

# **UNIVERSIDAD NACIONAL DE CAJAMARCA**

## **ESCUELA DE POSGRADO**



### **UNIDAD DE POSGRADO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES**

### **PROGRAMA DE MAESTRÍA EN CIENCIAS**

#### **TESIS:**

#### **CAPACIDAD GERENCIAL Y PRODUCCIÓN DE UVA DE LAS PYMES EN EL DISTRITO DE MAGDALENA, CAJAMARCA – 2018**

Para optar el Grado Académico de

#### **MAESTRO EN CIENCIAS**

#### **MENCIÓN: GERENCIA SOCIAL**

Presentada por:

**Bachiller: MARINO ASTERIO JULCA CHUGNAS**

Asesor:

**Dr. OSCAR RANULFO SILVA RODRÍGUEZ**

**Cajamarca - Perú**

**2021**

COPYRIGHT © 2021 by  
**MARINO ASTERIO JULCA CHUGNAS**  
Todos los derechos reservados

# **UNIVERSIDAD NACIONAL DE CAJAMARCA**

## **ESCUELA DE POSGRADO**



### **UNIDAD DE POSGRADO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES**

### **PROGRAMA DE MAESTRÍA EN CIENCIAS**

#### **TESIS APROBADA:**

#### **CAPACIDAD GERENCIAL Y PRODUCCIÓN DE UVA DE LAS PYMES EN EL DISTRITO DE MAGDALENA, CAJAMARCA – 2018**

Para optar el Grado Académico de  
**MAESTRO EN CIENCIAS**  
**MENCIÓN: GERENCIA SOCIAL**

Presentada por:  
**Bachiller: MARINO ASTERIO JULCA CHUGNAS**

#### **JURADO EVALUADOR**

Dr. Oscar Ranulfo Silva Rodríguez  
Asesor

Dr. Ángel Abelino Lozano Cabrera  
Jurado Evaluador

Dr. Víctor Hugo Delgado Céspedes  
Jurado Evaluador

Dr. Pedro Napoleón Sánchez Legrás  
Jurado Evaluador

**Cajamarca – Perú**

**2021**



**Universidad Nacional de Cajamarca**  
LICENCIADA CON RESOLUCIÓN DE CONSEJO DIRECTIVO N° 080-2018-SUNEDU/CD

## **Escuela de Posgrado**

CAJAMARCA - PERU



### **PROGRAMA DE MAESTRÍA EN CIENCIAS**

#### **ACTA DE SUSTENTACIÓN VIRTUAL DE TESIS**

Siendo las 18:00 horas del día 04 de diciembre de dos mil veintiuno, reunidos a través de Gmeet [meet.google.com/qys-gvzp-ixv](https://meet.google.com/qys-gvzp-ixv), creado por la Unidad de Posgrado de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad Nacional de Cajamarca, el Jurado Evaluador presidido por el **Dr. ÁNGEL ABELINO LOZANO CABRERA**, **Dr. VÍCTOR HUGO DELGADO CÉSPEDES**, **Dr. PEDRO NAPOLEÓN SÁNCHEZ LEGRÁS**, y en calidad de Asesor el **Dr. OSCAR RANULFO SILVA RODRÍGUEZ**. Actuando de conformidad con el Reglamento Interno de la Escuela de Posgrado y la Directiva para la Sustentación de Proyectos de Tesis, Seminarios de Tesis, Sustentación de Tesis y Actualización de Marco Teórico de los Programas de Maestría y Doctorado, se dio inicio a la Sustentación de la Tesis titulada: **CAPACIDAD GERENCIAL Y PRODUCCIÓN DE UVA DE LAS PYMES EN EL DISTRITO DE MAGDALENA, CAJAMARCA - 2018**; presentado por el **Bach. en Sociología MARINO ASTERIO JULCA CHUGNAS**.

Realizada la exposición de la Tesis y absueltas las preguntas formuladas por el Jurado Evaluador, y luego de la deliberación, se acordó **APROBAR** con la calificación de **DIECISÉIS (16) BUENO** la mencionada Tesis; en tal virtud, el **Bach. en Sociología MARINO ASTERIO JULCA CHUGNAS**, está apto para recibir en ceremonia especial el Diploma que lo acredita como **MAESTRO EN CIENCIAS**, de la Unidad de Posgrado de la Facultad de Ciencias Sociales, con Mención en **GERENCIA SOCIAL**.

Siendo las 19:23 horas del mismo día, se dio por concluido el acto.

.....  
**Dr. Oscar Ranulfo Silva Rodríguez**  
Asesor

.....  
**Dr. Angel Abelino Lozano Cabrera**  
Jurado Evaluador

.....  
**Dr. Víctor Hugo Delgado Céspedes**  
Jurado Evaluador

.....  
**Dr. Pedro Napoleón Sánchez Legrás**  
Jurado Evaluador

## **DEDICATORIA**

**A:**

Pablo y Catalina mis queridos padres,  
con profundo cariño y gratitud  
al amor y sacrificio.  
Berenice Natali mi esposa y  
a mi hija Brihanna;  
que simbolizan lo más grande de mi  
vida.

Marino Julca Chugnas

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a dios por darme la vida, a mis queridos padres, a mi esposa por saber guiarme por la senda del bien.

A los microempresarios del distrito de Magdalena por brindarme el apoyo para realizar la presente investigación.

Al Dr. Oscar Silva Rodríguez por su gran apoyo y entusiasmo de asumir la gran tarea de darnos los lineamientos sobre la investigación científica que es uno de los pilares fundamentales para el desarrollo de la sociedad.

Marino Julca Chugnas

“La educación es el arma más poderosa que puedes usar para cambiar el mundo”

Nelson Mandela.

## ÍNDICE

<b>DEDICATORIA.....</b>	<b>v</b>
<b>AGRADECIMIENTO.....</b>	<b>vi</b>
<b>ÍNDICE.....</b>	<b>viii</b>
<b>RESUMEN.....</b>	<b>xi</b>
<b>ABSTRACT.....</b>	<b>xii</b>
<b>INTRODUCCION.....</b>	<b>xiii</b>

### **CAPITULO I. PLANTEAMIENTO Y FORMULACION DEL PROBLEMA, JUSTIFICACION Y OBJETIVOS .....**

<b>1</b>	<b>1</b>
1.1. Planteamiento del problema .....	1
1.1.1. Contextualización del problema.....	1
1.1.2. Situación problemática.....	2
1.2. Formulación del problema.....	3
1.3. Justificación de la investigación.....	3
1.4. Objetivos .....	5
1.4.1. Objetivo general.....	5
1.4.2. Objetivos específicos.....	5

### **CAPITULO II. MARCO TEÓRICO E HIPÓTESIS .....**

<b>7</b>	<b>7</b>
2.1. Antecedentes teóricos.....	7
2.1.1. Internacionales.....	7
2.1.2. Nacionales.....	8
2.1.3. Regionales.....	11
2.2. Bases teóricas.....	13
2.2.1. Teoría de la capacidad gerencial.....	13
2.2.2. Teoría de la producción.....	16
2.2.3. Producción de uva.....	20
2.2.4. La micro y pequeña empresa.....	22
2.3. Definición de términos.....	24
2.3.1. Capacidad gerencial.....	24
2.3.2. Producción.....	27
2.4. Hipótesis y variables.....	30
2.4.1 Hipótesis general.....	30
2.4.2. hipótesis específicas.....	30

2.4.3. Variables.....	31
2.4.4. Operacionalización de variables.....	32
<b>CAPITULO III. MARCO METODOLÓGICO.....</b>	<b>34</b>
3.1. Ámbito de estudio.....	34
3.2. Objeto de estudio.....	34
3.3. Tipo de investigación.....	34
3.4. Periodo de análisis.....	35
3.5. Métodos de investigación .....	35
3.6. Diseño de la investigación.....	37
3.7. Unidad de análisis.....	38
3.8. Unidades de observación.....	38
3.9. Grupo de estudio.....	38
3.10. Técnicas e instrumentos de recojo de información.....	38
3.11. Procesamiento de la información.....	39
<b>CAPITULO IV ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.....</b>	<b>40</b>
4.1. Características de las familias microempresarias de la producción de uva .....	40
4.1.1. Edad de los microempresarios .....	40
4.1.2. Grado de instrucción de los microempresarios productores de uva.....	41
4.1.3. Número de hijos de los microempresarios.....	42
4.1.4. Número de años en la producción de uva como MYPE.....	43
4.2. Capacidad gerencial de los microempresarios.....	45
4.2.1. Planificación en la microempresa.....	45
4.2.2. Razones de planificación en la microempresa.....	46
4.2.3 Surgimiento de la microempresa.....	47
4.2.4. Adquisición de conocimiento sobre el manejo de la microempresa.....	48
4.2.5. Técnica que maneja en su micrompresa.....	49
4.2.6. Gerencia y administración de la microempresa .....	50
4.2.7. Toma de decisiones en la microempresa .....	51
4.2.8. Habilidades, cualidades del microempresario.....	52
4.2.9. Objetivos que persigue el microempresario.....	53
4.2.10. Futuro de su microempresa.....	54
4.2.11. Capital para la producción de la microempresa.....	55

4.2.12. Participación de la familia en el trabajo de la microempresa.....	56
4.2.13. Número de trabajadores en la microempresa.....	57
4.2.14. Motivación a sus trabajadores de la microempresa.....	58
4.3. Producción de uva en la microempresa.....	60
4.3.1. Tierras de cultivo.....	60
4.3.2. Producción uva por hectárea.....	61
4.3.3. Ingresos por la venta de uva.....	62
4.3.4. Labores de control en la producción de uva.....	63
4.3.5. Como hace para vender su producción.....	64
4.3.6. Compra de insecticidas e insumos.....	66
4.3.7. Pago a trabajadores.....	67
4.3.8. Ganancia neta por hectárea en la producción de uva.....	68
4.3.9. Destino de la ganancia.....	69
4.4. Correlación entre capacidad gerencial y producción de uva.....	70
4.4.1. Coeficiente de correlación por jerarquías de Spearman.....	70
4.5. correlación de dimensiones.....	72
4.6. Correlación de indicadores.....	75
<b>CAPITULO V. DISCUSIÓN Y RESULTADOS.....</b>	<b>77</b>
5.1. Discusión y resultados.....	77
CONCLUSIONES.....	84
RECOMENDACIONES.....	86
REFERENCIAS.....	87
ANEXOS.....	91
Anexo 1. Encuesta.....	92
Anexo 2. Matriz de Consistencia.....	96
Anexo 3. Mapa de ubicación.....	97

## RESUMEN

La investigación titulada “*Capacidad gerencial y producción de uva de las PYMES en el Distrito de Magdalena, Cajamarca - 2018*”; tiene como objetivo analizar la relación que existe entre la capacidad gerencial y la producción de uva en las PYMES del distrito de Magdalena – Cajamarca, donde se contrasta la siguiente hipótesis, existe una asociación directa débil entre la capacidad gerencial y la producción de uva en estas PYMES productoras de uva, tomando en cuenta dos variables: capacidad gerencial y nivel de producción de uva; metodológicamente, se tomó como base el método hipotético deductivo y el enfoque de tipo cuantitativo; en este estudio se contó con la participación de dieciséis (16) microempresarios productores de uva; la investigación se realizó en el distrito de Magdalena, provincia y departamento de Cajamarca, dentro de la Región Yunga marítima a una altitud de 1050 MSN. en los caseríos de La Viña, Amillas, Magdalena, Huana Huina y el Mirme. Los resultados muestran que existe una asociación directa débil entre las variables capacidad gerencial y nivel producción. Se acepta la hipótesis de investigación: existe una relación directa débil entre la capacidad gerencial y la producción de uva; la magnitud de esta correlación es de 34.4 % (,344), correspondiente a una asociación directa débil ; pero que es necesario ampliar la capacitación por parte de las instituciones estatales y privadas, el estado debe poner más énfasis en las pequeñas y medianas empresas, se debe priorizar capacitaciones en gestión empresarial, planificación, control, dirección y organización en los agentes involucrados que se dedican a la producción de uva y de este modo incrementar su producción para mantener, ampliar y mejorar de manera continua y sostenida su participación en diferentes mercados a través de la producción de uva de calidad a precios competitivos, orientado a buscar un incremento económico, progreso social y una mejor calidad de vida de las familias del distrito de Magdalena.

**Palabras Clave:** Capacidad gerencial y nivel de producción.

## ABSTRACT

The research entitled "*Management capacity and grape production of PYMES in the Magdalena District, Cajamarca - 2018*"; aims to analyze the relationship that exists between managerial capacity and grape production in PYMES in the Magdalena-Cajamarca district, where the following hypothesis is contrasted, there is a weak direct association between managerial capacity and grape production in these Grape producing PYMES, taking into account two variables: managerial capacity and level of grape production; methodologically, the hypothetical deductive method and the quantitative approach were taken as a basis; Sixteen (16) grape-producing micro-entrepreneurs participated in this study; The investigation was carried out in the Magdalena district, Cajamarca province and department, within the Yunga Maritime Region at an altitude of 1050 MSN. in the hamlets of La Viña, Amillas, Magdalena, Huana Huina and El Mirme. The results show that there is a weak direct association between the variables managerial capacity and production level. The research hypothesis is accepted: there is a weak direct relationship between managerial capacity and grape production; the magnitude of this correlation is 34.4% (.344), corresponding to a low positive relationship; But it is necessary to expand training by state and private institutions, the state should put more emphasis on small and medium-sized enterprises, training in business management, planning, control, direction and organization should be prioritized in the agents involved that are They dedicate themselves to the production of grapes and thus increase their production to maintain, expand and improve in a continuous and sustained way their participation in different markets through the production of quality grapes at competitive prices, aimed at seeking an economic increase, progress social and a better quality of life for the families of the Magdalena district.

**Keywords:** Management capacity and production level.

## INTRODUCCIÓN

El trabajo de investigación “*Capacidad gerencial y producción de uva de las PYMES en el Distrito de Magdalena, Cajamarca - 2018*”, nos muestra una asociación directa débil entre la capacidad gerencial y la producción de uva de las microempresas productoras de uva del distrito de Magdalena. En el Perú la producción de uva es uno de los sectores económicos con mayor potencial de desarrollo esto se observa en las micro y pequeñas empresas dedicadas a la producción y comercialización de la uva. En la ciudad de Magdalena en lo que respecta a estas PYMES se caracterizan por no ser competitivas, por su baja capacidad gerencial por su escasa tecnología, afectando directamente a la comercialización de los mismos, logrando niveles de ingresos mínimos. La investigación tiene como objeto analizar la relación entre la capacidad gerencial y la producción de uva de las PYMES, del distrito de Magdalena – Cajamarca 2018. También permite ver el espíritu empresarial y como ésta es transmitido de generación a generación, es decir, de padre a hijo y así sucesivamente, es así que nos hace percibir que para constituir una empresa no es muy importante tener una educación de alto nivel o superior, sino vasta tener la experiencia debida y contar con el capital económico, lo cual es básico para el desarrollo empresarial.

El informe de tesis está dividido de la siguiente manera: **El primer capítulo**, hace referencia al planteamiento del problema, formulación, justificación, delimitación de la investigación y objetivos; **El segundo capítulo**, Marco teórico se desarrolla los antecedentes de la investigación o marco referencial, las bases teóricas, planteamiento de hipótesis y variables; **El tercer capítulo**, el marco metodológico; el cual contiene métodos de investigación, diseño, población y muestra, unidad de análisis y unidad de observación, técnicas e instrumentos de recojo de información así como el instrumento de procesamiento de la información; **El cuarto capítulo**, contiene la interpretación, análisis de resultados y la contrastación de hipótesis; se presentan los resultados de las encuestas de las variables

capacidad gerencial y la producción de uva. **El quinto capítulo**, contiene la discusión de resultados; en la parte final se agregan conclusiones y recomendaciones.

Para el recojo de investigación se contó con la participación de dieciséis (16) microempresarios inmersos en la producción de uva, para lo cual se tomó como base el método hipotético deductivo y el enfoque de tipo cuantitativo, es una investigación aplicada de nivel exploratorio - descriptivo correlacional, la información se obtuvo a través de una encuesta estructurada conformado por veintitrés (23) preguntas, la validación de la encuesta estuvo a cargo del equipo investigador lo cual se realizó en el distrito de Magdalena con la participación de los productores de uva; para la tabulación de información se utilizó el paquete estadístico SPSS Statistics 25 win64 -2018 y para correlacionar las variables se utilizó el coeficiente de spearman. La temporalidad de análisis de la investigación es el año 2018. Es necesario señalar que el trabajo empírico en lo que respecta a la presente investigación existe algunas experiencias personales, puesto que he podido conocer desde cerca el trabajo que realizan estos microempresarios. Luego del trabajo de campo se ha procedido al trabajo de gabinete con la finalidad de sistematizar la información obtenida y luego pasar al análisis e interpretación correspondiente.

Agradezco a los microempresarios del distrito de Magdalena por su apoyo incondicional, a las autoridades y demás personajes para poder materializar esta investigación, vaya también el agradecimiento al Dr. Oscar Ranulfo Silva Rodríguez asesor de la presente tesis. Finalmente expresar a los lectores que, de existir algún tipo de error en la presente investigación, es plena responsabilidad del autor.

**Marino A. Julca Chugnas**

**CAPITULO I**  
**PLANTEAMIENTO, FORMULACION DEL PROBLEMA,**  
**JUSTIFICACION Y OBJETIVOS**

**1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

**1.1.1. CONTEXTUALIZACION DEL PROBLEMA**

Magdalena, es uno de los distritos de Cajamarca que su economía depende de la agricultura, la ganadería y el comercio, destaca el cultivo de uva y dentro de ellos se encuentran las pequeñas empresas productoras de uva. Las microempresas de Magdalena productoras de uva son empresas familiares y no están formalmente constituidas, la familia campesina tienen un rol importante en la ejecución de actividades dentro de la microempresa, la división del trabajo está en base a los integrantes familiares, es decir, todos tienen trabajo, es la característica peculiar que se puede encontrar en estas microempresas, donde el jefe de la familia o en otras palabras el padre es quien dirige, el que planifica y ordena las actividades dentro de la microempresa y tanto los hijos como la esposa tiene cada quien una actividad específica.

La situación problemática se precisa como una escasa capacidad gerencial de las Pymes en la producción de uva, en el distrito de Magdalena porque el desarrollo microempresarial ha asumido hoy día un significado especial, puesto que es una llave clave para el desarrollo económico de un país. Los objetivos del desarrollo industrial de cada empresa y/o microempresa, el crecimiento regional y la creación de empleos dependen del desarrollo microempresarial, por lo tanto, los gobiernos deben apoyar a las pequeñas y medianas empresas. Los microempresarios son, de este modo, la semilla del desarrollo de cada microempresa y los frutos de este desarrollo son oportunidades de empleo para las personas desempleadas; aumento en el ingreso per cápita, un estándar

más alto de calidad de vida y un aumento en el ahorro individual de cada persona; la capacidad gerencial se ha visto mermada en sus bajos conocimientos de planificación dentro de la microempresa repercutiendo en la producción de uva y por ende en sus ingresos económicos, teniendo niveles de vida bajos en sus familias no pudiendo de esta manera acceder a mejores niveles tecnológicos para mejorar su producción, los niveles de producción dependen eminentemente de las capacidades que tenga el microempresario en desarrollar nuevas tecnologías en su producción.

Según la ley 28015, Ley de promoción de la micro y pequeña empresa, las Pymes representan más del 99.6% del total de microempresas a nivel Nacional. En Magdalena este tipo de microempresas dirigidas por emprendedores buscan hacer frente a un mercado sumamente competitivo y dinámico, a veces sin la utilización de herramientas, técnicas o metodologías propias de las ciencias administrativas.

### **1.1.2. SITUACION PROBLEMATICA**

En estas pequeñas y medianas empresas (PYMES), se puede observar una deficiente capacidad gerencial en la producción de uva, esta situación se evidencia por una limitada educación empresarial, planificación, organización, dirección y control, por lo tanto, no tienen los conocimientos básicos para lograr el manejo adecuado de sus Pymes. También sus recursos económicos son limitados, poseen una tecnología muy tradicional, no cuentan con una tecnología moderna. Hay gerentes que no tienen métodos eficaces para trabajar en equipo, vender, supervisar, llevar las cuentas, innovar y estudiar el mercado. Muchas de sus decisiones como: préstamos bancarios, alquiler, compra de equipos, etc., lo toman por intuición propia, sin realizar una correcta evaluación de la misma, teniendo como consecuencias una baja producción y muchas veces la pérdida de recursos

económicos. Es decir, todo esto repercute en sus ingresos económicos no pudiendo invertir en nuevas tecnologías, ni en capacitaciones en bienestar de su empresa.

Estas pequeñas y medianas empresas (pymes), son gestionadas en base a la economía familiar propio de las áreas rurales, las que determinan su producción y comercialización de estos productos. La presente investigación tiene como finalidad conocer la relación entre la capacidad gerencial y la producción de estas pequeñas empresas, por lo tanto, formulamos la siguiente pregunta.

## **1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA**

### **1.2.1. Pregunta general**

¿Cuál es la relación entre la capacidad gerencial y la producción de uva en las PYMES, del distrito de Magdalena – Cajamarca 2018?

### **1.2.2. Preguntas específicas**

- a) ¿Qué relación existe entre la capacidad gerencial y la producción de uva por hectárea?
- b) ¿Qué relación existe entre la capacidad gerencial y la obtención de ingresos por la venta de uva?
- c) ¿Cuál es la relación entre capacidad gerencial y las labores de control en la producción de uva?
- d) ¿Qué relación existe entre la capacidad gerencial y destino de la ganancia?

## **1.3. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN**

### **a) Justificación teórica**

La investigación tiene como finalidad analizar la relación que existe entre capacidad gerencial y la producción de uva de la micro y pequeña empresa (PYMES) del distrito de Magdalena, es necesario realizar para ver la relación que existe entre la capacidad

gerencial y el nivel de producción de los microempresarios de Magdalena, dado que la literatura afirma que las capacidades gerenciales son parte fundamental para el éxito de la producción y negocios en una microempresa; porque se aporta con alternativas que fortalecen a una mejor gestión gerencial en beneficio del gerente y por ende a la micro y pequeña empresa magdalenina; la cual tiene la posibilidad de incrementar sus probabilidades de supervivencia sin tener un capital de reinversión con poco acceso a los créditos bancarios y teniendo una cultura de iniciativa propia, transmitiendo los niveles gerenciales a nivel generacional, es decir, de padre a hijo, donde la economía fluye alrededor de la familia, cada integrante cumple roles específicos, (papá, mamá e hijos). Las microempresas que disponen de adecuado modelo de capacidad gerencial, han llevado a cabo la planeación, organización, dirección, coordinación y control de sus actividades y recursos orientándolos al logro de economía, eficiencia, efectividad, mejora continua, competitividad y por tanto desarrollo empresarial. La base para lograr el desarrollo de las Pymes, en el distrito de Magdalena parte de una adecuada gestión, como parte de esta gestión, se incluye la gestión de recursos humanos, la gestión de los recursos financieros y la gestión de los recursos materiales de las microempresas.

#### **b) Justificación metodológica**

En el aspecto metodológico, aporta instrumentos de recolección de datos sometidos al proceso de validez y confiabilidad, ya que se diseñó y aplicó un instrumento específico sobre la capacidad gerencial y la producción de uva de los microempresarios del distrito de Magdalena. Esto va a servir de guía a otros investigadores ya que brinda información y sugerencias a la problemática detectada en sus conclusiones.

Hernández, R., Fernández, C. & Baptista, P. (2010). Metodología de la investigación. (Quinta ed.) México; la metodología consiste en identificar el problema de investigación y después de analizar las teorías, formular soluciones a través de la hipótesis

que viene hacer posible solución; asimismo, proponernos objetivos que orientan de la investigación. Todo esto se logra mediante la aplicación de los elementos metodológicos correspondientes descritos en la ciencia.

### **c) Justificación práctica**

Con esta investigación se pretende contribuir conocimientos sobre la teoría de las capacidades gerenciales y a la producción de uva, el resultado de esta investigación amplía la comprensión para investigadores, círculos académicos, instituciones públicas y/o privada, para tenerlos como referencias en estudios posteriores. Estas pequeñas empresas constituyen el sector económico más importante de nuestro país y uno de los más emergentes de Latinoamérica, es una preocupación y motivación de estudiar algunos de los factores que limitan el desarrollo de las Pymes de que se dedican a la producción de uva en el distrito de Magdalena.

## **1.4. OBJETIVOS**

### **1.4.1. OBJETIVO GENERAL**

Analizar la relación que existe entre la capacidad gerencial y la producción de uva de las PYMES, en el distrito de Magdalena – Cajamarca 2018.

### **1.4.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS**

- a) Establecer la relación entre la capacidad gerencial y la producción de uva por hectárea.
- b) Establecer la relación entre capacidad gerencial y obtención de ingresos por la venta de uva.
- c) Establecer la relación entre capacidad gerencial y las labores de control en producción de uva.

- d) Establecer la relación entre la capacidad gerencial y destino de la ganancia por la producción de uva.

## CAPITULO II

### MARCO TEÓRICO E HIPÓTESIS

En el marco teórico se desarrolla los antecedentes de la investigación el cual nos sirve para la discusión de resultados del trabajo; las bases teóricas, son bases científicas que nos va a permitir analizar aspectos relacionados con la capacidad gerencial y la producción, planteados por diversos autores que soportan este estudio.

#### 2.1. ANTECEDENTES TEÓRICOS

En la actualidad existen investigaciones relacionadas con el tema a investigar las que han ayudado de guía, tales como:

##### 2.1.1. INTERNACIONALES.

Baños (2016), en su tesis denominada , *La planeación estratégica con un enfoque de gestión de la calidad en las pequeñas y medianas empresa*, que se llevó a cabo en México, en la cual se planteó como objetivo primordial, la integración de instrumentos de gestión de la organización, los cuales fueron el proyecto estratégico CUJAE y sus sistema de gestión; para dicha investigación se usó un enfoque a procesos aplicado al diseño organizacional; con lo que se llegó a concluir que mediante el ciclo de mejora continua propuesta por Deming, se puede lograr la integración de los instrumentos de gestión: planeación estratégica y sistema de gestión; así mismo, se determinó que la planificación llega a tener repercusiones en el ciclo de mejora continua, siendo el principal apoyo de la integración entre dichos instrumentos propuestos, pues viene a ser ésta la encargada de regir las etapas propuestas en la investigación.

Cisneros y Ibarra (2017), en su tesis denominada, *Caracterización de la planificación estratégica en las MIPYMES productoras de calzado: Caso Cevallos – Tungurahua*, la

cual se realizó en Ambato, Ecuador; para lo cual tuvo como objetivo primordial: presentar los aportes del plan estratégico al mejoramiento de la gestión empresarial ; siendo una investigación de tipo descriptiva – explicativa, con enfoque mixto (cuantitativo-cualitativo), con el fin de describir y recolectar la información relacionada a la caracterización de la planificación estratégica de las Mipymes; concluyéndose que las estrategias propuestas en dicha investigación, responden a las diversas necesidades extraídas de los socios que pertenecen a la empresa de calzado del Cantón Cevallos. Por lo que, en este sentido, se llega a tener una visión a largo plazo, mediante la promoción de la integración de todos los productores para el perfeccionamiento de la calidad y salvaguardar el aprendizaje continuo de sus miembros

Hernández (2005) Tesis: *Decisiones financieras para el desarrollo de las empresas*. Tesis presentada para optar el Grado de Magister en Finanzas en la Universidad Autónoma de México. Concluye: La autora describe un conjunto de decisiones de financiamiento, que permiten realizar las inversiones que necesitan las empresas para desarrollarse en el marco de un mercado competitivo.

### **2.1.2. NACIONALES**

Ortiz (2018), en su tesis denominada, *Caracterización de la gestión de calidad y la competitividad de las MYPES del sector servicio, rubro restaurant del centro de Tumbes, 2017*, una investigación realizada en Tumbes, donde se tuvo como objetivo determinar, describir y analizar las rasgos principales de la gestión de calidad y la competitividad de las MYPES del sector servicio, área restaurantes del centro de Tumbes; la cual presentó una metodología que se enmarca dentro del tipo descriptivo con enfoque cuantitativa, de diseño no experimental y de corte transversal; para cual se consideró una población de 15 PYMES y un tipo de muestra censal; de lo que se obtuvo que la gestión de calidad influye en la competitividad de las PYMES de manera moderada, toda vez que el coeficiente de

correlación de PEARSON arroja un valor de 0.587 con un nivel de significancia del 5% (0.05); lo que nos permite concluir que las variables están relacionadas, una buena gestión de calidad se refleja en una buena competitividad por parte de la empresa.

Roque (2018), en su tesis denominada, *Caracterización de la gestión de calidad bajo el enfoque de planeamiento estratégico en las Micro y Pequeñas empresas del sector servicios – rubro agencias de viaje del Distrito de Huaraz, 2016*, realizado en la ciudad de Huaraz, teniendo como objetivo describir las características esenciales de la gestión de la calidad bajo el enfoque de planeamiento estratégico en las micro y pequeñas empresas; siendo una investigación descriptiva y de diseño de investigación no experimental, de corte transversal, con una población conformada por 72 empresas de agencias de viaje; de lo que se obtuvo: que un 48,61% y 54,17% respectivamente, señalan que a veces cuentan con la visión y misión de sus empresas. Respecto a la implementación de estrategias, los gerentes consideran que casi siempre, logran comunicarse y tener la participación y el compromiso de los empleados; con un 33,33%, respecto a evaluación de estrategias, solo a veces se comparan los resultados señaló el 51,39%; por lo que se concluye que: un gran porcentaje de las agencias de viaje que operan en la ciudad de Huaraz, desconocen y no consideran implementar las acciones que componen el planeamiento estratégico.

Rivera y Veramendi (2015), *Caracterización de la calidad de la gerencia en las micro y pequeñas empresas del sector servicio - rubro centros odontológicos de la ciudad de Huaraz - año 2014*, cuyo objetivo es, analizar las características gerenciales que presenta el gerente de la micro y pequeña empresa del sector servicio - rubro centros odontológicos de la ciudad de Huaraz; presentan un estudio donde se identifica como el gerente influye en la capacidad de las micro y pequeñas empresas peruanas del sector servicio, en el que este gerente debe actuar estratégicamente para cambiar el rumbo de la

realidad que hoy en día enfrentan nuestras Pymes. Está basado en aspectos teóricos, donde se identifica las falencias y las desventajas que la micro y pequeñas empresas se enfrentan por competir en un mercado no solo nacional, sino también internacional; asimismo se establece los retos y las condiciones que el gerente debe ser capaz de superar.

Gómez (2009), *Gestión del conocimiento y gestión empresarial en pequeñas y medianas empresas*. Cuya finalidad es desarrollar un modelo de gestión del conocimiento para las pequeñas y medianas empresas, que les permita a los gerentes-propietarios contar con el conocimiento en la generación y sostenimiento de ventajas competitivas en el mercado global. Menciona que, una fuente de ventajas competitivas de las pequeñas y medianas empresas, reside en la capacidad de estas organizaciones para adquirir, transmitir, y aplicar conocimiento. Para este efecto se llevó a cabo un estudio con una muestra de 78 empresas peruanas. Los resultados sugieren que la gestión del conocimiento y gestión empresarial es relevante para explicar la eficacia de las empresas; específicamente, el compartir y aplicar conocimiento, son las fases determinantes que impactan en la eficacia. Los altos directivos de las pequeñas y medianas empresas deben ser capaces de gestionar adecuadamente el conocimiento organizacional, si pretenden alcanzar éxito en su labor.

Salomón (2010), *Capacidades gerenciales en las empresas familiares peruanas: un estudio descriptivo*; hace un análisis en 6 empresas del sector de molinos de trigo donde halló que las capacidades gerenciales sí influyen en el desempeño de las empresas familiares peruanas, ya que dichas capacidades dan una solución (exitosa o no) al dilema entre los vínculos impersonales exigidos para el manejo eficiente de la empresa y los vínculos de familiaridad que persisten en la empresa familiar. En la Investigación él elaboró el marco de referencia para su investigación (capacidades gerenciales), debido a que es un tema que no está desarrollado, existen vacíos de información, lo pudo construir

tomando como referencia el resultado de la literatura que analizó, la propia experiencia del investigador en el campo de estudio y la interacción con expertos en empresas familiares. Menciona que las capacidades de las empresas familiares peruanas serán entendidas como la suma de: a) Capacidades humanas gerenciales, donde las habilidades y el conocimiento del gerente son aplicados a la empresa para resolver problemas. b) La capacidad técnica gerencial, es entendida para aplicar el conocimiento técnico, métodos y medios necesarios para la ejecución de tareas específicas. c) La capacidad cognitiva gerencial, que alude a la experiencia del gerente general, que le permite avizorar el futuro. Se entiende que, con estos, el gerente general construirá, integrará y reconfigurará los recursos de la organización. Su planteamiento obedece a que las empresas invierten en recursos tangibles tales como: máquinas, equipos y herramientas entre otros. A ese proceso le denominan cambio tecnológico que permite a los trabajadores adquirir nuevos conocimientos y desarrollar habilidades y destrezas por el uso de tecnología hasta entonces desconocida. A ese conjunto de conocimientos, habilidades y destrezas las denominan capacidades técnicas. En el corto plazo la empresa adapta y adopta; y en el largo plazo innova. Esto último significa que los trabajadores explotan sus capacidades potenciales para modificar manera radical el conocimiento. Así pues, las capacidades son un recurso intangible de la organización y su beneficio depende de la forma en que la gerencia administra el conocimiento y establecer estrategias para su transferencia hacia el resto de la colectividad. El nuevo conocimiento tiene sentido de uso y aplicación en la solución de problemas, siempre y cuando, es aceptado por todos.

### **2.1.3. REGIONALES**

Vega (2016), *Capacidades gerenciales del gerente general en las Micro y Pequeñas Empresas de transformación de madera de la zona urbana de la ciudad de Cajamarca y su influencia en la competitividad*; cuyo objetivo es analizar las capacidades humanas,

capacidades técnicas y las capacidades cognitivas desarrolladas por el Gerente General de las micro y pequeñas empresas de transformación de madera de la zona urbana de la ciudad de Cajamarca. En el estudio participaron 69 gerentes generales de cada micro y pequeñas empresas de transformación de madera de la zona urbana de la ciudad de Cajamarca. La autora concluye que los gerentes presentan deficiencias en sus capacidades gerenciales, se puede evidenciar que ellos actualmente conocen lo que hacen y cómo lo hacen pero no tienen una proyección de lo que quieren llegar a ser en el futuro, pues no se capacitan, no cuentan con educación formal relacionada con su actividad, su principal consejero es la experiencia, parecería que muchas de las limitaciones gerenciales se deben a la falta de educación en la gestión de negocios; se basan en su experiencia previa, y por ello no desean ni buscan ampliar sus conocimientos para lograr una mayor amplitud en sus negocios.

Cubas (2002), *Problemática: empresarial de las pequeñas y microempresas en la ciudad de Cajamarca*, teniendo como finalidad principal describir y analizar la problemática empresarial de las pequeñas microempresas, haciendo un análisis de las pequeñas Microempresas las cuales están administradas por sus propietarios quienes lo hacen de forma empírica y un menor número tiene una persona capacitada para desarrollar de manera adecuada el proceso administrativo del negocio. Concluye, las microempresas casi siempre tienen diseñado los objetivos y asignan los recursos para la producción, regularmente manejan procedimientos, midiendo el nivel de eficiencia de estas, para ser evaluadas y establecer mejoras en la gestión; establecen y revisan regularmente la misión y visión, pero nunca realizan el análisis FODA, todo lo manejan de manera empírica.

Vera (2013), *Competitividad empresarial y los factores estructurales y de gestión en las empresas de servicios del distrito de Cajamarca*, tesis para optar el grado académico de Maestro en Ciencias- UNC, cuyo objetivo principal es determinar si los

factores empresariales, estructurales y de gestión, presentes en las empresas de servicios del distrito de Cajamarca influyen en su competitividad y clasificar las empresas de servicios del distrito de Cajamarca para establecer grupos de competitividad. Es una investigación no experimental, con un diseño transeccional, descriptivo y de carácter exploratorio aplicándose esencialmente la abstracción y la generalización, el estudio se llevó a cabo en base a la aplicación de una encuesta de doble propósito, que permitió clasificar a las empresas en función a las características de competitividad empresarial y a su vez obtener la información para elaborar las matrices de relación entre los factores estructurales y de gestión y estos grupos de competitividad. El estudio concluye que las empresas de servicios del distrito de Cajamarca tienen influencia positiva en la competitividad empresarial; mientras que factores como la antigüedad de las empresas y el número de trabajadores no son determinantes de competitividad.

## **2.2. BASES TEÓRICAS**

### **2.2.1. TEORIA DE LA CAPACIDAD GERENCIAL**

Sen (1992), El enfoque de capacidades va directamente en la calidad de vida que las personas realmente pueden lograr. Esta calidad de vida se analiza en términos de los conceptos centrales de «funcionamientos» y «capacidad». Sen argumenta que el enfoque correcto para evaluar qué tan bien están las personas es su capacidad para vivir una vida que tenemos razones para valorar, no su riqueza de recursos o bienestar subjetivo. Pero para comenzar a evaluar cómo se desempeña la gente en términos de capacidad, primero necesitamos determinar qué funciones son importantes para la buena vida y cuánto, o al menos necesitamos especificar un procedimiento de valoración para determinar esto.

Sen (1992), Los funcionamientos se pueden clasificar en simples y complejos. Los funcionamientos simples son aquellas funciones más elementales, como estar bien

alimentado, tener buena salud, no padecer enfermedades evitables ni sufrir mortalidad prematura, entre otros. Los funcionamientos complejos se representan por funciones de mayor complejidad, como ser feliz, tener dignidad y ser capaz de participar en la vida de la comunidad, entre otros también. La vida puede considerarse como un conjunto de funcionamientos interrelacionados que consiste en las diferentes acciones realizadas y en los distintos estados que se pueden alcanzar. Se debe tener cuidado porque Sen utiliza a lo largo de su trabajo distintas maneras para referirse a lo que es un funcionamiento, pero la mejor forma de entender lo que son los funcionamientos es como una actividad, un logro, un estado deseable, un rasgo; es saber que todas estas características se pueden entender de una mejor manera cuando expresamos que un funcionamiento es un logro de una persona, es decir, lo que consigue hacer o ser. Los funcionamientos son actividades individuales y estados del ser de una persona, por ejemplo, estar bien alimentado, abrigado, educado o moverse libremente. Observa que las actividades realizadas, como aquellas que una persona es capaz de hacer o ser realmente, suministran un tipo de información especial que se refiere a las cosas que hace y el bienestar con que cuenta para vivir en sociedad. Pero las personas pueden diferir entre sí a la hora de la valoración de cada uno de estos funcionamientos por muy valiosos que puedan ser. Algunos funcionamientos elementales, como estar bien nutrido, poseer buena salud, etc., pueden tener evaluaciones altas. Otros funcionamientos más complejos, como poder integrarse socialmente o alcanzar la autodignidad, llegan a ser ampliamente apreciados. Así, a la hora de realizar una valoración de las ventajas individuales y sociales se deben tener presente estas variaciones de valoración sobre los funcionamientos que realiza cada persona. Asimismo, el contexto social lleva a resaltar aún más unos funcionamientos que otros. Los funcionamientos no son igualmente valiosos o portadores de un valor en sí.

Niemelä (2004) las capacidades han sido estudiadas en el ámbito organizacional y relacionadas con el desempeño del negocio. Los resultados de esos estudios indican que existe una relación entre las capacidades organizacionales y el desempeño del negocio. Dado que las capacidades gerenciales son un tipo de capacidad organizacional, los estudios manifiestan que la relación debería mantenerse.

Niemelä (2004). De acuerdo con los investigadores en el campo de la gerencia del conocimiento, es necesario identificar a la persona que cumple un papel clave en la alta gerencia, como el constructor que desarrolla en la empresa las capacidades requeridas, incluyendo las capacidades gerenciales.

Katz (1974) estableció que, a fin de construir un mejor equipo de gerencia, las organizaciones necesitan una combinación de capacidades que se derivan de las habilidades técnicas, conceptuales y humanas.

Dougherty (2004) propuso que existe la necesidad de saber qué son las capacidades gerenciales y cómo evolucionan en el tiempo. El estudio afirma que existe un vacío en el conocimiento de capacidades gerenciales, en cómo se forman, qué esfuerzo gerencial se requiere para construirlas, y si evolucionan en el tiempo de la manera en que evolucionan las capacidades organizacionales. Sin embargo, para comprender la formación de capacidades gerenciales se requiere analizar algo más que habilidades y educación y, es que los atributos personales que subyacen a estos requisitos deben ser también incluidos. Estos pueden ser heredados y además desarrollados en el tiempo Katz (1974). Entre los requisitos que es necesario que tenga el gerente general están: el sacrificio personal, la buena reputación, la lealtad como empleado, la unidad y participación entre los accionistas y la gerencia, sensibilidad social y una participación activa en la comunidad. Sobre este mismo punto, Skinner (1997) menciona cuatro áreas relacionadas: actividades cognitivas o académicas, que pueden ser enseñadas o transferidas; actividades genéricas,

como la solución de problemas y la comunicación; actividades técnicas, tales como ser capaz de dar una descripción clara del trabajo y los estándares de la industria, que están vinculadas a las habilidades académicas; y, por último, las actividades suaves o maleables, que incluyen actitudes hacia el trabajo como la motivación, la buena voluntad y la disposición.

Martínez (2003), menciona que los empresarios y sus colaboradores deben desarrollar sus capacidades en un proceso continuo de adaptación y transformación de sus empresas. Para gestionar positivamente y con eficacia los procesos de adaptación y transformación, los directivos deben alcanzar altos niveles de eficiencia en sus cualidades de gestión, en su capacidad para tomar decisiones, en sus niveles de productividad y en su eficiencia personal.

### **2.2.2. TEORIA DE LA PRODUCCIÓN**

Douglass (1977), sostiene que una producción exitosa de productos agrícolas y extractivos para la exportación puede ser y bajo ciertas condiciones el principal impulsor del crecimiento económico, del desarrollo de economías externas, de la urbanización y, por último, del desarrollo industrial. Sin embargo, reconoce que la expansión de un sector de exportación es condición necesaria, pero no suficiente, para que se produzca el crecimiento económico regional. Entre otras cosas, señala que es crucial disponer de condiciones favorables para que las regiones diversifiquen sus exportaciones, y esto depende de: a) la dotación de recursos naturales de la región (a un nivel de tecnología dado); b) el carácter de la industria de exportación; y c) los cambios que se produzcan en la tecnología y en los costos de transporte.

Kostas (1981)", La Producción es una función fundamental de toda organización. Comprende aquellas actividades responsables de la creación de los bienes y servicios que

son las salidas o resultantes de toda organización. Puesto que toda organización tiene una salida que es un bien y/o un servicio, toda organización realiza una variedad de actividades productivas. La producción concierne a la creación de bienes y servicios; implica el diseño, planificación, funcionamiento y control de los sistemas que producen bienes y servicios. Estos sistemas son cualquier proceso o procedimiento que transforma un conjunto de entradas (los recursos adquiridos por o suministrados a la organización) en salidas (los productos que la organización vende o distribuye). Las entradas son alguna combinación de seres humanos, materiales, dinero, máquinas y métodos (tecnología). La transformación puede ser física, como en la manufactura, locacional como en el transporte, temporal como en depósito (almacenado) o transaccional como en la comercialización al por menor. Las salidas pueden ser tangibles o intangibles, un bien o un servicio, o simplemente satisfacción."

Tersine. (1985), el autor quiere resalta y concluye: Producción es la transformación de unos bienes y/o servicios, en otros bienes y/o servicios. Los últimos son los productos y los primeros los factores de producción. Esta transformación está motivada por el hecho de que los productos tienen más utilidad que los factores. Aunque habitualmente identificamos producción con la manufactura de bienes o mercancías, también hay producción en aquellos casos en los que el producto resultante consiste parcial o totalmente en servicios. En la sociedad post-industrial, hacia la cual según los autores nos encaminamos o ya hemos llegado, la producción de servicios es mucho más importante que la producción de bienes en cuanto a fracción de la fuerza de trabajo empleada. El sistema productivo propiamente dicho está inmerso en un sistema más general, la organización (empresa, universidad, hospital, etc), y precisa para su pleno desenvolvimiento de otras actividades, procesos y sistemas: tecnológicos, comerciales,

contables, financieros, etc, ligados más indirectamente con el proceso de transformación entradas/salidas.

Starr. (1964)"La palabra producción debe interpretarse en un sentido general de aumento de utilidad de un objeto o servicio. Aunque automáticamente ligamos la fabricación de un objeto, como automóvil o televisor, con producción, casi todas las actividades (excepto tal vez los actos de destrucción como la guerra y el genocidio) pueden llamarse producción. Por ejemplo, el transporte, que puede llevarse a cabo en dos dominios, espacio y tiempo, es producción. Por tanto podemos agrupar bajo el encabezamiento de producción actividades tan diversas como difusión de noticias, representación de una obra teatral, escritura de un libro y transmisión de electricidad."

Keynes, (1883-1946), revoluciona la teoría económica prevaleciente hasta la época y redimensiona la idea central neoclásica de que el mercado conduce a la economía y al pleno empleo. Sin embargo, Keynes trabaja fundamentalmente los problemas de los países industrializados, aunque hay quienes sostienen que sus planeamientos permitieron desarrollar una explicación sobre la división internacional del trabajo, exportadores de productos primarios y exportadores de manufacturas, países con oferta ilimitada de mano de obra, países con excedente de capital, economías innovadoras y economías imitadoras, países prestamistas y países prestatarios a nivel internacional (R., 2008).

Heizer & Render, (2009), en su libro hace mención a Dirección de la Producción, haciendo referencia a la creación de bienes y servicios. La dirección de operaciones es la serie de actividades que llevan a la producción de los bienes y servicios al transformar los recursos en productos. En todas las organizaciones hay actividades de producción<sup>4</sup> de bienes y servicios. En las empresas industriales, las actividades de producción de bienes son bastantes obvias. En ellas se puede ver la producción de un bien tangible, como una televisión Sony o un Ford Taurus.

Producción: es la actividad económica que aporta valor agregado por “creación de bienes y servicios” (Heizer & Render, 2009). La producción de una empresa puede medirse en un determinado volumen. La diferencia entre el volumen de lo producido en términos de dinero en relación a los bienes consumidos da cuenta del valor que se ha añadido a esos recursos. Así, según la diferencia que se haga de la utilización de los factores de producción con respecto a los valores de producción final se tendrá referencia a la rentabilidad o ganancia de la organización comercial. Las empresas están continuamente midiendo, reorganizando y combinando estos factores de modo cada vez más novedoso a efectos de bajar los costos o dar cuenta de bienes o servicios cuya alta demanda ofrezca un precio superior y por lo tanto las ganancias sean más elevadas (Carlos, 2001).

Ricardo (1772-1823) afirma que el valor de cambio de un bien (especialmente los agrícolas) está determinado por la mayor cantidad de trabajo necesaria para su producción; ni más ni menos que el costo marginal en términos contemporáneos. Así la incorporación de tierras nuevas en las cuales la producción es cada vez más difícil aumenta el valor de cambio de todos los productos agrícolas, favoreciendo a los antiguos productores. De esta manera, la renta de la tierra - más exactamente la renta diferencial - aumenta a medida que se incorporan nuevas tierras a la producción. Y esto ocurre continuamente en razón del incremento de la población y del consiguiente aumento de la demanda de alimentos.

En el pasado los modos de producción se organizaban de modos distintos, dependiendo del período histórico. Así, por ejemplo, podemos hablar de un modo de producción primitivo, en donde la propiedad de la tierra era compartida y la producción era muy limitada hasta la aparición de la división del trabajo; luego podemos hacer referencias a formas de producción fundadas en la esclavitud, en donde los trabajadores

eran propiedad de otros hombres o de una organización política determinada; con posterioridad, apareció el feudalismo, en el que se establecía una relación entre un campesino o siervo y un señor feudal otorgando el primero trabajo de la tierra a cambio de protección política y militar. El capitalismo revolucionó definitivamente las relaciones de producción, dejando de lado cualquier vestigio de producción que no se funde en la utilización de capital. Este ha aumentado considerablemente la productividad de la sociedad, aunque por supuesto, también ha hecho patentes enormes diferencias entre la abundancia y la pobreza. La producción de una empresa puede medirse en un determinado volumen. La diferencia entre el volumen de lo producido en términos de dinero en relación a los bienes consumidos da cuenta del valor que se ha añadido a esos recursos. Así, según la diferencia que se haga de la utilización de los factores de producción con respecto a los valores de producción final se tendrá referencia a la rentabilidad o ganancia de la organización comercial. Las empresas están continuamente midiendo, reorganizando y combinando estos factores de modo cada vez más novedoso a efectos de bajar los costos o dar cuenta de bienes o servicios cuya alta demanda ofrezca un precio superior y por lo tanto las ganancias sean más elevadas.

### **2.2.3. PRODUCCIÓN DE UVA**

En el estudio realizado por el Centro de Innovación Tecnológica Vitivinícola Citevid respecto al cultivo de uva en el Perú, se afirma que en los últimos años la producción de uva se ha incrementado significativamente en la región la Libertad, principalmente en el distrito de cascas, por su característica climatológica que hacen posible una mayor producción anual (doble cosecha al año), siendo sus uvas de características distintas a las sureñas.

Así mismo hace especial mención al desarrollo de Ica vinculado a la cadena productiva de vid; afirmando la presencia de un fuerte eslabonamiento de la industria del

pisco con la cadena productiva de manera especial con los productores de uva los cuales emplean 160 Jornales por hectárea para la producción de uva durante la campaña que dura 7 meses, de julio a enero.

Un estudio realizado por Agrobanco (2015), la vid pertenece a las vitáceas, una familia de arbustos trepadores cuyos frutos son las bayas. Los botánicos sitúan el origen de la uva cultivada en Europa en la región asiática del mar Caspio, desde donde las semillas se dispersaron hacia el oeste por toda la cuenca mediterránea. La vid tiene una cosecha anual y empieza a producir al tercer año de ser instalada. Además, su desarrollo se produce en climas tropicales y subtropicales en los que las temperaturas oscilan entre 7 y 24 °C, y la humedad relativa, entre 70% y 80%.

De acuerdo con Carranza (2009), la uva es rica en agua y azúcares, además contiene vitaminas, minerales y otros compuestos saludables para el ser humano. Su grano puede dividirse en tres partes: (a) la piel, también llamada hollejo, es parte del fruto que envuelve la pulpa o parte carnosa, constituye entre el 6% y 10% de la uva, y puede contener sustancias colorantes; (b) la pulpa, que concentra los principales componentes nutritivos; y (c) las pepas o semillas, que se localizan dentro de la pulpa, pero algunas variedades no las tienen. Por Carranza, J., 2009, España, Valencia: Universidad Politécnica de Valencia. Al llegar a la maduración el fruto es cosechado, para luego proceder a la etapa de selección de la uva de acuerdo al tamaño de la baya. Finalmente, se procede al almacenaje a 0 °C para su conservación. Esta última etapa es una de las más relevantes por incidir en la calidad del producto final. Del total de la cosecha, una porción se destina para la elaboración de vinos y piscos; otra, al consumo directo; y una pequeña parte, a la elaboración de pasas y otros.

#### **2.2.4. LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA**

Empresa es una entidad conformada por elementos tangibles (elementos humanos, bienes materiales, capacidad financiera y de producción, transformación y/o prestación de servicios) e intangibles (aspiraciones, realizaciones y capacidad técnica); cuya finalidad es la satisfacción de las necesidades y deseos de su mercado meta para la obtención de una utilidad o beneficio.

Pyme también suele escribirse como PYME y Pyme. Un término relacionado es mipyme o MIPyME, el acrónimo de micro, pequeña y mediana empresa, que toma en cuenta las modalidades de empresa más reducidas, tales como las unipersonales. Las pequeñas y medianas empresas actualmente se consideran el sector económico más importante de las economías se puede decir q tanto en los países desarrollados como en los que están en proceso de crecimiento este tipo de organización productiva es de significativa importancia. Las pequeñas y medianas empresas (Pymes) desempeñan un papel fundamental en la economía peruana: contribuyen a la creación del empleo, disminuyen la pobreza e incrementan el Producto Bruto Interno.

**MARCO NORMATIVO.** Ley 28015 – Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa.

Artículo 2°. La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Artículo 3.- Las Pymes deben reunir las siguientes características:

1) El número total de trabajadores:

- La microempresa (de 1 a 10 trabajadores)
- La pequeña empresa (de 1 a 50 trabajadores)

2) Niveles de ventas anuales:

- La microempresa (hasta el monto máximo de 150 UIT)
- La pequeña empresa (hasta el monto máximo de 850 UIT)
- ✓ Las pymes conforman el 99.6% del total de empresas.
- ✓ Ocupan al 75.9% de la población ocupada.
- ✓ Su participación en el PBI es del 42.1%.
- ✓ Participan con el 3.2% del total de las exportaciones.

Las empresas u organizaciones modernas sólo lograrán subsistir si obtienen beneficios y ganancias de sus transacciones, y que sin ellas no son capaces de crecer y desarrollarse, sin embargo, eso requiere un conjunto de acciones bien organizadas para que las empresas generen ganancias, todo eso sólo proviene de acciones bien ejecutadas y de la buena voluntad de sus gerentes, ya que ellos deben gestionar perfectamente sus recursos para alcanzar las metas establecidas.

Proinversión (2007), Define una empresa como obtener bienes o prestar servicios a partir de producción (como materias primas, maquinaria, una entidad creada con la finalidad de la utilización de distintos factores de mano de obra, capital). Constituye base de la generación de la riqueza de un país. Sin empresas no habría producción ni puestos de trabajo. Según la Ley. N. 28015 (2003) La Micro y pequeña Empresa (PYME) es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como

objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

## **2.3. DEFINICIÓN DE TÉRMINOS**

### **2.3.1. CAPACIDAD GERENCIAL**

La capacidad gerencial está dado por el desarrollo de sus actividades a través del cumplimiento del proceso administrativo: planificación, organización, dirección, y control del empresario para desempeñar una determinada tarea u obligación dentro de una empresa.

#### **a) La planificación**

Se aplica para aclarar, ampliar y determinar los objetivos y los cursos de acción que deban tomarse; para la previsión; establecer condiciones y suposiciones; seleccionar e indicar las áreas para el logro de los objetivos; un plan de logros; establecer políticas, procedimientos, estándares y métodos de logros; anticipar los problemas futuros posibles; modificar los planes a la luz de los resultados del control.

#### **b) Organización**

Se aplica para distribuir el trabajo entre el grupo y para establecer y reconocer las relaciones y autoridad necesarias; subdividir el trabajo en tareas operativas; disponer las tareas operativas de grupo en puestos operativos; reunir las posiciones operativas entre unidades relacionadas y administrables; definir los requisitos del puesto de trabajo; seleccionar y colocar al elemento humano en puesto adecuado; delegar la debida autoridad en cada miembro de la gestión; proporcionar instalaciones y otros recursos al personal; revisar la organización a la luz de los resultados del control.

### **c) Dirección**

Se realiza con la participación práctica, activa y dinámica de todos los involucrados por la decisión o el acto gerencial; conduce y reta a otros para que hagan lo mejor que puedan; guía a los subordinados para que cumplan con las normas de funcionamiento; destacar la creatividad para descubrir nuevas o mejores formas de administrar y desempeñar el trabajo.

### **d) El control**

Aplicable para comparar los resultados con los planes en general; evaluar los resultados contra las normas de planeación y ejecución empresarial; idear medios efectivos para medición de las operaciones; hacer que los elementos de medición sean conocidos; transferir datos detallados de forma que muestren comparaciones y variaciones; sugerir acciones correctivas, si son necesarias; informar de las interpretaciones a los miembros responsables; ajustar el plan a la luz de los resultados del control.

### **e) Habilidad**

Proviene del término latino habilitas y hace referencia a la maña, el talento, la pericia o la aptitud para desarrollar alguna tarea. La persona hábil, por lo tanto, logra realizar algo con éxito gracias a su destreza. Quien tiene habilidad da muestras de una aptitud innata, talento, destreza o gracia para realizar cierta actividad. La habilidad es una característica que está presente en mayor o menor medida en todas las personas. Si bien hay quienes no se consideran hábiles, es muy factible que esto se deba a que no han descubierto su habilidad. Las personas somos todas distintas y tenemos cierto grado de aptitud innata, así como también aprendida. Esto hace que la habilidad esté presente en cada uno en diferentes aspectos.

#### **f) Habilidad humana**

Se refiere a la habilidad de interactuar efectivamente con tus colaboradores, o bien con clientes, proveedores, entre otros. Es decir, conectar con la calidad humana y valores sociales. Ser empáticos, motivadores, guías y coach de personas y de equipos de trabajo para desarrollar al máximo su talento, habilidades, destrezas, conocimientos y así, alcanzar las metas establecidas. Liderazgo, inteligencia emocional, manejo del estrés, manejo de conflictos, comunicación efectiva, etc.

#### **g) Habilidad técnica**

Involucra el conocimiento en determinados procesos, técnicas o herramientas propias del cargo o área específica que se ocupa. Por ejemplo: softwares, apps, máquinas, manuales de operación, procedimientos, nuevas tecnologías, tablets, etc.

#### **h) Habilidad conceptual**

Se trata de la formulación de ideas, entender relaciones abstractas, desarrollar nuevos conceptos, resolver problemas en forma creativa, análisis de procesos, manejo de la calidad, innovación y creatividad, planificación, manejo del entorno, etc.

#### **i) Confianza**

Se entiende como la familiaridad en el trato a otro individuo o persona. En la psicología y sociología la confianza es una hipótesis o teoría, que se efectúa dependiendo de las conductas y acciones de las otras personas. Seguidamente tenemos la expresión “voto de confianza “, que se refiere a que una persona autoriza o le permite a otra, para que cumpla con una acción determinada, sin necesidad de ponerlo a prueba. Otra expresión que es comúnmente usada es “abuso de confianza” esta describe cuando alguien que luego de que otro lo ha respaldado y apoyado, se aprovecha de esa circunstancia o condición, para dañarle o burlarse.

### **2.3.2. PRODUCCIÓN**

Se denomina producción a cualquier tipo de actividad destinada a la fabricación, elaboración u obtención de bienes y servicios. En tanto la producción es un proceso complejo, requiere de distintos factores que pueden dividirse en tres grandes grupos, a saber: la tierra, el capital y el trabajo. La tierra es aquel factor productivo que engloba a los recursos naturales; el trabajo es el esfuerzo humano destinado a la creación de beneficio; finalmente, el capital es un factor derivado de los otros dos, y representa al conjunto de bienes que además de poder ser consumido de modo directo, también sirve para aumentar la producción de otros bienes. La producción combina los citados elementos para satisfacer las necesidades de la sociedad, a partir del reconocimiento de la demanda de bienes y servicios. Por lo tanto, producción es la capacidad de una empresa para lograr sus objetivos propuestos como es la elaboración y la calidad de un producto.

#### **a) Productividad**

Es la relación entre la cantidad de productos obtenida por un sistema productivo y los recursos utilizados para obtener dicha producción. También puede ser definida como la relación entre los resultados y el tiempo utilizado para obtenerlos: cuanto menor sea el tiempo que lleve obtener el resultado deseado, más productivo es el sistema. En realidad, la productividad debe ser definida como el indicador de eficiencia que relaciona la cantidad de recursos utilizados con la cantidad de producción obtenida.

#### **b) Costos**

Es el gasto económico que representa la fabricación de un producto o la prestación de un servicio. Al determinar el costo de producción, se puede establecer el precio de venta al público del bien (el precio al público es la suma del costo más el beneficio) El costo de un producto está formado por el precio de la materia prima, el precio de la mano de obra

directa empleada en su producción, el precio de la mano de obra indirecta empleada para el funcionamiento de la empresa y el costo de amortización de la maquinaria.

**c) Ingresos**

Se denomina ingreso al incremento de los recursos económicos que presenta una organización, una persona o un sistema contable, y que constituye un aumento del patrimonio neto de los mismos. Este término se emplea con significados técnicos similares en distintos ámbitos del quehacer económico y administrativo.

**d) Egresos**

El termino egreso procede de la voz latina *egressus* que significa salida. En términos financieros se define egresos como toda salida de dinero que se produzca en una empresa o sociedad. Un egreso es, por lo tanto, la salida de recursos financieros con el fin de cumplir un compromiso de pago. Pero también se entiende por egreso a la salida de dinero provocada por otros motivos como el de realizar una inversión.

**e) Reinversión**

Es acción de emplear las ganancias obtenidas en alguna actividad productiva en el aumento del capital de la misma actividad u otra que también pueda producir beneficios. En otras palabras, se refiere a la incorporación de los fondos adquiridos en un proyecto de inversión, en el mismo proyecto o en otro diferente. Hablando de una manera más amplia, se invierten los beneficios obtenidos por una empresa en su mismo proceso productivo en vez de repartirse entre los accionistas; de esta manera se incrementan los recursos propios.

La reinversión en el negocio es algo esencial para cualquier empresa que aspira crecer y disfrutar de los recursos adicionales y su capital que, de alguna u otra manera, podría ir a manos de otros competidores. Las empresas que apenas empiezan y por ende están en

las primeras etapas de crecimiento inicial son aquellas que más reinvierten en vez de distribuir los entre sus propietarios o accionistas.

#### **f) Capacidad de producción**

Cantidad de recursos que entran y que están disponibles con relación a los requerimientos de producción durante un periodo de tiempo determinado, incluye insumos, productos, una dimensión temporal, parámetros de medición acordes a cada caso y parametrización de uso eficiente e ineficiente.

#### **g) Cultivo y producción de la uva**

Uva. Es una planta de clima cálido de vital importancia en las economías de los pobladores del distrito de Magdalena puesto que un 40 % depende de ella esta planta es reciente en el Distrito, aproximadamente se empieza a cultivar en la década del 90 del siglo pasado, su cultivo cada vez es más creciente, es decir, tiende a incrementarse, se estipula que al transcurrir el tiempo habrá un incremento mayor dejando de lado el cultivo de caña de azúcar puesto que es una planta más rentable y se puede realizar dos campañas al año lo que no sucede con la caña de azúcar que para cosechar se espera un tiempo aproximado de 16 meses. *Julca Chugnas Marino (2018)*

La uva es una planta muy delicada que necesita de mucho cuidado y fumigación, es una planta estable igual que la caña de azúcar y de gran importancia en el Perú puesto que de ella se extrae el vino y el pisco un licor muy consumido en nuestro país.

#### **h) Uso y derivados de uva**

Principalmente son cuatro los usos de la uva: (a) para mesa, destinado al consumo directo y que debe cumplir con requerimientos específicos por parte del consumidor; (b) vinos; (c) piscos; y (d) pasas, cuyo fruto no requiere estrictos estándares de calidad.

Para la producción de un litro de vino se utiliza entre 1.3 y 1.5 kg de uva, y para un litro de pisco, entre 6 y 7 kg de uva (Maximixe, 2015). Es importante indicar que existen

diferentes variedades, y que se ha identificado la idoneidad de las características de las variedades para asignarles un destino. Principalmente son cuatro los usos de la uva: (a) para mesa, destinado al consumo directo y que debe cumplir con requerimientos específicos por parte del consumidor extranjero; (b) vinos; (c) piscos; y (d) pasas, cuyo fruto no requiere estrictos estándares de calidad.

### **i) Cultura organizacional dentro de las empresas**

Se refiere a los valores, las creencias y los principios fundamentales que constituyen los cimientos del sistema gerencial de una organización, así como el conjunto de procedimientos de conductas gerenciales que sirven de ejemplo y refuerzan esos principios básicos. Estos principios y procedimientos perduran porque tienen un significado para los miembros de la organización. Ellos representan estrategias para sobrevivir, los cuales han funcionado bien en el pasado y que los miembros creen que funcionarán bien en el futuro.

## **2.4. HIPOTESIS VARIABLES**

### **2.4.1. Hipótesis general**

Existe una asociación directa débil entre la capacidad gerencial y la producción de uva en las PYMES, en el distrito de Magdalena – Cajamarca 2018.

### **2.4.2. Hipótesis específicas**

- a) Existe una asociación directa débil entre la capacidad gerencial y la producción de uva por hectárea.
- b) Existe una asociación directa débil entre la capacidad gerencial y la obtención de ingresos por la venta de uva.
- c) Existe una asociación directa entre capacidad gerencial y las labores de control en producción de uva.

- d) Existe una asociación directa débil entre la capacidad gerencial y el destino de la ganancia.

### **2.4.3. Variables**

- a) **Variable (X).** Capacidad gerencial.
- b) **Variable (Y).** Producción de uva.

#### 2.4.4. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES.

VARIABLES	DEFINICION	DIMENSIONES	INDICADOR	ÍTEMS
<b>V 01. CAPACIDAD GERENCIAL</b>	La capacidad gerencial está dado por el desarrollo de las actividades a través del cumplimiento del proceso administrativo: planificación, organización dirección, y control del empresario para desempeñar una determinada tarea u obligación.	1.Planificación	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Nivel de planificación</li> <li>b) Importancia de planificación</li> <li>c) Conocimiento sobre microempresa.</li> <li>d) Técnica que maneja en su microempresa</li> <li>e) Objetivos de la microempresa</li> <li>f) Visión de la microempresa</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Formas de planificación</li> <li>• Objetivos</li> <li>• Visión</li> <li>• Resultados</li> </ul>
		2.Dirección	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Gerencia y administración de su microempresa</li> <li>b) Toma de decisiones</li> <li>c) Capacidad cualidades habilidades del gerente.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conocimientos y Habilidades.</li> <li>• Liderazgo y Aptitudes</li> <li>• Comunicación</li> </ul>
		3.Organización	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Número de trabajadores en la microempresa.</li> <li>b) Participación de la familia en la producción</li> <li>c) Capital para la producción</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Recursos humanos</li> <li>• Recursos económicos</li> </ul>
		4.Control	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Actividades por parte de los integrantes de la familia</li> <li>b) Motivación a trabajadores</li> <li>c) Relación de trabajo con los integrantes de la familia</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Evaluar</li> <li>• Analizar</li> <li>• Contrastar</li> </ul>

<b>V 02. PRODUCCIÓN N</b>	Es la capacidad de una empresa para lograr sus objetivos propuestos como es la elaboración y la calidad de un producto. Productividad.	1.Producción	% de producción de uva en kilogramos por hectárea	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Producción de uva en kilogramos por hectárea</li> </ul>
		2.Costos	% de costo en recursos humanos invertidos para producción de uva en una hectárea aproximadamente	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Costos en recursos humanos</li> <li>• Costos en materiales</li> </ul>
		3.Ingresos	% de ingresos por la venta de uva por hectárea aproximadamente % de egresos en la producción de uva por hectárea % de reinversión	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ingresos</li> <li>• Egresos</li> <li>• Reinversión</li> <li>• créditos</li> </ul>

## CAPITULO III

### PLANTEAMIENTO METODOLOGICO DE LA INVESTIGACIÓN

#### 3.1. **Ámbito de estudio**

El trabajo de investigación se llevó a cabo en el distrito de Magdalena que se encuentra ubicado en la provincia y departamento de Cajamarca, dentro de la Región Yunga marítima a una altitud de 1050 MSN. Específicamente en los caseríos de La Viña, Amillas y Magdalena Huana Huana y el Mirme. Magdalena presenta una población estimada para el año 2018 de 8740 habitantes, cuenta con 27 caseríos y tres centros poblados, tiene una extensión de 245.32 Km<sup>2</sup>. Las actividades principales de la población, en orden de importancia, están constituidas por la agricultura, ganadería y el comercio, existiendo algunas diferencias productivas según zona ecológica.

#### 3.2. **Objeto de estudio**

Como objeto de estudio en esta investigación tenemos, la capacidad gerencial y producción de uva de las PYMES.

#### 3.3 **Tipo de investigación.**

La investigación fue del tipo descriptivo y correlacional. En este sentido, Hernández, Fernández y Baptista (2003: 119), señalan que “los estudios descriptivos pretenden medir o recoger información de manera independiente o conjunta sobre los conceptos o las variables a los que se refieren”. De allí que en la investigación se recogió información sobre las variables *Capacidad gerencial* y *nivel de producción*, a partir de sus dimensiones e indicadores y del ámbito en el cual se desarrollan, para determinar cómo es su comportamiento en las pequeñas y medianas empresas productoras de uva del distrito de Magdalena.

En cuanto a los estudios correlacionales, Hernández *et al* (2003: 121) plantean que “tienen como propósito evaluar la relación que exista entre dos o más conceptos, categorías o variables (en un contexto en particular)”. De esta forma, una vez que se midieron en forma conjunta las variables objeto de estudio, se procedió a evaluar la relación existente entre ellas, de manera cuantitativa, a través del cálculo del coeficiente de correlación; y de manera cualitativa, a través del análisis de los resultados obtenidos, permitiendo predecir el comportamiento de una variable si se conoce el de la otra.

Es un estudio descriptivo correlacional, descriptivo porque se describe los datos y características de los microempresarios productores de uva del distrito de Magdalena; correlacional porque permite establecer el grado de relación o asociación que existente entre dos o más variables. Se caracterizan porque primero se miden las variables y luego, mediante pruebas de hipótesis correlacionales y la aplicación de técnicas estadísticas, se estima la correlación.

### **3.4. Periodo de Análisis**

La investigación tiene como periodo de análisis 2018 porque en este año se ha podido observar una disminución de la producción de uva.

### **3.5. Métodos de investigación.**

Para el presente trabajo de investigación se utiliza el método científico considerando los siguientes métodos:

Método Deductivo – Inductivo: para Maya (2014, p.14) define al método deductivo como la forma de razonamiento que parte de una verdad universal para obtener conclusiones particulares. En la investigación científica, este método tiene una doble función encubrir consecuencias desconocidos de principios conocidos (Cano,

1975, p. 42), a la vez define al método inductivo como el razonamiento mediante el cual, a partir del análisis de hechos singulares, se pretende llegar a leyes. Es decir, se parte del análisis de ejemplos concretos que se descomponen en partes para posteriormente llegar a una conclusión. En la presente investigación se partió de las teorías sobre la capacidad gerencial y la producción, luego se observó las dimensiones planificación, dirección, organización y control; así como producción, costos e ingresos de las PYMES, productoras de uva del distrito de Magdalena, para formular hipótesis que puedan responder a los problemas que se observaron, y luego poder deducir los posibles resultados y finalmente poder verificar dichos supuestos.

Método Analítico – Sintético: para Gutiérrez- Sánchez (1990, p.133) citado por (Maya,2014, p.13), define al método analítico como aquel “que distingue las partes de un todo y procede a la revisión ordenada de cada uno de los elementos por separado, y al método sintético lo define como aquel que analiza y sintetiza la información recopilada, lo que permite ir estructurando las ideas”. También mencionan que el análisis y la síntesis son métodos que se complementan entre sí; no se da uno sin el otro.

Método Descriptivo: Según Hernández, Fernández y Baptista (2003) “Los estudios buscan especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetivos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis”. (p.117). Este método ha permitido describir de manera sistematizada cómo son y cómo se manifiestan los escenarios y contextos de la capacidad gerencial y el nivel de producción de los microempresarios del distrito de Magdalena de manera detallada. También nos ha permitido buscar describir y evaluar algunas características, de los jefes de familia como se da la dirección y la división del trabajo dentro del entorno familiar los cuales han sido sometidos a un análisis. Es decir,

únicamente se pretende medir o recoger información de manera directa sobre los conceptos o las variables en estudio.

Método Estadístico: Según Salas (2018) ‘‘ El método estadístico se utiliza para recolectar, organizar, resumir, presentar y analizar datos, así como para obtener conclusiones válidas y tomar decisiones razonables con base en este análisis. (P.3). El método estadístico se ha utilizado en la presente investigación para establecer una secuencia de procedimientos para planificar la investigación, luego se ha utilizado para obtener datos de los 16 microempresarios jefes de familia productores de uva en el distrito de Magdalena. Esta información recopilada tiene como propósito la comprobación de la hipótesis general e hipótesis específicas de la investigación. Mediante este método se ha procedido a la revisión, clasificación y cómputo numérico de la información recogida, luego se ha procesado la información y se ha podido presentar de manera ordenada en tablas para su respectivo análisis y discusión.

### **3.6. Diseño de la investigación**

La investigación, es no experimental de carácter transversal. Es un diseño no experimental, según Hernández, Fernández y Baptista (2003) ‘‘La investigación no experimental se define como la investigación que se hace definitivamente sin manipular las variables de forma deliberada, de forma intencional no varía a las variables independientes, más bien lo que se hace es observar tal y como se presenta un fenómeno en su contexto natural para luego analizarlos’’. (p.52).

Por su temporalización es transversal, porque ‘‘Se recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único. El propósito es analizar y describir variables en un momento dado’’ (Hernández, Fernández y Baptista, 2003, p.52).

### **3.7. Unidad de análisis**

Las unidades de análisis lo constituyen la pequeñas y medianas empresas - PYMEs productores de uva del distrito de Magdalena.

### **3.8. Unidades de observación**

Las unidades de observación son las variables, las dimensiones e indicadores de las variables consideradas en la matriz de operacionalización.

### **3.9. Grupo de estudio**

En el presente proyecto de investigación se conto con la participación de 16 jefes de familia, microempresarios productores de uva, que se encuentran en diferentes caseríos del distrito de Magdalena. Se menciona que esta investigación, es un estudio de caso porque solamente existe 16 microempresarios.

### **3.10. Técnicas e instrumentos de recojo de información**

#### **a). Técnicas**

Revisión documental, para obtener información correspondiente al problema de la investigación y marco teórico. Encuesta, con el fin de obtener datos para el trabajo de investigación. Observación: Personal – directa.

#### **b). Instrumentos**

Para el recojo de la información se aplicó un cuestionario el cual fue validado en campo con el 10% de la población con el fin de ver la validez y confiabilidad del instrumento. También a través de la observación (Personal – directa), interactuar con los entrevistados y recolectar información para la presente investigación. Y se realizara de acuerdo a las variables: V1 Capacidad gerencial utilizaremos la aplicación de encuestas, entrevista y en la V2. Producción, también utilizaremos la aplicación de encuestas y entrevistas.

### **3.11. Procesamiento de la información**

Para el procesamiento de la información obtenida, se realizó de manera computarizada, utilizando para tal efecto los paquetes estadísticos como es el Excel, ssps y Word, procesador de textos y para correlacionar las variables y dimensiones se utilizó el coeficiente Rho de Spearman. El procesamiento de los datos cualitativos tiene sus propios centrales: darles orden a los datos, organizar las unidades, las categorías, los temas y los patrones, comprender en profundidad el contexto que rodea los datos, describir las experiencias de las personas estudiadas, en su lenguaje y con sus expresiones. (Hernández, Fernández y Baptista, 2003, p.55).

Para realizar el análisis, interpretación y discusión de los resultados obtenidos en el procesamiento de los datos, se utilizo, tablas, de tal manera que la información que se tenga se encuentre organizada lo cual nos posibilita conocer si se han cumplido con las hipótesis del trabajo, facilitando la toma de decisiones permitiendo adoptar la mejor estrategia. Por último, se calculó el coeficiente de correlación para dar respuesta a los objetivos planteados.

## **CAPITULO IV**

### **ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS**

En el presente capítulo se interpreta y analiza los resultados en cuanto a las características microempresariales, capacidad gerencial y nivel de producción de los microempresarios.

#### **4.1. CARACTERISTICAS DE LAS FAMILIA MICROEMPRESARIAS DE LA PRODUCCION DE UVA**

##### **4.1.1. EDAD DE LOS MICROEMPRESARIOS**

La edad promedio de los microempresarios productores de uva del distrito de Magdalena que participaron en el proyecto de investigación, se muestra de la siguiente manera; de 6 microempresarios su edad oscila entre 46 - 55 años, esto representa el 38 % esto simboliza el mayor porcentaje, seguido de 5 microempresarios que sus edades oscilan entre 36 - 45 años lo cual representa el 31 % , 3 microempresarios su edad es de 56 años a más y finalmente de dos microempresarios su edad está entre los 25 - 35 años esto representa el 12 % ; se puede deducir que la mayor parte de los microempresarios está dentro del promedio de edad entre los 45 y 55 años de edad y una minoría oscila entre los 25 y 35 años. Ver tabla 1. En rango de edad mayor de los microempresarios oscila entre 46 – 55, edad promedio donde en las personas existencia las fortalezas y potencial para poder consolidar sus objetivos, donde muestran potencial de desarrollo estas microempresas, los cuales han iniciado su producción por cuenta propia, con ahorros propios, motivados en gran medida por el deseo de independizarse, generar su propio empleo y aumentar sus ingresos, dedicando a los mismos jornadas superiores a 9 horas al día, finalmente dentro de sus expectativas buscan ampliar, expandir, mantener su producción y ser líderes en el mercado, contribuyendo con el desarrollo de la economía del distrito de Magdalena.

**Tabla 1**

*Edad de los microempresarios encuestados*

Edad	Frecuencia	Porcentaje
25 - 35 Años	2	10
36 - 45 Años	5	30
46 - 55 Años	6	40
56 a más Años	3	20
Total	16	100

Nota: Cuestionario aplicado a los microempresarios productores de uva del distrito de Magdalena, provincia de Cajamarca - 2020.

#### **4.1.2. GRADO DE INSTRUCCIÓN DE LOS MICROEMPRESARIO PRODUCTORES DE UVA**

El grado de instrucción es uno de los aspectos importantes para el desarrollo de cualquier actividad, es por esta razón, que es de vital importancia conocer el grado de instrucción que presentan los microempresarios productores de uva del distrito de Magdalena. En la tabla 2 se puede observar que el grupo más representativo de microempresarios tienen su nivel de estudios de secundaria con nueve microempresarios que representa un 56%; no muy lejos de este indicador encontramos a cuatro microempresarios con estudios superiores que representa un 25%; y con nivel de instrucción encontramos a tres microempresarios lo cual representa un 19%; es importante señalar que no existe ningún microempresario sin instrucción. Estos resultados indican que los microempresarios productores de uva no tienen la formación profesional es decir estudios superiores y de esta manera estar preparados para gestionar la organización de su microempresa; el nivel más representativo tiene secundaria completa.

Cabe resaltar lo que indica la teoría “*Las empresas que cuenten con gerentes y/o microempresarios con un mayor grado de formación alcanzarán mayores niveles de éxito*”. (Cárdenas, 2011). Del párrafo se puede deducir que a mayor preparación o con niveles de

estudios superiores de los microempresarios mayor serán los resultados de producción, lo cual es una gran limitante en los microempresarios de Magdalena que en su mayoría tiene secundaria completa y más aún que no hayan recibido o participado en una capacitación.

**Tabla 2**

*Grado de instrucción.*

Grado de instrucción.	Frecuencia	Porcentaje
Sin instrucción	0	0
Primaria	3	19
Secundaria	9	56
Superior	4	25
Total	16	100

Nota: Cuestionario aplicado a los microempresarios productores de uva del distrito de Magdalena, provincia de Cajamarca - 2020.

#### **4.1.3. NÚMERO DE HIJOS DE LOS MICROEMPRESARIO PRODUCTORES DE UVA**

La tabla 3 nos muestra el promedio de número de hijos, tenemos 7 microempresarios que el número promedio de hijos esta entre 1 a 3 esto corresponde al 44%, un 25% tiene entre 4 a 6 hijos, el 19% que tiene de 6 hijos a más, y el 12% de no tiene ningún hijo.

Según ENDES (2019), la tasa de natalidad en Perú (número de nacimientos por cada mil habitantes en un año) fue en 2019 del 17,42‰, y el índice de Fecundidad (número medio de hijos por mujer) de 2,25. Esta cifra asegura que la pirámide población de Perú se mantenga estable, ya que para ello es necesario que cada mujer tenga al menos 2,1 hijos de media (fecundidad de remplazo). Si miramos la evolución de la tasa de natalidad en Perú vemos que ha bajado respecto a 2018, en el que fue del 17,69‰, al igual que ocurre al compararla con la de 2009, en el que la natalidad era del 20,71‰ En 2019 nacieron 2823 niños menos que en 2018, con lo que el número de nacimientos ha bajado un 0.49%. La tasa

global de fecundidad de las mujeres rurales es más elevada que de las mujeres de la zona urbana, además muestra mayor nivel en mujeres sin educación.

Según ENDES (2018), la tasa global de fecundidad estimada para el área rural (3,1) fue 55,0% más alta que la del área urbana (2,0) y en el área urbana, la fecundidad alcanza su mayor nivel en el grupo de 25 a 29 años de edad y conjuntamente con los grupos de 20 a 24 años y 30 a 34 años, aportan el 68,3% a la fecundidad total urbana.

**Tabla 3**

*Número de hijos*

Número de hijos	Frecuencia	Porcentaje
0 hijos	2	12
1 a 3 hijos	7	44
4 a 6 hijos	4	25
De 6 a más hijos	3	19
Total	16	100

Nota: Cuestionario aplicado a los microempresarios productores de uva del distrito de Magdalena, provincia de Cajamarca - 2020.

#### **4.1.4. NUMERO DE AÑOS EN LA PRODUCCION DE UVA COMO MYPE.**

La tabla 4 muestra que el 38% de las MYPE tiene de 11 a 15 años, el 31% de MYPE tiene de 6 a 10 años, el 19% de MYPE tiene de 1 a 5 años, el 13% de MYPE tiene de 16 años a más en la producción de uva. En ese sentido, podemos señalar que la mayoría de microempresarios productores de uva del distrito de Magdalena - Cajamarca han logrado superar la barrera de los cinco años de permanencia, una de las razones se debería a que el microempresario (dueño) también es parte de la mano de obra laboral y es él quien se encarga de todo el trabajo (autoempleo) y sólo de ser necesario contrata a personal.

El cultivo de uva en el distrito de Magdalena empieza aproximadamente a finales de la década de los 90 con la intervención de diferentes instituciones como públicas y privadas dentro de las ONG Cedeapas y Care, su cultivo cada vez es más creciente y tiende a

incrementarse, dejando de lado el cultivo de caña de azúcar puesto que es una planta más rentable y se puede realizar dos campañas al año e incluso de diferentes variedades lo que no sucede con la caña de azúcar que para cosechar se espera un tiempo aproximado de 16 meses. *Julca Chugnas Marino*.

**Tabla 4**

*Número de años en la producción de uva*

Número de años	Frecuencia	Porcentaje
1 - 5 años	3	19
6 - 10 años	5	31
11 - 15 años	6	38
16 a más años	2	13
Total	16	100

Nota: Cuestionario aplicado a los microempresarios productores de uva del distrito de Magdalena, provincia de Cajamarca - 2020.

El Servicio Nacional de Sanidad Agraria – Senasa (2018) realizó la convocatoria a los productores de uva del valle Alto Jequetepeque, provincia de Cajamarca y Contumazá, en Cajamarca, como parte de los compromisos para capacitarlos en el manejo integrado de plagas y buenas prácticas en el uso de plaguicidas agrícolas, en el marco de las Buenas Prácticas Agrícolas. Las capacitaciones estarán orientadas a promover las buenas prácticas agrícolas que, entre otros aspectos, abarca el uso técnico y responsable de plaguicidas para minimizar los niveles de residuos de plaguicidas químicos –detectados en laboratorio en algunos lotes- en la uva de producción local, y el control integrado de moscas de la fruta para reducir la infestación de ésta y otras plagas. Los residuos químicos y los niveles poblacionales altos de moscas de la fruta, son los dos problemas principales que limitan la exportación y reducen las posibilidades de comercialización en el mercado interno, afectando la economía de los productores. El primero representa un riesgo para la salud humana y el segundo un riesgo para los cultivos. Alicia Villar directora del Senasa en

Cajamarca, sostuvo que, respecto a mosca de la fruta, se cuenta con buenos antecedentes de control en Cajamarca. Según manifestó, entre los años 2007 y 2010 se ejecutó un proyecto de control en todo el valle Alto Jequetepeque, logrando reducir la infestación promedio de esta plaga del 60% al 0,5%; la responsabilidad del productor es determinante si se pretende mantener poblaciones bajas de la plaga.

## **4.2. CAPACIDAD GERENCIAL DE LOS MICROEMPRESARIOS**

### **4.2.1 PLANIFICACIÓN EN LA MICROEMPRESA**

Teniendo en cuenta la capacidad gerencial, la misma que comprende la planificación organización, dirección y control en la a tabla 5, se observa que los 16 microempresarios encuestados responden que una de sus actividades dentro de la microempresa es la de planificar sus diferentes actividades de una manera cronológica, lo cual representa un 100%.

Según Hill, (2009). La planificación estratégica debe ser entendida como un proceso participativo, que no va a resolver todas las incertidumbres, pero que permitirá trazar una línea de propósitos para actuar en consecuencia a los resultados. Así mismo la planificación estratégica es formular, implantar y evaluar un conjunto de decisiones, que se deben desarrollar de una forma interfuncional dentro de la empresa, para que los objetivos propuestos sean alcanzados. Esto, a partir del diagnóstico de la situación actual de la microempresa. La planificación estratégica puede clasificarse de distinta forma, acuerdo con el horizonte de aplicación puede ser de corto, mediano o largo plazo.

**Tabla 5***Planificación en la microempresa*

Planificación	Frecuencia	Porcentaje
Si planifica	16	100
No planifica	0	0.0
Total	16	100

Nota: Cuestionario aplicado a los microempresarios productores de uva del distrito de Magdalena, provincia de Cajamarca - 2020.

**4.2.2. RAZONES DE PLANIFICACIÓN DE LA MICROEMPRESA**

La tabla 6, nos muestra las razones que lleva al microempresario a planificar, del total de encuestados, 8 de los microempresarios del distrito de Magdalena manifiestan que la planificación les facilita y dinamiza el trabajo en la microempresa lo cual representa un 50%, 3 de los microempresarios manifiestan que es importante porque se racionaliza el trabajo, lo que representa un 19%, de igual forma 3 microempresarios manifiestan que planifican porque les permite establecer metas y objetivos esto representa el 19% y dos microempresarios dicen que la razón principal por lo que planifican sus actividades dentro de su microempresa es porque les permite aumentar su producción. La planificación en la microempresa permite elevar los niveles de producción y por ende los ingresos de los microempresarios esta les permitirá lograr sus objetivos, aunque no en su totalidad.

Es importante mencionar que siempre es necesario planificar, ya que es una herramienta útil en varios campos como: superar la improvisación, reducir la incertidumbre y organizarse con los recursos que se poseen para lograr los objetivos deseados, permite además alcanzar mejores resultados, ahorrando dinero, tiempo y esfuerzo. Por lo tanto, planificar es prever y decidir hoy las acciones que pueden llevar a la empresa, desde el presente hasta un futuro deseable.

**Tabla 6***Razón principal por lo que si planifica en la microempresa*

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Permite establecer metas y objetivos	3	19
Facilita el trabajo en la empresa	8	50
Permite aumentar la producción	2	12
Se racionaliza el trabajo	3	19
Total	16	100.0

Nota: Cuestionario aplicado a los microempresarios productores de uva del distrito de Magdalena, provincia de Cajamarca - 2020.

#### **4.2.3. SURGIMIENTO DE LA MICROEMPRESA.**

En el surgimiento de la empresa 7 de los microempresarios, manifiestan que su microempresa surge a raíz de su iniciativa propia, que represente un 44 %, este dato nos da a entender que los microempresarios tiene gran espíritu y talento de hacer empresa y surgir por si solos sin depender de nadie para así generar su propio trabajo; seguido por 5 microempresario que manifiesta que su microempresa surge a raíz de experiencias existentes en los familiares, esto representa el 31 %; seguido de 3 microempresarios que manifiestan que su microempresa surge a raíz de iniciativa conyugal, es decir, que toma en cuenta el rol de la mujer dentro del trabajo, también podemos señalar que solo un microempresario manifiesta que su microempresa surge por apoyo externo existente, es aquí donde se puede decir, que tanto las entidades públicas como privadas no le están dando el apoyo necesario que debería dársele a estas pequeñas microempresas que tiene un carácter familiar. Ver tabla 7.

**Tabla 7***Surgimiento de la microempresa*

Surgimiento de la microempresa	Frecuencia	Porcentaje
Experiencias existentes en los familiares	5	31
Por iniciativa propia	7	44
Por apoyo externo existente	1	6
Iniciativa conyugal	3	19
Total	16	100

Nota: Cuestionario aplicado a los microempresarios productores de uva del distrito de Magdalena, provincia de Cajamarca - 2020.

#### **4.2.4. ADQUISICIÓN DE CONOCIMIENTO SOBRE EL MANEJO DE LA MICROEMPRESA**

La forma más resaltante de adquisición de conocimiento por parte de los microempresarios productores de uva del distrito de Magdalena es a través de sus padres lo cual representa el 70%, seguido de un 24 % que manifiestan que han adquirido su conocimiento de sus amigos y por asesoramiento externo, finalmente un microempresario manifiesta que su conocimiento es parte de su educación recibida lo cual representa el 6%. Ver tabla 8. De la tabla se puede analizar que la familia (padre y madre), juega un papel muy importante para la adquisición de conocimientos, es el primer ambiente social significativo que define y orienta pautas futuras en los esquemas de aprendizaje en general y en forma importante en los hijos quienes son fruto de un aprendizaje intrafamiliar.

**Tabla 8***Adquisición de conocimiento sobre el manejo de la microempresa*

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
De sus padres	11	70
De sus amigos	2	12
De la educación recibida	1	6
Por asesoramiento	2	12
Total	16	100

Nota: Cuestionario aplicado a los microempresarios productores de uva del distrito de Magdalena, provincia de Cajamarca - 2020.

#### **4.2.5. TÉCNICA QUE MANEJA EN SU MICROEMPRESA**

La técnica más resaltante que manejan los microempresarios es planificar para la producción esto representa el 50%; 4 microempresarios gestionan y solicitan recursos financieros lo cual representa el 25 %; 3 microempresarios priorizan hacer diagnóstico en la producción esto representa el 19 % y por último tenemos a un microempresario evalúa los resultados de la producción esto representa el 6%. Ver tabla 9.

De la tabla se puede deducir que la técnica que maneja en su microempresa, es planificar para la producción lo cual establece que puede producir una microempresa con los recursos que dispone y sus necesidades, los microempresarios de Magdalena realizan periódicamente un plan de producción por un período de tiempo específico, llamado el horizonte de planificación. Seguido de gestionar y solicitar recursos financieros lo cual también es muy importante contar con el capital y de esta manera hacer una buena planificación; por lo que, en la planificación de la producción siempre debe tener en cuenta "la disponibilidad de material, la disponibilidad de recursos y el conocimiento de la demanda futura".

**Tabla 9***Técnica que maneja en su microempresa*

Técnica que maneja	Frecuencia	Porcentaje
Hacer el diagnóstico en la producción	3	19
Planificar para la producción	8	50
Gestionar y solicitar recursos financieros	4	25
Evaluar los resultados de la producción	1	6
Total	16	100.0

Nota: Cuestionario aplicado a los microempresarios productores de uva del distrito de Magdalena, provincia de Cajamarca - 2020.

#### **4.2.6. GERENCIA Y ADMINISTRACIÓN DE LA MICROEMPRESA**

Todas las organizaciones tienen un programa o método para alcanzar sus metas, para ello es de gran importancia y muy necesario que en su programa se incluya la "administración", ya que ella, consiste en darle forma, de manera consciente y constante, a las organizaciones. El éxito que puede tener la organización al alcanzar sus objetivos y también al satisfacer sus obligaciones sociales depende, en gran medida, del desempeño gerencial y administrativo de la organización. La tabla 10, en cuanto a la gerencia y administración de la microempresa, nos muestra que los microempresarios encuestados 12 gerencian y administran sus propias microempresas lo cual representa un 75%, esto está dado por un patrón de confianza que ha hecho que estos microempresarios sean los que dirigen y por ende administran sus microempresas, sumado a esto la experiencia que poseen, también se debe probablemente a las mismas costumbres que se cultivan en la zona, en este tipo de microempresas el que dirige es el padre, debido al carácter familiar que tienen las microempresas siempre en el hogar es el padre el que lleva las riendas del negocio; dos microempresarios toman las decisiones con la familia esto representa un 13% un índice muy bajo manifestó que la administración y gerencia lo realiza el hijo, aunque en algunos casos el hijo mayor; pero como lo demuestran las encuestas aplicadas

a estos microempresarios son los padres que están a cargo de la gerencia y administración de sus microempresas.

**Tabla 10**

*Gerencia y administración de la microempresa*

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Ud. como dueño	12	75
Hijo	1	6
Toda la familia	2	13
Trabajador de confianza	1	6
Total	16	100.0

Nota: Cuestionario aplicado a los microempresarios productores de uva del distrito de Magdalena, provincia de Cajamarca - 2020.

**4.2.7. TOMA DE DECISIONES EN LA MICROEMPRESA.**

La tabla 11, nos muestra que 12 de los microempresarios encuestados productores de uva del distrito de Magdalena toman las decisiones en unión con su familia lo cual representa un 75% de la cual deducimos que tienen familias bien consolidadas y esto es importante para el progreso micro empresarial permitiendo generar su propio trabajo, esto nos lleva a resaltar que el proceso de adecuación de la familia al sistema de participación activa por parte de todos los miembros es de forma coordinada y ya no de una forma autoritaria como se lo percibía anteriormente, en el caso de que era el padre el que toma las decisiones sin consultar a los demás integrantes de la familia. Dos de los microempresarios manifiestan que son ellos quien toman las decisiones y un índice muy bajo manifiestan que toman las decisiones con sus trabajadores de confianza lo cual representa el 6% de igual manera un micro empresario manifiesta que el personal es quien toma las decisiones.

**Tabla 12***Toma de decisiones en la microempresa*

Toma de decisiones	Frecuencia	Porcentaje
Ud.	2	13
Con la familia	12	75
Con sus trabajadores de confianza	1	6
Personal toma las decisiones	1	6
Total	16	100

Nota: Cuestionario aplicado a los microempresarios productores de uva del distrito de Magdalena, provincia de Cajamarca - 2020.

#### **4.2.8. HABILIDADES, CUALIDADES Y CAPACIDADES QUE TIENE EL GERENTE DE LA MICROEMPRESA**

En esta investigación se obtuvo que el 56% de entrevistados manifestaron que las habilidades, capacidades, cualidades que el gerente general debe poseer para que su empresa sea competitiva es la capacidad en la toma de decisiones, el 25% mencionó que identifique, analice y resuelva problemas, el 13% indicó el liderazgo y capacidad de negociación, el 6% mencionó la capacidad y experiencia financiera. Ver tabla 13.

La teoría indica que el gerente general debe poseer más de una habilidad, cualidad para poder llevar al éxito a la MYPE; deben de trabajar día a día en ello, deben estar en una constante actualización y deben desarrollar capacidades gerenciales las cuales son una combinación de los conocimientos, destrezas, comportamientos y actitudes.

**Tabla 13***Habilidades, cualidades y capacidades que debe tener el gerente*

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Saber tomar decisiones	9	56
Identificar, analizar y resolver problemas	4	25
Capacidad y experiencia financiera	1	6
Liderazgo y capacidad de negociación	2	13
Total	16	100

Nota: Cuestionario aplicado a los microempresarios productores de uva del distrito de Magdalena, provincia de Cajamarca - 2020.

#### **4.2.9. OBJETIVOS QUE PERSIGUE EL MICROEMPRESARIO**

La tabla 14, nos muestra el objetivo que persigue el microempresario, del total de encuestados 6 microempresarios dicen que su objetivo principal es educar a sus hijos esto representa el 37%; seguido de 5 microempresarios que tienen como objetivo primordial mantener a la familia esto representa el 31%; tenemos 3 microempresarios que su objetivo es ganar más dinero lo cual representa el 19% es decir, que tienen como prioridad el desarrollo de su microempresa enfocada a que el capital es el motor que encamina a la consolidación de la microempresa, esto es natural cada empresa siempre busca el incremento de su capital; y finalmente 2 microempresarios manifiestan que buscan servir a la comunidad, que representa un 13% del total de encuestados.

Del cuadro se puede deducir que el objetivo primordial que persigue los microempresarios del distrito de Magdalena es educar a sus hijos; lo cual es muy importante y de alguna manera educar y de esta manera dar continuidad, conseguir que la microempresa se perpetúe a lo largo de generaciones; además en armonía consiguiendo que las relaciones familiares sean muy buenas y que todos se sientan integrados en la medida que lo necesiten. Las relaciones entre la familia y la microempresa, es una de las

claves que facilitan la armonía familiar donde cada integrante de la familia tienen sus roles específicos.

**Tabla 14**

*Objetivo que persigue en su microempresa*

Objetivo	Frecuencia	Porcentaje
Ganar más dinero	3	19
Mantener a su familia	5	31
Educar a sus hijos	6	37
Servir a la comunidad	2	13
Total	16	100

Nota: Cuestionario aplicado a los microempresarios productores de uva del distrito de Magdalena, provincia de Cajamarca - 2020.

#### **4.2.10. FUTURO DE SU MICROEMPRESA**

La visión es la proyección de un empresario de cómo ve su microempresa a futuro o como cree que podría ser, lo cual le va a permitir plantearse objetivos para lograr esa visión, pero, para esto es importante la planeación y programación de actividades. La tabla 15, nos muestra como los microempresarios de Magdalena ven a futuro su microempresa, aquí encontramos que 10 de los encuestados (microempresarios), esto representa un 63%, ven a su empresa con mucha producción y articulada al mercado, local y regional, esto implicaría dotarles de más apoyo tanto de las autoridades locales así como de instituciones públicas y privadas para que logren sus objetivos, de igual manera inculcar y apoyar a otros empresarios que recién están en camino con incentivos e incluso capacitarlos ya que estos pequeños microempresarios son generadores de gran fuerza de trabajo para la población, pero el Estado no ha tomado en cuenta esto todavía, no tiene políticas a favor de estos pequeños microempresarios. Seguido tenemos 6 microempresarios que ven a futuro su microempresa con mucha producción un sueño que en transcurrir de los años se proponen lograr y para esto es eminentemente importante el

trabajo articulado entre pequeñas empresas y Estado el cual les garantice un mercado con precios justos para la venta de la producción.

**Tabla 15**

*Como ve a futuro su microempresa*

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Implementada y articulada al mercado	10	63
Con mucha producción	6	37
Total	16	100

Nota: Cuestionario aplicado a los microempresarios productores de uva del distrito de Magdalena, provincia de Cajamarca - 2020.

#### **4.2.11. CAPITAL PARA LA PRODUCCIÓN DE LA MICROEMPRESA**

El capital para la producción de una microempresa es primordial sin ello no se lograría prestar un bien o servicio por ello, el 62% de los microempresarios de Magdalena productores de uva manifiestan que para su producción cuentan con su capital propio, el 25% manifiesta hacer créditos y el 13% manifiesta que la adquisición de su capital para su producción lo realiza con préstamo familiar. Ver tabla 16.

Los entrevistados mencionaron que trabajan con capital propio luego de su cosecha ellos planifican sus gastos y separan dinero para una nueva producción son pocos los que gestionan créditos de los bancos, especialmente las cajas municipales, les brindaron accesos a créditos pero que estos después no los acompañaron en su crecimiento (porque se retrasaron con sus cuotas de pago). Los gerentes que se han atrevido a realizar préstamos con las entidades financieras son los que están invirtiendo en nuevas maquinarias, compra de semillas mejoradas y otras variedades de uva. Indican que a pesar de que la competencia es fuerte la experiencia que tienen (know-how), el diferenciarse de sus competidores y la fidelización de sus clientes los empuja a poder arriesgarse con el sistema financiero.

**Tabla 16***Adquisición de capital para la producción*

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Capital propio	10	62
Créditos	4	25
Préstamo familiar	2	13
Total	16	100

Nota: Cuestionario aplicado a los microempresarios productores de uva del distrito de Magdalena, provincia de Cajamarca - 2020.

#### **4.2.12. PARTICIPACIÓN DE LA FAMILIA EN EL TRABAJO DE LA MICROEMPRESA**

Se lo puede definir a este tipo de trabajo como el desarrollo de las actividades productivas con la participación de los integrantes de la familia, es decir, cuando cada miembro de la familia desempeña una función específica dentro de la microempresa por ejemplo la esposa es la tesorera y el esposo es el gerente de la microempresa, este trabajo tiene gran relevancia en los microempresarios de Magdalena, siempre toman en cuenta los ideales de la familia e incluso en la toma de decisiones. El 63% de los microempresarios productores de uva el trabajo lo realizan con la participación de la esposa y los hijos, es decir todo gira en el entorno familiar; el 19% manifiesta que lo realiza con la participación de los hijos, el 12% manifiesta que lo realizan solos y solamente un microempresario lo realiza con la participación de la esposa. Ver tabla 17.

La principal característica que distingue a la microempresa familiar radica precisamente en la participación de la familia en las actividades productivas y mayoritariamente también en la gestión, esto confiere una gran fortaleza puesto que se trasladan a la microempresa los principios los valores y los lazos que unen a los miembros de la familia. Estos lazos tienen el potencial de generar una mayor motivación en la microempresa especialmente en el caso

de las segundas generaciones donde los familiares han compartido una educación un mismo techo y experiencias similares generando una cultura de relaciones por todos compartida.

**Tabla 17**

*Participación de la familia en el trabajo de la microempresa*

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Sólo usted	2	12
Con la participación de los hijos	3	19
Con la participación de la esposa	1	6
Con la participación de la esposa e hijos	10	63
Total	16	100

Nota: Cuestionario aplicado a los microempresarios productores de uva del distrito de Magdalena, provincia de Cajamarca - 2020.

#### **4.2.13. NUMERO DE TRABAJADORES EN LA MICROEMPRESA**

Según la ENAHO 2018, Las PYME concentran el 60% de los empleos totales, siendo la microempresa la que más empleos genera: 53% de la PEA ocupada a nivel nacional (el restante 7% pertenece a la pequeña empresa). Las PYME concentran el 88% de los empleos del sector privado, generando 7.2 millones de puestos de trabajo. De éstos, la microempresa genera 6.3 millones (77% de PEA ocupada en el sector privado a nivel nacional) y la pequeña empresa, 900,000 (dando trabajo al 11% de la PEA del sector privado).

Según la OIT. Las pequeñas y medianas empresas (PYME), cuya contribución a la creación de empleo y la generación de ingresos es fundamental, concentran las dos terceras partes del empleo total mundial. Los servicios de asesoramiento de la Organización sobre políticas de apoyo a las PYME son muy solicitados por los países miembros de la OIT, sobre todo desde hace unos pocos años debido a los graves problemas de empleo que afectan a muchos países en desarrollo y desarrollados. Entre las muchas organizaciones internacionales que trabajan en la promoción de las PYME, se considera a la OIT como un

asociado de peso. Su valor añadido reside en que atribuye igual importancia a los aspectos cuantitativos y cualitativos de la creación de empleo, y en que los mandantes a los que sirve pueden ser importantes vectores de difusión.

El trabajo de las microempresas productoras de uva gira en torno al trabajo familiar, el 44% tiene en su microempresa de 3- 4 trabajadores, el 38% de 5 a más personas y el 18% tiene 1-2 personas. Ver tabla 18. Las microempresas son las grandes generadoras de puestos de trabajo y toda gira en torno a la familia es una de grandes particularidades de las Mypes de Magdalena el Perú y del Mundo.

**Tabla 18**

*Número de trabajadores en la microempresa*

Número de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
1 - 2 Personas	3	18
3 – 4 Personas	7	44
5 - 6 Personas	3	19
7 a más personas	3	19
Total	16	100

Nota: Cuestionario aplicado a los microempresarios productores de uva del distrito de Magdalena, provincia de Cajamarca - 2020.

#### **4.2.14. MOTIVACION A LOS TRABAJADORES DE LA MICROEMPRESA**

La motivación en la microempresa juega un papel imprescindible esto va a mejorar en la productividad, cuando un empleado está satisfecho con su puesto de trabajo se compromete más con los objetivos de la microempresa y muestra mejores niveles de efectividad laboral. Los trabajadores que están motivados son capaces de rendir mucho más porque se siente mejor y felices en su puesto de trabajo, por tanto, las tareas las desempeñan con mayor eficacia. Normalmente, los trabajadores que se sienten valorados y motivados son capaces de tener nuevas ideas y transmitir las a sus superiores, por ello desde las más

pequeñas microempresas hasta las grandes empresas se esfuerzan en mantener motivados a sus empleados.

Al realizar la pregunta ¿Qué hace para que sus trabajadores estén contentos? La tabla 16 muestra que, el 56% dice que les otorga algún tipo de regalo, el 25% los capacita en algún tema referente al cultivo de uva, el 13% les da incentivos económicos y finalmente, el 6% no hace nada para que sus trabajadores se sientan motivados. Ver tabla 19. Los gerentes tienen sus métodos de motivación e incentivos, les hacen sentir partícipes de las actividades, los vuelven diestros en un oficio, apoyan su crecimiento (hay personal que ingresa sin tener experiencia) y desarrollo lo que hace que los trabajadores se sientan cómodos.

**Tabla 19**

*Que hace para motivar a sus trabajadores*

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
No hace nada	1	6
Otorga algún tipo de regalo	9	56
Les da incentivos económicos	2	13
Los capacita en temas referente al cultivo de uva	4	25
Total	16	100

Nota: Cuestionario aplicado a los microempresarios productores de uva del distrito de Magdalena, provincia de Cajamarca - 2020.

### 4.3. PRODUCCION DE UVA EN LA MICROEMPRESA

#### 4.3.1. TIERRAS DE CULTIVO DE UVA.

Los microempresarios de Magdalena tienen sus propias tierras de cultivo, en la que cultiva uva y otros productos de pan llevar. La agricultura familiar, a diferencia de las unidades minifundistas y de campesinos pobres y sin tierra, dispone de suficiente tierra, en algunos casos con acceso a agua, produce principalmente para el mercado, de donde la familia obtiene principalmente sus ingresos, ha incorporado cambios tecnológicos, utilizando entre otros, semilla mejorada, fertilizantes y agroquímicos, en algunos casos explota la tierra con apoyo de maquinaria y consigue rendimientos satisfactorios. Se asemeja a la unidad campesina por el hecho de que la actividad productiva se realiza principalmente con el concurso de la familia, y en el caso de organizaciones de tipo asociativo, con el trabajo de los asociados. En la pregunta a cuanto asciende su capital en tierras de cultivo el 50% manifiesta que oscila entre 15001 - 30000 S/.; el 31% esta entre 15001 - 30000 S/. el 18% oscila entre 30 001 S/ a más y 5 microempresarios manifiestan que su capital en tierras de cultivo esta entre 1000 – 15000 mil nuevos soles esto representa el 32 %. Ver tabla 20.

**Tabla 20**

*Tierras de cultivo*

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
1000 - 15 000 S/.	5	32
15 001 - 30 000 S/.	8	50
30 001 - 45 000 S/.	1	6
45 001 S/. a más	2	12
Total	16	100

Nota: Cuestionario aplicado a los microempresarios productores de uva del distrito de Magdalena, provincia de Cajamarca - 2020.

### **4.3.2 PRODUCCIÓN UVA POR HECTÁREA**

La producción de uva por hectárea de los microempresarios del distrito de Magdalena es variante puesto que todas las microempresas no producen la misma cantidad debido a la diferencia de capital, a la existencia de materia prima y al tipo de tecnología que cuentan. El 44% estima una producción de 15001 - 20000 Kg.; el 31% estima una producción de 10001 - 15000 Kg.; el 13% estima una producción de 20001 Kg. a más y el 12% estima una producción de 5000 - 10000 Kg. Por hectárea. Ver tabla 21.

Las familias que practican solo cultivos de huerta o patio, en promedio los microempresarios de Magdalena cuentan con 3 hectáreas de terreno bajo riego esto, unidades agrícolas pequeñas puede incluir también a muchas familias urbanas o periurbanas de diferentes niveles sociales, y con diferentes fuentes de ingresos, siempre que tengan una pequeña huerta. Información basada en el Cuarto Censo Nacional Agropecuario del Perú, realizado en el 2012.

Detallada también tipología de fincas agropecuarias, con una especial atención en la pequeña agricultura familiar, que representa el 97% de las fincas, y una división del territorio en un gran número de microrregiones homogéneas basadas en factores ecológicos cruciales, como las cuencas hidrográficas y la altitud, basado en una agricultura orientado principalmente a la pequeña agricultura familiar.

**Tabla 21***Producción uva por hectárea*

Producción en kg	Frecuencia	Porcentaje
5000 - 10000 Kg.	2	12
10001 - 15000 Kg.	5	31
15001 - 20000 Kg.	7	44
20001 kg. A más.	2	13
Total	16	100

Nota: Cuestionario aplicado a los microempresarios productores de uva del distrito de Magdalena, provincia de Cajamarca - 2020.

**4.3.3. INGRESOS POR LA VENTA DE UVA**

Los ingresos por la venta de uva por hectárea de los empresarios de Magdalena es importante conocerlo, ya que de ello depende el progreso de la microempresa, es por esta razón que me he visto en la posibilidad de plantear la pregunta, a cuánto asciende sus ingresos por hectárea en la producción de uva; el 44% manifiestan que sus ingresos varían entre 30001 - 40000 S/.; seguido del 31% que sus ingresos esta entre 20001 – 30000 S/.; el 13 % manifiesta que sus ingresos son de 40001 S/. a más y el 12% sus ingresos oscilan entre 10000 - 20000 S/. Por hectárea de cultivo de uva. Ver tabla 22.

Los precios de venta por el kilogramo de uva son muy variables, pero se puede apreciar de acuerdo a las encuestas aplicadas a los microempresarios de Magdalena que producen uva está entre 30 mil y 40 mil nuevos soles por hectárea, precio promedio por kilogramos es de 3 nuevos soles a 4 nuevos soles.

**Tabla 22***Ingresos por la venta de uva por hectárea*

Ingreso N/s	Frecuencia	Porcentaje
10000 - 20000 S/.	2	12
20001 - 30000 S/.	5	31
30001 - 40000 S/.	7	44
40001 S/. A más	2	13
<b>TOTAL</b>	<b>16</b>	<b>100</b>

Nota: Cuestionario aplicado a los microempresarios productores de uva del distrito de Magdalena, provincia de Cajamarca - 2020.

#### **4.3.4. LABORES DE CONTROL EN LA PRODUCCIÓN DE UVA.**

En el mercado vinícola, hay ciertos parámetros que se reflejan en los precios de la uva para que se valore en función de la variedad de uva, su calidad, grado de maduración y presentación. La uva, en su recepción, se presenta con una presencia de objetos extraños (ramas, hojas), no deseados para el proceso vitivinícola. Se plantea la necesidad de objetivar y agilizar el proceso de clasificación de uva recibida en las bodegas. Además, es muy importante hacer una cosecha muy minuciosa y poder estimar la presencia de raspones en cada partida, así como la presencia o ausencia de objetos extraños, y cuantificar la presencia de los mismos. Las labores de control en la producción de uva el 50% un índice referentemente muy importante busca la calidad de su producto, el 44% toma bastante énfasis en la higiene del producto y solo el 6% en la presentación del producto. Ver tabla 23. De la tabla podemos decir que en el distrito de Magdalena los microempresarios se preocupan de la calidad del producto lo cual es muy significativo para la competitividad en el mercado de igual forma y sin menos importancia uno de los factores de cualquier producción es la higiene y el empaquetado del producto y más aún en este contexto que estamos viviendo producto de la pandemia por la COVID 19 la higiene marca un hito muy importante de un producto en el mercado

**Tabla 23***Labores de control en la producción de uva*

Labores de control	Frecuencia	Porcentaje
Higiene	7	44
Calidad del producto	8	50
Presentación del producto	1	6
Total	16	100

Nota: Cuestionario aplicado a los microempresarios productores de uva del distrito de Magdalena, provincia de Cajamarca - 2020.

#### **4.3.5. COMO HACE PARA VENDER SU PRODUCCIÓN**

Los medios que utilizan para promover las ventas es uno de los factores importantes de los microempresarios de Magdalena, esta les permite tener contacto directo ya sea con el propio consumidor o con las otras empresas (bodegas) que expenden este producto, la comunicación en las microempresas acortan distancias y permite mejorar la distribución del tiempo, en la microempresa el tiempo es el peor enemigo del gerente, es por esta razón que nos hemos visto en la necesidad de plantear una pregunta para ver como el empresario promueve sus ventas; en la tabla 24, el 69 % hacen sus negocios directamente con el comprador mayorista, el 19% hace la venta directamente al consumidor y el 12 % usa los medios de comunicación y en la ferias distritales y provinciales.

**Tabla 24***Como hace para vender su producción*

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Trato directo con el comprador mayorista	11	69
Usa medios de comunicación	1	6
Ferias	1	6
Venta directa al consumidor	3	19
Total	16	100

Nota: Cuestionario aplicado a los microempresarios productores de uva del distrito de Magdalena, provincia de Cajamarca - 2020.

Según el Ministerio de Agricultura y riego, (MINAGRI marzo 2019). En el mercado mundial, hay una tendencia creciente de la demanda por uvas fresca; en los últimos 17 años la importación mundial de las uvas fresca aumentó en 82,4%, la alta demanda se refleja también en un alto nivel de precios en los mercados internacionales, que incentiva a los países productores a participar del comercio mundial. Las importaciones mundiales de uva fresca han crecido sostenidamente para el período 2001-2017, a una tasa promedio de 3,8% por año. Su consumo en el mundo se concentra en pocas economías: Estados Unidos y la Unión Europea (50% del total importado por el mundo). Las importaciones de los Estados Unidos en el 2018 provenientes de México (25% del total importado) son los que más disminuyeron (-23,2%), mientras que Chile (58% del total importado) incrementó sólo en 1,8%. El Perú (16% del total importado), aparece como el más dinámico con mayor presencia en este importante mercado, debido a la brecha estacional cubierta por el Perú, entre los meses de noviembre a febrero.

#### **4.3.6. COMPRA DE INSECTICIDAS E INSUMOS**

El cultivo de la uva es quizás uno de los sistemas de producción agrícola más antiguos e importantes del mundo; teniendo una gran influencia en la cultura, la economía, y la vida religiosa del hombre desde hace varios milenios y para esto es necesario realizar compra de tecnología moderna e insumos como semillas e insecticidas para su producción. La inversión en la compra de insecticidas e insumos, el 50% invierte de 4001 - 6000 S/.; el 38% invierte de 2001 - 4000 S/.; el 6% invierte 100 - 2000 S/.; de igual manera el 6% invierte de 6001 S/ a más por hectárea de producción de uva. Ver tabla 24.

La compra de insecticidas e insumos comienza desde la preparación del terreno el plantado del plantón de uva de mesa y culmina en la época de la cosecha, cuando cumpla con el grado Brix (azucares) requeridos. Al igual que en los demás cultivos, la planta de vid se ve afectada por distintas plagas y enfermedades que afectan a varios órganos de la planta principalmente a los racimos causando grandes pérdidas económicas. Los principales órganos en ser afectados son los racimos (fruto), las hojas y las raíces. Una reducción del funcionamiento de estos órganos debido al ataque de plagas y enfermedades traerá consigo una reducción en la producción y calidad de la fruta. Las plagas que afectan a la vid son: Nemátodos en las raíces, Gusanos en las hojas, Trips en el racimo, Chanchito blanco en racimo y mosca de la fruta en el racimo. Dentro de las principales enfermedades que afectan a la vid son: Oídium en racimo y hojas, Mildiú en racimo y hojas, y Pudrición ácida en racimo. Para controlar estas plagas y enfermedades se realiza un control físico, químico y biológico, respetando al máximo la flora y fauna del medio ambiente.

**Tabla 24***Compra de insecticidas e insumos*

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
100 - 2000 S/.	1	6
2001 - 4000 S/.	6	38
4001 - 6000 S/.	8	50
6001 S/. a más	1	6
Total	16	100

Nota: Cuestionario aplicado a los microempresarios productores de uva del distrito de Magdalena, provincia de Cajamarca - 2020.

**4.3.7. PAGO A TRABAJADORES DE LA MICROEMPRESA.**

La inversión en pago de trabajadores, el 44% invierte de 4001 - 6000 S/.; el 25% invierte 2001 - 4000 S/.; El 19% invierte de 6001 S/. a más y el 12% invierte de 100 - 2000 S/., por hectárea en la producción de uva. Ver tabla 25.

Los trabajadores del régimen especial tienen derecho a percibir por lo menos la remuneración mínima vital (actualmente, S/. 930.00), de conformidad con la constitución y demás normas legales vigentes. La jornada de trabajo de los trabajadores de las MYPE es de ocho (08) horas diarias o cuarenta y ocho (48) semanales, al igual que el régimen laboral común, sin embargo, en la producción de uva el jornal diario es de 40 nuevos soles el cuadro muestra el gasto total por producción invertido por hectárea aproximadamente oscila entre 4001 a 6000 mil nuevos soles de acuerdo a la encuesta realizada a los microempresarios productores de uva del distrito de Magdalena.

**Tabla 25***Pago a trabajadores*

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
100 - 2000 S/.	2	12
2001 - 4000 S/.	4	25
4001 - 6000 S/.	7	44
6001 S/. a más	3	19
<b>Total</b>	<b>16</b>	<b>100</b>

Nota: Cuestionario aplicado a los microempresarios productores de uva del distrito de Magdalena, provincia de Cajamarca - 2020.

**4.3.8. GANANCIA NETA POR HECTÁREA EN LA PRODUCCIÓN DE UVA**

En lo referente a las ganancias por hectárea que percibe el microempresario de la producción de uva se tiene que el 44% percibe de 16001 - 24000 S/.; el 31 % de 8001 - 16000 S/.; el 13% 24001 S/. a más. y el 12% de 1000 - 8000 S/. Ver tabla 26. El rango de ganancia de los productores que perciben mayores ingresos es aquellos que han podido visualizar mejor la cadena productiva de la uva y han eliminado los intermediarios e invirtiendo más en insumos e insecticidas. Característica que ha logrado de cierta manera el liderazgo de costos en aquellos gerentes que lo aplican pues les permite cierto nivel de competitividad en el mercado a pesar de que las ganancias sean percibidas subjetivamente.

**Tabla 26***Ganancia neta*

Ganancia neta	Frecuencia	Porcentaje
1000 - 8000 S/.	2	12
8001 - 16000 S/.	5	31
16001 - 24000 S/.	7	44
24001 S/. A más.	2	13
<b>Total</b>	<b>16</b>	<b>100</b>

Nota: Cuestionario aplicado a los microempresarios productores de uva del distrito de Magdalena, provincia de Cajamarca - 2020.

#### 4.3.9. DESTINO DE LA GANANCIA

El destino de la ganancia por la producción y venta de uva, el 44% lo destina a la educación de sus hijos, el 32% a la mantención de la familia y el 24% lo destinan a la compra de ganado y a sus gastos en salud. Ver tabla 27.

De la tabla se puede deducir que muchos microempresarios rurales están emigrando a las ciudades dejando la zona rural, esto con la finalidad de invertir en la educación de sus hijos y con la compra de casas dedicándolos al alquiler y así mejorar sus niveles de vida. Hay muchos empresarios que nacen en el campo y se desarrollan en las ciudades, pero también hay algunas microempresas que desaparecen por no poder adaptarse a la competencia de la realidad de la ciudad.

**Tabla 27**

*Destino de la ganancia*

Destino	Frecuencia	Porcentaje
Educación de los hijos	7	44
Compra de ganado	2	12
Gastos de salud	2	12
Mantención de la familia	5	32
Total	16	100

Nota: Cuestionario aplicado a los microempresarios productores de uva del distrito de Magdalena, provincia de Cajamarca - 2020.

#### 4.4. Correlación entre capacidad gerencial y producción de uva.

Para la correlación de variables, dimensiones e indicadores se utilizo el Coeficiente de correlación por jerarquías de Spearman (Rho de Spearman)

##### 4.4.1. Coeficiente de correlación por jerarquías de Spearman (Rho de Spearman)

Es una medida de asociación lineal que utiliza los rangos, números de orden, de cada grupo de sujetos y compara dichos rangos. Éste coeficiente es muy útil cuando el numero de pares de sujetos (n) que se desea asociar es pequeño (menor de 30). Aparte de permiti conocer el grado de asociación entre ambas variables, con Rho de Spearman es posible determinar la dependencia o independecia de dos variables aleatorias (Elorza & Medina Sandoval, 1999).

La formula del Coheficiente es:

$$r_s = 1 - \frac{6\sum d^2}{n(n^2-1)}$$

n= la cantidad de sujetos que se clasifican

$x_i$  = el rango de sujetos i con respecto a una variable

$y_i$  = el rango de sujetos i con respecto a una segunda variable

$d_i = x_i - y_i$

Es decir que  $d_i$ , es la diferencia entre los rangos de X e Y (Anderson et al., 1999)

El coeficiente de correlación de rangos de Spearman puede puntuar desde -1.0 hasta +1.0, y se interpreta así: los valores cercanos a +1.0, indican que existe una fuerte asociación entre las clasificaciones, o sea que a medida que aumenta un rango el otro también aumenta; los valores cercanos a -1.0 señalan que hay una fuerte asociación negativa entre las clasificaciones, es decir que, al aumentar un rango, el otro decrece. Cuando el valor es 0.0, no hay correlación (Anderson et al., 1999).



De la tabla N. 28 podemos deducir que las PYMES productoras de uva en el distrito de Magdalena analizando la intervención de los 16 microempresarios que participaron en el estudio su capacidad gerencial influye de una manera significativa, contando con una tecnología acorde para la producción y de esta manera mejoran sus niveles de ingresos repercutiendo en tener mejores niveles de vida y de reinversión., pero que aún es importante llevar de la mano la capacitación.

#### 4.5. Correlación de dimensiones.

**Tabla 29**

*Correlación de dimensiones*

			Producción	Costos	Ingresos
Rho de Spearman	Planificación	Coefficiente de correlación	,342**	,343**	,345**
		Sig. (bilateral)	,001	,001	,001
		n	16	16	16
	Dirección	Coefficiente de correlación	,343**	,263*	,259*
		Sig. (bilateral)	,001	,011	,011
		n	16	16	16
	Organización	Coefficiente de correlación	,343**	,237*	,344**
		Sig. (bilateral)	,001	,023	,001
		n	16	16	16
Control	Coefficiente de correlación	,340**	,341**	,283*	
	Sig. (bilateral)	,001	,011	,013	
	n	16	16	16	

\*\* La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

\* La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).

##### a) Correlación entre planificación, producción, costos e ingresos.

De la tabla 30, Obteniendo  $r_s = 0.342$ , donde:  $r_s$ : Es el coeficiente de correlación de Spearman valor del coeficiente de correlación de Rho de Spearman el cual es 0.342 equivalente a 34.2%, este valor nos indica que existe una asociación directa débil entre la planificación y la producción de uva. Obteniendo  $r_s = 0.343$ , donde:  $r_s$ : Es el

coeficiente de correlación de Spearman valor del coeficiente de correlación de Rho de Spearman el cual es 0.343 equivalente a 34.3%, este valor nos indica que existe una asociación directa débil entre la planificación y los costos de producción de uva. Obteniendo  $r_s = 0.342$ , donde:  $r_s$ : Es el coeficiente de correlación de Spearman valor del coeficiente de correlación de Rho de Spearman el cual es 0.345 equivalente a 34.5%, este valor nos indica que existe una asociación directa débil entre la planificación los ingresos por la venta de uva.

**b) Correlación entre dirección, producción, costos e ingresos.**

De la tabla 30, Obteniendo  $r_s = 0.343$ , donde:  $r_s$ : Es el coeficiente de correlación de Spearman valor del coeficiente de correlación de Rho de Spearman el cual es 0.343 equivalente a 34.3%, este valor nos indica que existe una asociación directa débil entre dirección y la producción de uva. Obteniendo  $r_s = 0.263$ , donde:  $r_s$ : Es el coeficiente de correlación de Spearman valor del coeficiente de correlación de Rho de Spearman el cual es 0.263 equivalente a 26.3%, este valor nos indica que existe una asociación directa débil entre dirección y costos de producción de uva. Obteniendo  $r_s = 0.259$ , donde:  $r_s$ : Es el coeficiente de correlación de Spearman valor del coeficiente de correlación de Rho de Spearman el cual es 0.259 equivalente a 25.9%, este valor nos indica que existe una asociación directa débil entre dirección y los ingresos por la venta de uva.

**c) Correlación entre organización, producción, costos e ingresos.**

De la tabla 30, Obteniendo  $r_s = 0.343$ , donde:  $r_s$ : Es el coeficiente de correlación de Spearman valor del coeficiente de correlación de Rho de Spearman el cual es 0.343 equivalente a 34.3%, este valor nos indica que existe una asociación directa débil entre organización y la producción de uva. Obteniendo  $r_s = 0.237$ , donde:  $r_s$ : Es el coeficiente de correlación de Spearman valor del coeficiente de correlación de Rho de Spearman el

cual es 0.237 equivalente a 23.7%, este valor nos indica que existe una asociación directa débil entre organización y costos de producción de uva. Obteniendo  $r_s = 0.344$ , donde:  $r_s$ : Es el coeficiente de correlación de Spearman valor del coeficiente de correlación de Rho de Spearman el cual es 0.344 equivalente a 34.4%, este valor nos indica que existe una asociación directa débil entre organización y los ingresos por la venta de uva.

**d) Correlación entre control, producción, costos e ingresos.**

De la tabla 30, Obteniendo  $r_s = 0.340$ , donde:  $r_s$ : Es el coeficiente de correlación de Spearman valor del coeficiente de correlación de Rho de Spearman el cual es 0.340 equivalente a 34%, este valor nos indica que existe una asociación directa débil entre control y producción de uva. Obteniendo  $r_s = 0.341$ , donde:  $r_s$ : Es el coeficiente de correlación de Spearman valor del coeficiente de correlación de Rho de Spearman el cual es 0.341 equivalente a 34.1%, este valor nos indica que existe una asociación directa débil entre control y costos de producción de uva. Obteniendo  $r_s = 0.283$ , donde:  $r_s$ : Es el coeficiente de correlación de Spearman valor del coeficiente de correlación de Rho de Spearman el cual es 0.283 equivalente a 28.3%, este valor nos indica que existe una asociación directa débil entre control y los ingresos por la venta de uva.

#### 4.6. Correlación de indicadores.

**Tabla 30**

*Correlación de indicadores.*

				NIVEL DE PRODUCCIÓN			
				Producción de uva por hectárea	Ingresos por la venta de uva por hectárea	Labores de control en producción de uva	Destino de la ganancia
Rho de Spearman	C A P A C I D A D G E R E N C I A	Planificación en la Microempresa	Coeficiente de relación	,340**	,342**	,345**	,263*
			Sig. (bilateral)	,001	,001	,001	,011
			n	16	16	16	16
		Gerencia y administración en la microempresa	Coeficiente de relación	,259*	,271*	,268*	,261*
			Sig. (bilateral)	,011	,012	,011	,011
			n	16	16	16	16
		Toma de decisiones en la microempresa	Coeficiente de relación	,260*	,202	,202	,283*
			Sig. (bilateral)	,011	,054	,054	,013
			n	16	16	16	16
		Forma más resaltante de conocimiento sobre la microempresa	Coeficiente de relación	-,027	,283*	,343**	,210*
			Sig. (bilateral)	,804	,013	,001	,012
			n	16	16	16	16
		Técnica que maneja en su microempresa	Coeficiente de relación	,263*	,345**	,342**	,263*
			Sig. (bilateral)	,011	,001	,001	,011
			n	16	16	16	16
		Habilidades y capacidades del gerente	Coeficiente de relación	,263*	,260*	,273*	,263*
Sig. (bilateral)	,011		,011	,012	,011		
n	16		16	16	16		
Participación de la familia en el trabajo de la microempresa	Coeficiente de relación	,202	,283*	,344**	,261*		
	Sig. (bilateral)	,054	,013	,001	,011		
	n	16	16	16	16		

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

\* . La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).

Los resultados obtenidos en la prueba de correlación muestran que existe una asociación directa débil con respecto a las dos variables encontrando asociación directa débil en la planificación gerencia en la microempresa y la técnica que maneja en su microempresa en cual influye en la variable nivel de producción de uva por hectárea,

ingresos por la venta de uva por hectárea, labores de control en producción de uva y destino de la ganancia, a mayor planificación mayor producción mayores ingresos y un mejor destino de la ganancia las demás variables también tienen una relación, de igual manera la toma de decisiones la participación familiar y las habilidades que posee el gerente también influyen significativamente en la producción ingresos y de esta manera dar un mejor destino de la ganancia por la venta de uva.

También se puede observar que existe un coeficiente negativo entre forma más resaltante de conocimiento sobre la microempresa y la producción, puesto que la mayoría de microempresarios han heredado esta práctica de producción de sus padres lo cual representa un 70 por ciento según (Tabla 8) y estos conocimientos se vienen transmitiendo de generación en generación por lo cual es imprescindible implementar un proceso de capacitación para la inserción de nuevas tecnologías y de esta manera estar a la altura en producción de uva a los estándares Nacionales e Internacionales.

## CAPITULO V

### DISCUSION DE RESULTADOS.

#### 5.1. Discusión y resultados

En la tabla 5, referente a la planificación en las microempresas, los 16 microempresarios encuestados responden una de sus actividades dentro de la empresa es la de planificar sus diferentes actividades de una manera cronológica, lo cual representa un 100%. La mayoría de microempresarios planifican por la experiencia que han ido acumulando en el transcurso del tiempo; se menciona que para planificar en una empresa no es necesario tener un alto nivel educativo, porque como se puede notar los microempresarios de Magdalena no tiene un alto nivel educativo pero si planifican sus actividades, así como sus recursos tanto económicos como humanos, lo que le permite elevar su mejorar su producción, la mayoría de microempresarios tienen nivel de estudios secundarios. La planificación en la microempresa significa pensar y descubrir qué hacer en el futuro, comenzar y mejorar su capacidad de producción y generación de ingresos, por lo tanto, planificar, implica entre otras cosas, previsión de costos; aportaciones, resultados, ventas, beneficios y flujos de dinero.

Para Chiavenato (1999): La planificación es la primera función administrativa porque sirve de base a las demás funciones. Esta función determina por anticipado cuáles son los objetivos que deben cumplirse y qué debe hacerse para alcanzarlos; por lo tanto, es un modelo teórico para actuar en el futuro. La planeación comienza por establecer los objetivos y detallar los planes necesarios para alcanzarlos de la mejor manera posible. La planeación determina dónde se pretende llegar, qué debe hacerse, cómo, cuándo y en qué orden.

De la tabla 7 se puede concluir que el proyecto de surgimiento de microempresa se desarrolla en torno a una iniciativa propia, que surge como consecuencia de una de generar un propio empleo o autoempleo, las microempresas surgen en base al entorno familiar. Pero podríamos decir surgimiento de la idea para crear una empresa varía en función de las circunstancias de cada persona, según la tabla también puede ser por experiencias existentes en los familiares es decir ya hay un antecedente y un capital, así como repetir una experiencia de los ancestros o también surge como una necesidad cuando las parejas jóvenes se comprometen y lo ven como una forma de generar su propio empleo. Las microempresas son las protagonistas del desarrollo económico de un país. (Hernández, 2009); Microempresa, es una pequeña unidad socioeconómica de producción, comercio o prestación de servicios, cuya creación no requiere de mucho capital y debido a su tamaño existe un uso productivo y eficiente de los recursos. (Rivero, Ávila, y Quintana, 2016). Por su parte, el microempresario o empresario individual es una persona física que ejerce en nombre propio, por sí o por medio de representante, una actividad constitutiva de empresa, una actividad profesional o una actividad económica. (Fernández y Guadaño, 2005).

La tabla 8, forma más resaltante de adquisición de conocimiento por parte de los microempresarios productores de uva del distrito de Magdalena es a través de sus padres lo cual representa el 70%, seguido de un 24 % que manifiestan que han adquirido su conocimiento de sus amigos y por asesoramiento externo, finalmente un microempresario manifiesta que su conocimiento es parte de su educación recibida lo cual representa el 6%. La familia ocupa un lugar esencial en la educación; es donde se dan los primeros pasos de enseñanza y aprendizaje sobre los que se construirá la vida personal y social de sus miembros. La familia debe preparar a sus miembros desde el nacimiento para que puedan participar de una forma activa en la sociedad. La educación de los hijos es responsabilidad de los padres y es un derecho de ellos recibir una educación adecuada dentro de un ambiente

propicio. Los padres son quien inculca los primeros valores, la transmisión de estos valores crea un vínculo afectivo que ayuda a su desarrollo integral.

En la tabla 9, la técnica más resaltante que manejan los microempresarios es planificar para la producción esto representa el 50%, La planificación de la producción consiste en establecer un plan de trabajo dependiendo de la cantidad de pedidos o ventas esperadas y de acuerdo a la oferta y demanda de producción, una buena planificación de la producción promueve la integración y convivencia de los grupos de trabajo. Para John Robertson Dunlap, la planificación de la producción se está convirtiendo rápidamente en una de las necesidades más vitales de la gerencia. Lo cierto es que cada establecimiento, sin importar cuán grande o pequeño tiene que planear la producción de alguna forma; pero un gran porcentaje de estos no tiene una planificación que permita un flujo uniforme de material, y una cantidad mínima de dinero atado a los inventarios

De la tabla 11, muestra que 12 microempresarios encuestados productores de uva del distrito de Magdalena toman sus decisiones en unión con su familia lo cual representa un 75% ante esto es de crucial importancia de tomar decisiones en la micro empresa con la familia. Tomar decisiones en familia forma parte de la vida, en donde llegar a un consenso es crucial para obtener resultados idóneos. Recordemos esa antigua frase que dice “La familia no es solo de sangre, sino también de apoyo y de compañía”. Es justamente en la toma de decisiones, en donde se resalta la unidad y el núcleo filial de cada uno de los integrantes de la familia, para tomar decisiones responsables a través del diálogo familiar. Al decidir sobre el futuro y como estar preparados es importante tener un consenso familiar y hacer partícipe de cada decisión a todos no solamente con la esposa si no también con los hijos. Es importante tener en consideración que la centralización de autoridad, según autores tales como (Stoner, 1996), (Konntz, 2004), es una característica propia de organizaciones

de baja complejidad, estructuras simples y con tendencia a la informalidad; esta situación obliga al microempresario, gerente a ocupar parte de su tiempo en labores operativas.

La tabla 13 nos muestra que el 56% de microempresarios manifiestan que el gerente debe tener las habilidades, cualidades y capacidades de negociación, para manejar la microempresa. Según Venegas (2004) menciona a Carolina Latroph quien nos recuerda que un buen gerente debe tener la capacidad de estar enterado de todo, de trabajar con cualquiera para hacer cosas, saber del negocio y de la microempresa, tener una meta clara, mantener la política de puertas abiertas y proyectar a sus subordinados su visión para que estos adhieran a ella con entusiasmo. Nos agrega, además, de que el gerente además de poseer ciertos conocimientos de la producción, industria o de mercado, debe tener sociabilidad para relacionarse y comunicarse con las personas. Tener un objetivo claro el cual debe transferir a sus subordinados, porque él esta para dirigir y coordinar a las personas para lograr esa meta. Esto implica saber delegar, trabajar en equipo, escuchar a las personas y hacerlas participar en la toma de decisiones. El gerente también debe saber motivar y promover la iniciativa, además de ser un muy buen planificador.

Según, Vega (2016), *“Capacidades gerenciales del gerente general en las Micro y Pequeñas Empresas de transformación de madera de la zona urbana de la ciudad de Cajamarca y su influencia en la competitividad”* Concluye que los gerentes presentan deficiencias en sus capacidades gerenciales, se puede evidenciar que ellos actualmente conocen lo que hacen y cómo lo hacen pero no tienen una proyección de lo que quieren llegar a ser en el futuro, pues no se capacitan, no cuentan con educación formal relacionada con su actividad, su principal consejero es la experiencia, parecería que muchas de las limitaciones gerenciales se deben a la falta de educación en la gestión de negocios; se basan en su experiencia previa, y por ello no desean ni buscan ampliar sus conocimientos para lograr una mayor producción.

La 17 tabla El 63% de los microempresarios productores de uva el trabajo lo realizan con la participación de la esposa y los hijos. Poza (1997) considera a la empresa familiar como “*la especie empresarial en el mundo económico más ágil y más capaz de competir en el tipo de mercado cambiante que estamos experimentando hoy en día*” (p. 75). En estas empresas, la familia conforma su principal talento humano, el cual influye de manera significativa en su desempeño. La influencia de la familia, ya sea a través de la propiedad, ya sea a través del trabajo en la entidad, es la que determina las potencialidades y a su vez, las debilidades en este tipo de organización (Kets de Vries, 1993). La familia aporta a la empresa, no solo sus valores, sino aquellos comportamientos que han tenido utilidad para los distintos miembros que la forman. De igual manera, influye tanto de forma positiva como negativa; según Arias Galicia, “una organización es retrato de sus miembros” (citado por Gutiérrez, 2002, p. 46). La influencia de estos comportamientos en la gestión de la empresa familiar se lleva a cabo por lo que se denomina cultura familiar, que no son más que los valores concretos que se practican dentro y fuera de la familia por cada uno de sus diferentes miembros (Gutiérrez, 2002).

Según, Cubas (2002), “*Problemática: empresarial de las pequeñas y microempresas en la ciudad de Cajamarca*”, hace un análisis de las pequeñas Microempresas las cuales están administradas por sus propietarios quienes lo hacen de forma empírica y un menor número tiene una persona capacitada para desarrollar de manera adecuada el proceso administrativo del negocio.

De la tabla 21 se puede deducir que la producción de uva promedio por hectárea en el distrito de Magdalena es de 15 mil 20.000 mil kilogramos por hectárea aproximadamente en un aproximado de 15 a 20 toneladas métricas (TM) demostrando que estamos dentro del promedio de producción a nivel del país que esta entre 29.4 y 19.3 TM. Esto demuestra la capacidad gerencial y el nivel de tecnología que se emplea y estar a nivel de los estándares

de producción a nivel del país. Según el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR marzo - 2018), el Perú se ha convertido en uno de los primeros productores de uva y un potencial exportador y al alto rendimiento que presentan los cultivos, la superficie total cosechada de uva ha crecido sostenidamente los últimos años. Así, la superficie total cosechada de uva se ha incrementado sostenidamente y ha alcanzado un rendimiento promedio nacional de 21 toneladas métricas por hectárea.<sup>2</sup> A nivel regional, Piura e Ica son las regiones con mayor rendimiento agrícola, con 29.4 y 19.3 TM por hectárea, respectivamente.<sup>3</sup> En términos de volumen, la cantidad exportada de uva ha experimentado una tendencia creciente desde el 2007, con una tasa de crecimiento promedio anual del 41%; por otro lado, la producción total ha crecido a un ritmo promedio de 15% anual. Asimismo, se observa que las exportaciones de uva han aumentado durante los últimos años y la proporción de la producción de uva destinada al mercado externo creció del 13% en el 2007 al 51% en el 2014.

La tabla 22 nos muestra en ingreso aproximado por la venta de uva por hectárea de los microempresarios de Magdalena, el 44% manifiestan que sus ingresos varían entre 30 mil a 40 mil soles por hectárea, precio promedio por kilogramos es 3 nuevos soles en el mercado regional. Según el Ministerio de Agricultura y riego, (MINAGRI marzo 2019). En los últimos años el consumo mundial de las uvas se ha mantenido a nivel mundial, pero países como China han incrementado su demanda en casi todos los estratos sociales, así como los mercados tradicionales de destino como Estados Unidos, Rusia, China, el bloque de la Unión Europea liderada por Alemania, Holanda e Inglaterra; y seguido de Hong Kong China, China, Tailandia y Canadá, entre los más importantes. Estados Unidos es el primer país consumidor de uvas en el mundo y el principal referente de los precios fijados en el mercado internacional es de 6 nuevos soles el kg, seguido de los países del bloque de la Unión Europea, mercados que también han incrementado su consumo en los

últimos años, principalmente en los países de Alemania, Holanda e Inglaterra. Asimismo, China ocupa en la actualidad un lugar expectante por el incremento del consumo de uvas, aumentando su demanda muy rápidamente, lo que ha direccionado que las exportaciones latinoamericanas hacia el continente asiático se hayan duplicado.

## CONCLUSIONES

1. Las capacidades gerenciales resultan imprescindible en la producción en este sentido la capacidad y desempeño del microempresario tienen gran relevancia para el éxito de la microempresa de acuerdo a sus competencias emocionales las cuales se van desarrollando a través de los años por las diferentes experiencias adquiridas. En el estudio se demuestra que existe una asociación directa débil entre la capacidad gerencial y la producción de uva, es decir, a mayor capacidad gerencial mayor será la producción y por ende mejora sus ingresos y el nivel de reinversión y un mejor destino de la ganancia. La capacidad gerencial empleada por el gerente de la micro y pequeña empresa en la producción de uva del distrito de Magdalena - Cajamarca tiene una asociación directa débil con el nivel de producción, porque el éxito o fracaso de las Mypes depende en gran manera de la capacidad gerencial que el gerente emplee.
2. Desde el punto de vista del cumplimiento del proceso de la capacidad gerencial, como planificación, dirección, organización y control se pudo constatar que ninguno de los productores encuestados lleva a cabo todas las actividades analizadas en este estudio, encontrándose grupos que cumplen tan sólo con algunas de ellas, en mayor o menor valor. En general el proceso gerencial se desarrolla de una manera empírica, pues las decisiones se fundamentan en tradiciones y experiencias acumuladas, sin seguir un proceso sistematizado o formal.
3. Existe una asociación directa débil entre la capacidad gerencial y el destino de la ganancia. los microempresarios se proyectan a dar un mejor destino de la ganancia, como se puede observar que su mayoría de los microempresarios destina a la educación de sus hijos, la compra de ganado y muy importante a gastos en salud y también al mantenimiento de la familia debido a que es su único ingreso y se tiene que destinar una buena parte para la alimentación diaria. La organización para la producción de uva de

las pequeñas y medianas empresas se inicia al interior de cada familia, contando para ello la disposición de mano de obra, esto le permite prever el factor humanismo con el que contara para el proceso productivo de uva y elaboración de vino.

4. En este proceso de globalización la microempresa ha venido siendo el elemento fundamental para incursionar en los mercados, es así que los microempresarios de la ciudad de Magdalena han tratado de entrar a este nuevo juego que es gobernada por el mercado y es en este afán que se han encontrado con un gran problema que es la falta de tecnología y el respaldo del estado, por tal motivo muchas microempresas siguen en la ilegalidad y otras ya han pasado a las filas de las microempresas que han quebrado.

## RECOMENDACIONES

1. Se recomienda a los microempresarios de Magdalena productores de uva, poner mas enfasis en las capacitaciones y la mejora de tecnología para la producción y de esta ser competitivos y luchar por un bienestar social que mucho anhelan, ya que estas PYMES son grandes forjadoras de nuevos empleos y autoempleos.
2. Se sugiere a los directivos de la Universidad Nacional de Cajamarca en su labor de proyección social debería definir e implementar programas de capacitación o adiestramiento, atendiendo las necesidades de las PYMES para que estas se vuelvan competitivas.
3. Sobre la base de los resultados y limitaciones de esta tesis, se recomienda que futuros investigadores, interesados en el tema microempresarial realicen un estudio con el fin de elaborar un perfil gerencial para PYMES tomando como base los resultados del presente trabajo.
4. Se recomienda que las pequeñas y medianas empresas, con el objetivo de plantear la visión, misión, objetivos, metas y estrategias deben contar con la participación del gerente y los subordinados, así también se recomienda reuniones periódicas que permitan evaluar resultados de corto, mediano y largo plazo.
5. Se sugiere a las autoridades como el gobierno local, provincial y regional trabajar proyectos integrales donde la parte técnica baya acorde con las capacitaciones y de esta manera buscar un mejor desarrollo de estas PYMES ya que son grandes generadoras de fuerza de trabajo.

## REFERENCIAS

- Añazco y Linares G.Torres.2009. Tesis: Análisis de gestión Empresarial de las PYMES en el Sector Lácteo, en la Ciudad de Cajamarca. Cajamarca - Perú
- Baños Martínez et al. (2016). Tesis : La planeación estratégica con un enfoque de gestión de la calidad en las pequeñas y medianas empresa”. México.
- Bedoya J. H. (2007): <http://www.degerencia.com/articulo/testfuncionesgerenciales>.
- Belker Loren B. y Topchik Gary S. (2005). Gerente por Primer a Vez.5h Edición. EE.UU.
- Carlos, L. (11 de abril de 2001). [www.gestiopolis.com](http://www.gestiopolis.com).Obtenidode <https://www.gestiopolis.com/conceptos-basicos-produccion/>
- Castaño, Saturnino Ángel. 2009. Etapas de evolución organizacional. Encuentro IDEA – PYME Argentina. Escuela de Negocios IDEA.
- Centro de Innovación Tecnológica Vitivinícola (CITEVID), <https://docplayer.es/42029446-Centro-de-innovacion-tecnologica-vitivinicola-citevid.html>
- Cisneros y Ibarra (2017). Tesis “Caracterización de la planificación estratégica en las MIPYMES productoras de calzado: Caso Cevallos – Tungurahua”. Ecuador.
- Cubas Salazar, C. (2000). Problemática Empresarial de las pequeñas y Microempresas en la ciudad de Cajamarca. Tesis Pre-Grado Universidad Nacional de Cajamarca.
- Chacaltana, Juan. y GARCÍA, N. (2001). Reforma laboral, capacitación y productividad. Primera edición. Lima: Oficina Internacional del Trabajo (OIT).
- Chiavenato Edilberto. 2004. Introducción a la teoría general de la administración; Edit. Mc. Graw Hill. México.
- Chiavenato, I. 2004. 2001. Administración de Recursos Humanos. Edit. Mc. Graw. Hill. México.
- Decreto Legislativo N.º 27269. Ley General de la Pequeña y Microempresa.
- Departamento de Ciencias Empresariales de la Universidad Católica Santo Toribio de Morovejo.2007. Gestión Empresarial para Agronegocios.330p. Edición electrónica gratuita. Texto completo en [www.eumed.net/libros/2007 c/318](http://www.eumed.net/libros/2007/c/318).
- Drucker P. (1995). La Gerencia Tareas, Responsabilidades y Prácticas. 6ta Edición. Editorial El Ateneo. Argentina. Pág.:273 a275.  
- Ministerio de Asuntos Agrarios y Producción - Pcia. Buenos Aires.

- ENDES. (2015). Instituto Nacional de Estadística e Informática. Obtenido de [https://www.inei.gov.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones\\_digitales/Est/Lib1356/](https://www.inei.gov.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1356/)
- ENDES. (2018). Fecundidad. Lima. Obtenido de [https://www.inei.gov.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones\\_digitales/Est/Lib1656/pdf/cap003.pdf](https://www.inei.gov.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1656/pdf/cap003.pdf)
- Gómez Pesantes (2009), Tesis, “Gestión del conocimiento y gestión empresarial en pequeñas y medianas empresas”. Perú.
- Gómez, Yachi P. y Pesantes.2005. Gerencia Empresarial Agraria. Universidad Nacional Agraria La Molina.
- Gross Herbert (2000) Pequeña empresa y gran mercado. Madrid. Ediciones Deusto SA.
- Hernández Calzada Martín Aubert. 2004. Tesis: La Antigüedad de las Pequeñas y Medianas. Empresas y su Relación Con la Competitividad. Argentina.
- Hernández Fernández, Maritere (2005) Tesis: Decisiones financieras para el desarrollo de las empresas. Tesis para optar el Grado de Magister en Finanzas en la Universidad Autónoma de México.
- Hernández S., Roberto y otros (2006). Metodología de la Investigación. 4ta Edición. México. Mc Graw Hill.
- Hernández, R., Fernández, C. & Baptista, P. (2010). Metodología de la investigación. (Quinta ed.) México D.F: McGraw-Hill.
- Hernández Soto C. (2013). Plan de Negocios de Exportación de la empresa. Bebiver S'A., una estrategia de gestión para su internalización. pág.: 137 a 147.
- [https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio\\_exterior/Uva.pdf](https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/Uva.pdf)
- Instituto Nacional de Estadística e Informática – INEI. Encuesta Nacional de Hogares (ENAHO) 2018
- John Robertson Dunlap , Arthur Van Vlissingen , John Michael Carmody . eds. Gestión Industrial, (Vol. 65-66, p. 182).
- Katz, R.L. (1974). Habilidades para una administración Efectiva. Biblioteca Harvard
- Konntz, Harold (2004). Administración: Una Perspectiva Global. McGraw Hill Interamericana Editores. Colombia.
- Kostas N. Dervitsiotis; "Operations Management"; New York, McGraw & Hill, 1981

- López Moreno, M. J. 2000. Organización y dirección de empresas. España. Copycom
- Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). (2017).
- Martínez, G. Matía,(2003) La Gestión Empresarial Equilibrando objetivos y valores. Ira. Edición. Ediciones Díaz de Santos. S.A
- Ministerio de Agricultura y riego, (MINAGRI - 2019).
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR - 2018),
- Niemelá, T. (2004)' Interfirm cooperation capability in the context of networking Family firms: The role of power. Family Business Review, 17(4) ,319\_330.
- North, Douglass C. (1977), La agricultura en el crecimiento económico global. Teoría de la localización y el crecimiento económico. En regional: J. Schwartzmann (Org) Economía Regional y Urbana: textos escogidos. Belo Horizonte.
- Organización Internacional del Trabajo. <https://www.ilo.org/global/lang-es/index.htm>
- Ortiz (2018). Tesis “Caracterización de la gestión de calidad y la competitividad de las MYPES del sector servicio, rubro restaurant del centro de Tumbes, 2017”, Tumbes – Perú.
- Pérez Molla, José. (1997). Estrategia, Gestión y Habilidades Directivas. Concepto, Controversias y Aplicaciones. Prentice Hall. Tercera Edición. México.
- Proinversión- Agencia de Promoción de la Inversión privada. (2007).MYPE Pequeña Empresa Crece, Guía para el Desarrollo de la Micro y Pequeña empresa .Lima.
- Revista Cepal (2014): <http://www.cepal.org/es/publicaciones/tipo/revista-cepal>.
- Revista Moneda. “La pequeña y mediana empresa en el entorno de una crisis global” 1998. Artículo publicado por Fernando Vallarán.
- Richard J. Tersine.- "Production/Operations Management: Concepts, Structure, and Analysis" (2nd Edition); New York, North-Holland, 1985.
- Rivera Espinoza, E. y Veramendi Jaime A. G. (2015). "Caracterización de la calidad de la Gerencia en las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Servicio - Rubro Centros Odontológicos de la Ciudad de Huaraz - Año 2014". Investigación realizada para la asignatura de gerencia empresarial. Universidad 'los Ángeles de Chimbote. Huaraz – Perú.
- Roque (2018). Tesis“Caracterización de la gestión de calidad bajo el enfoque de planeamiento estratégico en las Micro y Pequeñas empresas del sector servicios – rubro agencias de viaje del Distrito de Huaraz, 2016”. Huaraz – Perú.
- Rodríguez, Leonardo (1997) Planificación y dirección de la pequeña empresa. México. Editorial Continental SA.

- Rosales Linares, Ramón (1977). *Estrategias Gerenciales para la Pequeña y Mediana Industria*. Ediciones IESA. Edición original. Venezuela.
- SEN, Amartya K. *Inequality Reexamined*. Oxford: Clarendon Press; New York: Russell Sage Foundation; Cambridge: Harvard University Press, 1992.
- Servicio Nacional de Sanidad Agraria – Senasa ( 2018)  
<https://www.senasa.gob.pe/senasacontigo/cajamarca-senasa-convoca-a-productores-de-uva-para-capacitarlos-con-fines-de-exportacion/>
- Salomón J.O. (2010). *Capacidades gerenciales en las empresas familiares peruanas: un estudio descriptivo*. Tesis para obtener el grado académico de doctor en administración estratégica de empresas. Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Sánchez Yabar, Guido (1995) “Como Constituir una empresa y gestionarla con éxito” (tomo I). Tercera Edición. Editorial Publicaciones Creativas. Lima – Perú.
- Sombart W. *El Burgués, Contribución a la Historia Espiritual del Hombre económico moderno*. Versión en Español de María Pilar L. Editorial Alianza –España- 1979.
- Starr M.K. "Production Management: Systems and Synthesis". Englewood Cliffs, PRENTICE-HALL, 1964
- Vega Eras M. Yohana (2016), Tesis, “Capacidades gerenciales del gerente general en las Micro y Pequeñas Empresas de transformación de madera de la zona urbana de la ciudad de Cajamarca y su influencia en la competitividad”. Cajamarca – Perú.
- Vera Abanto J.J. Juan (2013). *Competitividad empresarial y los factores estructurales y de gestión en las empresas de servicios del distrito de Cajamarca*. Tesis para optar el grado académico de Maestro en Ciencias- UNC. Cajamarca – Perú.
- Villarán de la Puente, F. (2001). *Competencias necesarias para la creación y gestión exitosa de pequeñas y microempresas en el Perú*. Lima, Perú: Ministerio de Educación del Perú.
- Villarán de la Puente, Fernando (1993) “Empleo y Pequeña Empresa en el Perú”. Fundación Friedich, Ebert. Perú.

## **ANEXOS**

## Anexo 1. Encuesta.

### Universidad Nacional de Cajamarca Escuela de Posgrado Maestría en Ciencias - Mención: Gerencia Social.

#### Encuesta: Capacidad gerencial y producción de uva de las pymes en el distrito de Magdalena Cajamarca 2018 -2019.

*Introducción: la presente encuesta será aplicada a los agricultores productores de uva con la finalidad de analizar la capacidad gerencial y su nivel de producción.*

Encuestador.....

Fecha:..... No. Encuesta:.....

#### I. DATOS GENERALES

1.1. Edad..... 1.2. Género: masculino ( ) femenino ( )

1.3 N. de hijos.....1.4 años en producción de uva.....

1.5. Cuál es su grado de instrucción?

1. Sin instrucción
2. Primaria
3. Secundaria
4. Superior

1.6. Su empresa surge a raíz de?

1. A experiencias existentes en los familiares.
2. Por iniciativa propia.
3. Por apoyo externo existente.
4. Iniciativa conyugal.

#### II CAPACIDAD GERENCIAL

1. En el actual manejo de su empresa, acostumbra a planificar la  
producción de productos o bienes, servicios que brinda.

1. Si. Conteste pregunta. 2
2. No. Conteste pregunta. 3

2. La razón principal por la que Ud. Planifica las actividades de su  
empresa es:

1. Permite establecer metas y objetivos
2. Facilita el trabajo de la empresa.
3. Permite aumentar la producción.
4. Se racionaliza el trabajo.

3. La razón principal por la que usted, no planifica las actividades  
en su empresa es:

1. Es una pérdida de tiempo.
2. Siempre trabaja así.
3. Me falta apoyo externo.
4. Otros  
(Especifique).....

4. Indique Ud. la forma más resaltante que adquirió conocimientos  
sobre su empresa

1. De sus padres.
2. De sus amigos.
3. De la educación recibida.
4. Por asesoramiento.

**5.Cuál es la técnica que maneja en su empresa.**

1. Hacer el diagnostico en la producción.
2. Planificar para la producción.
3. Gestionar y solicitar recursos financieros.
4. Evaluar los resultados de la producción.

**6. La razón principal por la que Ud. Planifica las actividades de su empresa es:**

5. Permite establecer metas y objetivos
6. Facilita el trabajo de la empresa.
7. Permite aumentar la producción.
8. Se racionaliza el trabajo.

**7. La razón principal por la que usted, no planifica las actividades en su empresa es:**

5. Es una pérdida de tiempo.
6. Siempre trabaja así.
7. Me falta apoyo externo.
8. Otros  
(Especifique).....

**8. La actual gerencia y administración de su empresa está a cargo de?**

1. Ud. como dueño.
2. Hijo.
3. Toda la familia.
4. Trabajador de confianza.

**9. Las decisiones de su empresa las toma.**

1. Ud.
2. Con la familia.
3. Con sus trabajadores más de confianza.
4. Personal es quien toma las decisiones

**10. Qué habilidades, capacidades, cualidades debe poseer el gerente general para que su empresa sea competitiva?**

1. Saber tomar decisiones.
2. Identificar, analizar y resolver problemas.
3. Capacidad y experiencia financiera.
4. Liderazgo y capacidad de negociación

**11. El objetivo que Ud. persigue en su empresa es.**

1. Ganar más dinero.
2. Mantener a su familia.
3. Educar a sus hijos.
4. Servir a la comunidad.

**12. Como ve a futuro su empresa?**

1. Implementada, articulada al mercado.
2. Con mucha producción.
3. Igual.
4. Tiende a desaparecer.

**13. Indique Ud. La forma más relevante de adquirir su capital para la producción.**

1. Capital propio.
2. Créditos.
3. Capital usurero.
4. Préstamo familiar.

**14. El trabajo de la empresa mayormente la realiza con la participación de?**

1. Solo usted.
2. Con la participación de los hijos.
3. Con la participación de la esposa.
4. Con la participación de esposa e hijos.

**15. indique el número de personas trabajan con Ud.?**

1. 1 a 2 personas.
2. 3 a 4 personas.
3. 4 a 5 personas.
4. 5 a más personas.

**16 ¿Qué hace para que sus trabajadores estén motivados?**

1. No hago nada para motivar a mis trabajadores.
2. Les otorga algún tipo de regalo.
3. Les da incentivos económicos.
4. Los capacita en algún tema referente al cultivo de uva.

**III. PRODUCCION**

**1. Ha cuanto haciende su capital fijo.**

1. Tierras de cultivo. S/.....
2. Equipos y Maquinaria. S/.....
3. Herramientas manuales de trabajo S/.....

**2. Ha cuanto haciende su inversión mensualmente en capital circulante.**

1. Compra de herramientas S/.....
2. Compra de insecticidas e insumos S/.....
3. Pago a trabajadores S/.....

**3. A cuanto estima aproximadamente en kg. ¿Su producción de uva por hectárea?**

1. De 5000 -10000 Kg.
2. De 10000 – 15000 Kg.
3. De 15000 -20000 Kg.
4. De 20000 a más Kg.

**4. A cuánto asciende sus ingresos por la venta de uva por hectárea.**

1. De 10.000 S/- 20.000 S/.
2. De 20.000 S/- 30.000 S/.
3. De 30.000 S/- 40.000 S/.
4. De 40.000 S/. A más

**5. Qué labores de control realiza en la producción de uva. (Puede marcar más de una respuesta)**

1. Higiene.
2. Calidad del producto.
3. Presentación del producto.
4. Otros,(Especificar).....

**6. ¿Cómo hace para vender su producción?**

1. Trato directo con el comprador.
2. Usa medios de comunicación.
3. Ferias.
4. Venta directa al consumidor.

**7. Después de su reinversión para generar una nueva producción a cuánto asciende su ganancia neta.**

S/.....

**8. A que otro tipo de actividad lo destina su ganancia neta. (Puede marcar más de una respuesta)**

1. Educación de los hijos.
2. Compra de ganado.
3. Gastos de salud.
4. Mantención de la familia.

Observaciones.....  
.....  
.....  
.....

Cajamarca octubre del 2019.

*Gracias por su colaboración.*

**Anexo 02. Matriz de Consistencia.**

<b>CAPACIDAD GERENCIAL Y PRODUCCIÓN DE UVA DE LAS PYMES EN EL DISTRITO DE MAGDALENA, CAJAMARCA - 2018</b>				
<b>PROBLEMA</b>	<b>OBJETIVOS</b>	<b>HIPOTESIS</b>	<b>VARIABLES</b>	<b>METODOLOGIA</b>
<p><b><u>GENERAL</u></b></p> <p>¿Cuál es la relación que existe entre la capacidad gerencial y la producción de uva en las PYMES, del distrito de Magdalena – Cajamarca 2018?</p> <p><b><u>ESPECIFICOS</u></b></p> <p>a) ¿Qué relación existe entre la capacidad gerencial y la producción de uva por hectárea?</p> <p>b) ¿Qué relación existe entre la capacidad gerencial y la obtención de ingresos por la venta de uva?</p> <p>c) ¿Cuál es la relación entre capacidad gerencial y las labores de control en la producción de uva?</p> <p>d) ¿Qué relación existe entre la capacidad gerencial y destino de la ganancia?</p>	<p><b><u>GENERAL.</u></b></p> <p>Analizar la relación que existe entre la capacidad gerencial y la producción de uva en las PYMES, en el distrito de Magdalena Cajamarca -2018?</p> <p><b><u>ESPECIFICOS</u></b></p> <p>a) Determinar la relación entre la capacidad gerencial y la producción de uva por hectárea</p> <p>b) Estimar la relación entre capacidad gerencial y obtención de ingresos por la venta de uva.</p> <p>c) Establecer la relación entre capacidad gerencial y las labores de control en producción de uva.</p> <p>d) Determinar la relación entre la capacidad gerencial y el destino de la ganancia por la producción de uva</p>	<p><b><u>GENERAL</u></b></p> <p>Existe una asociación directa débil entre la capacidad gerencial y la producción de uva en las PYMES, en el distrito de Magdalena – Cajamarca 2018.</p> <p><b><u>ESPECIFICAS</u></b></p> <p>a) Existe una asociación directa débil entre la capacidad gerencial y la producción de uva por hectárea.</p> <p>b) Existe una asociación directa débil entre la capacidad gerencial y la obtención de ingresos por la venta de uva.</p> <p>c) Existe una asociación directa débil entre capacidad gerencial y las labores de control en producción de uva.</p> <p>d) Existe una asociación directa débil entre la capacidad gerencial y el destino de la ganancia.</p>	<p><b>V1. CAPACIDAD GERENCIAL.</b></p> <p>La capacidad gerencial está dada por el desarrollo de las actividades a través del cumplimiento del proceso administrativo: planificación, organización dirección, y control del empresario para desempeñar una determinada tarea u obligación.</p> <p><b>V2. PRODUCCIÓN</b></p> <p>Es la capacidad de una empresa en lograr sus objetivos propuestos como es la elaboración y la calidad de un producto</p>	<p><b>1. Métodos de investigación.</b> Hipotético deductivo</p> <p><b>2. Tipo de Investigación.</b> Correlacional descriptivo</p> <p><b>3. Diseño de la investigación.</b> No experimental</p> <p><b>4. Unidad de análisis.</b> 16 familias microempresarias</p> <p><b>5. Unidad de observación.</b> El microempresario</p> <p><b>6. Población.</b> 16 familias microempresarias</p> <p><b>7. Instrumentos de recojo de información</b> Encuestas, entrevista, experiencia y observación directa</p> <p><b>8. Instrumentos de procesamiento de Información.</b> Excel ssps y el coeficiente de spearman.</p>

