

**UNIVERSIDAD NACIONAL MICAELA BASTIDAS DE  
APURÍMAC  
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN.**

**ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE  
EMPRESAS.**



**DESARROLLO DEL SECTOR AGROPECUARIO  
ENMARCADO EN EL MODELO DE  
COMPETITIVIDAD DE MICHAEL PORTER DEL  
DISTRITO DE TAMBURCO 2010.**

**TESIS PARA OPTAR AL TÍTULO DE LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN  
DE EMPRESAS**

**BACH. CRISTIAN YUNIOR PUGA PEÑA**

Abancay, enero 2012  
PERÚ

UNIVERSIDAD NACIONAL MICHELA BASTIDAS DE APURIMAC	
CÓDIGO	MFN
T AEM P 2012	BIBLIOTECA CENTRAL
FECHA DE INGRESO:	28 MAR 2012
Nº DE INGRESO:	00209

**DESARROLLO DEL SECTOR AGROPECUARIO  
ENMARCADO EN EL MODELO DE  
COMPETITIVIDAD DE MICHAEL PORTER DEL  
DISTRITO DE TAMBURCO 2010**

**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN.  
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN  
DE EMPRESAS.**



- CANDIDATO** : Bach. CRISTIAN YUNIOR PUGA PEÑA
- ASESOR** : Mgt. MARCIAL GUZMÁN FALCÓN
- PRESIDENTE** : Lic. Adm. ROBER ANIBAL LUCIANO ALIPIO
- PRIMER MIEMBRO** : Mgt. JOSÉ ABDON SOTOMAYOR CHAHUAYLLA
- SEGUNDO MIEMBRO** : Lic. Adm. CLEMENTE MARÍN CASTILLO

Abancay, enero 2012  
PERÚ

**AUTORIDADES UNIVERSITARIAS**  
**CONSEJO UNIVERSITARIO DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL**  
**MICAELA BASTIDAS DE LA UNAMBA.**

**RECTOR** : MSc. JORGE SEGUNDO CUMPA REYES

**VICERRECTORA ACADÉMICO** : Dra.ELA LEILA DEL SOCORRO ESTRADA ORÉ

**VICERRECTOR ADMINISTRATIVO:**Dr. MANUEL ISRAEL HERNÁNDEZ GARCÍA

**DECANO (E) DE LA FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

Lic. Adm. ROBER ANIBAL LUCIANO ALIPIO.

**DIRECTORA (E) DE LA ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE**  
**ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

Lic. Adm. LETICIA VALER MONTESINOS

Abancay, enero 2012

PERU

“Año del Centenario de Machu Picchu para el Mundo”

Abancay diciembre de 2011

**Señora:** Lic. Rosario Leticia Valer Montesinos.

**DIRECTORA DE LA ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS.**

**Referencia** : a) Resolución N° 013-2010-D-FA-UNAMBA  
b) Resolución N° 068-2010-D-FA-UNAMBA

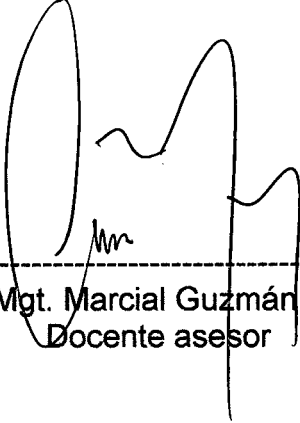
**Asunto** : Visto bueno del informe final de tesis

Es particularmente grato dirigirme a usted para saludarle cordialmente y al mismo tiempo comunicarle, que de acuerdo a la **Resolución N° 013-2010-D-FA-UNAMBA** de fecha 10 de noviembre del 2010. Se resolvió designar como jurados de aprobación y evaluación del proyecto de tesis intitulado “ **COMPETITIVIDAD LOCAL DE LOS SECTORES PRODUCTIVOS MAS ACTIVOS DE LA MUNICIPALIDAD DISTRITAL DE TAMBURCO**” , al Lic.Adm Rober Anibal Luciano Alipio (presidente), Mgt. José Abdón Sotomayor Chahuaylla ( primer miembro), Lic.Adm Clemente Marín Castillo( segundo miembro). Y la Resolución N° 068-2010-D-FA-UNAMBA que resuelve aprobar el proyecto de tesis intitulado “**DESARROLLO DEL SECTOR AGROPECUARIO ENMARCADO EN EL MODELO DE COMPETITIVIDAD DE MICHAEL PORTER DEL DISTRITO DE TAMBURCO 2010**”

**POR LO EXPUESTO:**

Doy el visto bueno al informe final de tesis intitulado “**DESARROLLO DEL SECTOR AGROPECUARIO ENMARCADO EN EL MODELO DE COMPETITIVIDAD DE MICHAEL PORTER DEL DISTRITO DE TAMBURCO 2010**”, para que mi asesorado pueda optar al título profesional de Licenciado en Administración de Empresas.

Sin otro particular aprovecho la oportunidad para expresarle mi consideración y estima personal



-----  
Mgt. Marcial Guzmán Falcón  
Docente asesor

## JURADOS DE LA TESIS

### DESARROLLO DEL SECTOR AGROPECUARIO ENMARCADO EN EL MODELO DE COMPETITIVIDAD DE MICHAEL PORTER DEL DISTRITO DE TAMBURCO 2010.

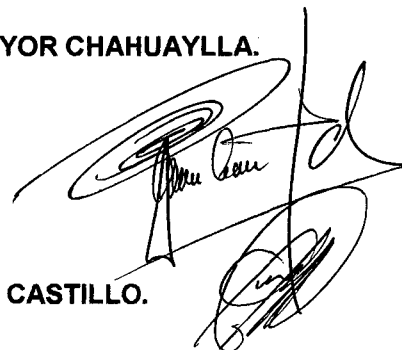
**PRESIDENTE**

: Lic. Adm. ROBER ANIBAL LUCIANO ALIPIO.



**PRIMER MIEMBRO**

: MGT. JOSÉ ABDÓN SOTOMAYOR CHAHUAYLLA.



**SEGUNDO MIEMBRO**

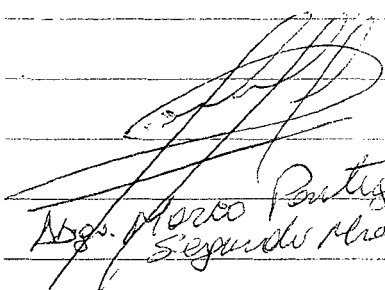
: Lic. Adm. CLEMENTE MARÍN CASTILLO.

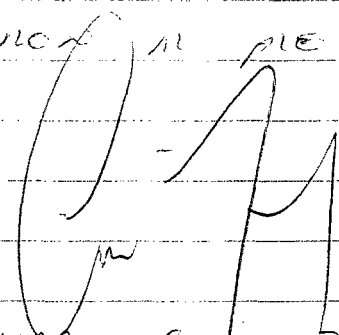
Abancay, enero 2012

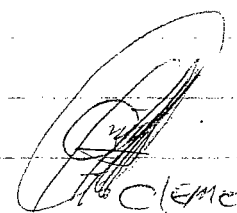
PERÚ

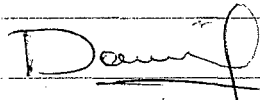


DE GRADOS Y TITULOS, SE INVITA AL PUEBLO ASI  
 COMO AL ASPIRANTE DESOCCUPA EL SALON DE GRADOS  
 (Y TITULOS) PARA QUE EL JURO JURADO PUEBA DECIDIR EN  
 PRIVADO, DANDO COMO RESULTADO DE LA EVALUACION  
APROBADO POR UNANIMIDAD CON LA NOTA CINCOCE  
 (14) FINALMENTE EL JURO PARA LLEGAR LAS OBSERVACIONES  
 PERTINENTES PARA QUE PRESENTE EL EMPISADO,  
 DANDOSE POR CONCLUIDO ESTE ACTO ACADEMICO,  
 SIENDO LAS DIECISIETE HORAS CON DIEZ MINUTOS DEL  
 MISMO DIA, QUE TIENES EN CONFIRMACION SOBRE LO  
 ACTUADO FIRMANDO AL PIE DEL PRESENTE

  
 Abg. Marco Pontiggo  
 Segundo Vices.

  
 MARCEL GUZMAN FALCON  
 PRESIDENTE

  
 MARIA CASTILLO  
 PRIMER VICES.

  
 BACH. Doris Heulman Pipa  
 ASPIRANTE

ACTA DE SUSTENTACION Y DEFENSA DE TESIS.

===== 08 / ENERO / 2012 =====

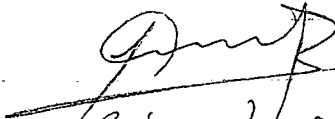
SIENDO LAS ONCE CON TRES MINUTOS DEL DIA  
 CINCO DE ENERO DEL AÑO DOS MIL DOS <sup>REUNION</sup> EN EL SALON  
 DE GRADOS DE LA FACULTAD DE ADMINISTRACION DE LA  
 CIUDAD UNIVERSITARIA DE TAMBUNCO DISTRITO DEL MISMO  
 NOMBRE, PROVINCIA DE ABANCAY, DEPARTAMENTO DE APURIMAC,  
 EN CUMPLIMIENTO AL MEMORANDO MULT. N° 008 -  
 2012 - EAPRE - FA - UNAMBA QUE COMUNICA FECHA Y HORA  
 DE SUSTENTACION DE TESIS INTITULADO DESARROLLO DEL

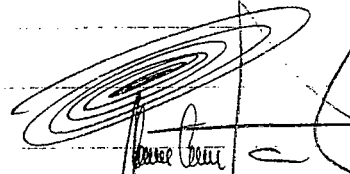


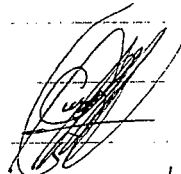




DONDOSE POR CONCLUIDO ESTE ACTO ACADEMICO  
A HORAS 12.55 DOCE CON CINCUENTA Y CINCO MINUTOS  
DEL MISMO DIA, QUIENES EN CONFORMIDAD SOBRE LO  
ACTUADO FIRMAN AL PIE DEL PRESENTE.

  
Roberto Luciano Alipio  
Presidente

  
José P. Solomayor  
Primer Miembro

  
CLEMENTE MORA  
SEGUNDO MIEMBRO



CRISTIAN Y JUNIOR IUGA PEÑA

D.N.I 42575789.

ACTA DE SUSTENTACION Y DEFENSA DE TESIS

- - = = = = =

## ÍNDICE DEL CONTENIDO

I. Marco teórico	. Pág.05
1.1. Antecedentes	. Pág.05
1.2. Bases teóricas	. Pág.09
1.2.1. Antecedentes de la idea del desarrollo	. Pág.10
1.3. Teorías de desarrollo	. Pág.20
1.3.1. Teoría de la modernización	. Pág.20
1.3.2. Teoría de la dependencia	. Pág.21
1.4. Modelo de la competitividad de Michael Porter	. Pág.23
1.4.1. Factores determinantes de la ventaja competitiva	. Pág.23
1.4.2. Descripción del modelo de Porter.	. Pág.23
1.4.3. El diamante como sistema.	. Pág.34
1.5. El enfoque sistémico de la competitividad	. Pág.35
1.6. Características del sector agropecuario del distrito	. Pág.42
1.6.1. Agricultura.	. Pág.42
1.6.2. Ganadería.	. Pág.43
1.7. Marco conceptual	. Pág.45
1.8. Operacionalización de variables	. Pág.49
II. Diseño Metodológico	. Pág.50
2.1. Tipo y nivel de investigación	. Pág.50
2.1.1. Tipo de investigación.	. Pág.50
2.1.2. Nivel de investigación..	. Pág.50
2.2. Método y diseño de investigación	. Pág.50
2.2.1. Método.	. Pág.50
2.2.2. Diseño	. Pág.50
2.3. Población y muestra.	. Pág.51
2.3.1. Población	. Pág.51
2.3.2. Muestra	. Pág.51
2.3.2.1. Técnicas de muestreo	. Pág.51
2.3.2.2. Tamaño y calculo de la muestra	. Pág.51
2.4. Técnicas de investigación.	. Pág.52
2.4.1. Recolección de información	. Pág.52
2.4.2. Procesamiento y análisis de datos	. Pág.52
III. Resultados e discusión	. Pág.53
IV. Conclusiones y recomendaciones	. Pág.87
4.1. Conclusiones	. Pág.87
4.2. Recomendaciones	. Pág.88
Bibliografía	. Pág.90

## ÍNDICE DE TABLAS

● Tabla N° 01:	. . . . .	.Pàg.53
● Tabla N° 02:	. . . . .	.Pàg.54
● Tabla N° 03	. . . . .	.Pàg.55
● Tabla N° 04:	. . . . .	.Pàg.56
● Tabla N° 05:	. . . . .	.Pàg.57
● Tabla N° 06	. . . . .	.Pàg.58
● Tabla N° 07	. . . . .	.Pàg.59
● Tabla N° 08	. . . . .	.Pàg.60
● Tabla N° 09:	. . . . .	.Pàg.61
● Tabla N° 10:	. . . . .	.Pàg.62
● Tabla N° 11	. . . . .	.Pàg.63
● Tabla N° 12:	. . . . .	.Pàg.64
● Tabla N°12-B:.	. . . . .	.Pàg.65
● Tabla N°12-C:.	. . . . .	.Pàg.66
● Tabla N°13	. . . . .	.Pàg.67
● Tabla N°14:	. . . . .	.Pàg.68
● Tabla N°15:	. . . . .	.Pàg.69
● Tabla N°16:	. . . . .	.Pàg.70
● Tabla N°17:	. . . . .	.Pàg.71
● Tabla N°18:.	. . . . .	.Pàg.72
● Tabla N°19:	. . . . .	.Pàg.73
● Tabla N°20:	. . . . .	.Pàg.74
● Tabla N°21:	. . . . .	.Pàg.75
● Tabla N° 21-A:.	. . . . .	.Pàg.75
● Tabla N° 21-B:.	. . . . .	.Pàg.76
● Tabla N°21-C:.	. . . . .	.Pàg.77
● Tabla N°22:	. . . . .	.Pàg.78
● Tabla N°23:	. . . . .	.Pàg.79
● Tabla N°24:	. . . . .	.Pàg.80
● Tabla N°25:	. . . . .	.Pàg.81

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

● Gráfico N° 01: . . . . .	.Pàg.53
● Gráfico N° 02: . . . . .	.Pàg.54
● Gráfico N° 03 . . . . .	.Pàg.55
● Gráfico N° 04: . . . . .	.Pàg.56
● Gráfico N° 05: . . . . .	.Pàg.57
● Gráfico N° 06 . . . . .	.Pàg.58
● Gráfico N° 07 . . . . .	.Pàg.59
● Gráfico N° 08 . . . . .	.Pàg.60
● Gráfico N° 09: . . . . .	.Pàg.61
● Gráfico N° 10: . . . . .	.Pàg.62
● Gráfico N° 11 . . . . .	.Pàg.63
● Gráfico N° 12: . . . . .	.Pàg.64
● Gráfico N°12-B: . . . . .	.Pàg.65
● Gráfico N°12-C: . . . . .	.Pàg.66
● Gráfico N°13: . . . . .	.Pàg.67
● Gráfico N°14 . . . . .	.Pàg.68
● Gráfico N°15: . . . . .	.Pàg.69
● Gráfico N°16: . . . . .	.Pàg.70
● Gráfico N°17: . . . . .	.Pàg.71
● Gráfico N°18: . . . . .	.Pàg.72
● Gráfico N°19: . . . . .	.Pàg.73
● Gráfico N°20: . . . . .	.Pàg.74
● Gráfico N°21: . . . . .	.Pàg.75
● Gráfico N° 21-A: . . . . .	.Pàg.75
● Gráfico N° 21-B: . . . . .	.Pàg.76
● Gráfico N°21-C: . . . . .	.Pàg.77
● Gráfico N°22: . . . . .	.Pàg.78
● Gráfico N°23: . . . . .	.Pàg.79
● Gráfico N°24: . . . . .	.Pàg.80
● Gráfico N°25: . . . . .	.Pàg.81

### **DEDICATORIA**

A Dios que gracias a el podemos conseguir todos nuestros objetivos.

A mis padres Fritz, Celia por el inmenso amor y cariño y respeto que les tengo y gracias a ellos puedo conseguir mis objetivos siempre.

A mis hermanos Luis+, Percy, Wilmar, Carel, Lizbeth, Luis Michel, por el profundo amor y respeto a cada uno de ellos.

A Mamá Julia por su amor y cariño siempre.

## **AGRADECIMIENTO**

En el término de este trabajo quiero agradecer a todas las personas quienes me apoyaron en la elaboración de este trabajo de investigación que satisfactoriamente llega a su culminación y en especial a mi hermano Percy Fritz Puga Peña que gracias a su apoyo se culminó este trabajo de investigación.

A todas las personas docentes y amigos de la universidad en especial profesor Wilson Mollocondo quien me apoyo en el procesamiento y análisis estadístico de los instrumentos.

## RESUMEN

El presente trabajo de investigación busca aportar aspectos prácticos que le permitan ser más competitivo al sector agropecuario. Se busca hacer un ajuste y adaptación del modelo de la competitividad de Michael Porter para aplicarlos a nivel distrital específicamente al sector agropecuario para hacer frente de mejor manera a las condiciones impuestas por el entorno local.

La competitividad del sector agropecuario depende de su productividad, cuanto productivamente puede usar una mano de obra sus capitales y sus recursos naturales, la productividad es el valor que se puede crear con una unidad de los recursos naturales. Una falta de competitividad local nos aísla de la generación de oportunidades, bajo nivel de desarrollo distrital, los sistemas de producción local no pasan de ser primarios y secundarios debido a que no existe un crecimiento en los sectores terciarios y cuaternarios, vale decir que no existe niveles adecuados de industrialización, investigación tecnológica esto genera que la economía gire en torno a sectores extractivos de transformación básica

El valor del presente trabajo de investigación radica en la adecuación de modelo de competitividad a través de la descripción de los cuatro componentes existente en el diamante de competitividad de Michael Porter como son las condiciones en la que se encuentran los factores productivos, condición de la demanda, estrategia y estructura de las empresas, proveedores, industrias relacionadas y de soporte y su adecuación a la realidad distrital y a las condiciones impuestas por el entorno local, todo ello visto desde el modelo de la competitividad de Michael Porter para poder determinar el nivel de desarrollo del sector agropecuario del distrito de Tamburco, enmarcado en el modelo de competitividad de Michael Porter.



## **ABSTRACT**

The present research aims to provide practical ways to become more competitive will the agricultural sector. Students are expected to conform and adapt a model of Michael Porter's competitiveness at the district level to implement the agricultural sector and specifically to deal better to the conditions imposed on the local environment.

The agricultural sector's competitiveness depends on productivity, how can productively use their manpower capital and natural resources, productivity is the value that can be created with a unit of natural resources. A lack of local competition insulates us from lead generation, low level of development district, the local production system are no more than primary and secondary and there is no growth in tertiary and quaternary sectors, namely that there is no level suitable for industrialization and technological research and the economy revolves around basic transformation extractive sectors.

The value of this research lies in adapting competitive model through the description of the four existing components in the diamond of competitiveness such as Michael Porter in which conditions are the factors of production, demand condition , strategy and structure of enterprises and related industries and support and their adaptation to reality district and the conditions imposed by the local environment, all seen from the model of Michael Porter's competitiveness and to identify the level of development district agriculture Tamburco, framed on the model of Michael Porter's competitiveness.

## **CAPÍTULO I**

### **MARCO TEÓRICO**

#### **1.1 ANTECEDENTES**

- **" Plan de desarrollo para la competitividad regional-El Cusco en un entorno global competitivo"** (tesis) . El presente trabajo tiene como objetivo general el diseñar estrategias para impulsar y desarrollar significativamente los niveles de competitividad de los sectores productivos potencialmente más activos.

Manifiesta que el desarrollo no puede medirse solo por los bienes que se dispone en una comunidad, sino por, fundamentalmente, por la calidad de vida de las personas que los utilizan. Estableciendo que los sectores estratégicos más activos son el turismo, energía, industria, transporte y agricultura, estos son los que absorben la mayor parte del PEA regional los mismos que articulan el movimiento económico. Para lo cual propone, formación de los recursos humanos, desarrollo del conocimiento, desarrollo sostenible, mayor eficiencia de las organizaciones, proyectos estratégicos, identidad regional, alianzas estratégicas.

#### **Conclusiones de la investigación :**

El desarrollo es un proceso dinamico de cambios orientados a lograr el mejoramiento de las condiciones de vida de la comunidad a traves de la interaccion armoniosa del crecimiento económico y la equidad social las dimensiones del desarrollo integral son : económico , social , cultural , político , ambiental , organizacional, espiritual.

El desarrollo es un proceso de construccion de oportunidades , capacidades y derechos ciudadanos , en ámbitos territoriales y políticas administrativos de micro nivel que deben costruirse en unidades de planificación , diseño de estrategias y proyectos de desarrollo , en base a los recursos , necesidades e iniciativas locales.

La competitividad es el mejoramiento continuo en distintos procesos en las organizaciones . Es el grado en que una Nación en condiciones de libre mercado produce bienes y servicios que satisfacen la prueba de los mercados internacionales en tanto que simultaneamente mantiene y expande el ingreso real de sus ciudadanos.

Existen diferentes niveles de competitividad , la primera es la macro competitividad que se establece a nivel de un país , la segunda es la meso competitividad que se establece en una región y finalmente la micro competitividad que se refiere a una empresa. (BACA TELLO, 2006).

- **“Análisis de competitividad de cuatro sistema - producto de Tilapia en México”** (tesis). En la agricultura y pesca en México, las cadenas productivas nacionales y estatales, identificadas como Sistema-Producto (SP) han sido consideradas un objetivo de política pública sectorial para incrementar su competitividad. En los hechos, las acciones para fortalecerlas, no necesariamente han sido emprendidas desde el gobierno y/o instituciones. Con base en la organización (SP), la definición de competitividad se asume en este estudio en función de sus capacidades organizacionales y visión de futuro, así como de factores técnicos y de mercado de las empresas productoras. Se analizaron treinta integrantes (internos y externos al SP) y, de acuerdo con seis variables consideradas como las de mayor relevancia en el análisis discriminante, se encontró que se agrupan en tres conglomerados (clusters). Con base en quince variables significativas obtenidas mediante ANOVA de una vía, el SP de Sonora es más competitivo, seguido por los de Tabasco, Colima y Yucatán. Los SP presentan en diferente medida problemas de inclusión, representación y participación. Se toman en cuenta las principales tendencias mundiales en este cultivo y las características internas de las organizaciones y, a partir de los resultados, se emiten recomendaciones orientadas a incidir en la mejora de su competitividad.

#### **Conclusiones de la investigación:**

Los Cuadro Sistema Producto -CSP de tilapia analizados enfrentan, en mayor o menor medida, problemas de inclusión, representación y participación, problemática que se intensifica particularmente en el estado de Yucatán. A partir de los resultados de este estudio podemos concluir que el SP de tilapia en los diferentes estados analizados tiene diferentes niveles de competitividad, donde el mejor es Sonora, seguido por Tabasco, Colima y Yucatán . Uno de los focos de atención en la

competitividad del SP de tilapia es el acceso a nuevos mercados y la atención a. Una de las vías es la producción de productos diferenciados aunado a esto, los actores sociales en los estados de Colima, Tabasco y Yucatán requieren capacitación en relación a las buenas prácticas para la producción de tilapia.

Además de las variables analizadas, que resultaron significativas para la evaluación de competitividad, el estudio prospectivo realizado en cada uno de los estados permitió identificar una serie de acciones que puede incrementar la competitividad de estas organizaciones. Entre ellas se encuentra la generación de valor agregado a través de una marca propia, bajo la cual se reconozca la calidad sanitaria de los productos. Será importante la utilización y aplicación de técnicas genéticas para acelerar programas de selección genética y mejora de las características de la tilapia, lo que se traduciría en mejorar la eficiencia productiva. (VIVANCO ARANDA, MARTÍNEZ CORDERO, & TADDEI BRINGAS, 2010)

- **“El capital intelectual y la competitividad empresarial”** (tesis). Con el término capital intelectual frecuentemente se hace referencia a un conjunto de intangibles de carácter estratégico que, no obstante contribuir a la generación de valor en la empresa, no figura en sus estados financieros. Debido a que el capital intelectual se considera como clave para la creación de ventajas competitivas sostenibles en el largo plazo, su eficiente administración en las organizaciones y estudio en el ámbito académico ha venido cobrando mayor relevancia desde el punto de vista de la dirección de empresas. En este artículo se presenta una visión general del marco en que se inserta la perspectiva del capital intelectual, de los elementos que lo integran, y se ejemplifica el caso de hoteles y de las fases de su gestión.

#### **Conclusiones de la investigación :**

Desde la perspectiva del diseño de la estrategia, el capital intelectual de la empresa resulta fundamental porque constituye el principal soporte para la creación de una ventaja competitiva sostenible. Si una compañía no cuenta con un sistema de gestión del capital intelectual que le permita estructurar una estrategia efectiva, es muy recomendable que se proponga como uno de sus objetivos centrales el

implementarlo y evitar acciones que impongan exigencias en áreas donde sea muy débil o tiene una capacidad no comprobada.

Las organizaciones que tienen el mérito de contar con competencias distintivas deben tener presente que llegara el momento en que estas empezaran a erosionarse por la Intensidad competitiva. En consecuencia, es imprescindible asumir un enfoque que permita desarrollar ventajas específicas que se regeneren, renuevan y dinamicen. Asimismo, no obstante que el fortalecimiento del capital intelectual es esencial para el logro de un desempeño superior, las empresas no deben abstraerse de la incidencia que sobre su desenvolvimiento pueden ejercer factores del medio ambiente externo, tanto del macro entorno como del micro entorno (GARCIA DE LEÓN CAMPERO, 2007)

- **“Estrategias y competitividad de los negocios de artesanía en México”** (tesis). El objetivo de este trabajo es analizar el efecto de la innovación sobre la relaciones entre estrategias de manufactura–competitividad y estrategias de mercadotecnia –competitividad. Para tal efecto se aplicó un cuestionario a 337 artesanos localizados en Michoacán, el Estado de México, Guanajuato, Puebla, Jalisco, Guerrero, Oaxaca y Veracruz. Las estrategias más utilizadas por los artesanos son las de calidad del producto y el manejo de precios. Los resultados mostraron una relación positiva y directa entre estrategias de manufactura y competitividad y, estrategias de mercadotecnia y competitividad. La innovación como variable no modifica las relaciones encontradas inicialmente, pero el análisis entre dimensiones manifiesta el efecto de la innovación del producto, sobre las relaciones entre el uso de los costos de oportunidad, la flexibilidad en el proceso de producción, satisfacción con el negocio, servicios del intermediario, el prestigio de la empresa y publicidad.

#### **Conclusiones de la investigación:**

De acuerdo con la pregunta de investigación sobre ¿Cómo la innovación afecta la relación entre estrategias y la competitividad de los negocios de artesanía? Se concluye que la variable innovación no afecta la relación entre estrategias de manufactura–competitividad ni la relación estrategias de mercadotecnia–

competitividad, porque cuando se controla por innovación, disminuyen los coeficientes de correlación, pero las relaciones siguen siendo significativas.

La estrategia de manufactura que más aplican los artesanos es la de calidad del producto, lo que les permite mejorar los precios y/o incrementar el volumen de ventas. La estrategia de entrega es la menos utilizada por los artesanos, porque tienen poca relación con sus proveedores y clientes, no han buscado nuevas formas de distribuir sus productos, pues sus necesidades no los han obligado a tener nuevos mercados.

La estrategia de mercadotecnia más utilizada por los artesanos es la estrategia de precio, utilizan mucho el regateo como estrategia de precio para mejorar sus ventas. Finalmente, la estrategia de mercadotecnia menos aplicada por los artesanos es la promoción; de vez en cuando ofrecen piezas de regalo, aplican descuentos sobre compra y muy pocos hacen demostraciones del proceso de producción como forma de promoción de sus productos.

La innovación se refleja más en los cambios y mejoras que hacen a los productos. Los artesanos innovan cambiando colores, dibujos, diseños, formas y haciendo nuevas figuras. Estas formas de innovar exigen pocos recursos financieros, a diferencia de las innovaciones de proceso o administrativas, las cuales implican realizar gastos para la adquisición de nueva maquinaria, equipo y herramientas. (JIMÉNES CASTAÑEDA, DOMINGUEZ HERNANDES , & MARTÍNEZ CASTRO, 2008)

## **1.2 BASES TEÓRICAS**

El pensamiento sobre desarrollo, y la historia de las luchas sociales que le ha acompañado, ha transcurrido mediada por un sistema de contradicciones entre sujetos y objetos, en el marco de acciones que transitan en los límites de diversos “estilos de desarrollo” fluctuando entre la disparidad y el antagonismo.

A partir de lo planteado esta parte del ensayo pretende incursionar en las siguientes interrogantes: ¿Cómo se ha modificado la teoría de desarrollo? ¿Cuáles han sido las áreas de consensos y conflictos? Según estas interrogantes se sigue la idea de que el concepto clásico de crecimiento económico, como

sinónimo de desarrollo, ha estado en un constante proceso de reedición. Sobre el objeto de estudio de la teoría del desarrollo Según el planteamiento anterior el concepto de desarrollo y la realidad que lo ha identificado ha estado sujeto a una permanente evolución histórica. En ello han influido múltiples factores, siendo notable, desde el conocimiento de los hechos que se han pretendido representar, hasta los intereses con los cuales se tiende a percibir el panorama social. Esta noción como término siempre ha estado presente en el pensamiento humano para designar el grado de evolución, o progreso del organismo social.

En su noción económica el objeto de estudio de la teoría del desarrollo, desde una perspectiva macroeconómica, indaga sobre las causas y el mecanismo continuado de la evolución de los indicadores económicos y sus repercusiones en las relaciones sociales de producción, y por lo tanto, en la forma en que se produce, distribuye y emplea el resultado del trabajo.

Esta labor explicativa se proyecta en diferentes planos. En el ángulo de las abstracciones científicas, implica el desmembramiento del engranaje de funcionamiento del proceso, lo cual exige la construcción de modelos o proyectos que simplifiquen la realidad.

Desde el plano histórico, comprende el estudio crítico de los hechos de las categorías definidas por el análisis abstracto, para lo cual es de particular importancia, el proceso de evaluación de ese modelo frente a una realidad histórica. Esta revisión podría indicar las limitaciones derivadas del nivel de abstracción en que fue elaborado el modelo, permitiendo plantear las modificaciones pertinentes para conferirle validez desde el punto de vistas de determinada realidad. De acuerdo con los aspectos planteados en la teoría que explica el desarrollo también se podrá encontrar una Economía Política del Desarrollo.

### **1.2.1. Antecedentes de la idea del desarrollo**

“Como **concepción** estratégica que indica la necesidad de alternativas para el desenvolvimiento de las relaciones sociales y de las fuerzas productivas, el enfoque moderno sobre el desarrollo se remonta en la crisis de 1929. El mismo cobró

especial impulso a partir de la situación generada por la Segunda Guerra Mundial”<sup>1</sup>Esta problemática colocó en el plano del pensamiento académico una discusión sobre el desarrollo existente que se tradujo en nuevas reformulaciones teóricas. El campo de acción que definió esta polémica se ubicó prioritariamente en la disciplina económica. Muchos de los aspectos que se debaten en las discusiones actuales de la teoría moderna del desarrollo se encuentran en la Escuela Clásica y Neoclásica. Por lo cual, resulta pertinente avanzar en la explicación de estos fundamentos sin dejar de mencionar los importantes aportes de estas escuelas. En su vertiente económica la explicación de la teoría del desarrollo se identifica con el enfoque del pensamiento que se clasifica en tres corrientes fundamentales: Clásico, Neoclásico y Keynesiano. En su primera variante algunos de sus representantes más significativos son: **Adam Smith, David Ricardo, Thomas Malthus, John Stuart Mill, y Carlos Marx.**

De estos autores se podría advertir, que aunque no dirigieron sus esfuerzos a conceptualizar el término desarrollo, si proporcionaron un sistema categorial que permite operar con las políticas para definir el desarrollo.

**Adam Smith(1776)** proporcionó una profunda discusión sobre Las causas que contribuyen al crecimiento de la riqueza, observando el lugar de la productividad en su relación con la división del trabajo y con el tamaño del mercado. Es importante destacar en este autor que el uso que realiza de la expresión “**Riqueza de las Naciones**”<sup>2</sup> subraya el reconocimiento de la nacionalidad como el más importante marco en que se definen los intereses económicos. En este marco el Estado-nación alcanzaba un carácter preeminente sobre cualquier forma de organización social, a diferencia de lo que ocurre en las condiciones actuales con un proceso de desarrollo marcado por un profundo proceso de globalización. Para Smith la acumulación de riquezas depende de la expansión del mercado y de su capacidad para autoacrecerse. Smith comprendió que el acrecentamiento del capital

---

1 Orlando Caputo y Roberto Pizarro. Dependencia y Relaciones Internacionales. Editorial Universitaria Centroamericana, Segunda Edición. Educa, San José, Costa Rica 1982 p. 31

<sup>2</sup> Adam Smith. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nation (Edic. de Edwin Cannan) Capítulos I y III



dependía en grado sumo de la productividad del trabajo y esta a su vez estaba sujeta a los niveles de especialización del trabajo dentro de las empresas capitalistas.

**Thomas Malthus (1798)** con su Ensayo sobre el principio de la población, es reconocido por el tratamiento que le da a los problemas del crecimiento de la población. Con un fundamento ideológico explica el “**Principio de Población**” y de la “**Ley de los Rendimientos Decrecientes**”, apuntando hacia la teoría de los salarios y de la renta de la tierra.

**David Ricardo (1817)** en su obra “**Principios de Economía Política y Tributación**” ofrece un análisis de la distribución de la producción entre las diversas clases sociales, tomando como supuesto básico, que el problema primordial de la Economía Política es la determinación de las leyes que rigen la distribución. Para Ricardo la creación de riquezas está asociada a la eficiencia con que se utilicen los recursos de una nación con relación al resto del mundo, sus postulados van más allá de la frontera nacional.

En este marco Ricardo maneja el supuesto de la especialización en el mercado mundial, como parte de su fundamento en la creación de riquezas, su postulado es participar con aquellas producciones que ofrecen menores costos y mayores ventajas relativas. Para Ricardo el desarrollo del capital industrial es determinante en estos nexos.

**John Stuart Mill (1895)** con su obra Principios de Economía Política se incorpora a la polémica antes planteada formulando la “**Teoría General del Progreso Económico**”. Su pregunta trata sobre ¿qué papel desempeña el progreso técnico dentro del proceso económico? Con ello aparece la primera expresión del concepto de progreso económico como antecedente más inmediato de la idea de desarrollo, exponiendo como progreso aquellos cambios que van sujetos a introducción de nuevas tecnologías. Para Mill ese progreso retarda el advenimiento del estado estacionario.

**Los aportes de Carlos Marx (1848-1871)** relacionados con una conceptualización de la teoría del desarrollo están basados en su concepción materialista de la historia. Con ello coloca la atención, en el análisis del proceso de producción, a partir de vínculo entre las fuerzas productivas y las relaciones sociales de producción, el cual define el modo de producción y de hecho la estructura económica de la sociedad. Siendo este el factor determinante, Marx lo utiliza como punto de partida en sus estudios sobre el desarrollo histórico, recordemos sus palabras cuando plantea que lo que distingue a una época de otra no es lo que se produce sino, como y con que instrumentos de trabajo se produce. Debe quedar claro que Marx, observó además como factor importante, las variaciones que se producen en la superestructura como resultado de los cambios en la base económica de la sociedad, aspecto que es de particular importancia en la evaluación del desarrollo en sus distintas acepciones. Marx no solo limitó sus análisis a factores netamente nacionales, concebía la necesidad del desarrollo de la división del trabajo al interior de las naciones como un momento importante para generar recursos para la nación en su nexo con los factores externos.

En el contexto del marxismo, durante la última parte del siglo XIX fue relevante la obra de Lenin el desarrollo del capitalismo en Rusia(1896-1899), quien comparte la idea de Marx, sobre el papel histórico progresista del capitalismo asociado al desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo social y la socialización de este.

Con su análisis Lenin muestra el grado de desarrollo del capitalismo en Rusia. En otras de sus obras, deja claro que aún cuando el capitalismo se desarrolla, no ejerce un efecto parejo en todas las economías y regiones. Esta formulación le permitió elaborar la ley del desarrollo económico y político desigual. De Marx a Lenin el acento se desplaza de la creciente diferencia entre clases, a la creciente diferencia entre la renta percapita de los países capitalista desarrollados y los atrasados.

### **Escuela neoclásica**

En el caso de la escuela neoclásica, esta enfoca su atención hacia las relaciones estáticas y microeconómicas. Toman como preocupación fundamental, la forma en

que el mercado podía asignar en forma óptima los recursos en la sociedad. Su variante más actualizada está en la política neoliberal. Esta corriente de pensamiento concebía el comercio exterior como un “motor de crecimiento” automático. Estaban a favor del libre cambio, identificándose en este aspecto con Adam Smith. Su argumento central, esta basado en la teoría de los costos comparados, según la cual, un país puede elevar su nivel de consumo por encima de lo que hubiera sido posible en un estado de autarquía, especializándose en la producción y venta hacia el exterior, de mercancías que relativa o comparativamente tengan costos más bajos de producción. Otro de sus supuestos es que el desarrollo en una parte del mundo daría lugar al desarrollo de las demás partes, mediante el efecto de “difusión”. Entre sus representantes más destacados están **Eli Heckscher (1919)** y **Bertil Ohlin (1933)**

### **Visión keynesiana**

Un auge importante en estos estudios, lo ocupa **John Maynard Keynes**, siendo relevante su obra *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero* publicada en 1936. Este autor realizó su estudio a partir de la influencia de la crisis económica mundial de 1929, momentos en que el pensamiento convencional estaba sujeto a la polémica de dos corrientes, por un lado la escuela neoclásica representada por Walras, defendiendo la idea del equilibrio que podía alcanzar el sistema capitalista. De otra parte, con un perfil macroeconómico se asocian a la idea de que el ciclo económico, toma cuerpo en la investigación del papel estimulante de las inversiones, las innovaciones y el uso del capital.

La contribución de Keynes significó el retorno a los problemas macroeconómicos como clave principal de la economía. Los supuestos de Keynes destacan que en épocas de depresión y alto empleo en los países industrializados, el problema era emplear los factores de producción. Planteando que la demanda agregada y sus componentes (consumo e inversión) tenían una importancia estratégica. Keynes parte del criterio, de que un incremento en el gasto, que a su vez, incrementase la demanda agregada, conduciría eventualmente a un incremento de la actividad económica, y a un descenso del desempleo.

## **El llamado desarrollismo**

En el ámbito de los países subdesarrollados, durante la década del 30, aparece con fuerza el llamado desarrollismo, pensamiento que pretende explicar la perspectiva evolutiva de estos países, colocando la atención en América Latina. Este pensamiento se nutre de una parte del enfoque keynesiano sobre las relaciones económicas internacionales y sus efectos en el crecimiento económico, y de otra parte, de la teoría ortodoxa del comercio internacional.

Esta última teoría nace en los centros dominantes del mundo capitalista, y estudia el sistema mundial como si este fuera homogéneo en tiempo y lugar, sin tomar en consideración la diversidad de situaciones realmente existentes entre los distintos países que conforman ese sistema. Esta perspectiva teórica adquiere vigor, ante la crisis que muestra el comercio exterior latinoamericano (“desarrollo hacia fuera”), asumiendo un lugar central en el debate, el punto sobre el “desarrollo hacia adentro” y la “industrialización sustitutiva de importaciones”.

En este marco gana peso la representación institucional del desarrollismo ejemplificado en la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), esencialmente notable en los años cincuenta. Con ello se sustenta la concepción sobre el proceso de industrialización, basado en un modelo de “desarrollo hacia adentro” como el motor del desarrollo.

Por tanto, en esta visión el comercio exterior se convierte en una variable complementaria sin perder su carácter necesario. Se reconoció así, la importancia de este como fuente de divisas y de acceso a una base tecnológica, que implica importar maquinarias y equipos desde los países desarrollados. Otro de los supuestos teóricos que subyace en la teoría desarrollista, es sobre los efectos del capital extranjero en el crecimiento del producto y en la balanza de pagos de las economías a las cuales se dirige. Con ello pretende superar a la teoría ortodoxa del comercio internacional, en cuanto, esta entiende los movimientos de capital sólo como factor tendiente a ajustar los eventuales desequilibrios de comercio entre países. En función de esta conceptualización, la concepción desarrollista presenta

un modelo en el cual el crecimiento depende directamente de la cuantía de la inversión y de la productividad marginal del capital.

El capital extranjero aparece así, para esta concepción- como factor básicamente positivo al crear posibilidades de financiar el desarrollo económico mediante el aumento de la tasa de crecimiento. No obstante, habría que anotar que en este pensamiento, también está presente la idea de que el capital también puede llegar a convertirse en un elemento desequilibrador que puede limitar el esperado “desarrollo autónomo”. En este sentido señalan puntos esenciales que permitirían obviar las dificultades derivadas del capital extranjero.

El “**gran impulso**” (“**big push**”) y la alta teoría del desarrollo hacia la década del 40, se fue consolidando el pensamiento convencional sobre el desarrollo que comienza con la teoría del “gran impulso” (“big push”), la que plantea a la inversión de capital como el instrumento principal del desarrollo, cuyo representante es **Rosentein- Rodan (1943)**. Ello originó más tarde la consolidación de la escuela denominada, como la “**alta teoría del desarrollo**”. se puede indicar que la “alta teoría del desarrollo”, tiene como planteamiento central lo referido a la complementariedad estratégica, como principio esencial del desarrollo, basada en que las externalidades surgen de una relación circular. Toman como supuesto, que la decisión de invertir en la producción a gran escala depende del mercado, y el volumen de este depende de la decisión de invertir.

La comprensión sobre las economías de escala es otro de los supuestos claves de esta teoría que presenta un carácter progresivo, a partir de la afirmación de que la producción ha de tener una escala grande, y el supuesto de que la mano de obra, esencialmente se pueda obtener de lo que en el sistema categorial marxista se denomina ejército industrial de reserva. Durante la década del 50, los teóricos del desarrollo criticándola situación de los países subdesarrollados, planteaban la idea de que existía gran capacidad ociosa, al no utilizarse ni adecuada, ni plenamente sus recursos disponibles.

Esta concepción fue influenciada por el pensamiento keynesiano, indican que sólo una acción deliberada del Estado podía transformar esta situación. La contribución de Lewis (1954) sobre el crecimiento con oferta ilimitada de mano de obra, y el aporte de Singer (1950) que destacaba la posibilidad de industrializar los países mediante la transferencia del factor trabajo desde la agricultura a la industria, son representativos de una tendencia que colocó la atención en el recurso mano de obra.

Este elemento estuvo presente también en el trabajo de Prebisch (1950) y CEPAL (1951), así como, en las contribuciones de Mandelbaum (1945), Rosenstein-Rodan (1944, 1945), y Nurkse (1953), quienes postulaban que la ausencia de un mercado interno obedecía al desempleo de los factores productivos disponibles. Según esta concepción el capital es el recurso escaso, pero este se generaría a la manera keynesiana, con el propio empleo de los factores ociosos. En este sentido plantean la necesidad de captar recursos del Sector exportador con una capacidad de acumulación de excedentes mediante la intervención del Estado, según este enfoque esto proporcionaría un amplio programa de inversiones.

### **Aportes de Prebisch y otros autores**

Muy connotadas durante la década del 50 fueron las ideas de Prebisch y Hans Singer, quienes de manera simultánea e independientemente, formularon la tesis que plasmaba la existencia de una tendencia hacia el deterioro de los términos de intercambio para los países subdesarrollados que exportaban productos primarios e importaban productos manufacturados, razonamiento que tuvo particular incidencia en el trabajo de la CEPAL (1950) debido a la labor desarrollada por Prebisch en esta institución.

Este argumento puso en vigor la necesidad de una política de Industrialización sostenida para los países subdesarrollados, concretándose en algunos países del área de América Latina. Prebisch al examinar el sistema de relaciones económicas internacionales que afectaba a las economías subdesarrolladas, utilizó el término centro-periferia, el cual ha sido ampliamente empleado por la teoría de la dependencia y el Sistema Mundial.

Para enfrentar los desajustes ocasionados por la economía internacional, Prebisch planteó la idea de un modelo de industrialización sustitutivo de importaciones, estimulado por una moderada y selectiva política proteccionista que permitiera contrarrestar el deterioro de los términos de intercambio.

El efecto de la propuesta de Prebisch, fue que la política de industrialización sustitutiva de importaciones (ISI) se transformó en el Leitmotif que penetró el pensamiento del desarrollo económico de los años 50s' y 60s'. En este marco se pueden distinguir diferentes estrategias de Industrialización Sustitutiva de Importaciones (ISI).

En una primera etapa fue relevante la orientación de una estrategia ISI, que implicó hacia adentro una forma de crecimiento balanceado sin una estructura planificada, lo que fue criticado por autores como Nurske (1959) influenciado con la idea de Rosenstein-Rodan (1943) quienes abogaban por un Estado activo en el proceso del desarrollo.

En un extremo opuesto fueron típicos los modelos de economías cerradas propuestos por la URSS y la India (Malanobis 1953). En esta línea también fue significativa la teoría del crecimiento del famoso modelo Harrod-Domar, al mostrar como un país podría crecer sobre la base de la acumulación de capital propio. Lo típico en estas variantes fue que las modificaciones propuestas se dirigieron a dar prioridad a la industria pesada y al desarrollo de proyectos que empujaron a reforzar planes "óptimos" a través de inversiones privilegiadas por los mecanismos de intervención estatal.

El modelo creado por Evsey Domar (1957) y Roy Harrod (1948) destaca aspectos de largo plazo a diferencia de Keynes. Ellos muestran la estrecha relación entre la tasa de crecimiento de la economía y el nivel de ahorro e inversión. Este modelo se constituyó más tarde en la base de la teoría del crecimiento, en la cual la inversión y el ahorro son considerados como la fuerza central del crecimiento.

La segunda variante ISI fue orientada al mercado, bajo el supuesto de estar protegido a través de tarifas y por medio de inversiones y planes regulados (Haberler 1959). Una tercera opción de ISI es la llamada "anárquica" seguida por la mayoría del pensamiento latinoamericano y denominado como la estrategia de Hirschman basada en "importaciones y crecimiento". Denominada ISI "anárquica" por Hirschman(1968) debido a la gran influencia que tuvieron en el, las convulsiones políticas y la enorme masa de desempleo de los años 30s.

Hirschman es contrario, al reduccionismo económico que colocaba el énfasis en políticas basadas en detener la inflación o elevar la tasa de cambio como formas para disolver los problemas del desarrollo, considerando esto política, económica y socialmente como aspectos contraproducentes en el largo plazo.

En oposición al pensamiento convencional, Hirschman colocó su atención en la idea de un "crecimiento balanceado" como el gran impulso para lograr la industrialización, indica que los países subdesarrollados podrían mermar los desajustes estructurales expresados en crecimientos desbalanceados identificando sus ventajas. Su método fue investigarlas "racionalidades escondidas" (hidden rationalities) observando entre ellas las reservas laborales, ahorros y otros recursos, dando prioridad a la inversión industrial y a las políticas que potenciaran fuertes vínculos intersectoriales (1977).

Hirschman quiso demostrar que la industrialización en las áreas menos desarrolladas requería de políticas e ideologías nuevas con un carácter continuo, con lo que se opone a la tesis de Walt Whitman. Rostow (1960) (1971) quien sostenía el razonamiento de que el desarrollo constituía una sucesión de diferentes etapas, haciéndose famosas sus 5 etapas.

Según este punto de vista, el desarrollo de países subdesarrollados, debía darse como un ciclo imitativo, atravesando por aquellas fases que habían recorrido los países desarrollados. Esta concepción también indica que los instrumentos para el manejo de políticas económicas referidas al crecimiento de la producción, son suficientes para que un país pueda acceder al desarrollo económico, aspecto que



fue ampliamente criticado por su concepción Eurocentrista del desarrollo. También fue significativa en este contexto la teoría del comercio de Heckscher-Ohlin, basada en la idea de que los países subdesarrollados maximizarían su producto nacional, si concentraban sus actividades en el uso intensivo de fuerza de trabajo y de recursos naturales. Presentan además, a la ISI como el camino del desarrollo económico, a través de la adquisición de ventajas comparativas en los bienes que importa. Sin embargo, el problema de la persistencia de las desigualdades en el tercer mundo no fue reducido por el modelo ISI.

### **1.3 Teorías de desarrollo**

#### **1.3.1. Teoría de la modernización**

En lo concerniente a la **“Teoría de la Modernización”**<sup>3</sup> esta tiene como supuestos básicos, la solución de los problemas del hombre, garantizando un estándar de vida aceptable Progresivamente alto, establecer el vínculo entre el individuo y el colectivo. Concibiendo a este último, como un prerequisite fundamental para la transformación; de lo que se deriva la concepción de crear estructuras sociales para enfrentar los cambios. Es decir, significa asumir un complejo proceso de transformaciones interdependientes, con la finalidad de promover una alta movilidad y participación del individuo<sup>4</sup>. Autores como Bert Hoselitz (1960), aplicaron las variables de Talcott Parson referidas al particularismo-universalismo, atribución-realización y difusión-especificidad, a los problemas del desarrollo y del subdesarrollo.

Según Hoselitz, la sociedad alcanzaría el desarrollo o modernización, cuando el particularismo, la atribución, y la difusión fueran reemplazados por el universalismo, la realización y la especificidad. En realidad la idea de la modernización equivalía a occidentalización. Obstáculos de índole ideológica, motivacionales e institucionales fueron echando por tierra el concepto.

---

<sup>3</sup> Este concepto aparece esporádicamente desde finales de la década del 50', intensificándose en la década del 60' y ya hacia los años 70' emerge en las Ciencias Sociales como un paradigma alternativo. S.C. Dube op. cit. p. 16

<sup>4</sup> La principal figura de la modernización fue Durkheim, para el la división social del trabajo es la fuerza motivadora de las sociedades modernas. S.C. Dube op. cit. pp. 17-34.

### 1.3.2. Teoría de la dependencia.

La “Teoría de la dependencia”<sup>5</sup> debate como elemento fundamental la contradicción Desarrollo-Subdesarrollo. Sus representantes han resaltado distintos momentos de esta contradicción, en ello es destacado el postulado de **Paul Baran (1962)** quien es contrario a la tesis de que el desarrollo es transportado del centro a la periferia, destaca que el subdesarrollo de la periferia, es el resultado del desarrollo del centro, por lo que se podría plantear que el subdesarrollo forma parte de la naturaleza expansiva de las naciones mas desarrolladas, consolidándose particularmente en condiciones de subordinación a las potencias imperialistas. En el marco teórico de la dependencia también ha jugado un papel importante André Frank Gunder, quien fue uno de los primeros estudiosos de una teoría alternativa de desarrollo en América Latina. Siguiendo a Baran insistió en que el uso del Excedente económico es causante del desarrollo subdesarrollo. En esta línea de pensamiento es destacado el punto de vista de **Teotonio Dos Santos (1969)**<sup>6</sup> al plantear que el subdesarrollo esta lejos de constituir un estado de atraso anterior al capitalismo, enfatizando en que esto es una consecuencia del desarrollo del capitalismo, que crea una situación de dependencia condicionada por un grupo de países, surgiere además, que la misma se crea bajo el estatus de la división internacional del trabajo y otras formas de interdependencia. Sin embargo, tal punto de vista no debería considerarse de manera absoluta debido a que determinados países subdesarrollados como los del Sudeste Asiático lograron acceder a condiciones ventajosas en la División Internacional del Trabajo, en lo que fue relevante el papel desempeñado por el “Estado (Developmental State o Estado Desarrollista), caracterizado como un Estado fuerte, centralizado, vertical, autoritario y represivo, frecuentemente influido por el control militar, también es reconocido como un Estado interventor, inductor, concertador, mediador, proteccionista,

---

<sup>5</sup> Un excelente análisis de la teoría de la dependencia puede encontrarse en Magnus Blomström y Björn Hettne. Teoría del desarrollo en transición. Fondo de Cultura Económica, México 1990

<sup>6</sup> Paul Baran. The Political Economy of Growth. Monthly Review. New York 1962 pp. 7-12.

paternalista y benefactor, lo cual ha atravesado por diferentes etapas”<sup>7</sup> a continuación mencionaremos las etapas.

**En su primera etapa;** La intervención del Estado se caracteriza por promover una rápida acumulación de capital, progreso industrial por la vía de la sustitución de importaciones, así como, el desarrollo del mercado interno, o desarrollo hacia adentro. A través de este proceso el Estado inicia actividades económicas industriales en sectores seleccionados, y una vez productivos, los traspasa al capital privado.

**En una segunda etapa;** El Estado promueve las estrategias de desarrollo orientadas hacia fuera con el objetivo de conducir a un mejor desempeño económico, en términos de exportaciones, crecimiento económico y empleo, superando las estrategias de desarrollo orientadas hacia adentro. Para lograr esto, el Estado estimula a sus empresarios hacia actividades exportadoras vía franquicias y facilidades tributario-administrativas y también vía subvención de precios en el mercado interno.

**La tercera etapa;** consiste en impulsar decididamente las exportaciones más intensivas en tecnología y trabajo especializado, concentrándose en una gama de productos de más alto valor agregado, lo que no sólo incrementa su competitividad en el exterior, sino que en el interior estas nuevas industrias de exportación ya no constituyen enclaves de exportación como la primera etapa, sino que promueven elevados niveles de integración con una base industrial local mucho más desarrollada.

---

<sup>7</sup> Ver: Gary Gereffi and Stephanie Fonda. Regional paths of developmemnt. Annu. Rev.Sociological No.18 p. 424-425.y David Levi-Faur. The developmental state: Israel

## **1.4 Modelo de la competitividad de Michael Porter.**

### **1.4.1. Factores determinantes de la ventaja competitiva<sup>8</sup>**

Michael Porter es el creador de la obra “**La ventaja competitiva de las Naciones**” esta publicación ha generado toda una corriente de opinión positiva a nivel mundial y todo un sistema metodológico de análisis situacional de los países con características distintas en cuanto a tamaño , política gubernamental , factores culturales , ubicación y condiciones geográficas, Michael Porter elaboró un modelo que permite comprender el proceso que lleva al logro de ventajas competitivas internacionales y a la vez identificar la manera de cómo los países pueden desarrollar su competitividad es decir, mejorar la cantidad de recursos que poseen y la capacidad para utilizarlos de modo mas eficiente la siguiente frase expresa su pensamiento “el entorno nacional desempeña un papel estelar en el éxito competitivo de las empresas; el estado influye en la capacidad de sus empresas para triunfar de determinados sectores . El resultado de miles de luchas en sectores individuales determina el estado de economía de una nación y sus capacidades para progresar” cabe señalar que el modelo de Porter se puede aplicar también en espacios reducidos, Regiones, Provincias, Distritos en el interior del país, es por esto lo utilizaremos como un modelo metodológico para el presente trabajo de investigación

### **1.4.2. Descripción del modelo de Porter.**

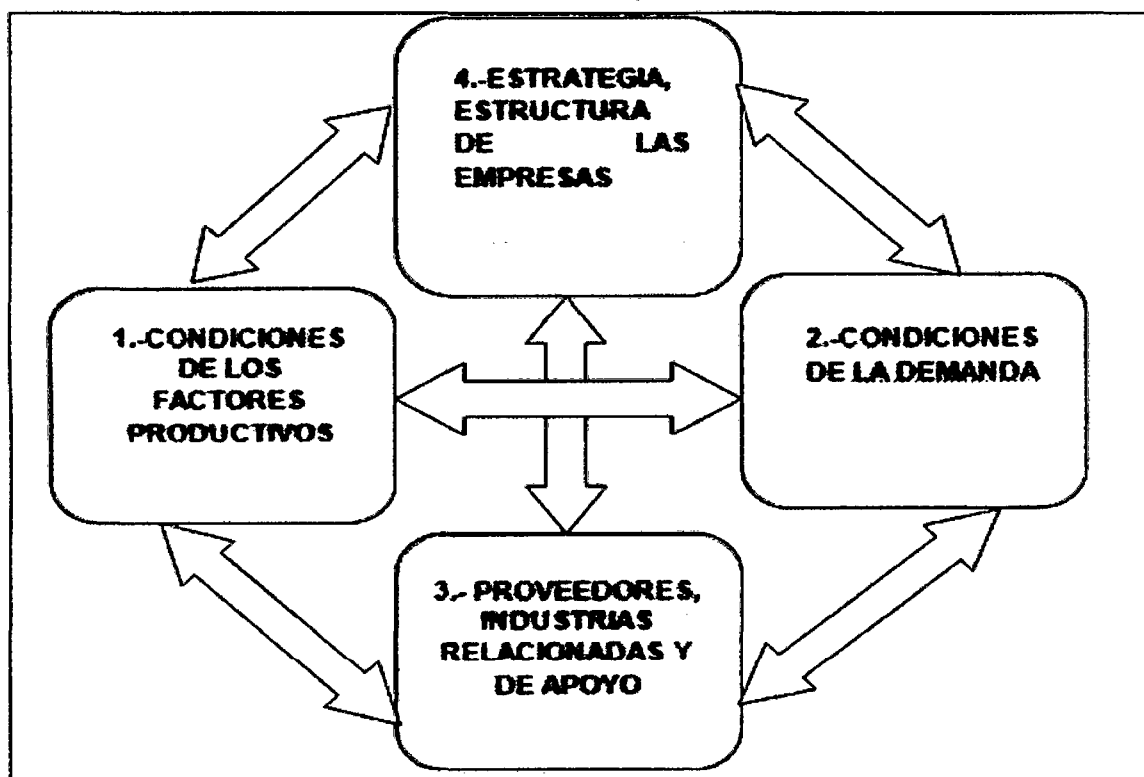
Hablar de competitividad según Porter es definirla como la capacidad para diseñar, producir y comercializar bienes y servicios de mejores características que lo de la competencia, más baratos que de competencia internacional, lo cual se debe reflejar en la mejora del nivel de vida de la población. De acuerdo con todo esto, la idea básica del modelo de Porter es que la competitividad no se hereda no depende de la coyuntura económica ni se puede importar como paquete llevado de mano en mano. Lo cual hace prosperar aun país en su capacidad de negocios para alcanzar elevados niveles de productividad; es decir, la capacidad para usar con eficiencia e

---

<sup>8</sup> PORTER, Michael “**VENTAJA COMPETITIVA**” .Editorial Continental México (1987).pág. 38

innovación permanente, la mano de obra, los recursos naturales y el capital en el enfoque de Porter no importa tanto que y cuantos recursos posee, sino por el contrario que se hace con lo que se tiene. Además los países más desarrollados y competitivos solo resultan ser aquellos que descubren el nuevo mercado o la tecnología mas adecuada, sino también los que implementan los mejores cambios en el tiempo más comprimido posible. En este modelo, la base de la competitividad o capacidad para competir no deriva de los cuatro atributos, ni siquiera del conjunto de los atributos considerados como un todo, sino de su interrelación de su reforzamiento mutuo esto significa que el efecto de cada uno de ellos pueda causar dependencia del estado de otros y que la desventaja de uno puede acarrear desventajas en otros. Toda esta teoría Porter la ha denominado como “El Diamante De La Competitividad”.

**Gráfico N° 01:** Determinantes de la Competitividad.



Fuente: Michael Porter – Competitividad en centro América

## **1. – Condiciones de los factores productivos.<sup>9</sup>**

El primer atributo del diamante de la competitividad son las condiciones de los factores que se refieren a la situación del país respecto a los que comúnmente se le llama dotación de los factores, es decir a los inputs necesarios para competir en la industria. Las condiciones de los factores no dependen solo de los factores en si recursos humanos, recursos físicos, conocimiento, capital, infraestructura, sino del grado de eficiencia y eficacia con lo que se explote.

Además no todos los factores tienen la misma importancia para la obtención de la competitividad; clásica esta idea como factores básico y avanzando, por un lado y por factores básicos y especializados por otro.

- Los factores básicos comprenden los recursos naturales, el clima, la situación geográfica, la especialización, la semi-especialización.
- Los factores avanzados son infraestructura, los recursos humanos altamente especializados y el soporte de la ciencia y tecnología, los generalizamos son los que pueden aplicarse a varias actividades, mientras los especializados tienen un radio de acción circunscrito.

Mientras los factores básicos se heredan o se crean mediante inversión modesta, mientras que los avanzados se crean con grandes inversiones y metas de largo plazo .En estos últimos años la globalización ha hecho menos esencial la disponibilidad de los factores básicos, pues hay gran movilidad de recursos y las empresas pueden trasladar sus unidades productivas ahí donde estos se encuentren. Hoy la ubicación geográfica de las plantas no es solo función solo de la localización de las materias primas, sino del lugar donde estas pueden agregar más valor al proceso productivo.

---

<sup>9</sup> PORTER, Michael "VENTAJA COMPETITIVA" .Editorial Continental México (1987). Pág. 50

La competencia esta basada en los factores avanzados y especializados dado que la dificultad esta para crear o conseguir los factores que otorgan ventajas al respecto un concepto fundamental de la teoría de Porter es la ventaja selectiva , es decir la forma de superar las características de los factores básicos o generalizados mediante la innovación .paradójicamente , la falta de un recurso se convierte en si en un gran incentivo para el desarrollo de la competitividad .Es el caso del Japón , que es un país deficitario de espacio de crecimiento, este elemento sirvió como un poderoso impulso para desarrollar competitividad a nivel plurisectorial .

Otra es la realidad de nuestra macro región sur de América Latina la cual esta dotada un sin número de recursos naturales, retornando como ejemplo a los países asiáticos, estos se vieron obligados a generar competitividad para poder penetrar en mercados internacionales y lo han logrado , mientras que hoy América Latina enfrenta el reto del como evolucionar de viejo modelo rentista basado en los recursos naturales y manos de obra barata al desarrollo de ventajas competitivas que le permitan una adecuada Inserción en la economía mundial.

En la actualidad, la mano de obra y los recursos naturales dejaron de tener importancia en el proceso de competitividad. Mas aun, la nueva revolución tecnología, la microelectrónica, la biotecnología y la ciencia de los materiales han vuelto obsoletos gran parte de los recursos naturales que eran fundamentales en el antiguo modelo del desarrollo

Por consiguiente, los factores de producción más importantes son aquellos que implican una fuerte y continua inversión y están especializados. Contrariamente a lo que dice la sabiduría convencional, el disponer simplemente de una población activa formada en las escuelas secundarias o incluso en la universidad no representa ninguna ventaja competitiva en la competencia internacional moderna.

Los competidores pueden acceder a estos factores sin complicación alguna a través de una estrategia mundial o de innovaciones tecnológicas. En cambio, los factores especializados son más escasos, más difíciles de imitar por futuros

competidores y su creación requiere una inversión a largo plazo que no todos están dispuestos a afrontar. Sin embargo, los factores básicos también son relevantes en cuanto que ofrecen ventajas en la etapa inicial, para luego ser apoyados por factores avanzados y especializados. Así, estudios universitarios especializados en los principales sectores de la nación permiten a las empresas disponer de personal que les otorga ventajas sobre otros competidores internacionales. Por otro lado, Grant (1991) explica cómo los factores avanzados, que constituyen la base de la ventaja competitiva, tienden a estar especializados, pero no generalizados. Esto significa que debe existir una relación más estrecha entre el éxito de una industria y la creación de factores de producción especializados necesarios para el éxito.

Concretamente, los factores de producción recogidos en el diamante son agrupados en cinco categorías básicas:

- **Recursos humanos;** Representa la cantidad y el costo del personal, teniendo en cuenta las horas normales de trabajo y la ética del mismo
- **Recursos físicos;** Constituye el área, cantidad, la accesibilidad y el coste de la tierra, el agua tanto las condiciones climáticas como el tamaño y la localización se incluyen dentro de este grupo de factores la localización afecta al coste del transporte.
- **Recursos del conocimiento;** Integra el stock de conocimiento científico, técnico y de mercado sobre bienes y servicios que disponen para su utilización los productores agropecuarios estos recursos proceden de las universidades y centros de investigación públicos o privados, instituciones estadísticas públicas, asociaciones comerciales, bases de datos.
- **Recursos de capital;** Representa la cantidad y el costo de capital disponibles para realizar inversiones en el sector agropecuario.
- **Infraestructura;** Abarca el tipo, la calidad y el costo de uso de la infraestructura disponible como son el sistema de transportes, el sistema de comunicaciones, los servicios sanitarios.



## **2. - Condiciones de la demanda.**

Se entiende a la composición, el tamaño, el ritmo del crecimiento y grado de sofisticación del mercado interno, lo que al estimularla mejora de la innovación y se convierte en una determinante de la competitividad.

La composición de un mercado interno segmentando de compradores exigentes y de necesidades precursoras pueden presionar a las empresas al constante perfeccionamiento en cuanto al tamaño y el ritmo de crecimiento del mercado, de esa forma se puede justificar la inversión y desarrollo y poder impulsar la competitividad al incentivar las inversiones; sin embargo, se puede afirmar también que un mercado interno pequeño como es el caso del sector agropecuario pueden convertirse en un incentivo para reforzarse por competir.

Como consecuencia de la necesidad de basar la ventaja competitiva en factores avanzados como las nuevas tecnologías y la investigación especializada, entre otros, resulta esencial entender las características del entorno nacional que conducen a tales inversiones. Porter asigna una gran importancia a este segundo vértice del diamante, ya que la demanda interior presiona a las empresas para que innoven y mejoren. En términos generales, los sectores productivos lograrán ventajas competitivas en aquellos sectores cuya demanda interior informa anticipadamente a las empresas de nuevas necesidades que es necesario cubrir, presionando para que éstas innoven con mayor rapidez y obteniendo así ventajas competitivas y más desarrolladas que las de sus rivales. Al igual que sucede con los factores de producción, la magnitud de la demanda interior es mucho menos importante que el carácter de dicha demanda. Por consiguiente, el que las empresas de un país consigan o no ventajas competitivas va a depender, no de que exista una gran demanda interior, sino de que esa demanda sea la más refinada y exigente.

**Porter (1990)** describe la demanda local a través de dos amplios atributos.

- **La composición de la demanda.**

En la mayoría de las industrias la demanda está segmentada, por lo que aquellos segmentos más significativos y visibles de la demanda doméstica influirían más en las ventajas competitivas. Ello es particularmente cierto cuando, en otros socios comerciales, esta demanda es mucho menos significativa y representa una cuota menor, aunque el tamaño absoluto de la demanda sea mayor. Como argumenta el autor, las empresas que pertenecen a naciones pequeñas centran su estrategia en ofertar sus productos a segmentos de demanda significativos en el mercado mundial. Además, la naturaleza de la demanda local con relación a la sofisticación y exigencia de los compradores juega un papel primordial en la ventaja de las empresas. Incluso cuando la demanda afecta a otras empresas, esto crea oportunidades para desarrollar actividades conjuntas. Adicionalmente, las empresas de una Nación obtienen ventajas si las necesidades de los compradores locales anticipan las de otras naciones. Esta situación permite a las empresas adelantarse a ofrecer nuevos productos y a participar en segmentos emergentes, y las estimula para promover una mejora continua en sus productos.

- **El tamaño de la demanda y el patrón de crecimiento.**

El tamaño del mercado local puede ocasionar ventajas competitivas en aquellas industrias donde existan economías de escala o de aprendizaje, motivando a las empresas locales para que inviertan de forma agresiva en productos a gran escala, desarrollo tecnológico. Las empresas locales cuentan generalmente con algunas ventajas naturales como consecuencia de servir a su mercado local en comparación con las empresas extranjeras. Esto es fruto de la proximidad y el idioma, así como de las afinidades culturales. Consecuentemente, la demanda local podría ser percibida como más cierta y más fácil de predecir, mientras que la demanda extranjera se consideraría más incierta y más difícil de predecir. Asimismo, el crecimiento rápido de la demanda local permite a las empresas de una nación adoptar nuevas tecnologías de forma más rápida y les da seguridad en cuanto a la viabilidad de sus inversiones

### **3. – Proveedores, industrias relacionadas y de apoyo.**

Este determinante de la competitividad se refiere al hecho que la competitividad de un sector se sustenta en la disponibilidad de proveedores o industrias conexas que a su vez sean por mérito propio competitivas.

Las industrias relacionadas comprenden a todas aquellas que comparten tecnologías comunes, insumos, canales de distribución, clientes o actividades y aquellas que suministran productos complementario, es decir las empresas conexas son aquellas con las que las empresas pueden compartir o coordinar las actividades de su cadena de valor , desarrollo de la tecnología , fabricación , distribución , comercialización.

Partiendo por el concepto de clúster ese no solo se referiría a una industria en un área determinada que produce algún bien o servicio, sino que comprende una gama entera de industrias relacionadas que producen BB y SS. Los clúster permiten aumentar en forma importante la productividad, puesto que promueven la eficiencia para incrementar tecnología, estimulan el uso adecuado de los recursos naturales y mejoran el valor de los productos; son también magníficos estimuladores de la creación de nuevas empresas, de una compañía surge la otra relación entre sectores competitivos conexas produciendo nuevos sectores competitivos.

La contribución de los proveedores toma la forma de acceso a los insumos de manera rápida, eficiente y a veces preferencial con relación a su costo. También la cercanía física fortalece el vínculo que se establece entre la cadena de valor de las empresas y sus proveedores. Pero más importante para la ventaja competitiva son las estrechas relaciones de trabajo que se establecen con los proveedores y que permiten beneficiar de tecnologías, información e innovación.

Por lo general en los países en desarrollo, dada la falta de proveedores competitivos las industrias aparecen como sectores aislados en vez de clúster. Esto obliga a que la mayoría de los componentes tengan que importarse y las empresas se vean forzadas a procesos de integración vertical algunas veces, como no es posible obtener los insumos requeridos localmente, las industrias se ven obligadas a dedicarse a actividades que no formen parte de su principal negocio, como es el

caso de la generación de electricidad o la operación de transporté en sector minero peruano.

En nuestro caso, dada la presencia en el mercado peruano de un gran número de pequeñas y microempresas caracterizadas por su aglomeración y flexibilidad, el reto es como integrar a esas empresas en circuitos de cadena productiva para constituir cadenas de clúster de empresas a fin de poder ganar competitividad.

#### **4. – Estrategia y estructura de las empresas.**

El último determinante de la ventaja competitiva nacional es el contexto en el que se crean, organizan y gestiona las empresas, así como la naturaleza de la rivalidad entre ellas.

Parte de este contexto deriva del hecho en que en el ámbito nacional existen prácticas y enfoques de gestión comunes a las empresas. Porter menciona entre otras, la formación y orientación de líderes, el peso de la iniciativa individual, los medios para la toma de decisiones, la actitud hacia las actividades internacionales, la relaciones entre los trabajadores y los directivos.

De la misma manera, la idiosincrasia de una nación influye sobre las formas de organizar y gestionar la organización, las empresas y de alguna manera condiciona sus posibilidades de lograr ventajas competitivas. Los objetivos de las empresas y de las personas juegan también un papel importante para ver y conocer cuales pueden ser las motivaciones y los compromisos.

En cuanto a la rivalidad interna o domestica de las empresas, Porter señala que la creación y persistencia de las ventajas competitivas en un sector determinado están asociadas a una intensa rivalidad doméstica. La competencia en el mercado de origen sirve de estímulo a las empresas para que mejoren la calidad de sus productos o servicios, reduzcan precios e innoven.

La estructura de las empresas en el Perú tendrá que experimentar con el fin de alcanzar competitividad. Usualmente el tamaño pequeño y la propiedad familiar reflejan un enfoque cerrado que impide el desarrollo y la apertura hacia los nuevos

retos de la economía globalizada, que por lo general trascienden en círculo familiar. De la misma manera, el estilo autoritario, reacio al cambio, asociado a los vínculos familiares tradicionales tampoco propicia la mejora e innovación, indispensables para ganar competitividad.

La excepción son las pequeñas empresas familiares, que han mostrado una gran flexibilidad para adaptarse a una nueva situación y un nuevo sentido de solidaridad ante las situaciones adversas, fortalezas que deben ser potencializadas para competir en un contexto globalizado.

### **El papel del gobierno**

**Según Porter (1990)**, el papel correcto del gobierno debe ser el de actuar como catalizador y estimulador, alentando a las empresas a que eleven sus aspiraciones y niveles de competitividad.

El gobierno desempeña un papel parcial e indirecto, aunque fundamental como estimulador de los vértices del diamante. La política que tiene éxito es aquella que crea un marco en el que las empresas puedan lograr ventajas competitivas, y no la que hace intervenir al gobierno directamente en el proceso, con la excepción de naciones que están en el inicio del proceso de desarrollo. Por otro lado, el horizonte competitivo de las empresas y el del gobierno son diferentes, ya que las empresas buscan una ventaja competitiva a largo plazo, mientras que el gobierno necesita un mayor período de tiempo, si bien la corta estancia en el poder de un equipo gubernamental motiva la presencia de políticas a corto plazo que retrasan la innovación. Para una región que quiera conseguir una ventaja competitiva, la misión del Gobierno debería consistir en apoyar a la creación de factores especializados, responsabilizándose de la educación primaria y secundaria, la infraestructura básica nacional, la investigación y la sanidad como áreas de amplio interés nacional. El gobierno debería también intervenir propiciando la reducción de los costes de ciertos factores o un tipo de cambio favorable que ayude a las empresas a competir más eficazmente en los mercados internacionales, particularmente cuando las fuerzas del mercado no

actúan a favor de las empresas locales. Adicionalmente, el Gobierno debe imponer normas estrictas, aunque mejor anticipadas, sobre los productos, la seguridad y los temas ambientales, que, en lo posible, no absorban recursos ni causen retrasos. Esto presionará a las empresas para que mejoren la calidad, la tecnología y la satisfacción de las exigencias de los consumidores y las demandas sociales. Y si estas normas no se han extendido aún en el ámbito internacional, las empresas disfrutarán de una ventaja inicial para desarrollar productos y servicios que serán valiosos .

La misión del Gobierno conlleva también limitar la cooperación directa entre sectores rivales, ya que ésta suele llevarse a cabo con una modesta aportación financiera del mismo. Las empresas, por su lado, son poco dadas a compartir sus mejores recursos o a invertir demasiado en estos proyectos colectivos. En cambio, una cierta cooperación indirecta puede resultar beneficiosa si no se corresponde con temas no directamente relacionados con las fuentes de la ventaja de las empresas. Promover objetivos que originen una inversión continuada o imponer fuertes políticas antimonopolio, que de otra forma rechazarían la innovación, son otras funciones que podría asumir el Gobierno en su intento de conseguir una ventaja competitiva nacional. Por tanto, en términos generales, el Gobierno de un país puede influir en la ventaja competitiva de sus industrias directa o indirectamente, a través de leyes, impuestos y ayudas financieras directas.

### **El papel del azar**

Como indica Porter (1990), eventos del azar juegan un papel importante en la ventaja competitiva internacional.

“Estos eventos representan acontecimientos que están fuera del dominio de las empresas o del gobierno. El autor los resumía como cambios significativos en los mercados financieros mundiales o en los tipos de cambio, guerras, terrorismo, decisiones políticas de gobiernos extranjeros, incrementos inesperados en precios de determinados y necesarios bienes como el petróleo”. Todos estos eventos

crean una discontinuidad y permiten además alteraciones en las posiciones competitivas, pudiendo anular las ventajas de competidores establecidos y crear oportunidades para nuevos competidores.

El azar ofrece, entonces, oportunidades que no pueden ser planificadas pero que pueden dar lugar una situación favorable para alcanzar una ventaja competitiva. Por otro lado, estos eventos alteran las condiciones del diamante, ya que producen una discontinuidad que permite innovar y crear nuevos diamantes que sustituyan a los anteriores. Adicionalmente, los eventos del azar tienen impactos asimétricos en diferentes naciones. Las guerras, por ejemplo, provocan efectos diferentes en los ganadores y en los perdedores. Sin embargo, estos eventos no actúan independientemente y son propensos a su explotación. Así, aquellas naciones que tienen diamantes favorables estarán más predispuestas a convertir estos eventos de azar en ventajas competitivas. Por tanto, los cambios y las discontinuidades crean ventajas a las naciones que están en disponibilidad de adelantarse en su explotación.

#### **1.4.3. El diamante como sistema**

El efecto de un determinante de la competitividad incluido en el diamante es dependiente del estado de los demás. Por ejemplo, los compradores más exigentes no generarán productos avanzados con sus demandas a menos que la calidad de los recursos humanos permita a las empresas satisfacer las necesidades de estos compradores. Por otro lado, las desventajas de ciertos factores de producción no motivarán la innovación a no ser que la rivalidad sea vigorosa y los objetivos de las empresas respalden una inversión continuada.

Otro efecto de la naturaleza del diamante como sistema es que las naciones no disponen generalmente de un solo sector competitivo; de hecho, el diamante promueve la existencia de más sectores. Además, los sectores competitivos no suelen estar dispersos geográficamente, sino concentrados en determinadas áreas y relacionados verticalmente (comprador, vendedor) u horizontalmente (clientes, tecnología o canales de distribución). Teniendo en cuenta la concentración de las

empresas y sectores, la rivalidad interior se extiende a otras empresas o sectores del grupo a través de la creación de nuevas empresas, la diversificación y el poder de negociación.

### 1.5 El enfoque sistémico de la competitividad.

Los factores que determinan la competitividad que tanto nos interesa los podemos encontrar en el cuadro:

<b>ENFOQUE SISTÉMICO DE LA COMPETITIVIDAD</b>
<b>Nivel Meta</b>
Valores culturales , gobernabilidad, cohesión social, patrones de organización económica , política y social
<b>Nivel Macro</b>
Políticas: fiscal, monetaria, cambiaria , comercial y de competencia
<b>Nivel Meso</b>
Enfoques regionales: Infraestructura, medioambiente, acceso a tecnología, sistema financiero, sistema de distribución, leyes y reglamento, instituciones de fomento.
<b>Nivel Micro</b>
<b>Empresas y redes eficientes y productivas.</b>

**Fuente:** Consejo Nacional de la Competitividad – elaboración propia

En el campo verde aparecen las medidas del macro nivel, las cuales corresponden a la reformas estructurales clásicas preconizadas por el Banco Mundial, por el Fondo Monetario Internacional y por las demás instancias internacionales interesadas en el orden económico ortodoxo: políticas fiscal, monetaria, cambiaria, comercial y de promoción de la competencia, políticas todas estas mayoritariamente responsabilidad



de los gobiernos las cuales son, sin ninguna duda, indispensables pero, no suficientes y deben armonizarse con los factores de los otros tres niveles.

Pero, en el cuadro también podemos ver en el campo amarillo que corresponde al meta nivel, y en el campo morado, que corresponde al meso nivel; muchos otros factores de gran trascendencia para la competitividad que tampoco son responsabilidad de las empresas, sino del gobierno y de la sociedad organizada: En el meta nivel se encuentran, por ejemplo, los valores culturales y la gobernabilidad, factores que explican la cohesión de una sociedad con sus patrones de organización, económica política y social. De ellos derivan el aprecio: por la ley, por el cumplimiento de los contratos, por la propiedad, por el trabajo productivo, por la equidad en las relaciones económicas y comerciales y también, la estima por la solidaridad y la ética como bases fundamentales de la convivencia social.

En el meso nivel se encuentra la necesidad, en primer lugar, de atender al proceso de la competitividad con una clara diferenciación regional, haciendo el aprecio adecuado de las características geográficas, físicas y humanas que nos permitan descubrir las ventajas competitivas de cada localidad, y las condiciones que conforman el entorno inmediato de las empresas: infraestructura, medio ambiente, sistema financiero, sistema de distribución, acceso a la tecnología, instituciones de fomento; así como la leyes, reglamentos y requisitos administrativos para el proceso económico.

Por último, en este cuadro de la competitividad se encuentra, de color azul, el campo que corresponde a los factores del micro nivel; éste sí de la responsabilidad específica de las empresas y en particular de los empresarios, tanto para cada unidad económica en lo individual como para sus asociaciones y redes, conformadas precisamente para lograr ser más eficientes y productivas: aquí se encuentran los productos y servicios orientados al mercado para satisfacer necesidades específicas, la calidad, la comercialización, la capacitación del capital humano y la gestión moderna de la administración de las empresas cuyo objetivo es la eficiencia económica de todos esos factores.

## **La importancia de adoptar una política de Estado**

Para lograr la debida coordinación de los cuatro niveles en este enfoque, y el cumplimiento adecuado de los roles del gobierno, de la sociedad organizada y de las empresas, de tal manera que el esfuerzo fructifique en el incremento de la competitividad, es indispensable adoptar una Política de Estado, de apoyo a las empresas.

Esta Política de Estado debe ser unitaria y universal, abarcando todas las instancias y niveles gubernamentales, desde nivel nacional o federal hasta el nivel local o de los municipios; debe ser incluyente del gobierno, de la iniciativa privada y de la sociedad organizada, y debe también ser sostenible y soportada en el largo plazo.

Para que estas características de la Política adoptada se den eficazmente, debe institucionalizarse el proceso mediante la creación de alguna instancia que combine los esfuerzos públicos y privados, con el peso y las facultades suficientes, por parte de la sociedad organizada, para sostener esos esfuerzos de manera continua, más allá de la alternancia de los partidos en el gobierno y de la sucesión de las administraciones públicas.

Cada país necesita instrumentar esta Política de Estado atendiendo a sus condiciones particulares: en los países en vías de desarrollo, como México, con limitaciones presupuestales severas, además de diseñar la política con las características antes descritas; no siendo posible instrumentar simultáneamente, en todas las empresas del país, las medidas para incrementar su competitividad, necesita adoptarse una estrategia que considerando factores costo-beneficio, obtenga los mayores impactos, en el menor plazo posible. Para ello, entre otras cosas, se debe escoger un universo de empresas que obedezca a esa estrategia: en el caso de Perú nosotros preconizamos concentrar los esfuerzos en la llamada Empresa Media para incrementar la competitividad del país.

## **La empresa media**

Esta empresa media es el conjunto de las empresas medianas, de las pequeñas y de las micro empresas más desarrolladas es decir, de aquellas que tienen más de dos años de funcionamiento estable, dan empleo a terceros, más allá de la familia, y tienen una división de funciones para la operación interna, cuando menos incipiente. La empresa media entonces está conformada por un millón de micro empresas, 80,000 empresas pequeñas y 23,000 medianas; es decir, la Empresa Media no considera a las empresas grandes ni tampoco a las micro empresas de subsistencia que en la tabla anterior podíamos apreciar, son en México, más de 1. 7 millones de establecimientos. La importancia de la empresa media en Perú, como en la mayoría de los países, es muy grande, porque tiene el 42% de los empleos del país, el 32% de la inversión, y contribuye con el 30% del Producto Interno Bruto.

## **Los problemas de la competitividad de las empresas**

La atención a este importante universo de la empresa media debe estar enfocada a la solución de sus problemas para convertirla en una entidad de competitividad internacional. En un estudio realizado en 1994, en Perú, se obtuvo una relación de las causas del fracaso, de la desaparición y de la falta de competitividad de la empresa que coincide en lo fundamental con otros estudios que hemos realizado en Latinoamérica. La mayor falla consiste en el desconocimiento de la gestión empresarial o en deficiencias en su operación administrativa, lo cual afectaba al 60% de las empresas encuestadas; correspondiendo esta causa al micro nivel en el enfoque sistémico.

la segunda causa eran problemas financieros, dificultades para el acceso al crédito, tasas de interés altas debidas a la inflación, e imposibilidad para llenar los requisitos necesarios para ser sujeto de crédito, causa que afectaba al 21% del universo estudiado; y por último se encontró que los problemas legales, fiscales, la legislación complicada y los reglamentos excesivos constituían el problema principal en el 19% del universo interrogado; correspondiendo estas dos causas al meso y al macro nivel del enfoque sistémico.

## **Las soluciones para la competitividad de las empresas**

El modo de apoyar a las empresas para la solución de sus problemas es complejo: en el ámbito del micro nivel, se deben instrumentar programas de capacitación y consultoría. Para atender los problemas financieros se necesita diseñar un sistema que abarque crédito, fondos de garantía y fondos de capital de riesgo; sin dejar de considerar mecanismos para el acceso de la Empresa Media al mercado de valores. Por último, para aliviar y resolver los problemas legales y regulatorios se requiere de un agresivo programa de simplificación legal y administrativa que, con base cero, tienda a dejar únicamente aquellos requisitos indispensables para que las empresas puedan operar dentro del ámbito de la legalidad, de la formalidad, de una manera simple, equitativa y transparente.

Lo cierto es que las leyes, los reglamentos y los requisitos administrativos están diseñados para las empresas grandes, es decir en el mayor de los casos para el 2% del universo de las empresas. Necesitamos diseñarlas para la Empresa Media, el 40% del universo y después hacer las extrapolaciones y adaptaciones a las grandes y a las micro empresas de subsistencia.

### **El financiamiento de la empresa media**

En el pasado mes de febrero celebramos en Perú un foro internacional para estudiar, de manera específica, la problemática del financiamiento a la Empresa Media.

Como se puede apreciar en este esquema las conclusiones fueron: se requiere un sistema integral que teniendo su apoyo en la banca de desarrollo, a cargo del control y la administración de los recursos disponibles, de manera centralizada, proporcione ayuda subsidiaria, dentro de la reglas del mercado, para que puedan tener las empresas acceso a los intermediarios no bancarios tales como: las cajas de ahorro, las cajas solidarias, las micro financieras, las sociedades o fondos de inversión para las empresas pequeñas, así como los fondos de garantía complementarios que reduzcan el nivel de riesgo en los créditos, que por su monto y su naturaleza son

más costosos, por unidad prestada, que los créditos y financiamientos para las empresas de mayor tamaño.

La Banca de desarrollo también debe apoyar el aprovechamiento de los mecanismos del mercado de valores y la banca comercial; de tal manera que todo ese universo de intermediarios con sus numerosas ventanillas de atención al público, tanto de manera presencial como virtual, a través de los medios electrónicos; operen en condiciones tales que puedan considerar como sujeto válido de crédito y de inversión de capital a la empresa media la cual debe, simultáneamente, actualizar su potencialidad competitiva mediante el proceso de transmisión de conocimientos, es decir de capacitación y consultoría.

### **Los elementos fundamentales del proceso de apoyo al desarrollo por la Vía del incremento de la competitividad de la empresa media.**

Por último, volvemos a insistir en la necesidad de formular un buen análisis y de adoptar la estrategia adecuada para implementar el proceso que permita la elevación de la competitividad en las empresas; haciendo énfasis en la llamada Empresa Media.

### **Los pasos fundamentales del proceso son:**

En primer lugar la sensibilización del mercado a través de los medios masivos de comunicación para estimular la demanda; en segundo que las empresas interesadas se registren y pasen por un diagnóstico estandarizado. El primer fruto de estos dos pasos es tener un conocimiento afinado del número de empresas en cada región, de sus características y de sus necesidades.

En tercer lugar, se encuentran los apoyos de consultoría y capacitación tanto de tipo universal como específico, para atender problemas regionales o sectoriales que pueden ser bien identificados para algunos grupos de empresas. Los programas deben ser pocos, bien estructurados y deben ser instrumentados por el mayor número posible de oferentes: universidades e instituciones de educación,

organizaciones empresariales, asociaciones especializadas, despachos de consultoría y capacitación, y ONGs; las cuales deben adoptar programas básicos estandarizados y deben ser debidamente certificados, de tal manera que las empresas puedan recibir el apoyo gubernamental directamente, mediante bonos o mecanismos que les otorguen el derecho de pagar los servicios a los oferentes mediante su propia contribución completada por el subsidio gubernamental, permitiendo así que seleccionen al oferente de su preferencia en un mecanismo competitivo de mercado.

En este aspecto hay mucho que corregir porque en general los gobiernos destinan recursos cuantiosos para subsidiar no a la demanda sino a la oferta, para ofrecer, ellos mismos, directamente, un catálogo enorme de servicios, a través de múltiples instancias públicas o descentralizadas que se burocratizan reduciendo significativamente su impacto porque demasiados de los recursos se absorben en administración y operación; y solo un pequeño resto llega a los beneficiarios, a las empresas, para las cuales se derivan los programas; encareciendo los mecanismos de mercado. Las materias que deben cubrirse en esos apoyos son: mercadotecnia y comercialización para el ámbito local, nacional e internacional; calidad y servicio, planeación estratégica que le de sentido a toda su operación, gestión administrativa y acceso a la tecnología.

Las empresas procesadas de esta manera se pueden convertir en un universo selecto que en un proceso de maduración puede ser sujeto de apoyos financieros mediante el crédito, las garantías y el capital de riesgo. En cuarto lugar, no se puede minimizar la importancia de los apoyos indirectos en el meso nivel y el macro nivel, principalmente mediante la simplificación legal y administrativa. Ninguna empresa puede ser mas competitiva que lo que le permita su entorno

## **1.6 Características del sector agropecuario del distrito<sup>10</sup>**

### **1.6.1. Agricultura.**

Junto con la actividad pecuaria son las principales actividades económicas del distrito y ocupa aproximadamente el 45% de la población económicamente activa- PEA. Las características climatológicas de los pisos ecológicos existentes han definido una producción agrícola relativamente variada donde predominan productos como el maíz, papa, trigo, cebada y la producción frutícola.

Existe demasiada parcelación de la tierra, lo cuál se ha venido incrementando dada las relaciones familiares que se establecen (segundas familias, herencias, etc.) que constituye una seria limitación para acceder a los mercados en mejores condiciones tanto por la calidad de los productos como por el volumen que se comercializa.

La mayor superficie corresponde a los cultivos transitorios ( 94%) destacando dentro de ellos el maíz amiláceo, trigo, papa, cebada, menestras y pastos forrajeros ( avena forraje, cebada forrajera y maíz chala). Los cultivos semi permanentes (alfalfa) representan aproximadamente el 4%.

La producción agrícola propiamente, está estrechamente vinculada al rendimiento por ha que muestran los diferentes cultivos y que muestran variación y cuyas causas radican entre otros en la calidad de la semilla, deficiente manejo de los recursos agua y suelo, el mal estado de la infraestructura de soporte a la producción, costos de los insumos, y evidentemente la apertura del mercado, que incide fundamentalmente en la caída de los precios y en la distorsión de los mercados. La producción agrícola es bajo riego y según el padrón de uso agrícola del distrito de riego de Abancay, registra en el distrito una superficie bajo riego de únicamente 192 Ha y que corresponde sólo aquellos productores que se han registrado; sin embargo la mayoría de estos son regantes informales.

El comportamiento de la producción agropecuaria, viene siendo influida fuertemente por la apertura de los mercados, la importación de alimentos, el cambio de los patrones de consumo humano, que vienen generando la disminución de la rentabilidad del agro, su desarticulación con la agroindustria, afectando

---

<sup>10</sup> "Plan de desarrollo Concertado del Distrito de Tamburco 2003-2013

significativamente la disponibilidad de alimentos y castigando sobre todo los ingresos de los productores. Las labores de asistencia técnica y capacitación de parte de la dirección regional de Agricultura prácticamente son pocas, de ahí que se tenga problemas de sanidad vegetal. En efecto la presencia de plagas, se ha convertido en un problema bastante serio para la producción agrícola: La mosca de la fruta, el gorgojo de los andes, la polilla en la papa, el barrenador del maíz, la plaga de roedores como la rata, limitan significativamente la producción agrícola y frutícola. También existen enfermedades como la racha, la marchites bacteriana, el pucapuncho (enfermedad fungosa del maíz), oidium, fusarium y roya en el trigo, frejol, habas y otros cultivos. Lo que se advierte es que no existe una acción concertada entre SENASA y los productores en torno a este problema.

La potencialidad productiva del distrito, desde el punto de vista agrícola está asociada a sus condiciones climáticas que podrían favorecer a diversificar la producción con cultivos de mayor rentabilidad, así como el cultivo intensivo de la fruticultura.

Sin embargo esta potencialidad está estrechamente vinculada a la oferta del recurso hídrico, cuyo manejo muestra serias deficiencias por su mal uso, por el sistema de riego (por gravedad), por el mal estado de la infraestructura. En ese sentido potenciar esta actividad, implica definir claramente cuál es la disponibilidad del recurso agua y la gestión mas adecuada sobre el mismo.

### **1.6.2. Ganadería.**

La mayoría de las unidades productivas del distrito desarrollan esta actividad en algunos casos es la principal, mientras que en otros complementa la labor agrícola. La naturaleza misma de esta actividad permite a los productores a través de la comercialización de la leche, tener de ingresos monetarios diariamente; en tanto la agricultura garantiza la subsistencia. En el ámbito de la provincia de Abancay, la actividad pecuaria del distrito está considerada como una de las principales fuentes de abastecimiento de leche fresca. Se tiene una buena producción de pastos y



forrajes dado que esta actividad es uno de los ejes sobre el que se desenvuelve la economía distrital.

La población pecuaria está constituida principalmente por vacunos, porcinos, ovinos y aves de corral. Al año 2003 existían 757 cabezas de ganado vacuno, que representaba aproximadamente el 1.3% del total de cabezas de la Provincia de Abancay, en porcinos la población era de 444 cabezas (4% del total de la provincia), en Ovinos 1,093 cabezas (3%) y aves de corral 3,129 cabezas (5%).

La población pecuaria es básicamente del denominado criollo de bajos niveles de producción y productividad, a excepción del vacuno donde existe ganado mejorado entre Holstein y Brown Swist. Respecto al CENAGRO 1994 la población de vacunos a disminuido significativamente respecto a dicho Censo ( 1,996 cabezas en 1994), similar comportamiento corresponde a los ovinos y porcinos, lo que pone en evidencia que existe una paulatina descapitalización del agro. La producción pecuaria corresponde fundamentalmente a la carne, leche, lana (ovinos) y huevos. La productividad en el ganado vacuno está expresada en indicadores como la producción de leche por día y que corresponde de 1 a 3 litros por vaca en 180 días en vacunos criollos; y de 5 a 7 litros por vacuno en 180 días en vacunos mejorados. Para el año 2003, la producción de carne de vacuno alcanzó 50 toneladas, la de porcino 16 toneladas, la de ovino 8 toneladas y la de carne de aves 5 toneladas.

Se estima que la producción de leche para el indicado año fue de 206,000 litros, la mayor parte de la cuál se comercializa como leche fresca a empresas como FONDEGAD, APAPA, quienes también la transforman en queso, yogurt y manjar. Conforme lo señalamos anteriormente, al igual que en la actividad agrícola las actividades de asistencia técnica y capacitación son las principales demandas de los productores. Las principales enfermedades que inciden en la producción pecuaria son: el carbunco sintomático en vacunos, estomatitis vesicular, peste porcina, enfermedades parasitarias como la distomatosis hepática.

Con referencia a la capacitación, esta también está ausente; siendo los mayores requerimientos los referidos al manejo de pastos, inseminación artificial, vacunas,

mejoramiento genético. El financiamiento de la actividad pecuaria se realiza mayormente a través de las Empresas a las cuales comercializan la producción de leche APAPA, FONDEGAD. Estas empresas financian a sus asociados servicios de Asistencia Técnica (Inseminación artificial. Manejo de pastos, sanidad animal), capacitación y adquisición de ganado, mediante compromisos de pago (créditos). El financiamiento a través del sistema financiero existente, es mínimo, realizándose esta con el sistema no bancario.

## **1.7 MARCO CONCEPTUAL**

### **Competitividad.**

Según (Piñeiro, 1993): “La competitividad es un concepto que no tiene límites precisos y se define en relación con otros conceptos. La definición operativa de competitividad depende del punto de referencia del análisis -nación, sector, firma, del tipo de producto analizado bienes básicos, productos diferenciados, cadenas productivas, etapas de producción y del objetivo de la indagación corto o largo plazo, explotación de mercados, reconversión, etcétera”

Según (Alic, 1997): “Significa la capacidad de las empresas de un país dado para diseñar, desarrollar, producir y colocar sus productos en el mercado internacional en medio de la competencia con empresas de otros países.”

### **Desarrollo**

Bajo el criterio de que las “Necesidades Básicas”<sup>11</sup> son un elemento que deben tomar en consideración los esfuerzos del desarrollo, **Robert Mc Namara- (1971)** el entonces director del Banco Mundial, argumentaba que “el desarrollo debía estar lejos de ser expresado simplemente en términos concretos de crecimiento,

---

<sup>11</sup> Estas incluyen los requerimientos mínimos para el consumo privado de la familia: una alimentación adecuada, viviendas y vestido, así como equipos domésticos y muebles. Incluyen además, los servicios esenciales suministrados por y para la comunidad en su conjunto, como agua potable, salubridad, transporte público e instalaciones sanitarias. pp. 339-342.

enfaticando en la necesidad de una mejor distribución del ingreso, y en el mejoramiento de la calidad de vida, como medidas importantes de desarrollo”.<sup>12</sup>

### **Desarrollo humano**

El Desarrollo Humano es un proceso mediante el cual se busca la ampliación de las oportunidades para las personas, aumentando sus derechos y sus capacidades. Este proceso incluye varios aspectos de la interacción humana como la participación, la equidad de género, la seguridad, la sostenibilidad, las garantías de los derechos humanos y otros que son reconocidos por la gente como necesarias para ser creativos y vivir en paz. Por eso el desarrollo humano significa mucho más que el crecimiento del ingreso nacional per cápita, el cual constituye solamente uno de sus medios para ampliar las opciones de las personas.

### **Industrialización**

La industria es el conjunto de procesos y actividades que tienen como finalidad transformar las materias primas en productos elaborados, de forma masiva. Existen diferentes tipos de industrias, según sean los productos que fabrican

### **Factores productivos.<sup>13</sup>**

Son todos los elementos que intervienen en la producción, haciendo que esta se realice de manera eficiente. En la teoría de la producción se agrupan en estos elementos bajo las denominaciones de naturaleza, trabajo, capital. Empresa y Estado. Todos los elementos que se utilizan en la producción se denominan factores productivos y De acuerdo a su aporte reciben a cambio una retribución.

### **Productividad<sup>14</sup>**

“En las relaciones económicas de la producción es común referirse a la productividad o eficiencia, pues las empresas para poder obtener las mayores ganancias deben lograr que los factores de la producción sean los mas eficientes se entiende por

---

<sup>12</sup> Robert McNamara. Address to the Board of Governors of the World. Septiembre 27 (1971) pág. 18.

<sup>13</sup> Asocia. Fondo de Investigadores. “Introducción a la Economía Enfoque Social”. pág.106

<sup>14</sup> Ibid ”., pág. 112

productividad al aporte de un factor productivo al total de la producción obtenida, así pues la productividad es un indicador el rendimiento.

### **Productividad**

Es la relación que existe entre la cantidad total de bienes y servicios que se producen y los medios de los que dispone para producirlos.

### **Sectores económicos.**<sup>15</sup>

Son los segmentos de una economía donde se realizan un conjunto de actividades humanas con ciertos rasgos comunes de extracción, transformación y variaciones en el espacio de objetos que serán destinados al intercambio.

### **Globalización**

La globalización es un proceso económico, político y social que si bien es cierto no es nuevo, ha sido retomado con mayor énfasis en los países en desarrollo como premisa específica para lograr un crecimiento económico y erradicar la pobreza. Pero este fenómeno en ningún momento fue concebido como modelo de desarrollo económico.

### **Agropecuario**

La palabra Agropecuaria o agropecuario, es un adjetivo que se utiliza para decir «que tiene relación con la agricultura y la ganadería». Es la actividad humana orientada al cultivo del campo y la crianza de animales. Reúne las palabras ``Agricultura y Pecuaria´´. Agricultura es el cultivo de la tierra para sembrar alimentos; y la Pecuaria que es sinónimo de ganadería que es la crianza de animales con fines de producción alimenticia.

---

15 Asocia. Fondo de Investigadores. "Introducción a la Economía Enfoque Social". pág. 707

## **Servicio.**

Un servicio es un conjunto de actividades interrelacionadas que ofrece un suministrador que busca responder a las necesidades de un cliente. Es el equivalente no material de un bien.

## **Producción.**

La producción es la transformación de los recursos que utiliza mano de obra, capital y bienes y servicios en productos .la transformación se define como el conjunto de pasos necesarios para cambiar estos recursos en productos son todos los bienes y servicios que satisfacen las necesidades humanas

## **Producción agropecuaria.**

Es la unidad económica de producción de bienes agrícolas, pecuarios destinados al mercado. Supone una persona física o jurídica que ejerce su dirección, identificada como el productor, de quien dependen las decisiones principales sobre la utilización de los recursos disponibles y quien asume los riesgos económicos de la actividad.

## **Cliente.**

Cliente es quien accede a un producto o servicio por medio de una transacción financiera (dinero) u otro medio de pago. Quien compra, es el comprador, y quien consume el consumidor. Normalmente, cliente, comprador y consumidor son la misma persona. El término opuesto al de "cliente" es el de "competidor".

## 1.8 Operacionalización de Variables.

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍNDICES
Competitividad	1.1. Condición de los factores productivos.	1.1.1.Humanos	1.1.1.1 Cantidad. 1.1.1.2 Costos.
		1.1.2.Físicos	1.1.2.2 Área. 1.1.2.3 Calidad.
		1.1.3.Conocimientos	1.1.3.2 Mano de obra. 1.1.3.3 Instituciones.
		1.1.4.Capital	1.1.4.1 Cuantía. 1.1.4.2 Costos de capital.
		1.1.5.Infraestructura	1.1.5.1 Calidad 1.1.5.2 Tipo 1.1.5.3 Costo
	1.2. Condiciones de la demanda.	1.2.1.Mercado	1.2.1.1 Composición 1.2.1.2 Tamaño
		1.2.2. Clientes	1.2.2.1 Crecimiento. 1.2.2.2 Sofisticación.
	1.3. Proveedores e Industrias relacionadas y de apoyo.	1.3.1 Proveedores	1.3.1.1 Calidad. 1.3.1.2 Cantidad. 1.3.1.3 Costo.
	1.4. Estrategia, Estructura, de las Empresas.	1.4.1.Organización Empresarial	1.4.1Tipo.
		1.4.2.Gestión Empresarial	1.4.2.1Eficiencia. 1.4.2.2Eficacia.

## CAPÍTULO II DISEÑO METODOLÓGICO

### 2.1 TIPO Y NIVEL DE INVESTIGACIÓN<sup>16</sup>

#### 2.1.1. Tipo de investigación.

El tipo de investigación es aplicado, se preocupa de utilizar las formulaciones teóricas elaboradas por la investigación pura para resolver problemas prácticos.

#### 2.1.2. Nivel de investigación.

El nivel de investigación que se va a utilizar en el presente estudio es **DESCRIPTIVO**, porque se busca describir las características internas, externas del objeto de estudio, y de esta manera conocer la realidad del sector agropecuario del distrito de Tamburco, y poder proponer un diamante estratégico del sector sobre la base del concepto de la **COMPETITIVIDAD**, de acuerdo con el modelo de Michael Porter.

### 2.2 MÉTODO Y DISEÑO DE INVESTIGACIÓN

#### 2.2.1. Método:

El método utilizado en la presente investigación es método científico aplicado a las ciencias sociales, principalmente el método deductivo, analítico y sintético del objeto de investigación, de manera no experimental y transversal en la recopilación y análisis de los datos.

#### 2.2.2. Diseño:

El nivel de investigación que se va a utilizar en el presente estudio es **DESCRIPTIVO**, porque se busca describir las características internas, externas del objeto de estudio, y de esta manera conocer la realidad del sector agropecuario del distrito de Tamburco, y poder proponer un diamante estratégico del sector sobre la

---

<sup>16</sup> CHARAJA, Francisco. (2009) Mapic en la metodología de investigación, Perú: 2009. pág. 41.

base del concepto de la **COMPETITIVIDAD**, de acuerdo con el modelo de Michael Porter.

## **2.3 POBLACIÓN Y MUESTRA**

### **2.3.1. Población <sup>17</sup>**

La población del presente trabajo de investigación se encuentra representada por las personas que se dedican a esta actividad productiva del distrito de Tamburco como son la agricultura, ganadería, que representan a **309** unidades familiares.

### **2.3.2. Muestra:**

#### **2.3.2.1. Técnicas de muestreo. <sup>18</sup>**

La muestra es en esencia, un sub grupo de la población. Para el presente trabajo de investigación utilizaremos un **muestreo probabilístico**, específicamente muestreo aleatorio simple, ya que todos los elementos tienen la misma posibilidad de ser elegidos.

#### **2.3.2.2. Tamaño y cálculo de la muestra**

El tamaño de la muestra de acuerdo al tipo de muestra elegido cuyo resultado es de **96** unidades familiares a las cuales se elegirá independientemente por ser la naturaleza de la muestra.

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

<sup>17</sup> Censos Nacionales 2007: XI de Población y VI de Vivienda.

<sup>18</sup> **ABARCA Astete, SUYO, Gabriel.** (2004) Estadística para la gestión empresarial, Perú. Pág. 45



Donde:

Z= Nivel de confianza 95% =1.96

q= Probabilidad de fracaso 10%=0.1

N= Población=309

n= Tamaño de la muestra

E=Margen de error 5% =0.05

$$n = \frac{1.96^2 * 0.9 * 0.1 * 309}{0.05^2 * 309 - 1 + 1.96^2 * 0.9 * 0.1} = 96$$

## 2.4 TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN

### 2.4.1 Recolección de información

Las técnicas a utilizar en el presente trabajo de investigación son múltiples lo que nos va permitir obtener la información necesaria tomando en cuenta los objetivos e hipótesis del estudio, así como los instrumentos necesarios para recabar la información que nos garanticen el registro y procesamiento de los datos necesarios para lograr el objetivo del trabajo de investigación.

	TÉCNICA	INSTRUMENTOS
1	Encuestas	Cuestionario
2	Observación	Fichas
3	Revisión archivo	Fichas
4	Análisis secundario	Fichas

### 2.4.2 Procesamiento y Análisis de datos

Para el análisis y procesamiento de datos utilizaré el diferente software cuyas aplicaciones son muy importantes y vitales para la realización del presente trabajo de investigación trabajo como son.

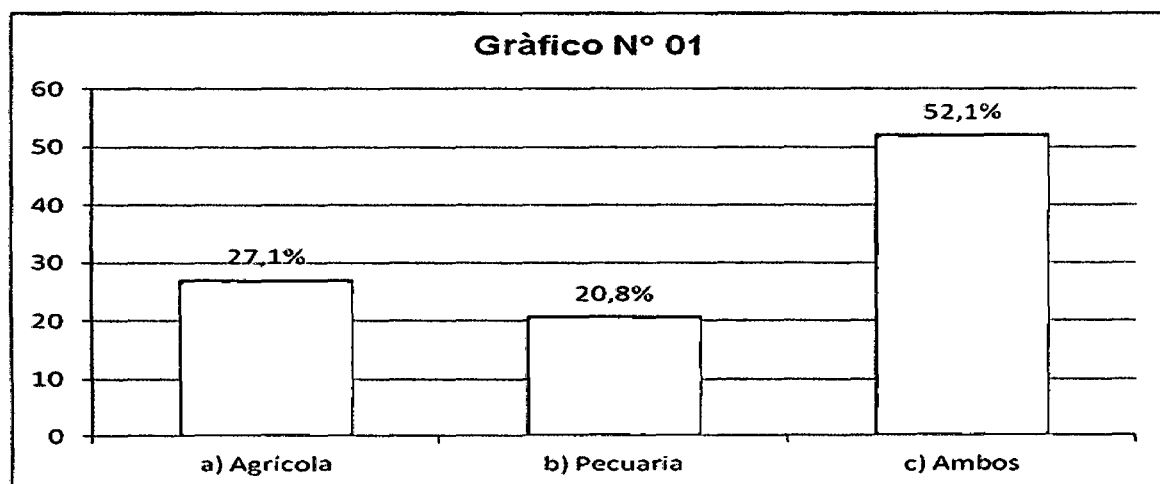
- **Word:** Para la digitación y arreglos de trabajo de investigación.
- **Excel:** Para la elaboración de cuadro, cálculos matemáticos necesarios.
- **SPSS:** Procesamiento de las encuestas a realizar en la investigación.

### CAPÍTULO III RESULTADOS Y DISCUSIÓN

En el presente capítulo del trabajo de investigación, se presentara las tablas y gráficos y la interpretación de cada una de las preguntas presentes en la encuesta.

#### 1. la actividad a la cual se dedica es:

<b>Tabla N° 01</b>				
	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
<b>Agrícola</b>	26	27,1	27,1	27,1
<b>Pecuaria</b>	20	20,8	20,8	47,9
<b>Ambos</b>	50	52,1	52,1	100,0
<b>Total</b>	96	100,0	100,0	

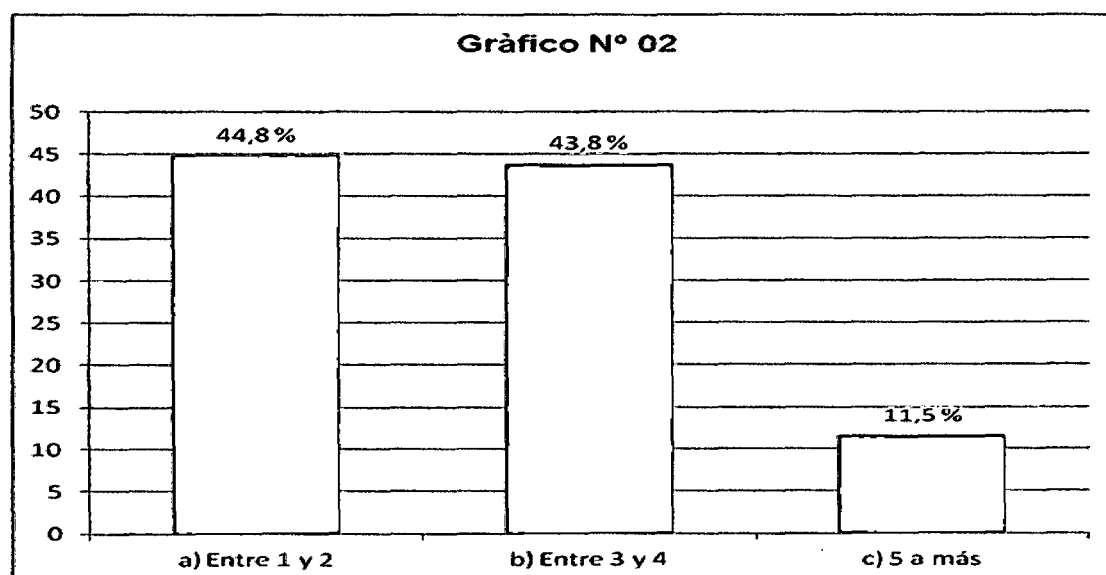


Fuente: Elaboración propia

En esta pregunta podemos identificar que de acuerdo al procesamiento de los datos existentes en las encuestas el **27,1%** de los productores se dedica a la actividad agrícola, del mismo modo podemos apreciar que el **20,8 %** del los productores se dedica a la actividad pecuaria, así mismo se puede apreciar que en un **52,1%** de los productores se dedica a ambas actividades.

**2. El número de integrantes de su familia que dedica su tiempo a esta actividad es:**

	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Entre 1 y 2	43	44,8	44,8	44,8
Entre 3 y 4	42	43,8	43,8	88,6
5 a más	11	11,5	11,5	100,0
Total	96	100,0	100,0	

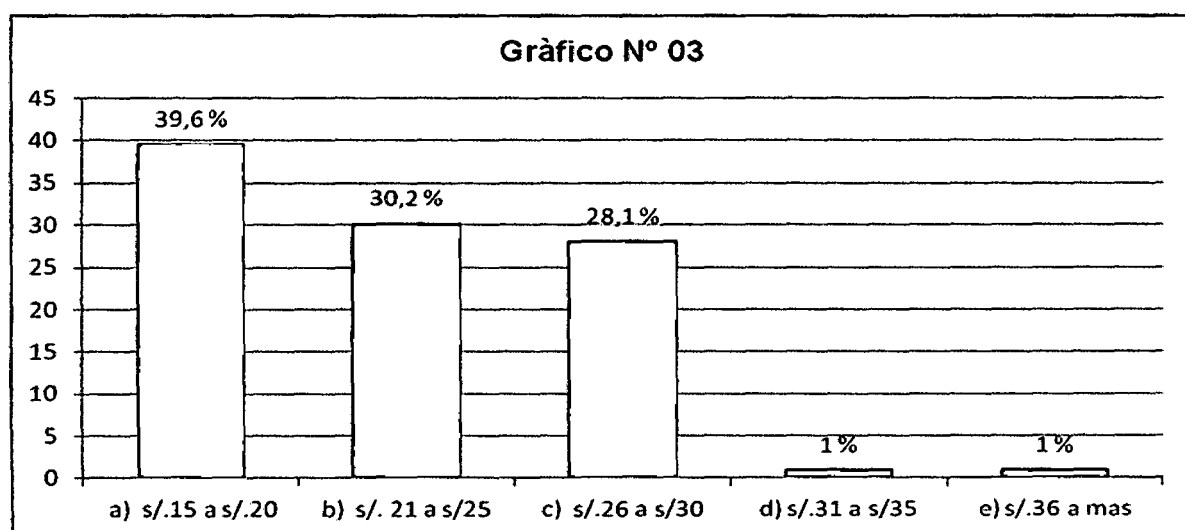


Fuente: Elaboración propia

El número de personas de una familia que se dedica a la actividad agropecuaria en cual esta entre el rango entre 1 y 2 representa un **44,8%**, seguido de un **43,8 %** que representa a personas entre 3 y 4 que se dedican a la actividad agropecuaria y en porcentaje menor el **11,5 %** que representa de 5 a más personas que se dedican a la actividad agropecuaria.

**3. Cuanto paga usted por el jornal de la mano de obra para realizar su actividad.**

	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
s/.15 a s/.20	38	39,6	39,6	39,6
s/. 21 a s/25	29	30,2	30,2	69,8
s/.26 a s/30	27	28,1	28,1	97,9
s/.31 a s/35	1	1,0	1,0	99,0
s/.36 a mas	1	1,0	1,0	100,0
<b>Total</b>	<b>96</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

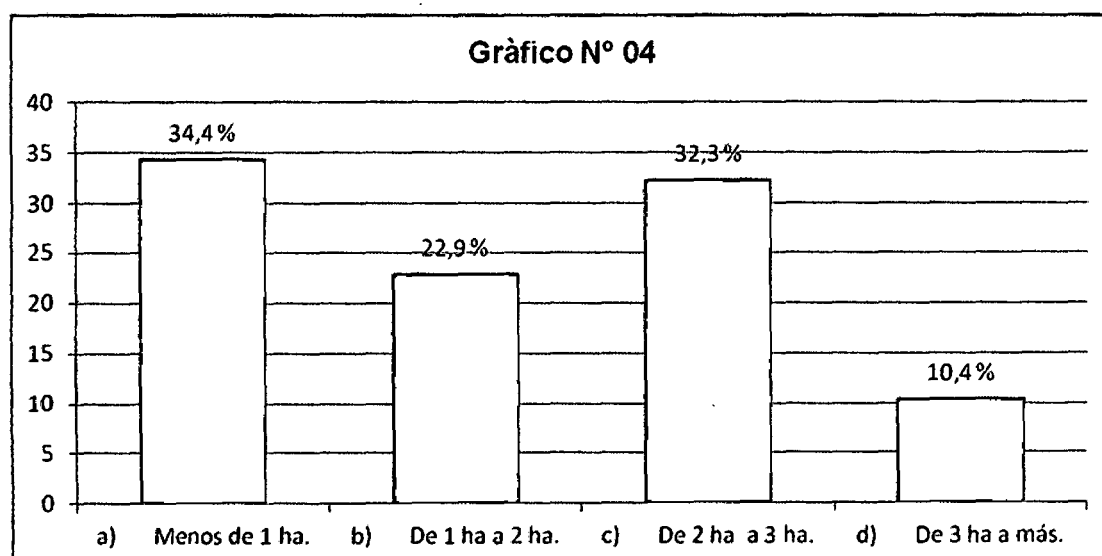


Fuente: Elaboración propia

Podemos apreciar de acuerdo a la Tabla N° 03 que el costo del jornal que varia entre s/.15 a s/.20 representa un **39,6 %**, seguido del s/.21 a s/25 que representa un **30,2 %**, así como de s/.26 a s/30 que representa el **28,1 %** y en un **2%** los rangos que se encuentra entre s/.31 a s/35 y s/.36 a más. Es preciso indicar que el costo del jornal varia de acuerdo a la actividad tal como manifiestan los productores agropecuarios, esta variación se debe a que el costo del jornal en la agricultura es menor que el costo de del jornal en la actividad pecuaria debido a que la actividad pecuaria se necesita personal especializado.

4. El área del terreno con el que dispone para realizar su actividad:

	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Menos de 1 ha.	33	34,4	34,4	34,4
De 1 a 2 ha.	31	32,3	32,3	66,7
De 2 ha. a 3 ha	22	22,9	22,9	89,6
De 3 ha. a Más	10	10,4	10,4	100,0
Total	96	100,0	100,0	

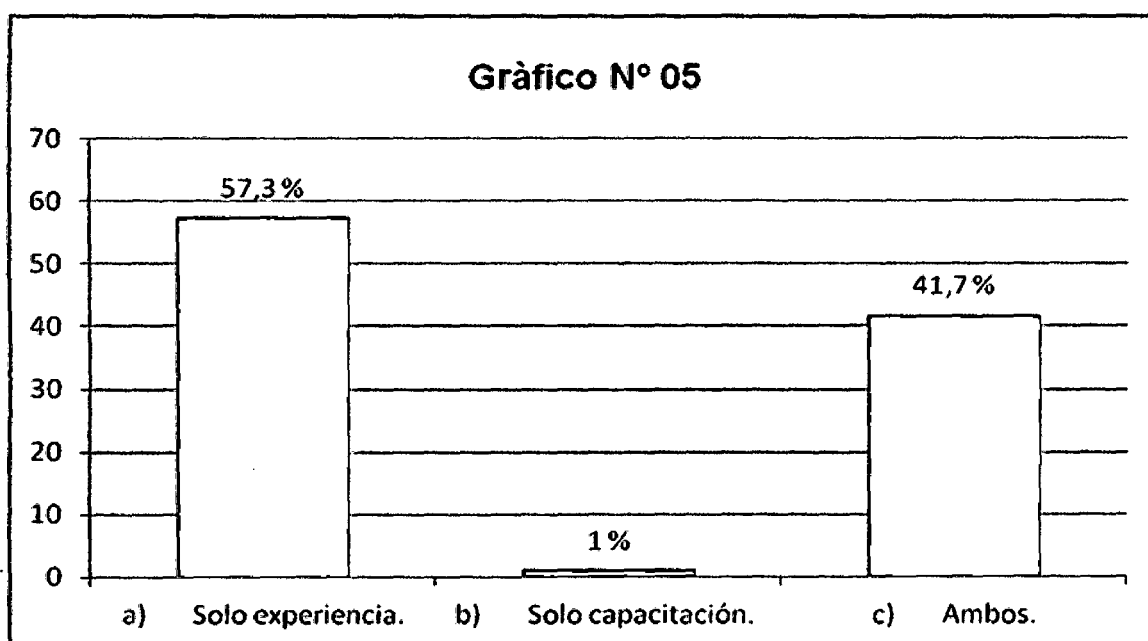


Fuente: Elaboración propia

En un porcentaje de **34,4 %** los productores poseen menos de una hectárea, seguido de un **32,3%** que posee entre de 1 a 2 hectáreas, así como el **22,9%** que posee entre 2 a 3 hectáreas y finalmente el **10,4%** que posee de 3 a más hectáreas.

## 5. Sus conocimientos en la actividad agrícola y/o pecuaria son:

	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Solo experiencia	55	57,3	57,3	57,3
Solo capacitación	1	1,0	1,0	58,3
Ambos	40	41,7	41,7	100,0
Total	96	100	100	

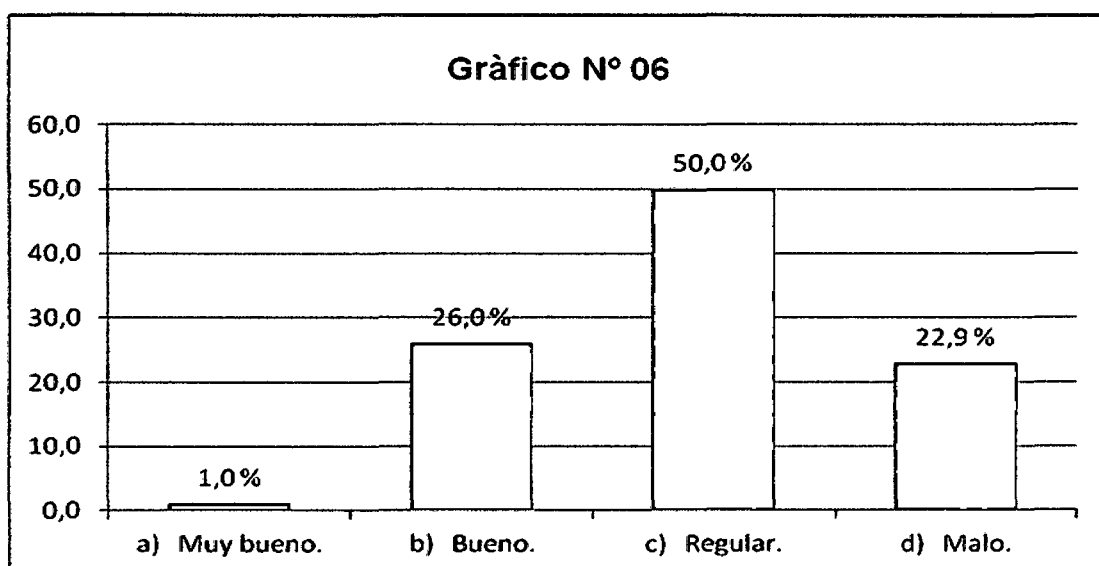


Fuente: Elaboración propia

Podemos apreciar de acuerdo a la tabla N° 05 que los conocimientos de los productores que se dedican a la actividad agropecuaria en su gran mayoría es por experiencia solamente que representa un **57,3%** seguido de un **41,7%** que combina tanto la experiencia como la capacitación y finalmente en un **1%** que corresponde a agropecuarios que solamente indican que su conocimientos en la actividad se debe netamente a capacitación.

6. ¿Cómo considera usted la calidad del recurso agua y tierra para la actividad que usted realiza?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy bueno.	1	1,0	1,0	1,0
Bueno.	25	26,0	26,0	27,1
Regular.	48	50,0	50,0	77,1
Malo.	22	22,9	22,9	100,0
total	96	100,0	100	

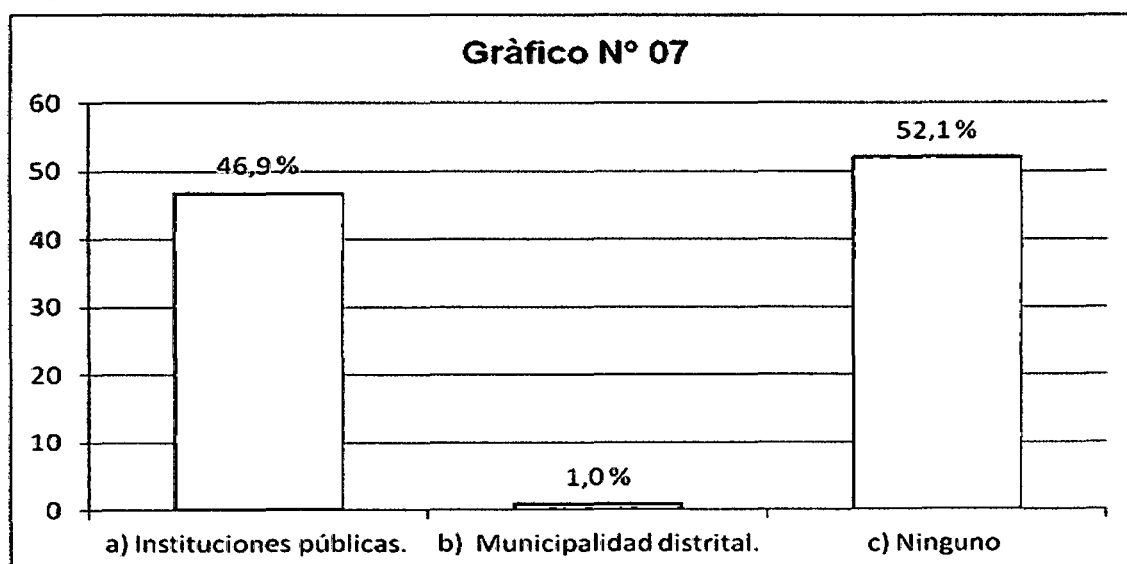


Fuente: Elaboración propia

Tal como apreciamos en la Tabla N° 06, muestra que el 50.0% de los productores considera que la calidad de los recursos agua, tierra es regular, seguido de un 26,0 % que considera que es bueno, así como el 22.9% considera que los recursos son malos, y finalmente en un 1% considera que la calidad de los recursos agua y tierra con el que disponen los productores agropecuarios es muy bueno.

7. ¿Usted para poder mejorar sus conocimientos sobre su actividad, a cual de las siguientes instituciones acude con frecuencia?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Instituciones publicas	45	46,9	46,9	46,9
Municipalidad distrital	1,0	1,0	1,0	47,9
Otros	50	52,1	52,1	100
Total	96	100	100	



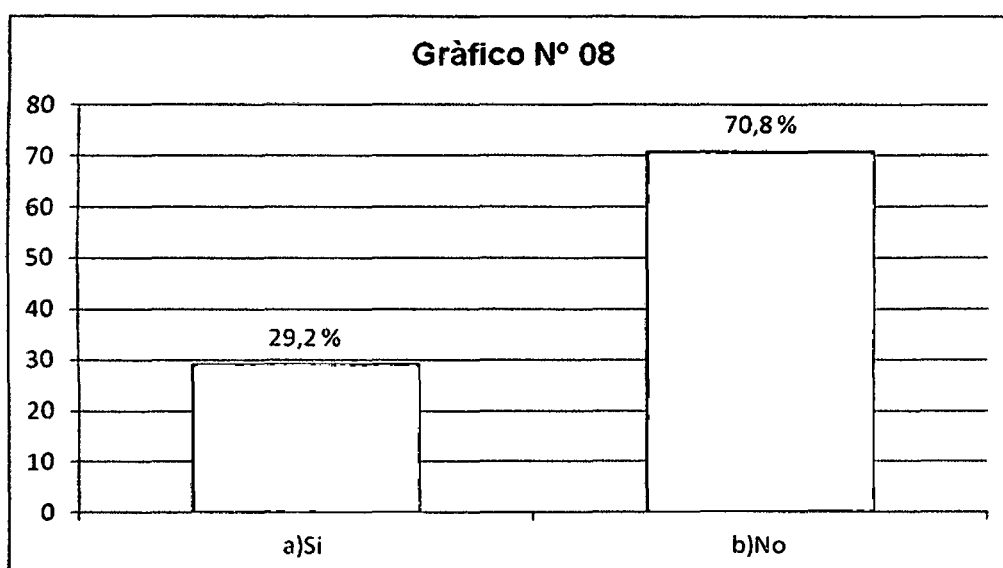
Fuente: Elaboración propia

Este gráfico nos muestra que en un **52,1%** de los productores agropecuarios no acude a ninguna institución pública o privada para poder mejorar sus conocimientos, en tanto un **46,9 %** de los productores agropecuarios acude a instituciones públicas para poder mejorar sus conocimientos en la actividad como son el Servicio Nacional de Sanidad Agraria , Dirección regional de agricultura Apurímac, y finalmente en un **1%** acuden a la municipalidad distrital de Tamburco a través de su oficina de desarrollo económico local.



8. ¿Considera usted que la inversión que realiza en su actividad es suficiente?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Si	28	29,2	29,2	29,2
No	68	70,8	70,8	100
Total	96	100,0	100	

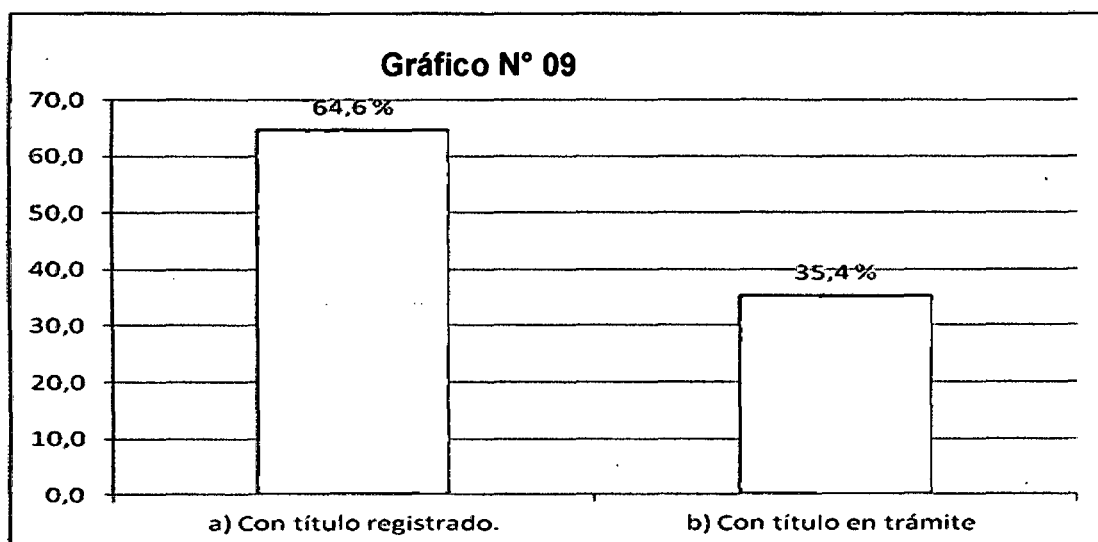


Fuente: Elaboración propia

Del total de productores que se aplicó la encuesta el 70,8 % considera que la inversión que realiza para realizar su actividad no es suficiente, seguido de un 29,2 % que considera que la inversión para realizar su actividad es suficiente.

9. El predio con el que dispone para realizar esta actividad se encuentra:

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Con título registrado.	62	64,6	64,6	64,6
Con título en trámite	34	35,4	35,4	100,0
Total	96	100	100	

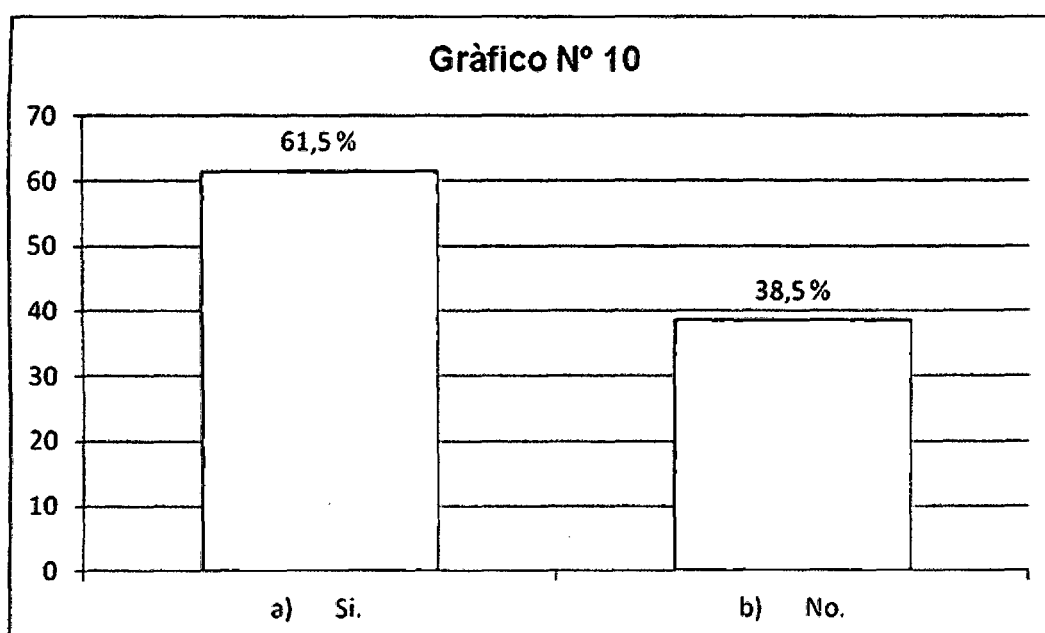


Fuente: Elaboración propia

Tal como apreciamos en la Tabla N° 09, muestra que el **64,6 %** de los productores agropecuarios cuenta con título de propiedad de sus terrenos mientras que el **35,4%** se encuentra tramitando su título de propiedad.

**10. ¿Le gustaría a usted recibir algún apoyo financiero?**

	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
<b>Si</b>	59	61,5	61,5	61,5
<b>No</b>	37	38,5	38,5	100,0
<b>Total</b>	96	100,0	100,0	

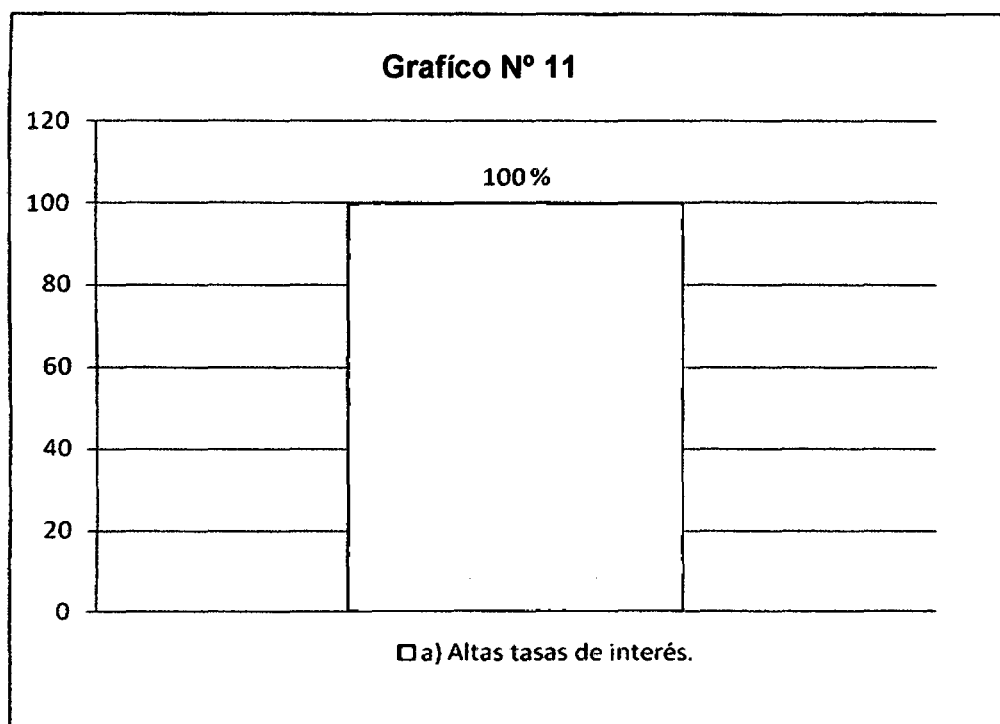


Fuente: Elaboración propia

Podemos apreciar que a la pregunta si les gustaría recibir algún apoyo financiero un **61,5 %** de los productores agropecuarios contestó que si desearía recibir apoyo financiero mientras que un **38,5 %** no desearía recibir algún apoyo financiero debido a las altas tasas de interés.

11.¿Indique usted por qué no recurriría a un crédito financiero para financiar su actividad?

Tabla N° 11				
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Altas tasas de interés.	37	100,0	100,0	100,0

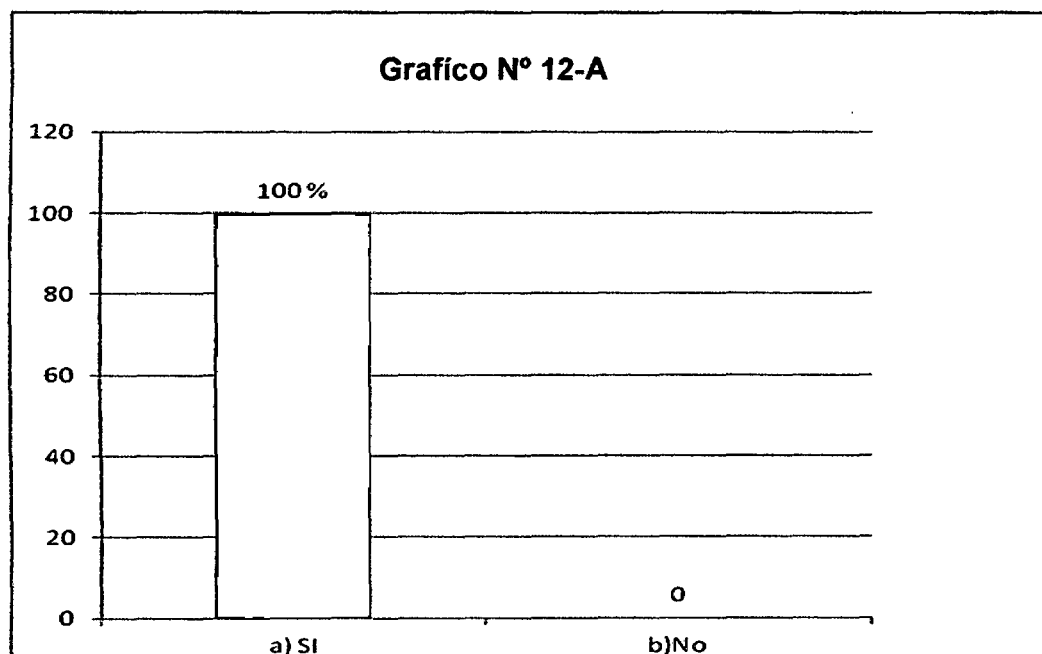


Fuente: Elaboración propia

En este gráfico podemos apreciar que de acuerdo a la pregunta anterior si les gustaría recibir algún apoyo financiero el **38,5%** contestó que no desea recibir algún apoyo financiero de estos el **100%** manifestaron que no les gustaría recibir algún apoyo financiero debido a las altas tasas de interés de los créditos y no desean endeudarse.

12. ¿Con qué servicios básicos cuenta usted?

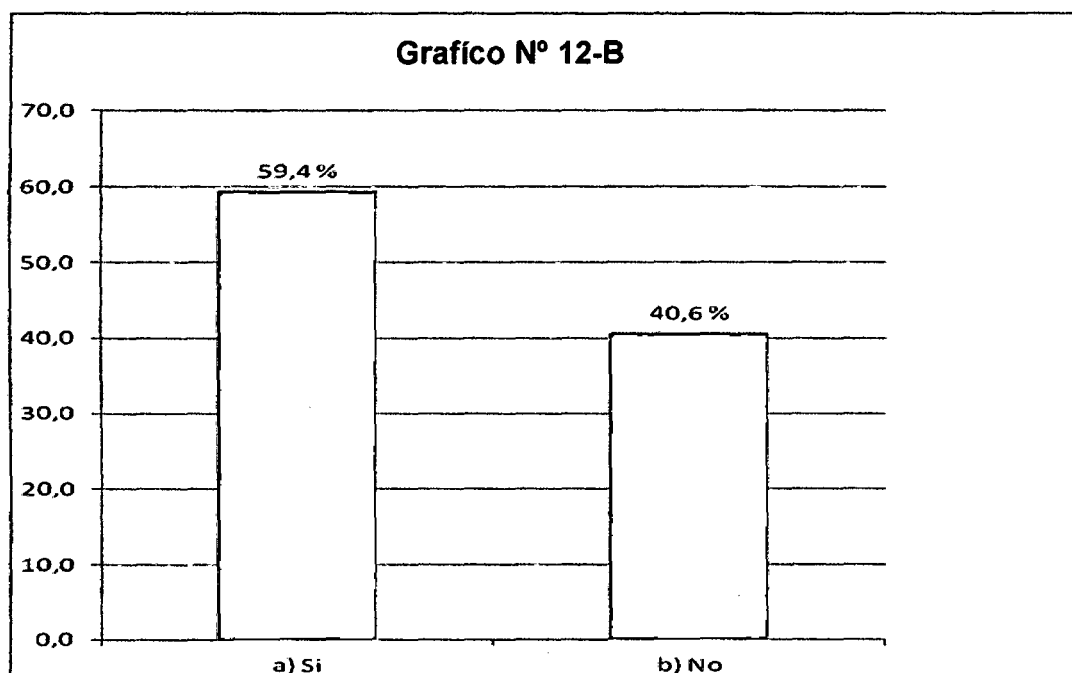
<b>Tabla N° 12-A : AGUA</b>				
	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Si	96	100,0	100,0	100,0



Fuente: Elaboración propia

En el presenta gráfico podemos apreciar que el 100% de los productores agropecuarios cuenta con el servicio de agua, tanto como para el consumo y para realizar su actividad agropecuaria.

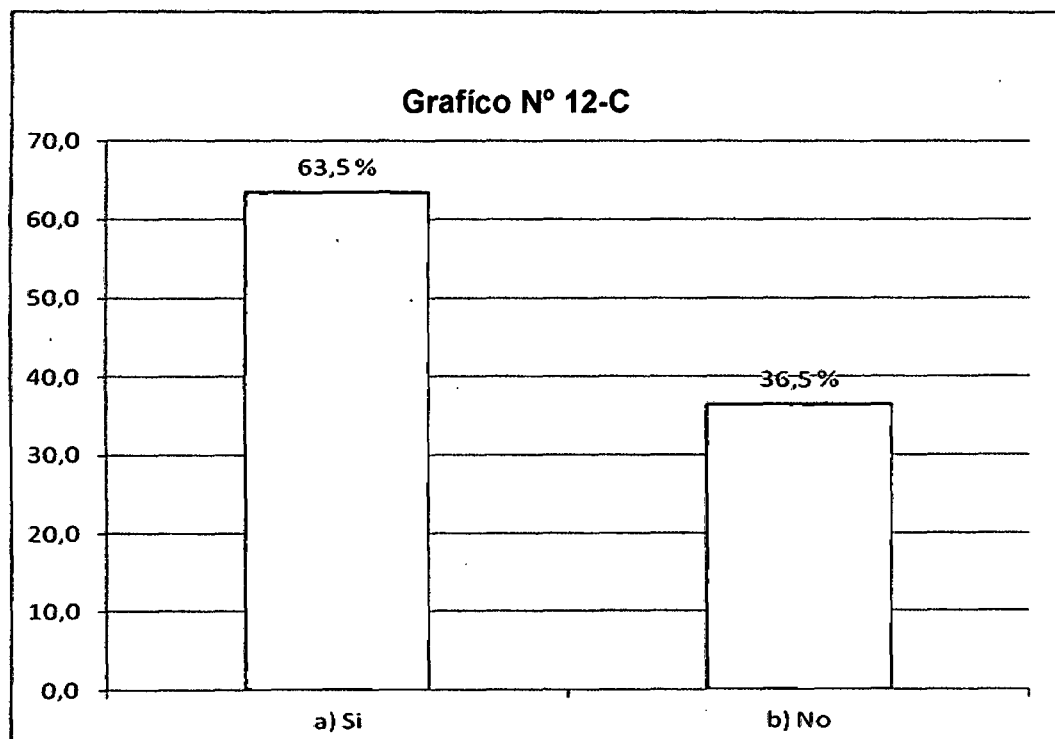
<b>Tabla N° 12-B : DESAGUE</b>				
	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
<b>Si</b>	57	59,4	59,4	59,4
<b>No</b>	39	40,6	40,6	100,0
<b>Total</b>	96	100,0	100	



Fuente: Elaboración propia

Podemos apreciar en el presente gráfico que el porcentaje de productores agropecuarios que cuenta con desagüe es de **59,4%**, seguido de un **40,6 %** de los productores que no cuenta con desagüe esto debido a que las zonas son lejanas.

Tabla N° 12-C : LUZ				
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Si	61	63,5	63,5	63,5
No	35	36,5	36,5	100,0
Total	96	100,0	100	

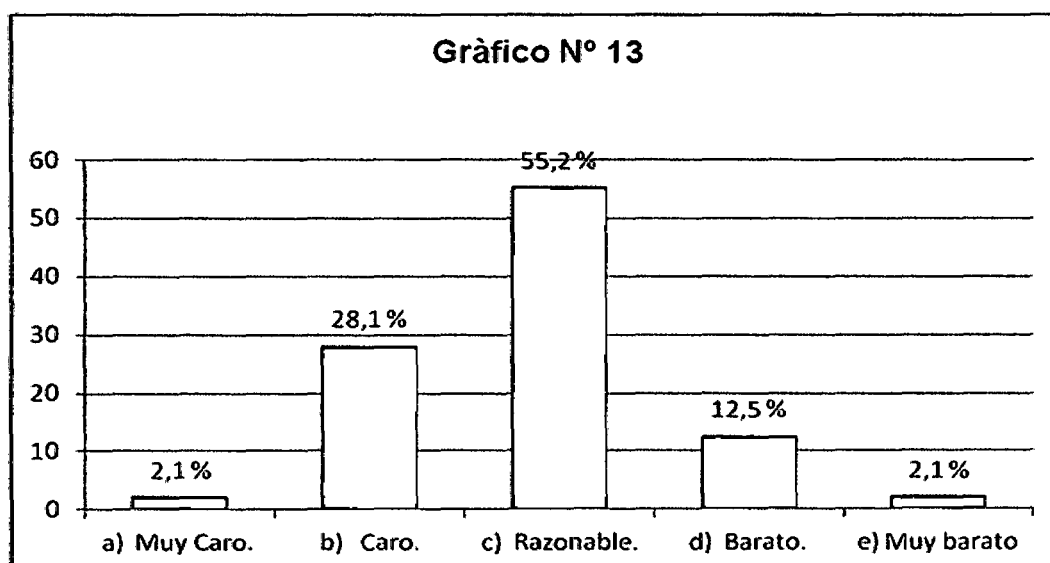


Fuente: Elaboración propia

Podemos apreciar en el presente gráfico que el porcentaje de productores agropecuarios que cuenta con luz es de **63,5%**, seguido de un **36,5 %** de los productores que no cuenta con luz.

13. ¿Cómo considera usted el costo de los servicios básicos?

Tabla N° 13				
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy caro	2	2,1	2,1	2,1
Caro	27	28,1	28,1	30,2
Razonable	53	55,2	55,2	85,4
Barato	12	12,5	12,5	97,9
Muy Barato	2	2,1	2,1	100,0
Total	96	100,0	100,0	



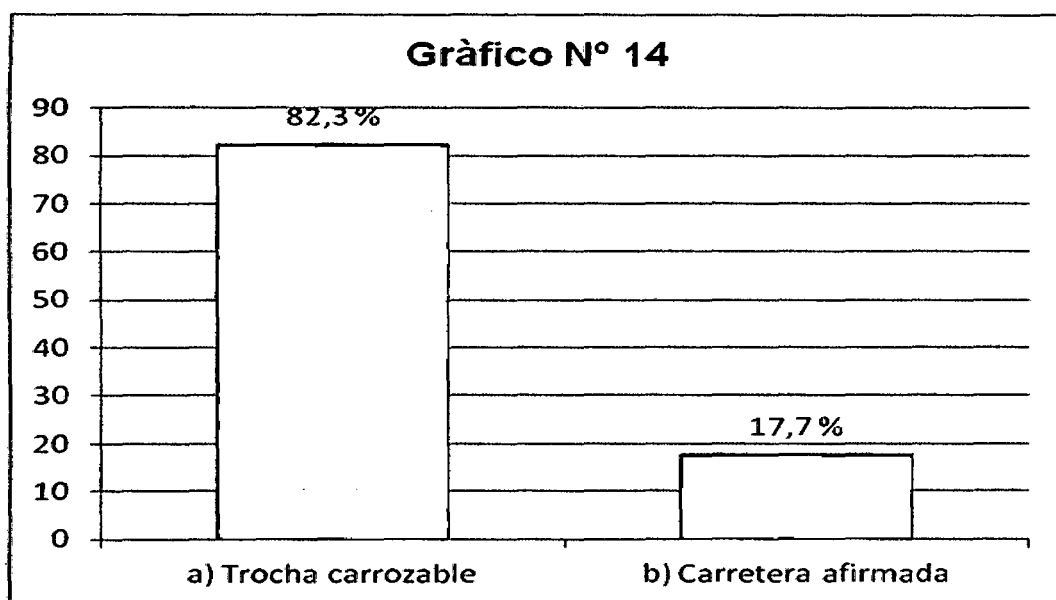
Fuente: Elaboración propia

En la presente tabla y gráfico podemos apreciar de acuerdo a la consideración de los productores agropecuarios el costo de los servicios de agua, desagüe y luz el 2.1% considera que los servicios son **muy caros**, el 28,1% de los productores considera que el costo es **caro**, el 52,2%, de los productores considera que el costo de los servicios es **razonable** siendo una mayoría relativa, seguido del 12,5 % que considera que los servicios son **baratos**, mientras que el 2.1% considera que los servicios son **muy baratos**.



**14. ¿Según la localización de su terreno cual es la vía que más utiliza para trasladar sus productos al mercado?**

	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Trocha carrozable	79	82,3	82,3	82,3
Carretera afirmada	17	17,71	17,71	100
Total	96	100,0	100	

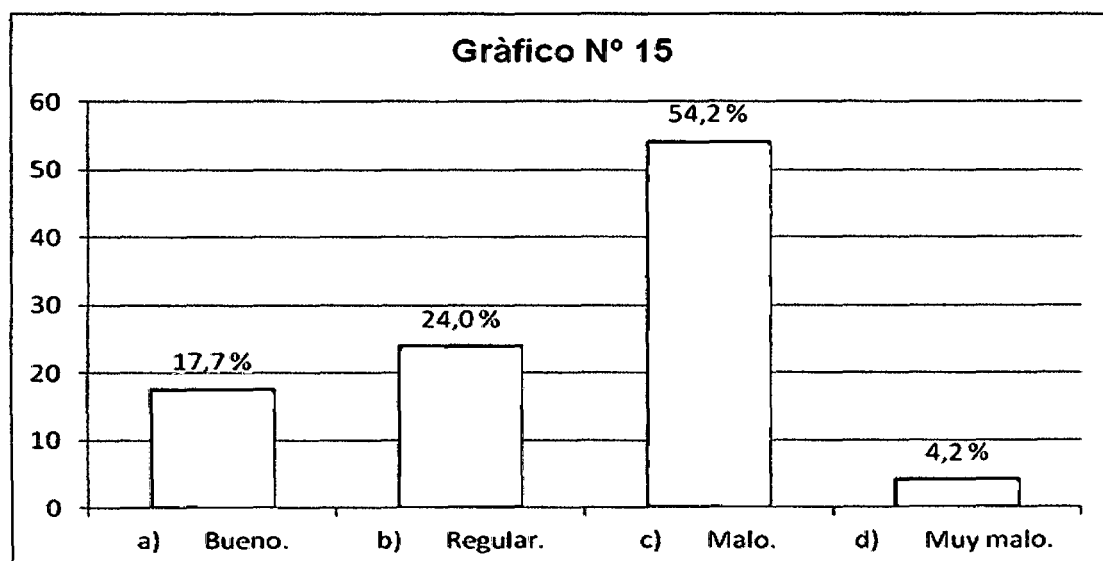


Fuente: Elaboración propia

Podemos apreciar en la presente tabla y gráfico que la vía que más utilizan los productores para trasladar sus productos al mercado son en primer lugar la trocha carrozable y segundo lugar la carretera afirmada, representando un **82,3 %** y seguido de un **17,7%** respectivamente.

15. ¿Cómo considera usted el estado del medio de transporte que utiliza?

	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Bueno	17	17,7	17,7	17,7
Regular	23	24,0	24,0	41,7
Malo	52	54,2	54,2	95,8
Muy malo	4	4,2	4,2	100,0
Total	96	100,0	100,0	

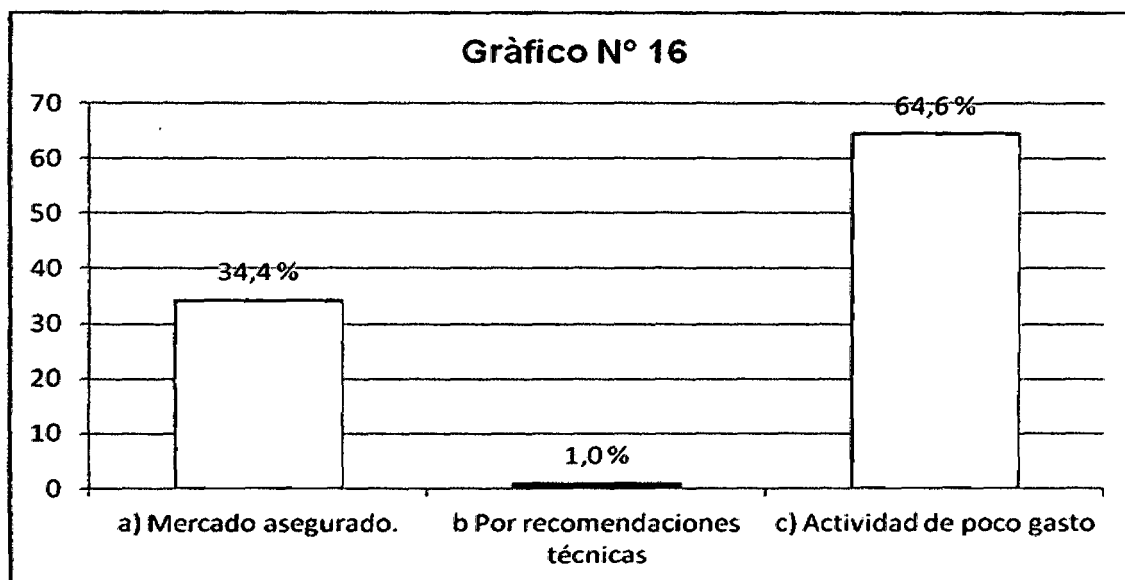


Fuente: Elaboración propia

En la presente tabla y gráfico podemos apreciar de acuerdo a la consideración de los productores agropecuarios el estado en la cual se encuentra el medio de transporte que utiliza considera que el **54,2 %** considera que estado en el que se encuentra es **malo** que representa una mayoría relativa, el **17,7 %** es **bueno**, el **24,0 %** es **regular** y finalmente un **4,2 %** considera que estado en el que se encuentra es **muy malo**.

16. ¿Cuál es la razón principal por la que usted se dedica a esta actividad?

Tabla N° 16				
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Mercado asegurado	33	34,4	34,4	34,4
Por recomendaciones técnicas	1	1,0	1,0	35,4
Actividad de poco gasto	62	64,6	64,6	100,0
Total	96	100,0	100,0	

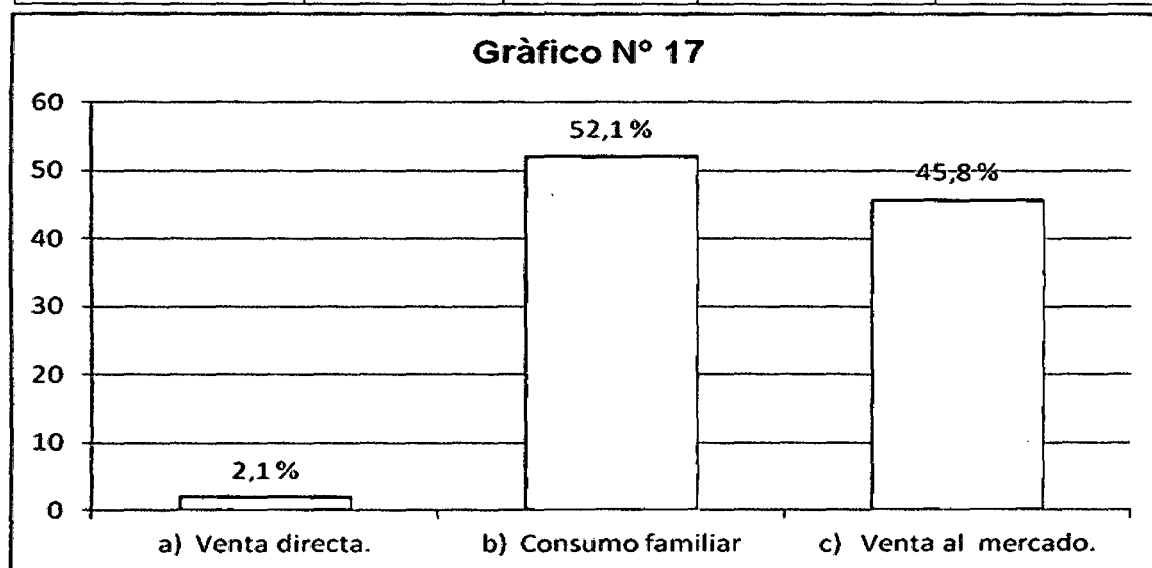


Fuente: Elaboración propia

Tal como se muestra en la presente tabla y gráfico evidencia que el **34,4 %** realiza la actividad por que tiene un mercado asegurado y siempre produce, mientras que el **1%** de los productores considera importante realizar la actividad por recomendaciones técnicas y finalmente el **64,6%** respondió que la razón principal para realizar esta actividad es que esta no genera mucho gasto y siempre produce.

17. Del total de su producción la mayor parte de esta se destina a la:

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Venta directa	2	2,1	2,1	2,1
Consumo familiar	50	52,1	52,1	54,2
Venta al mercado	44	45,8	45,8	100,0
Total	96	100,0	100,0	

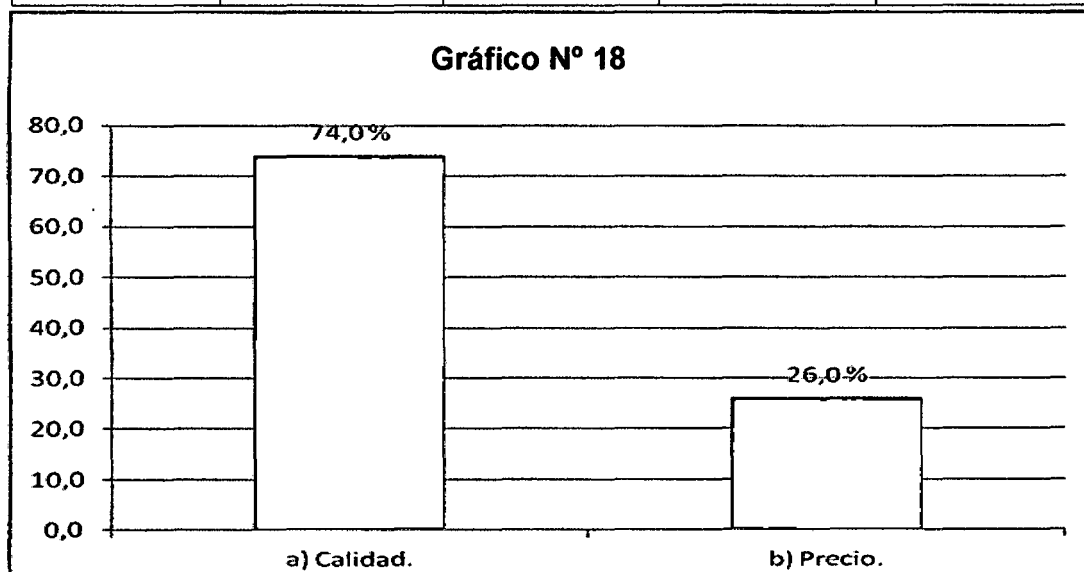


Fuente: Elaboración propia

En este gráfico podemos apreciar que el **52,1%** respondió que la mayor parte de su producción se destina al consumo familiar siendo este el más representativo, el **2,1 %** respondió que a la venta directa, y el **45,8%** lo destina a la venta en el mercado.

18. De acuerdo a su consideración. ¿Qué es lo que más valoran principalmente sus clientes al momento de la compra?

Tabla N° 18				
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Calidad.	71	74,0	74,0	74,0
Precio.	25	26,0	26,0	100,0
Total	96	100,0	100	

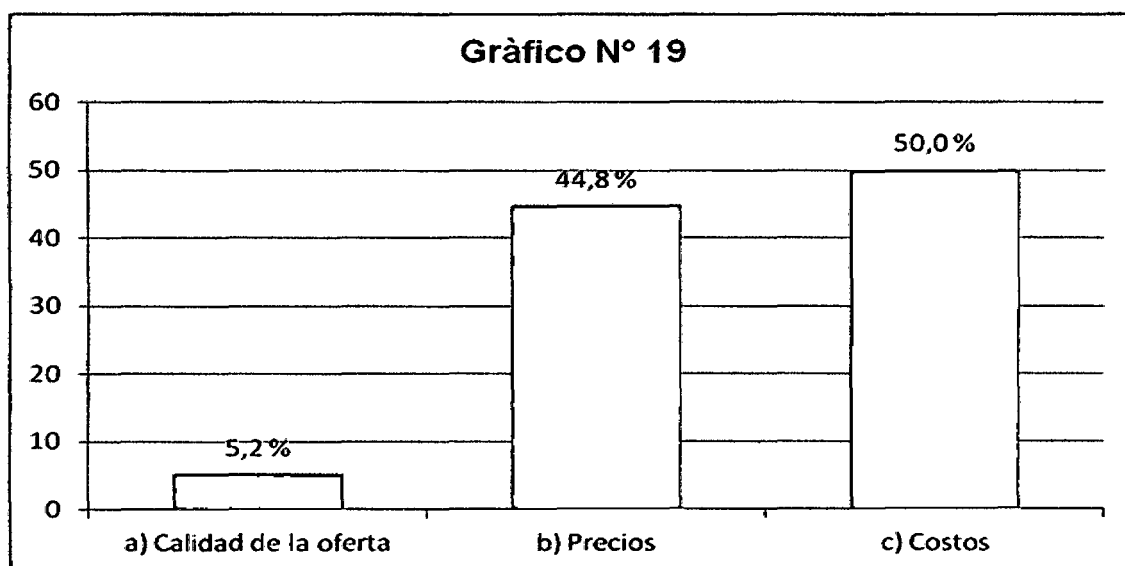


Fuente: Elaboración propia

Tal como se muestra en la tabla y gráfico a la pregunta que se le hizo a los productores sobre que era los que más valoran sus clientes de sus productos ellos respondieron en un **74,0%** que la calidad era lo que más valoraban, seguido del precio que representa un **26,0%** de total de encuestados.

**19. ¿Cuáles son las dificultades más importantes con las que se enfrenta para realizar su actividad?**

	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Calidad de la oferta	5	5,2	5,2	5,2
Precios	43	44,8	44,8	50,0
Costos	48	50,0	50,0	100,0
Total	96	100,0	100,0	

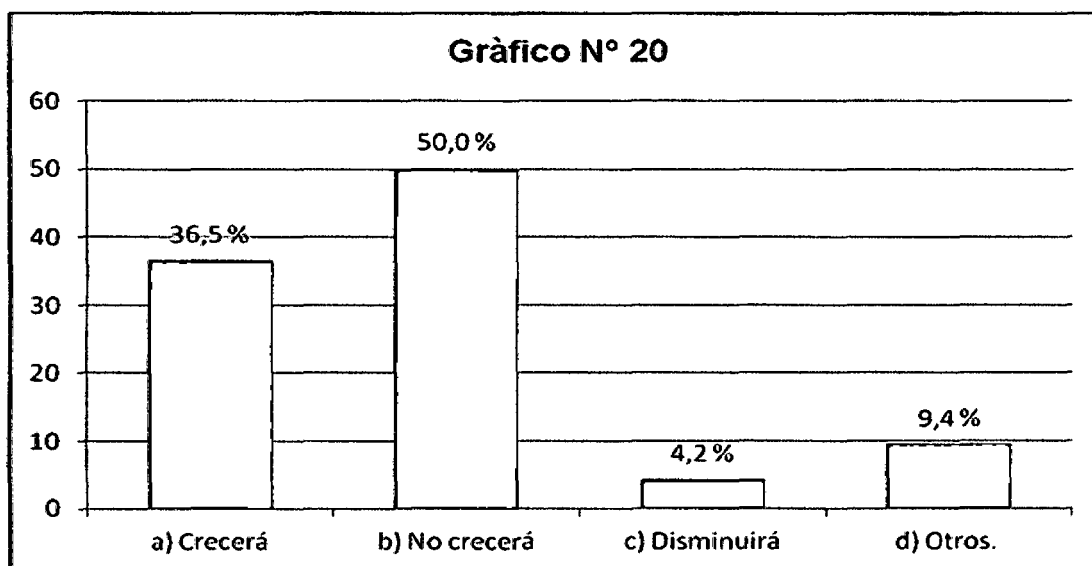


Fuente: Elaboración propia

De acuerdo a la pregunta que se les hizo a los productores sobre cuales eran las dificultades más importantes que se enfrenta a para realizar su actividad ellos respondieron en un **5,2 %** la calidad de la oferta esto debido que traen productos de otras zonas como Andahuaylas que compiten con ellos , seguido de un **44,8 %** que indica que la dificultad más importante es el precio en la comercialización, el **50,0 %** considera que la dificultad más importante es la los costos tanto de los insumos así como el costo de la mano de obra.

**20. Considera usted que la demanda de sus productos:**

<b>Tabla N° 20</b>				
	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Crecerá	35	36,5	36,5	36,5
No crecerá	48	50,00	50,0	86,5
Disminuirá	4	4,2	4,2	90,6
Otros.	9	9,4	9,4	100,0
Total	96	100,0		

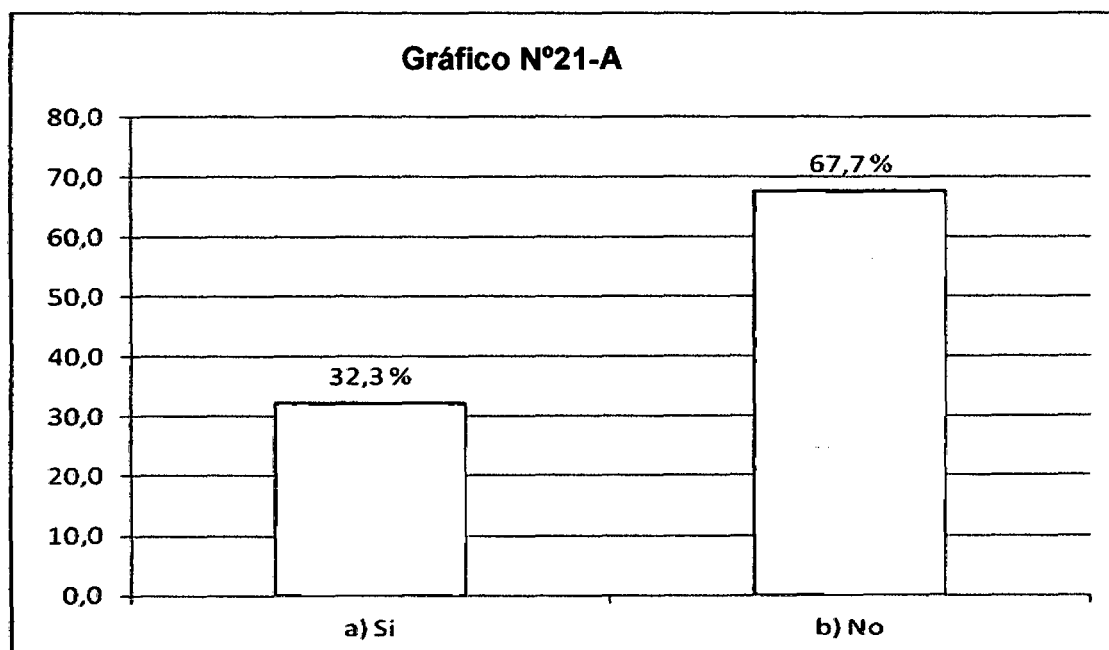


Fuente: Elaboración propia

Como se aprecia en la siguiente tabla y gráfico a la pregunta que se le hizo a los productores de cómo se comportaría la demanda de sus productos, el **36,5%** afirma que la demanda de sus productos crecerá, mientras que el **50,0%** de los productores considera que la demanda de sus productos no crecerá, y un **4,2 %** considera que la demanda de sus productos disminuirá y un **9,4 %** contestó desconocer cuál sería la situación de la demanda de sus productos.

21.¿Cuáles son los apoyos externos que usted requeriría para que su producción mejore?

Tabla N° 21-A: TECNOLOGIA				
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Si	31	32,29	32,29	32,29
No	65	67,71	67,71	100,00
Total	96	100	100	

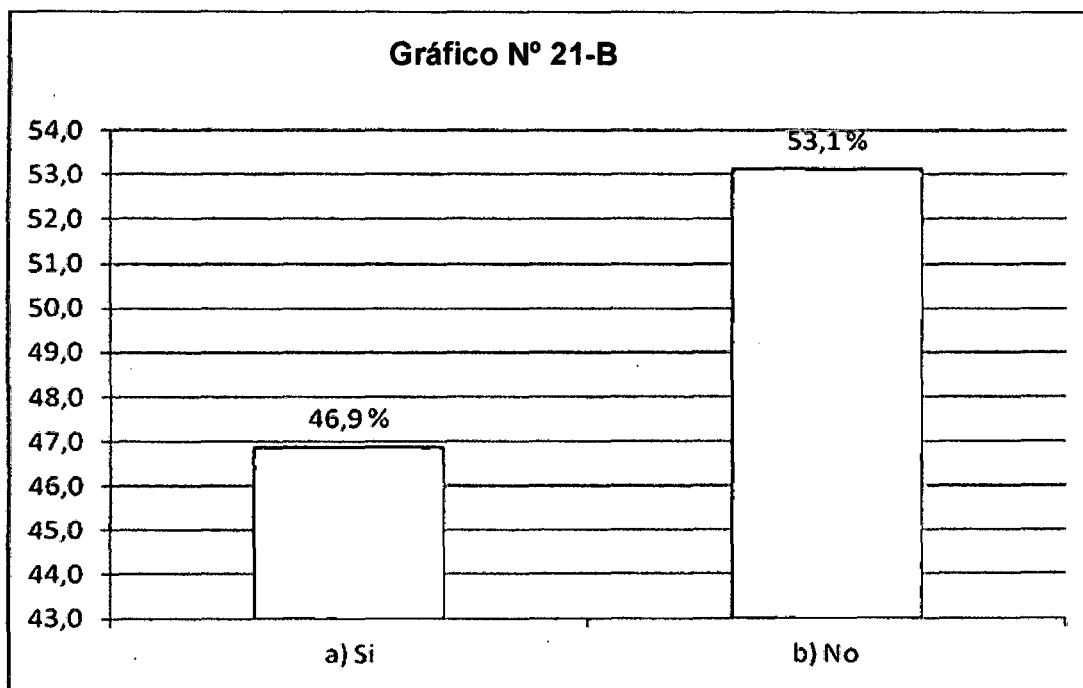


Fuente: Elaboración propia

Podemos apreciar en el presente gráfico que el porcentaje de productores agropecuarios que considera importante recibir apoyo tecnológico para mejorar su producción es de **32,3 %**.



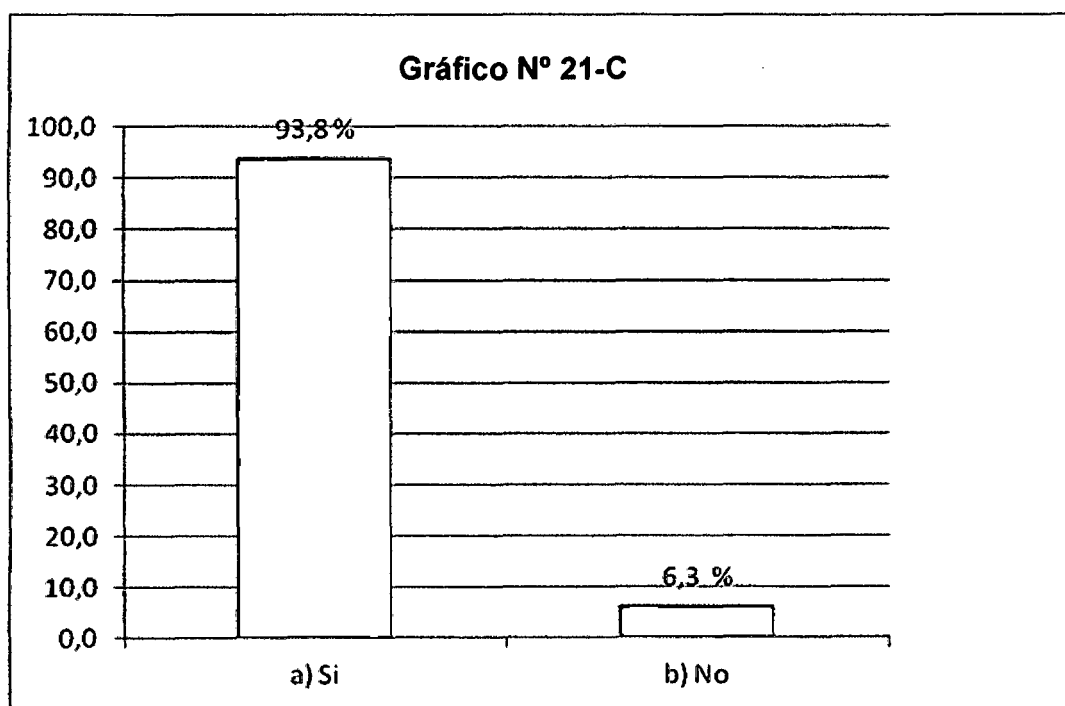
<b>Tabla N° 21-B : CREDITO</b>				
	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
<b>Si</b>	45	46,9	46,9	46,9
<b>No</b>	51	53,1	53,1	100,0
<b>Total</b>	96	100,0	100	



Fuente: Elaboración propia

Podemos apreciar en el presente gráfico que el porcentaje de productores agropecuarios que considera importante recibir apoyo crediticio para mejorar su producción es de **46,9 %** mientras que el **53,1%** no considera importante recibir apoyo financiero para mejorar su producción.

<b>Tabla N° 21-C: CAPACITACIÓN</b>				
	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
<b>Si</b>	90	93,8	93,8	93,8
<b>No</b>	6	6,3	6,25	100
<b>Total</b>	96	100	100	

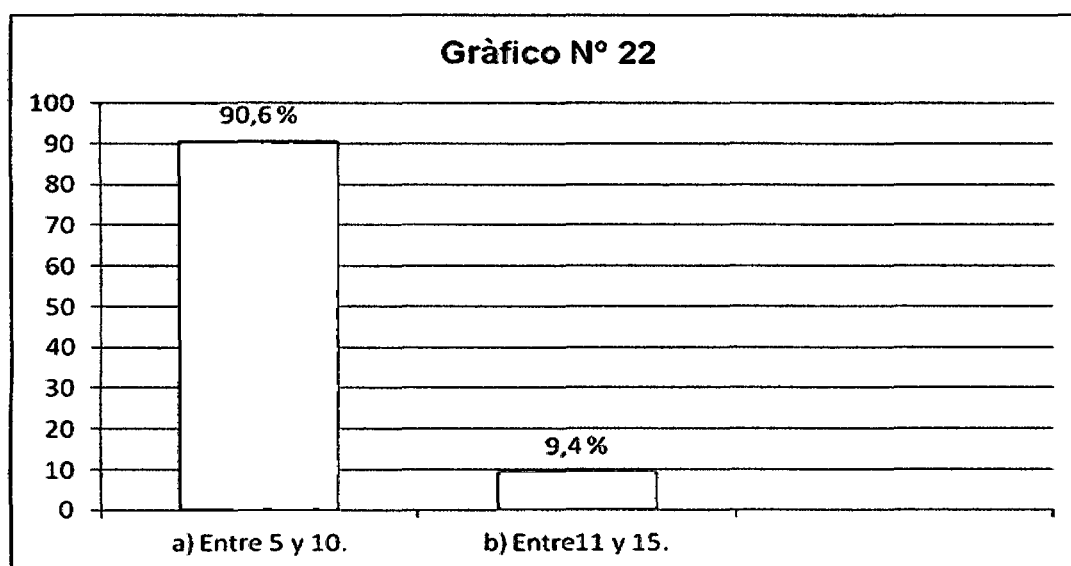


Fuente: Elaboración propia

Podemos apreciar en el presente gráfico que el porcentaje de productores agropecuarios que considera importante recibir capacitación para mejorar su producción es de 93,8 % mientras que el 6,3 % no considera importante recibir capacitación para mejorar su producción.

**22. ¿Cuántas empresas proveedoras de bienes y servicios conoce usted para realizar su actividad?**

<b>Tabla N° 22</b>				
	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
<b>Entre 5 y 10</b>	87	90,6	90,6	90,6
<b>Entre 11 y 15</b>	9	9,4	9,4	100,0
<b>Total</b>	96	100,0	100,0	

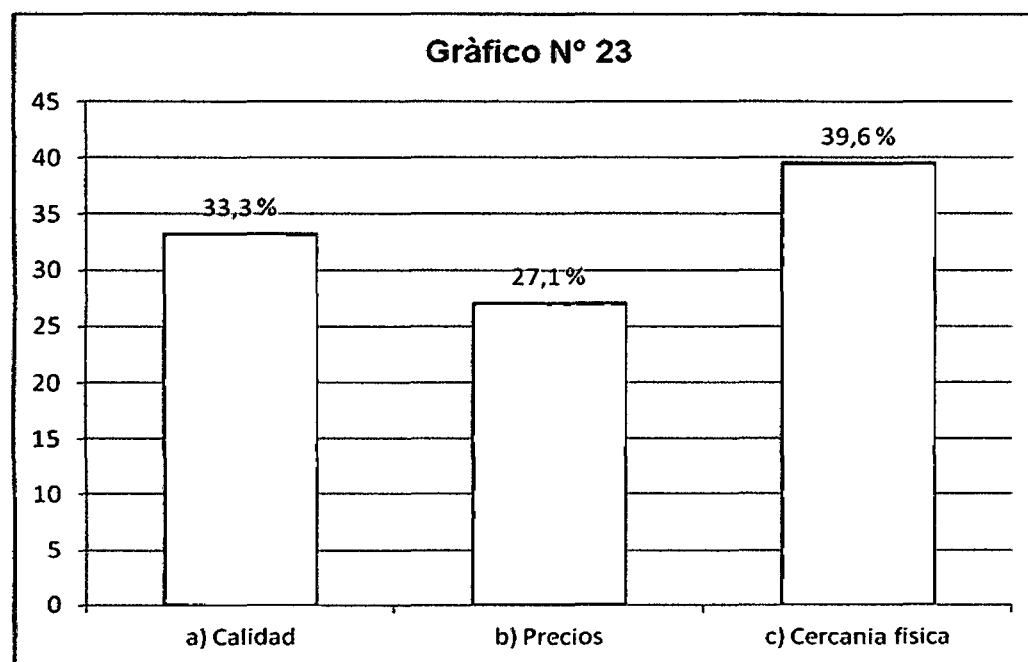


Fuente: Elaboración propia

Los productores agropecuarios que conocen y acuden a empresas proveedoras de bienes y servicios para realizar la actividad agropecuaria que esta entre el margen de entre **5 y 10** empresas representa un **90,6 %** y un **9,4 %** que esta entre el margen entre **11 y 15** empresas proveedoras de bienes y servicios.

23. Indique usted por que acude a estas empresas proveedoras:

	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Calidad	32	33,3	33,3	33,3
Precios	26	27,1	27,1	60,4
Cercanía	38	39,6	39,6	100,0
Total	96	100,0	100	

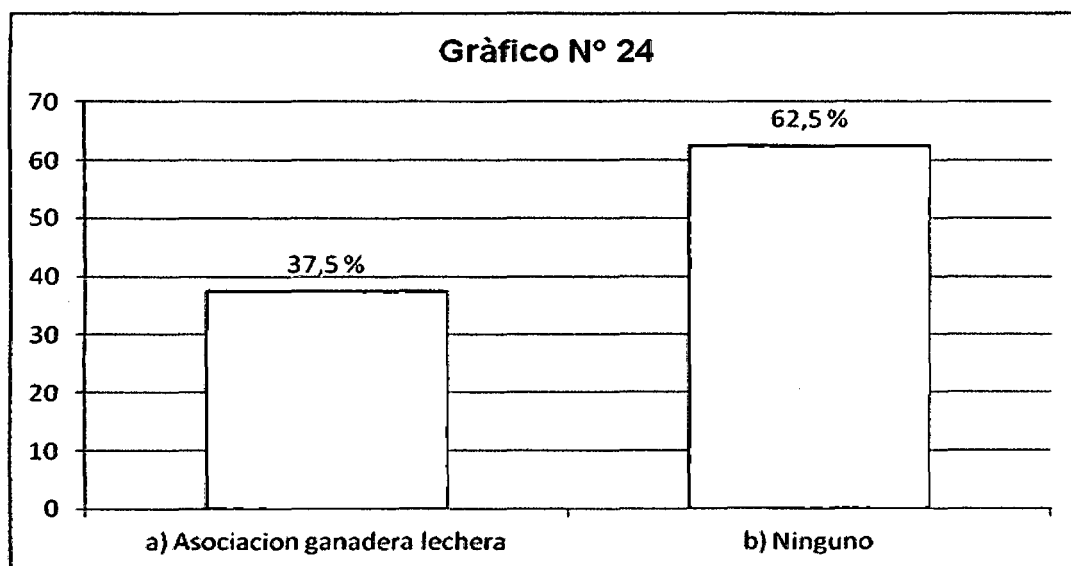


Fuente: Elaboración propia

Como se aprecia en la siguiente tabla y gráfico a la pregunta que se le hizo a los productores del porque acudían a estas empresas proveedoras de bienes y servicios el **33,3%** por la calidad de sus productos, mientras que el **27,1%** de los productores por los precios accesibles y el **39,6 %** acude a estas empresas por la cercanía física o la ubicación de estas empresas proveedoras de bienes y servicios

**24. Para la comercialización de sus productos usted pertenece a algún tipo de organización:**

<b>Tabla N° 24</b>				
	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
<b>Asociación ganadera lechera.</b>	36	37,5	37,5	37,5
<b>Ninguno</b>	60	62,5	62,5	100
<b>Total</b>	96	100	100	

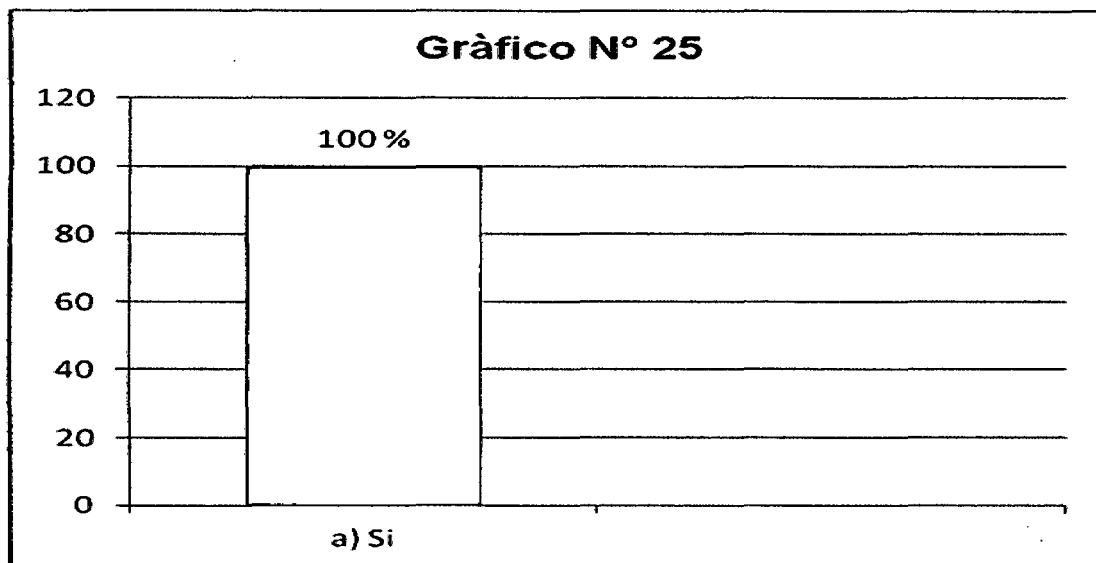


Fuente: Elaboración propia

Se puede apreciar en la presente tabla y gráfico a la pregunta que se hizo sobre si para comercializar sus productos pertenecían a alguna organización el **37,5 %** indicó pertenecer a una organización, específicamente a una asociación ganadera lechera y la asociación que mas miembros o integrantes tiene es FONDEGAB, mientras que el **62,5 %** respondió no pertenecer a ningún tipo de asociación para comercializar sus productos.

**25. Su organización se encuentra formalizada:**

	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Si	36	100	100	100



Fuente: Elaboración propia

De la pregunta anterior se extrae que del **37,5 %** que pertenece a una asociación de productores agropecuarios el **100%** respondió que su organización se encuentra debidamente registrada como se muestra en el presente gráfico.

De la interpretación analítica de los resultados se puede deducir lo siguiente respecto al diamante actual del sector agropecuario en el distrito de Tamburco.

**(-) El área del terreno**

**(+)(-) Recursos naturales del distrito**

**(-) Mano de obra capacitada**

**(-)Infraestructura terrestre**

**(-) Inversión en la actividad agropecuaria.**

**(+)(-)Predios de los productores saneados:**

**(+)(-) Servicios básicos agua, luz, desagüe.**

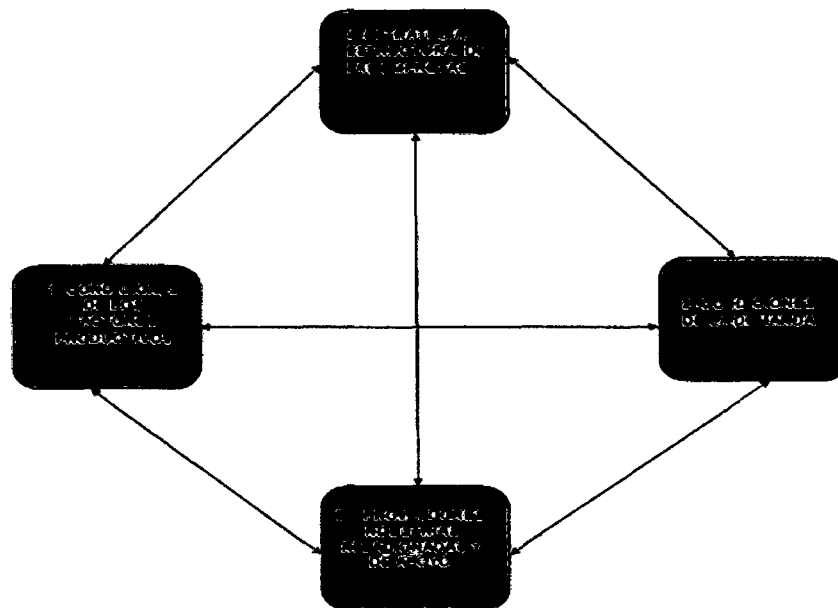
**(-)Sector empresarial agropecuario individualista, pasivo y conformista.**

**(-)Minima rivalidad entre los agentes productivos**

**(-)Baja capacidad de producción**

**(-)Producción destinada al consumo familiar**

**(+)(-)Demanda de los productos.**



### **Gobierno Central**

**(-)Asignación de recursos para impulsar el sector.**

**(-) Función normativa y promotora**

**(-) Gerenciar el desarrollo**

**(-) Impulsar el cambio camino al desarrollo de la eficiencia y eficacia**

**(-) Agricultura automatizada**

**(-)Sector Agropecuario con baja tecnificación**

**(+)(-)Cantidad de empresas proveedoras de bienes y servicios.**

**(-) Escaso soporte técnico y productivo**

### **Gobierno Distrital**

**(-) Agente promotor de inversiones**

**(-) Dotación de infraestructura básica**

**(-) Gerenciar el desarrollo**

**(-) Ser agente concertador**

Acciones para potenciar el diamante de competitividad del sector agropecuario:

- **Capacitación permanente:** Es necesario señalar que el sector agropecuario está compuesta en su mayoría por pequeños productores con un alto grado de analfabetismo y sin conocimientos empresariales es por esto que cualquier posibilidad de desarrollo agropecuario solo tendrá sentido con una adecuada inversión dirigida a mejorar la educación y un mejor nivel de capacitación de los agricultores.

Para alcanzar el desarrollo distrital se debe invertir en potenciar el recurso humano, la capacitación es tarea fundamental para el desarrollo del sector agropecuario .pues a través de esta actividad se lograra formar el capital humano necesario y determinante para enfrentar los nuevos retos laborales que se darán a partir de las futuras inversiones que exista en el distrito.

Para ello se recomienda desarrollar las siguientes acciones.

Desarrollar programas de capacitación y especialización, orientadas a profesores de las universidades, así como jóvenes especialistas e investigadores pertenecientes a instituciones públicas o privadas.

Implementar en el distrito becas integrales dirigidas a jóvenes profesionales, investigadores y productores propuestos distintas organizaciones con apoyo del gobierno provincial y regional.

- **Desarrollo del conocimiento:** “El desarrollo no se puede medir por los bienes o recursos con los que dispone una región o distrito, sino fundamentalmente por la calidad de las personas que la producen o los usan”. Para esto es necesario cambiar los viejos paradigmas por los nuevos de la apropiación de conocimientos ya que es de vital importancia sobre todo por la adaptación y a la aplicación del los resultados que se vayan obteniendo es importante dar a conocer los beneficios del conocimiento y como esta sirve a su vez como insumo básico para generar tecnología y poder aplicarlos en las actividades que realizan como productores.



- **Desarrollo sostenible:** Es tarea fundamental del gobierno distrital en apoyo con el gobierno provincial y regional velar por la protección del medio ambiente ya que este es el patrimonio estratégico de la futuras generaciones y como tal se debe garantizar y generar una mejor calidad de vida para las futuras generaciones.
- **Consolidación de los sistemas de información agropecuaria:** Que sirva de soporte para hacer una planificación y zonificación que permitan brindar información veraz y oportuna a los productores agropecuarios a la hora de tomar decisiones. Esta información se debe consolidar a través de la municipalidad distrital a través de su oficina de desarrollo económico local y la dirección regional de agricultura.
- **Cambio de mentalidad y organización empresarial de los productores:** Un cambio de mentalidad y actitud , así como una organización empresarial de los productores es de vital importancia para el logro de los objetivos propuestos debido a la automatización de la propiedad de la tierra se hace imperativo que los productores del distrito de Tamburco se organicen en unidades de mayor tamaño económico , y con carácter empresarial a fin de que puedan aprovechar economías de escala, tanto en la compra de insumos, maquinaria, labores culturales y asistencia técnica.
- **Saneamiento físico legal de los predios rurales del distrito de Tamburco:** El saneamiento físico legal de los predios, así como un sistema predial moderno constituirán piezas vitales para dotar de seguridad jurídica al productor agropecuario y propiciar un activo mercado de tierras, como base para promover una decidida participación del sector privado en el sector agropecuario del distrito.

Establecer los derechos de propiedad para las personas que habitan ilegalmente si es que habitan en tierras publicas, tomando como referencia la propuesta de Hernando de soto, en su libro “el misterio del capital” incluyendo al sistema legal a todos aquellos que operan dentro de la informalidad para así

generar mayores recursos económicos e incentivar la capitalización en los diversos sectores.

- **Investigación y transferencia de tecnología:** Se debe promover la mayor participación posible del sector privado en estrecha coordinación con el sector público, a fin de optimizar los recursos que se puedan disponer para tal actividad.

No será posible alcanzar un desarrollo competitivo en el sector agropecuario sin el aporte tecnológico a fin de mejorar los actuales niveles de producción y productividad se requiere:

Consolidar un sistema de investigación con la participación del INIA universidades, productores, empresarios privados.

Aprovechar y adaptar resultados de trabajos de investigación que se puedan desarrollar en concordancia con la disponibilidad de recursos fiscales.

Crear un mecanismo de financiamiento para la investigación y transferencia de tecnología de manera que los recursos fiscales que se disponen para dichos fines se asignen en forma competitiva, con la concurrencia de los agentes públicos y gobiernos de la región.

- **Inversión pública:** El gobierno distrital deberá invertir en proyectos de irrigación, ampliación de la frontera agrícola, generación y transferencia de la tecnología en obras de infraestructura vial, sanidad y saneamiento.
- **Financiamiento rural:** Es fundamental buscar la complementariedad entre diversas instituciones financieras que operan con el agro en el distrito , así como también buscando nuevos y creativos mecanismos que permitan un mayor flujo de recursos económicos disponibles hacia esta actividad.

El financiamiento de este sector se debería darse sobre la base de:

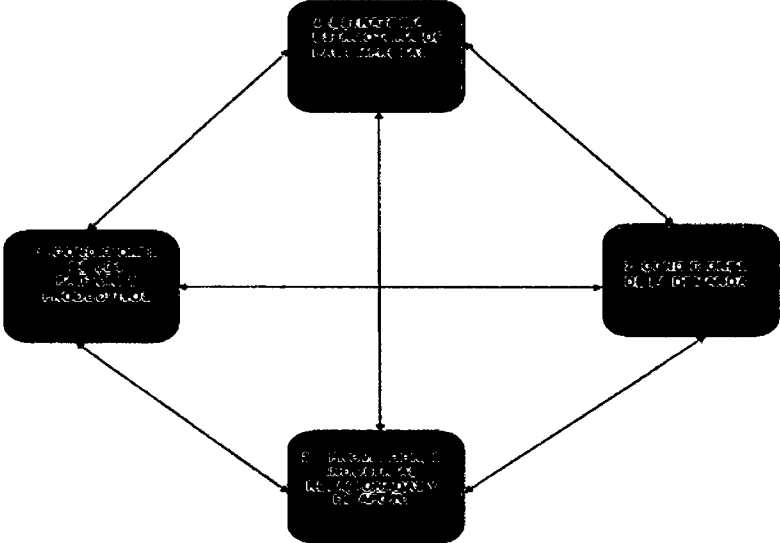
- Agro banco.
- Banca privada.
- Cajas rurales de ahorro y crédito.
- Cajas municipales de ahorro y crédito.
- Edpypmes rurales.



- (+)(-) El área del terreno**
- (+)(-) Recursos naturales del distrito**
- (+) Mano de obra capacitada**
- (+)Infraestructura terrestre**
- (+) Inversión en la actividad agropecuaria.**
- (+)Predios de los productores saneados.**
- (+)Servicios básicos agua, luz, desagüe.**

- (+)Sector empresarial agropecuario competitivo y proactivo.**
- (+) Alta rivalidad entre los agentes productivos**

- (+) Alta capacidad de producción**
- (+) Alta producción destinada al consumo mercado.**
- (+) Alta Demanda de los productos**



- Gobierno Central**
- (+) Asignación de recursos para impulsar el sector**
  - (+) Función normativa y promotora**
  - (+) Gerenciar el desarrollo**
  - (+) Impulsar el cambio camino al desarrollo de la eficiencia y eficacia**

- (+) Agricultura automatizada**
- (+)Sector Agropecuario con alta tecnificación**
- (+)Cantidad de empresas proveedoras de bienes y servicios.**
- (+) Alto soporte técnico y productivo**

- Gobierno Distrital**
- (+) Agente promotor de inversiones**
  - (+) Dotación de infraestructura básica**
  - (+) Gerenciar el desarrollo**
  - (+) Ser agente concertador**

## **CAPÍTULO IV**

### **Conclusiones y recomendaciones**

#### **4.1. Conclusiones.**

- 4.1.1.** El nivel de desarrollo del sector agropecuario, enmarcado en el modelo de competitividad de Michael Porter es bajo de acuerdo al análisis de los componentes del diamante competitivo del distrito de Tamburco.
- 4.1.2.** Las condiciones de los factores productivos son de características bajas en el área del terreno, Infraestructura terrestre, Inversión en la actividad agropecuaria y regular el los aspectos de servicios básicos agua, luz, desagüe y recursos naturales del distrito.
- 4.1.3.** Las condiciones de la demanda son bajas por la poca capacidad de producción, y una economía de autoconsumo dado que la producción esta destinada en su mayoría al consumo familiar y de regular demanda los productos agropecuarios.
- 4.1.4.** En el componente proveedores, industria relacionadas y de apoyo del diamante de Porter se tiene que existe una baja tecnificación, agricultura automatizada y soporte técnico productivo y una regular cantidad de empresas proveedoras de bienes y servicios.
- 4.1.5.** En el componente de la estrategia, estructura de las empresas se puede apreciar el que existe un sector empresarial agropecuario individualista, pasivo y conformista así como una mínima rivalidad entre los productores.
- 4.1.6.** Se evidencia que el gobierno local y central asigna bajos recursos , para impulsar el desarrollo de las inversiones en el distrito con baja dotación de infraestructura básica

## **4.2.Recomendaciones**

**4.2.1.** Impulsar un mejor nivel de desarrollo del sector agropecuario, elevando la competitividad de los componentes del diamante competitivo de Michael Porter .Se puede generar el desarrollo con una gran dosis de creatividad, identidad nacional, concertación social y la aplicación de políticas adecuadas en todos los sectores. Propendiendo en todo momento a potenciar las competencias distintas del distrito

**4.2.2.** Potenciar Las condiciones de los factores productivos mejorando la Infraestructura necesaria, incrementando la inversión en la actividad agropecuaria y regular los aspectos de servicios básicos agua, luz, desagüe y recursos naturales del distrito.

Para alcanzar el desarrollo distrital se debe invertir en potenciar el recurso humano, la capacitación es tarea fundamental para el desarrollo del distrito pues a través de esta actividad se lograra formar el capital humano necesario y determinante para enfrentar los nuevos retos laborales que se darán a partir de las futuras inversiones que exista en el distrito.

Desarrollar programas de capacitación y especialización, orientadas a profesores de las universidades, así como jóvenes especialistas e investigadores pertenecientes a instituciones públicas o privadas.

Implementar en el distrito becas integrales dirigidas a jóvenes profesionales, investigadores y productores agropecuarios propuestos por distintas organizaciones con el apoyo del gobierno provincial y regional.

**4.2.3.** Incrementar capacidad de productiva, con una orientación al mercado generando espacios de promoción empresarial en el mercado local, regional y nacional.

- 4.2.4.** Incrementar y articular los componentes de proveedores, industria relacionadas y de apoyo que permitan elevar la tecnificación agropecuaria y un mejor soporte técnico productivo. Un cambio de mentalidad y actitud, así como una organización empresarial de los productores es de vital importancia para el logro de los objetivos propuestos debido a la automatización de la propiedad de la tierra se hace imperativo que los productores del distrito de Tamburco se organicen en unidades de mayor tamaño económico , y con carácter empresarial a fin de que puedan aprovechar economías de escala, tanto en la compra de insumos, maquinaria, labores culturales y asistencia técnica.
- 4.2.5.** Fortalecer el componente de la estrategia, estructura de las empresas para que pasen hacer un sector competitivo y proactivo así como una alta rivalidad entre los productores.
- 4.2.6.** El gobierno central y local deberá asignar mayores recursos , para impulsar el desarrollo de las inversiones en el sector agropecuario del distrito mejorando la infraestructura básica

El gobierno distrital deberá asignar mayo invertir en proyectos de irrigación, ampliación de la frontera agrícola, generación y transferencia de la tecnología en obras de infraestructura vial, sanidad y saneamiento

## BIBLIOGRAFÍA

- **VALDERRAMA, Santiago.**(2007). Pasos para elaborar proyectos y tesis de investigación científica. Lima : San Marcos.
- **HERNANDEZ, sampieri..COLLADO, Fernando y PILAR BAPTISTA, Lucio.** (1998). Metodología de la investigación. México : McGraw-Hill, 1998.
- **PORTER, Michael.** (1987). Ventaja Competitiva. México: Continental.
- **PORTER, Michael.** (1989). Estrategia competitiva. México : Continental,1989
- **INDACOCHEA,Alejandro , AVOLIO, Beatrice , BEDOYA, Luis , CARRILLO , Javier , NEGRON, Genaro , SANCHEZ , Luis, SANTILLANA, Miguel .** (1998 ) Cajamarca competitiva. Lima - Perú:Essan.
- **SMITH, Cavalíé.** (2000) Herramientas de planeamiento estratégico la competitividad en la Economía Global. Lima – Peru : Cinceyt.
- **DE SOTO, Hernández.** (2000) El misterio del capital. Lima - Perú :continental.
- **ASOCIA. FONDO DE INVESTIGADORES y Editores.** Introducción a la economía enfoque Social. Lima - Perú , Lumbreras 2007.
- **BECK, Ulrich** (1998). ¿Qué es la Globalización? falacias del globalismo y respuestas a la globalización. España : Paidos.
- **ESTEFANIA, Joaquín.**( 2002) Hij@, ¿que es la globalización? la primera revolución del siglo XXI .Lima : Santillana, 2002
- **CHARAJA, Francisco.** (2009) Mapic en la metodología de investigación, Perú: 2009
- **ABARCA Astete, SUYO, Gabriel.** (2004)Estadística para la gestión empresarial, Perú.

- **CERTO, Samuel.** (2001) *Administración Moderna*, Bogotá -Colombia: Prentice Hall.
- **GONZÁLEZ, Mario.** (2006) *Una gráfica de la Teoría del Desarrollo. Del crecimiento al desarrollo humano sostenible: La habana – Cuba.*
- **BACA TELLO, J.** (2006). *Plan de desarrollo para la competitividad regional - el Cusco en entorno global competitivo.* Cusco: UNSAAC.
- **VIVANCO ARANDA, M, MARTÍNEZ CORDERO, F. J., & TADDEI BRINGAS, I. C.** (2010). *Análisis de competitividad de cuatro sistema- producto estatales Tilapia México.* *Estudios Sociales*, 167-168.
- **GARCIA DE LEON CAMPERO, S.** (2007). *El capital Intelectual y la competitividad empresarial.* *Hospitalidad-ESDAI*, 7-8.
- **JIMÉNEZ CASTAÑEDA, J., DOMINGUEZ HERNANDEZ , M. L., & MARTÍNEZ CASTRO, C. J.** (2008). *Estrategias y competitividad de los.* *México: Pensamiento & gestión.*
- **MUNICIPALIDAD DISTRITAL DE TAMBURCO** (2003). *“Plan de desarrollo concertado del distrito de Tamburco. (2003-2013).*

#### **Páginas WEB**

- *Agencia de promoción de la inversión (PROINVERSIÓN), Perú*  
[http://: www.copri.gob.pe.](http://www.copri.gob.pe)
- *Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, Perú* [http://: www.Consytec.gob.pe](http://www.Consytec.gob.pe)
- *Instituto Nacional de Estadística e información, Perú.*[http://: www.inei.com.pe.](http://www.inei.com.pe)
- *Consejo nacional de competitividad , Perú* [http://: www.perucompite.gob.pe](http://www.perucompite.gob.pe)
- *Ministerio de Economía y Finanzas, Perú* [http://: www.mef.com.pe](http://www.mef.com.pe)

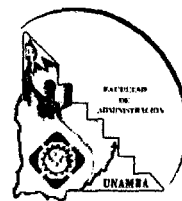


## **ANEXOS**

- **ANEXO N°01:** Cuestionario para levantar información.
- **ANEXO N°02:** Matriz de consistencia.
- **ANEXO N°03:** Fotos del sector agropecuario del distrito de Tamburco.



UNIVERSIDAD NACIONAL MICAELA BASTIDAS DE APURIMAC



## FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

### CUESTIONARIO

Mediante el presente trabajo de investigación se realiza la recolección de información primaria para determinar el nivel de desarrollo del sector agropecuario del distrito de Tamburco enmarcado en el modelo de competitividad de Michael Porter. Por ende la información que nos brinde como **PRODUCTOR AGROPECUARIO** será de suma importancia, la cual contribuirá a la investigación de tesis y que a su vez ésta sirva como instrumento de desarrollo del sector agropecuario.

#### DATOS GENERALES DEL ENCUESTADO:

Fecha de la encuesta : / /

Sexo : Masculino ( ) Femenino ( )

Nivel educativo : Primaria ( ) Secundaria ( ) Superior ( ) Ninguno ( )

1. La actividad a la cuál se dedica es:

- a) Agrícola.
- b) Pecuaria.
- c) Ambos.

2. El número de integrantes de su familia que dedica su tiempo a esta actividad es:

- a) Entre 1 y 2.
- b) Entre 3 y 4.
- c) 5 a más.

3. ¿Cuánto paga usted por el jornal de la mano de obra para realizar su actividad?

- a) S/.15 a S/. 20.
- b) S/.21 a S/.25.
- c) S/.26 a S/.30.
- d) S/. 31 a S/. 35.
- e) S/. 36 a más.

4. El área de terreno con el que usted dispone para realizar su actividad es:

- a) Menos de 1 ha.
- b) De 1 ha a 2 ha.
- c) De 2 ha a 3 ha.
- d) De 3 ha a más.

5. Sus conocimientos en la actividad agrícola y/o pecuaria son :

- a) Solo experiencia.
- b) Solo capacitación.
- c) Ambos.
- d) Otros. Especifique.....

6. ¿Cómo considera usted la calidad del recurso agua y tierra para la actividad que usted realiza?

- a) Muy bueno.
- b) Bueno.
- c) Regular.
- d) Malo.
- e) Muy malo.

7. ¿Usted para poder mejorar sus conocimientos sobre su actividad, a cual de las siguientes instituciones acude con frecuencia?

- a) Universidades.
- b) instituciones públicas.
- c) instituciones privadas.
- d) ONGs.
- e) Municipalidad distrital.
- f) Otros. Especifique.....

8. ¿Considera usted que la inversión que realiza en su actividad es suficiente?

- a) Si.
- b) No.

9. El predio con el que dispone para realizar esta actividad se encuentra:

- a) Con título registrado.
- b) Con título no registrado.
- c) Con título en trámite o titulación
- d) Sin trámite de titulación.
- e) Otros. Especifique.....

10. ¿Le gustaría a usted recibir algún apoyo financiero?

- c) Si.
- d) No.

(Si la respuesta es sí, pase a la pregunta 12)

11. ¿Indique usted por qué no recurriría a un crédito financiero para financiar su actividad?

- a) Altas tasas de interés.
- b) Muchos requisitos.
- c) Cliente no calificado.
- d) Demoras excesivas en la gestión.
- e) Otros. Especifique.....

12. ¿Con qué servicios básicos cuenta usted?

- a) Agua.
- b) Desagüe.
- c) Luz.
- d) Otros. Especifique.....

13. ¿Cómo considera usted el costo de los servicios básicos?

- a) Muy Caro.
- b) Caro.
- c) Razonable.
- d) Barato.
- e) Muy barato.

14. ¿Según la localización de su terreno cual es la vía que más utiliza para trasladar sus productos al mercado?

- a) Trocha carrozable.
- b) Carretera afirmada.
- c) Carretera asfaltada.
- d) Camino de herradura.
- e) Otros. Especifique.....

15. ¿Cómo considera usted el estado del medio de transporte que utiliza?

- a) Muy bueno.
- b) Bueno.
- c) Regular.
- d) Malo.
- e) Muy malo.

16. ¿Cuál es la razón principal por la que usted se dedica a esta actividad?

- a) Mercado asegurado.
- b) Por recomendaciones técnicas
- c) Actividad de poco gasto
- d) Otros. Especifique.....

17. Del total de su producción la mayor parte de esta se destina a la:

- a) Venta directa.
- b) Venta al mercado.
- c) Consumo familiar.
- d) Otros. Especifique.....

18. De acuerdo a su consideración. ¿Qué es lo que más valoran principalmente sus clientes al momento de la compra?.

- a) Calidad.
- b) Cantidad.
- c) Precio.
- d) Otros. Especifique.....

19. ¿Cuáles son las dificultades más importantes con las que se enfrenta para realizar su actividad?

- a) Calidad de la oferta.
- b) Precios.
- c) Volumen de producción.
- d) Costos.
- e) Otros. Especifique.....

20. Considera usted que la demanda de sus productos:

- a) Crecerá
- b) No crecerá
- c) Disminuirá
- d) Otros. Especifique.....

21. ¿Cuáles son los apoyos externos que usted requeriría para que su producción mejore?

- a) Tecnología.
- b) Sanidad.
- c) Crédito.
- d) Capacitación
- e) Otros. Especifique.....

22. ¿Cuántas empresas proveedoras de bienes y servicios conoce usted para realizar su actividad?

- a) Entre 5 y 10.
- b) Entre 11 y 15.
- c) 16 a más.

23. Indique usted por que acude a estas empresas proveedoras:

- a) Calidad.
- b) Precios.
- c) Atención preferencial.
- d) Cercanía física.
- e) Otros. Especifique.....

24. Para la comercialización de sus productos usted pertenece a algún tipo de organización:

- a) Comité de producción.
- b) Asociación de agricultores.
- c) Junta de usuarios.
- d) Asociación ganadera lechera.
- e) Otros. Especifique.....

25. Su organización se encuentra formalizada:

- a) Sí.
- b) No.

¡Muchas gracias!

ANEXO N°02

MATRIZ DE CONSISTENCIA:DESARROLLO DEL SECTOR AGROPECUARIO ENMARCADO EN EL MODELO DE COMPETITIVIDAD DE MICHAEL PORTER DEL DISTRITO DE TAMBURCO-2010						
PROBLEMAS	OBJETIVOS	VARIABLE.	METODOLOGÍA	TÉCNICAS E INSTRU.	POBLACIÓN Y MUESTRA	
PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	Competitividad	NIVEL DE INVESTIGACIÓN	TÉCNICAS	POBLACIÓN	
¿En que nivel de desarrollo se encuentra el sector agropecuario del distrito de Tamburco, enmarcado en el Modelo de competitividad de Michael Porter?	Determinar el nivel de desarrollo del sector agropecuario del distrito de Tamburco, enmarcado en el Modelo de Competitividad de Michael Porter		El tipo de investigación es <b>APLICADO</b> , se caracteriza por que parte de un marco teórico y permanecen en el.		1.Encuesta 2.Observacion 3.Revision de archivos 4.Analisis secundario	La población del presente trabajo de investigación se encuentra representada por las personas que se dedican a esta actividad productiva del distrito de Tamburco como son la agricultura, ganadería, que representan a <b>309</b> unidades familiares.
PROBLEMA ESPECIFICO N°1	OBJETIVO ESPECIFICO N°1					
¿Cuáles son las condiciones en la que se encuentran los factores productivos del sector agropecuario del distrito de Tamburco?	Determinar las condiciones en la que se encuentran los Factores productivos del sector agropecuario del distrito de Tamburco.		TIPO DE INVESTIGACIÓN	INSTRUMENTOS	1. Cuestionario 2. Fichas 3. Fichas 4. Fichas	Para el presente trabajo de investigación utilizaremos un <b>Muestreo Probabilístico</b> , específicamente Muestreo Aleatorio Simple, ya que todos los elementos tienen la misma posibilidad de ser elegidos.
PROBLEMA ESPECIFICO N°2	OBJETIVO ESPECIFICO N°2					
¿Cuáles son las condiciones de la demanda del sector agropecuario del distrito de Tamburco?	Describir las condiciones de la demanda del sector agropecuario del distrito de Tamburco.		DESCRIPTIVO , por lo que se busca en ultima instancia es exponer las características internas y externas del objeto de estudio .			El tamaño de la muestra de acuerdo al tipo de muestra elegido cuyo resultado es de <b>96</b> unidades familiares a las cuales se elijara independientemente por ser la naturaleza de la muestra.
PROBLEMA ESPECIFICO N°3	OBJETIVO ESPECIFICO N°3					
¿Cuales son los las proveedores industrias relacionadas y de apoyo del sector agropecuario del distrito de Tamburco?	Determinar cuales son las industrias relacionadas y de apoyo del sector agropecuario del distrito de Tamburco.					
PROBLEMA ESPECIFICO N°4	OBJETIVO ESPECIFICO N°4					
¿Cuales son las estrategias y estructura del sector agropecuario del distrito de Tamburco?	Describir cuales son las estrategias y estructura del sector agropecuario del distrito de Tamburco	$n = \frac{1.96^2 * 0.9 * 0.1 * 309}{0.05^2 (309 - 1) + (1.96^2 * 0.9 * 0.1)} = 96$				

ANEXO N° 03



**FOTO N° 01:** Se puede apreciar la siembra de maíz en la zona de Kerapata.



**FOTO N° 02:** Terrenos preparándose para la siembra



**FOTO N° 03:** terreno sembrado con animales alrededor de la zona de kerapata.



**FOTO N° 04:** Se puede apreciar que los casas de los pobladores junto a la siembra de maíz.