



FACULTADA DE INGENIERÍA, CIENCIAS Y ADMINISTRACIÓN

TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

**“EFICACIA Y EFICIENCIA DE LA GESTIÓN DE LOS
ADMINISTRADORES DE LAS MYPES EN EL SECTOR
AGROINDUSTRIAL DE LA REGION DE ICA EN CUMPLIMIENTO
DE LAS EXIGENCIAS DE LOS TLC - AÑO 2016”**

PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE:

LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS

PRESENTADO POR:

VICUÑA LIZARZABURU CARLOS URIEL

ASESOR:

MG. MORENO HEREDIA, ARMANDO JOSÉ

CHINCHA- ICA – PERÚ, 2016

DEDICATORIA

***A MI FAMILIA POR SU COMPRENSIÓN Y APOYO
PARA CONSEGUIR LA PROFESIÓN TAN ANHELADA
POR TODOS NOSOTROS***

***EJEMPLO PARA MIS HIJOS
Y MIS HERMANOS***

GRACIAS A TODOS LOS QUE ME APOYARON.

INDICE

	Página
1. CARATULA	1
2. DEDICATORIA	2
3. INDICE	3
4. RESUMEN	5
ABSTRAC	6
TITULO	
5. INTRODUCCION	7
6. CUERPO DE TESIS	
Capítulo I	8
i.Marco Teórico	8
1.1. Antecedentes de la investigación	8
1.1.1. Antecedentes históricos de la evolución de las MYPE en el Perú	8
1.1.2. Tratados de Libre Comercio vinculados a la producción de Ica	16
1.2. Marco Teórico	18
1.3. Marco Conceptual	44
Capítulo II	
ii. Planteamiento del Problema	47
2.1. Situación Problemática	47
2.2. Formulación del Problema	50
2.3. Justificación e Importancia	50
2.4. Hipótesis	51
2.4.1. Hipótesis General	51
2.4.2. Hipótesis Secundaria 1	51
2.4.3. Hipótesis Secundaria 2	51
2.5. Variables	51
2.5.1. Variables Independientes	51
2.5.2. Variable Dependiente	52
2.6. Operacionalización de Variables	52

2.6.1. Cuadro de Operacionalización de Variables	52
Capítulo III	
3.1. Objetivos	53
3.1.1. Objetivos Específicos	53
Capítulo IV	
IV. De la Metodología	54
4.1. Tipo, Nivel y Diseño	
4.2. Población y Muestra	54
4.3. Técnicas de Recolección de Información	54
4.4. Instrumentos de Recolección de Datos	54
4.5. Técnicas de Análisis e Interpretación de Datos	54
Capítulo V	
5.1. De los Instrumentos de Investigación	55
Capítulo VI	
6.1. Contrastación de la Hipótesis	55
Capítulo VII	
VII. Presentación, interpretación y discusión de resultados	58
7.1. Presentación	58
7.2. Interpretación de Resultados	58
VIII. CONCLUSIONES	64
IX. SUGERENCIAS o RECOMENDACIONES	65
X. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	66
11. ANEXOS	

RESUMEN

El presente estudio, se ha establecido mediante el análisis de la percepción de los directivos, en cuanto a la eficacia y eficiencia de la capacidad de gestión empresarial que tienen los gestores de Las MYPES sobre todo para lograr acceder a los mercados más amplios o globales.

Para ello hemos aplicando el análisis comparativo se identificará las exigencias que perciben los directivos para saber cómo logran sus similares acceder a los mercados cada vez más amplios.

Es necesario también señalar que es indispensable la identificación de las limitaciones que encuentran los directivos en su capacidad de gestión empresarial para lograr eficiencia y eficacia para lograr acceder a los mercados globales.

Comparando ambos constructos se lograra acceder mediante capacitación a los mercados globales de clase mundial y demostrar que la capacitación eficiente y eficaz se convierte en instrumento importante para la gestión eficiente y eficaz de la MYPES.

Palabras clave: Gestión de empresas, capacidad para lograr mercados más amplios.

ABSTRAC

The present study has been established through the analysis of the perception of the managers, as to the efficiency and efficiency of the capacity of business management that have the managers of the MYPES mainly to gain access to the broader or global markets.

To do this we have applied the comparative analysis will identify the requirements perceived by managers to know how their peers achieve access to increasingly broader markets.

It is also necessary to point out that it is indispensable to identify the limitations that managers encounter in their business management capacity to achieve efficiency and effectiveness in gaining access to global markets.

Comparing the two constructs will provide training access to the world-class global markets and demonstrate that efficient and effective training becomes an important tool for the efficient and effective management of the MYPES.

Keywords: Business management, ability to achieve broader markets.

INTRODUCCION

Desde hace cuatro décadas con altibajos, especialmente en etapas de crisis en los diversos estamentos de la nación se pone en escena de discusión de la validez e importancia de las Medianas y Pequeñas empresas (M y PEs) sobre todo porque el mayor volumen de negocios en el Perú, son micro o pequeñas empresas, aunque también es cierto que tienen un alto volumen de empresas conformados como trabajadores de la misma familia eso significa la presencia de personal no familiar en mínima cantidad, ello significa el funcionamiento de la empresa con presupuestos muy bajos, pero a pesar de esos limitantes sobresalen en el mercado por el tipo de trabajo que desempeñan generalmente incorporando un alto nivel de valor agregado.

Elevar la competitividad e ingresar a la competencia de una MyPE, requiere de tiempo e inversión y cada vez más ahorro de la familia, empero es importante la capacitación de los emprendedores. Es necesario recordar que desde los planteamientos del filósofo indio Amartya Sen, en lo individual, hasta organismos internacionales como UNESCO, PNUD y la OIT reconocen que las potencialidades y capacitación para el desarrollo de las MyPES y que es - definida como:

“capacidad para existir o actuar”- o con un enfoque particular de bienestar; Amartya Sen propone la conceptualización como “habilidad de una persona para hacer actos valiosos, o alcanzar estados para ser valiosos”, ambas están directamente relacionadas con la productividad del Factor Humano Empoderado -Teoría del Capital Humano - y en la competitividad empresarial.

Algunos resultados de las metodologías usadas acerca del comercio de servicios, y considerando especialmente que la información estadística sobre el sector Servicios es muy limitada en nuestro país y en la región.

CAPITULO I

I. MARCO TEÓRICO

1.1. Antecedentes de la Investigación

Considerando la amplitud y complejidad de la información, ésta se presenta en varias secciones, como:

1.1.1. Antecedentes históricos de la evolución de las MYPE en el Perú

Los ciclos evolutivos por los que ha atravesando la economía nacional, tanto en los períodos de reactivación (1969-1974, 1979-1982, 1985-1987), años en los que la población tenía mayores ingresos por lo que buscaban invertir el excedente en sectores rentables); como a los de recesión (1976-1978, 1983-1984, 1988-1990), épocas de cierre de empresas y despidos laborales intempestivos, por lo que se "inventaban" puestos de trabajo temporales mientras iban buscando otro empleo).

La segunda causa para que las MyPE es la migración del campo a las ciudad, el mismo que se da por la mayor concentración de la actividad industrial en la capital y las ciudades más grandes (Arequipa, Trujillo y Chiclayo) y por el crecimiento constante de los movimientos subversivos en las zonas rurales del país.

Fue a inicios de los 70 cuando un grupo de jóvenes empresarios provincianos se instalaron en la Victoria-Lima, decidiendo instalarse en pequeñas galerías comerciales. Por ese entonces el centro comercial era una mezcla de casas, pequeños restaurantes, bares, hostales y además algo de vida libertina y cercano alrededores del Mercado Mayorista de La Parada, al otro lado de la avenida Aviación.

“Por los años 90 eran unas 30 galerías y 2,000 negocios; hoy en día son más de 160 galerías y más de 16,000 negocios¹, según Miguel Zanatti² la inversión desde 1995 a la fecha en maquinaria y locales supera los 300 millones dólares y según Prom Pyme, de manera conservadora, las ventas anuales superan los 500 millones de dólares americanos.

Otro sector que aportó en el proceso evolutivo de las MyPE es el de "metal mecánica", que se ubicaban en varias zonas industriales de Lima, por los años 1960 - 1970 el Estado creó una serie de empresas para fabricar maquinaria para la agricultura y la industria, hoy en día estas empresas ya no existen, pero de esta experiencia, 6 pequeñas y medianas empresas de metal mecánica (con el apoyo de un grupo de ONGS), asumen el reto de producir tornos de fabricación íntegramente nacional. Hasta que en 1989 conforman el primer consorcio promotor de la industria de bienes de capital (CBK), este grupo empezó a fabricar maquinaria para actividades de pequeña escala como es el caso de las panaderías, carpinterías, talleres metal-mecánicos, agroindustrias, joyería metálica, agricultura, entre otras, que son las principales actividades de la pequeña industria.

Un sector de gran importancia en el proceso de expansión y crecimiento de las M y PEs es el sector cuero y calzado, en Trujillo.

Existen dos hechos que coadyuvan a la consolidación de esta zona industrial de Trujillo. El primero es la experiencia de capacitación que se impartió a los internos de la cárcel trujillana en la elaboración de calzado a mano. El segundo es la demanda de servicios que generaron las dos fábricas limeñas más grandes, Bata y Diamante, las que tuvieron una política de subcontratar a pequeños productores. No está claro por qué escogieron trabajar

¹ GOMERO GONZALES, Nicko Alberto. “Participación de los intermediarios financieros bancarios y no bancarios en el desarrollo de las PYMES textiles en Lima Metropolitana de 1990 al 2000”. Tesis para Optar el Grado de Magister en Contabilidad con Mención en Banca y Finanzas, Facultad de Ciencias Contables. Unidad de Post grado, UNMSM, Lima-Perú 2003.

² Zanatti, Miguel, Vice-Presidente de la Coordinadora de Empresarios de Gamarra.

con los de Trujillo; podría ser por la cercanía a las fuentes de materia prima. Sin embargo, es recién en los primeros años de la década del 80 que se produce la significativa expansión empresarial que define su peso y estructura actuales.

Otras zonas y sectores que contribuyeron en la generación de esta masa empresarial, son el Parque Industrial de Villa El Salvador, Las Malvinas, Tacora, Polvos Azules, La Asociaciones de comerciantes de calzado de Caquetá, el Conglomerado de reparación y servicios electrónicos de Paruro, etc. y las muchas asociaciones que se formaron también en el interior del país³.

ESTIMACIÓN DEL NÚMERO DE MYPES INFORMALES EN EL PERÚ

El número de M y PEs informales ascendería a 1.8 millones, en comparación con 648,147 M y PEs formales. En términos porcentuales, la M y PEs formales representarían el 25% de la M y PE total del país, mientras que la MYPE informal el 75%. Además el 75% de las microempresas totales o 1'855,075 unidades serían informales. Sin embargo, la mayor parte de las pequeñas empresas son formales.

El 37.2% de las pequeñas empresas o 15,395 unidades son informales. Es decir, la formalidad tributaria dependería del volumen de ventas: la mayoría de las empresas informales (1'855,075 de unidades económicas o 73% de la MYPE total a nivel nacional) serían microempresas.

GENERACIÓN DE EMPLEO EN LA MYPE FORMAL E INFORMAL.

Los resultados de la Encuesta Nacional de Hogares 2012-III, INEI, muestran que el 53% de la PEA ocupada a nivel nacional trabaja en microempresas, mientras que el 7% trabaja en pequeñas empresas, tanto formales como informales. La MYPE (sin incluir autoempleo) se constituye como el sector empresarial más importante en la generación de empleos en el país aportando el 88% de los empleos del sector empresarial, el 60% del

³ <http://www.formacione.galeon.com/productos2140191.html>

Se reconoce que las M y PEs poseen ventajas competitivas respecto a empresas mayores, así como también presentan limitaciones que dificultan su desarrollo. Según la opinión de MEDINA FRASSINETTI⁴, Juan Luís, en su monografía “*La Micro Empresa Peruana Ventajas Financieras, Laborales y Tributarias*” las ventajas que poseen las MyPEs están referidas a las siguientes características:

1. La poca o casi nula difusión de las múltiples ventajas que concede la ley a la micro empresa, ha impedido por un lado que muchos empresarios de la micro empresa se formalicen y de otro que el Estado pueda haber corregido algunas cosas que sí necesitan corregirse. Como por ejemplo⁵:

- *“En el campo contable diseñar un sistema simplificado basado en que les permita preparar su información financiera integral y poder acceder al sistema financiero nacional y además que el Estado adecue el Régimen Especial del Impuesto a la Renta, RER, y el Régimen Único Simplificado, RUS, a los parámetros permitidos para la Microempresa; 150 Unidades Impositivas Tributarias, hoy S/. 525,000 anuales, vale decir S/. 43,725 mensuales, contra solo los S/. 360,000.00 anuales que permiten tanto el RUS como el RER y por supuesto, ampliar el plazo de vigencia de la Ley de Micro Empresa, de 5 a por lo menos 20 años y que definan el vencimiento, por ejemplo 31 de diciembre del año tal.*
- *La Ley 28015 no concedió ningún beneficio laboral ni tributario a la pequeña empresa con más de 50 trabajadores y ventas de 850 UIT, por lo que no les queda*

⁴ MEDINA FRASSINETTI, Juan Luís, La micro empresa peruana ventajas financieras, laborales y tributarias. Revista de MUNDO MYPE, Lunes 16 de Noviembre de 2009 13:14

⁵ Ibid a 5

otro camino que el Régimen General o si sus ventas no excedieran de 360,000 al RER.

- *La Ley 28015 fue promulgada el 3 de julio del 2003, luego se acaben sus beneficios de solo cinco años, por ello la desesperación de los ministros de la producción Rafael Rey y del Trabajo por de una vez publicar una nueva versión tanto de la micro como de pequeña Empresa.*
- *Existen miles de microempresas que les es imposible otorgar beneficio laboral alguno, con las justas pueden pagar los salarios de sus trabajadores, estas empresas llamadas informales satisfacen una necesidad social, que muchos peruanos puedan llevar un pan a su casa, luego la Ley 28015 salió en apoyo de ellas, lamentablemente nadie se preocupó por difundir sus bondades, esperamos que esta vez sea diferente”.*

2. Veamos qué ventajas tributarias y laborales otorga a la microempresa peruana la Ley 28815⁶:

a) Tributariamente, ni a la micro y ni a la pequeña empresa, la Ley 28015 concede beneficio alguno, éstas se ven obligadas a adoptar el régimen general, o el régimen único simplificado RUS o, el régimen especial del impuesto RER que como se sabe reducen la ventaja que concede la Ley 28015 a la microempresa, en más del 32%, pues en tanto la Ley M y PEs considera como tal a aquella cuyas ventas no superan las 150 UIT (525,000 al año) tanto el RUS como el RER, solo admiten un máximo de 360,000 al año (Digamos 102 UIT)

b) Laboralmente, se reconoce que el Gobierno hizo un esfuerzo especial para reducir algunas cargas laborales que no solo afectaban a la microempresa sino que impedía su

⁶ Mujica, Javier; Fernández Maldonado M. Enrique. Ley General del Trabajo y Trabajo Decente: La Historia Sin Fin. Actualidad Económica del Perú. Lima, 2007.

formalización; lamentablemente, reiteramos, su poca difusión impidió que ello se lograra en la medida esperada. Éstas son:

***b.1.** No están obligados a depositar ni provisionar nada por compensación por tiempo de servicios o CTS ni a pagar gratificaciones.*

***b.2.** El descanso vacacional se reduce de 30 a sólo 15 días, pudiendo reducirse a 7 días de descanso vacacional, pagándole los 8 días restantes.*

***b.3.** La micro empresa cuya actividad en forma permanente sea trabajar en horario nocturno, no está obligada a pagar el 35% de recargo; otra bendición.*

***b.4.** Si bien la ley determina como remuneración el salario mínimo vital, este tiene la ventaja para el trabajador de recibirlo sin descuento obligatorio alguno, pues el aporte a una AFP u ONP es opcional. Lamentablemente de prosperar la intención del Ministro de Trabajo (El Comercio, a2, 20.01.2008) la nueva norma haría esta participación obligatoria por lo que los trabajadores de la microempresa verían reducida su remuneración mínima mensual en 13%, S/. 71.50. Algo más, al trabajador se le paga el salario mínimo vital sin ningún otro incremento tal como es el caso de las asignaciones familiares, por ejemplo que no les corresponde.*

***b.5.** Sí los trabajadores de la microempresa tienen derecho tanto al descanso semanal como a descanso en los días feriados.*

***b.6.** Por despido injustificado, a diferencia del régimen general que obliga a pagar un sueldo y medio por cada año, con un máximo de 12 sueldos, para la microempresa se reduce a medio sueldo o 15 jornales por año de servicios con un máximo de 6 meses o 180 jornales.*

***b.7.** En cuanto al seguro social, el tratamiento es igual al régimen común, la tasa aplicable está a cargo del empleador.*

3. Financieramente, es innegable que sí se logra, en comparación con el régimen general, es una apreciable ventaja.

Mujica autor mencionado anteriormente⁷ termina diciendo, “Si bien el Régimen Único Simplificado, no exige contabilidad alguna, y además los microempresarios que lo adoptan no necesitan emitir factura solo boleta de venta, no se pueden desarrollar, quedan estancados. En cambio con los del Régimen Especial, sí se puede hacer algo, crearles un procedimiento simplificado que supere el engorroso sistema impuesto por este régimen”

Las limitaciones⁸ que enfrentan las M y PEs están vinculadas a una serie de factores donde la escasa dimensión juega un papel preponderante. Entre estas limitaciones merecen destacarse:

- *El 73% de las MYPE son informales.*
- *El 92% de las personas que trabajan en una MYPE no tienen vacaciones, no acceden al seguro de salud, ni al sistema de pensiones.*
- *El 60% se dedica a actividades extractivas, sin mayor valor agregado.*
- *Sólo el 1,8% de las MYPE formales tiene experiencia de exportación.*
- *Tienen dificultades de acceso al sistema financiero, crédito.*

⁷ MEDINA FRASSINETT, Juan Luís, Consultor de gerencia, Árbitro miembro del Centro de Conciliación y Arbitraje Nacional e Internacional de la Cámara de Comercio de Lima, Perito Judicial, Miembro del Comité de Investigación y Normas Contables del Colegio de Contadores Públicos de Lima, Miembro veterano de la Asociación Interamericana de Contabilidad.

⁸ GAMARRA GOYZUETA, Natalia. “Instrumentos de Promoción para el Desarrollo y la Competitividad de la MYPE”. JORNADA NACIONAL MYPE PERÚ, INSTRUMENTOS DE PROMOCION PARA EL DESARROLLO DE LA MYPE Y LAS COOPERATIVAS; MINISTERIO DE LA PRODUCCION, Lima, Agosto 2009.

- *Alta vulnerabilidad a los cambios de las condiciones externas, principalmente técnicos y económicos.*
- *Escasa incorporación de tecnología. Por lo que su capacidad de innovación es muy limitada.*
- *Bajos volúmenes de producción por lo cual no tienen economías de escala.*

La formalización, es necesaria porque permite el crecimiento empresarial y este se da en la medida que pueda captar nuevos clientes, contactarse con compradores más grandes e incursionar en los negocios de exportación, y esto no es posible al margen de la formalidad.

GAMARRA GOYZUETA, Natalia (Jornada Nacional MYPE PERÜ, Agosto 2009), *los beneficios tributarios a que puede acceder una MYPE dentro de los alcances del Régimen Especial de Renta (RER) y de los mecanismos de Depreciación Acelerada, son:*

BENEFICIOS PARA LA MICROEMPRESA:

- *Pagan una tasa única de 1.5% de sus ingresos mensuales por concepto de impuesto a la renta, siempre que esté en el RER.*
- *Llevan sólo dos Libros Contables: Registro de Compras y Registro de Ventas.*
- *Hacen una Declaración Jurada Anual de Inventarios al 31 de Diciembre de cada año.*

BENEFICIOS PARA LA PEQUEÑA EMPRESA:

Podrán aplicar la Depreciación Acelerada a 3 años. Esto significa que la adquisición de bienes muebles, maquinarias y equipo nuevos al ser depreciados en 3 años, contablemente aumenta los costos de la empresa, disminuyendo la ganancia, con lo cual paga menos impuesto a la renta en cada uno de los 3 años.

FACILIDADES PARA LA CAPACITACIÓN E INNOVACION EMPRESARIAL:

El sector agroindustrial de la provincia de Ica, está identificado por la gran cantidad de productores y microempresarios de los derivados fermentados y destilados de la uva y la producción de vinos, destacando los productores de Ocucaje, Tate, Los Aquijes, Camino de Reyes y Guadalupe Chincha Alta, Chincha Baja, Sunampe, El Carmen, El Guayabo. Cabe resaltar que la Región de Ica tiene un clima propicio para el cultivo de la uva, tanto así que la zona geográfica es la más importante en el país, no solo para la vitivinicultura de cepas finas para elaboración de la bebida bandera nacional nos referimos a al mundialmente como “PISCO”,

1.1.2. Tratados de Libre Comercio vinculados a la producción de Ica.

Es necesaria una reflexión sobre lo que propone, al menos para el caso iqueño, de que se menciona *“El orden público al amparo del capítulo 11 del Tratado de Libre comercio de América del Norte (TLCAN)”*. Debemos considerar que ellos son coincidente con los planteamientos que hacen los investigadores encabezados por Pablo Sólón⁹ y Denisse Rodríguez (con el apoyo en investigación de Carlos Crespo, Oscar Campanini, Hildebrando Vélez Galeano en Colombia, Juan Fernando Terán en Ecuador y Guillermo Rebosio en Perú) en el Artículo: *“El Agua en los Países Andinos y los Acuerdos de Libre Comercio”*. De estos artículos se desprenden dos consideraciones fundamentales como hemos dicho para el caso iqueño:

⁹ Artículo: El Agua en los Países Andinos y los Acuerdos de Libre Comercio, Pablo Sólón y Denisse Rodríguez (con el apoyo en investigación de Carlos Crespo, Oscar Campanini, Hildebrando Vélez Galeano en Colombia, Juan Fernando Terán en Ecuador y Guillermo Rebosio en Perú). Libro Línea 1 AGUA Y LIBRE COMERCIO Impacto e implicaciones de los Acuerdos de Libre Comercio sobre el Agua y sus Servicios, 1996. www.aguavisionsocial.org/

Como sabemos los tratados de libre comercio TLC han incentivado a la producción para la exportación, estas pueden ser bilaterales, como el Perú-Colombia, que marcó el inicio de nuestra insipiente industria nacional electrodoméstica, textil, farmacéutica, etc.; pero también pueden ser multilaterales, como sucede con las convenciones de Derecho del mar, la de los derechos humanos o las que regulan los privilegios e inmunidades diplomáticas. Los tratados multilaterales constituyen la base para la formación de organizaciones internacionales y la determinación de sus funciones y potestades.

Tipos de Tratados existentes

Los tratados pueden ser de contenido político o comercial:

Los tratados comerciales tienen el propósito de regular cuestiones económicas, como por ejemplo la reducción de aranceles para los productos importados que procedan de la contraparte del acuerdo. Recientemente, los tratados comerciales contienen la llamada "*cláusula de nación más favorecida*", con lo que cada signatario deberá dispensar al otro el mismo tratamiento que se haya dado ya o se dé en el futuro a una tercera nación. El tratado multilateral más importante de este tipo es el GATT (Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio), que asegura igual tratamiento a los nacionales de cualquiera de los países signatarios.

Otro tipo de tratados establece el sometimiento de las disputas entre las partes al arbitraje de tribunales internacionales especiales o de instituciones como el Tribunal Permanente de Arbitraje o el Tribunal Internacional de Justicia.

Tratados Comerciales, ¿Un camino hacia el desarrollo?

a. Zona de Libre comercio

Es un acuerdo para designar una zona de libre comercio, en la que los países firmantes del tratado se comprometen a anular entre sí los aranceles en el comercio de frontera, es decir, entre los países firmantes del tratado los precios de todos los productos comerciados

entre ellos serán los mismos para todos los integrantes de la zona designada, de forma que un país no puede aumentar (mediante aranceles a la importación) el precio de los bienes producidos en otro país que forma parte de la zona de libre comercio.

Como ejemplo de este tipo de acuerdos comerciales internacionales puede citarse la asociación europea de libre comercio (EFTA).

b. Unión Aduanera

Se considera unión aduanera a la ampliación de los beneficios derivados de una zona de libre comercio. En una unión aduanera, además de eliminarse los aranceles internos para los países miembros de la unión, se crea un arancel externo común (AEC) para todos los países, es decir, cualquier país de la unión que importe bienes producidos por otro país no perteneciente a la unión aplicará a estos bienes el mismo arancel.

Cláusula de la nación más Favorecida

Es casi común que en todos los acuerdos comerciales entre países se suele crear la denominada cláusula de nación más favorecida, según la cual los beneficios concedidos a un país asociado al acuerdo comercial deben extenderse a todos los demás países firmantes del mismo.

1.2. Marco Teórico

Los cambios sociales, tecnológicos y legales por los que atraviesa el mundo, dentro de ello el Perú, son sumamente veloces y uno de los que se mueve con mayor dinamismo es el referente al comercio e influenciadas por los acuerdos por TLC aprobados, que han significado , además cambios sustantivos en la organización económica por la modernización en el campo de la producción, especialmente por el uso de tecnología moderna que remueve el ámbito laboral que entre otros factores elimina la mano de obra extensiva y busca necesariamente mano de obra más calificada.

Como ya hemos referido anteriormente, en el Perú, los trabajos de Cuadra, G., A. Fairle y D. Florián¹⁰ y Rodríguez, M., B. Seminario, C. Astorne y O. Molina¹¹ que son los estudios nacionales publicados que tratan de las M y PEs y también de estudio de medir los efectos de los TLC. En los que se resaltan los aspectos positivos y negativos por ejemplo: Luis Gasco Arrobas¹² trata sobre la “situación del arroz peruano ante el TLC Perú-EE.UU. revisemos un extracto de su exposición y dice que esta es negativa: debido a “la falta de eficiencia por la capacitación sobre gestión”, tema no enfocado en el ámbito regional y nacional peruano.

Es muy cierto que los avances tecnológicos imparables, exige igualmente mayor velocidad de adaptación y cambio en los sistemas de formación y capacitación del factor humano, que permita mejorar las competencias de gestión en las M y PE regionales.

Podemos mencionar:

Ica agrega valor a:

Uva: Piscos, vinos

Espárragos: Conservas pre cocidos; uso de la fibra

Ají Páprika: Seco pulverizado

Tomate: Pasta

Algodón: Textil e Hidrófilo

Hierro: Fundido esponjado, para barrillas

Políticas Para Maximizar Oportunidades

(No las estamos haciendo)

¹⁰ Cuadra, G., A. Fairle y D. Florián (2004), “Escenarios de integración del Perú en la economía mundial: **un enfoque de equilibrio general computable**”, **Centro de Investigación Económica y Social Universidad del Pacífico**.

¹¹ Rodríguez, M., B. Seminario, C. Astorne y O. Molina (2004), “Efectos macroeconómicos del acuerdo de libre comercio con los Estados Unidos”, Universidad del Pacífico.

¹² En este importante evento organizado por la Cámara de INDUARROZ-ANDI de Colombia, la APEMA se hizo presente representada por su presidente Luis Gasco Arrobas, quien fue invitado a exponer sobre los impactos que ha tenido el mercado del arroz nacional tras el Tratado de Libre Comercio entre Perú y Estados Unidos. Junto a él también expuso el especialista Cesar Armando Romero, Director de Negociaciones Comerciales del Ministerio de Agricultura. “34 Congreso de la Industria Arrocera desarrollado el pasado 3 y 4 de Noviembre de 2011 en Bogotá – Colombia”.

- Inversión en capital humano (con el I Diplomado en Gestión de Micro y Pequeñas Empresas tratamos de que los Directivos y Emprendedores Estudiantiles entiendan la importancia de esta inversión en las M y PEs)
- Desarrollo de las estructuras necesarias para fortalecer al sector exportador
- Promoción de Exportaciones
- Enfocarse en sectores nuevos y renovados de la economía
- Aumentar la productividad y la competitividad
- Capacitar y fortalecer a las MyPEs (esto tratamos de hacer con el I Diplomado en Gestión de Micro y Pequeñas Empresas)
- Mejorar la institucionalidad de las MyPEs (esto tratamos de hacer con el I Diplomado en Gestión de Micro y Pequeñas Empresas)

Políticas Compensatorias:

(La acción es muy limitada, casi imperceptible)

- Fomento a la Productividad
- Readecuación Productiva
- Nuevos Mercados y Productos
- Asociación y cooperación de las MyPEs

Competencias Profesionales: Poca capacidad de

- Solución de Problemas
- Autonomía
- Innovación y Creatividad
- Organización y Planificación
- Proactividad y Dinamismo

- Flexibilidad y Adaptabilidad
- Tolerancia a la Presión
- Orientación a Resultados
- Liderazgo y Trabajo en Equipo
- Comunicación
- Relaciones Interpersonales y Empatía
- Automotivación

Otras Competencias importantes:

- Negociación y Persuasión
- Networking (Manejo de Relaciones de Negocio)
- Orientación al Cliente
- Impacto e Influencia
- Asertividad
- Confianza en sí mismo
- Autocontrol
- Aprendizaje

Facilitador:

- Visión Estratégica
- Orientar a objetivos comunes – Foco
- Gestionar el Cambio
- Flexibilidad, Adaptabilidad
- Resiliencia (es la capacidad de una persona o grupo para seguir proyectándose en el futuro a pesar de acontecimientos desestabilizadores, estresantes)
- Gestionar el Talento
- Optimismo
- Creatividad
- Aprendizaje
- Tolerancia a la presión
- Orientación a resultados

- Orientación al cliente

Coach:

- Empowerment
- Comunicación, Escucha
- Toma de Decisiones
- Integridad

Debemos resaltar que sólo la competitividad, entendida como la capacidad de innovar, nos permitirá:

- Desarrollar productos con valor agregado para conquistar nuevos segmentos de mercado.
- Desarrollar los canales de distribución apropiados a nuestros productos.
- Mirar nuestras propias raíces para desarrollar las tecnologías apropiadas a nuestros productos y a los segmentos de mercado ganados.

Formación de capital humano y su papel en el crecimiento del sector agropecuario

El área rural del Perú, es uno de los países más atrasados en el contexto Sudamericano, en términos educativos y la brecha es muy grande cuando se compara con las condiciones de las zonas urbanas, a pesar de que es conocido que la competitividad agropecuaria requiere mano de obra capaz de absorber las innovaciones tecnológicas asociadas a la apertura comercial. En este sentido, tanto agricultores como trabajadores asalariados y extensionistas deben hablar el mismo lenguaje. Es decir, las tecnologías educativas y productivas deben fluir a todos los niveles, de forma que se inyecte mayor eficiencia al capital humano, empoderamiento que conduzca a elevar la competitividad.

El problema se hace grave cuando “La conceptualización de la Micro y Pequeña Empresa en el Sector Agricultura se fundamenta en el marco de una iniciativa del Gobierno de promover su desarrollo y formalización, orientado a promover su competitividad y formalidad, la cual debe considerar un horizonte adecuado, que le

permita al productor agrario mantener la vigencia de éste beneficio, sin riesgo de no resultar excluido. En ese sentido propone como la variable más apropiada de medición, el Valor del Activo Fijo, indicador de desarrollo y tecnificación de la agricultura, la cual debería considerar la propiedad rural, maquinaria agrícola, equipo de riego tecnificado, entre otros equipos; que para una micro empresa no deberá ser mayor de US\$40,000 en promedio. Las mediciones efectuadas, contribuirán a realizar un adecuado monitoreo del impacto de las medidas de apoyo a las micro y pequeña empresas, siendo de gran utilidad para la evaluación de posibles modificaciones posteriores”¹³.

Como sabemos el enfoque sistémico, aplicado al campo educativo, contempla la conexión entre los individuos y el contexto: tanto el inmediato, familiar, educativo, entre iguales, como el más amplio y genérico, social, político, religioso, cultural, etc., teniendo en cuenta sus interacciones recíprocas en una constante retroalimentación de comunicación. La necesaria conjunción de las teorías revisadas en la nueva organización industrial nos obliga a revisar la *formación de capital humano rural y su papel en el crecimiento del sector agropecuario. Educación y competitividad (según CEPAL)*¹⁴. Este trabajo presenta notorias semejanzas con la información tomada de las exposiciones de los representantes de Asociación de Exportadores del Perú-ADEX y del Foro Peruano de Capacitación Laboral del Perú-FOPECAL así como con la hipótesis de trabajo y los objetivos planteados para esta investigación. Las conclusiones más relevantes de este reporte de la CEPAL que presentamos a continuación confirman dichas consideraciones:

¹³ “Conceptualización de la Pequeña y Micro Empresa a Nivel Sectorial”. INEI. Lima, Enero 2000.

¹⁴ Formación de capital humano rural y su papel en el crecimiento del sector agropecuario. educación y competitividad. Guillermo Pérez, CEPAL, 2002.

El conjunto de consideraciones que se dan sobre las P y Mes son por lo general:

- El nivel educativo de la población es una condición sin la cual se dificulta la transferencia tecnológica en el agro y se pierde competitividad. Los países que reportan mayor productividad de la mano de obra agrícola son los de más bajo analfabetismo, donde se utilizan procesos tecnológicos intensivos en bienes de capital y tecnología de riego, con impactos positivos en la eficiencia productiva agrícola. Estados Unidos e Israel figuran como los países con mayor productividad en arroz, frijol y sorgo el primero, y en maíz el segundo.
- Costa Rica y Panamá figuran entre los países centroamericanos mejor posicionados en educación, utilizando como parámetro las tasas de analfabetismo publicadas por la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO). Costa Rica aparece entre los que cuentan con el índice de desarrollo humano y con la esperanza de vida más altos, lo que refleja el elevado grado de bienestar de su población; también este país cuenta con la productividad más alta en café. Guatemala y Nicaragua son los dos países del Istmo que presentan las tasas más altas de analfabetismo. Por su parte, El Salvador está mejor posicionado que Guatemala, Honduras y Nicaragua en cuanto a población alfabetizada se refiere, y compite en diversos rubros con mayor productividad, por ejemplo, reporta la tercera productividad más alta en aguacate y es el décimo en yuca entre los 32 países estudiados.
- Los países centroamericanos se ubican entre los primeros 12 con más alta productividad en los productos no tradicionales estudiados; entre los países asiáticos, Japón, China, Indonesia, Vietnam e Israel son los países que cuentan con la mayor productividad en productos tradicionales y granos básicos, con alguna notoriedad en

algunos productos no tradicionales. El caso de China destaca por figurar entre los primeros cinco con más alta productividad en estos rubros.

A manera de recomendación, se presentan algunas ideas cuyo impulso podría contribuir a mejorar procesos educativos en las áreas rurales y, al mismo tiempo, aumentar la competitividad de los agros negocios. Los temas abordados son: transferencia de tecnología; centros de inteligencia para agro negocios competitivos; centros de agro negocios, pesca negocios y similares y asociatividad.

1. Transferencia tecnológica

Algunos países latinoamericanos ya incorporaron estos cambios, que van de la mano con la privatización de servicios estratégicos y las señales que manda el mercado alimentario interno e internacional. En algunos países, los sistemas públicos de extensión y de otros servicios de apoyo a la agricultura fueron desmantelados o debilitados y no estuvieron complementados por la creación de mercados alternativos o de servicios, creando así una situación difícil, con efectos negativos para pequeños y medianos productores, quienes se han visto afectados en cuanto al acceso al crédito, servicios de extensión agrícola y canales de comercialización. Países que han incorporado reformas para disponer de un extensionismo más activo e impactar positivamente en la competitividad agropecuaria incluyen a Chile, México, Colombia y Venezuela, entre otros.

Si se toma en cuenta el devenir de la generación y la transferencia tecnológica, las dificultades financieras que cada vez enfrenta el sector público y la competitividad agropecuaria, se plantea la necesidad de que el Estado cree servicios de atención a una clientela segmentada, según rubros de producción y zonas de producción focalizada, con

la participación del sector privado por medio de sus gremiales y de organizaciones no gubernamentales que puedan potenciar la competitividad agropecuaria.

En este contexto, se formulan las siguientes acciones para garantizar que esta asociación entre el sector público y el privado tenga éxito en cuanto a transferencia tecnológica.

Las acciones recomendadas requieren participar activamente en la creación de una nueva institucionalidad; de normas y reglas de juego adecuadas al entorno actual; de formas de relación entre el hombre y el medio más equilibradas; de patrones empresariales diferentes y con visión mercadológica orientada hacia la sostenibilidad, así como de formas organizacionales flexibles e inteligentes. Todo ello implica modificaciones en el perfil del extensionista incorporado a los programas de extensión y el establecimiento de nuevos arreglos institucionales entre ellos y sus clientelas.

2. Centros de inteligencia para agronegocios competitivos

Con el objeto de contribuir al proceso educativo de los actores que intervienen en los agronegocios, con impactos positivos en la competitividad agropecuaria, se plantea la necesidad de crear centros de inteligencia para agronegocios competitivos en aquellos países donde no existen. Los gobiernos podrían montar estos centros de inteligencia, que necesitarían ser dotados de personal especializado en economía, mercadeo agropecuario, estadísticas, ingeniería industrial, agronegocios y equipo de apoyo. En otras palabras, se requiere de un “think tank”¹⁵, cuya responsabilidad sería realizar estudios especializados

¹⁵ Un “think tank” o tanque de pensamiento o tanque de ideas, es una institución o grupo de expertos de naturaleza investigadora en el ámbito de las ciencias sociales, vinculada o no a partidos políticos o grupos de presión, pero que se caracteriza por algún tipo de orientación ideológica marcada de forma más o menos evidente ante la opinión pública. Dado que su actividad consiste en la reflexión intelectual (orientada desde algún supuesto ideológico) sobre asuntos estratégicos de política y economía nacional e internacional,

sobre mercadeo por subsectores, en los que se identifiquen nichos de mercados con sus características, entre las cuales el conocimiento de los consumidores es fundamental para satisfacer sus gustos y preferencias. Esta idea es compatible con la diversificación productiva (frutas, vegetales, plantas ornamentales, etc.) que está cobrando auge en el Istmo Centroamericano, vinculada con el procesamiento de bienes primarios (desarrollo agroindustrial) en los cuales se agrega valor.

3. Centros de agronegocios, pescanegocios y similares

En ese contexto, también se requiere el desarrollo de centros de agronegocios, pescanegocios y otros similares, con fines educativos y de impacto positivo en la transmisión de información mercadológica y de servicios diversos a la clientela. Sería conveniente introducir sistemas modernos de mercadeo en esos centros. Aquí se habla de tablas electrónicas que brinden constante información de precios, plazas y productos a los diferentes actores de las cadenas productivas; aumentar el número de computadoras con acceso a internet y correo electrónico para facilitar la información de mercados externos e internos a los actores productivos; dotar de material y equipo de oficina diversos, tales que permitan a éstos servir como centros de convenciones que acerquen a productores y al resto de actores de las cadenas para “cerrar negocios”. Deberán realizarse campañas masivas de promoción de los servicios que estos centros prestan a los usuarios.

resultan de allí consejos o directrices que posteriormente los partidos políticos u otras organizaciones pueden o no utilizar para su actuación en sus propios ámbitos.

Estos centros deberían también adoptar la modalidad de redes de información y servicios diversos para aumentar la competitividad de los agro negocios, mediante la cual participen conjuntamente con el gobierno y diversos actores de la sociedad civil. Así, se identifican quiénes generan información estadística, el tipo y calidad de esa información, servicios que prestan en cuanto a investigación, transferencia tecnológica y capacitación, entre otros, para contribuir al cambio de la mentalidad de campesino a empresario entre los pequeños y medianos productores. La participación de las gremiales del sector privado contribuye de manera importante a la transmisión de tecnologías educativas con este tipo de alianzas estratégicas. En El Salvador ha comenzado a operar una red similar impulsada por el Ministerio de Agricultura y Ganadería, con el apoyo financiero de la Organización para la Alimentación y la Agricultura (FAO).

4. Asociatividad para mejorar la competitividad de los agronegocios¹⁶

Los pequeños productores en el Istmo Centroamericano enfrentan problemas diversos: atraso tecnológico, bajos rendimientos, producción estacional y de baja calidad, costos unitarios de producción elevados, escasa articulación al mercado, entre otros. Un problema sensible es el que se refiere a los precios elevados que pagan por los insumos requeridos para producir y los precios bajos que reciben de los intermediarios que les compran sus productos. Esta relación desfavorable determina que la agricultura sea para muchos de ellos “un mal negocio”. Otra forma de contribuir al proceso educativo de los productores es la asociatividad como estrategia para mejorar el negocio agrícola. Los pequeños productores no están en condiciones de enfrentar y resolver aisladamente los problemas comunes que los afectan. Dispersos, su capacidad de negociación es mínima.

¹⁶ Elementos extraídos de un trabajo desarrollado de manera conjunta por MAG/CENTA/FAO, 2001.

La organización surge entonces como un medio para aunar esfuerzos y lograr una escala de producción que permita mejorar el negocio agrícola.

Teoría del Desarrollo Sostenible (PNUD). También identificada como la teoría del crecimiento sostenible, esta se ha venido apartando de la óptica puramente economicista, para establecer una clara subordinación, al crecimiento económico, los objetivos del desarrollo, donde el crecimiento económico, no debe ser el fin, de las políticas de los países, sino el medio, que facilite el desarrollo de los seres humanos. Además, con una política adecuada, la incorporación de nuevas tecnologías y la actualización del capital humano, se puede conseguir, que la protección del medio ambiente, no tenga costos agregados, en términos de crecimiento y empleo, en el corto plazo. Igual, para la protección del medio ambiente, se convierte en un argumento, en potenciar, los procesos de liberación y el incremento de la competencia, en los mercados de productos y de capitales, así como, la flexibilización del mercado de trabajo, procurando con ello, que las próximas generaciones, vivan en un mundo de continuo crecimiento, cuyo desarrollo económico, se dé en un ambiente intacto, con calidad de vida y cohesión social. Por lo que, debe establecerse un compromiso global desde todos los niveles de la actuación social, a fin de marcar los lineamientos que permitan configurar una mejora en lo social, económico, político y ambiental.

En vista de esto y como consecuencia del desarrollo del conocimiento, del progreso social y de la toma de conciencia en el ámbito internacional de las consecuencias, que puede conllevar la explotación indiscriminada de los recursos naturales; se ha ido generando, modificando e introduciendo en los académicos, y en los organismos preocupados por el ambiente, nuevos conceptos de la economía, como una manera de establecer vínculos entre crecimiento económico y desarrollo que sea sustentable y/o sostenible en el tiempo.

Se observa claramente, que la sostenibilidad, es un determinante central del tipo de desarrollo que el BID se propuso fomentar desde su creación, pues proporciona beneficios económicos y sociales duraderos. Ahora bien, para lograr los objetivos generales del Banco en cuanto a catalizar crecimiento económico, reducir la pobreza y promover la equidad social, se requiere actuar de acuerdo con los principios de la sostenibilidad. En relación a esto, el BID, reconoce tres dimensiones críticas de la sostenibilidad: La sostenibilidad económica, la cual, se refiere a aquel desarrollo económico, que se traduce en aumentos de largo plazo del bienestar financiero, y la estabilidad económica, tanto a nivel de las empresas como de los hogares. La sostenibilidad ambiental, la cual, comprende aquellas acciones humanas, que mantienen la capacidad de los ecosistemas, para producir el rango de bienes y servicios de los cuales dependen todas las formas de vida. La sostenibilidad social, la cual, se relaciona con el desarrollo, que conduce a un mayor acceso e igualdad social, al respeto por los derechos humanos, y a mejoras en materia de salud, educación, oportunidades y otros aspectos no monetarios del bienestar. Además de destacar estas tres dimensiones de la sostenibilidad internacionalmente reconocidas, el BID, considera, que la rendición de cuentas, la transparencia y la integridad son comportamientos institucionales tanto complementarios, como esenciales, para garantizar la sostenibilidad de largo plazo, de su mandato en América Latina y el Caribe.

Como se puede constatar, esta toma de conciencia en el ámbito internacional, nace de la necesidad, de hacer un uso cada vez más racional, de los recursos existentes en nuestro planeta, en conjunción, con una distribución más equitativa de la riqueza social, así como el evitar que la acción del hombre, deteriore el medio ambiente (hasta niveles

irreversibles), o que comprometan la existencia de las generaciones futuras. Lo anterior ha motivado al PNUD, y a otros organismos como la unión europea (UE), y la organización de cooperación para el desarrollo económico (OCDE), a retomar el concepto de Desarrollo Sostenible, a través de la aplicación de una estrategia, que trate de cubrir los aspectos económicos, sociales y medioambientales del crecimiento, aplicables por igual, a todos los países, sean desarrollados o no. En este sentido, el análisis de las condiciones económicas del desarrollo sostenible, debe incluir tres aspectos fuertemente relacionados: a) cómo lograr un crecimiento sostenible, b) cuáles son las condiciones para el aumento de un crecimiento potencial, c) cuáles deben ser las pautas para un comportamiento sostenible de los agentes económicos desde una perspectiva de oferta y demanda.

El concepto de desarrollo sostenible involucra los siguientes aspectos:

- 1) El desarrollo sostenible, implica que la calidad medioambiental mejora el crecimiento económico, a través de varias formas: mejorando la salud de los trabajadores, creando nuevos empleos en el sector medioambiental y creando empleos en el sector dedicado a combatir la contaminación;
- 2) El desarrollo sostenible acepta que, de todos modos, deberán existir algunos trade – offs si se contempla un concepto restringido de crecimiento económico, en donde se destaca el hecho que el crecimiento, está en conflicto con el medio ambiente, porque se pone poco esfuerzo en integrarlo dentro de las inversiones de capital y de otras decisiones de producción. De ambas cuestiones se resalta el hecho que no se pretende cuestionar si se crece o no, sino de cómo se crece. En este proceso, los economistas neoclásicos, consideran, que mediante la innovación tecnológica, se puede reducir el

consumo energético, o salvar recursos, al tiempo que continuar el proceso de crecimiento.

Como se podrá entender de acuerdo con lo anterior, el desarrollo sostenible, modifica el enfoque del crecimiento económico basado en las medidas y en los elementos tradicionales de la economía. De igual manera, se critica la utilización del Producto Interno Bruto (PIB), como una medida básica, para calcular el crecimiento económico, porque éste, tiende a desviarse de uno de sus propósitos fundamentales, que sería reflejar el nivel de vida de la población, lo que se consideraría como desarrollo económico el cual implica expandir o realizar las potencialidades y llegar en forma gradual a un estado más completo, mayor o mejor para toda la sociedad.

El concepto de desarrollo de Sen y su vinculación con la Educación- Silvia London; María Marta Formichella (2006)¹⁷. De este trabajo hemos tomado una de las aplicaciones peculiares del concepto de desarrollo que ha expuesto Amartya Sen, además de las distintas consideraciones que acerca del mismo realiza el propio autor, para reflexionar acerca del rol de la educación en el proceso de desarrollo de una nación.

Considerando que la literatura nos muestra que el concepto de desarrollo es un concepto tan necesario como impreciso. La mayoría de los estudiosos de esta problemática comienzan sus análisis dando por sentado las diferencias semánticas entre “desarrollado”, “en desarrollo” y “subdesarrollado” medidas con las que se clasifican a las naciones. Para otros casos se identifica al desarrollo como crecimiento económico, por ser este último

¹⁷ London, Silvia y Formichella, María Marta María Marta. El concepto de desarrollo de Sen y su vinculación con la Educación. Facultad de Economía, Universidad Michoacana de Hidalgo. 2006

una variable fácilmente cuantificable y normalmente correlacionada positivamente con otros indicadores sociales.

Lo que sí hemos hecho con los planteamientos expresados en este trabajo, es adoptar un concepto de desarrollo, y analizarlo hasta llegar a sus implicancias; lo que hemos expresado en nuestro trabajo como esa capacidad de traducirlo a hechos tangibles a través de las MYPE, *“capacidad de los individuos para vivir la vida”, para enfrentar la crisis y el desempleo como concepto tradicional*. Es por ello, considerando que el objetivo de Silvia London y María Marta Formichella era el concentrarse en el concepto de desarrollo brindado por el premio nobel de economía Amartya Sen, quien brinda un punto de vista no tradicional sobre el desarrollo, con el propósito de interpretar el rol que juega la acumulación de capital humano en general y la educación en particular en el proceso de Desarrollo Económico de una sociedad.

“El concepto de desarrollo de Sen:

“La literatura económica presenta variadas definiciones del concepto de desarrollo que abarcan una amplia gama de dimensiones, tanto políticas, sociales, biológicas, como económicas. En términos generales coinciden en que éste concepto hace referencia a factores y cambios cualitativos en la vida del hombre y de la sociedad en la que habita, aunque algunos autores se detienen en el aspecto meramente material (cuantitativo) del cambio”.

“En este contexto, Amartya Sen (Sen: 1999a) expresó que para hablar del desarrollo de una sociedad hay que analizar la vida de quienes la integran, que no puede considerarse

que hay éxito económico sin tener en cuenta la vida de los individuos que conforman la comunidad. El desarrollo es entonces el desarrollo de las personas de la sociedad. Por este motivo define concretamente: "El desarrollo es un proceso de expansión de las capacidades de que disfrutaban los individuos" (Sen: 1999b)".

“El autor destaca que la palabra capacidad no es atractiva en sí misma (Sen: 2001), y explica que se ha usado para hablar de las tierras y no de las personas. Sin embargo él elige utilizarla porque le parece clara para expresar las combinaciones alternativas de lo que una persona puede lograr hacer o ser: las capacidades simbolizarían las posibilidades que tienen los individuos de alcanzar desempeños valiosos. Señala que su concepto de capacidad se asemeja a la palabra griega *dunamin* que Aristóteles empleó para analizar algunos aspectos del hombre, que puede traducirse como “potencialidad” o “capacidad para existir o actuar”.

“Cabe mencionar que Sen (Sen:1999b, Sen:2004) diferencia el concepto de capacidad humana del tradicional concepto de *capital humano*. Expresa que si bien ambos conceptos *centran su atención en el hombre*, la diferencia principal a tener en cuenta está dada porque la literatura económica sobre *capital humano* pone mayor énfasis en el *rol del ser humano como productor de bienes y servicios*, por lo que es primordial observar y estudiar cómo cada mejora en la calificación del hombre hace que éste sea más productivo. En cambio, el punto de vista de la *capacidad humana* planteado por Sen centra su atención en la *capacidad de los individuos para vivir la vida*, y por ello se analizan los motivos que éstos poseen para valorar y aumentar las alternativas reales entre las cuales poder optar”.

“Cada persona, en función de sus características, origen y circunstancias socioeconómicas con las que convive, entre otros aspectos, tiene la capacidad para hacer ciertas cosas que valorará por diferentes motivos. Tal valoración puede ser directa o indirecta: la primera está en función de aquellos elementos que implican que podrá enriquecer su vida, es decir que le permitirán tener una mejor calidad de vida, como estar bien nutrido o sano ; la segunda tiene que ver con la posibilidad de contribuir más y mejor en la producción. De esta manera, la perspectiva de la capacidad humana es más amplia que la teoría del capital humano, esta última una expresión más limitada de la capacidad humana”.

Uno de los teóricos más importantes del tratamiento de la Pequeñas y Medianas Empresas es “Sen (Sen: 1999) que se refiere a las capacidades como las libertades fundamentales (o reales) que pueden poseer los individuos. Las define como las diferentes combinaciones de funciones que el individuo puede conseguir y que le permiten lograr distintos estilos de vida. “Por ejemplo, una persona rica que ayune puede conseguir los mismos resultados funcionales en lo que se refiere a comer o nutrirse que una persona desfavorecida que se vea obligada a pasar hambre, pero la primera tiene un 'conjunto de capacidades' diferente al de la segunda (la primera puede decidir comer bien y estar bien nutrida, mientras que la segunda no)” (Sen, 1999). Dentro de los determinantes de las libertades del hombre menciona las instituciones sociales y económicas, como por ejemplo los servicios de educación y salud, o los derechos políticos y humanos, tales como la libertad de expresión y el derecho a elegir las autoridades públicas”.

“Sen (Sen: 1999) manifestó como uno de los ejemplos de mayor falta de libertad a la mortalidad infantil. Expresó que la muerte prematura es una negación básica a la libertad humana, y explicó que esto no es así sólo porque valoramos la vida, sino porque las cosas que una persona puede desear hacer las podrá hacer si tiene vida.

Vivir facilita las cosas que queremos alcanzar. A su vez, citando los trabajos de Myers, enfatizó que la falta de libertad hoy puede causar falta de libertad mañana: los problemas de la niñez no quedan en el hoy sino que afectan las capacidades de los adultos mañana. Un claro ejemplo de ello es la literatura reciente sobre nutrición y desarrollo económico que incorpora la relación entre capacidad de trabajo e ingreso de los individuos, conocida como curva de capacidad laboral. Esta relación funcional es útil para comprender cómo, en una economía con diferentes dotaciones de tierra o activos entre los individuos, y diferentes status nutricionales de los trabajadores, se generan círculos viciosos de pobreza a la vez que situaciones de desempleo involuntario (London-Santos: 2008)”. “En esta dirección, Sen señala que la pobreza y el desempleo, desde el momento en que coartan la forma en que los individuos pueden disfrutar y apreciar, representan severas violaciones a la libertad (Sen: 1997). El Desarrollo demanda que ya no existan las fuentes primordiales que privan al hombre de su libertad, tales como la pobreza, la tiranía, la escasez de oportunidades económicas y las privaciones sociales sistemáticas, entre otras. La falta de libertades fundamentales posee una estrecha relación con la pobreza, debido a que ésta coarta la libertad de los individuos para satisfacer las necesidades básicas que le concedan la posibilidad de vivir dignamente: obtener un nivel de nutrición suficiente, acceder a servicios de salud y educación o poseer una vestimenta y vivienda aceptables”.

“Al mismo tiempo, destaca que las libertades fundamentales integrantes del proceso de desarrollo no sólo son su fin primordial, sino que también forman parte de sus medios principales, están íntimamente relacionadas entre sí y pueden reforzarse unas a otras. “Las libertades políticas (en forma de libertad de expresión y elecciones libres) contribuyen a fomentar la seguridad económica. Las oportunidades sociales

(en forma de servicios educativos y sanitarios) facilitan la participación económica. Los servicios económicos (en forma de oportunidades para participar en el comercio y la producción) pueden contribuir a generar riqueza personal y general, así como recursos públicos para financiar servicios sociales" (Sen: 1999b). El hecho de que existan libertades y derechos políticos, incluida la libertad de expresión, hace más fácil evitar desastres económicos como las hambrunas (Sen: 1998)".

“La educación como capacidad primordial”

“Para Sen hay pruebas suficientes de que, aun con una renta baja, un país que logre que todos sus ciudadanos accedan a la educación y a la asistencia sanitaria, puede obtener muy buenos resultados en cuanto a longevidad y calidad de vida de toda la población (Sen1999b). No ser capaz de leer, escribir, contar o comunicarse es una tremenda privación y constituye un caso extremo de inseguridad, ya que el individuo tiene la certeza de la privación y la ausencia de cualquier chance de evitar ese destino (Sen2003)".

“La educación es una capacidad esencial. Cuando la persona es analfabeta su habilidad para entender e invocar sus derechos es limitada, y su falencia educacional puede liderar otra clase de privaciones. Mientras que la educación básica contribuye a reducir la privación básica, la falta de educación tiende a hacer persistir el problema para las personas que están en los estratos sociales más bajos, cuyos derechos no son respetados porque ellos no tienen la habilidad de leer, observar y demandar, ni saben cómo hacerlo. Así, la diferencia educacional se relaciona con la diferencia de clases. Los analfabetos no tienen voz en política para hacer sus demandas. Al mismo tiempo, la educación permite al individuo socializarse e intercambiar ideas y obtener un empleo, por ello ayuda a aumentar la libertad y

disminuir la inseguridad. Sen relaciona la inseguridad personal con la social, y manifiesta que la misma proviene de muchos caminos, pudiendo la educación tener un rol importante en este aspecto. Las desigualdades en acceso, inclusión y logros escolares conducirán a diferencias en habilidades, que a su vez diferencian la participación de los individuos en el mundo contemporáneo. “Si continuamos dejando a gran parte de la población mundial fuera de la órbita de la educación, vamos a construir un mundo, no solo menos justo, sino también menos seguro” (Sen: 2004)”.

Siempre tomando la teoría de Amartya Sen quien dice que la educación permite el progreso de un país y menciona ejemplos donde se ha visto que la inversión en educación básica tuvo resultados positivos para el progreso, como Japón, China y Corea del Sur, entre otros.

La tesis sobre “La Movilidad Empresarial en la Industria española”, expresa que la literatura revisada sobre esta herramienta empresarial muestra que la *movilidad empresarial* tiene un *efecto positivo* sobre la *productividad* y *competitividad* de los sectores en que participan, dicha mejora de la *productividad* se basa, en apariencia, a la inclusión de *innovaciones* que hacen las empresas entrantes al sector. Esto hace que las empresas existentes, y el sector respectivo, reciban aumento en su competitividad porque las incluyen en su sistema productivo, por imitación. Se debe entender que esto genera una lucha entre las empresas del sector que desencadena en la salida de algunas, entre otras cosas por capacidad tecnológica y el nivel de inversión en capacitación; esto es un rigor conceptual que ha establecido la literatura vinculada, la productividad la generan principalmente dos factores: mejora tecnológica y la mayor capacitación de su factor humano lo que a su vez lo hace migrar al capital humano que hacen competitiva a una organización empresarial.

Alejandro Daniel O'Davoren,¹⁸. Menciona que la educación hoy en día no sólo se ha convertido en una necesidad el tomar en cuenta la naturaleza de la formación del factor humano por el sistema universitario, sino que dado los períodos cada vez más cortos en que se están produciendo los cambios en este mundo globalizado, la educación universitaria tiene ante sí un enorme desafío para enfrentar estos cambios, sobre todo por las formas tradicionales y conservadoras como lleva a cabo la formación educativa. Esto exige a las instituciones universitarias que actualicen sus programas de estudios, evalúen y diagnostiquen los escenarios que el mercado demanda; diseñando, para ello, un árbol de conocimientos de acuerdo a las necesidades planteadas por la sociedad, para garantizar así la competitividad con la participación eficaz del sector empresarial.

“El concepto de movilidad empresarial”: “Las entradas y salidas de los mercados, tanto de empresas como de establecimientos, ha constituido una de las formas más utilizadas por la Economía Industrial para explicar la evolución y adaptación de las actividades industriales al cambio. Este proceso, denominado movilidad empresarial, aunque ha sido objeto en el ámbito teórico de una gran atención, no ha tenido un desarrollo empírico equivalente hasta épocas muy recientes debido, en gran medida, a las dificultades de su medición estadística (Baldwin y Gorecki, 1989a)”.

“El aspecto más estudiado de la movilidad empresarial ha sido su influencia sobre el nivel de competencia de los mercados. El proceso dinámico de entradas y salidas ha constituido, para la microeconomía tradicional, el principal mecanismo mediante el cual los mercados alcanzan el equilibrio entre márgenes y competencia¹⁹”.

¹⁸ La existencia de barreras a la movilidad empresarial se convierte así en un argumento en favor de la intervención pública. Si son lo suficientemente elevadas, permitirían la existencia de mercados en los que las entradas y salidas no llegarían a producirse o, aunque se produjeran, se realizarían a un ritmo excesivamente lento, hasta el punto de poder llegar a invalidar el papel disciplinador antes señalando y hacer necesaria la intervención pública (Geroski, 1983).

¹⁹ Esta formulación del problema se basa en gran medida en la visión walrasiana de la figura del empresario. Como señala Schumpeter (1954), Walras considera que no puede haber beneficio del empresario más que en condiciones que

“Las entradas de nuevas empresas tienden a producirse en los sectores que muestran mayores rentabilidades, o en los que existen unas mejores expectativas sobre el éxito de las innovaciones y, por tanto, permiten la obtención de beneficios extraordinarios, con lo que al aumentar la oferta favorecen el incremento de la competencia y la reducción de los precios²⁰”.

“Las salidas, por el contrario, reducen la capacidad productiva del sector, lo que favorece la elevación de los márgenes de las empresas que permanecen en el mercado en aquellos sectores donde las rentabilidades son excesivamente bajas”.

“Por otra parte, la movilidad empresarial constituye un elemento clave de la mejora de la eficiencia industrial, ya que los entrantes ejercen una presión competitiva sobre las empresas establecidas más ineficientes forzándolas a mejorar o, en caso contrario, expulsándolas del mercado, con la consiguiente elevación de la eficiencia media del sector²¹”.

“La movilidad empresarial se constituye de esta forma en un mecanismo automático que tendería a mantener la rentabilidad de los diferentes sectores en torno al nivel competitivo y favorecería la mejora de la eficiencia. Desde esta perspectiva, los beneficios extraordinarios que se observan en algunos sectores estarían motivados

no cumplan las condiciones del equilibrio estático, por lo que en condiciones de competencia perfecta los empresarios no podrían obtener beneficios superiores a los que se consideran como “normales” en el mercado.

²⁰ Desarrollos teóricos más recientes, como el de los mercados impugnables (Tirole, 1990), ponen de manifiesto que este proceso disciplinador puede producirse simplemente con la posibilidad de entradas en el sector.

²¹ Como señalan Baldwin y Gorecki (1989a), el efecto de la movilidad empresarial sobre la eficiencia industrial no se limita a la entrada y salida de empresas, siendo también importante el proceso de apertura y cierre de plantas por parte de empresas multiestablecimiento.

únicamente por la existencia de barreras a la entrada²² que reducen la intensidad del proceso de entradas y salidas de empresas²³”.

“Concepto y tipología”:

“En el ámbito de la Economía Industrial se denomina movilidad empresarial al proceso dinámico de entradas y salidas de empresas que se producen en los mercados. En este marco, no ha de considerarse a la empresa en su sentido jurídico, como habitualmente hacen las instituciones dedicadas a la producción de estadísticas, sino, más bien, desde la perspectiva de la apreciación subjetiva que hacen las empresas que operan en un mercado de quiénes son sus competidores. Si las empresas de un determinado sector consideran que existe un nuevo competidor o, en otras palabras, se ha elevado el número relevante de empresas que opera en el mercado, se dirá que se ha producido una entrada; si, por el contrario, aprecian que existe un competidor menos, se habrá producido una salida²⁴. De esta forma, pueden ser consideradas como entradas otras formas que aun no teniendo la consideración jurídica de empresas, como las asociaciones temporales de empresas o las joint ventures, pueden suponer un aumento en el número de competidores del mercado. La movilidad empresarial puede tomar así formas muy diversas que tendrán necesariamente efectos diferenciados sobre los mercados”.

Las entradas pueden clasificarse en cuatro tipos fundamentales, dependiendo de su influencia en el parque empresarial (cuadro 1.1). La creación de una nueva empresa es la forma de entrada más “neta”, ya que supone necesariamente un aumento en el número de

²² Las barreras a la salida pueden considerarse, en este sentido, como un caso especial de barreras a la entrada.

²³ La existencia de barreras a la movilidad empresarial se convierte así en un argumento en favor de la intervención pública. Si son lo suficientemente elevadas, permitirían la existencia de mercados en los que las entradas y salidas no llegarían a producirse o, aunque se produjeran, se realizarían a un ritmo excesivamente lento, hasta el punto de poder llegar a invalidar el papel disciplinador antes señalando y hacer necesaria la intervención pública (Geroski, 1983).

²⁴ Esta definición de movilidad empresarial trae consigo el problema, ampliamente estudiado en la literatura sobre concentración, de la determinación del mercado relevante.

empresas. Generalmente se trata de establecimientos de dimensión reducida, por lo que su influencia sobre el nivel de competencia suele ser escasa, estando dirigida su producción a mercados específicos. Este tipo de entradas tiende a ser más abundante en los sectores en los que el tamaño mínimo eficiente (TME) es más reducido y la relación capital-trabajo más baja. Es en este tipo de entradas donde el empresario schumpeteriano desempeña un papel más claro.

“La creación de nuevos establecimientos por parte de empresas originarias de otros sectores, aunque no representan aumentos en el número de empresas global, sino, simplemente, incrementos en el número de establecimientos, también constituye desde esta perspectiva una forma de entrada. Su papel en la innovación es especialmente importante, al suponer, en muchos casos, la incorporación de innovaciones procedentes de otros sectores (Schwalbach, 1987). Por otra parte, se trata habitualmente de entradas con una dimensión media mayor de la que muestran las entradas por creación, por lo que pueden suponer un aumento considerable de la competencia sectorial”.

“El cambio de tipo de producción por parte de una empresa ya existente supone, desde el punto de vista aquí expuesto, la salida de un establecimiento de un sector y, simultáneamente, la entrada de otro establecimiento en otro sector. Este tipo de entrada tiene, por lo tanto, una repercusión doble: la que ejerce en su nuevo sector y la que produce su salida entre sus antiguos competidores²⁵.

²⁵ La existencia de este tipo de entradas permite explicar que algunos sectores muestren tasas netas de entrada mayores que sus tasas brutas, lo que implica que sus tasas de salida son negativas. Este fenómeno aparentemente incongruente resulta perfectamente explicable si las estadísticas de entradas brutas recogen únicamente las entradas por creación, mientras que las de entradas netas recogen tanto las de nueva creación como los cambios de actividad. De esta forma, los sectores que muestran tasas de salida negativas pueden ser interpretados como sectores en los que las entradas por cambios de actividad superan a las salidas.

“El cambio en la localización geográfica de la producción de una empresa que actúa en mercados regionales constituye un caso especial de cambio de producción si el mercado relevante se define no solamente desde el punto de vista del producto, sino también del ámbito de distribución del mismo²⁶”.

“Las formas en las que pueden producirse las salidas son análogas a las de las entradas: cierre de una empresa existente, clausura de determinadas líneas de producción por parte de una empresa que compite en diversos sectores y cambio de tipo de producción por parte de una empresa ya existente”.

“Como se ha visto, el proceso de movilidad empresarial es muy heterogéneo, debido tanto a la diversidad de formas en las que puede producirse la entrada, como por la intervención de empresas con características muy diferentes. La evidencia disponible indica que las entradas por métodos distintos a la mera creación de nuevas empresa son tan importantes como ésta, tanto desde el punto de vista de su número como de sus efectos sobre la estructura del mercado”.

“Cada una de las formas de movilidad empresarial, pese a sus aspectos comunes, ejerce en los mercados efectos diferenciados. Este hecho plantea la posibilidad de que si determinadas formas de entrada pueden “expulsar” a otras, la incidencia de la movilidad empresarial sobre la competencia y los mercados puede no ser la esperada”.

²⁶ De esta forma, la apertura de un establecimiento por parte de una empresa extranjera constituirá, o no, una entrada dependiendo del grado de globalización del producto.

“Aunque los estudios realizados en este ámbito son extremadamente limitados, parece haber cierta evidencia en el sentido de que cada una de las formas de entrada cubre “nichos de mercado” específicos, no existiendo por lo tanto una clara competencia entre ellas. La competencia se producirá más bien dentro de cada uno de las formas; las entradas de un tipo determinado realizadas en el pasado dificultan la entrada posterior de nuevas empresas mediante esa misma forma, pero no las que se realicen mediante formas alternativas”.

1.3. Marco Conceptual

1.3.1. **Capital Humano:** En el presente trabajo se entiende el capital humano como un conjunto intangible de habilidades y cualidades humanas que contribuyen a elevar y conservar la productividad, la innovación y la empleabilidad de una persona o una comunidad; éstas cualidades se adquieren con el entrenamiento, la educación, la experiencia, la fuerza y la vitalidad ((Appleton & Teal, 1998) que dependen de la salud y la nutrición), lo que nos refiere al conocimiento práctico, las habilidades adquiridas y las capacidades aprendidas de un individuo, que se convierten en fuente de crecimiento y de bienestar. Es la inversión a lo largo de la vida laboral de cada uno de los empleados, a través de la innovación fortaleciendo la calidad de su trabajo.

1.3.2. **Capital Intelectual:** Los activos intangibles son una serie de recursos que pertenecen a la organización, pero que no están valorados desde un punto de vista contable.

También son activos intangibles las capacidades que se generan en la organización cuando los recursos empiezan a trabajar en grupo, mucha gente en lugar de capacidades habla de procesos, o rutinas organizativas.

En definitiva, un activo intangible es todo aquello que una organización utiliza para crear valor, pero que no contabiliza.

El Capital Intelectual, sería entonces el que agrupa los intangibles en la empresa.

En nuestra opinión, se pueden identificar dos categorías generales de Capital Intelectual: aquellos recursos intangibles que poseen los miembros de la organización (que casi todos los autores coinciden en llamar Capital Humano) y los recursos intangibles que son propiedad de la empresa (que los autores pueden llamar, Capital Estructural, Capital relacional, capital innovación, Capital de Procesos...) ²⁷.

- 1.3.3. **Capacitación**: acto de capacitar. Hacer(a uno) apto, habilitarle para alguna cosa. (Diccionario General de la lengua Española, vigésima segunda edición, 2001).
Proceso mediante el cual se transmite la información necesaria, que motive a generar conocimiento que permita mejorar las oportunidades de trabajo a una persona ²⁸.
- 1.3.4. **Directivo**: Que tiene facultad o virtud de dirigir. (Diccionario General de la Lengua Española, vigésima segunda edición, 2001).
- 1.3.5. **Eficacia**: Capacidad de lograr el efecto que se desea o se espera. (Diccionario General de la Lengua Española, vigésima segunda edición, 2001).
- 1.3.6. **Eficiencia**: Capacidad de disponer de alguien o de algo para conseguir un efecto determinado. (Diccionario General de la lengua Española, vigésima segunda edición, 2001).
- 1.3.7. **Gestión del Conocimiento**: El conocimiento puede definirse como aquella información almacenada en una entidad y que puede ser utilizada por la

²⁷ www.euroforum.es

²⁸ García Santillán, A. y Edel Navarro, R.: (2008) “El Capital Humano en las Organizaciones”, Experiencias de investigación Vol. I, Edición electrónica. Texto completo en www.eumed.net/libros/2007c

inteligencia de acuerdo a ciertos objetivos. En ese sentido, uno de los conceptos fundamentales para el conocimiento es la capacidad de relación o asociación entre estos.

En este sentido y tal como señaló Savage²⁹, los cuatro factores de creación de riqueza en una economía han sido siempre: la tierra, el trabajo, el capital y el conocimiento; pero la importancia relativa de cada uno de ellos ha ido variando con el tiempo.

1.3.8. **Percepción:** Sensación interior, impresión material hecha en nuestros sentidos por alguna cosa exterior. (Diccionario General de la Lengua Española, vigésima segunda edición, 2001).

1.3.9. **Metodología Andragógica**³⁰: Es la Andragogía y sus métodos: aprender a conocer, aprender a aprender, aprender a hacer y aprender a ser, así como sus características, basado en el conocimiento útil, la experiencia y el funcionamiento psicológico del adulto en el entorno en que éste se desenvuelve y sus relaciones sociales con el mundo circundante y sus intereses multidimensionales, con el fin de orientar el aprendizaje a la elaboración de productos, al trabajo interdisciplinario y a la posibilidad de generalizar.

1.3.10. **Productividad:** Es la fuerza de trabajo de una empresa, que da como resultado la producción de un bien o servicio, a través de la inversión de diversos recursos.

²⁹ Savage Ch. (1991) Presentation at DECWORLD. The international trade show for Digital Equipment Corporation. Boston, Massachusetts. Citado por Díaz. E. Rivero. S. 2004 "La GC en la Toma de Decisiones. Diseño de una Metodología." Tesis de Diploma. Universidad de Pinar del Río. Cuba.

³⁰ Cabrera Rodríguez, Julio A. *ANDRAGOGÍA: "¿DISCIPLINA NECESARIA PARA LA FORMACIÓN DE DIRECTIVOS?"*. www.gestiopolis.com, 2004.

CAPITULO II

II. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

2.1 Situación problemática

En nuestro país el avance de la globalización ha producido cambios acelerados en la sociedad y como consecuencia de estos, nuevas exigencias en las competencias de dirección laboral, por la acelerada evolución de la ciencia y la tecnología, el uso de las tecnologías avanzadas en informática, comunicaciones, en las investigaciones biotecnológicas, el desarrollo de la genética, y la ciencia de la salud y de nuevas materias activas y materiales.

Los cambios sociales, tecnológicos y legales por los que atraviesa nuestro país, acentuados por la influencia de los TLC aprobados, ha suscitado cambios sustantivos en la organización económica, en el mundo laboral, en la concepción y desarrollo de los procesos productivos. Estas transformaciones han ocasionado modificaciones en cuanto a la naturaleza y funciones de las actividades administrativas, productivas y comerciales, en consecuencia, de las competencias que deben poseer el factor humano de la organización para responder a las demandas cualitativas que exige el mundo de la producción de bienes y servicios, para alcanzar los niveles de productividad, rendimiento y eficiencia necesarios y disponer de las condiciones de competitividad requeridas por los mercados nacionales e internacionales.

Como hemos ya referido en la parte introductoria de nuestro, en el Perú, los trabajos de Cuadra, G., A. Fairle y D. Florián y Rodríguez, M., B. Seminario, C. Astorne y O. Molina

son de los pocos estudios nacionales publicados que tratan de medir los efectos del TLC entre Perú y EE.UU. Dado que ambos modelos asumen diferentes características para la economía peruana, sus resultados difieren ampliamente. Así, mientras que el modelo de Cuadra (19) impone restricciones más acordes a las características de las economías actuales (competencia imperfecta, acumulación de capital, entre otros), el modelo de Rodríguez (20) asume que la oferta es invariable, lo que restringe su ámbito de aplicación a la evaluación de efectos de corto plazo. El primer trabajo muestra que el nivel del PBI alcanzaría un incremento permanente de 7.02 por ciento en el largo plazo, un resultado claramente superior al de Rodríguez (20), que encuentran una contracción del mismo de -2.24 por ciento.

También es necesario considerar que como toda reforma estructural, la evaluación del TLC con EE.UU. debe hacerse utilizando un horizonte de largo plazo. Juzgar los resultados de esta reforma mirando únicamente los costos de corto plazo, es tener una perspectiva incompleta e incorrecta. Por ello, la metodología que se emplea para realizar el análisis utiliza un modelo dinámico y estocástico de equilibrio general (DSGE, por sus siglas en inglés), el cual no tiene las debilidades de otra clase de modelos donde solo factores de demanda determinan el producto, lo cual puede estar bien en una visión de corto plazo pero no en una de largo plazo.

Para darle una aplicación útil en nuestro trabajo a estas consideraciones queremos resaltar las conclusiones a la que llega el investigador Eduardo Morón del Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico; “El mecanismo a través el cual el TLC traería prosperidad a la economía peruana es la posibilidad de expandir nuestra productividad total de los factores. Una mirada a la historia de esa variable en los últimos

cincuenta años muestra que en promedio el crecimiento de la productividad total de los factores fue prácticamente nulo. El mecanismo para que este efecto se produzca es una mayor apertura comercial, que permita el acceso a importaciones de países donde hay un mayor avance tecnológico y de investigación y desarrollo. Mientras más abierta sea la economía mayor será el impacto de este canal”.

“De este modo, el aumento de medio punto porcentual en la productividad total de los factores en los tres sectores de la economía unido a la reducción arancelaria y el mayor acceso a los mercados internacionales genera un incremento permanente de 3.3 por ciento en el nivel del PBI medido a los precios del año base”.

La pregunta que inmediatamente surge es, qué tan considerable es este impacto. Este impacto equivale a una contribución en la tasa de crecimiento del PBI de 0.56 puntos porcentuales, en los próximos cinco años. Ante un número que aparente ser algo reducido, uno podría alegar que no se están incluyendo otros factores que podrían hacerlo inclusive mayor. Si incluimos el efecto de una desviación de comercio de otros países hacia EE.UU. y una mayor concentración en el comercio con EE.UU. el resultado es un incremento permanente de 4.59 por ciento en el nivel del PBI medido a precios del año base. Esto implica un aumento en la tasa de crecimiento promedio anual de 0.77 por ciento.

De otro lado, no se ha considerado el potencial efecto de una reducción en el costo del financiamiento a través de una reducción significativa del riesgo país. En el estudio para Chile se asume una reducción de 40 puntos básicos desde un nivel de 130 puntos básicos, lo cual abarata el endeudamiento externo, y por ende, tiene un efecto positivo sobre el consumo y el producto, aunque este efecto se concentra en el corto plazo.

2.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

El problema de Investigación queda formulado de la siguiente manera:

¿De qué manera se analiza la percepción de los directivos, en cuanto a la eficacia de la capacitación sobre la capacidad de gestión empresarial?

PROBLEMAS SECUNDARIOS

a.- ¿De qué manera se identifican **las exigencias** que perciben los directivos?

b.- ¿De qué manera se identifican **los limitantes** que encuentran los directivos en su capacidad de gestión empresarial?

2.3. JUSTIFICACION E IMPORTANCIA

No cabe duda que los resultados de la investigación aquí planteada pueden trastocar drásticamente la forma de concebir a las organizaciones como un ente aislado de estos factores e incrementar la eficacia en el proceso de toma de decisiones al nivel Gerencial. Así, para algunos autores poco conformes con esta evolución, la significación científica queda sustituida por la “significación estadística” o por la “modelización matemática” y, puesto que estos intentos son esclavos de los marcos conceptuales previos propios de la disciplina en que el investigador haya sido educado, la profunda brecha semántica entre ciencias se agudiza crecientemente. Así, sin menosprecio de la valiosa e indiscutible aportación que estos enfoques metodológicos han supuesto para las Ciencias Sociales, es necesario también advertir de los peligros que pudieran derivarse de su uso indiscriminado y acrítico.

Entonces, definimos el derrotero del presente trabajo, el mismo que busca moverse en la dirección de crear o proponer nuevos enfoques basándose en nuevas aproximaciones. Es allí, donde precisamente radica la importancia del estudio, se puede proponer como hipótesis valedera la posibilidad de encontrar un fenómeno cualitativa y semánticamente constante que desarrolle un rol troncal establecido para una gestión empresarial.

2.4. Hipótesis

2.4.1. Hipótesis General

La hipótesis del presente trabajo queda formulada de la siguiente manera:

Mediante el análisis de la percepción de los directivos, en cuanto a la eficacia de la capacitación sobre la capacidad de gestión empresarial se logrará acceder a los mercados globales.

2.4.1. Hipótesis Secundaria 1

Mediante la manera en que se identifiquen las exigencias que perciben los directivos se lograra acceder a los mercados globales.

2.4.2. Hipótesis Secundaria 2

Mediante el modelo de identificación de los limitantes que encuentran los directivos en su capacidad de gestión empresarial se lograra acceder a los mercados globales.

2.5. Variables

2.5.1. Variables Independientes

1.- Sistema analítico.

2.- Exigencias

3.- Limitantes

2.5.2. Variable Dependiente

1.- Acceder a los mercados globales.

2.6. Operacionalización de variables

2.6.1. CUADRO DE OPERACIONALIZACION DE LAS VARIABLES

Variables	Definición operacional	Dimensiones	Indicador
Análisis	Análisis sistémico de la capacitación.	capacitación	Grado de afinidad entre el directivo y mercados globales
Exigencias	Conjunto de personas entre sí, en virtud que mantienen determinadas relaciones de gestión empresarial	Estructura organizativa	holística
		Proceso productivo	por proyecto
		Estructura sistémica	Por proyectos
Limitantes	Intercambio de productos	Demanda	Nivel de ingreso
		Oferta	Nivel de producción de las empresas
Mercados globales	Resultado de la capacitación	Expectativa de los clientes	cliente
		Valor que perciben de la empresa	producto
		Conjunto de características del producto	satisfacción

CAPITULO III

III. OBJETIVOS

3.1 OBJETIVO GENERAL

Analizar la percepción de los directivos, en cuanto a la eficacia de la capacitación sobre la capacidad de gestión empresarial, para que las MYPE del sector agroindustrial de la Región de Ica, enfrenten con éxito las exigencias del mercado influenciado por los TLC aprobados por el Perú.

3.1. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

3.1.1. Identificar las exigencias que perciben los directivos, para que sus MYPE agroindustriales de la Región de, puedan acceder a los mercados globalizados que les presentan los TLC aprobados por el Perú.

3.1.2. Identificar los limitantes que encuentran los directivos en su capacidad de gestión empresarial para acceder a los nuevos mercados globalizados que le ofrecen los TLC aprobados en el Perú.

CAPITULO IV

IV. DE LA METODOLOGÍA

4.1. Tipo Nivel y diseño de investigación

Tipo de Investigación	:	Descriptiva
Metodología	:	Transversal
Alcance	:	Teoría Administrativa.
Carácter Científico	:	Es de carácter cualitativa

4.2. Población y muestra

4.2.1 Población

Abarca a directivos y/o funcionarios del área de Administración de empresas en ejercicio formal de su especialidad registrados en la Región Ica.

4.2.2. Muestra

De acuerdo a la fórmula establecida para la determinación del tamaño adecuado de la muestra, se utilizará lo que corresponda a poblaciones cuyo tamaño se conocen.

4.3. Técnicas de Recolección de Información

Se aplicarán la recolección de información primaria a través de encuestas.

4.4. Instrumento de recolección de datos

Se utilizarán encuestas y entrevistas que se aplicarán a los directivos y/o funcionarios del área de Administración de Empresas en ejercicio formal de su especialidad registrados en la Región Ica.

4.5. Técnicas de análisis e interpretación de datos

Se aplicarán técnicas estadísticas como la media, desviación estándar y correlación.

CAPITULO V

5.1. De los Instrumentos de Investigación

Se utilizarán encuestas y entrevistas que se aplicarán a los directivos y/o funcionarios del área de Administración de Empresas en ejercicio formal de su especialidad registrados en la Región Ica.

CAPITULO VI

6.1. Contrastación de Hipótesis

La muestra selectiva es de 159 directivos y/o funcionarios.

Hipótesis a:

H₀ : Mediante la manera en que se identifiquen las exigencias que perciben los directivos no se lograra acceder a los mercados globales.

H₁: Mediante la manera en que se identifiquen las exigencias que perciben los directivos se lograra acceder a los mercados globales.

Para probar las hipótesis planteadas seguiremos el siguiente procedimiento:

1. **Suposiciones:** La muestra es una muestra aleatoria simple.
2. **Estadística de prueba:** La estadística de prueba es:

$$\chi^2 = \sum_{i=1}^{(O_i - E_i)^2} \frac{E_i}{E_i}$$

3. **Distribución de la estadística de prueba:** cuando **H₀** es verdadera, χ^2 sigue una distribución aproximada de ji-cuadrada con $(4 - 1) (5 - 1) = 12$ grados de libertad.

En la Tabla χ^2 , para $\alpha = 0.05$ y 12 grados de libertad se tiene 21.026.

4. **Regla de decisión:** Rechazar hipótesis nula (H_0) si el valor calculado de χ^2 es mayor o igual a 21.026.
5. **Cálculo de la estadística de prueba:** El valor χ^2 se obtiene al calcular primero las frecuencias esperadas de las casillas. Al desarrollar la fórmula tenemos:

$$\chi^2 = \sum_{i=1}^r \sum_{j=1}^c \frac{(O_{ij} - E_{ij})^2}{E_{ij}}$$

$$\begin{aligned} \chi^2 = & \frac{(34 - 20.20)^2}{20.2075} + \frac{(16 - 17.83)^2}{17.8302} + \frac{(4 - 9.905)^2}{9.9057} + \frac{(4 - 7.1321)^2}{7.1321} \\ & + \frac{(5 - 7.9245)^2}{7.9245} + \frac{(5 - 14.4340)^2}{14.4340} + \frac{(17 - 12.7358)^2}{12.7358} + \frac{(8 - 7.0754)^2}{7.0754} + \frac{(7 - 5.0943)^2}{5.0943} \\ & + \frac{(8 - 5.6604)^2}{5.6604} + \frac{(8 - 12.5094)^2}{12.5094} + \frac{(10 - 11.0377)^2}{11.0377} + \frac{(10 - 6.1321)^2}{6.1321} + \frac{(6 - 4.4151)^2}{4.4151} \\ & + \frac{(5 - 4.9057)^2}{4.9057} + \frac{(4 - 3.8491)^2}{3.8491} + \frac{(2 - 3.3962)^2}{3.3962} + \frac{(3 - 1.8868)^2}{1.8868} + \frac{(1 - 1.3585)^2}{1.3585} \\ & + \frac{(2 - 1.5094)^2}{1.5094} = 31.196 \end{aligned}$$

6. **Decisión estadística:** Dado que $31.196 > 21.026$, se rechaza H_0 .
7. **Conclusión:** Mediante la manera en que se identifiquen las exigencias que perciben los directivos se lograra acceder a los mercados globales.

Hipótesis b:

H₀: Mediante el modelo de identificación de los limitantes que encuentran los directivos en su capacidad de gestión empresarial no se lograra acceder a los mercados globales.

H₁: Mediante el modelo de identificación de los limitantes que encuentran los directivos en su capacidad de gestión empresarial se lograra acceder a los mercados globales.

Las frecuencias esperadas de las demás casillas, se obtienen multiplicando los respectivos totales marginales y, luego dividiendo por el total que es 159.

Para probar las hipótesis planteadas seguiremos el siguiente procedimiento:

1. **Suposiciones:** La muestra es una muestra aleatoria simple.
2. **Estadística de prueba:** La estadística de prueba es:

$$\chi^2 = \sum_{i=1}^r \sum_{j=1}^c \frac{(O_{ij} - E_{ij})^2}{E_{ij}}$$

3. **Distribución de la estadística de prueba:** cuando H_0 es verdadera, χ^2 sigue una distribución aproximada de ji-cuadrada con $(5-1)(4-1) = 12$ grados de libertad.

En la tabla χ^2 , para $\alpha = 0.05$ y 12 grados de libertad se tiene: 21.026.

4. **Regla de decisión:** Rechazar hipótesis nula (H_0) si el valor calculado de χ^2 es mayor o igual a 21.026.
5. **Cálculo de la estadística de prueba:** El valor χ^2 se obtiene al calcular primero las frecuencias esperadas de las celdas. Al desarrollar la fórmula tenemos:

$$\chi^2 = \sum_{i=1}^r \sum_{j=1}^c \frac{(O_{ij} - E_{ij})^2}{E_{ij}}$$

$$\chi^2 = \frac{(3-9.1132)^2}{9.1132} + \frac{(6-5.6415)^2}{5.6415} + \frac{(6-4.4843)^2}{4.4843} + \frac{(8-3.7610)^2}{3.7610} + \frac{(6-15.0566)^2}{15.0566} + \frac{(10-9.3208)^2}{9.3208} + \frac{(13-7.4088)^2}{7.4088} + \frac{(9-6.2138)^2}{6.2138} + \frac{(45-30.9057)^2}{30.9057} + \frac{(19-19.1321)^2}{19.1321}$$

$$\begin{aligned}
& \frac{(8 - 15.2075)^2}{15.2075} + \frac{(6 - 12.7547)^2}{12.7547} + \frac{(8 - 4.7547)^2}{4.7547} + \frac{(2 - 2.9434)^2}{2.9434} \\
& + \frac{(1 - 2.3396)^2}{2.3396} + \frac{(1 - 1.9623)^2}{1.9623} + \frac{(1 - 3.1698)^2}{3.1698} + \frac{(2 - 1.9623)^2}{1.9623} + \frac{(3 - 1.5597)^2}{1.5597} + \frac{(2 - 1.3082)^2}{1.3082} \\
& = 40.739
\end{aligned}$$

6. **Decisión estadística:** Dado que $40.739 > 21.026$, se rechaza H_0 .
7. **Conclusión:** Mediante el modelo de identificación de los limitantes que encuentran los directivos en su capacidad de gestión empresarial se lograra acceder a los mercados globales.

CAPITULO VII

VII. INTERPRETACIÓN Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS

7.1 Interpretación de Resultados

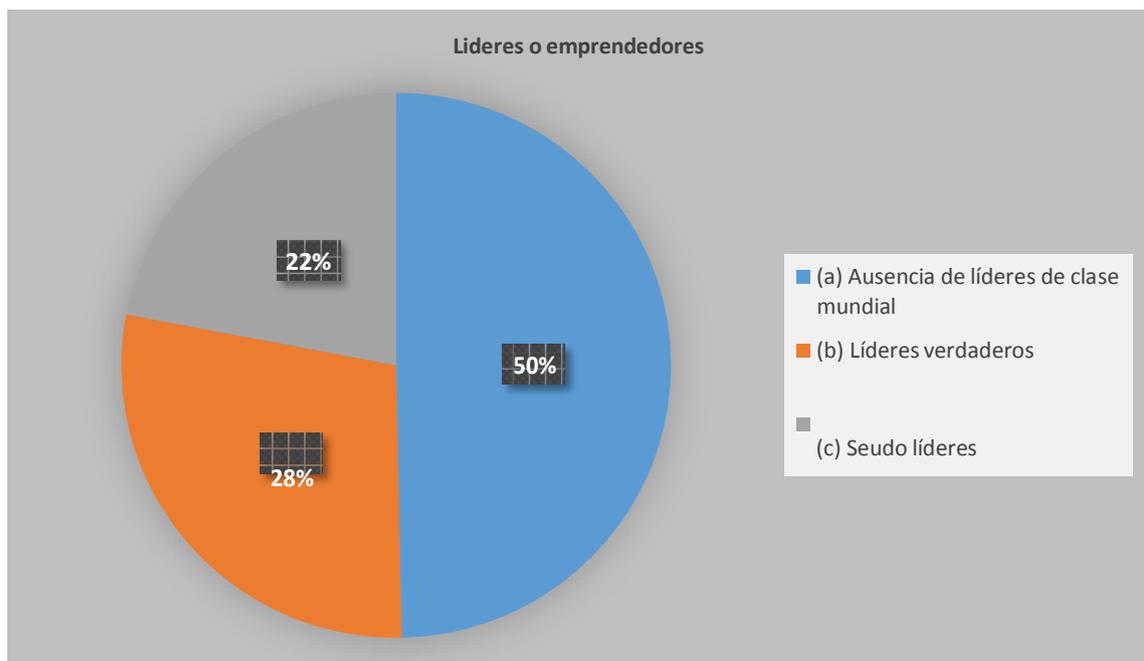
1. Situación en las empresas

A la pregunta: *¿Actualmente que encuentra en las empresas de Ica respecto a las exigencias de capacitación?*

Tabla N° 01
Situación en las empresas- exigencias

Alternativas	Casos	%
(a) Ausencia de líderes de clase mundial	79	50
(b) Líderes verdaderos	45	28
(c) Seudo líderes	35	22
Total	159	100%

Grafica N°01



Al analizar los resultados de ésta pregunta, se encuentra que los encuestados en un 50% consideran que existe ausencia de líderes, seguidos por el 28% en el sentido que no hay líderes verdaderos y el 22% restante en que únicamente se encuentra en la actividad empresarial, son seudolíderes, sumando de esta forma el 100%.

Si analizamos estos datos, se aprecia que los directivos consultados son conscientes en reconocer que la ausencia del liderazgo, es lo que viene influyendo en este sector empresarial, toda vez que el desarrollo logrado no responde a las expectativas esperadas; en cuanto a los líderes verdaderos, estos tienen como característica que centran sus acciones en principios universales sacan lo mejor de su gente, dicen lo que los seguidores necesitan oír, fomentan la independencia entregando el poder, y finalmente se centran en intereses comunes.

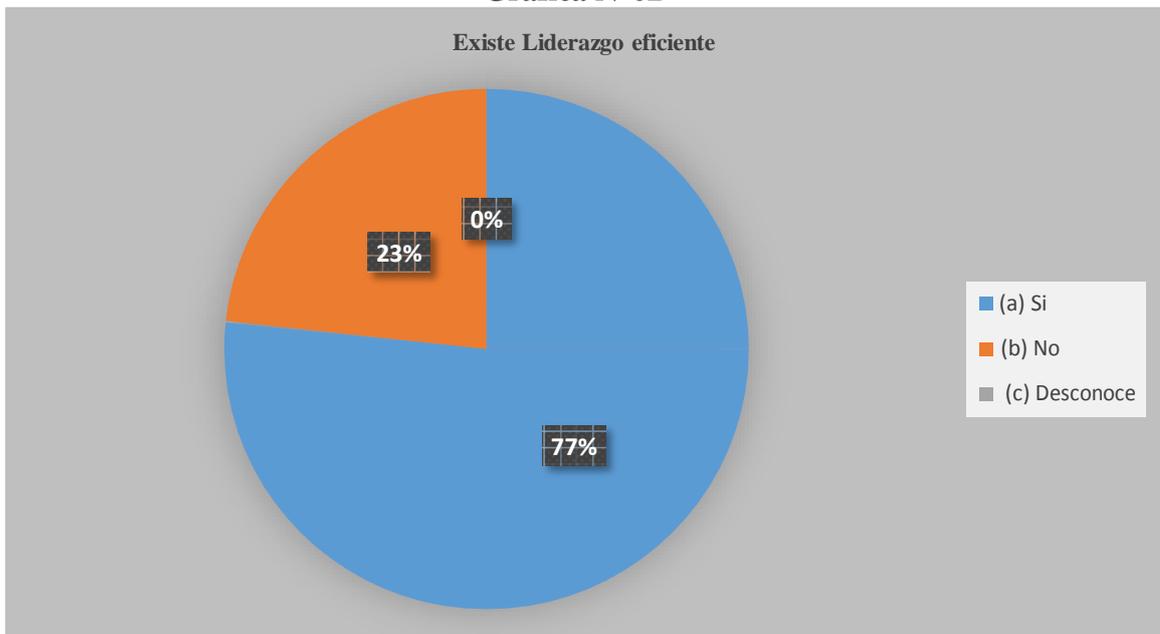
2. El directivo eficaz

A la pregunta: *¿Usted cree que un buen directivo puede ser de clase mundial sistémico?*

Tabla N° 02
El directivo y el liderazgo eficaz

Alternativas	Total Parcial	%
(a) Si	122	77
(b) No	37	23
(c) Desconoce	0	0
Total	159	100%

Grafica N°02



Como podemos apreciar, el 77% acepta que un buen directivo si puede ser un líder de clase mundial; no así el 23%, que tiene una opinión contraria a los anteriores y un 0% que desconoce. Estos datos evidencian, tal como se presenta en la tabla, que lo que prevalece es la primera de las tres alternativas.

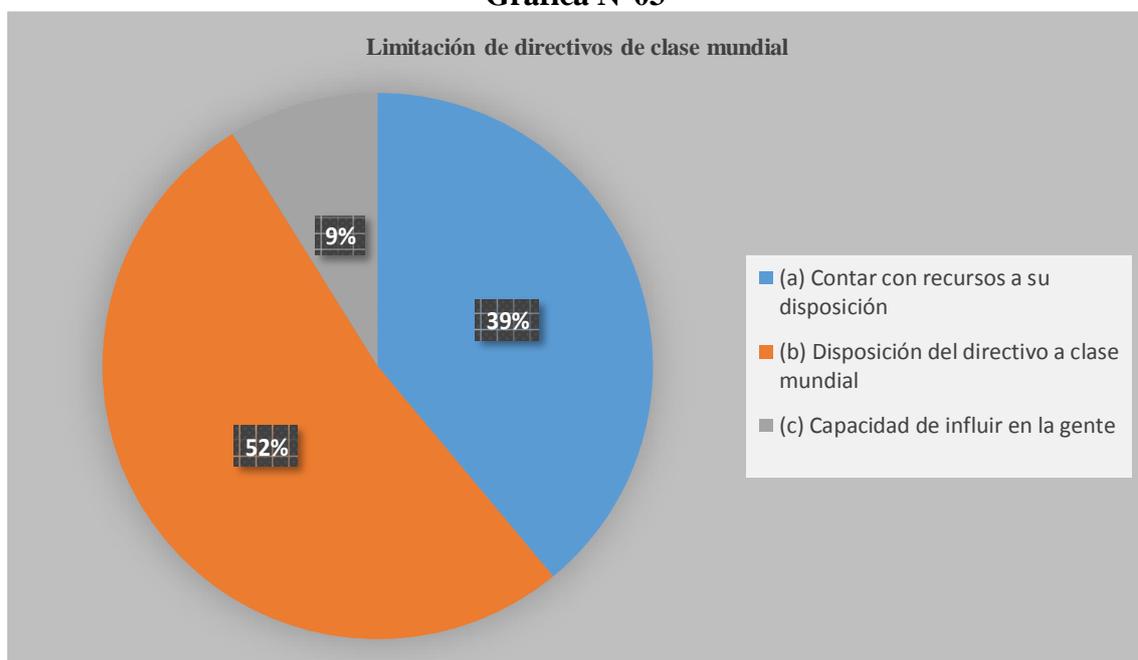
Esta información deja en claro, que la gran mayoría de los directivos y administradores coinciden, que un buen directivo puede ser un líder eficaz; toda vez, que el verdadero líder considera a su personal como sus propios fines y están orientadas a causas trascendentales, que traigan beneficios a sus subordinados, a la empresa y a la comunidad.

A la pregunta: *¿Cuál es la limitación del directivo de clase mundial?*

Tabla N° 03
limitación del directivo de clase mundial sistémico

Alternativas	Total Parcial	%
(a) Contar con recursos a su disposición	62	39
(b) Disposición del directivo a clase mundial	83	52
(c) Capacidad de influir en la gente	14	9
Total	159	100%

Grafica N°03



En cuanto a este interrogante, se aprecia que el 52% de los encuestados consideran que la verdadera esencia del directivo es la disposición de la gente a seguir a su directivo, seguidos por el 39% que considera a contar con los recursos a su disposición, terminando con el 9% que refiere a la capacidad de influir en la gente, totalizando de esta forma el 100% de encuestados.

En lo referente a los datos presentados en el párrafo anterior, debemos entender que efectivamente la presencia del directivo se debe a la de sus seguidores y si esto se da en

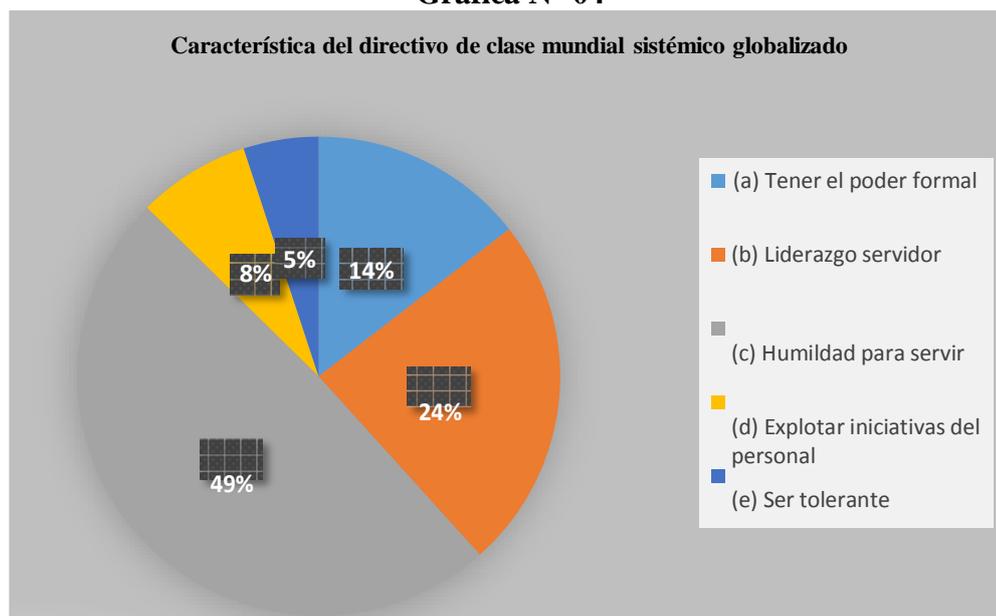
esta forma la esencia de la gestión empresarial se está cumpliendo, toda vez que cuando el líder llega a su personal, se identifica con ellos, da el ejemplo, satisface sus necesidades y conduce a la organización hacia sus objetivos el liderazgo se está alcanzando, de lo contrario el líder no es notorio y por lo tanto es poca trascendencia. En cuanto a las otras alternativas, tienen menor significancia para los encuestados.

A la pregunta: *¿Qué característica debe tener un directivo de clase mundial sistémico globalizado?*

Tabla N° 04
Característica del directivo de clase mundial sistémico globalizado

Alternativas	Total Parcial	%
(a) Tener el poder formal	23	14
(b) Liderazgo servidor	38	24
(c) Humildad para servir	78	49
(d) Explotar iniciativas del personal	12	8
(e) Ser tolerante	8	5
Total	159	100%

Grafica N° 04



Al respecto los datos nos demuestran en un 49% que el directivo del sector empresarial debe tener como principal característica la humildad para servir a los demás, seguidos por el 24% en que el directivo debe ser servidor, el 14% en que debe tener el poder formal, el 8% en que debe explotar las iniciativas del personal y finalmente el 5% restante, en que debe ser tolerante, sumando de esta forma un 100%.

Como se puede apreciar por la información antes señalada la humildad para servir y llegar a los trabajadores, debe ser la característica fundamental en los líderes que desenvuelven en la actividad industrial, toda vez que se trabaja con recursos humanos a su disposición a los cuales tiene que orientarlos y guiarlos hacia el objetivo previsto, desde ya el líder de este tipo de empresas debe dejar de ser el centro de la atención, alejarse su ego y pensar en las necesidades que tiene su gente en cuanto a crecimiento y desarrollo, y ayudarlos tal como se señaló anteriormente a lograr los objetivos; ganándose en cambio el poder del respeto, gratitud y admiración de los seguidores, generando un verdadero compromiso a largo plazo.

8. CONCLUSIONES DE LA INVESTIGACIÓN

1. Que aplicado el análisis de la percepción de los directivos y emprendedores, en cuanto a la eficacia y la capacitación que sirve para la gestión empresarial este se logrará para ser más eficientes y lograr acceder a mercados globales.
2. Que mediante la manera como se identifica las exigencias externas permite una mayor eficacia y eficiencia para lograr mejores condiciones en los mercados más importantes y globales.
3. Que mediante el modelo de identificación de los limitantes que encuentran los directivos en su capacidad de gestión empresarial mejorarán en su capacidad empresarial.
4. Son muy escasos los directivos de clase mundial sistémico globalizado en nuestro medio haciendo difícil acceder al mercado global.
5. Las características del líder de clase mundial sistémico globalizado influye en el análisis de las limitantes de capacitación.
6. El estilo de capacitación por exigencias es aceptable en el mercado global.
7. El tipo de gerencias de mundial sistémico global influye en el pensamiento sistémico del sector empresarial en las empresas.

9. SUGERENCIAS O RECOMENDACIONES

1. Se recomienda aplicar el análisis de la percepción técnica y científica por parte de los directivos, en cuanto a la eficacia de la capacitación sobre la capacidad de gestión empresarial es indispensable para lograr acceder a los mercados globales.
2. Se recomienda aplicar el conocimiento de manera que se identifiquen las exigencias que perciben los directivos se lograra acceder a los mercados globales.
3. Se recomienda aplicar la identificación de los limitantes que encuentran los directivos en su capacidad de gestión empresarial
4. Se recomienda que el directivo de clase mundial sistémico globalizado cumpla las exigencias y limitaciones de gerencia para acceder mejores mercados.

10 . REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

1. **Amartya Kumar Sen** Filósofo y Economista indio de etnia bengalí, galardonado con el Premio en Ciencias Económicas en memoria de Alfred Nobel en 1998.
2. SEN, Amartya K. (1976). Elección colectiva y bienestar social. Alianza Editorial. ISBN 978-84-206-2154-8.
3. SEN, Amartya K. (1979). Sobre la desigualdad económica. Editorial Crítica. ISBN 978-84-7423-107-6.
4. SEN, Amartya K. (1995). Nueva economía del bienestar. Universidad de Valencia. Servicio de Publicaciones. ISBN 978-84-370-2317-5.
5. SEN, Amartya K. (1995). Nuevo examen de la desigualdad. Alianza Editorial, S.A. ISBN 978-84-206-6814-7.
6. SEN, Amartya K. (1997). Bienestar, justicia y mercado. Ediciones Paidós Ibérica. ISBN 978-84-493-0362-3.
7. SEN, Amartya K. (2000). Desarrollo y libertad. Editorial Planeta. ISBN 978-84-08-03524-4.
8. SEN, Amartya K. (2001). El nivel de vida. Editorial Complutense. ISBN 978-84-7491-604-1.
9. SEN, Amartya K. (2003). Sobre ética y economía. Alianza Editorial, S.A. ISBN 978-84-206-6735-5.
10. SEN, Amartya K. (2004). Nuevo examen de la desigualdad. Alianza Editorial, S.A. ISBN 978-84-206-2951-3.
11. SEN, Amartya K. (2006). El valor de la democracia. Ediciones de Intervención Cultural. ISBN 978-84-96356-57-3.

12. SEN, Amartya K. (2007). Identidad y violencia: la ilusión del destino. Katz Barpal Editores. ISBN 978-84-935432-7-3.
13. SEN, Amartya K.; STIGLITZ, Joseph Eugene; ZUBERO BEASCOECHEA, Imanol (2007). Se busca trabajo decente. Ediciones Hoac. ISBN 978-84-85121-94-6.
14. SEN, Amartya K. (2007). La argumentación india. Editorial Gedisa. ISBN 978-84-7432-832-5.
15. SEN, Amartya K. (2007). India contemporánea: Entre la modernidad y la tradición. Editorial Gedisa. ISBN 978-84-7432-832-5.
16. SEN, Amartya K. (2007). Identidad y violencia. La ilusión del destino. Katz Editores. ISBN 978-987-1283-41-5.
17. SEN, Amartya K. & KLIKSBERG, Bernardo (2007). Primero la gente: Una mirada desde la ética del desarrollo a los principales problemas del mundo globalizado. Ediciones Deusto. ISBN 978-84-234-2583-9.
18. SEN, Amartya K. (2009). El valor de la democracia. El Viejo Topo. ISBN 978-84-96356-57-3.
19. SEN, Amartya K. (2010). La idea de la justicia. Taurus. ISBN 978-84-3060-686-3.
20. Quinto Foro regional de la Micro y Pequeña Empresa- programa de Capacitación. Gobierno de Navarra: PROMPERÚ cooperación con países andinos. UNIVERSIDAD DE PIURA, Setiembre 2015, Piura-Perú.
21. DE LA ROSA ALBURQUERQUE, Ayuzabet; LOZANO CARRILLO, Oscar, Departamento de Administración de la Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco; LÓPEZ BRABILLA, Anabela, Universidad Pedagógica Nacional- Unidad 096 D.F. Norte. Competencias administrativas, modelos de

administración y MPYME: Mitos y Realidades de una práctica por re-descubrir. México. 2014.

22. GARGALLO LÓPEZ, Bernardo; PÉREZ, Cruz; SERRA CARBONELL, Beatriz; SÁNCHEZ I PERIS, Francesc, y ROS, Inmaculada. Actitudes ante el aprendizaje y rendimiento académico en los estudiantes universitarios. Revista Iberoamericana de Educación (ISSN: 1681-5653) n. ° 42/1 – 25 de febrero de 2011. EDITA: Organización de Estados Iberoamericanos para la Educación, la Ciencia y la Cultura (OEI).
23. LEONARDO MÉNDEZ, José. Opciones de los emprendedores en entornos de alta incertidumbre. Revista virtual EMPRENDEDORES Y DESARROLLO ECONOMICO N° 12, Mérida- Venezuela, Mayo. 2014.
24. PEDAGOGÍA Y ANDRAGOGÍA: SEMEJANZAS Y DIFERENCIAS. Revista Virtual “SER PROFESSOR UNIVERSITÁRIO: MÓDULOS”.
25. <http://www.serprofessoruniversitario.pro.br/ler.php?modulo=1&texto=26>
02-SET-2013[19:45]
26. CENTRO DE INVESTIGACIÓN PARLAMENTARIA-CIP. “POLITICA ARANCELARIAE INTEGRACION ECONOMICA ¿HACIA DONDE VAMOS EN EL PERU? Lima-Perú, julio 2013.
27. ¿QUE ENTENDEMOS POR CAPACITACION?
<http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/Empresarios/capacita.htm> 05-FEB-2012[2:30]
28. ¿QUE HACE EFICAZ A UN EJECUTIVO? Publicado por extraer un Sábado, septiembre 12th 2013. Poor Meter Drucker (Harvard Business Review).
29. <http://negociosyemprendimiento.com/que-hace-eficaz-a-un-ejecutivo/>
07-SET-2014[17:56]

30. Recomendación sobre el desarrollo de los recursos humanos: educación, formación y aprendizaje permanente. Organización Internacional del Trabajo-OIT, Recomendación 195. Primera Edición, Ginebra, 2015.
31. LEMAITRE, María José. REDES DE AGENCIAS DE ASEGURAMIENTO DE LA CALIDAD DE LA EDUCACIÓN SUPERIOR A NIVEL INTERNACIONAL Y REGIONAL. Secretaria Técnica de la Comisión Nacional de Acreditación de Pregrado, Chile. REVISTA IBEROAMERICANA DE EDUCACIÓN. N° 35 (2014), pp. 73-87
32. World Social Science Report 2010- Parte 1. UNESCO Publishing.
33. HERRERA CLAVERO, Francisco; RAMÍREZ SALGUERO, M^a Inmaculada y HERRERA RAMÍREZ, M^a Inmaculada. “Tratamiento de la cognición-meta cognición en un contexto educativo pluricultural”. Instituto de Estudios Ceutíes, Universidad de Granada, España. Revista Iberoamericana de Educación (ISSN: 2010-5653)
34. ZUTA CHONG, María Emile y WIESE, Ana María. Una MYPE con Calidad: Guía para entender y evaluar un sistema de gestión de la calidad. USAID/ PERU. Junio 2014. Perú.
35. Presence: An Exploration of Profound Change in People, Organizations, and Society, con C. Otto Charmer, Joseph Jaworski y Betty Sue Flowers (2015, publicado en 2004 como Presence: Human Purpose and the Field of the Future).
36. Schools That Learn, con Nelda H. Cambron McCabe, Timothy Lucas, Art Kleiner, Janis Dutton y Bryan Smith (2013).
37. La danza Del cambio, con Art Kleiner, Charlotte Roberts, George Roth, Rick Ross y Bryan Smith (2012).

38. The Living Company, con Aria de Genus (2011).
39. Leading learning organizations: The bold, the powerful, and the invisible (MIT, 2013).
40. La quinta disciplina en la práctica (1994), con Art Klein, Charlotte Roberts, Rick Ross, Bryan Smith. La quinta disciplina, (2014).
41. El liderazgo consciente, con Desasís Chatarree.
42. Testing estimation techniques for social models (MIT, 2015).

11.-ANEXOS

Anexo 01

VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS

En la determinación de la muestra óptima se seleccionó el muestreo aleatorio simple cuya fórmula propuesta por R.B. Ávila Acosta en su libro Metodología de la Investigación, es como sigue:

$$\eta = \frac{z^2 pqN}{\varepsilon^2(N-1) + z^2 pq}$$

Donde:

- z = Es el valor de la abscisa de la curva normal para una probabilidad del 95% de confianza.
- p = Proporción de directivos que poseen gerencia de clase mundial sistémico o globalizado en las empresas (Se asume $p = 0.5$)
- q = Proporción de directivos que no poseen gerencia de clase mundial sistémico globalizado en las empresas (Se asume $q = 0.5$)
- ε = Margen de error muestra.
- N = Población de directivos de empresas empresariales.
- η = Tamaño óptimo de muestra.

Por lo tanto a un nivel de confianza de 95% y 5 % como margen de error.

De esta manera se valida este instrumento para poder tomar la muestra coherente en función de una población.

CONFIABILIDAD

La confiabilidad está en función de la manera como contrastaremos las hipótesis.

Hipótesis:

H₀ : Una hipótesis nula

H₁: Una hipótesis alternativa.

Para probar las hipótesis planteadas seguiremos el siguiente procedimiento:

1. **Suposiciones:** La muestra es una muestra aleatoria simple.
2. **Estadística de prueba:** La estadística de prueba es:

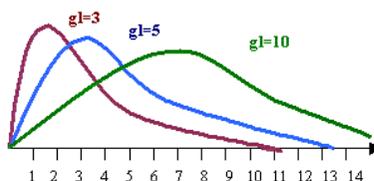
$$\chi^2 = \sum_{i=1}^k \frac{(O_i - E_i)^2}{E_i}$$

3. **Distribución de la estadística de prueba:** cuando **H₀** es verdadera, χ^2 sigue una distribución aproximada de ji-cuadrada con grados de libertad.
4. **Regla de decisión:** Rechazar hipótesis nula (**H₀**) si el valor calculado de χ^2 es mayor o igual a x .
5. **Cálculo de la estadística de prueba:** El valor χ^2 se obtiene al calcular primero las frecuencias esperadas de las celdas. Al desarrollar la fórmula tenemos:

$$\chi^2 = \sum_{i=1}^k \sum_{j=1}^k \frac{(O_{ij} - E_{ij})^2}{E_{ij}}$$

6. **Decisión estadística:** Dado que $x > y$, se rechaza **H₀**.

7. **Conclusión:** Que determina la confiabilidad de la tesis por pruebas no paramétricas.

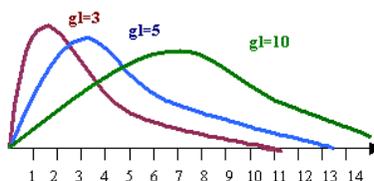


ANEXO 02

VALORES CRÍTICOS DE LA DISTRIBUCIÓN CHI CUADRADO χ^2

	0.001	0.005	0.01	0.02	0.025	0.03	0.04	0.05	0.10	0.15	0.20	0.25
g.d.l												
1	10.828	7.879	6.635	5.412	5.024	4.709	4.218	3.841	2.706	2.072	1.642	1.323
2	13.816	10.597	9.210	7.824	7.378	7.013	6.438	5.991	4.605	3.794	3.219	2.773
3	16.266	12.838	11.345	9.837	9.348	8.947	8.311	7.815	6.251	5.317	4.642	4.108
4	18.467	14.860	13.277	11.668	11.143	10.712	10.026	9.488	7.779	6.745	5.989	5.385
5	20.515	16.750	15.086	13.388	12.833	12.375	11.644	11.070	9.236	8.115	7.289	6.626
6	22.458	18.548	16.812	15.033	14.449	13.968	13.198	12.592	10.645	9.446	8.558	7.841
7	24.322	20.278	18.475	16.622	16.013	15.509	14.703	14.067	12.017	10.748	9.803	9.037
8	26.124	21.955	20.090	18.168	17.535	17.010	16.171	15.507	13.362	12.027	11.030	10.219
9	27.877	23.589	21.666	19.679	19.023	18.480	17.608	16.919	14.684	13.288	12.242	11.389
10	29.588	25.188	23.209	21.161	20.483	19.922	19.021	18.307	15.987	14.534	13.442	12.549
11	31.264	26.757	24.725	22.618	21.920	21.342	20.412	19.675	17.275	15.767	14.631	13.701
12	32.909	28.300	26.217	24.054	23.337	22.742	21.785	21.026	18.549	16.989	15.812	14.845
13	34.528	29.819	27.688	25.472	24.736	24.125	23.142	22.362	19.812	18.202	16.985	15.984
14	36.123	31.319	29.141	26.873	26.119	25.493	24.485	23.685	21.064	19.406	18.151	17.117
15	37.697	32.801	30.578	28.259	27.488	26.848	25.816	24.996	22.307	20.603	19.311	18.245
16	39.252	34.267	32.000	29.633	28.845	28.191	27.136	26.296	23.542	21.793	20.465	19.369
17	40.790	35.718	33.409	30.995	30.191	29.523	28.445	27.587	24.769	22.977	21.615	20.489
18	42.312	37.156	34.805	32.346	31.526	30.845	29.745	28.869	25.989	24.155	22.760	21.605
19	43.820	38.582	36.191	33.687	32.852	32.158	31.037	30.144	27.204	25.329	23.900	22.718
20	45.315	39.997	37.566	35.020	34.170	33.462	32.321	31.410	28.412	26.498	25.038	23.828
21	46.797	41.401	38.932	36.343	35.479	34.759	33.597	32.671	29.615	27.662	26.171	24.935

22	48.268	42.796	40.289	37.659	36.781	36.049	34.867	33.924	30.813	28.822	27.301	26.039
23	49.728	44.181	41.638	38.968	38.076	37.332	36.131	35.172	32.007	29.979	28.429	27.141
24	51.179	45.559	42.980	40.270	39.364	38.609	37.389	36.415	33.196	31.132	29.553	28.241
25	52.620	46.928	44.314	41.566	40.646	39.880	38.642	37.652	34.382	32.282	30.675	29.339
26	54.052	48.290	45.642	42.856	41.923	41.146	39.889	38.885	35.563	33.429	31.795	30.435
27	55.476	49.645	46.963	44.140	43.195	42.407	41.132	40.113	36.741	34.574	32.912	31.528
28	56.892	50.993	48.278	45.419	44.461	43.662	42.370	41.337	37.916	35.715	34.027	32.620
29	58.301	52.336	49.588	46.693	45.722	44.913	43.604	42.557	39.087	36.854	35.139	33.711
30	59.703	53.672	50.892	47.962	46.979	46.160	44.834	43.773	40.256	37.990	36.250	34.800
31	61.098	55.003	52.191	49.226	48.232	47.402	46.059	44.985	41.422	39.124	37.359	35.887
32	62.487	56.328	53.486	50.487	49.480	48.641	47.282	46.194	42.585	40.256	38.466	36.973
33	63.870	57.648	54.776	51.743	50.725	49.876	48.500	47.400	43.745	41.386	39.572	38.058
34	65.247	58.964	56.061	52.995	51.966	51.107	49.716	48.602	44.903	42.514	40.676	39.141
35	66.619	60.275	57.342	54.244	53.203	52.335	50.928	49.802	46.059	43.640	41.778	40.223
40	73.402	66.766	63.691	60.436	59.342	58.428	56.946	55.758	51.805	49.244	47.269	45.616
60	99.607	91.952	88.379	84.580	83.298	82.225	80.482	79.082	74.397	71.341	68.972	66.981
80	124.839	116.321	112.329	108.069	106.629	105.422	103.459	101.879	96.578	93.106	90.405	88.130
90	137.208	128.299	124.116	119.648	118.136	116.869	114.806	113.145	107.565	103.904	101.054	98.650
100	149.449	140.169	135.807	131.142	129.561	128.237	126.079	124.342	118.498	114.659	111.667	109.141
120	173.617	163.648	158.950	153.918	152.211	150.780	148.447	146.567	140.233	136.062	132.806	130.055
140	197.451	186.847	181.840	176.471	174.648	173.118	170.624	168.613	161.827	157.352	153.854	150.894



ANEXO 03

VALORES CRÍTICOS DE LA DISTRIBUCIÓN CHI CUADRADO χ^2

	0.45	0.50	0.55	0.60	0.65	0.70	0.75	0.80	0.85	0.90	0.95	0.975
g.d.l												
1	0.571	0.455	0.357	0.275	0.206	0.148	0.102	0.064	0.036	0.016	0.004	0.001
2	1.597	1.386	1.196	1.022	0.862	0.713	0.575	0.446	0.325	0.211	0.103	0.051
3	2.643	2.366	2.109	1.869	1.642	1.424	1.213	1.005	0.798	0.584	0.352	0.216
4	3.687	3.357	3.047	2.753	2.470	2.195	1.923	1.649	1.366	1.064	0.711	0.484
5	4.728	4.351	3.996	3.655	3.325	3.000	2.675	2.343	1.994	1.610	1.145	0.831
6	5.765	5.348	4.952	4.570	4.197	3.828	3.455	3.070	2.661	2.204	1.635	1.237
7	6.800	6.346	5.913	5.493	5.082	4.671	4.255	3.822	3.358	2.833	2.167	1.690
8	7.833	7.344	6.877	6.423	5.975	5.527	5.071	4.594	4.078	3.490	2.733	2.180
9	8.863	8.343	7.843	7.357	6.876	6.393	5.899	5.380	4.817	4.168	3.325	2.700
10	9.892	9.342	8.812	8.295	7.783	7.267	6.737	6.179	5.570	4.865	3.940	3.247
11	10.920	10.341	9.783	9.237	8.695	8.148	7.584	6.989	6.336	5.578	4.575	3.816
12	11.946	11.340	10.755	10.182	9.612	9.034	8.438	7.807	7.114	6.304	5.226	4.404
13	12.972	12.340	11.729	11.129	10.532	9.926	9.299	8.634	7.901	7.042	5.892	5.009
14	13.996	13.339	12.703	12.078	11.455	10.821	10.165	9.467	8.696	7.790	6.571	5.629
15	15.020	14.339	13.679	13.030	12.381	11.721	11.037	10.307	9.499	8.547	7.261	6.262
16	16.042	15.338	14.655	13.983	13.310	12.624	11.912	11.152	10.309	9.312	7.962	6.908
17	17.065	16.338	15.633	14.937	14.241	13.531	12.792	12.002	11.125	10.085	8.672	7.564
18	18.086	17.338	16.611	15.893	15.174	14.440	13.675	12.857	11.946	10.865	9.390	8.231
19	19.107	18.338	17.589	16.850	16.109	15.352	14.562	13.716	12.773	11.651	10.117	8.907
20	20.127	19.337	18.569	17.809	17.046	16.266	15.452	14.578	13.604	12.443	10.851	9.591
21	21.147	20.337	19.548	18.768	17.984	17.182	16.344	15.445	14.439	13.240	11.591	10.283
22	22.166	21.337	20.529	19.729	18.924	18.101	17.240	16.314	15.279	14.041	12.338	10.982
23	23.185	22.337	21.510	20.690	19.866	19.021	18.137	17.187	16.122	14.848	13.091	11.689

24	24.204	23.337	22.491	21.652	20.808	19.943	19.037	18.062	16.969	15.659	13.848	12.401
25	25.222	24.337	23.472	22.616	21.752	20.867	19.939	18.940	17.818	16.473	14.611	13.120
26	26.240	25.336	24.454	23.579	22.697	21.792	20.843	19.820	18.671	17.292	15.379	13.844
27	27.257	26.336	25.437	24.544	23.644	22.719	21.749	20.703	19.527	18.114	16.151	14.573
28	28.274	27.336	26.419	25.509	24.591	23.647	22.657	21.588	20.386	18.939	16.928	15.308
29	29.291	28.336	27.402	26.475	25.539	24.577	23.567	22.475	21.247	19.768	17.708	16.047
30	30.307	29.336	28.386	27.442	26.488	25.508	24.478	23.364	22.110	20.599	18.493	16.791
31	31.323	30.336	29.369	28.409	27.438	26.440	25.390	24.255	22.976	21.434	19.281	17.539
32	32.339	31.336	30.353	29.376	28.389	27.373	26.304	25.148	23.844	22.271	20.072	18.291
33	33.355	32.336	31.337	30.344	29.340	28.307	27.219	26.042	24.714	23.110	20.867	19.047
34	34.371	33.336	32.322	31.313	30.293	29.242	28.136	26.938	25.586	23.952	21.664	19.806
35	35.386	34.336	33.306	32.282	31.246	30.178	29.054	27.836	26.460	24.797	22.465	20.569
40	40.459	39.335	38.233	37.134	36.021	34.872	33.660	32.345	30.856	29.051	26.509	24.433
60	60.713	59.335	57.978	56.620	55.239	53.809	52.294	50.641	48.759	46.459	43.188	40.482
80	80.927	79.334	77.763	76.188	74.583	72.915	71.145	69.207	66.994	64.278	60.391	57.153
90	91.023	89.334	87.666	85.993	84.285	82.511	80.625	78.558	76.195	73.291	69.126	65.647
100	101.115	99.334	97.574	95.808	94.005	92.129	90.133	87.945	85.441	82.358	77.929	74.222
120	121.285	119.334	117.404	115.465	113.483	111.419	109.220	106.806	104.037	100.624	95.705	91.573
140	141.441	139.334	137.248	135.149	133.003	130.766	128.380	125.758	122.748	119.029	113.659	109.137