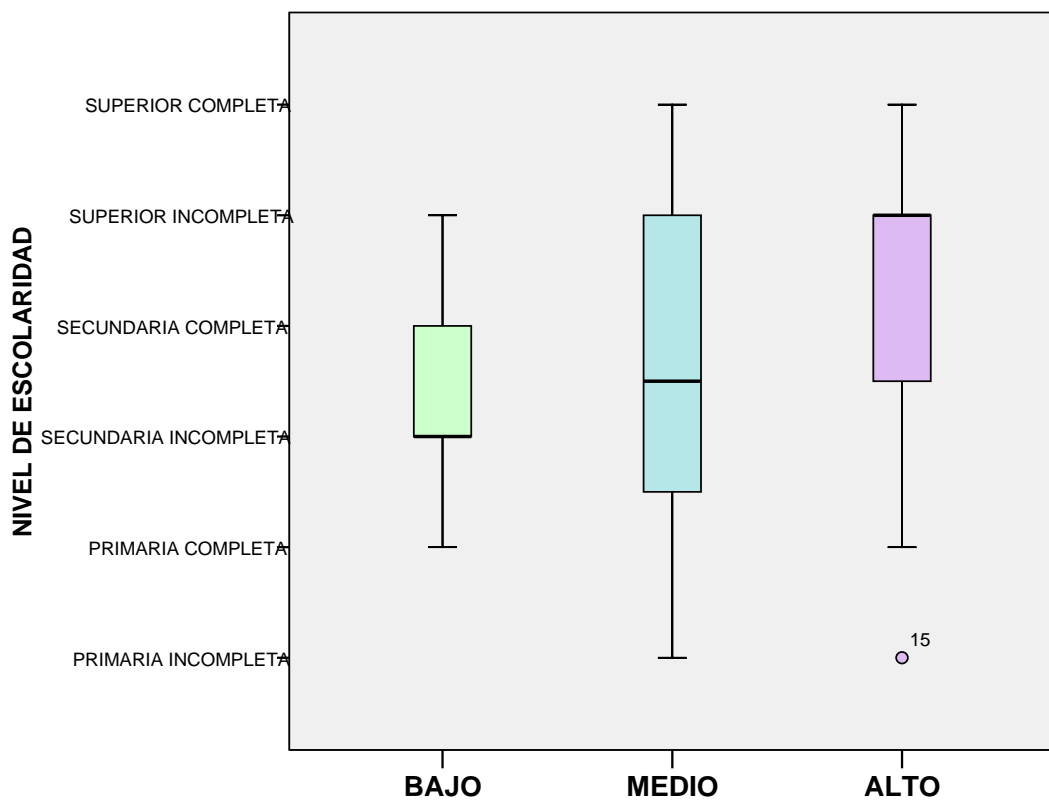
ESCOLARIDAD		NIVEL DE CAPACIDAD EMPRESARIAL		
		BAJO	MEDIO	ALTO
<b>Descriptivos</b>		<b>Estadísticos</b>		
Media		3,33	3,61	4,30
IC media al 95%	Límite inferior	2,84	3,04	3,69
	Límite superior	3,83	4,18	4,92
Media recortada al 5%		3,31	3,62	4,39
Mediana		3,00	3,50	5,00
Varianza		0,81	2,17	2,04
Desv. típ.		0,90	1,47	1,43
Coef. Var. (%)		26,99	40,87	33,18
Mínimo		2,00	1,00	1,00

(Continúa Cuadro 18)

(Sigue Cuadro 18)

Máximo	5,00	6,00	6,00
Rango	3,00	5,00	5,00
Amplitud intercuartil	1,00	2,75	2,00
Asimetría	-0,10	0,00	-0,69
Curtosis	-0,68	-0,94	-0,19

Fuente: Encuesta aplicada a los productores agrarios  
Elaboración propia



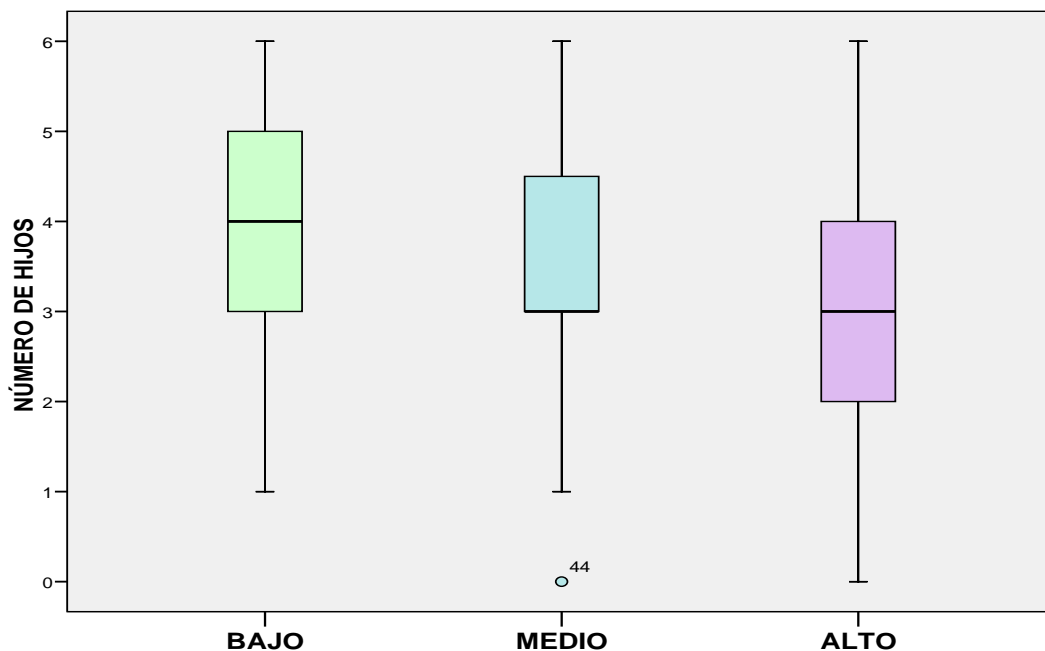
**Figura 4.** Diagrama de caja nivel de escolaridad y nivel de capacidad empresarial

Fuente: Encuesta aplicada a los productores agrarios  
Elaboración propia

**Cuadro 19.** Estadísticos de N° de hijos y nivel de capacidad empresarial

N° DE HIJOS		NIVEL DE CAPACIDAD EMPRESARIAL		
		BAJO	MEDIO	ALTO
Descriptivos		Estadísticos		
Media		3,80	3,46	3,13
IC media al 95%	Límite inferior	2,93	2,91	2,49
	Límite superior	4,67	4,02	3,77
Media recortada al 5%		3,83	3,50	3,14
Mediana		4,00	3,00	3,00
Varianza		2,46	2,04	2,21
Desv. típ.		1,57	1,43	1,49
Coef. Var. (%)		41,25	41,19	47,48
Mínimo		1,00	0,00	0,00
Máximo		6,00	6,00	6,00
Rango		5,00	6,00	6,00
Amplitud intercuartil		2,00	1,75	2,00
Asimetría		-0,01	-0,25	-0,15
Curtosis		-0,88	0,10	-0,36

Fuente: Encuesta aplicada a los productores agrarios  
Elaboración propia



**Figura 5.** Diagrama de caja del N° de hijos y nivel de capacidad empresarial

Fuente: Encuesta aplicada a los productores agrarios  
Elaboración propia

**Cuadro 20.** Estadísticos de área cultivada y nivel de capacidad empresarial

AREA CULTIVADA		NIVEL DE CAPACIDAD EMPRESARIAL		
		BAJO	MEDIO	ALTO
Descriptivos		Estadísticos		
Media		3,90	4,65	5,04
IC media al 95%	Límite inferior	3,17	3,71	4,01
	Límite superior	4,63	5,59	6,08
Media recortada al 5%		3,83	4,42	4,84
Mediana		4,00	4,00	4,00
Varianza		1,76	5,83	5,70
Desv. típ.		1,33	2,41	2,39
Coef. Var. (%)		33,99	51,91	47,35
Mínimo		2,00	2,00	2,00

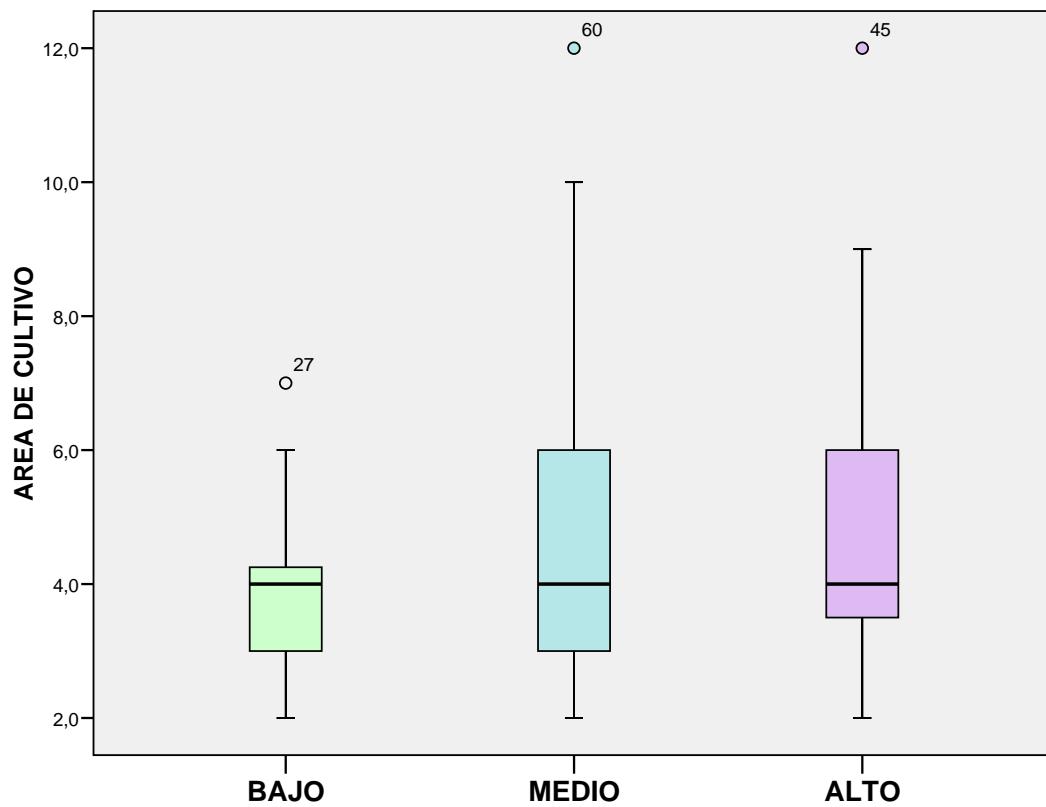
(Continúa Cuadro 20)

(Sigue Cuadro 20)

Máximo	7,00	12,00	12,00
Rango	5,00	10,00	10,00
Amplitud intercuartil	1,50	3,00	3,00
Asimetría	0,99	1,53	1,41
Curtosis	0,96	2,29	2,15

Fuente: Encuesta aplicada a los productores agrarios

Elaboración propia



**Figura 6.** Diagrama de caja del área cultivada y el nivel de capacidad empresarial

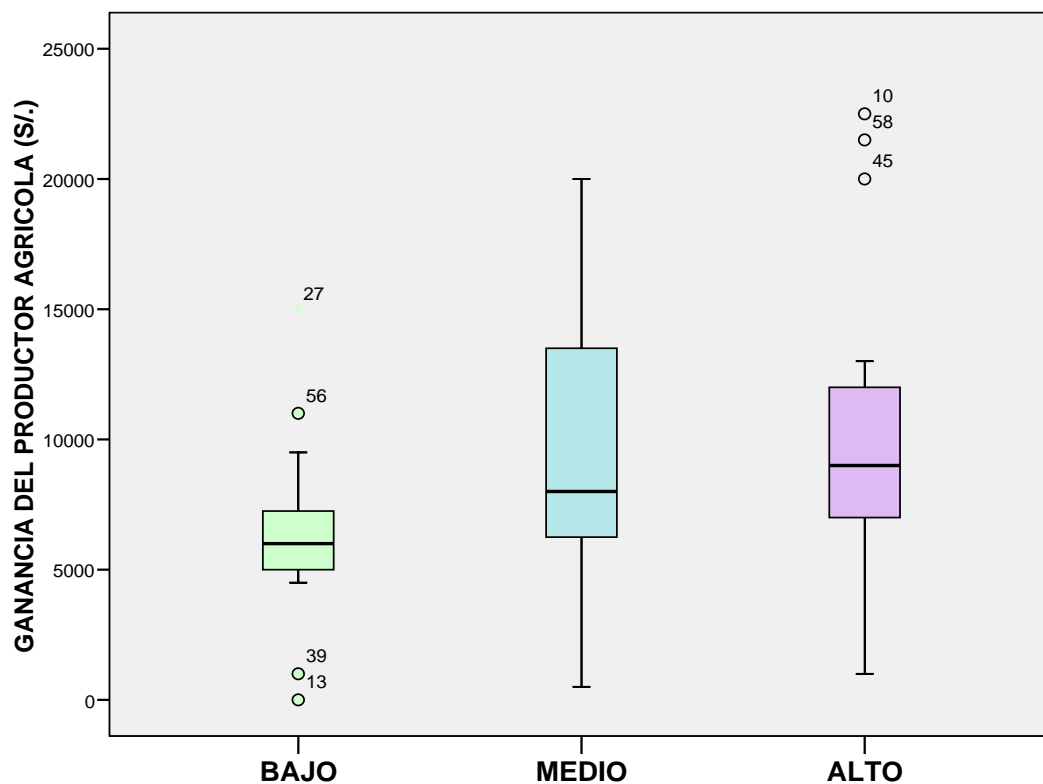
Fuente: Encuesta aplicada a los productores agrarios

Elaboración propia

**Cuadro 21.** Estadísticos de la ganancia y el nivel de capacidad empresarial

<b>GANANCIA</b>		<b>NIVEL DE CAPACIDAD EMPRESARIAL</b>		
		<b>BAJO</b>	<b>MEDIO</b>	<b>ALTO</b>
<b>Descriptivos</b>		<b>Estadísticos</b>		
Media		6466,67	9544,64	10130,43
IC media al 95%	Límite inferior	4449,60	7744,73	7860,66
	Límite superior	8483,73	11344,55	12400,21
Media recortada al 5%		6351,85	9458,33	9928,74
Mediana		6000,00	8000,00	9000,00
Varianza		13266666,67	21546544,31	27550395,26
Desv. típ.		3642,34	4641,83	5248,85
Coef. Var. (%)		56,32	48,63	51,81
Mínimo		0,00	500,00	1000,00
Máximo		15000,00	20000,00	22500,00
Rango		15000,00	19500,00	21500,00
Amplitud intercuartil		2500,00	7875,00	5000,00
Asimetría		0,50	0,43	1,08
Curtosis		1,52	-0,44	1,17

Fuente: Encuesta aplicada a los productores agrarios  
Elaboración propia



**Figura 7.** Diagrama de caja para el nivel de ganancia y el nivel de capacidad empresarial

Fuente: Encuesta aplicada a los productores agrarios  
Elaboración propia

**Cuadro 22.** Nivel de capacidad empresarial de los agricultores que cultivan un solo producto

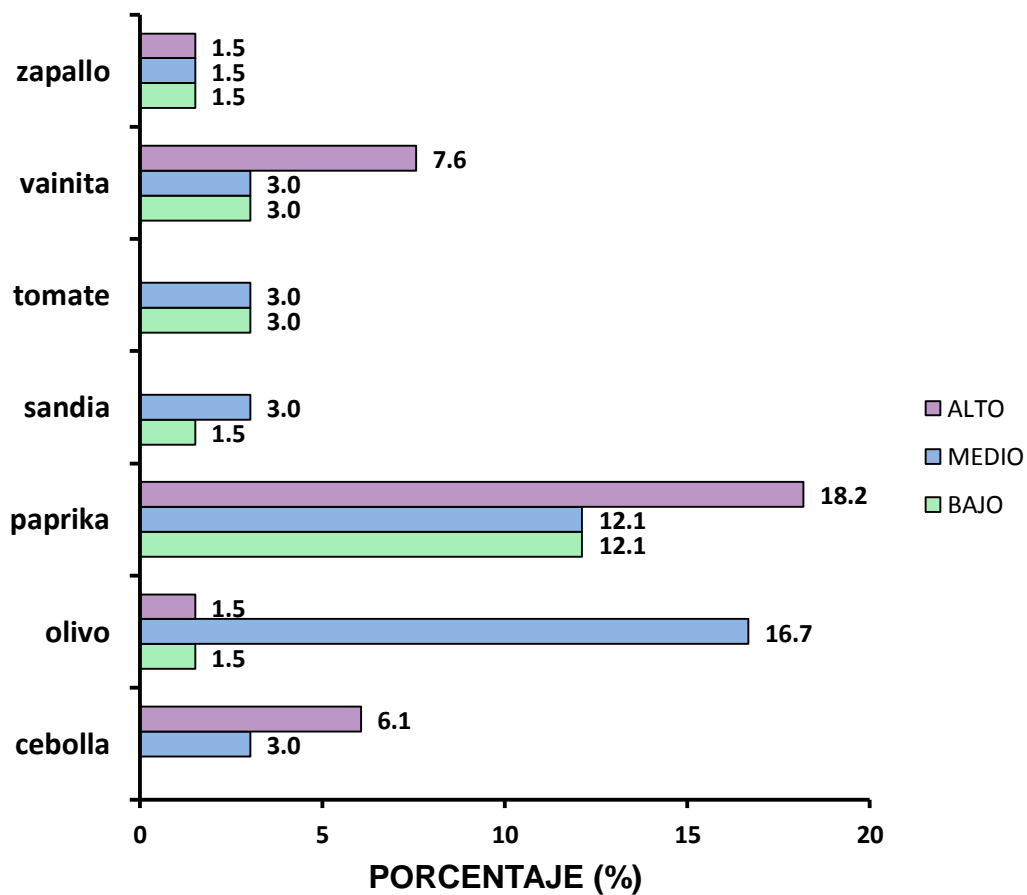
			NIVEL DE CAPACIDAD EMPRESARIAL			
			BAJO	MEDIO	ALTO	% Total
PRODUCTO N° 1	cebolla	(%)	0,00	3,03	6,06	9,09
	olivo	(%)	1,52	16,67	1,52	19,70
	paprika	(%)	12,12	12,12	18,18	42,42
	sandia	(%)	1,52	3,03	0,00	4,55

(Continua Cuadro 22)

(Sigue Cuadro 22)

tomate	(%)	3,03	3,03	0,00	6,06
vainita	(%)	3,03	3,03	7,58	13,64
zapallo	(%)	1,52	1,52	1,52	4,55
(%) total		23	42	35	100

Fuente: Encuesta aplicada a los productores agrarios  
Elaboración propia



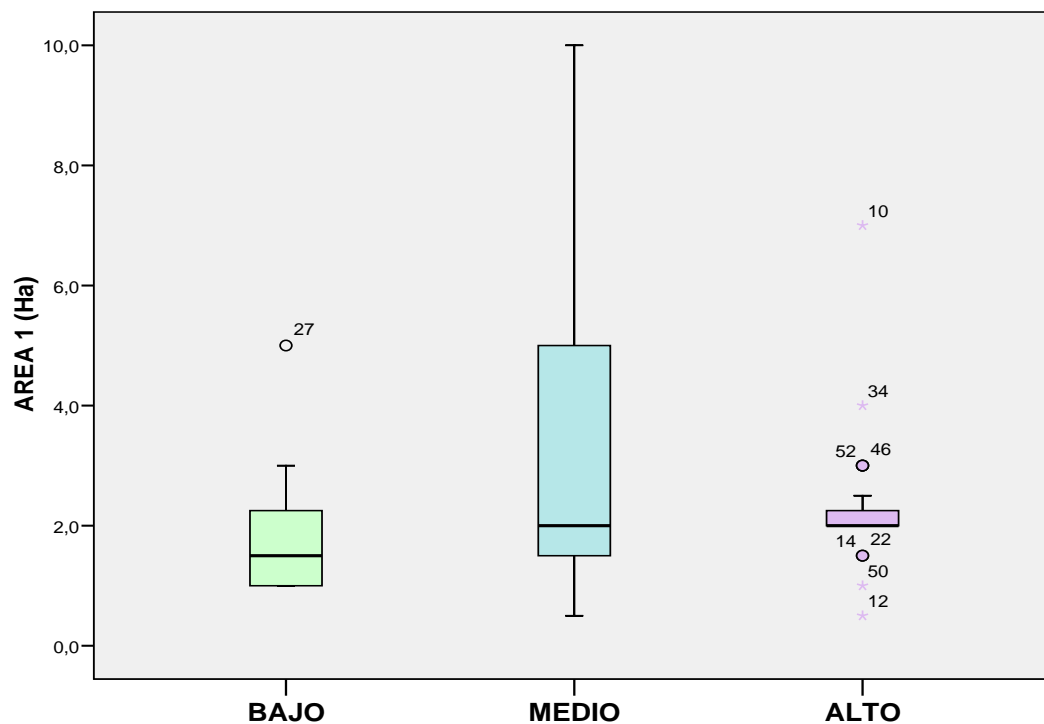
**Figura 8.** Niveles de capacidad empresarial – producción de 1 cultivo

Fuente: Encuesta aplicada a los productores agrarios  
Elaboración propia

**Cuadro 23.** Área de producción de un cultivo y niveles de capacidad empresarial

Área de producción 1		NIVEL DE CAPACIDAD EMPRESARIAL		
		BAJO	MEDIO	ALTO
Descriptivos		Estadísticos		
Media		1,87	3,25	2,30
IC media al 95%	Límite inferior	1,23	2,27	1,77
	Límite superior	2,50	4,23	2,84
Media recortada al 5%		1,74	3,05	2,16
Mediana		1,50	2,00	2,00
Varianza		1,30	6,40	1,54
Desv. típ.		1,14	2,53	1,24
Coef. Var. (%)		61,14	77,83	53,85
Mínimo		1,00	0,50	0,50
Máximo		5,00	10,00	7,00
Rango		4,00	9,50	6,50
Amplitud intercuartil		1,50	3,50	0,50
Asimetría		1,63	1,16	2,60
Curtosis		2,96	0,51	9,39

Fuente: Encuesta aplicada a los productores agrarios  
Elaboración propia



**Figura 9.** Diagrama de caja del área de producción de un cultivo y niveles de capacidad empresarial

Fuente: Encuesta aplicada a los productores agrarios  
Elaboración propia

**Cuadro 24.** Nivel de capacidad empresarial de los agricultores que cultivan dos productos

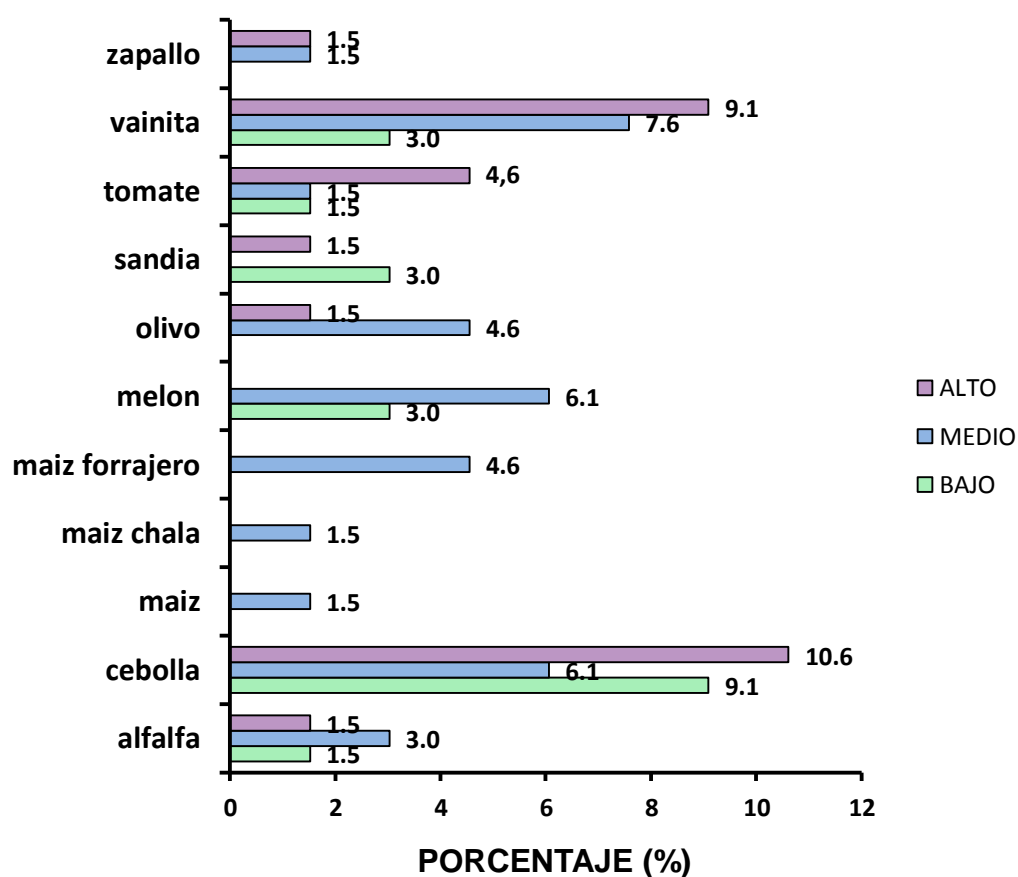
		NIVEL DE CAPACIDAD EMPRESARIAL			
		BAJO	MEDIO	ALTO	% Total
Cultivan solo un producto	(%)	1,52	4,55	4,55	10,61
alfalfa	(%)	1,52	3,03	1,52	6,06
cebolla	(%)	9,09	6,06	10,61	25,76
PRODUCTO N° 2					
maíz	(%)	0,00	1,52	0,00	1,52
maíz chala	(%)	0,00	1,52	0,00	1,52
maíz forrajero	(%)	0,00	4,55	0,00	4,55

(Continúa Cuadro 24)

(Sigue Cuadro 24)

melón	(%)	3,03	6,06	0,00	9,09
olivo	(%)	0,00	4,55	1,52	6,06
sandía	(%)	3,03	0,00	1,52	4,55
tomate	(%)	1,52	1,52	4,55	7,58
vainita	(%)	3,03	7,58	9,09	19,70
zapallo	(%)	0,00	1,52	1,52	3,03
(%) total		23	42	35	100

Fuente: Encuesta aplicada a los productores agrarios  
Elaboración propia



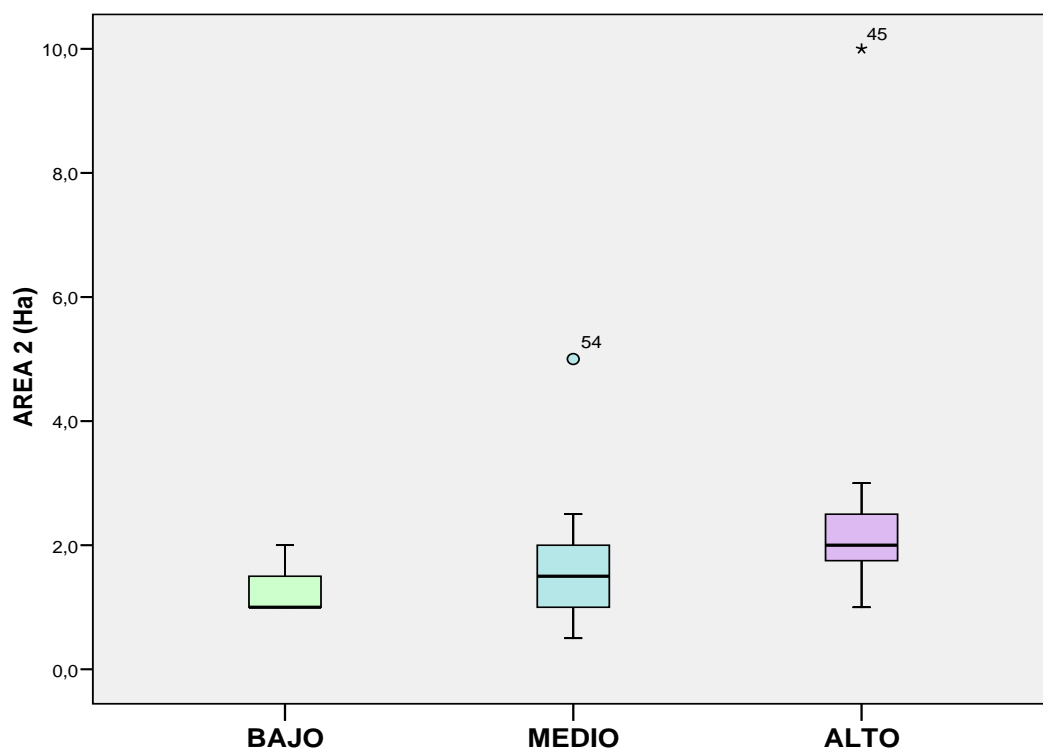
**Figura 10.** Niveles de capacidad empresarial – producción de 2 cultivos

Fuente: Encuesta aplicada a los productores agrarios  
Elaboración propia

**Cuadro 25.** Estadísticos del área destinada a 2 cultivos y niveles de capacidad empresarial

Área de producción 2		NIVEL DE CAPACIDAD EMPRESARIAL		
		BAJO	MEDIO	ALTO
Descriptivos		Estadísticos		
Media		1,21	1,61	2,40
IC media al 95%	Límite inferior	1,00	1,25	1,52
	Límite superior	1,43	1,96	3,28
Media recortada al 5%		1,18	1,50	2,06
Mediana		1,00	1,50	2,00
Varianza		0,14	0,74	3,57
Desv. típ.		0,38	0,86	1,89
Coef. Var. (%)		31,13	53,55	78,71
Mínimo		1,00	0,50	1,00
Máximo		2,00	5,00	10,00
Rango		1,00	4,50	9,00
Amplitud intercuartil		0,50	1,00	0,88
Asimetría		1,53	2,62	3,72
Curtosis		0,94	9,80	15,46

Fuente: Encuesta aplicada a los productores agrarios  
Elaboración propia



**Figura 11.** Diagrama de caja del área destinada a 2 cultivos y niveles de capacidad empresarial

Fuente: Encuesta aplicada a los productores agrarios  
Elaboración propia

**Cuadro 26.** Nivel de capacidad empresarial de los agricultores que cultivan tres productos

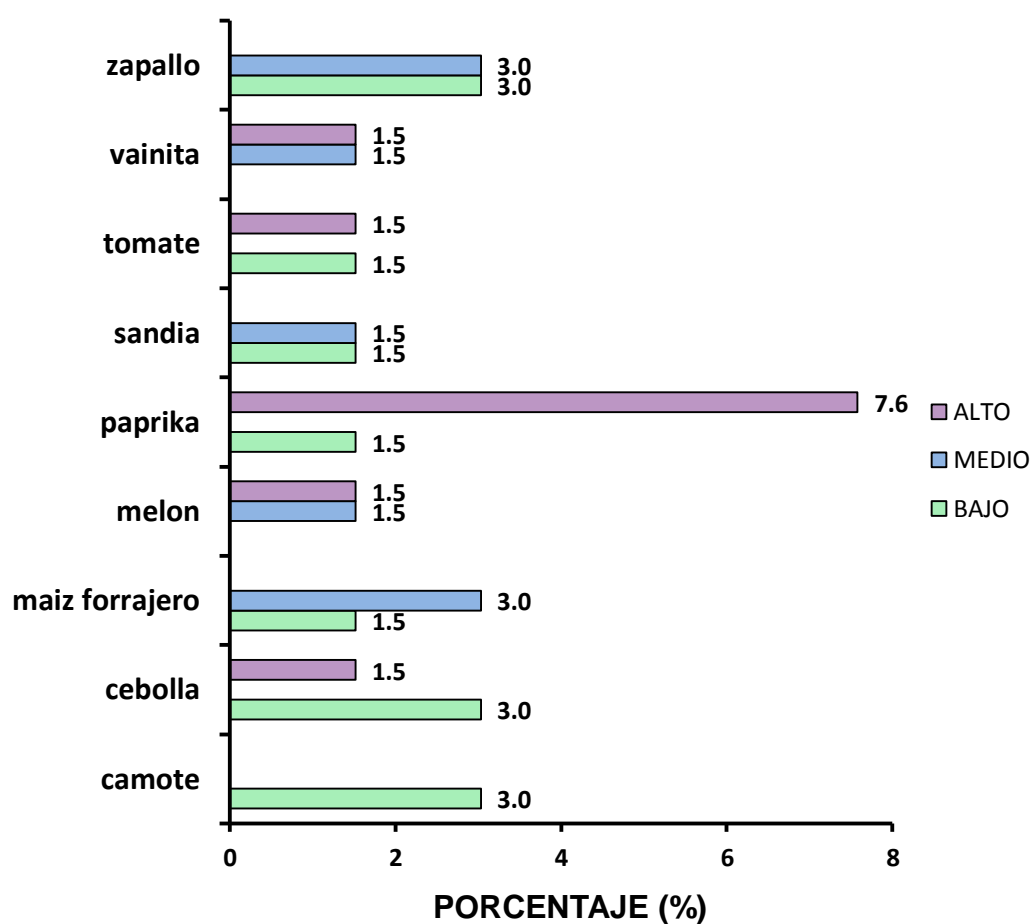
		NIVEL DE CAPACIDAD EMPRESARIAL			
		BAJO	MEDIO	ALTO	% Total
Cultivan a lo más 2 productos	(%)	7,58	31,82	21,21	60,61
camote	(%)	3,03	0,00	0,00	3,03
cebolla	(%)	3,03	0,00	1,52	4,55
PRODUCTO N° 3	maíz forrajero	1,52	3,03	0,00	4,55
	melón	0,00	1,52	1,52	3,03
	paprika	1,52	0,00	7,58	9,09

(Continua Cuadro 26)

(Sigue Cuadro 26)

sandía	(%)	1,52	1,52	0,00	3,03
tomate	(%)	1,52	0,00	1,52	3,03
vainita	(%)	0,00	1,52	1,52	3,03
zapallo	(%)	3,03	3,03	0,00	6,06
(%) total		23	42	35	100

Fuente: Encuesta aplicada a los productores agrarios  
Elaboración propia



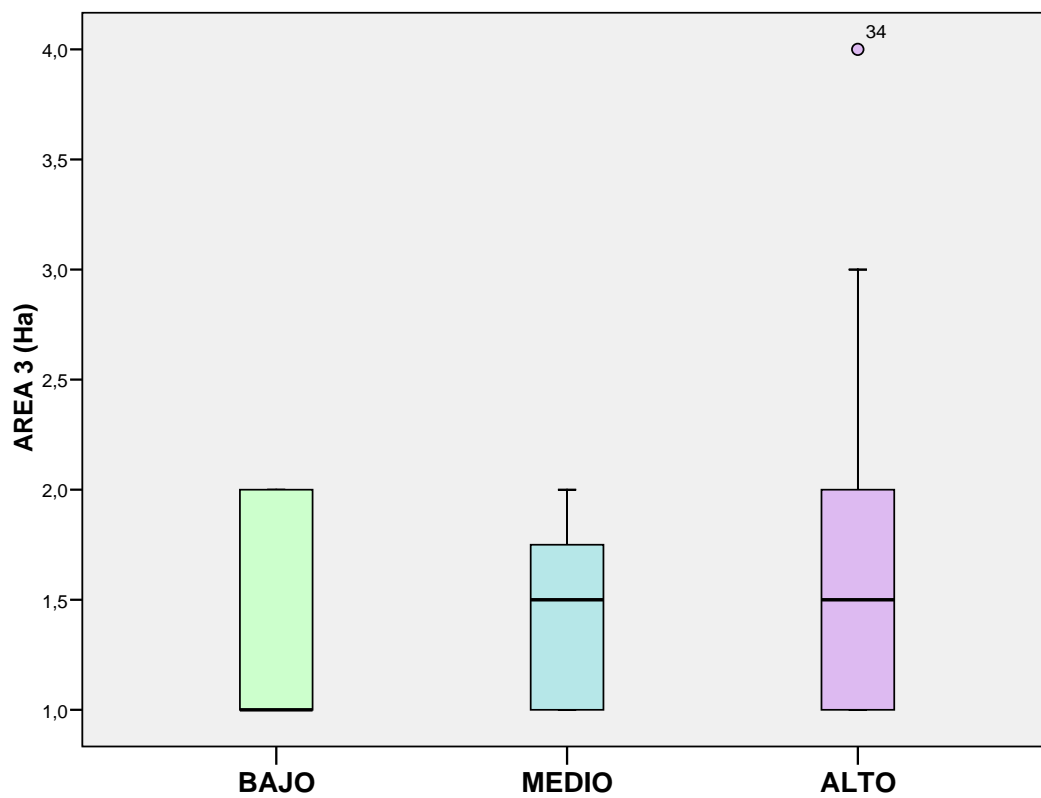
**Figura 12.** Niveles de capacidad empresarial y producción de 3 cultivos

Fuente: Encuesta aplicada a los productores agrarios  
Elaboración propia

**Cuadro 27.** Estadísticos del área destinada a 3 cultivos y niveles de capacidad empresarial

		<b>NIVEL DE CAPACIDAD EMPRESARIAL</b>		
<b>Área de producción 3</b>		<b>BAJO</b>	<b>MEDIO</b>	<b>ALTO</b>
<b>Descriptivos</b>		<b>Estadísticos</b>		
Media		1,35	1,43	1,83
IC media al 95%	Límite inferior	1,01	1,01	1,02
	Límite superior	1,69	1,84	2,65
Media recortada al 5%		1,33	1,42	1,76
Mediana		1,00	1,50	1,50
Varianza		0,23	0,20	1,13
Desv. típ.		0,47	0,45	1,06
Coef. Var. (%)		35,14	31,49	57,85
Mínimo		1,00	1,00	1,00
Máximo		2,00	2,00	4,00
Rango		1,00	1,00	3,00
Amplitud intercuartil		1,00	1,00	1,50
Asimetría		0,74	0,35	1,27
Curtosis		-1,64	-1,82	0,90

Fuente: Encuesta aplicada a los productores agrarios  
Elaboración propia



**Figura 13.** Niveles de capacidad empresarial y producción de 3 cultivos

Fuente: Encuesta aplicada a los productores agrarios

Elaboración propia