



**UNIVERSIDAD AUTONOMA DE ICA**

**ESCUELA DE POSGRADO**

**DOCTORADO EN ADMINISTRACIÓN**

**TESIS**

**“NIVELES DE EFICIENCIA Y EFICACIA EN LOS GESTORES DE LAS  
MEDIANAS EMPRESAS AGROINDUSTRIALES VITIVINICOLAS DE LA  
REGION DE ICA RESPECTO AL TLC 2014”**

**PARA OPTAR EL GRADO DE  
DOCTORADO EN ADMINISTRACIÓN**

**PRESENTADO POR:  
MG. SOLANGE JULISSA VASQUEZ RAMOS**

**ASESOR  
DR. JOSE JORGE CAMPOS MARTINEZ**

**2017**

## ÍNDICE

<b>DEDICATORIA</b>	<b>ii</b>
<b>RESUMEN</b>	<b>iii</b>
<b>ABSTRACT</b>	<b>iv</b>
<b>ÍNDICE</b>	<b>v</b>
I. INTRODUCCIÓN	vii
II. PROBLEMÁTICA DE LA INVESTIGACIÓN	9
a) Descripción de la realidad problemática	9
b) Formulación del Problema	11
c) Justificación de la investigación	11
d) Hipótesis	11
e) Variables	12
III. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	14
a) Objetivo general	14
b) Objetivos específicos	14
IV. MARCO TEÓRICO DE LA INVESTIGACIÓN	15
4.1 Antecedentes	15
4.2 Bases Teóricas	19
4.3 Marco Conceptual	23
V. MÉTODOS O PROCEDIMIENTOS	27
VI RESULTADOS	29
VII CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	45
a) Conclusiones	45
b) Recomendaciones	46
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	47
X ANEXOS	50

## **DEDICATORIA**

A mis padres, hermana, esposo e hija que son el motor de mi desarrollo profesional.

## RESUMEN

**Objetivo:** Determinar y analizar la percepción de los directivos, de las medianas empresas de agro exportación de productos vitivinícolas como el pisco en las agroexportadoras de la Región Ica, para afrontar con éxito las exigencias de los mercados con TLC con el Perú.

**Método:** La investigación es básicamente descriptiva, comparativa analítica, usa los datos recogidos de una encuesta por ello es que se dice que es transversal, por que cubre todos los aspectos con la data recogida en un solo instrumento.

**Resultados:** Como podemos apreciar la mayoría el 51% de los empresarios reconoce que haya ausencia de líderes de clase mundial que son necesarios para atender el mercado internacional como la exportación de productos agroindustriales como el pisco y reconoce internamente solo el 26% y lo más grave que se identifica que el 23% son pseudo líderes.

**Conclusiones:** A través del análisis crítico e identificación de exigencias de percibimiento de directivos se accederá a los mercados globales.

Palabras clave: Gestión de empresas, efectos de la capacitación.

## **ABSTRACT**

**Objective:** To determine and analyze the perception of managers, of medium-sized agro-export companies of wine products such as pisco in the agro-exporters of the Ica Region, to successfully meet the demands of FTA markets with Peru.

**Method:** Research is basically descriptive, analytical comparative, uses the data collected from a survey so it is said to be cross-cutting, because it covers all aspects with the data collected in a single instrument.

**Results:** As most of us can see, 51% of entrepreneurs recognize that there is no world-class leaders who are needed to serve the international market such as the export of agro-industrial products such as pisco and recognizes internally only 26% and most seriously that 23% are identified as a leading pseudo.

**Conclusions:** Through critical analysis and identification of management perceived demands, global markets will be accessed.

**Keywords:** Business management, training effects.

## I. INTRODUCCIÓN

Desde hace aproximadamente dos a tres décadas incluidos los convenios de erradicación a cambio de recibir beneficios en diversos mercados, especialmente en el de los Estados Unidos de Norteamérica, cuando se formulan los tratados de Libre Comercio (TLC), surge un creciente ímpetu de esperanza y optimismo, sobre la vinculación del Perú con los diversos mercados del mundo, en forma libre y parietaria. Se crean nuevos ministerios y organismos distintos para afrontar las consecuencias de los nuevos tratados, en los que se consideraba que era el camino para el desarrollo de los pequeños productores, sobre todo de pisco, del hasta entonces área predominante de ese licor.

El entusiasmo fue tal que no se reparó que la competencia a cualquier nivel y condición requiere de organizaciones estructuradas y sólidas, dedicadas organizadamente a la competencia teniendo la cada vez más la producción de alta calidad requisito de la competencia de alta calidad. Muchas mypes no cuentan con esta base y esta filosofía. Podemos afirmar sin temor a equivocarnos que, especialmente las pequeñas empresas del ramo vitivinícola en la región de Ica, antes área predominante, está estructurado bajo la organización familiar y con muchas fallas e incluso sin visos de tener una estructura empresarial, en la parte operativa y mucho más en el conocimiento de gestión empresarial, haciéndolas vulnerables en la competencia, especialmente si se trata de competencia internacional.

Una de las grandes fallas de inicio, resultado del voluntarismo y la improvisación, sin duda fue, el bajo nivel de capacitación, en tres áreas que son vitales, el mejoramiento de la calidad que requiere la capacitación técnica o tecnológica, para estar mejorando la producción mantenida estándar y la productividad que significa calidad, la segunda es la capacidad de gestionar o manejar en términos modernos la administración de la empresa y la tercera todo lo referente a la gestión de las exportaciones, todo

ello requiere de maduras o de la maduración, que sin duda es correlativo a inversión sin el retorno necesariamente ganancial.

En el camino han quedado regados, gran parte de estas son las pequeñas empresas, en términos generales porque no han asimilado las grandes lecciones y retos. Una respetable porción de medianas empresas, sobre todo las que se han asociado con productores nacionales y/o extranjeros han sabido captar y aplicar las lecciones que están relacionados con la competitividad, aunque cada vez más constreñido a los gestores, debido a que la inversión de tiempo y capital, y generalmente en términos educativos es difícil por en realidad es muy limitada su captación.

No olvidemos que la discusión, en estos momentos es cuanto hemos mejorado en la prueba Pisa, y, si hemos mejorado en la comprensión lectora y el razonamiento matemático, nada nuevo si tenemos en cuenta lo mencionado por el pensador Indio Amartya Sen.

Considerando los nuevos escenarios a nivel mundial, especialmente con la presencia cada vez mayor de China y la recomposición de otros mercados podemos y debiéramos plantearnos que las metodología usada para ingresar en serio en la competencia mundial, sea está a cualquier escala debe cambiarse en serio y en masa, la capacitación y preparación de los gestores y operadores de todo el espectro, para entrar a la competencia, en los diversos campos del mercado y sobre todo en la producción de Pisco de todas la variedades, con la calidad de la excelencia. Consideramos que las experiencias y hasta experticia obtenida por algunas medianas empresas todavía subsistiendo en los TLC que nunca y por ninguna razón podrán ser amigables con nuestros productos. Sin embargo, se requiere o necesita el apoyo inmediato del Estado, con la única restricción de que no se aprovechen los siempre vividores de los dineros del Estado, como cuando, pedían devolución del dinero por la “exportaciones hechas” habiendo cargado de piedras a los container con algo de artesanía.

## II. PROBLEMÁTICA DE LA INVESTIGACIÓN

### a) Descripción de la realidad problemática

Es necesario reconocer que en el Perú la discusión y la concretización de los avances hacia la globalización, en general han sido tardías frente a otros países de la Latinoamérica, aun así, los avances ha producido cambios en la sociedad, no lo necesarios ni los deseables, porque sigue y se ha incrementado la corrupción, la descomposición social, sin alternativas, la creciente diferencia social y económica entre ricos y pobres etc. Sin embargo se ha comprendido de que la competencia y6 la calificación en la especialización se van imponiendo, aunque en desorden y sin las orientaciones claras de la planificación que debe plantear el Estado moderno y modernizado, teniendo en cuenta los avances de la ciencia y la tecnología, acordes con los avances en la comunicación y la informática, que debe estar acorde con las investigaciones especialmente vinculados a la producción de alimentos y medicinas, el desarrollo de la biogenética sobre productos en un medio donde la biodiversidad es tan compleja y basta que mejore no solamente parte de la vida del hombre peruano sino integralmente.

No es falso que los tratados de libre comercio han suscitado cambios en el campo social, tecnológico y legal que las atraviesa horizontales y verticalmente en gran parte producto de los tratados, con muchas pérdidas, en diversos productos con cambios de costumbres que no tienen una coherencia de los niveles de consumo especialmente porque la producción en el país sigue siendo incipiente, como el de la capacitación que no nos deja ver las ventajas comparativas que tienen nuestros productos de altísima variedad y calidad y que requiere aumentar su productividad.

Sin embargo, sería egoísta reconocer determinados segmentos de las grandes y medianas empresas se ha beneficiado del aprendizaje y sobre la



gestión moderna comercial, aunque en muchos casos se ha caído en el facilismo de encargarlos a terceros, en la seguridad de que ya no existen barreras entre especialistas de otros países, en el caso que tratamos con énfasis en los chilenos, generalizando la idea de que todos ellos conocen sobre producción vitivinícola. Dejando de lado el camino de la capacitación en este campo que permitan la producción, la productividad, el rendimiento y eficiencia necesarios a los peruanos para afrontar las condiciones de competitividad requeridas los diversos mercados.

No podemos dejar de mencionar que han surgido diversos modelos sobre cada uno de los TLC, aún más, sobre el primero de ellos con los Estados Unidos de Norteamérica, han surgido a su vez diversos otros modelos y cada uno de ellos con resultados sumamente diversos respecto a los resultados especialmente al impacto social y/o humano especialmente porque estos modelos diversos ángulos en el comportamiento de la economía peruana.

No olvidemos que directa o indirectamente los cambios planteados a partir de las normas jurídicas, requisito indispensable según los mismos tratados en gran medida están dirigidas a cambios estructurales por ello mismo “los efectos colaterales” no tienen en cuenta a los efectos que afecten a “los otros peruanos”, de tal manera que la evaluación del TLC con EE.UU o cualquier otro TLC debe estar centrado en la actualidad y la “línea del horizonte de largo plazo”.

## **b) Formulación del Problema**

Problema Principal

¿Cuál es la apreciación de los empresarios sobre la eficacia de capacitación y capacidades de gestión empresarial moderna?

Problemas Específicos

¿Cuál es la apreciación de los directivos sobre la identificación de **exigencias**?

¿Cuál es la apreciación de los directivos sobre la identificación de **limitantes** en su capacidad de gestión empresarial?

### **c) Justificación de la investigación**

Como toda investigación consideramos que los resultados de la presente investigación como otros sobre el tema pueden y deben crear desconcierto y cambiar drásticamente la forma como se han asumido hasta ahora las organizaciones, separadas y aisladas de incorporar la capacitación e incorporar urgentemente el potencial humano con los mayores atributos para desarrollar nuestra realidad incentivando a buscar el incremento de la eficacia y la eficiencia de todos los niveles que mostrará las maneras modernas de la gestión empresarial.

### **d) Hipótesis**

#### **Hipótesis General**

El análisis de la percepción de los directivos, sobre la eficacia de la capacitación de gestión empresarial logrará acceder a los mercados globales

#### **Hipótesis Específicas**

La percepción de los directivos sobre las exigencias logrará acceder a los mercados globales.

La percepción de los directivos sobre el modelo de identificación de limitantes lograra acceder a los mercados globales.

## **e) Variables**

### **Variable Independiente**

Acceso a los mercados globales.

### **Variable dependiente**

Capacitación en gestión moderna

### **Variables Intervinientes**

Capacitación Sistémica.

Exigencias

Limitantes

Desarrollo

Crecimiento

## **Operacionalización de Variables**

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

### III. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

a) **Objetivo general**

Analizar la percepción de los directivos, de las medianas empresas de agro exportación de productos vitivinícolas como el pisco, en cuanto a la eficacia de la capacitación para la gestión agroexportadora de la Región Ica, para afrontar con éxito las exigencias de los mercados con TLC con el Perú.

a) **Objetivos específicos**

Describir las percepciones de directivos sobre exigencias para el acceso a mercados globalizados que les presentan los TLC.

Establecer las percepciones de directivos sobre limitantes en su capacidad de gestión empresarial para acceder a nuevos mercados globalizados que le ofrecen los TLC.

#### **IV. MARCO TEÓRICO DE LA INVESTIGACIÓN**

## 4.1 Antecedentes

La concepción de mypes parte de una misma Ley, en la realidad muchas ya se han separado en la práctica y en el caso de las empresas agroindustriales de Ica, es y ha sido de tal volatilidad las micro empresas que para efectos de creación de puestos de trabajo es importante empero para la agroindustria y el apego de los TLC muy pocas pequeñas empresas sobreviven y generalmente vinculados a las medianas empresas, que en realidad siguen en la brega. Por ello es que estadísticamente es muy difícil manejar todas las empresas de este rubro y de esta realidad en la Región de Ica.

Solamente para efectos académicos haremos un desarrollo general a esta parte de los antecedentes y halla su inicio en hechos fundamentales:

*“El 1ro concierne a ciclos evolutivos que traspasa la economía nacional, en temporadas de nueva activación con población de mayores ingresos y averiguan invertir en secciones beneficiosas; como los de recesión, épocas de cierre de empresas y despidos intempestivos, por lo que se "inventaban" centros laborales temporales mientras iban buscando otro empleo”.*

*“La 2da causa para que las MYPE toman fuerza en la economía nacional, y desarrollo inquebrantable de corrientes revolucionarias en zonas rurales de la nación. “Es importante destacar el aporte del sector textil y confecciones es estratégico para creadores de empresas. En ese tiempo el emporio Gamarra era estuvo constituido por casas, bares, y vida libertina. A partir de ello, muchos jóvenes se involucraron en la meta de distribuirse en una calle poco conocida, teniendo conocimiento que el negocio era mayor en calles más allá de un barrio peligroso”.*

Dando origen al crecimiento a la micro y pequeña empresa, pero no se puede hablar de MYPE si no se menciona el aporte de sectores que contribuyeron en la generación de esta masa empresarial, es decir al parque industrial de Villa El Salvador, Las Malvinas, Tacora, Polvos Azules, comerciantes de calzado de Caquetá, reparación y servicios electrónicos de Paruro, etc. y muchas asociaciones del interior del país<sup>1</sup>. Otros datos<sup>2</sup> que ayudan a la mayor comprensión de este rubro empresarial, es la actividad económica de la MYPE formal.

*“El 82% de las 648,147 micro y pequeñas empresas formales se ubican en el sector terciario: el 49.6% de MYPE formales a actividades del sector comercio y el 33.3% a servicios. El 11% a actividades en manufactura, 2.9% a la actividad agropecuaria y 2.5% a construcción. Las microempresas que se dedican a la pesca, minería e hidrocarburos representan en total el 0.7%. En ambos casos, los departamentos de Ayacucho, Tumbes, Moquegua, Amazonas, Pasco, Apurímac, Madre de Dios y Huancavelica tienen menos del 1% de las microempresas formales nacionales respectivamente.*

A su vez la evolución de los tratados Comerciales se da con las siguientes etapas:

#### **a. Tratado Nacional**

Mediante la firma del acuerdo comercial, durante el siglo XIII Venecia, se acordó con el sultán de la ciudad de Alepo, que sus comerciantes pudieran

---

<sup>1</sup> <http://www.formacione.galeon.com/productos2140191.html>

<sup>2</sup> Lindon (2007). Caracterización de las micro y pequeñas empresas (mypes) en el Perú y desempeño de las microfinanzas. Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo. Lambayeque Perú.

tramitar su negocio en dicha ciudad, y jurisdicción para causas civiles y penales. A mediados del siglo XIX, se confirma este tratado que permitían plena jurisdicción sobre derechos y propiedades de comerciantes extranjeros. Los mercaderes podían viajar de modo libre, sin necesidad de pasaportes, momento a partir del cual se empieza a prestar una atención predominante a la eliminación de barreras al comercio.

### ***b. El Proteccionismo***

El tratado franco-británico de 1860<sup>3</sup> representó el punto de partida de un cambio en relaciones comerciales entre países. La importancia provocó muchos acuerdos arancelarios bilaterales con países europeos; situación que fue holística para concesiones arancelarias, aperturando el camino hacia de la negociación multilateral.

### ***c. Liberalización del Comercio***

Ya por el año 1947, firmaron el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) con 23 naciones y en 1988 se consiguió que 96 naciones se integren. Su propósito reduce tarifas arancelarias y excluyen prácticas taxativas del comercio internacional. Se acepta la existencia de acuerdos especiales entre países.

Los tratados comerciales han permitido una notable estabilización del comercio internacional, así como una gran homogeneización de las prácticas comerciales. Uno de los tratados comerciales fue el firmado por estados unidos y la unión soviética en 1972; también resolvió antiguas

---

<sup>3</sup> El tratado de Cobden-Chevalier fue un tratado de libre comercio firmado entre el Reino Unido y Francia el 23 de enero de 1860. Su nombre procede de sus principales inspiradores, el británico Richard Cobden y el francés Michel Chevalier.



diferencias y conflictos en transporte y volumen de la deuda, proporcionando un nuevo marco para un comercio a gran escala.

### **3.2 Bases Teóricas**

A decir de autor Luis Gasco Arrobas <sup>(5)</sup> sobre “el problema del arroz peruano” dice en forma resumida: en su exposición:

*“Como la intención de este trabajo no es hacer un análisis económico del impacto, negativo o positivo, que generarían los TLC aprobados por el Perú, pero claro está que este impacto si generará consecuencias económicas para nuestro país y por consecuencia a su sector empresarial, es que hemos querido hacer referencias nacionales de ello.*

*Podríamos expresar que la situación problemática sigue vigente como la hemos conceptualizado: deficiencia de la capacitación sobre la capacidad de gestión.*

*Podemos mencionar lo mismo para otros productos:*

El avance de las condiciones dadas y las políticas para maximizar las oportunidades, no se están haciendo ni siquiera se están plateando las alternativas para hacerlas viables.

#### **Formación de capital humano y aumento del sector agropecuario en Perú**

*“La población rural de países de América Latina, incluyendo al Perú, es la más dejada educativamente diferencialmente de zonas urbanas. La capacidad agropecuaria solicita mano de obra competente para innovaciones tecnológicas concordantes con la apertura comercial que asignan los tratados de libre comercio (TLC)”<sup>(16)</sup>. Hoy es reconocido por economistas, la diversidad y complejidad de esta dificultad social <sup>(5)</sup>, ampliar*

la conceptualización convencional a otras teóricas con algún grado de contenido explicativo sobre el tema.

*“La conceptualización de la Mype en el Sector Agricultura está orientado a promover su competitividad y formalidad, que consienta al productor conservar la presencia de éste bien, destituido. Donde las mediciones efectuadas contribuyan con un óptimo monitoreo del impacto de medidas de apoyo a micro y pequeña empresa, con mucha aplicación para la evaluación de modificaciones futuras”<sup>6</sup>.*

A través de un contexto sistémico educativo se evidencia la conexión entre individuos y contexto familiar, educativo, por medio de interacciones mutuas en una permanente retroalimentación de información.

Las teorías revisadas obligan la creación *de capital humano rural y crecimiento del sector agropecuario*. CEPAL<sup>4</sup>. Presentamos el reporte de CEPAL:

- Con excepción de Costa Rica y Panamá, el gasto público designado al sector educativo en Centroamérica es insuficiente y centralizado.
- El cálculo exhibe un comportamiento decreciente 12 países latinoamericanos a excepción de Chile, demostrando su pérdida de relevancia en la política pública.
- A medida que se incrementa el capital humano, hay mayor competitividad en este contexto holístico.

- El proyecto educativo de Colombia, financiado por BM, para incrementar la calidad educativa rural, podría replicarse en países centroamericanos con más población analfabeta.
- El nivel educativo de la población tiene asociación con el agro, mostrándose que, en países con bajo analfabetismo, existan técnicas en bienes de capital y tecnología de riego, con impactos positivos agrícolas.
- Costa Rica y Panamá se hallan mayormente posicionados en educación, estableciendo las tasas analfabetismo como valor que refleja un eminente bienestar de su comunidad.
- El caso de China es el de más alta productividad en estos rubros:

#### 1. Transferencia tecnológica

Es relevante la realización de modificación institucional donde exista el reto de globalizar capacidades de los técnicos con identificación de dificultades que afectan la productividad y soluciones in situ.

En este contexto, existen acciones que avalan la correspondencia del sector público y privado con éxito para la transferencia tecnológica.

- Detección y filtro de extensionistas. Quienes tienen colaboración dinámica con agricultores y gremiales.
- Valoración de tratados en servicios de extensión.
- Certificación por mantener un régimen de control en personas y empresas con servicios definidos con criterios de calidad.
- Adiestramiento al personal con miras a dotar de capacidades agrónomas y corporativas.

- Ocuparse del cambio de mentalidad del extensionista. El agente de extensión competitivo es quien genera verdaderos desafíos en las familias y comunidades rurales.
- Desarrollo e interacción con agricultores de distintos niveles de disponibilidad de recursos productivos.

## 2. Centros de inteligencia para agro negocios competitivos

Se requiere de un “think tank”<sup>5</sup>, con estudios específicos sobre mercadeo por subsectores, con el fin de visualizar nichos de mercados a partir del conocimiento, de tal manera que se priorice a los consumidores para satisfacer gustos y preferencias.

## 3. Focos de agro negocios, pesca negocios y similares

Se requiere el desarrollo de centros de agro negocios, pesca negocios y otros similares, con fines educativos e impacto positivo en la transmisión de información mercadológica y servicios de clientela y brindando información de costos, plazas y bienes en diversos individuos interesados en cadenas productivas que viabilice datos en mercados externos e internos en actores productivos; conceder equipo de oficina para campañas masivas que impulsen los servicios que estos centros proporcionan a beneficiarios.

## 4. Correspondencia en mejora de competitividad de agros negocios<sup>6</sup>

Se enfrentan a nuevos problemas distintos: demora técnica, mínimos beneficios, elaboración estacional y escasa calidad, precios por unidad elevados, reducida coyuntura al mercado, entre otros.

---

<sup>5</sup> Un “think tank”, es un grupo de expertos de naturaleza investigadora.

<sup>6</sup> Elementos extraídos de un trabajo desarrollado de manera conjunta por MAG/CENTA/FAO, 2001.

### *Teoría del Desarrollo Sostenible (PNUD).*

Conocida como incremento sostenible, con agregación de novedosos procesos y actualización de capital humano, se consigue, un medio ambiente, sin costos agregados, por corto plazo. Igual, para la defensa del medio ambiente, con ello, las próximas generaciones, vivirán en un mundo de continuo crecimiento, cuyo desarrollo económico, se dé en un ambiente intacto, con calidad de vida y cohesión social. Por lo que, existe un compromiso global en los niveles de actuación social, que marca los lineamientos que permitan configurar una mejora en lo social, económico, político y ambiental.

La sostenibilidad, brinda beneficios económicos y sociales. El BID señala 3 dimensiones críticas de la sostenibilidad: Económica, es aquel desarrollo económico, traducido en incremento a extenso plazo de prosperidad financiero, y permanencia mercantil, a nivel de empresas como de hogares. Ambiental que involucra acciones humanas con capacidad de ecosistemas. Social, relacionada con el avance, en concordancia con mayor acceso e igualdad social, respeto por derechos humanos.

El Desarrollo Humano, es un concepto holista que abarca múltiples dimensiones, entendido como resultado de un proceso complejo que incorpora factores sociales, económicos, demográficos, políticos, ambientales y culturales, para el Desarrollo (PNUD), el Desarrollo Humano, "... no es una medida de bienestar, ni tampoco de felicidad, es en cambio una medida de potenciación", que propicia las oportunidades para las futuras generaciones, basado en el respeto del ambiente.

- 1) El desarrollo se basa en tener un ambiente con todas las condiciones apropiadas para la convivencia sostenible, para generar calidad de vida mediante el progreso económico, generando empleos nuevos en el

sector medioambiental y estableciendo ocupaciones en el sector dedicado a erradicar la contaminación;

- 2) El progreso razonable admite algunos trade – offs si se tiene un desarrollo financiero, que priorice el desarrollo, esta situación entra en conflicto con el medio ambiente, poniendo un mínimo esfuerzo para completarlo con cambios radicales y otros fallos de elaboración. Desde un enfoque de crecimiento es relevante discutir si hay o no este fenómeno.

*Amartya Sen opina que para el progreso de una nación es necesario la actividad educativa haciendo mención a algunos países que decidieron invertir más en este sector como son: Japón, China y Corea del Sur, entre otros. Siendo complicado cuando la gente no sabe leer y escribir, tener control de calidad, entre otras exigencias que demandan los consumidores de sociedades desarrolladas.*

*Cabe mencionar que ningún representante de la sociedad política y dirigencial se ha pronunciado aplicando estos criterios de Sen para manejar los aberrantes sucesos de la Parada limeña; los gobiernos locales y regionales pagan buenos sueldos a sus funcionarios que desempeñan las Gerencias de Desarrollo Social, pero el desempeño de dichas Gerencias no tiene los frutos que exige la sociedad para no ver más desalojos de Paradas como el caso limeño. Considerando que la naturaleza de la educación es parte de la paz en el mundo y de hecho en nuestro país. Porque la educación básica es vital para que los niños reciban ideas de distintos puntos de vista, e inicien un pensamiento crítico y con fundamentos. La educación debe ser un lugar de creencia de la naturaleza del mundo y su desempeño, con sus variedades y peculios, con la debida importancia de libertad y razonamiento.*

*Otra concepción importante<sup>7</sup>; considera lo siguiente:*

*“El objeto radica en la composición de aspectos sobre el tema con carácter parcial, involucrando temas precisos y efectos sobre mercados. Esto agrupó distintas aportaciones en tres apartados: 1ro, delimita lo entendido por inestabilidad industrial y fundamentos de ingreso de nuevas empresas; 2do, efectos de movilidad empresarial sobre algunas de las principales variables de la estructura empresarial; 3ro, variables determinantes de la intensidad del proceso.”*

### **4.3 Marco Conceptual**

- **Capital Humano:**

Agrupación imperceptible de destrezas y caracteres humanos para mantener la producción, creación y empleabilidad de una comunidad. (Appleton & Teal, 1998)

- **Capital Intelectual:**

Capacidades obtenidas en un ambiente laboral y que en otros casos se denomina rutinas organizativas<sup>8</sup>.

- **Capacitación:**

Proceso para transmitir temas que induzcan la motivación para generar discernimiento permitiendo coyunturas laborales de un individuo.<sup>9</sup>

---

<sup>7</sup> “La Movilidad Empresarial en la Industria Española”, presentada ante la Universidad de Alcalá. Depto. de estadística, Estructura Económica y O.E.I. Alcalá de Henares-Madrid. Tomada de la Biblioteca Eumed.Net, según el link: [http://www.eumed.net/tesis-doctorales/fpm/004562\\_3.pdf](http://www.eumed.net/tesis-doctorales/fpm/004562_3.pdf)

- **Eficacia:**  
Capacidad de lograr el efecto esperado. (RAE, 2001).
- **Eficiencia:**  
Disposición de algo para obtener un resultado concluyente. (RAE, 2001).
- **Gestión del Conocimiento:**  
Savage, “son procedimientos para manejar la información necesaria que conlleve al éxito laboral”.
- **Metodología Andragógica<sup>10</sup>:**  
Se refiere al entorno de desenvolvimiento y funcionamiento psicológico del adulto con diversos intereses, a fin de orientar sus habilidades con la posibilidad de elaborar sus servicios.

#### IV. MÉTODOS O PROCEDIMIENTOS

---

<sup>10</sup> Cabrera Rodríguez, Julio A. ANDRAGOGÍA: “¿DISCIPLINA NECESARIA PARA LA FORMACIÓN DE DIRECTIVOS?”.[www.gestiopolis.com](http://www.gestiopolis.com), 2004.



## Tipo y Nivel de la Investigación

<b>Tipo de Investigación</b>	:	Sustantiva
<b>Nivel de Investigación</b>	:	Descriptivo-Explicativo
<b>Metodología</b>	:	Por el carácter temporal es transaccional
<b>Carácter Científico</b>	:	Es de carácter cualitativa
<b>Naturaleza</b>	:	Doctrinal
<b>Ámbito</b>	:	Micro y Macro Económico

## Diseño de Investigación

La presente investigación es básicamente **descriptiva**, es decir que muestra los hechos como son observados. Empero en ella se busca **correlaciones**, es decir las relaciones entre variable independiente y dependiente, o sea busca la relación entre variables, adicionalmente el estudio es **explicativo** ya que busca él porque de los hechos establecidos a lo largo de toda la investigación.

## Población – Muestra

En esencia los medianos y algunos pequeños empresarios agroindustriales dedicados a la agroindustria vinculado a la vitivinícola para la producción de Pisco en la Región de Ica, está conformado por 310 empresarios. Por lo que no se tomará una muestra sino la población total para el estudio.

## Técnicas e Instrumentos de Recolección de Información

## Técnicas de Análisis e Interpretación de Datos

Se aplicaron las siguientes técnicas de procesamiento de datos:

**Registro manual.** - Se aplicó para digitar información de diferentes fuentes relacionadas con la optimización de las condiciones que se está dando en la consistencia de la capacitación de los empresarios m exportadores de Pisco

**Proceso computarizado con Excel.** - Se aplicó para determinar diversos cálculos matemáticos y estadísticos relacionados con la optimización de la capacitación de los exportadores de Pisco de ICA.

**Proceso computarizado con SPSS.** - Se utilizó el SPSS Versión 20.0. Se utilizó para digitar, procesar y analizar datos y determinar indicadores promedios, de asociación y otros. A través de este software se ha obtenido los estadísticos más importantes, la correlación de las variables, la regresión del modelo de investigación ( $Y=f(X) + Z$ ).

## **V. RESULTADOS**

**A la pregunta:** ¿Actualmente cómo percibe a las empresas vinculadas a la exportación de Pisco?

### **TABLA Nº 01**

#### **PERCEPCIÓN DE LA SITUACIÓN DE LAS EMPRESAS AGROINDUSTRIALES VINCULADAS CON LA EXPORTACIÓN DE PISCO**

**(Cifras Absolutas y Relativas)**

<b>Alternativas</b>	<b>Casos</b>	<b>%</b>
Ausencia de líderes de clase mundial	158	50.92
Líderes Verdaderos	82	26.49
Seudo líderes	70	22.59
<b>Total</b>	<b>310</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada para la investigación



Como podemos apreciar la mayoría el 51% de los empresarios reconoce que haya ausencia de líderes de clase mundial que son necesarios para atender el mercado internacional como la exportación de productos agroindustriales como el pisco y reconoce internamente solo el 26% y lo más grave que se identifica que el 23% son seudo líderes.

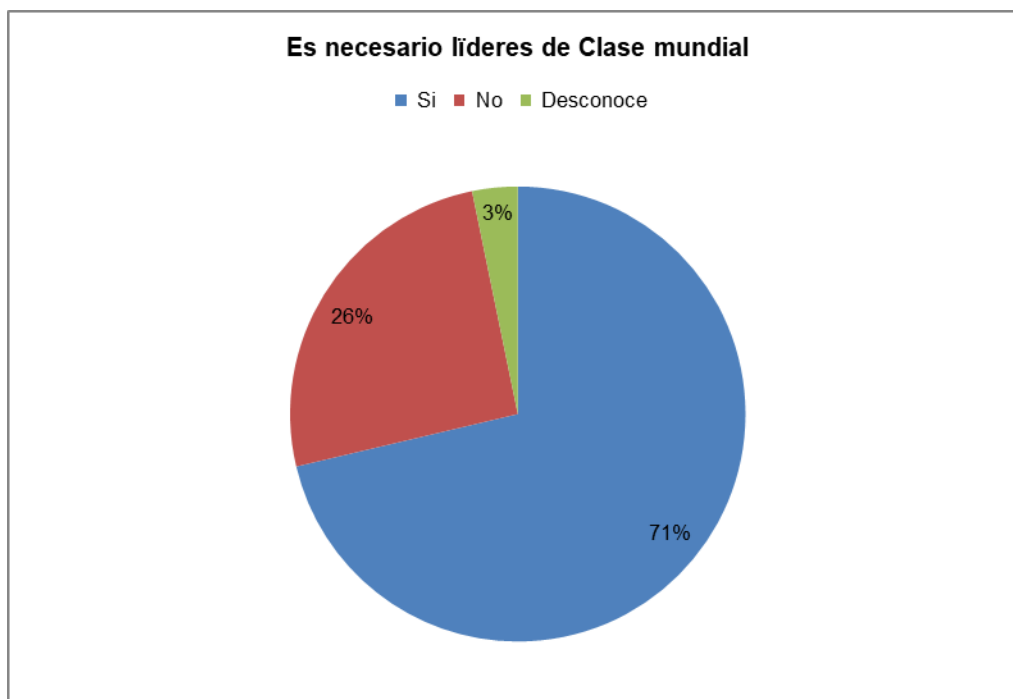
**A la pregunta:** ¿Es necesario la presencia de líderes mundiales para mejorar las condiciones de exportación?

**TABLA N° 02**  
**PERCEPCIÓN DE NECESIDAD DE QUE LAS EMPRESAS**  
**AGROINDUSTRIALES VINCULADAS CON LA EXPORTACIÓN DE PISCO**  
**TENGAN LIDERES MUNDIALES EN ESTE CAMPO EN LA REGIÓN DE ICA**  
**(Cifras Absolutas y Relativas)**

<b>Alternativas</b>	<b>Casos</b>	<b>%</b>
Si	221	71.29
No	79	25.48
Desconoce	10	3.23
<b>Total</b>	<b>310</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada para la investigación

**GRAFICA N°02**



De la información obtenida, podemos apreciar que los empresarios del campo de agro exportación de la Región de Ica, especialmente dedicados a la exportación de Pisco en su gran mayoría reconocen que es necesario la presencia de líderes de clase mundial especialmente vinculados en el conocimiento del campo de exportaciones especialmente para responder a los TLC firmados por el Perú y que no se previó las condiciones que se requería.

**A la pregunta:** ¿Cuáles son las carencias y dificultades para la presencia de líderes de clase mundial en la Región de Ica?

**TABLA N° 03**

**PERCEPCIÓN DE LAS CARENCIAS Y NECESIDADES EN PARA LA  
PRESENCIA DE LIDERES DE CLASE MUNDIAL EN LA REGION DE ICA**

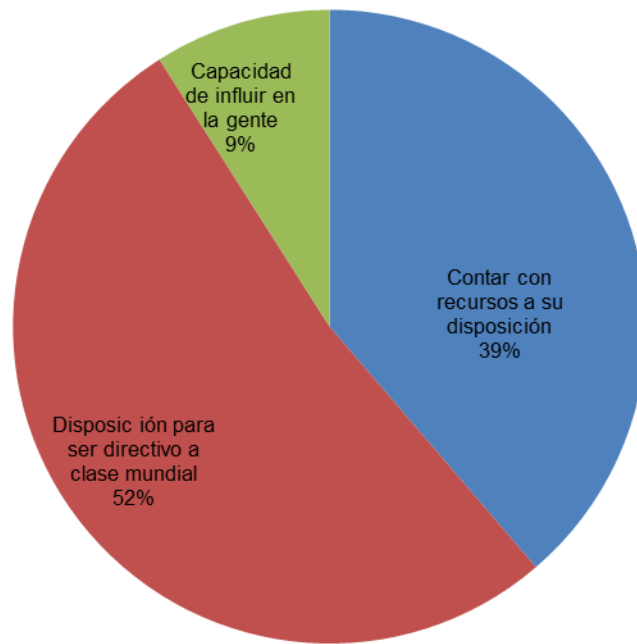
**(Cifras Absolutas y Relativas)**

<b>Alternativas</b>	<b>Casos</b>	<b>%</b>
Contar con recursos a su disposición	120	38.7
Disposición para ser directivo a clase mundial	162	52.25
Capacidad de influir en la gente	28	9.03
<b>Total</b>	<b>310</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada para la investigación

**GRAFICA N°03**

### Característica de los líderes mundiales



En cuanto a este interrogante, se aprecia que el 52% de los encuestados consideran que la verdadera esencia del directivo de clase mundial es la disposición para tal fin, seguidos por el 39% que considera de no contar con los recursos a su disposición, terminando con el 9% que refiere a la capacidad de influir en la gente.

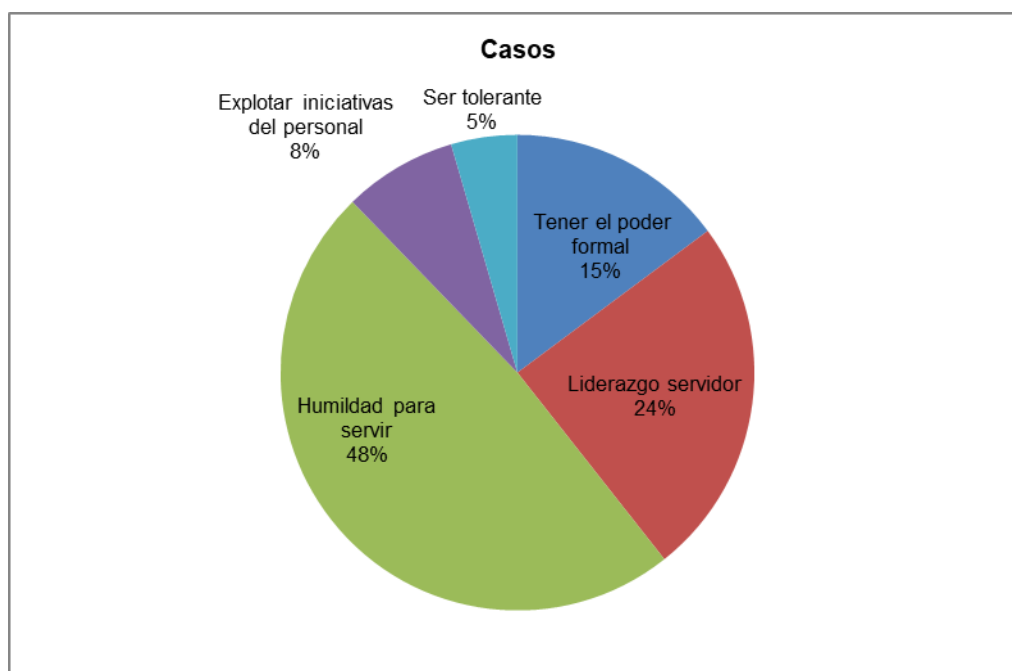
**A la pregunta:** ¿Cuál es la percepción sobre un directivo de clase mundial sistémico globalizado?

**TABLA N° 04**  
**PERCEPCIÓN DE LAS CARACTERÍSTICAS QUE DEBEN TENER LOS**  
**DIRECTIVOS DE CLASE MUNDIAL**  
**EN LA REGION DE ICA**  
**(Cifras Absolutas y Relativas)**

<b>Alternativas</b>	<b>Casos</b>	<b>%</b>
Tener el poder formal	46	14.83
Liderazgo servidor	76	24.54
Humildad para servir	150	48.38
Explotar iniciativas del personal	24	7.74
Ser tolerante	14	4.51
<b>Total</b>	<b>310</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada para la investigación

**GRAFICA N°04**





Al respecto los datos nos muestran en un 48% que el directivo del sector empresarial debe tener como principal característica la humildad para servir a los demás, seguidos por el 24% en que el directivo debe ser servidor, el 15% en que debe tener el poder formal, el 8% en que debe explotar las iniciativas del personal y finalmente el 5% restante, en que debe ser tolerante.

**A la pregunta:** ¿Cuál es la situación de las empresas con los líderes actuales?

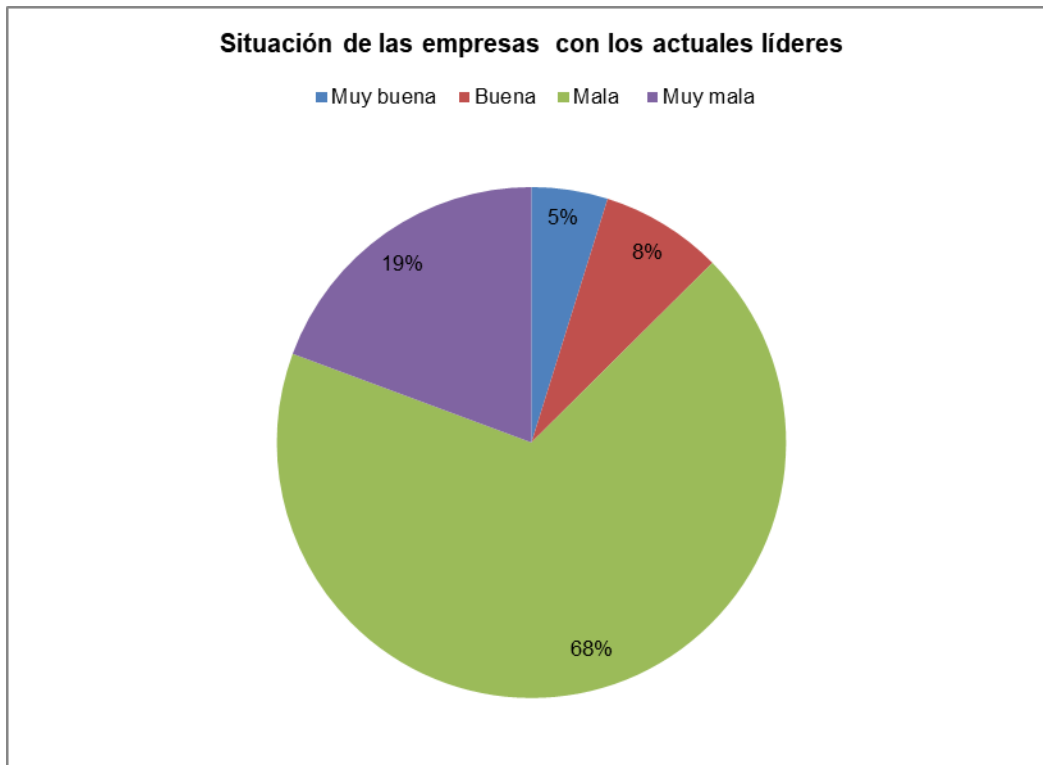
**TABLA N° 05**  
**PERCEPCIÓN DE CUAL ES LA SITUACIÓN ACTUAL DE LAS EMPRESAS**  
**CON LOS LIDERES ACTUALES EN LA REGION DE ICA**

(Cifras Absolutas y Relativas)

<b>Alternativas</b>	<b>casos</b>	<b>%</b>
Muy buena	15	4.83
Buena	24	7.74
Mala	211	68.08
Muy mala	60	19.35
<b>Total</b>	<b>310</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada para la investigación

### GRAFICA N°05



En una Escala de cuatro alternativas la gran mayoría el 68% menciona que la situación de las empresas es mala y aunque el 19% menciona que es muy mala, solamente el 8%, dice que es buena y el mínimo del 5% dice que es muy buena. En general se está reconociendo que las condiciones de exigencia en el mercado internacional, especialmente con los TLC, no está siendo cubierta eficientemente.

**A la pregunta:** ¿Qué se requiere para cambiar la situación negativa de las

empresas existentes?

**TABLA N° 06**

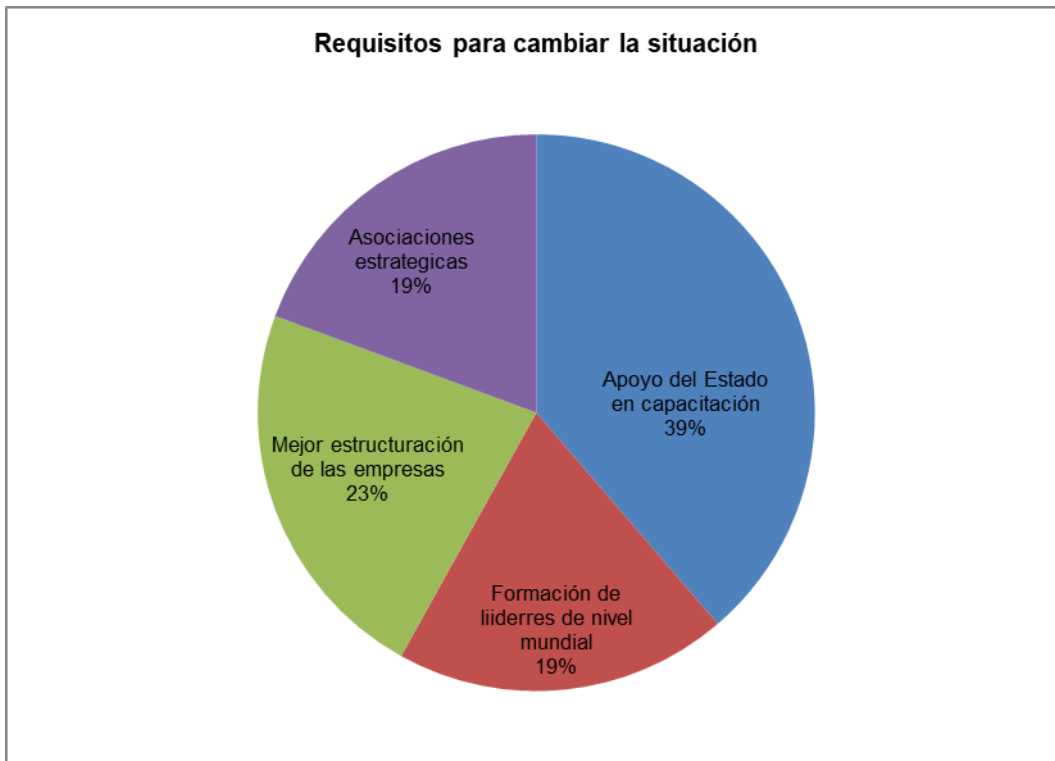
**PERCEPCIÓN DE QUE ES LO QUE SE REQUIERE PARA CAMBIAR LA SITUACIÓN NEGATIVA EXISTE ACTUALMENTE EN LA REGION DE ICA**

**(Cifras Absolutas y Relativas)**

<b>Alternativas</b>	<b>Casos</b>	<b>%</b>
Apoyo del Estado en capacitación	120	38.7
Formación de líderes de nivel mundial	60	19.35
Mejor estructuración de las empresas	70	22.58
Asociaciones estratégicas	60	19.37
<b>Total</b>	<b>310</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada para la investigación

**GRAFICA N°06**



Como podemos apreciar para mejorar las condiciones en que encuentran la medianas empresas de Pisco en la Región de Ica, las respuestas son: se requiere apoyo del Estado, para formar al más alto nivel de los líderes, en segundo lugar vinculado con lo anterior mejorara la organización y estructura de las empresas con 23%, Y concomitante con la primera opción la formación de líderes de nivel mundial con 19% al igual que las asociaciones estratégica con 19%.

**A la pregunta:** ¿Cómo percibe la situación en comparación con otras regiones?

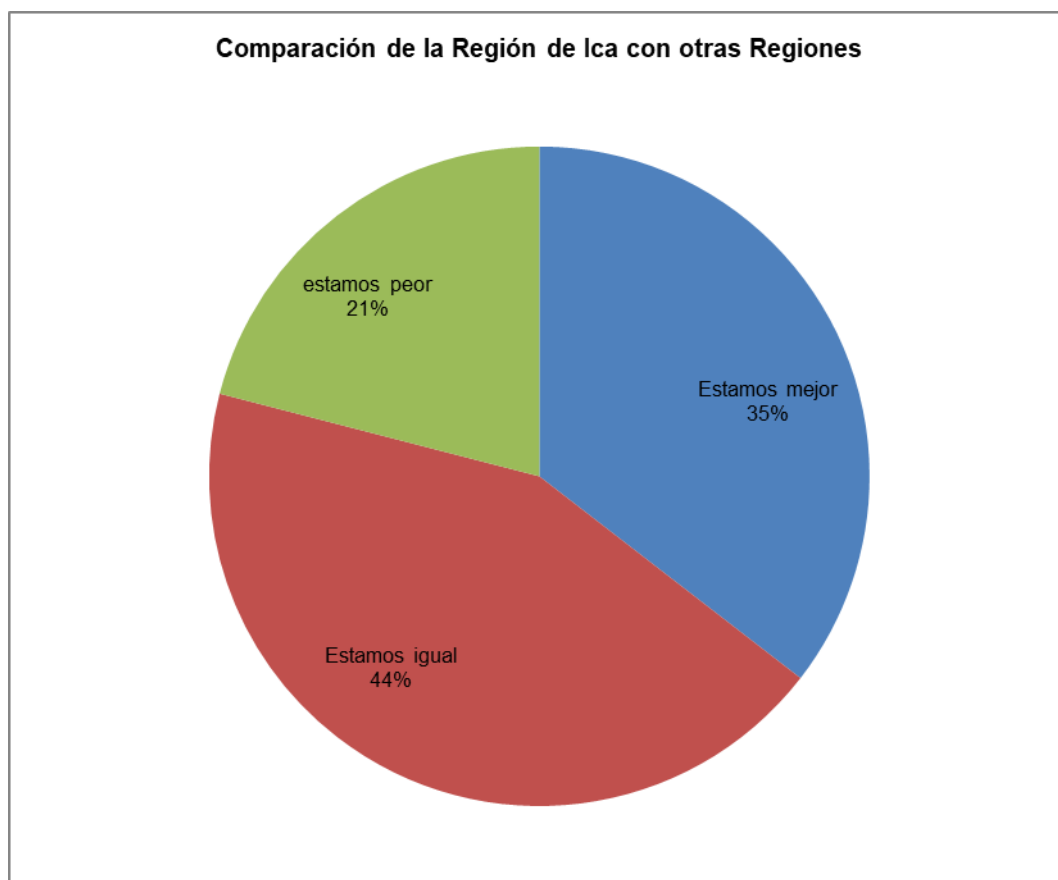
**TABLA N° 07**  
**PERCEPCIÓN DE CUAL ES LA SITUACIÓN DE LA REGIÓN DE ICA CON**  
**RESPECTO A OTRAS REGIONES DEL PAÍS**

(Cifras Absolutas y Relativas)

<b>Alternativas</b>	<b>Casos</b>	<b>%</b>
Estamos mejor	110	35.5
Estamos igual	135	43.54
estamos peor	65	20.96
<b>Total</b>	<b>310</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada para la investigación

**GRAFICA N°07**



Los medianos empresarios y algunos pequeños empresarios perciben que están

mejor que otras regiones que realizan la misma actividad 35%, el 44% consideran que están iguales y solamente el 21% consideran que se encuentran peor que las otras regiones.

**A la pregunta:** ¿Son muy altas las vallas impuestas por los TLC firmados por el Perú

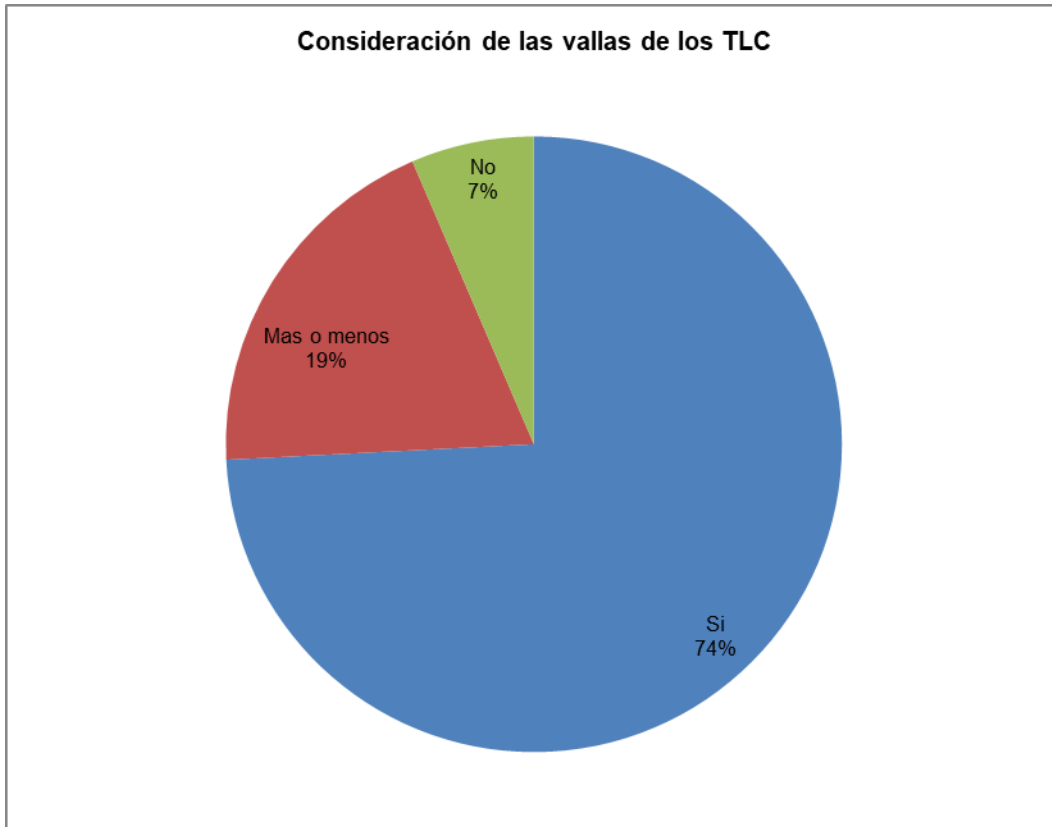
**TABLA N°08**  
**APRECIACIÓN DE SI SON MUY ALTAS LAS VALLAS IMPUESTAS POR LOS**  
**TLC FIRMADOS POR EL PERÚ**

(Cifras Absolutas y Relativas)

Alternativas	Casos	%
Si	230	74.19
Más o menos	60	19.36
No	20	6.45
<b>Total</b>	<b>310</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada para la investigación

## GRAFICA N° 08



Los empresarios en su gran mayoría consideran que las vallas y los requisitos de los TLC sobre todo con respecto a calidad son muy altas con 74%, el 19% considera que son más o menos exigentes y solamente el 7% considera que las vallas no son muy altas.

### Contrastación de Hipótesis

La población elegida fue de 310 directivos empresarios agroexportadores de la Región de Ica.

#### Hipótesis a:

**H<sub>0</sub>** : La percepción de los directivos sobre identificación de exigencias no lograra acceder a los mercados globales.

**H<sub>1</sub>**: La percepción de los directivos sobre identificación de exigencias logrará acceder a mercados globales.

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

G.L: (4 -1) (5-1) = 12

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

Se Rechaza H<sub>0</sub> si el valor de  $\chi^2$  es  $\geq 21.026$ .

Desarrollando la fórmula tenemos:

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



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

31.196 > 21.026, rechazo Ho.

### Conclusión:

La percepción de los directivos sobre la identificación de exigencias es muy difícil lograr acceder a los mercados globales.

### Hipótesis b:

**H<sub>0</sub>:** La percepción de los directivos sobre limitantes en su capacidad de gestión empresarial no lograra acceder a los mercados globales.

**H<sub>1</sub>:** La percepción de los directivos sobre limitantes en su capacidad de gestión empresarial lograra acceder a los mercados globales.

La frecuencia esperada, se obtiene multiplicando totales marginales y, dividiendo por el total que es 159.

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

G.L: (5-1) (4-1) = 12

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

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

$$\begin{aligned} \chi^2 = & \frac{(3-9.1132)^2}{9.1132} + \frac{(6-5.6415)^2}{5.6415} + \frac{(6-4.4843)^2}{4.4843} + \frac{(8-3.7610)^2}{3.7610} + \\ & \frac{(6-15.0566)^2}{15.0566} + \frac{(10-9.3208)^2}{9.3208} + \frac{(13-7.4088)^2}{7.4088} + \frac{(9-6.2138)^2}{6.2138} + \\ & \frac{(45-30.9057)^2}{30.9057} + \frac{(19-19.1321)^2}{19.1321} + \frac{(8-15.2075)^2}{15.2075} + \frac{(6-12.7547)^2}{12.7547} + \\ & \frac{(8-4.7547)^2}{4.7547} + \frac{(2-2.9434)^2}{2.9434} + \frac{(1-2.3396)^2}{2.3396} + \frac{(1-1.9623)^2}{1.9623} + \\ & \frac{(1-3.1698)^2}{3.1698} + \frac{(2-1.9623)^2}{1.9623} + \frac{(3-1.5597)^2}{1.5597} + \frac{(2-1.3082)^2}{1.3082} = 40.739 \end{aligned}$$

Dado que  $40.739 > 21.026$ , se rechaza **H<sub>0</sub>**.

### Conclusión:

La percepción de los directivos sobre limitantes en su capacidad de gestión empresarial lograra acceder a los mercados globales.

## VII CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### a) Conclusiones

1. El análisis de la percepción de directivos, sobre eficacia de capacitación y gestión empresarial se logrará acceder a los mercados globales.
2. La percepción de los directivos sobre identificación de exigencias que perciben los directivos se lograra acceder a mercados globales.
3. La percepción de los directivos sobre identificación de limitantes que encuentran los directivos en su capacidad de gestión empresarial lograra acceder a los mercados globales.

b) Recomendaciones

1. Se recomienda ilustrar y capacitar a los directivos sobre la importancia de los mercados globales.
  
1. Se sugiere a los interesados de ingresar a mercados globales que involucren en estrategias apropiadas para una buena identificación de exigencias.
  
2. Se recomienda aplicar la identificación de los limitantes que encuentran los directivos en su capacidad de gestión empresarial para lograr acceder a los mercados globales.

## BIBLIOGRAFIA

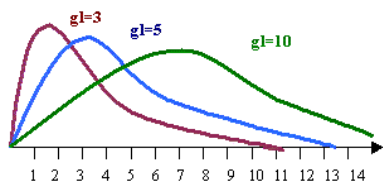
1. Quinto (2015) Foro regional de la Micro y Pequeña Empresa- programa de Capacitación. Gobierno de Navarra: PROMPERÚ cooperación con países andinos. UNIVERSIDAD DE PIURA, Piura-Perú.
2. DE LA ROSA ALBURQUERQUE, A. y LOZANO, O. (2014) Departamento de Administración de la Universidad Autónoma Metropolitana- Azcapotzalco; LÓPEZ BRABILLA, Anabela, Universidad Pedagógica Nacional- Unidad 096 D.F. Norte. Competencias administrativas, modelos de administración y MPYME: Mitos y Realidades de una práctica por re-descubrir. México.
3. GARGALLO, B.; SERRA, B.; SÁNCHEZ I., Francesc, y ROS, I. (2015). Actitudes ante el aprendizaje y rendimiento académico en los estudiantes universitarios. Revista Iberoamericana de Educación (ISSN: 1681-5653). EDITA: Organización de Estados Iberoamericanos para la Educación, la Ciencia y la Cultura (OEI).
4. LEONARDO, J. (2014) Opciones de los emprendedores en entornos de alta incertidumbre. Revista virtual EMPRENDEDORES Y DESARROLLO ECONOMICO N° 12, Mérida- Venezuela, Mayo.
5. PEDAGOGÍA Y ANDRAGOGÍA: SEMEJANZAS Y DIFERENCIAS. Revista Virtual “SER PROFESSOR UNIVERSITÁRIO: MÓDULOS”.  
<http://www.serprofessoruniversitario.pro.br/ler.php?modulo=1&texto=26>  
02-SET-2014[19:45]
6. CENTRO DE INVESTIGACIÓN PARLAMENTARIA-CIP. (2013) “POLITICA ARANCELARIA E INTEGRACION ECONOMICA ¿HACIA DONDE VAMOS EN EL PERU?. Lima-Perú.
7. ¿QUE ENTENDEMOS POR CAPACITACION?  
<http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/Empresarios/capacita.htm>  
05-FEB-2012[2:30]

8. ¿QUE HACE EFICAZ A UN EJECUTIVO?. Publicado por fxtrader un Sábado, septiembre 12th 2013. Por Peter Drucker (Harvard Business Review).  
<http://negociosyemprendimiento.com/que-hace-eficaz-a-un-ejecutivo/>  
07-SET-2014[17:56]
9. OIT (2015) Recomendación sobre el desarrollo de los recursos humanos: educación, formación y aprendizaje permanente. Organización Internacional del Trabajo-OIT, Recomendación 195. Primera Edición, Ginebra.
10. LEMAITRE, M. (2015) REDES DE AGENCIAS DE ASEGURAMIENTO DE LA CALIDAD DE LA EDUCACIÓN SUPERIOR A NIVEL INTERNACIONAL Y REGIONAL. Secretaria Técnica de la Comisión Nacional de Acreditación de Pregrado, Chile. REVISTA IBEROAMERICANA DE EDUCACIÓN.
11. World Social Science Report (2010)- Parte 1. UNESCO Publishing.
12. HERRERA, F., RAMÍREZ, M. (2010) Inmaculada y HERRERA RAMÍREZ, M<sup>a</sup> Inmaculada. “Tratamiento de la cognición-metacognición en un contexto educativo pluricultural”. Instituto de Estudios Ceutíes, Universidad de Granada, España. Revista Iberoamericana de Educación (ISSN: 2010-5653)
13. ZUTA, M. y WIESE, A. (2014) Una MYPE con Calidad: Guía para entender y evaluar un sistema de gestión de la calidad. USAID/ PERU.
14. Savage Ch. (1991) Presentation at DECWORLD. The international trade show for Digital Equipment Corporation. Boston, Massachusetts. Universidad de Pinar del Río. Cuba.
15. García Santillán, A. y Edel Navarro, R.: (2008) “El Capital Humano en las Organizaciones”, Experiencias de investigación Vol. I, Edición electrónica. Texto completo en [www.eumed.net/libros/2007c](http://www.eumed.net/libros/2007c)
16. Otto, J. (2015) Presence: An Exploration of Profound Change in People, Organizations, and Society, Presence: Human Purpose and the Field of the Future).
17. Schools That Learn, con Nelda H. Cambron McCabe, Timothy Lucas, Art Kleiner, Janis Dutton y Bryan Smith (2014).
18. La danza del cambio, con Art Kleiner, Charlotte Roberts, George Roth, Rick Ross y Bryan Smith (2013).

19. The Living Company, con Arie de Geus (2014).
20. Leading learning organizations: The bold, the powerful, and the invisible (MIT, 2013).
21. La quinta disciplina en la práctica (2011), con Art Kleiner, Charlotte Roberts, Rick Ross, Bryan Smith. La quinta disciplina,(2014).
22. El liderazgo consciente, con Debashis Chatterjee.
23. Testing estimation techniques for social models (MIT, 2015).

# **X. ANEXOS**





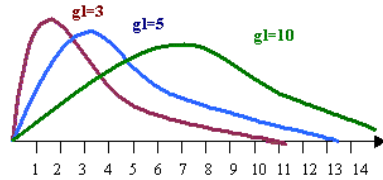
## ANEXO 02

### VALORES CRÍTICOS DE LA DISTRIBUCIÓN CHI CUADRADO $\chi^2$

	0.001	0.005	0.01	0.02	0.025	0.03	0.04	0.05	0.10	0.15	0.20	0.25	0.30	
<b>g.d.l</b>														
1	10.828	7.879	6.635	5.412	5.024	4.709	4.218	3.841	2.706	2.072	1.642	1.323	1.074	0
2	13.816	10.597	9.210	7.824	7.378	7.013	6.438	5.991	4.605	3.794	3.219	2.773	2.408	2
3	16.266	12.838	11.345	9.837	9.348	8.947	8.311	7.815	6.251	5.317	4.642	4.108	3.665	3
4	18.467	14.860	13.277	11.668	11.143	10.712	10.026	9.488	7.779	6.745	5.989	5.385	4.878	4
5	20.515	16.750	15.086	13.388	12.833	12.375	11.644	11.070	9.236	8.115	7.289	6.626	6.064	5
6	22.458	18.548	16.812	15.033	14.449	13.968	13.198	12.592	10.645	9.446	8.558	7.841	7.231	6
7	24.322	20.278	18.475	16.622	16.013	15.509	14.703	14.067	12.017	10.748	9.803	9.037	8.383	7
8	26.124	21.955	20.090	18.168	17.535	17.010	16.171	15.507	13.362	12.027	11.030	10.219	9.524	8
9	27.877	23.589	21.666	19.679	19.023	18.480	17.608	16.919	14.684	13.288	12.242	11.389	10.656	10
10	29.588	25.188	23.209	21.161	20.483	19.922	19.021	18.307	15.987	14.534	13.442	12.549	11.781	11
11	31.264	26.757	24.725	22.618	21.920	21.342	20.412	19.675	17.275	15.767	14.631	13.701	12.899	12
12	32.909	28.300	26.217	24.054	23.337	22.742	21.785	21.026	18.549	16.989	15.812	14.845	14.011	13
13	34.528	29.819	27.688	25.472	24.736	24.125	23.142	22.362	19.812	18.202	16.985	15.984	15.119	14
14	36.123	31.319	29.141	26.873	26.119	25.493	24.485	23.685	21.064	19.406	18.151	17.117	16.222	15
15	37.697	32.801	30.578	28.259	27.488	26.848	25.816	24.996	22.307	20.603	19.311	18.245	17.322	16
16	39.252	34.267	32.000	29.633	28.845	28.191	27.136	26.296	23.542	21.793	20.465	19.369	18.418	17

17	40.790	35.718	33.409	30.995	30.191	29.523	28.445	27.587	24.769	22.977	21.615	20.489	19.511	18
18	42.312	37.156	34.805	32.346	31.526	30.845	29.745	28.869	25.989	24.155	22.760	21.605	20.601	19
19	43.820	38.582	36.191	33.687	32.852	32.158	31.037	30.144	27.204	25.329	23.900	22.718	21.689	20
20	45.315	39.997	37.566	35.020	34.170	33.462	32.321	31.410	28.412	26.498	25.038	23.828	22.775	21
21	46.797	41.401	38.932	36.343	35.479	34.759	33.597	32.671	29.615	27.662	26.171	24.935	23.858	22
22	48.268	42.796	40.289	37.659	36.781	36.049	34.867	33.924	30.813	28.822	27.301	26.039	24.939	23
23	49.728	44.181	41.638	38.968	38.076	37.332	36.131	35.172	32.007	29.979	28.429	27.141	26.018	25
24	51.179	45.559	42.980	40.270	39.364	38.609	37.389	36.415	33.196	31.132	29.553	28.241	27.096	26
25	52.620	46.928	44.314	41.566	40.646	39.880	38.642	37.652	34.382	32.282	30.675	29.339	28.172	27
26	54.052	48.290	45.642	42.856	41.923	41.146	39.889	38.885	35.563	33.429	31.795	30.435	29.246	28
27	55.476	49.645	46.963	44.140	43.195	42.407	41.132	40.113	36.741	34.574	32.912	31.528	30.319	29
28	56.892	50.993	48.278	45.419	44.461	43.662	42.370	41.337	37.916	35.715	34.027	32.620	31.391	30
29	58.301	52.336	49.588	46.693	45.722	44.913	43.604	42.557	39.087	36.854	35.139	33.711	32.461	31
30	59.703	53.672	50.892	47.962	46.979	46.160	44.834	43.773	40.256	37.990	36.250	34.800	33.530	32
31	61.098	55.003	52.191	49.226	48.232	47.402	46.059	44.985	41.422	39.124	37.359	35.887	34.598	33
32	62.487	56.328	53.486	50.487	49.480	48.641	47.282	46.194	42.585	40.256	38.466	36.973	35.665	34
33	63.870	57.648	54.776	51.743	50.725	49.876	48.500	47.400	43.745	41.386	39.572	38.058	36.731	35
34	65.247	58.964	56.061	52.995	51.966	51.107	49.716	48.602	44.903	42.514	40.676	39.141	37.795	36
35	66.619	60.275	57.342	54.244	53.203	52.335	50.928	49.802	46.059	43.640	41.778	40.223	38.859	37
40	73.402	66.766	63.691	60.436	59.342	58.428	56.946	55.758	51.805	49.244	47.269	45.616	44.165	42
60	99.607	91.952	88.379	84.580	83.298	82.225	80.482	79.082	74.397	71.341	68.972	66.981	65.227	63

80	124.839	116.321	112.329	108.069	106.629	105.422	103.459	101.879	96.578	93.106	90.405	88.130	86.120	84
90	137.208	128.299	124.116	119.648	118.136	116.869	114.806	113.145	107.565	103.904	101.054	98.650	96.524	94
100	149.449	140.169	135.807	131.142	129.561	128.237	126.079	124.342	118.498	114.659	111.667	109.141	106.906	104
120	173.617	163.648	158.950	153.918	152.211	150.780	148.447	146.567	140.233	136.062	132.806	130.055	127.616	125
140	197.451	186.847	181.840	176.471	174.648	173.118	170.624	168.613	161.827	157.352	153.854	150.894	148.269	145



### ANEXO 03

#### VALORES CRÍTICOS DE LA DISTRIBUCIÓN CHI CUADRADO $\chi^2$

g.d.l	0.45	0.50	0.55	0.60	0.65	0.70	0.75	0.80	0.85	0.90	0.95	0.975	0.98
1	0.571	0.455	0.357	0.275	0.206	0.148	0.102	0.064	0.036	0.016	0.004	0.001	0.001
2	1.597	1.386	1.196	1.022	0.862	0.713	0.575	0.446	0.325	0.211	0.103	0.051	0.040
3	2.643	2.366	2.109	1.869	1.642	1.424	1.213	1.005	0.798	0.584	0.352	0.216	0.185
4	3.687	3.357	3.047	2.753	2.470	2.195	1.923	1.649	1.366	1.064	0.711	0.484	0.429
5	4.728	4.351	3.996	3.655	3.325	3.000	2.675	2.343	1.994	1.610	1.145	0.831	0.752
6	5.765	5.348	4.952	4.570	4.197	3.828	3.455	3.070	2.661	2.204	1.635	1.237	1.134
7	6.800	6.346	5.913	5.493	5.082	4.671	4.255	3.822	3.358	2.833	2.167	1.690	1.564
8	7.833	7.344	6.877	6.423	5.975	5.527	5.071	4.594	4.078	3.490	2.733	2.180	2.032
9	8.863	8.343	7.843	7.357	6.876	6.393	5.899	5.380	4.817	4.168	3.325	2.700	2.532
10	9.892	9.342	8.812	8.295	7.783	7.267	6.737	6.179	5.570	4.865	3.940	3.247	3.059
11	10.920	10.341	9.783	9.237	8.695	8.148	7.584	6.989	6.336	5.578	4.575	3.816	3.609
12	11.946	11.340	10.755	10.182	9.612	9.034	8.438	7.807	7.114	6.304	5.226	4.404	4.178
13	12.972	12.340	11.729	11.129	10.532	9.926	9.299	8.634	7.901	7.042	5.892	5.009	4.765
14	13.996	13.339	12.703	12.078	11.455	10.821	10.165	9.467	8.696	7.790	6.571	5.629	5.368
15	15.020	14.339	13.679	13.030	12.381	11.721	11.037	10.307	9.499	8.547	7.261	6.262	5.985
16	16.042	15.338	14.655	13.983	13.310	12.624	11.912	11.152	10.309	9.312	7.962	6.908	6.614
17	17.065	16.338	15.633	14.937	14.241	13.531	12.792	12.002	11.125	10.085	8.672	7.564	7.255
18	18.086	17.338	16.611	15.893	15.174	14.440	13.675	12.857	11.946	10.865	9.390	8.231	7.906

19	19.107	18.338	17.589	16.850	16.109	15.352	14.562	13.716	12.773	11.651	10.117	8.907	8.567
20	20.127	19.337	18.569	17.809	17.046	16.266	15.452	14.578	13.604	12.443	10.851	9.591	9.237
21	21.147	20.337	19.548	18.768	17.984	17.182	16.344	15.445	14.439	13.240	11.591	10.283	9.915
22	22.166	21.337	20.529	19.729	18.924	18.101	17.240	16.314	15.279	14.041	12.338	10.982	10.600
23	23.185	22.337	21.510	20.690	19.866	19.021	18.137	17.187	16.122	14.848	13.091	11.689	11.293
24	24.204	23.337	22.491	21.652	20.808	19.943	19.037	18.062	16.969	15.659	13.848	12.401	11.992
25	25.222	24.337	23.472	22.616	21.752	20.867	19.939	18.940	17.818	16.473	14.611	13.120	12.697
26	26.240	25.336	24.454	23.579	22.697	21.792	20.843	19.820	18.671	17.292	15.379	13.844	13.409
27	27.257	26.336	25.437	24.544	23.644	22.719	21.749	20.703	19.527	18.114	16.151	14.573	14.125
28	28.274	27.336	26.419	25.509	24.591	23.647	22.657	21.588	20.386	18.939	16.928	15.308	14.847
29	29.291	28.336	27.402	26.475	25.539	24.577	23.567	22.475	21.247	19.768	17.708	16.047	15.574
30	30.307	29.336	28.386	27.442	26.488	25.508	24.478	23.364	22.110	20.599	18.493	16.791	16.306
31	31.323	30.336	29.369	28.409	27.438	26.440	25.390	24.255	22.976	21.434	19.281	17.539	17.042
32	32.339	31.336	30.353	29.376	28.389	27.373	26.304	25.148	23.844	22.271	20.072	18.291	17.783
33	33.355	32.336	31.337	30.344	29.340	28.307	27.219	26.042	24.714	23.110	20.867	19.047	18.527
34	34.371	33.336	32.322	31.313	30.293	29.242	28.136	26.938	25.586	23.952	21.664	19.806	19.275
35	35.386	34.336	33.306	32.282	31.246	30.178	29.054	27.836	26.460	24.797	22.465	20.569	20.027
40	40.459	39.335	38.233	37.134	36.021	34.872	33.660	32.345	30.856	29.051	26.509	24.433	23.838
60	60.713	59.335	57.978	56.620	55.239	53.809	52.294	50.641	48.759	46.459	43.188	40.482	39.699
80	80.927	79.334	77.763	76.188	74.583	72.915	71.145	69.207	66.994	64.278	60.391	57.153	56.213
90	91.023	89.334	87.666	85.993	84.285	82.511	80.625	78.558	76.195	73.291	69.126	65.647	64.635

100	101.115	99.334	97.574	95.808	94.005	92.129	90.133	87.945	85.441	82.358	77.929	74.222	73.142
120	121.285	119.334	117.404	115.465	113.483	111.419	109.220	106.806	104.037	100.624	95.705	91.573	90.367
140	141.441	139.334	137.248	135.149	133.003	130.766	128.380	125.758	122.748	119.029	113.659	109.137	107.815

