

UNIVERSIDAD PRIVADA DE TACNA
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES



**“IMPACTO DE LA INVERSIÓN PRIVADA EN LA DEMANDA
LABORAL DE LAS EMPRESAS DE PRODUCCIÓN
AGROINDUSTRIAL EXPORTADORAS DE LA REGIÓN DE TACNA
2015”**

AUTOR

PEDRO HUMBERTO CURAHUA CARRERA
Bach. En Administración de Negocios Internacionales

**TÉSIS PARA OBTENER EL GRADO ACADÉMICO DE
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS INTERNACIONALES**

TACNA, Noviembre del 2015

INDICE

| | |
|--|-----------|
| INTRODUCCIÓN | 3 |
| CAPÍTULO I PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA | 4 |
| 1.1 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA. | 4 |
| 1.1.1. EXPORTACIONES AGROINDUSTRIALES DE LA REGIÓN DE TACNA | 4 |
| 1.1.2. PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS AGROINDUSTRIALES DE LA REGIÓN DE TACNA | 16 |
| 1.1.3. COMPETIVIDAD EMPRESARIAL DE LAS EMPRESAS AGROINDUSTRIALES DE EXPORTACIÓN DE TACNA..... | 18 |
| 1.1.4. LA INVERSIÓN Y LA DEMANDA LABORAL DE LAS EMPRESAS DE EXPORTACIÓN AGROINDUSTRIAL DE TACNA | 21 |
| 1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA. | 37 |
| 1.2.1 PROBLEMA GENERAL..... | 37 |
| 1.2.2 PROBLEMAS ESPECÍFICOS..... | 37 |
| 1.3 OBJETIVOS: GENERALES Y ESPECÍFICOS. | 37 |
| 1.3.1 OBJETIVO GENERAL..... | 37 |
| 1.3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS..... | 37 |
| DETERMINAR LA CONDICIÓN DE LA INVERSIÓN PRIVADA DE LAS EMPRESAS AGROINDUSTRIALES DE REGIÓN DE TACNA | 37 |
| DETERMINAR LA CONDICIÓN DE LA DEMANDA LABORAL DE LAS EMPRESAS AGROINDUSTRIALES EXPORTADORAS DE LA REGIÓN DE TACNA..... | 38 |
| 1.4 IMPORTANCIA Y ALCANCES DE LA INVESTIGACIÓN..... | 38 |
| 1.4.1 IMPORTANCIA..... | 38 |
| 1.4.2 ALCANCES | 38 |
| CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO | 39 |
| 2.1 ANTECEDENTES DEL ESTUDIO | 39 |
| 2.2 BASES TEÓRICAS | 42 |
| 2.2.1 TEORÍA DE LA INVERSIÓN | 42 |
| 2.2.2 IMPORTANCIA DE LA TASA DE INTERÉS PARA LA INVERSIÓN..... | 50 |
| 2.2.3 EL AMBIENTE DE NEGOCIOS O INGRESOS QUE GENERA LA ECONOMÍA | 57 |
| 2.2.4 LAS EXPECTATIVAS PARA LA INVERSIÓN | 63 |
| 2.2.5 DEMANDA LABORAL DE LA EMPRESA | 67 |
| 2.2.6 IMPORTANCIA DEL NIVEL REMUNERATIVO PARA LA DEMANDA DE TRABAJO DE LA EMPRESA | 70 |
| 2.2.7 LA ESPECIALIZACIÓN PRODUCTIVA, REQUISITO PARA CONTRATAR PERSONAL | 74 |
| 2.2.8 LA CAPACIDAD DE GESTIÓN REQUERIDA EN EJECUTIVOS PARA LA CONTRATACIÓN EN LA EMPRESA | 77 |
| 2.3 LEY DE CONCEPTOS..... | 79 |
| 2.4 FORMULACIÓN DE HIPÓTESIS. | 83 |
| 2.4.1 HIPÓTESIS GENERAL..... | 83 |
| 2.4.2 HIPÓTESIS ESPECÍFICAS | 83 |
| 2.5 SISTEMA DE VARIABLES..... | 84 |
| CAPÍTULO III METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN | 85 |
| 3.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN..... | 85 |
| 3.2 NIVEL DE INVESTIGACIÓN..... | 85 |
| 3.3 POBLACIÓN | 85 |
| 3.3.1 POBLACIÓN O UNIVERSO (N)..... | 85 |
| 3.4 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS..... | 85 |
| 3.4.1 TÉCNICAS | 85 |
| 3.4.2 INSTRUMENTOS..... | 85 |
| 3.5 TÉCNICAS DE PROCESAMIENTO DE DATOS..... | 85 |
| 3.6 SELECCIÓN Y VALIDACIÓN DE LOS INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN..... | 86 |
| 3.6.1 CONFIABILIDAD DEL INSTRUMENTO | 86 |

| | |
|---|--------------|
| CAPÍTULO IV: RESULTADOS Y DISCUSIÓN | 90 |
| 4.1 TRATAMIENTO ESTADÍSTICO E INTERPRETACIÓN DE CUADROS..... | 90 |
| 4.1.1 INVERSION PRIVADA | 90 |
| 4.1.2 DEMANDA LABORAL | 100 |
| 4.2 CONPROBACIÓN DE HIPÓTESIS. | 110 |
| 4.2.1 COMPROBACIÓN DE HIPÓTESIS GENERAL | 110 |
| 4.2.2 COMPROBACIÓN DE HIPÓTESIS ESPECIFICA N° 1..... | 113 |
| 4.2.3 COMPROBACIÓN DE HIPÓTESIS ESPECÍFICAS 2 | 116 |
| CONCLUSIONES Y SUGERENCIAS | 119 |
| REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS | 121 |
| ANEXOS..... | 12525 |

INTRODUCCIÓN

La tesis titulada “IMPACTO DE LA INVERSIÓN PRIVADA EN LA DEMANDA LABORAL DE LAS EMPRESAS DE PRODUCCIÓN AGROINDUSTRIAL EXPORTADORAS DE LA REGIÓN DE TACNA. 2015”, establece la estrecha trata de la relación existente entre la Inversión privada y la demanda laboral de las empresas que producen agroindustria en nuestra región.

En el Capítulo I. Planteamiento del problema, se desarrolla una detallada descripción de la problemática relacionada al título de la tesis y se formula el problema general y específico, el objetivo genérico y específico

En Capítulo II, Marco teórico, Se ha consignado a los autores de las teorías que sustentan las variables e indicadores de la presente tesis. Para finalmente establecer las hipótesis correspondientes

En el capítulo III. Metodología, indicamos el tipo de investigación, la población objeto de estudio que son 47 empresas.

En el capítulo IV Resultados y Discusión, se desarrolla la interpretación de los cuadros estadísticos obtenidos a partir de las encuestas realizadas a las empresas objeto de estudio; también se procedió a contrastar las hipótesis genérica y e específicas, resultado nuestro propósito.

CAPÍTULO I PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA.

Las empresas de exportación agroindustrial de región de Tacna, tienen como principales problemas el de baja productividad, reducidos niveles de capacitación, son empresas deudoras en su mayoría, y de reducida capacidad gerencial, que hace que tengan diferentes problemas cuando exportan sus productos agroindustriales.

En realidad son muy pocas las empresas que exportan en nuestra región, que hace que la oferta exportable también sea de niveles bajos en comparación a otros países del mismo rubro. Situación que debe mejorar, entendiendo que deben ser más competitivas en costos, producción, gestión empresarial, entre otros de importancia.

1.1.1. EXPORTACIONES AGROINDUSTRIALES DE LA REGIÓN DE TACNA

a) ASPECTOS GENERALES

Según el BCRP (2015) en la región Tacna actualmente el sector agrícola está representado por la agricultura tradicional y la agricultura moderna:

- La agricultura tradicional está principalmente orientada al mercado interno y al autoconsumo, tiene bajos niveles de tecnificación y de productividad, y ocupa a un gran número de trabajadores de bajos ingresos.
- La agricultura moderna está orientada al mercado externo, tiene un nivel relativamente alto de tecnificación, de inversión en maquinaria y tecnología, altos rendimientos y la producción está principalmente en manos de micro y pequeñas empresas.

La agricultura moderna también conocida como la agroindustria es una actividad económica que combina básicamente el proceso productivo agrícola con el industrial para producir alimentos o materias primas semielaboradas destinadas al mercado y dentro de una operación rentable.

Dicho sector actualmente ha desarrollado un notable crecimiento sobre todo en lo que respecta a la comercialización de sus productos al

mercado extranjero. Asimismo los productos agroindustriales de exportación de la región Tacna se agrupan en hortalizas (frescas y enlatadas), cereales, especias (secas y frescas) y frutas en su mayoría, y en menor medida se encuentra la producción de aceite de oliva, vinos y piscos.

b) SITUACIÓN ACTUAL DEL SECTOR AGROINDUSTRIAL DE LA REGIÓN DE TACNA

Según Promperu (2014) la producción agroindustrial de la región Tacna se sostiene principalmente de las características agroclimáticas de la misma, así como también de la localización estratégica que posee, para el acceso a mercados extranjeros para su exportación. Esto ha hecho que productos como la aceituna en sus diferentes presentaciones y el orégano seco sean los principales representantes del sector agroindustrial. Sin embargo aún el sector agroindustrial adolece de varios problemas sobre todo en lo que respecta a la producción y la gestión que llevan las empresas pertenecientes a dicho sector.

Como se mencionó anteriormente actualmente según el BCRP (2015) el sector agroindustrial de la región Tacna está caracterizado por micro y pequeñas empresas con las siguientes características entre otros:

- Posee un desarrollo incipiente (la pequeña agroindustria rural estadísticamente no está registrada)
- Posee tecnología desfasada
- Limitada gestión empresarial
- Reducidos niveles de capacitación
- Bajos niveles de inversión

De igual manera según Promperu (2014) la oferta exportable del sector agroindustrial es limitada. Es decir existe un limitado acceso a la información técnica y de comercialización (la ausencia de un sistema eficaz de información técnico-comercial limita las posibilidades de éxito del productor agrario y agroindustrial).

Actualmente el sector agroindustrial representa un posible medio para poder impulsar el crecimiento económico de la región Tacna, si es que

se le da la importancia que merece, para que dicho sector pueda acceder a nuevos mercados, por medio del apoyo a la mejora de la producción agroindustrial a las características específicas de los mercados a los que se dirige. Sin embargo, actualmente como se mencionó el sector objeto de estudio no posee con dichas características suficientes, los pequeños productores agroindustriales requieren de mejores condiciones de acceso a transferencia de tecnológica, crédito, asistencia técnica e investigación.

c) OFERTA EXPORTABLE AGROINDUSTRIAL DE LA REGIÓN TACNA

Como se mencionó en el apartado anterior los principales productos agroindustriales de la región Tacna orientados hacia la actividad exportadora son los alimenticios. Entre estos son importantes las exportaciones de hortalizas (frescas y enlatadas), especies (secas y frescas), cereales y frutas, y en menor medida se encuentra la producción de aceite de oliva, vinos y piscos.

Según la Dirección Regional de Agricultura (2014) en la tabla N°1 se puede apreciar que la oferta exportable agroindustrial de la región Tacna en el año 2014, sumó un total de US\$ 33,708,476.72. Los productos agrícolas no tradicionales representaron el 56.40% y los productos procesados representaron el 43.60%. Asimismo la oferta exportable de los productos agrícolas no tradicionales sumó un total de US\$19,012,907.24, dentro de dicha oferta exportable se tiene como principal producto de exportación al orégano fresco con un 46.45%, seguido de la cebolla fresca (2.16%), las sandías frescas (1.92%), pimiento fresco (1.68%), paltas frescas (1.38%), zapallos (0.36%); el ají paprika seco (0.36%), vainitas o frejoles frescos (0.33%), melones frescos (0.29%); tomates frescos (0.12%, quinua (0.07%), camotes (0.004%), y otros (1.25%).

Tabla N°1: Oferta exportable agroindustrial región Tacna, 2014

| PRODUCTO | | VALOR FOB US\$ | VOLUMEN (T) | (%) |
|---|---|----------------------|------------------|---------------|
| PRODUCTOS AGRÍCOLAS NO TRADICIONALES | | 19,012,907.24 | 21,315.13 | 56.40% |
| 0714209000 | CAMOTES | 1,414.50 | 17.3 | 0.00% |
| 0703100000 | CEBOLLAS FRESCAS | 728,023.98 | 9,064.94 | 2.16% |
| 0807190000 | MELONES FRESCOS | 99,316.22 | 125.01 | 0.29% |
| 1211903000 | ORÉGANO, SECO | 15,658,523.12 | 4,164.92 | 46.45% |
| 0804400000 | PALTAS FRESCAS | 464,555.00 | 760.47 | 1.38% |
| 0904211000 | PAPRIKA, SECO | 122,161.65 | 76.4 | 0.36% |
| 0904211090 | PIMIENTO, SECO | 566,952.55 | 308.11 | 1.68% |
| 1008509000 | QUINUA | 24,180.00 | 6.2 | 0.07% |
| 0807110000 | SANDÍAS FRESCAS | 648,887.94 | 4,593.14 | 1.92% |
| 0702000000 | TOMATES. FRESCOS | 40,534.00 | 86.39 | 0.12% |
| 0708200000 | VAINITAS O FREJOLES, FRESCAS | 111,325.00 | 1,053.25 | 0.33% |
| 0709930000 | ZAPALLOS | 126,836.28 | 987.33 | 0.38% |
| | LOS DEMAS PRODUCTOS | 420,197.00 | 71.67 | 1.25% |
| PRODUCTOS PROCESADOS | | 14,695,569.48 | 15,146.70 | 43.60% |
| 1509100000 | ACEITE DE OLIVA VIRGEN | 473,406.60 | 130.49 | 1.40% |
| 1509900000 | ACEITE DE OLIVA, REFINADO | 60,845.40 | 20.79 | 0.18% |
| 2005700000 | ACEITUNAS PREPARADAS O CONSERVADAS | 7,604,142.93 | 4,658.87 | 22.56% |
| 0711200000 | ACEITUNAS CONSERVADAS PROVISIONALMENTE | 6,331,580.80 | 10,125.05 | 18.78% |
| 1101000000 | HARINA DE TRIGO (TRANQUILLÓN) | 30,160.00 | 58 | 0.09% |
| 0904221000 | PAPRIKA, TRITURADOS | 101,696.55 | 101.82 | 0.30% |
| 0904229000 | PIMIENTO, TRITURADOS | 41,855.00 | 28.5 | 0.12% |
| | LOS DEMÁS PRODUCTOS | 51,882.20 | 23.18 | 0.15% |
| TOTAL | | 33,708,476.72 | 36,461.83 | 100% |

Fuente: Dirección Regional de Agricultura (2014)

Asimismo con respecto a los productos procesados de exportación en la tabla N°1 según la Dirección Regional de Agricultura (2014) se puede apreciar que la oferta exportable sumó un total de US\$14,695,569.48 , dentro del cual las aceitunas preparadas o conservadas representaron el 22.56%, seguido de las aceitunas conservadas provisionalmente (18.78%), aceite de oliva virgen (1.40%), paprika triturada (0.30%), aceite de oliva refinado (0.18%), pimiento triturado (0.12%), harina de trigo (0.09%, y otros (0.15%).

d) PRINCIPALES PRODUCTOS AGROINDUSTRIALES DE EXPORTACIÓN

Como se ha visto en el apartado anterior se cuenta con una variedad de productos de la oferta exportable agroindustrial de la región Tacna. Sin embargo son el orégano seco (46.45%) y las aceitunas preparadas o conservadas (22.56%) las cuales representan la mayor parte de las exportaciones, seguido de otros productos agroindustriales.

A continuación se describen las principales características de dichos productos agroindustriales exportables:

Productos agrícolas no tradicionales

➤ Orégano seco

Según Promperu (2014) el orégano se trata de una planta fuertemente olorosa y de gran sabor utilizado como condimento en la preparación de alimentos. Esta hoja aromática se produce especialmente en los meses de abril y noviembre. Las variedades más aceptadas en el mercado internacional son el orégano nigra y cocotea.

En las zonas de producción cálidas el aroma es de mayor intensidad, el sabor más picante y el perfume más persistente.

En general, es una planta tónica y digestiva. También tiene aplicaciones contra el dolor, para la tos, el asma o afecciones respiratorias.

Es emenagoga, desinfectante, béquica, expectorante y carminativa. Se emplea como calmante y regulador. Antiséptico en las vías respiratorias. En uso externo en forma de infusión es cicatrizante de heridas, llagas, etc. En farmacia se usa para preparar lineamientos antirreumáticos, pomadas para la dermatitis y como desinfectante y cicatrizante.

Según tipo de presentación, cantidad por empaque (cajas), volumen por pallets, volumen por contenedor se tiene lo siguiente:

Bolsas de 12.5 kg. En papel Kraff doble prensado

- Volumen por pallets.- 16 bolsas prensadas
- Volumen por contenedor 1320 bolsas prensadas
- Volumen por contenedor 920 bolsas sin prensar

Bolsas de 2 kg. En bolsas de prolipropileno

- Volumen por pallets.-100 bolsas
- Volumen por contenedor 5800 bolsas

➤ Cebollas frescas

Según Promperu (2014) la cebolla es una planta aliácea de tamaño pequeño y bulbo compacto. Como producto comestible es un buen sazónador a partir del aprovechamiento de su parte verde área o del bulbo.

Si es para el consumo de la zona verde de la hortaliza se le denomina cebolla de rabo. Cuando la finalidad es el bulbo, se le conoce como cebolla de cabeza. La utilización del bulbo se realiza en su forma fresca como en la modalidad procesada o deshidratada.

➤ Sandías frescas

Según Promperu (2014) la sandía es uno de los mayores frutos que se producen con un tamaño de hasta 30 cm de diámetro, y aunque pueden alcanzar un peso de hasta 15 o 20 kg., las destinadas al comercio suelen pesar entre 3 y 8 kg. Se calibran según el peso de las piezas.

La sandía es un magnífico diurético, su elevado poder alcalizante favorece la eliminación de ácidos perjudiciales para el organismo.

➤ Zapallos

Según Promperu (2014) el zapallo, puede ser elongado o esférico, de color verde opalescente a naranja intenso, pasando por un crisol

del ámbito de los colores amarillentos. La pulpa es de color amarillo-anaranjado, densa, de textura firme y de sabor dulce. Su aroma es característico a su fruto, particularmente llamativo por lo cual se lo utiliza culinariamente en gran medida. Contiene una pulpa de color anaranjado, la cual es sumamente rica en betacarotenos (sustancias que ayuda a prevenir el cáncer).

➤ Vainitas

Según Promperu (2014) son vainas aplanadas y alargadas, en cuyo interior se dispone un número de semillas, variable según la especie. Aunque en el proceso de maduración las paredes de la vaina se endurecen mediante la formación de tejidos fibrosos, en su forma inmadura resultan comestibles y se consumen como verdura.

La vainita se usa de diferentes formas, siendo más común su empleo en estado fresco, para ensaladas y guisos. Otro, para enlatado, para el cual las vainitas deben tener sección transversal redonda (forma de lápiz) y, semillas de color blanco. De lo contrario, la salmuera “destiñe” al grano, que en algunas variedades es negro, se ennegrecen, y las vainas adquieren un aspecto desagradable.

Productos procesados

➤ Aceite de oliva

Según Promperu (2014) el aceite de oliva se extrae del fruto de olivo, la aceituna. Existen tres tipos de mercado; virgen, que es como sale del molino; el extra virgen, que es una mezcla de 50% refinado y 50% virgen y el refinado, que es el recomendado para ensaladas.

El Aceite de Oliva Extra Virgen, sinónimo de máxima calidad, es aquel que conserva intactas todas sus características sensoriales y propiedades para la salud. Se puede considerar zumo de aceitunas sin aditivos ni conservantes, ha de tener una acidez menor de 0.8% y presentar unas características sensoriales agradables e identificables.

Por otro lado el Aceite de Oliva Virgen, el cual es la categoría de mayor exportación en la región Tacna, sigue siendo zumo de aceituna sin aditivos ni conservantes pero presenta algún defecto sensorial por mínimo que sea. Su acidez ha de ser menor del 2%.

Asimismo el Aceite de Oliva Refinado, que ya no tiene consideración “Virgen” es una aceite de menor calidad al ser resultado de mezcla de aceites refinados y aceites vírgenes. Parte de esta mezcla se obtiene de refinar Aceite de Oliva Virgen con acidez mayor al 2% por lo que el Aceite de Oliva no es zumo de aceituna. Aun así es apto para el consumo y debe tener un grado de acidez no superior al 1%.

La zona y estacionalidad de producción de aceite de oliva es todo el año, especialmente en las regiones de Tacna, Ica, Lima, entre otras. Los mercados a nivel nacional, son innumerables, ya que es un producto que apuesta por la salud del consumidor final, por ello, tanto en tiendas de abarrotes, minimarkets, y hasta centros comerciales y supermercados compran este producto.

➤ **Aceitunas preparadas o conservadas**

Según Promperu (2014) la aceituna de mesa constituye un alimento de alto valor nutritivo y muy equilibrado, posee todos los aminoácidos esenciales es una proporción ideal, aunque su contenido en proteína es bajo, su nivel de fibra hace que sea muy digestiva. Destacan especialmente el Calcio y el Hierro, también se encuentra presente la Provitamina A, Vitamina C y Tiamina.

La cosecha y estacionalidad de este producto comprende los meses de abril a agosto. El envase de exportación para este producto se realiza en bidones de plástico, el peso estándar de estos bidones es de 60kg; y es el más usado para la exportación de aceituna de mesa desde Perú; de igual modo existen presentaciones de bidones más pequeños, a exclusivo requerimiento del comprador/importador; conforme al etiquetado, el mismo deberá indicar, la variedad y tipo del producto, tiempo de

proceso, destino final, nombre del exportador (empresa), y registro sanitario, como mínimo, ya que se trata de bidones estos son estibados con pallets, dentro del contenedor, para su despacho final.

Por tratarse de un producto nacional, es consumido en todo el país, pero el consumo más asiduo de este producto es en la costa; debido a la zona de producción: Arequipa, Ica, La Libertad, Lima, Moquegua y Tacna.

De acuerdo a la madurez y a los tratamientos, las aceitunas pueden ser:

Tabla N°2: Madurez y tratamiento de la aceituna

| | |
|-------------------------------------|---|
| Aceitunas verdes en salmuera | Aceitunas verdes en salmuera aderezadas. |
| | Aceitunas verdes en salmuera sin aderezar. |
| | Aceitunas de color cambiante o pintonas en salmuera aderezadas. |
| | Aceitunas de color cambiante o pintonas en salmuera sin aderezar. |
| | Aceitunas negras en salmuera . |
| Aceitunas negras en salmuera | Aceitunas negras aderezadas. |
| | Aceitunas negras en salmuera sin aderezar. |
| | Aceitunas negras arrugadas naturalmente. |
| Aceitunas partidas | Aceitunas verdes partidas. |
| | Aceitunas verdes partidas aderezadas por fermentación. |
| | Aceitunas de color cambiante partidas. |
| Aceitunas seccionadas | Aderezadas, cuando previamente al rayado se han sometido a un tratamiento alcalino. |
| | Al natural. |

Fuente: Promperu (2014)

e) DESTINO DE LAS EXPORTACIONES AGROINDUSTRIALES

Productos agrícolas no tradicionales

➤ Orégano seco

En la tabla N° 4 se puede apreciar que según Promperu (2014) las exportaciones del orégano tuvieron precios que oscilaban desde US\$3.6 a US\$3.93 el kilogramo, asimismo para el año 2014 en el mes de Enero se llegó a un precio mayor de US\$3.31 el kilogramo, sin embargo en los siguientes meses el precio ha desarrollado una tendencia negativa como se puede observar hasta el mes Junio.

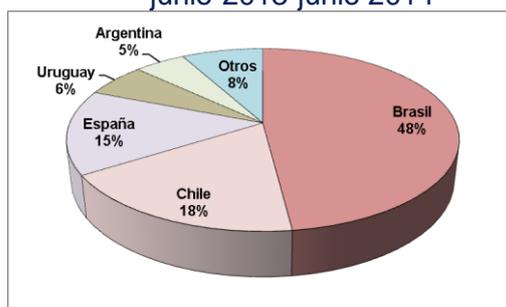
Tabla N° 4: Oferta exportable del orégano región Tacna, 2013-2014

| | MES | FOB (US\$) | Peso Neto (KG) | (US\$/Kg) |
|------|-----|--------------|----------------|-----------|
| 2013 | ENE | 2,449,671.72 | 639,563 | 3.83 |
| | FEB | 1,311,354.33 | 359,174 | 3.65 |
| | MAR | 1,838,673.86 | 492,601 | 3.73 |
| | ABR | 1,273,331.83 | 349,416 | 3.64 |
| | MAY | 1,599,798.53 | 433,581 | 3.69 |
| | JUN | 1,718,060.81 | 453,352 | 3.79 |
| | JUL | 1,727,962.77 | 479,543 | 3.6 |
| | AGO | 1,282,258.93 | 326,329 | 3.93 |
| | SEP | 1,636,274.37 | 431,997 | 3.79 |
| | OCT | 1,401,928.38 | 368,409 | 3.81 |
| | NOV | 1,277,434.52 | 347,500 | 3.68 |
| | DIC | 2,133,593.42 | 586,921 | 3.64 |
| 2014 | ENE | 1,849,370.82 | 558,671 | 3.31 |
| | FEB | 1,645,561.95 | 551,806 | 2.98 |
| | MAR | 919,556.55 | 372,723 | 2.47 |
| | ABR | 1,631,806.82 | 627,704 | 2.6 |
| | MAY | 1,008,871.80 | 422,575 | 2.39 |
| | JUN | 1,176,237.57 | 536,654 | 2.19 |

Fuente: Promperu (2014)

Asimismo en relación a los destinos de exportación del orégano en el periodo junio 2013-junio2014, en el gráfico N°1 se puede apreciar que el principal destino de exportación fue Brasil representando el 48% del total de las exportaciones, seguido se tiene a Chile con el 18%, España con el 15%, Uruguay con el 6%, Argentina con el 5% y Otros (8%).

Gráfico N°1: Participación en valor FOB (\$) de mercados internacionales en las exportaciones de orégano desde Tacna, junio-2013-junio 2014



Fuente: Promperu (2014)

Productos procesados

➤ Aceite de oliva

En la tabla N° 9, se puede apreciar que según Promperu (2014) las exportaciones de aceite de oliva rigen tuvieron precios que oscilaban desde US\$2.73 a US\$8.76 el kilogramo, asimismo para el año 2014 en el mes de Abril se llegó a un precio mayor de US\$4.53 el kilogramo, sin embargo en los siguientes meses el precio ha desarrollado una tendencia negativa como se puede ver hasta el mes Junio.

Tabla N° 9: Oferta exportable de aceite de oliva virgen región Tacna, 2013-2014

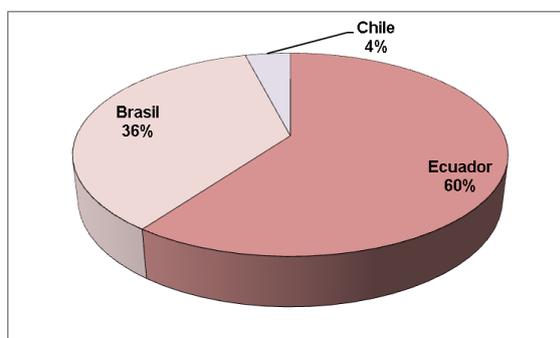
| | MES | FOB (US\$) | Peso Neto (KG) | (US\$/Kg) |
|------|-----|------------|----------------|-----------|
| 2013 | ENE | 44,980.00 | 16,000 | 2.81 |
| | FEB | 17,194.63 | 6,290 | 2.73 |
| | MAR | 9,991.56 | 1,140 | 8.76 |
| | ABR | 183,905.00 | 49,229 | 3.74 |
| | MAY | 22,624.48 | 4,917 | 4.6 |
| | JUN | 62,586.40 | 15,101 | 4.14 |
| | JUL | 776,715.56 | 215,114 | 3.61 |
| | AGO | 609,211.68 | 164,960 | 3.69 |
| | SEP | 65,322.60 | 21,662 | 3.02 |
| | OCT | 11,540.00 | 1,680 | 6.87 |
| | NOV | 63,962.70 | 21,060 | 3.04 |
| | DIC | 110,094.00 | 25,600 | 4.3 |
| 2014 | ENE | 78,604.40 | 24,828 | 3.17 |
| | FEB | - | - | - |
| | MAR | - | - | - |
| | ABR | 40,900.00 | 10,000 | 4.09 |
| | MAY | 94,213.80 | 20,784 | 4.53 |
| | JUN | 512,867.04 | 160,060 | 3.2 |

Fuente: Promperu (2014)

Asimismo en relación a los destinos de exportación del aceite de oliva virgen en el periodo junio 2013-junio 2014, en el gráfico N°6 se puede apreciar que el principal destino de exportación fue Ecuador representando el 60% del total de las exportaciones, seguido se

tiene a Brasil con el 36% y Chile con el 4% del total de las exportaciones.

Gráfico N°6: Participación en valor FOB (\$) de mercados internacionales en las exportaciones de aceite de oliva virgen desde Tacna, junio-2013-junio 2014



Fuente: Promperu (2014)

➤ Aceitunas preparadas o conservadas

En la tabla N° 10, se puede apreciar que según Promperu (2014) las exportaciones de aceitunas preparadas o conservadas tuvieron precios que oscilaban desde US\$1.75 a US\$2.45 el kilogramo. Cabe destacar que para el año 2014 en el mes de Abril se llegó a un precio mayor de US\$2.47 el kilogramo, sin embargo en los siguientes meses se tiene precios muy bajos.

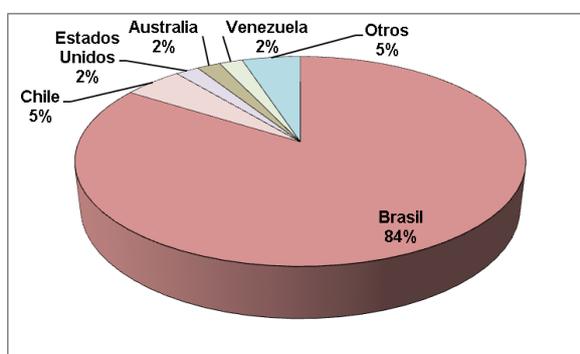
Tabla N° 10: Oferta exportable de aceitunas preparadas o conservadas región Tacna, 2013-2014

| | MES | FOB (US\$) | Peso Neto (KG) | (US\$/Kg) |
|------|-----|--------------|----------------|-----------|
| 2013 | ENE | 1,142,478.78 | 558,790 | 2.04 |
| | FEB | 1,840,276.79 | 1,072,809 | 1.72 |
| | MAR | 1,687,077.26 | 968,378 | 1.74 |
| | ABR | 1,430,465.58 | 722,297 | 1.98 |
| | MAY | 1,679,559.44 | 824,919 | 2.04 |
| | JUN | 2,391,857.52 | 1,366,561 | 1.75 |
| | JUL | 2,174,331.95 | 1,145,218 | 1.9 |
| | AGO | 1,623,753.63 | 796,376 | 2.04 |
| | SEP | 1,879,774.36 | 855,604 | 2.2 |
| | OCT | 2,119,292.29 | 990,550 | 2.14 |
| | NOV | 1,769,002.69 | 721,178 | 2.45 |
| | DIC | 2,398,128.39 | 1,117,349 | 2.15 |
| 2014 | ENE | 1,457,183.84 | 644,968 | 2.26 |
| | FEB | 2,394,289.23 | 1,028,277 | 2.33 |
| | MAR | 1,853,536.54 | 894,287 | 2.07 |
| | ABR | 1,409,338.74 | 571,147 | 2.47 |
| | MAY | 4,170,538.89 | 2,685,034 | 1.55 |
| | JUN | 3,355,817.66 | 2,460,490 | 1.36 |

Fuente: Promperu (2014)

Finalmente en relación a los destinos de exportación de la aceituna de mesa en el periodo junio 2013-junio 2014, en el gráfico N°7 se puede apreciar que el principal destino de exportación fue Brasil representando el 84% del total de las exportaciones, seguido se tiene a Chile con el 5%, Estados Unidos con el 2%, Australia con el 2%, Venezuela con el 2% y Otros (5%).

Gráfico N°7: Participación en valor FOB (\$) de mercados internacionales en las exportaciones de aceituna de mesa desde Tacna, junio-2013-junio 2014



Fuente: Promperu (2014)

1.1.2. PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS AGROINDUSTRIALES DE LA REGIÓN DE TACNA

Según Promperu (2015) actualmente existe un total de 47 empresas agroindustriales exportadoras de la región Tacna. Asimismo dichas empresas se dedican a la producción de diferentes productos agroindustriales como son las aceitunas preparadas o conservadas, orégano seco, legumbres y hortalizas, aceite de oliva, entre otros.

En la tabla N° 11 se puede observar que en su mayoría las empresas exportadoras agroindustriales están conformadas por productoras de aceitunas conservadas, ascendiendo en un total de 19 empresas que representan el 40% del total de empresas. Asimismo a este grupo se le suma las empresas que se dedican a la producción de aceite de oliva y a la producción de aceitunas conservadas al mismo tiempo que son 3 empresas representando el 6%.

Tabla N° 11: Empresas agroindustriales exportadoras región Tacna, 2015

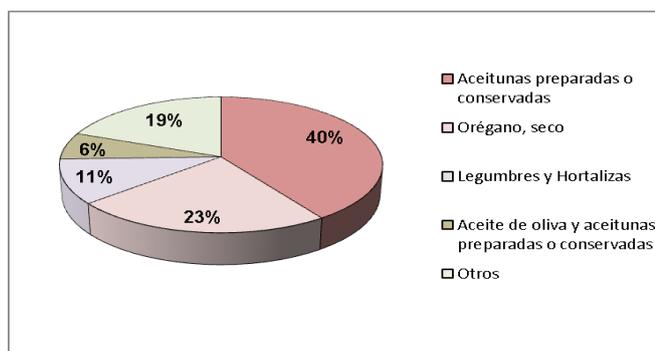
| Producto | Nº de empresas | % |
|--|----------------|-------------|
| Aceitunas preparadas o conservadas | 19 | 40% |
| Orégano, seco | 11 | 23% |
| Legumbres y Hortalizas | 5 | 11% |
| Aceite de oliva y aceitunas preparadas o conservadas | 3 | 6% |
| Otros | 9 | 19% |
| TOTAL | 47 | 100% |

Fuente: Promperu (2015)

De la tabla se también se aprecia que, las productoras y exportadoras de orégano seco, las cuales suman un total 11 empresas representando el 23%.

De igual manera con un total de 5 empresas se encuentran las productoras de legumbres y hortalizas con el 11% de representación. Y finalmente representando el 19% se encuentran las empresas productoras de otros productos agroindustriales.

Gráfico N°8: Empresas agroindustriales exportadoras región Tacna, 2015



Fuente: Promperu (2015)

Como se ha mencionado anteriormente según Promperu (2014), Tacna posee un gran potencial agroindustrial, sobre todo en lo que respectan los dos principales productos de dicho sector en la región Tacna, los cuales son el orégano y la aceituna. Actualmente Tacna es el primer productor nacional de orégano y tiene un alto potencial de producción de ésta y otras hierbas aromáticas, entre los principales productores agroindustriales del orégano en la región se tiene a la empresa Estela y Compañía S.C.R.L,

asimismo se tiene a la empresa Aromático Inversiones SAC, Agroindustrias San Pedro SA, Especerías del Perú SAC, Import y Export Prodalim E.I.R.L, Oliamerica SAC, entre otras.

En lo que respecta a las empresas productoras exportadoras agroindustriales de aceitunas preparadas o conservadas en la región Tacna se tienen las empresas pertenecientes a ProOliveo, organización privada que tiene como objetivo promover el sector olivícola para obtener productos de calidad y una oferta sostenible. Entre sus asociados, se encuentran las empresas líderes Agroindustria y Comercializadora Guive, Agroindustrias González, Fundo la Noria S.C.R.L., Agroindustrias Nobex, Agroindustrias del Sur, Alimentos del Pacífico, Baumann-Crosby, Biondi y Cia. de Tacna y Descals, entre otras.

Cabe destacar que con respecto a las productoras de aceite de oliva, actualmente como principales exportadoras se tiene a Agroindustrias Gonzales E.I.R.L., Biondi y Cia de Tacna y Descals Industrias Alimentarias SAC.

Las empresas objeto de estudio se detallan en el Anexo N° 1.

1.1.3. COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL DE LAS EMPRESAS AGROINDUSTRIALES DE EXPORTACIÓN DE TACNA

a) FACTORES DE COMPETITIVIDAD DEL SECTOR AGROINDUSTRIAL

Según BCRP (2014) el desarrollo de la actividad agroindustrial se inicia con los productos del sector agrícola, que después de ser cosechados requieren servicios de transporte, almacenaje, logística, servicios industriales, mercadeo y el proceso final que incluye la preparación de alimentos y consumo, es por ello que las empresas pertenecientes a dicho sector requieren para tener un nivel de competitividad alto en el mercado el correcto desarrollo de dichas actividades, intentando ser superior a sus competidores en dicho aspecto. Asimismo es importante destacar que dichos factores solo se lograrán obtener si es que las empresas generan una correcto desarrollo de inversiones que tengan como finalidad mejorar los diferentes aspectos que se mencionan a continuación:

Como primer factor de competitividad del sector agroindustrial, se tiene el desarrollo tecnológico que las empresas aplican para el proceso productivo como también para la gestión administrativa de la empresa. En dicho factor se considera el desarrollo tecnológico, absorción tecnológica y la transferencia tecnológica.

De igual manera del factor competitivo del desarrollo tecnológico de las empresas, se desprende la innovación que dichas empresas tendrán en el desarrollo de sus productos y procesos. En este aspecto entra a tallar la Investigación y Desarrollo (I+D), investigación en ciencias aplicadas utilizada en el desarrollo de ingeniería, que persigue con la unión de ambas áreas un incremento de la innovación que conlleve un aumento en las ventas de las empresas.

Siguiente se tiene al nivel de internacionalización que dichas empresas han desarrollado, cuan orientadas están al mercado extranjero y cuanta importancia le dan. Asimismo la participación que tienen dichas empresas en los principales mercados de exportación que corresponda a los productos que comercializan.

Asimismo el compromiso de la actividad agroalimentaria es atender a los consumidores que demandan alimentos procesados que les garanticen seguridad, calidad sensorial, fácil manejo, alimentos e ingredientes que no dañen su salud, frescos o mínimamente procesados, es por ello que entre los factores de competitividad del sector agroindustrial se tiene el control de calidad del proceso productivo.

Finalmente en lo que respecta a la capacidad gerencial que poseen dichas empresa en el desarrollo de sus actividades es un factor importante de la competitividad empresarial de dichas empresas. Es importante que las empresas agroindustriales posean directivos que manejen adecuadamente los recursos humanos de la empresa, asimismo tengan una cultura de planificación estratégica que permita a la empresas crear una estrategia sostenible en el tiempo, como también conocimientos de los diferentes procesos de exportación para el crecimiento de la empresa en el mercado extranjero.

b) SITUACIÓN DE LA COMPETITIVIDAD ACTUAL DE LAS EMPRESAS AGROINDUSTRIALES

Como se ha visto en el apartado anterior, son varios los factores que las empresas deben considerar para poder llegar a ser competitivas en el sector agroindustrial. En los negocios la Competitividad se traduce en menores costos y en mayor valor, realizando actividades que sean sostenibles en el tiempo. Caso contrario sólo se hablaría de oportunidades comerciales y no de un desarrollo sostenible en lo que respecta a la producción y exportación de productos agroindustriales. En la región Tacna si bien es cierto existen varias empresas que exportan esporádicamente, las cuales están representadas por microempresas, con bajo nivel tecnológico y baja capacidad gerencial que no les permite desarrollar una correcta producción destinada a la exportación.

En la región Tacna los stocks de capital y de emprendedores no son muy grandes, la mayoría de las empresas pertenecientes al sector agroindustrial no cuentan con los recursos necesarios para poder invertir en mejorar su nivel competitivo y por ende se tienen los siguientes resultados:

Respecto al desarrollo tecnológico que poseen las empresas agroindustriales de la región Tacna, la mayoría de estas no cuentan con un adecuado desarrollo tecnológico, cuentan con maquinaria y equipos desfasados, que las obligan a desarrollar procedimientos productivos en su mayoría artesanales, aumentan los costos los tiempos de producción. Tal es el caso de las empresas productoras de aceitunas las cuales a lo mucho cuentan con máquinas de calibrado y selección, más en lo que respecta los procesos de fermentación y envasado estos se desarrollan artesanalmente y la mayoría de estas empresas no pueden desarrollar productos con mayor valor agregado, por no contar con máquinas cortadoras o deshuesadoras.

Asimismo la mayoría de empresas no le dan la importancia requerida a la innovación de sus productos y procesos. No desarrolla inversiones en Investigación y Desarrollo (I+D), para poder innovar en nuevos

productos y nuevas formas de desarrollar sus productos, incurriendo en menores costos y mejorando la calidad de estos.

Siguiente en lo que respecta al nivel de internacionalización de dichas empresas, la mayoría solo se limita a exportar sus productos a dos mercados como máximo, ya que no pueden entrar a nuevos mercados más exigentes como Estados Unidos, producto a su baja política de calidad que poseen sus productos. Por lo que se limitan a exportar sus productos a mercados vecinos de baja exigencia y al mercado nacional que tampoco no es muy exigente.

En lo que respecta al control de calidad que desarrollan dichas empresas, recientemente se están aplicando a lo mucho las Buenas Prácticas de Manufactura (BPM), sin embargo la mayoría de las empresas pertenecientes al sector agroindustrial, aun desarrollan su producción con bajos niveles de control de calidad.

Finalmente en lo que respecta a la capacidad gerencial que poseen dichas empresa, la mayoría no cuentan con directivos especializados en las diferentes áreas. En la mayoría de casos la mayoría de responsabilidades recae en el gerente general, producto a que la empresa está constituida familiarmente y no hay un control adecuado de gestión.

1.1.4. LA INVERSIÓN Y LA DEMANDA LABORAL DE LAS EMPRESAS DE EXPORTACIÓN AGROINDUSTRIAL DE TACNA

a) LA INVERSIÓN

En el largo plazo, la inversión del sector privado constituye uno de los principales determinantes del crecimiento económico, sobretodo en la formación de capital del país. El crecimiento de la inversión privada permite otorgar beneficios al sector empresarial, generando modelos de negocios que generan mayor valor económico, ambiental y social.

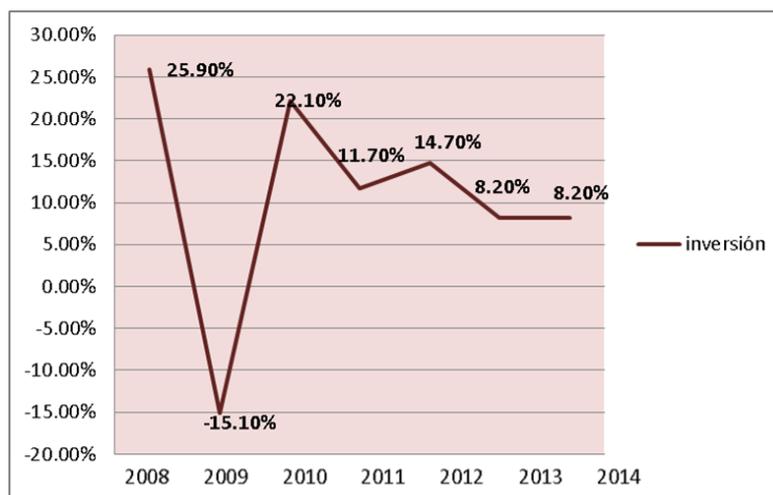
Asimismo uno de los beneficios que es objeto de estudio en la presente investigación es su incidencia en la demanda laboral del sector privado, específicamente en lo que respecta al sector agroindustrial. Las inversiones que genere el sector privado

agroindustrial, sobre todo en lo que respecta estrategias de expansión en la producción, requerirá que dichos negocios necesiten de mayor mano de obra y en algunos casos de mano de obra calificada especializada.

A nivel nacional se ha visto en los últimos años una expansión del sector agroindustrial, la que responde a la interacción de un conjunto de factores de variada índole, que le han conferido un nivel interesante de competitividad externa. Entre los principales factores que han permitido desarrollar dicho crecimiento se destacan el proceso de apertura al exterior, combinado con un contexto macroeconómico estable, la presencia de una base empresarial importante, con capacidad de innovar, de asumir riesgos y de conectarse con la red comercial y financiera, y poder desarrollar un adecuado manejo de la inversión que ha permitido expandirse en lo que respecta a su producción para poder así crecer en lo que respecta sus exportaciones. Sin embargo dicho crecimiento parece sufrir un estancamiento respecto al desarrollo de inversiones que permitan continuar con dicha expansión.

El Ministerio de Economía y Finanzas (2014) afirmó en el 2014 que anualmente se registra US\$ 60,000,000 en inversiones locales y extranjeras. Dentro de los cuales se ha concentrado sobretodo en el sector minería, metalmecánica, y el sector agroindustrial, el cual aún se mantiene en un proceso de diversificación y de desarrollo de valor agregado. Sin embargo como se puede observar en el gráfico N°9 del año 2010 al 2014 la variación porcentual que ha sufrido el crecimiento de las inversiones a nivel nacional ha sufrido una tendencia negativa, de contar con un crecimiento de 22.1% en el año 2010, para el año 2014 se cuenta con un variación de tan solo el 8.2%.

Gráfico N°9: Inversión privada 2005-2014, Perú (variación en %)



Fuente: BCRP (2014)

Asimismo a nivel región Tacna, si bien es cierto que se ha desarrollado un crecimiento paralelo al que se ha producido a nivel nacional en lo que respecta a la agroindustria, dicho crecimiento no ha sido tan notable. Actualmente se mantienen las principales empresas representantes del sector agroindustrial, las cuales son productoras y exportadoras de orégano seco y aceitunas preparadas o conservadas, las cuales han desarrollado de forma esporádica en los últimos años estrategias de expansión para poder aumentar su participación en el mercado extranjero. Los recursos que poseen dichas el sector agroindustrial es limitado, por lo que se ven obligados a limitar el desarrollo de sus inversiones en nuevas maquinarias, como es el caso de las exportadoras de aceitunas que tan solo se limitan en su mayoría a exportar aceitunas de mesa en salmuera y a contar con maquinarias seleccionadoras y calibradoras desfasadas, sin poder desarrollar nuevas presentaciones como son aceitunas rellenas o deshuesadas, por no contar con la maquinaria correspondiente.

b) LA TASA DE INTERES

Las tasas de interés son los precios relativos más importantes de una economía para obtener crédito y en especial de las empresas agroindustrial de exportación de la región de Tacna. Estas tasas influyen las decisiones de los inversionistas y de los consumidores. Sobre todo en lo que respecta a los inversionistas las tasas de interés que se encuentra en el mercado financiero permiten incentivar o

desmotivar la inversión, puesto que los créditos son el instrumento más importante que posee los empresarios agroindustriales de esta región, para poder adquirir capital de trabajo o nueva maquinaria o equipo que les permitan expandir su producción en el corto o largo plazo.

Asimismo las tasas de interés permiten equilibrar la inversión y el ahorro. Los empresarios en análisis de la presente investigación, analizaran si conviene invertir o ahorrar su dinero para poder obtener mejores ingresos.

Las tasas de interés activas y pasivas que poseen las instituciones financieras, influyen en la decisión de invertir o depositar su dinero en el banco, con el fin de ganar la misma rentabilidad o mayor que el invirtiendo en un negocio o la expansión de uno.

A nivel región Tacna, el mercado financiero se ha expandido notablemente, actualmente es más sencillo poder adquirir préstamos o créditos que permitan aumentar el movimiento de los negocios y en especial el de las empresas agroindustriales de exportación. Sin embargo en relación al sector agroindustrial exportador que se encuentra en la región Tacna, dichas empresas están conformadas por micro y pequeñas empresas que requieren de grandes desembolsos de dinero para poder desarrollar una estrategia de expansión, esta situación desde ya se convierte en una restricción muy seria para la mejora de la producción agroindustrial y su exportación

En la tabla N° 12, se puede apreciar que tasas de interés activa promedio que ofrece el BCP; en relación a los créditos por capital de trabajo llegan hasta el 30%, como se puede apreciar es una tasa elevada, si se toma en cuenta que los rendimientos de las empresas del sector agroindustrial, no llegan a poder cubrir dichos créditos y por ende el invertir en un capital de trabajo mayor ara la producción; en consecuencia se ve limitado en la mayoría de casos, sobre todo para las empresas de menor tamaño pertenecientes a dicho sector.

Tabla N°12: Tasas de interés promedio por capital de trabajo del BCP,
2015

| CAPITAL DE TRABAJO | TEA |
|---|--------------|
| 1.1 Financiamiento Inventarios | 30% |
| 1.2 Financiamiento Capital de Trabajo | |
| 1.2.1 Recursos BCP a Tasa Fija | 20.5% |
| 1.3 Financiamiento Agrícola | 30% |
| 1.4 Crédito al Promotor de la Construcción | 30% |
| 1.5 Autodesembolso | 32% |

Fuente: BCP (2015)

Asimismo en la tabla N°13, se puede apreciar las tasas de interés promedio por créditos de negocios y pequeñas empresas que ofrece el BCP, se puede observar que la tasa mínima para los créditos de negocios es de 25%, y la máxima llega a bordear el 60%. Una tasa elevada para las condiciones de los micros y pequeñas empresas pertenecientes al sector agroindustrial. El cuadro se muestra en la página siguiente:

Tabla N° 13: Tasas de interés promedio por créditos negocios y pequeñas empresa BCP, 2015

| CREDITO NEGOCIOS Y PEQUEÑA EMPRESA | TEA |
|---|-------|
| 1.1 Leasing Pequeña Empresa | |
| Tasa mínima | 14% |
| Tasa máxima | 60% |
| 1.2 Crédito Pequeña Empresa | |
| 1.2.1 Capital de Trabajo | |
| 1.2.1.1 Tarjeta Crédito Negocios | |
| Tasa mínima | 25% |
| Tasa máxima | 60% |
| 1.2.1.2 Tarjeta Crédito Negocios - Garantía Líquida | |
| Tipo de Garantía: Depósitos a Plazo y CBME | 12% |
| Tipo de Garantía: Fondos Mutuos | 14% |
| 1.2.1.3 Tarjeta Solución Negocios | |
| Tasa mínima | 25% |
| Tasa máxima | 60% |
| 1.2.1.4 Tarjeta Solución Negocios - Garantía Líquida | |
| Tipo de Garantía: Depósitos a Plazo y CBME | 12% |
| Tipo de Garantía: Fondos Mutuos | 14% |
| 1.2.1.5 Crédito Negocios | |
| Tasa mínima | 25% |
| Tasa máxima | 60% |
| 1.2.1.6 Crédito Negocios - Garantía Líquida | |
| Tipo de Garantía: Depósitos a Plazo y CBME | 12% |
| Tipo de Garantía: Fondos Mutuos | 14% |
| 1.2.1.7 Crédito Negocios - Letras en Cobranza Garantía | 30% |
| 1.2.2 Activo Fijo Inmueble | |
| 1.2.2.1 Crédito Negocios | |
| Tasa mínima | 14% |
| Tasa máxima | 60% |
| 1.2.2.2 Crédito Negocios - Garantía Líquida | |
| Tipo de Garantía: Depósitos a Plazo y CBME | 12% |
| Tipo de Garantía: Fondos Mutuos | 14% |
| 1.2.3 Activo Fijo Mueble | |
| 1.2.3.1 Crédito Negocios | |
| Tasa mínima | 16% |
| Tasa máxima | 560% |
| 1.3 Crédito Línea Múltiple de Negocios | |
| 1.3.1 Descuento de Letras | 22.5% |
| 1.3.2 Pagaré Capital de Trabajo | 25.5% |

Fuente: BCP (2015)

Finalmente otro condicionante para la inversión privada en el sector agroindustrial de la región de Tacna son las tasas pasivas por depósito fijo, en la tabla N° 14 se puede apreciar que dichas tasas en lo que respecta a la Moneda Nacional, llegan en un periodo mayor a 360 días, a una tasa de 3% y en lo que respecta a la Moneda Extranjera, llegan a un 1%. Esto de alguna manera si incentiva a la inversión, ya que conviene el invertir en mayor producción o el desarrollo de un nuevo producto, que el depositar el dinero que se tiene por una tasa de interés mínima.

Tabla N°14: Tasas de interés promedio por deposito fijo BCP, 2015

| Plazo Fijo | TEA | Plazo Fijo | TEA |
|--|-----------------|---|-------------------|
| | Moneda Nacional | | Moneda Extranjera |
| De 30 días | 1.10% | De 30 días | 0.15% |
| De 60 días | 1.40% | De 60 días | 0.30% |
| De 90 días | 1.80% | De 90 días | 0.40% |
| De 180 días | 2.10% | De 180 días | 0.50% |
| De 360 días | 2.50% | De 360 días | 0.90% |
| De 360 días (Montos mayores a S/.30,000) | 3.00% | De 360 días (Montos mayores a US\$10,000) | 1.00% |

Fuente: BCP (2015)

Asimismo en la tabla N°15 se puede apreciar las tasas de interés que ofrece la CMAC TACNA, un importante representante de las instituciones financieras dirigidas a la micro y pequeña empresa en la región Tacna. Se puede apreciar que la tasa mínima en relación a dichos créditos por montos de entre S/.100,000.00 a S/.149,999.99 llegan a un 19.56%, y la tasa máxima a 20.98%, claro está en MN. Dicho nivel de tasas de interés que posee la CMAC TACNA si bien es cierto es menor a lo que se refieren las tasa de interés que oferta el BCP, aún se considera elevado y desalienta la inversión privada del sector agroindustrial.

Tabla N°15: Tasas de interés por crédito empresarial MN, CMAC TACNA, 2015

| Rangos | TEA (Moneda Nacional) | |
|------------------------------------|-----------------------|--------|
| | Minima | Maxima |
| De S/ 300.00 a S/. 1, 999.99 | 48.50% | 48.50% |
| De S/. 2, 000.00 a S/. 4, 999.99 | 45.09% | 45.09% |
| De S/. 5,000.00 a S/. 9,999.99 | 39.29% | 39.29% |
| De S/. 10,000.00 a S/. 19,999.99 | 35.28% | 36.07% |
| De S/. 20,000.00 a S/. 39,999.99 | 28.32% | 29.08% |
| De S/. 40,000.00 a S/. 59,999.99 | 26.82% | 27.57% |
| De S/. 60,000.00 a S/. 99,999.99 | 25.34% | 26.08% |
| De S/. 100,000.00 a S/. 149,999.99 | 19.56% | 20.98% |
| De S/. 150,000.00 a S/. 249,999.99 | 17.46% | 18.86% |
| Mayor o = a S/.250,000.00 | 16.77% | 18.16% |

Fuente: CMAC TACNA (2015)

De igual manera en la tabla N°16 se puede apreciar las tasas de interés que ofrece la CMAC TACNA por crédito empresarial en ME por

montos de US\$ 30,000.00 a US\$ 49,999.99, tienen como mínimo el 18.16% y como tasa máxima 18.86%. Dichas tasas que aún se mantienen elevadas, son más atractivas para el desarrollo de créditos y por ende de inversiones del sector agroindustrial.

Tabla N°16: Tasas de interés por crédito empresarial ME, CMAC, TACNA, 2015

| Rangos | TEA (Moneda Extranjera) | |
|-------------------------------------|-------------------------|--------|
| | Mínima | Máxima |
| De US\$ 300.00 a US\$ 999.99 | 39.29% | 39.29% |
| De US\$ 1,000.00 a US\$ 2,999.99 | 36.87% | 36.87% |
| De US\$ 3,000.00 a US\$ 4,999.99 | 34.49% | 34.49% |
| De US\$ 5,000.00 a US\$ 9,999.99 | 29.08% | 29.84% |
| De US\$ 10,000.00 a US\$ 19,999.99 | 26.08% | 26.82% |
| De US\$ 20,000.00 a US\$ 29,999.99 | 23.14% | 23.87% |
| De US\$ 30,000.00 a US\$ 49,999.99 | 18.16% | 18.86% |
| De US\$ 50,000.00 a US\$ 79,999.99 | 16.77% | 18.16% |
| De US\$ 80,000.00 a US\$ 129,999.99 | 15.39% | 16.77% |
| Mayor o = a US\$ 130,000.00 | 14.03% | 15.39% |

Fuente: CMAC TACNA (2015)

Finalmente en la tabla N°17 se tiene que las tasas de interés por depósitos fijo de la CMAC TACNA, las cuales son relativamente más altas que las que ofrece el BCP, ya que para un plazo fijo de 360 a 399 días se ofrece una tasa de 4.00% en MN y en lo que respecta a la ME esta sería de 0.80%. Dichas tasas alientan la inversión ya que son tasas mínimas, las cuales no conviene depositar el dinero para la inversión y en vez de ello desarrollar inversiones que generan mayores rentabilidades.

Tabla N°17: Tasas de interés por depósito fijo, CMAC TACNA, 2015

| Plazo Fijo | TREA | |
|-------------------|-----------------|-------------------|
| | Moneda Nacional | Moneda Extranjera |
| de 31 a 59 días | 2.00% | 0.40% |
| de 60 a 89 días | 2.20% | 0.45% |
| de 90 a 179 días | 2.30% | 0.60% |
| de 180 a 359 días | 2.80% | 0.65% |
| de 360 a 399 días | 4.00% | 0.80% |
| de 400 a 719 días | 4.10% | 0.90% |
| 720 días | 4.30% | 1.00% |

Fuente: CMAC TACNA (2015)

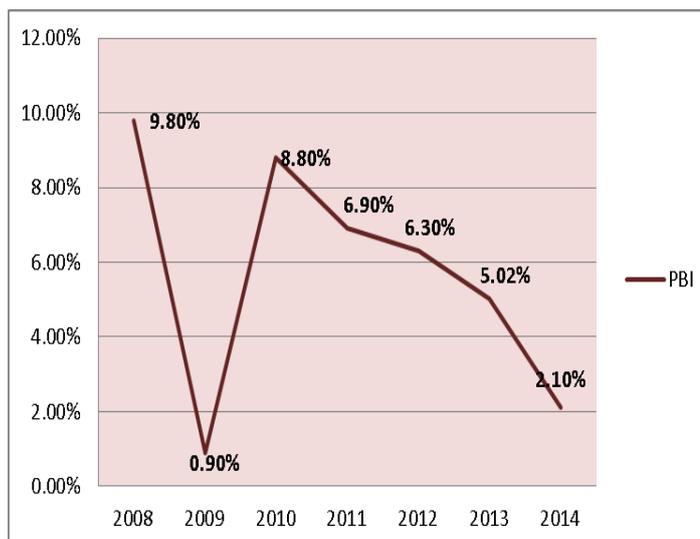
c) LOS INGRESOS QUE GENERA LA ECONOMIA O AMBIENTE DE NEGOCIOS

La inversión que desarrollaran las empresas pertenecientes al sector agroindustrial, también dependerán de los ingresos que genere la situación de la actividad económica, esto induce a pensar que un determinante muy importante de la inversión es el nivel global de la producción, es decir el Producto Bruto Interno.

El desarrollo que tenga el PBI repercute sobre las variaciones de la inversión a lo largo del ciclo económico. El nivel depende principalmente de la tasa de variación de la producción. Es decir, la inversión es alta cuando la producción tiende a crecer, mientras que es baja, o incluso puede registrarse una inversión negativa, cuando la producción disminuye

En lo que respecta a la situación nacional del PBI, se puede observar en el gráfico N°10, que desde el año 2011 al 2014 se ha producido una tendencia negativa del crecimiento del PBI. En el año 2011 se contaba con una variación positiva de 6.90% de crecimiento del PBI, y para el año 2014 este llego a 2.10%.

Gráfico N°10: PBI 2005-2014, Perú (variación en %)



Fuente: BCRP (2014)

Como se pudo apreciar en los últimos años se ha producido una notable tendencia negativa respecto al crecimiento del PBI, el cual ha estado fundamentado por la disminución de la inversión y el retroceso de las exportaciones de minerales. Este problema también ha complicado a las empresas del sector agroindustrial, las cuales se han visto forzadas a encontrar métodos para poder mantener su producción y sus exportaciones.

Por otro lado respecto al ambiente de negocios que se vive a nivel nacional y regional, actualmente existe cierta incertidumbre de la política económica se vive una inestabilidad macroeconómica, como se ha visto anteriormente. Asimismo los costos de política que soporten las empresas pueden ser sustanciales y eliminar la rentabilidad de muchos proyectos de inversión, en lo que se refiere a la región Tacna, producto a la escases de agua, existe una falta de energía eléctrica fiable.

Asimismo en lo que respecta al ambiente de negocios a nivel internacional, en el cual las empresas pertenecientes al sector agroindustrial exportador son sensibles, actualmente se vive un ambiente de negocios negativos respecto a los indicadores económicos bursátiles en el mercado de valores de los principales

países como son Estados Unidos y China. Por el lado de la situación económica de China según Investing (2015) hasta el mes de Julio del 2015, las bolsas chinas presentaban una tendencia positiva, sin embargo, fue a partir de dicho periodo que se vive una gran volatilidad presentando caídas fuertes de la bolsa. Asimismo dicha caída, ha acompañado a las demás bolsas del mundo, creando un pánico bursátil. En los últimos años en relación a la moneda china, el yuan, con una moneda atada al valor del dólar, China sufrió la apreciación de la moneda estadounidense en los últimos 12 meses que encareció su propia divisa en un 10%.

Según Investing (2015) por el lado de Estados Unidos, como bien se sabe el dólar se encuentra a nivel mundial en un tendencia alcista respecto al yuan y al euro, sin embargo aún el país presenta una recuperación paulatina, ya que se presenta problemas sobre los precios del petróleo que están ahuyentando a los inversionistas y produciendo que empleos se pierdan. Se ha presentado una caída de los precios de las materias primas, lo que ha acompañado el pesimismo de China, siendo dicho países el principal consumidor de metales industriales, lo que trae consigo una caída de las exportaciones del Perú y acompaña a una disminución del crecimiento económico.

d) LAS EXPECTATIVAS DE LAS EMPRESAS AGROINDUSTRIALES

Las expectativas influyen significativamente en las decisiones que toman los empresarios para el desarrollo de la inversión privada. Los gerentes de las empresas al observar un aumento en las ventas actuales se debe preguntar, debe analizar las situación en la que se encuentra esta, como también los factores externos que han podido incidir en dicho resultado, preguntarse si dicho crecimiento viene de la mano de un crecimiento económico a nivel sector o simplemente es transitorio, todo ello influirá en la decisión de dicho empresario en invertir o no invertir para poder aumentar su producción o desarrollar nuevos productos

Las empresas forman sus expectativas sobre el futuro usando toda la información disponible y evaluando el rumbo de la política futura

esperada, calculando entonces las implicaciones para la producción futura, para los tipos de interés futuros, etc. Las empresas pertenecientes al sector agroindustrial de la región Tacna, están en constante atención respecto a los cambios económicos que pueden afectar su producción y sus exportaciones, ya que la totalidad de ellas desarrolla sus ventas al exterior. Es por ello que factores como la producción o las tasas de interés generan las expectativas de dichas empresas para poder invertir.

En los últimos años, se ha podido observar un retroceso de la economía nacional, y por ende de la economía regional, por ello las empresas del sector agroindustrial no ven favorable el futuro de la economía, y dicha situación desalienta a la inversión privada, para poder aumentar su producción o mejorarla con nuevas maquinarias que permitan diversificar la misma.

Asimismo otro factor que ha generado está generando expectativas negativas en los empresarios es la delincuencia y el narcotráfico. Según el Comercio (2015) el Perú es el país de América Latina con la mayor tasa de víctimas de la delincuencia al Barómetro de las Américas 2014. La población se siente insegura, nadie puede sentirse libre frente a los actos delincuenciales, ni siquiera los bancos, que manejan un conjunto de medidas de seguridad coordinadas con la policía para eliminar riesgos que atenten contra la seguridad de sus clientes, patrimonio e instalaciones. De igual manera respecto al narcotráfico, los principales destinos de exportación de la producción de cocaína del Perú son Europa, al recibir el 79% de nuestra producción de cocaína. Le siguen América del Norte, con un nivel de recepción del 9%; África, con un 5%; y finalmente Asia, con un 4% del total el riesgo para llegar a ser un narco estado como México o Colombia si bien es cierto es lejana, existe la posibilidad y, por ello, es necesario tomar decisiones firmes para afrontarlo.

e) ASPECTOS DE LA DEMANDA LABORAL PARA LA AGROINDUSTRIA EXPORTADORA

Las empresas pertenecientes al sector agroindustrial de la región Tacna requieren de mano de obra para poder desarrollar su actividad

y obtener el máximo beneficio a través de la venta al exterior de sus productos procesados o transformados. Para ello demandan fuerza de trabajo en el mercado y estarán dispuestas a contratar trabajadores siempre que los ingresos que consigan por su labor sean mayores que el salario que les tiene que pagar.

Por el lado de la producción la mayoría de las empresas del sector agroindustrial de la región Tacna requieren del siguiente personal

- Jefe de planta
- Ingenieros de control de calidad
- Agricultores (si se cuenta con cultivos propios)
- Estibadores
- Operarios en el proceso de producción (lavado, pesado, fermentación, etc.)
- Envasadores

Asimismo en lo que respecta a la función administrativa, las empresas no cuentan con una adecuada gestión empresarial, por lo que solo se limitan a contar con el siguiente personal:

- Administrador
- Secretaria
- Especialista en comercio exterior
- Jefe de logística
- Asistentes de logística
- Contador (externo en algunos casos)
- Asistentes de contabilidad

Actualmente dichas empresas al contar con maquinaria desfasada y no contar la maquinaria requerida para una producción más productiva y más económica, requieren de mayor mano de obra, sobre todo en lo que respecta a operarios, los cuales tienen un nivel de instrucción bajo, y por ende su productividad al no contar con correctas capacitaciones será menor.

Dichas empresas requieren de una mano de obra con mejores capacidades para el correcto desarrollo de sus funciones es importante que las empresas desarrollen capacitaciones. Las capacitaciones que desarrollan las empresas son consideradas herramientas que tienen como objetivo propiciar que el empleado aprenda su trabajo mientras lo desempeña. Sin embargo dichas empresas no desarrollan capacitaciones.

Asimismo dichas empresas producto a su limitado desarrollado de inversión, no se expanden y por ende mantiene la misma cantidad de mano de obra, ya que cuenta con una estabilidad de producción y de ventas que no les permite crecer y desarrollar un aumento en su capacidad de producción. Asimismo al no contar con tecnologías modernas, dichas empresas como se ha mencionado no desarrollan las capacitaciones correspondientes y se mantiene la misma mano de obra no capacitada y con baja productividad.

f) LOS NIVELES REMUNERATIVOS LABORALES PARA LA AGROINDUSTRIA

Un factor que corresponde también a la realidad del sector agroindustrial exportador de la región Tacna son los niveles remunerativos laborales con los que trabajan dichas empresas. Si el salario es muy alto, dichas empresas contrataran poco personal, asimismo en el caso de salarios sean muy altos habrá menos empresas dispuestas a operar en el mercado por cuestión de rentabilidad. Sin embargo un factor que hay que considerar es el nivel de productividad que posean los trabajadores que se debe contratar para el desarrollo de la empresa.

Actualmente dichas empresas mantienen una cantidad de mano de obra estable, producto a que no desarrollan inversiones que permitan aumentar la producción a raíz de nueva infraestructura o maquinaria para un desarrollo mayor. Y por otro lado actualmente según el MEF (2014) el salario mínimo que se tiene a nivel nacional llega a los S/.750, el cual en relación a las condiciones que se tienen económicamente es relativamente más atractivos para los trabajadores que en años anteriores. Cabe mencionar también que las

empresas agroindustriales exportadoras respecto a su mano de obra de producción solo trabajan con ese mínimo, lo cual refleja el ahorro en costos de dichas empresas. Asimismo al pagar un mínimo vital a sus trabajadores refleja que no tienen la intención de mejorar la productividad de dichos trabajadores, ya que no se les capacita correctamente y por ende se sigue pagando un mínimo vital que no incentiva a dichos trabajadores a aumentar su productividad al mismo tiempo.

Actualmente no se tiene un mercado competitivo laboral en lo que respecta a la mano de obra calificada en relación a la producción de dichas empresas. Ya que si el mercado fuera perfectamente competitivo, los trabajadores tendrían las habilidades, nivel de educación y experiencia suficientes para poder compensar salarios mayores al mínimo vital, los cuales se sustenten en una mejor productividad.

Por otro lado en lo que respecta al personal directivo, dichas empresas en su mayoría no cuentan con jefes de áreas, son empresas familiares donde la mayoría de responsabilidades de gestión se concentra en el dueño o gerente general de la empresa, a lo mucho cuentan con un jefe de planta respecto a la producción el cual se le paga según la Cámara de Comercio de Tacna (2015) una remuneración de S/.1500, en la mayoría de casos.

g) LOS REQUERIMIENTO DE PERSONAL CON CAPACITACIÓN PRODUCTIVA

Las empresas agroindustriales de la región Tacna deben contar un personal especializado en las unidades de producción. Asimismo a dichos trabajadores se les debe facilitar herramientas, técnicas e innovación de tecnología para la ejecución de las labores del campo, cuyo objetivo es el aprovechamiento de las condiciones: físicas e intelectuales del trabajador, espacios, y clima, de forma adecuada por parte del productor, el cual debe establecerse las metas alcanzar, para así poder determinar las necesidades que requiere las unidades de producción.

Sin embargo como se ha mencionado anteriormente el nivel instrucción de los trabajadores de dichas empresas llegan tan solo a un nivel secundario y en algunos casos técnicos. Los requerimiento de personal de dichas empresas solo se limita a un desarrollo básico de sus funciones, no se les proporcionar herramientas modernas ya que no se cuenta con una infraestructura adecuada y maquinarias modernas producto a la limitada inversión que dichas empresas desarrollan.

Asimismo la mayoría de dichas empresas no cuentan con personal capacitado en Buenas Prácticas de Manufactura (BMP), 5'S, y HACCP las cuales deberían ser vital para que dichos trabajadores pueden desarrollar un producto de calidad y adecuado a las necesidades de los mercados extranjeros más exigentes como es el caso de países de Europa o Estados Unidos. Sin embargo dichas empresas solo se limitan a exportar a países limítrofes con bajo estándares como Chile y Brasil.

h) LOS REQUERIMIENTO DE PERSONAL CON CAPACIDAD DE GESTION

Las empresas del sector agroindustrial de la región Tacna actualmente no cuentan con una administración adecuada. No se lleva un correcto control de la parte organizacional de las empresas, la mayoría de ellas tienen un control desordenado y muchos casos informales. Solo los principales representantes de dicho sector, cuentan con áreas bien establecidas, donde cada una posee un jefe de área, que permiten desarrollar un correcto desenvolviendo de la gestión empresarial de las empresas.

Las empresas necesitan de personal con capacidad de gestión, de líderes con conocimiento y un nivel de instrucción adecuado, que permita llevar al éxito a la organización. Sin embargo como se mencionó, dichas empresas en su mayoría son familiares y las responsabilidades de gestión se concentran en el gerente general que a su vez es el dueño de la empresa.

Asimismo la única área que se ha dado una importancia requerida es el área de producción, la cual cuenta con un jefe de plan o de operaciones que permite llevar a cabo el control de todas las actividades productivas de la empresa. De igual manera dicho jefe de planta posee un nivel de instrucción como mínimo de técnico, que permite conocer los procesos de producción de los respectivos sectores dentro del ámbito empresarial. Sin embargo la mayoría de dichos jefes no cuentan con una capacidad de gestión idónea y por ende solo se ven limitados al desenvolvimiento de producción. Un ejemplo de ello es la falta de capacitación de su personal administrativo en el uso de tecnologías modernas de la información (TICs), para el desarrollo de una correcta planificación empresarial para la toma de decisiones. Asimismo el personal administrativo de logística debe contar con conocimientos en SAP, como también lo directivos de producción capacitaciones en Buenas Prácticas de Manufactura y Gestión (BPMG).

1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.

1.2.1 PROBLEMA GENERAL

¿Cuál es la influencia que tiene la inversión privada en la demanda laboral de las empresas agroindustriales exportadoras de la región de Tacna?

1.2.2 PROBLEMAS ESPECÍFICOS

¿Cuál es la condición de la inversión privada de las empresas agroindustriales de región de Tacna?

¿Cuál es la condición de la demanda laboral de las empresas agroindustriales exportadoras de la región de Tacna?

1.3 OBJETIVOS: GENERALES Y ESPECÍFICOS.

1.3.1 OBJETIVO GENERAL

Determinar la influencia que tiene la inversión privada en la demanda laboral de las empresas agroindustriales exportadoras de la región de Tacna

1.3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Determinar la condición de la inversión privada de las empresas agroindustriales de región de Tacna

Determinar la condición de la demanda laboral de las empresas agroindustriales exportadoras de la región de Tacna

1.4 IMPORTANCIA Y ALCANCES DE LA INVESTIGACIÓN.

1.4.1 IMPORTANCIA

Se plantea la importancia de la tesis, en vista que, contribuirá a la solución de problemas de las empresas agroindustriales aludidas, ya que la información que se obtenga servirá de bases para la toma de decisiones empresariales.

1.4.2 ALCANCES

El alcance se encuentra también detallado en los objetivos de la investigación; es decir se pretende alcanzar como objetivo, determinar el grado de incidencia de la inversión a la demanda de trabajo en las empresas de producción agroindustrial exportadora de la región de Tacna. Y a partir de ello, se tomen soluciones a la problemática actual de dichos productores

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1 ANTECEDENTES DEL ESTUDIO

2.1.1 INTERNACIONAL

Arcia, I. (2011) La teoría del acelerador: Análisis prospectivo en los factores determinantes en Panamá, Años: 1970-2008

Arcia (2011) desarrollo un estudio con el objetivo de validar la “Teoría del Acelerador”, principio que relaciona la conducta de la inversión con el nivel de producción generada por los factores internos, y precisa que la tasa de inversión depende o es susceptible ante la tasa de variación de la producción y viceversa.

Para validar dicha teoría, se tomó como base de datos las variables que están incluidas en el modelo, en un período de 38 años (1970 – 2008), proporcionados por la Contraloría General de la República de Panamá. Asimismo como objetivos principales se tiene el analizar la aplicabilidad de la teoría del acelerador con respecto a su correlación entre la variable inversión y producción y presentar una propuesta de carácter político-económico fundamentada en la variable inversión y su relación con la producción.

Los métodos que se emplearon en la búsqueda de respuestas en la definición del problema de dicha investigación, consideraron el Método de inducción-deducción, el cual una ley general con hechos particulares; es deductivo en un sentido (de lo general a lo particular) y es inductivo en sentido contrario (de lo particular a lo general). Por tal razón, estas formas de inferencia (inducción deducción) se emplean juntas y son mutuamente complementarias.

Asimismo el tipo de investigación se caracterizó por ser un estudio correlacional y explicativo; en la primera se analizó la conducta de una variable sobre la otra, es decir, se evaluó el grado de relación entre las dos variables, en este caso la Producción Interna Bruta, con respecto a la Inversión, y en la segunda, con qué condiciones se da esta relación y los factores que están involucrados en el comportamiento de las variables.

En relación a la recolección de datos se consideraron las fuentes bibliográficas tanto primarias como secundarias, con énfasis en la macroeconomía incluyendo libros, tesis, monografías, antologías, documentos estadísticos y publicaciones oficiales, artículos, internet, folletos, entre otros. Dentro de las fuentes terciarias se utilizó la asesoría especializada de profesionales en el área de la macroeconomía

y estadística, que contribuyeron a analizar las variables dentro de una óptica cuantitativa.

Como principales conclusiones de la mencionada investigación se tienen las siguientes:

- Toda economía tiende a experimentar diferentes niveles de fluctuaciones, esto da lugar a lo que se conoce como ciclo económico y se enfoca al estudio de la economía dinámica, la economía que cambia con el tiempo. Esta trayectoria de la conducta entendida por la producción agregada es medida por medio de la tasa de crecimiento del Producto Interno Bruto.
- El ciclo económico es el resultado de las perturbaciones que afectan a la economía en diferentes momentos y que producen efectos que persisten con el paso del tiempo; así que es importante considerar y analizar los factores que inciden en la dinámica de este fenómeno: recursos humanos, naturales, tecnología y capital.
- Las teorías de crecimiento económico explican sus causas utilizando modelos de crecimiento económico, que son simplificaciones de la realidad que permiten aislar fenómenos que se quiere estudiar.
- Las fluctuaciones de la inversión explican una gran parte de las oscilaciones del producto interno bruto y determina la evolución a largo plazo del crecimiento y la productividad de la economía.
- La inversión es concebida como una actividad que emplea recursos, fondos de capital, edificios, equipos y existencia, en tal forma que permite mayor producción y cuya finalidad es el de aumentar el consumo en el futuro.
- El concepto de producción involucra todas las actividades que están dirigidas a satisfacer las necesidades humanas, y constituye la función central de toda economía medida a través del indicador del Producto Interno Bruto.
- La base de datos suministrada por la Contraloría General de la República correspondiente a la demanda agregada de Panamá, específicamente sobre la inversión, revelan fuertes oscilaciones en los períodos que fueron trastocados por perturbaciones de tipo político, lo que indica que ha sido un factor fundamental en la determinación de los niveles de inversión y por lo tanto en la producción interna bruta.
- La aplicación del modelo econométrico con rezago demuestra una correlación positiva, lo que significa que existe evidencia para validar la teoría del acelerador con los datos utilizados para su análisis.
- El comportamiento de la inversión ofrece elementos de referencia importantes para la formulación de algunas decisiones de carácter político-

económico que puedan surgir para la reactivación y el fomento de las inversiones tanto a nivel nacional como extranjero.

Flores, S. A., Estrada, M. E. (1992) Determinantes de la inversión en el Salvador (1990-2002)

Flores y Estrada (1992) desarrollaron una investigación con los objetivos de: Plantear algunos enfoques teóricos sobre el comportamiento de la inversión privada; Describir la evolución de la inversión privada en los años noventa; Identificar los factores que explican el desempeño de la inversión privada en los años noventa; Verificar empíricamente la relación de la inversión con algunos de los determinantes planteados por la teoría macroeconómica convencional.

Dicho trabajo se sustenta básicamente en el marco conceptual de la teoría macroeconómica convencional. La dimensión temporal comprende el período 1990- 2002 y es el país del Salvador.

Asimismo dicho trabajo es una investigación de tipo documental, es decir se basará en fuentes secundarias como libros, revistas, boletines, informes, periódicos, etc. Asimismo, se aplicó el razonamiento deductivo, ya que una parte pretendió constatar la validez empírica de cierto enfoque teórico sobre el tema.

Como principales conclusiones de dicho trabajo se tuvieron las siguientes:

- El crecimiento de la inversión en los primeros años de los 90's, se debió más bien a una recuperación, que a una inversión efectiva, ya que éste no aumentó la capacidad productiva, sino que repuso lo destruido anteriormente. Por otra parte, los costos del financiamiento de la guerra, llevaron a que hubiera una gran disminución en la inversión pública, impidiendo el impulso de ésta a la inversión privada
- El Salvador es uno de los países donde la participación de la inversión pública en el PIB es reducida, ya que ronda el 3%. Por tanto, el gasto público se concentra en el gasto en consumo, lo cual si bien puede tener su efecto multiplicador en el período en que se ejecuta, no trasciende en un aumento de la capacidad productiva del país. Sumado esto a la deuda, existirá poco margen de maniobra para destinar recursos a la inversión pública que impulsen y apoyen la inversión privada.
- En todos los países del mundo, y muy específicamente en los más subdesarrollados, la IED constituye uno de los pilares fundamentales en que se sustenta el desarrollo económico. En el país, este tipo de inversión es una importante fuente de recursos que complementan el deficiente ahorro interno

y mejora la disponibilidad de recursos externos, por lo que constituye un factor crucial para apoyar el crecimiento y desarrollo.

- Entre los determinantes en la decisión de la IED se tienen factores subjetivos que están fuera de control de las instituciones. Por ejemplo, un país podría recibir un gran monto de IED, no por las políticas que aplica, sino por su tamaño o proximidad a un importante país que es fuente de inversiones. O bien, sencillamente por razones históricas, la IED puede dirigirse a un determinado país. El idioma común, los vínculos coloniales y la frontera común, tienen efectos positivos que también son económicamente significativos.
- Mediante un ejercicio econométrico se comprobó empíricamente que el comportamiento de la inversión privada en El Salvador, en alguna medida responde a los determinantes planteados por la teoría macroeconómica convencional: el PIB, la inversión pública, el nivel de la deuda externa y el tipo de interés. Es decir, la inversión privada guarda una relación positiva con el PIB y la inversión pública y por otra parte, una relación negativa con la deuda externa y el tipo de interés. Sin embargo tienen influencia directa sobre la inversión privada, el ambiente macroeconómico estable y el tipo de cambio real, éste último perdió fuerza a partir de enero del 2001 porque se implementó la Ley de Integración Monetaria, conocida como Dolarización.

2.2 BASES TEÓRICAS

2.2.1 TEORÍA DE LA INVERSION

La inversión según Leroy (1986) puede considerarse como una actividad que emplea recursos en tal forma que permitan mayor producción y por ende, mayor consumo en el futuro. Por otro lado, se considera que la inversión consiste en los aumentos de los stocks o fondos de capital, edificios, equipos y existencias durante un año e implica el sacrificio de consumo actual para aumentar el consumo futuro.

Samuelson y Nordhaus (1992) definen que la inversión consiste en el gasto monetario en la adquisición de capital fijo o capital circulante, o el flujo de producción encaminado a aumentar el capital fijo de la sociedad o el volumen de existencias.

De igual manera Barro y Febrero (1997) la inversión consiste en bienes que se mantienen para el futuro y, por lo tanto, no son consumidos. Los bienes se mantienen, ya sea para la producción de bienes (como es el

caso de las máquinas y los edificios), o como productos finales para ser vendidos en el futuro.

Por otro lado Shapiro (1978) define a la inversión es toda materialización de medios financieros en bienes que van a ser utilizados en un proceso productivo de una empresa o unidad económica, y comprendería la adquisición tanto de bienes de equipo, como de materias primas, servicios etc. Desde un punto de vista más estricto, la inversión comprendería sólo los desembolsos de recursos financieros destinados a la adquisición de instrumentos de producción, que la empresa va a utilizar durante varios periodos económicos.

Finalmente Massé (1963) define a la inversión en un contexto empresarial, como el acto mediante el cual se invierten ciertos bienes con el ánimo de obtener unos ingresos o rentas a lo largo del tiempo. La inversión se refiere al empleo de un capital en algún tipo de actividad o negocio, con el objetivo de incrementarlo. Dicho de otra manera, consiste en renunciar a un consumo actual y cierto, a cambio de obtener unos beneficios futuros y distribuidos en el tiempo.

Es notoria la importancia que otorgan las definiciones anteriormente mencionadas a la inversión con el objetivo de la producción de bienes y servicios, y poder obtener lucro de dicha producción que será comercializada. Por ello para efectos de la presente investigación se considera que el propósito de la inversión de tipo empresarial o privado es que las empresas compren bienes de capital cuando esperan obtener con ello un beneficio, es decir, unos ingresos mayores que los costos de la inversión. Este tipo de inversión puede definirse como la compra de un bien duradero, también llamado bien de capital; este tipo de bien es simplemente un bien que se compra no para consumirse en su forma usual, sino para emplearse con el fin de producir otros bienes y servicios. La compra de equipo y fábrica se le denomina inversión fija.

El otro tipo de inversión se relaciona con el cambio en inventarios de materias primas y bienes terminados. Las empresas no venden inmediatamente todo sus productos al consumidor. Parte de este producto final se mantiene en inventario en espera de ser vendido.

Cuando una empresa aumenta la cantidad de inventarios de productos terminados que tiene, realiza lo que suele denominarse inversión en inventario. Los inventarios constan de todos los bienes terminados en existencias, productos en proceso y materias primas.

La razón por la que se considera un cambio en inventarios como un tipo de inversión, radica en el hecho de que un aumento en tales inventarios proporciona mayores posibilidades de consumo futuro.

Importancia de la inversión

Según Pindyck y Rubinfeld (2009) las empresas industriales necesitan disponer de recursos de capital para desarrollar con eficacia su actividad productiva. El concepto económico de inversión hace referencia al incremento producido en el año en el conjunto de bienes de capital de la empresa, y su estudio y análisis proporciona una información esencial para el conocimiento de la industria y sus perspectivas futuras.

Las empresas industriales para poder llevar a cabo con eficacia su proceso de producción, necesitan utilizar maquinaria, instalaciones técnicas, equipos informáticos y otros tipos de activos. Este conjunto de elementos diversos constituye sus recursos de capital, y la inversión recoge los incrementos anuales de esos bienes que se hayan llevado a cabo a lo largo del año.

La inversión mide, pues, la variación producida en el stock de bienes de capital de una empresa. Según la naturaleza de los bienes adquiridos, se puede dividir la misma en material e inmaterial. La inversión material incluye la inversión realizada por la empresa en terrenos, construcciones, instalaciones técnicas, maquinaria, utillaje, elementos de transporte y otros activos materiales, mientras que la inmaterial recoge la inversión realizada en aplicaciones informáticas, gastos de I+D activados, concesiones, patentes y licencias, etc.

Clasificación de las inversiones privadas

Como se mencionó anteriormente las empresas industriales para poder llevar a cabo con eficacia su proceso de producción, necesitan utilizar maquinaria, instalaciones técnicas, equipos informáticos y otros tipos de

activos. Por ello Pindyck y Rubinfeld (2009) clasifican a las inversiones que desarrollan las empresas de la siguiente manera:

Según el objeto de la inversión.

- ✓ Equipo industrial.
- ✓ Materias primas.
- ✓ Equipo de transporte.
- ✓ Empresas completas o participación accionarial.
- ✓ Invencciones o para patentes de invenciones.

Por su función dentro de una empresa, según Pindyck y Rubinfeld (2009) se puede clasificar como se muestra en la tabla N° 18.

Tabla N°18: Clasificación de las inversiones privadas según su función

| | |
|-------------------------------|---|
| Renovación | Son las destinadas a sustituir el equipo utilizado, que por factores físicos, técnicos, u obsolescencia, ha quedado en desuso. |
| Expansión | La inversión de expansión va destinada a incrementar el mercado potencial de la empresa, mediante la creación de nuevos productos o la captación de nuevos mercados geográficos. |
| Modernización o mejora | Dichas inversiones van destinadas a mejorar la situación de una empresa en el mercado, a través de la reducción de costos de fabricación o del incremento de la calidad del producto. |
| Estratégicas | Tienen por objeto la reducción de los riesgos derivados del avance tecnológico y del comportamiento de la competencia. |

Fuente: Pindyck y Rubinfeld (2009)

Teorías de la inversión

Si bien es cierto que la inversión privada constituye un gran impulsor para el crecimiento de las empresas mismas, este crecimiento también acompaña al desarrollo de la economía. La inversión constituye un tema fundamental en macroeconomía por las siguientes razones: En primer lugar las fluctuaciones de la inversión explican una gran parte de las oscilaciones del PIB en el ciclo económico y en segundo lugar, la inversión determina el ritmo al que la economía aumenta su stock de

capital físico y, por lo tanto, contribuye a determinar la evolución a largo plazo del crecimiento y de la productividad de la economía.

La inversión es una variable de flujo; esto es, representa adiciones al capital en un período específico, por lo tanto, la decisión de una empresa acerca de cuánto invertir en cada período está determinada por muchos factores. Una empresa puede no invertir siempre el monto exacto que planeaba, la razón de ello es que una empresa no ejerce pleno control sobre su decisión de inversión; algunas partes de esta decisión son tomadas por otros actores de la economía.

Según Case y Ray (1997) las empresas tienen como opción invertir tanto en plantas y equipos como en inventarios, el aspecto básico en esta determinación está basado en dos grandes distinciones: la inversión deseada, o planeada que son todas aquellas adiciones a los bienes de capital e inventario que son planeados por las empresas, y la inversión realizada que es el monto real de la inversión que tiene lugar; incluye renglones como los cambios en inventarios no planeados.

La acción en invertir en planta y equipo por una empresa en un período determinado, usualmente se puede hacer sin ninguna dificultad, en donde se asume el control en esta decisión, sin embargo, en la inversión en inventario las empresas ejercen un escaso control, ya que es determinado parcialmente por cuánto deciden comprar las familias, lo cual no está bajo el pleno control de las empresas. Si las familias no compran tanto como las empresas esperan que lo hagan, los inventarios serán mayores a lo esperado, y las empresas habrán realizado una inversión en inventario que no planeaban hacer.

Un factor importante que incurre en la decisión de invertir está ligado a la tasa de interés, que es determinada en el mercado de dinero, lo cual indica teóricamente que: cuando la tasa de interés baja, la inversión planeada sube; y cuando la tasa de interés sube, la inversión planeada baja. El motivo de que esto sea así es que las empresas emprenden proyectos de inversión esperando obtener de ellos utilidades en el futuro, y muchas veces estas utilidades se ven reducidas por los costos involucrados en el proyecto, sobre todo en el costo de los intereses por el

uso del capital, que viene a ser uno de los costos importantes en la disposición de invertir.

El comportamiento de la inversión en general depende no sólo de las variaciones de la producción, sino también de otros factores exógenos, como: los movimientos, cambios estructurales de la economía, perturbaciones políticas, resultado de la producción, de perturbaciones en la oferta de dinero, confianza del público en el sistema financiero entre otras.

Asimismo según Samuelson y Nordhaus (2004) es importante considerar cuando se habla de inversión al principio del acelerador, teoría propuesta por Keynes, que relaciona la conducta de la inversión con el nivel de producción generada por los factores internos, precisa en que la tasa de inversión depende o es susceptible ante la tasa de variación de la producción, o sea que ante un nivel alto de crecimiento de la producción, la inversión guarda una relación positiva ante este comportamiento, y por el contrario si se manifiesta una contracción en la producción, esta sensibilidad se manifiesta en el nivel de la inversión en sentido negativo.

En el marco de la teoría del acelerador, se divide la inversión global en dos categorías: la inversión inducida y la inversión autónoma. Dichas categorías se explican en la tabla N° 19.

Tabla N°19: Categorías de la inversión global

| | |
|---------------------------|---|
| Inversión inducida | La inversión inducida es la que se requiere para el desarrollo interno del sistema, es decir, equipamiento, puertos, infraestructura vial, edificación, construcción entre otras. Esto significa que la inversión inducida es de carácter endógeno. |
| Inversión autónoma | inversión autónoma es provocada por una decisión que está relacionada con las exigencias del crecimiento interno. Por ejemplo, la formación de capital necesario para la producción de una invención o de una innovación. |

Fuente: Estey (1960)

Asimismo González y Domingo (1985), define que el concepto de inversión inducida se refiere al incremento sobre el nivel de inversión

autónoma que tiene lugar como consecuencia del crecimiento del nivel de renta nacional, y señala que la distinción entre la inversión autónoma y la inversión inducida, es que la última es una función del nivel del ingreso nacional, mientras que la primera no lo es.

El principio económico comprendido en el concepto inversión inducida es que, para que las empresas puedan mantener niveles de producción progresivamente más elevados, tienen que aumentar las inversiones según ocurran aumentos en el nivel de ingreso. Este tipo de inversión, estimulada por el crecimiento de la renta nacional, es lo que se llama inversión inducida, y en consecuencia de tal inversión, la expansión del nivel de renta nacional puede ser de mayor magnitud que cuando se trata sólo de inversión autónoma. Ello se debe a otro fenómeno económico relacionado con la inversión inducida y que se ha denominado el efecto de aceleración.

Asimismo de acuerdo a Gonzales y Domingo (1985) el efecto de aceleración se refiere al hecho de que como consecuencia del aumento en el ingreso nacional, no sólo tienen las empresas que aumentar los gastos en la compra de bienes de capital (inversión inducida), sino que los incrementos en la inversión inducida tienen necesariamente que proceder a un ritmo más acelerado que el crecimiento de la renta nacional.

Según Arcía (2011) el análisis que se asumía al estudiar la inversión como uno de los determinantes del nivel de renta nacional, se partía del supuesto de que el nivel de inversiones se mantenía constante a todos los niveles de producción.

Esta noción de un nivel autónomo de inversiones, o independiente del nivel de renta nacional, no impedía la posibilidad de que ante las perspectivas de buenos negocios, las empresas puedan modificar sus planes de inversión, o que ante las perspectivas de una posible recesión económica, se produjera una reducción en la inversión total autónoma. Los cambios en los niveles de inversión necesariamente han de provocar cambios en el nivel de renta nacional, siendo el gasto de

inversión, como se ha visto, uno de los componentes en la demanda total agregada.

Se supone que la inversión autónoma debe ser independiente del volumen ordinario de ventas o de demanda, por lo tanto es de carácter exógeno que surge del cambio tecnológico, del aumento en la población, o de la inversión pública, y viene a constituirse el impulso generador que origina una expansión de la ocupación y de la producción y su fuerza se expresa en el multiplicador.

Finalmente según Estey (1960) la inversión inducida se produce por cambios basados en el nivel de ingreso o de consumo y es una reacción al aumento o a la disminución en la demanda total o en el consumo total. Depende de la tasa de cambio de estos totales. Por otro lado, es un factor endógeno, una reacción a los cambios iniciados por la inversión autónoma.

Determinantes de la inversión privada

Según Arcia (2011) en la acción de invertir se debe considerar tres elementos esenciales, tales como: los ingresos, los costos y las expectativas. En términos generales, se puede decir que la inversión depende de los ingresos que genere la situación de la actividad económica, esto induce a pensar que un determinante muy importante de la inversión es el nivel global de la producción, en concepto de nuestra economía, del Producto Interno Bruto.

De manera que las fluctuaciones de la producción pueden repercutir sobre las variaciones de la inversión a lo largo del ciclo económico. De allí surge la teoría sobre la conducta de la inversión denominada el principio del acelerador, según el cual la tasa de inversión depende principalmente de la tasa de variación de la producción. Es decir, la inversión es alta cuando la producción tiende a crecer, mientras que es baja, o incluso puede registrarse una inversión negativa, cuando la producción disminuye

Otro determinante importante del nivel de inversión son los costos de capital, en la que está en función del tipo de interés de los créditos

otorgados por las instituciones financieras para desarrollar una actividad económica. El interés es el precio que se paga por el dinero prestado durante un período de tiempo o más bien es el rendimiento pagado a los que prestan dinero

La participación del Estado a través de la política fiscal también influye en la inversión en sectores específicos, esto se desarrolla utilizando los impuestos que de una manera tienden a afectar el costo de la inversión. Por lo tanto, el tratamiento fiscal de los diferentes sectores influye profundamente en el comportamiento de las empresas que maximizan el beneficio en relación con la inversión.

Finalmente, las expectativas y la confianza de los empresarios constituyen otro elemento determinante en la inversión. Esto significa que la inversión representa arriesgar cierta cantidad de dinero esperando recuperarlo en el futuro y sobre todo que su rendimiento sea mayor que los costos implícitos en el desarrollo de la actividad económica.

Si los inversionistas o empresarios temen que las condiciones económicas tiendan a empeorar, se mostrarán reacios a invertir en el país; por el contrario, cuando las empresas creen que se producirá una recuperación en la economía en un futuro inmediato, comienzan a hacer planes para expandir sus plantas y equipos o realizar nuevas inversiones en otras actividades.

2.2.2 IMPORTANCIA DE LA TASA DE INTERES PARA LA INVERSION

Teoría clásica de las tasas de interés

Se puede definir a la tasa de interés como el costo de usar recursos ajenos y como el recurso ajeno que se usa en los mercados financieros es el dinero se suele decir que la tasa de intereses el costo del dinero (prestado).

Las tasas de interés son los precios relativos más importantes de una economía. Estas influyen las decisiones de los inversionistas y de los consumidores. Determinan el nivel de ingreso y de empleo de una economía. Son indicadores que orientan a los consumidores cuando consumir, es decir, consumidor ahora o consumir después.

La teoría clásica plantea que la tasa de interés es el precio que equilibra la demanda de inversiones y los ahorros. Al respecto Mill (1996) plantea que el tipo de interés será aquel que iguale la demanda de préstamos con su oferta. Será aquel al cual lo que cierto número de personas desean tomar prestado es igual a lo que otras desean presta.

Keynes a su vez plantea que la eficiencia marginal del capital es la que influye en el volumen de las inversiones y que la tasa de interés es la que define la cantidad de fondos disponibles para que se lleven a cabo las inversiones. Esto significa que la tasa de interés no equilibra la demanda de inversión y los ahorros, sino que se fija en el mercado de dinero, es decir, de la interacción de la cantidad de dinero y de la preferencia por la liquidez o de la demanda de dinero. En este sentido, el mercado de dinero da la señal del costo de la inversión o de los fondos necesarios para efectuar la inversión, mientras que la eficiencia marginal del capital puede ser vista como la variable que incentivará a las empresas para llevar a cabo nuevas inversiones en capital o en ensanchamiento de sus plantas o en nuevos negocios.

La economía clásica plantea que la tasa de interés influye e incentiva los ahorros y que éstos se convierten en la oferta de fondos prestables o en la inversión, es decir, existe una función que conecta los ahorros y la tasa de interés. Por otro lado, la función de la inversión conecta la tasa de interés y las inversiones. En tal sentido, si ambas funciones se explican con dos curvas, la primera de ellas tendrá una pendiente positiva lo que quiere decir que a medida que aumenta la tasa de interés, aumenta el ahorro, y, en la segunda función, se puede representar por una curva de pendiente negativa que significa que las inversiones serán mayores con menores tasas de interés. Luego el cruce de ambas curvas define la tasa de interés.

El nivel promedio de las tasas de interés

El nivel promedio de los tipos de interés está determinado por la interacción de la oferta y la demanda de préstamos. Cuando la oferta y la demanda interactúan, ellas determinan un precio (el precio del equilibrio) que tiende a ser estable. Sin embargo, se ha visto que el precio del

crédito no es necesariamente constante, implicando que algo cambia la oferta, la demanda, o ambas. A continuación se detallan los diferentes factores que influyen en este.

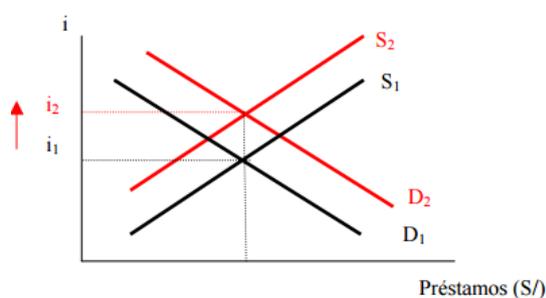
➤ **Las expectativas inflacionarias**

Los tipos de interés indican la tarifa en la cual los prestatarios deben pagar los soles futuros para recibir soles actuales. Los prestatarios y los prestamistas, sin embargo, no están según lo tratado sobre los soles futuros, como están sobre las mercancías y los servicios que esos soles pueden comprar, el poder adquisitivo del dinero.

La inflación reduce el poder adquisitivo del dinero. Cada aumento de un punto porcentual en la inflación representa aproximadamente una disminución de 1% de la cantidad de mercancías verdaderas y de servicios que se puedan comprar con un número dado de dólares en el futuro. Consecuentemente, los prestamistas, intentando proteger su poder adquisitivo, agregan la tasa de inflación prevista al tipo de interés que exigen. Los prestatarios están dispuestos a pagar esta tarifa más alta porque esperan que la inflación les permita compensar el préstamo con soles más baratos.

Si los prestamistas cuentan con, por ejemplo, una tasa de inflación de 5 por ciento por el año que viene y desean 10% de rentabilidad ellos pedirían 15%, el denominado "tipo de interés nominal" (un premio de la inflación de 5% más una tasa "real" de 10%).

Figura N°1: La tasa de interés y un aumento de la inflación esperada



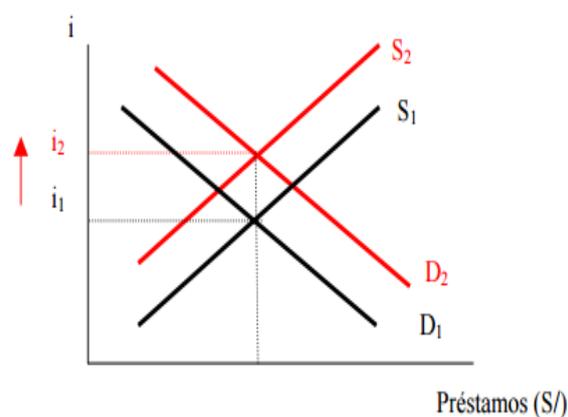
Fuente: Roca (2002)

Los prestatarios y los prestamistas tienden a formar sus expectativas de inflación en las experiencias previas que proyectan en el futuro. Cuando han experimentado la inflación durante mucho tiempo, construyen gradualmente el premio de la inflación en sus tasas de interés nominal. Una vez que la gente espere un cierto nivel de la inflación, ella puede tener que experimentar un período bastante largo con una tasa de inflación diferente antes de que ella esté dispuesta a cambiar el premio de la inflación. En nuestro país el temor de que vuelva la inflación alta mantuvo la tasa de interés en niveles elevados por varios años.

➤ **La devaluación esperada**

Si se espera que suba el tipo de cambio las personas que pueden prestar reducirían su oferta de préstamos y los demandantes querrían endeudarse más generando un exceso de demanda por préstamos que elevaría la tasa de interés de equilibrio en moneda nacional como se muestra en la figura N°2.

Figura N°2: La tasa de interés y un aumento de la devaluación esperada



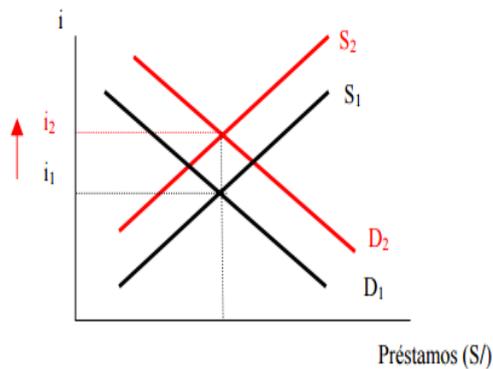
Fuente: Roca (2002)

➤ **Las tasas de interés del resto del mundo**

Si en otros países la tasas de interés se incrementan los oferentes de préstamos en el país tratarían de colocar sus fondos en el exterior reduciendo la oferta de créditos en el país mientras que los

demandantes de préstamos del resto del mundo tratarían de obtener más préstamos de nuestro país generándose un exceso de demanda de fondos prestables lo que elevaría la tasa de interés de equilibrio en moneda nacional. Este fenómeno se puede observar en la figura N°3.

Figura N°3: La tasa de interés y un aumento de la tasa de interés mundial

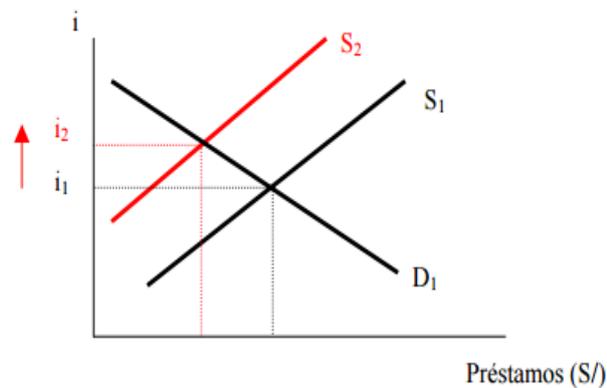


Fuente: Roca (2002)

➤ **El riesgo crediticios**

Cuando la economía se recesa y las empresas en promedio tienen más dificultades para cumplir con el pago de sus deudas se incrementa el riesgo crediticio, los acreedores, entre ellos los bancos, se vuelven más reacios a prestar y reducen su oferta de créditos elevándose la tasa de interés de equilibrio. Dicho fenómeno se puede observar en la figura N°4.

Figura N°4: La tasa de interés y un aumento del riesgo crediticio

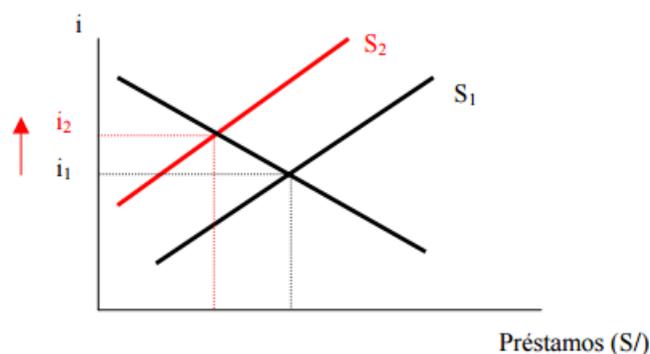


Fuente: Roca (2002)

➤ **El riesgo del país**

Cuando en el mercado internacional activos nacionales son percibidos, por los inversionistas extranjeros, como más riesgosos reducen su demanda de papeles nacionales reduciéndose la oferta de préstamos para nuestro mercado generándose un exceso de demanda por fondos prestables lo cual eleva la tasa de interés en nuestro país como se muestra en la figura N°5.

Figura N°5: La tasa de interés y un aumento del riesgo país



Fuente: Roca (2002)

La política monetaria y la inversión

Según Servén y Solimano (1989) la política monetaria en general, tiene como una de sus principales funciones, controlar el flujo monetario de una economía, velando en principio que la cantidad de dinero en términos reales corresponda al flujo de bienes y servicios. De no ser así, los

instrumentos que utiliza para lograr su propósito, son el control de la oferta de dinero, la tasa de interés y la determinación de los porcentajes de encaje legal por parte de la banca privada.

El uso de estos instrumentos, en forma aislada o conjunta, indudablemente tiene efectos sobre el comportamiento de la inversión, sobre todo privada.

Las variaciones de la oferta monetaria ocasionan cambios en la tasa de interés, lo que conduce a una recomposición de la cartera. Por una parte, se presenta el aumento en el costo real del crédito bancario, al cual deben recurrir los inversores; mientras que por otra parte, se observa el incremento del costo de oportunidad de los beneficios retenidos debido a tasas de interés reales más altas. Ambos mecanismos aumentan el costo de uso del capital y conducen a una disminución de la inversión.

La tasa de interés como determinante de la inversión

Según Arcia (2011) un determinante importante del nivel de inversión son los costos de capital, en la que está en función del tipo de interés de los créditos otorgados por las instituciones financieras para desarrollar una actividad económica. El interés es el precio que se paga por el dinero prestado durante un período de tiempo o más bien es el rendimiento pagado a los que prestan dinero.

La tasa de interés representa el costo de utilización del capital, por lo que un aumento en la tasa de interés reducirá la demanda de inversión; en este caso, el precio de oferta de los bienes de capital será mayor al precio de demanda, la productividad marginal del capital será menor a la tasa de interés y las nuevas inversiones en bienes de capital dejarán de ser lucrativas.

Asimismo los niveles de las tasas de interés, tienen dos efectos sobre las utilidades de las empresas:

- Como el interés representa un costo financiero para toda empresa que tenga deuda más alta sea las tasas de interés, más bajas serán

las utilidades de las empresas, si el resto de los factores que influyen en estas se mantienen constante.

- Las tasas de interés afectan el nivel de actividad económica y esta afecta las utilidades corporativas.

2.2.3 EL AMBIENTE DE NEGOCIOS O INGRESOS QUE GENERA LA ECONOMÍA

Teoría del acelerador de la inversión

Como se ha mencionado anteriormente según Samuelson y Nordhaus (2004) la teoría del acelerador precisa en que la tasa de inversión depende o es susceptible ante la tasa de variación de la producción, o sea que ante un nivel alto de crecimiento de la producción, la inversión guarda una relación positiva ante este comportamiento, y por el contrario si se manifiesta una contracción en la producción, esta sensibilidad se manifiesta en el nivel de la inversión en sentido negativo.

Por lo tanto, se deben considerar las fluctuaciones de la inversión y analizar los elementos que intervienen en este hecho. Según Dornbusch y Fischer (1994) las consideraciones de Keynes sobre este planteamiento oscilan en la incertidumbre con que se toman las decisiones al invertir, por lo que consideraba que las decisiones de inversión dependen en gran medida de lo optimista o pesimista que se muestran los inversores

Keynes plantea el enfoque del principio del acelerador con la consideración que la inversión es determinada por el crecimiento de la producción, pero que esta relación no es reflejada a corto plazo, quiere decir, que la inversión adicional no aumentaría el ingreso total o la ocupación de la comunidad.

Sólo podría realizarse a expensas del consumo, cuya reducción se asegura por la tasa de interés más alta que los empresarios, evidentemente estarían listos a ofrecer, por lo tanto el volumen de la inversión no produce un efecto sobre el empleo total ni sobre el ingreso total en un futuro inmediato (Estey, 1960).

La producción

Según Arcía (2011) el concepto económico de producción es sumamente amplio, lo que involucra todas las actividades que están dirigidas a satisfacer las necesidades humanas. La producción es un tema que ha sido abordado desde diferentes perspectivas a través del tiempo en cada uno de los sistemas económicos y se ha constituido la función central de toda economía. A pesar de la complejidad que puede tener esta función según los modelos de producción, cada cual busca transformar los recursos de acuerdo a su elección, estableciendo procesos encaminados a optimizar los recursos empleados.

De esta función se deriva el indicador de la fuerza de la economía de un país como lo es, su capacidad productiva; donde las empresas se esfuerzan a fin de producir eficientemente. De esto se desprende la función de producción que viene a ser la relación entre la cantidad máxima de producción que puede obtenerse y los factores necesarios para obtenerla (Samuelson y Nordhaus, 2004).

La teoría económica ha prestado particular atención a un problema fundamental que enfrenta el productor: qué combinación de factores utilizar para lograr la eficiencia. De ello, han surgido múltiples teorías de las cuales algunas han sido planteadas con anterioridad.

El grado de crecimiento económico de un país depende esencialmente de la cantidad de bienes y servicios que son producidos en un período dado, criterio que se considera en interpretación del producto interno bruto (PIB).

Según Blanchard (1998) el PIB es la producción que se obtiene mediante la contribución de los factores de producción dentro del país; es el valor monetario de los bienes y servicios producidos por los residentes de un país durante un período de tiempo dado, generalmente un año. Este indicador constituye una variable macroeconómica que estudia en profundidad la economía agregada, y sus elementos básicos requieren ser medidas como resultado de los diferentes componentes de la actividad económica. El valor del PIB engloba la producción corriente de

bienes finales valorados a precios de mercado, entendiéndose que se contabilizan los insumos o materia prima.

El Producto Bruto Interno se puede desagregar por los cuatro grandes componentes siguientes: El Consumo Privado, El Gasto Público, Las Inversiones Privadas y Las Exportaciones netas de importaciones.

$$PBI = C + I + G + (Ex - Im)$$

Donde el Consumo (C) representa el gasto de las unidades familiares en bienes de consumo; la Inversión (I) son los gastos de las empresas y las familias en nuevo capital, plantas, equipos, variación de inventario y nuevas estructuras residenciales y no residenciales; Compras gubernamentales de bienes y servicios (G) y las exportaciones netas (Ex - Im) que constituye el gasto neto del resto del mundo, es decir exportaciones (Ex) menos importaciones (Im) de bienes y servicios.

El PIB se puede medir a precio corriente o nominal y a precios constante o real. El PIB nominal es simplemente la suma de las cantidades de bienes y servicios finales producidos multiplicada por su precio corriente.

El PIB nominal aumenta con el paso del tiempo por dos razones, en primer lugar, la producción de la mayoría de los bienes y servicios aumenta con el paso del tiempo, en segundo lugar, el precio de la mayoría de los bienes y servicios expresados en unidades monetarias también sube con el tiempo

Definición de los ingresos económicos

Según Mankiw (2004) desde un enfoque macroeconómico se tienen las definiciones de los ingresos nacionales, personales y disponibles, derivados del indicador que mejor se ha adaptado a los fines de las ciencias económicas para medir el desempeño económico de los países, el producto bruto interno (PBI). Dichas definiciones se pueden detallan a continuación:

➤ **Ingreso nacional**

Es la cantidad que mide el flujo total de pagos a los dueños de los factores de producción. El ingreso nacional es el total ganado por los dueños de recursos, incluidos los salarios, las rentas, los intereses y las utilidades.

➤ **Ingreso personal**

El ingreso nacional mide la cantidad total de dinero ganada, sin embargo para determinar la cantidad de ingreso realmente recibida por las familias (no pro los negocios) se requiere medir el ingreso personal. El ingreso personal es el ingreso total recibido por las familias que está disponible para el consumo, el ahorro y el pago de impuestos personales.

➤ **Ingreso personal disponible**

El ingreso personal disponible es la cantidad de ingreso que las familias realmente tienen que gastar o ahorrar después del pago de impuesto personales. El ingreso disponible es igual al ingreso personal menos los impuestos personales pagados a los gobiernos federales, estatales y locales.

Siguiendo el concepto Mankiw (2004) sobre el ingreso familiar, este se define como la suma de los ingresos de todos sus miembros y los que se captan de manera conjunta. En este marco, los dos principales conceptos de ingreso familiar son el ingreso total del hogar y el ingreso disponible. El ingreso personal es igual a la suma de los ingresos formados por:

- Los sueldos y salarios en dinero y especie, las contribuciones de los empleadores a la seguridad social y a planes similares (cajas de pensiones, seguros de enfermedad, etc.), y la renta empresarial bruta de sociedades no incorporadas,
- La renta de la propiedad (constituida por la renta imputada de los ocupantes de sus propias viviendas, intereses, dividendos, rentas, regalías, patentes, derechos de autor, y otros similares).
- Las transferencias corrientes y otros beneficios recibidos (que incluyen los ingresos de beneficios de la seguridad social, pensiones y beneficios de seguros de vida y otras transferencias corrientes

De igual manera al deducir de este ingreso total los impuestos directos y las contribuciones a la seguridad social y al fondo de pensiones (gastos obligatorios) se obtiene lo que se conoce como el ingreso personal disponible. Disponible para el consumo final de los hogares (en efectivo y en especie), otros gastos (de no consumo) no obligatorios y para el ahorro.

Los ingresos como determinante de la inversión

Siguiendo los conceptos anteriormente mencionados se puede concluir que la inversión depende de los ingresos que genere la situación de la actividad económica, esto induce a pensar que un determinante muy importante de la inversión es el nivel global de la producción, en concepto de nuestra economía, del Producto Interno Bruto (PBI).

De manera que las fluctuaciones de la producción pueden repercutir sobre las variaciones de la inversión a lo largo del ciclo económico. De allí surge la teoría sobre la conducta de la inversión denominada el principio del acelerador (Samuelson y Nordhaus, 2004), según el cual la tasa de inversión depende principalmente de la tasa de variación de la producción. Es decir, la inversión es alta cuando la producción tiende a crecer, mientras que es baja, o incluso puede registrarse una inversión negativa, cuando la producción disminuye

El clima de inversión

Según Smith y Hallward-Driemeier (2005) se entiende al clima de inversión como el conjunto de factores específicos de un lugar que configuran las oportunidades e incentivos de las empresas para realizar inversiones productivas, crear empleo y ampliar sus operaciones. Años atrás, la determinación del “clima de inversión” se basaba casi exclusivamente en indicadores globales del riesgo país, con frecuencia derivados de encuestas internacionales que asignaban a cada país una sola calificación. La mayoría de estos estudios se centraban en las restricciones que limitan la inversión extranjera y en indicadores agregados del entorno institucional y de política, como la corrupción, la apertura comercial, el marco jurídico y el desarrollo del sector financiero.

En algunas ocasiones también se subraya la importancia de los derechos de propiedad y la gestión de gobierno para el crecimiento económico, estos indicadores agregados y regresiones multinacionales no ofrecían una visión completa de la amplia gama de marcos institucionales, a escala nacional e internacional, ni del efecto de esos marcos en las decisiones de inversión de las distintas clases de empresas.

Para efectos de la presente investigación se ha considerado tres factores que determinan el clima de inversión de un país según Smith y Hallward-Driemeier (2005), los cuales se detallan a continuación.

➤ **Riesgos:**

Los riesgos de política centran las inquietudes de las empresas en los países en desarrollo. La incertidumbre acerca de la política económica y su implementación es la principal preocupación, seguida de la inestabilidad macroeconómica, la arbitrariedad de la reglamentación y las deficiencias en la protección de los derechos de propiedad.

➤ **Costos**

Los costos de política que soporten las empresas pueden ser sustanciales y eliminar la rentabilidad de muchos proyectos de inversión. Los costos relacionados con la falta de energía eléctrica fiable y otros servicios de infraestructura, la delincuencia y la corrupción pueden imponer costos casi dos veces mayores que la reglamentación. Estos costos, junto con las deficiencias en hacer cumplir los contratos y una reglamentación onerosa, pueden afectar significativamente el desarrollo de las empresas. Los costos relacionados con la falta de un suministro de energía eléctrica fiable representan, por sí solos un gran problema.

➤ **Barreras de competencia**

Aunque es natural que las empresas prefieran menos competencia, una barrera a la competencia que beneficia a una empresa niega oportunidades a otras. Las presiones competitivas impulsan a las empresas a innovar, incrementar su productividad y compartir los incrementos de la productividad con los consumidores y

trabajadores. Según el Informe sobre el desarrollo mundial, un aumento de las presiones competitivas puede incrementar la probabilidad de innovación en más de 50%. Muchos factores, como las economías de escala y el tamaño de los mercados, pueden influir en el grado de competencia de un mercado. No obstante, los gobiernos también afectan las presiones competitivas al reglamentar el ingreso en los mercados y la salida de los mismos, y al hacer frente a actividades anticompetitivas. La apertura comercial puede ser uno de los medios más eficaces de acrecentar la competencia. A nivel agregado, es difícil medir la competencia, pero los datos empíricos sobre las empresas indican que las presiones competitivas varían mucho de un país a otro.

2.2.4 LAS EXPECTATIVAS PARA LA INVERSION

La teoría de las expectativas

Se da el nombre de "expectativas" a las previsiones que los agentes realizan sobre la magnitud en el futuro de las variables económicas. El comportamiento económico de los agentes dependerá, lógicamente, de cuáles sean sus expectativas sobre el futuro.

Keynes (1943) pensaba que el gasto en inversión dependía de las expectativas exógenas de los empresarios sobre los beneficios futuros, que derivaba en un comportamiento de sesgo optimista hacia la decisión de invertir, que él denominaba "espíritu animal". Para Keynes (1943) el gasto en inversión no estaba relacionado con la renta ni con el empleo, fuera a corto o largo plazo, sino que la decisión de inversión reflejaba las fluctuaciones o cambios en la confianza económica, sin basarse en fundamentos de la economía real ni en cálculos matemáticos precisos.

Aunque para el Keynesianismo la inversión tiene aspectos macroeconómicos, la mayoría de los economistas acepta que la misma se decide por conducta microeconómica (Gordon, 1994). Esta conducta está condicionada por la incertidumbre existente, la aversión al riesgo del decisor y la información relevante conocida. De la diferente consideración de estos tres condicionantes se contraponen dos escuelas económicas antagónicas en su concepción de la decisión de inversión, que en opinión del autor reflejan los dos enfoques principales del papel de las

expectativas en el comportamiento inversor: la Teoría Neoclásica de la Inversión y la Teoría Post keynesiana, las cuales se detallan en la tabla N° 20.

Tabla N° 20: Teoría Neoclásica y Post keynesiana de la inversión

| | |
|------------------------------|--|
| Teoría Neoclásica | Trata la incertidumbre de forma informacional y distribucional (probabilidad), donde las oportunidades de inversión son independientes de su historia (futuro predecible) y la aversión al riesgo se asemeja, mediante el supuesto de un comportamiento racional del inversor, a la maximización de una función de utilidad o de beneficios esperados con el mínimo riesgo. |
| Teoría Postkeynesiana | Supone la incertidumbre sobre un futuro desconocible, donde tienen cabida la novedad y la sorpresa. Por tanto, las expectativas no dependen únicamente de la información relevante, sino también del momento en que se producen, la percepción psicológica y sociológica del entorno, del horizonte temporal, y reflejando el objetivo de supervivencia a largo plazo (Ozga, 1967). Las oportunidades de inversión dependen de la evolución histórica del entorno financiero y no se parte de la desaparición inmediata de comportamientos ineficientes desde el punto de vista de la racionalidad económica |

Fuente: Ceballos (2004)

Estos dos enfoques teóricos están latentes en los modelos del comportamiento inversor y el papel de las expectativas en los mismos, reflejando, por un lado, el diferente objetivo futuro: maximización utilidad esperada o maximización supervivencia esperada en el largo plazo, y, por otro lado, el distinto papel de las expectativas o la incertidumbre futura: informacional sobre el resultado o perceptual de la magnitud de las pérdidas y ganancias.

Las expectativas y las decisiones económicas

Según Roca (2002) las expectativas juegan un rol trascendental en las decisiones que toman los agentes económicos, como se puede observar en los siguientes ejemplos:

- Los reclamos salariales de los trabajadores, y los aumentos que los empresarios están dispuestos a conceder, dependen de las expectativas que ambos tengan sobre el comportamiento de las ventas de la empresa y la inflación en el futuro próximo.

- Un consumidor que está considerando la posibilidad de comprarse una vivienda, debe preguntarse: ¿Cómo evolucionarán sus ingresos, en cuánto le subirán el salario en los siguientes años? ¿En qué medida es seguro su empleo? ¿Puede pedir tranquilamente un préstamo para comprarlo?
- ¿Ante un déficit fiscal actual los consumidores esperarían que el gobierno aumente en el futuro los impuestos de tal forma que ahora se reduzcan las compras de los consumidores para ahorrar ahora y poder pagar los mayores impuestos futuros?
- El gerente de una empresa que observa que aumentan las ventas actuales se debe preguntar: ¿se trata de una mejora transitoria que debe afrontar con la capacidad de producción existente o se trata de un aumento permanente, en cuyo caso convendría comprar nuevas máquinas? ¿En cuánto aumentaría los beneficios si se compra una nueva máquina?
- El administrador de un fondo de pensiones que observa que sube la bolsa de valores debe preguntarse: ¿van a seguir subiendo o es probable que el aumento se revierta? ¿Se debe esta subida de la bolsa a que las empresas esperan obtener más beneficios en el futuro? ¿Comparte esas expectativas? ¿Debe reasignar algunos de los fondos y repartirlos entre acciones y bonos?

Estos ejemplos ponen de manifiesto que muchas decisiones económicas dependen no sólo de lo que ocurre actualmente, sino también de las expectativas sobre el futuro. En realidad, algunas decisiones seguramente dependen muy poco de lo que ocurre hoy. Por ejemplo, ¿por qué va una empresa a alterar sus planes de inversión porque estén aumentando actualmente sus ventas, si no espera que sigan aumentando en el futuro? Las ventas podrían retornar a su nivel normal antes de que las nuevas máquinas estuvieran en funcionamiento. En tal caso podrían muy bien quedarse paradas generando pérdidas.

La producción, la inversión y las expectativas

Según Muth (1961) el supuesto de las expectativas racionales es el supuesto de que los individuos, las empresas y los participantes en los mercados financieros forman sus expectativas sobre el futuro usando toda la información disponible y evaluando el rumbo de la política futura

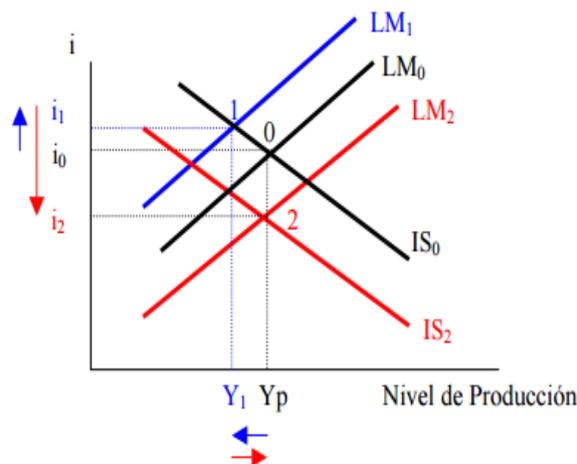
esperada, calculando entonces las implicaciones para la producción futura, para los tipos de interés futuros, etc. Aunque es evidente que la mayoría de las personas no realizan este ejercicio ellas mismas, podemos imaginar que lo hacen indirectamente viendo la televisión y leyendo la prensa, las cuales se basan en las predicciones de los expertos públicos y privados.

Aunque seguramente hay casos en los que los individuos, las empresas o los inversores financieros no tengan expectativas racionales, parece que el supuesto constituye el mejor punto de partida para evaluar los posibles efectos de las distintas medidas.

Elaborar una política económica suponiendo que los individuos cometerán errores sistemáticos en sus respuestas (expectativas adaptativas) es sin duda poco prudente. Las variaciones de la oferta monetaria afectan al tipo de interés nominal a corto plazo. Sin embargo, el gasto depende del tipo de interés real actual y futuro esperado. Por lo tanto, la influencia de la política monetaria en la actividad depende de que las variaciones del tipo de interés nominal a corto plazo alteren o no el tipo de interés real actual y futuro esperado, y de cómo lo alteren.

El éxito de un programa de estabilización dependerá no solo de las medidas que se tomen sino también de las expectativas de los agentes económicos los cuales reflejarían la información y la confianza del público en la efectividad de las medidas. Supongamos que el gobierno desea bajar la inflación para lo cual baja la tasa de crecimiento del dinero: Si no se informa adecuadamente de las medidas o si las expectativas de los agentes son adaptativas o si tienen expectativas racionales pero no confían en el gobierno el efecto inicial puede ser el de un aumento de la inflación acompañado de una recesión como se muestra en la siguiente figura nº6.

Figura N°6: Inflación, tasa de interés, producción y expectativas



Fuente: Roca (2002)

Cuando se tiene en cuenta la influencia de una reducción del déficit público en las expectativas, esta reducción puede provocar un aumento de la producción en lugar de una reducción, ya que la creencia de que aumentará la producción y bajarán los tipos de interés puede contrarrestar con creces el efecto directo de la reducción del déficit en el gasto.

Finalmente, se puede concluir que las expectativas y la confianza de los empresarios constituyen otro elemento determinante en la inversión. Esto significa que la inversión representa arriesgar cierta cantidad de dinero esperando recuperarlo en el futuro y sobre todo que su rendimiento sea mayor que los costos implícitos en el desarrollo de la actividad económica.

2.2.5 DEMANDA LABORAL DE LA EMPRESA

Definición de la demanda laboral

Según Mankiw (2004) las empresas necesitan trabajadores para poder desempeñar su actividad y obtener el máximo beneficio a través de la venta de los bienes y servicios que producen. Para ello demandan fuerza de trabajo en el mercado y estarán dispuestas a contratar trabajadores siempre que los ingresos que consigan por su labor sean mayores que el salario que les tiene que pagar. Por tanto, si el salario es muy alto, sólo se contratará a unos pocos, siguiendo el principio de que el ingreso marginal de los trabajadores es decreciente en función del número de

trabajadores contratados (se contratarían los más necesarios para el funcionamiento de la empresa) y de que en el caso de salarios sean muy altos habrá menos empresas dispuestas a operar en el mercado por cuestión de rentabilidad.

En sentido contrario, en un mercado en el que los salarios son bajos, se puede contratar a más trabajadores aunque estos produzcan menos cantidad de bienes en el mismo tiempo.

Según Bencosme (2008) la demanda por trabajo se refiere al conjunto de decisiones que toman las firmas respecto a la cantidad de trabajadores a contratar. La demanda por trabajo es una demanda derivada en el sentido de que depende o se deriva del producto o servicio que contribuye a producir o suministrar. En este sentido, se espera una relación positiva entre la producción del bien y el empleo.

La demanda de trabajo según el enfoque neoclásico

Según el enfoque neoclásico, la demanda por trabajo a nivel agregado es la suma de las demandas por trabajo a nivel de cada empresa. Supongamos que sólo existen tres factores productivos: trabajo (L), capital (K) y un bien importado intermedio (M), cuyos precios relativos son w , c y x , respectivamente, y, donde Y es el nivel de producción (Martínez, Morales & Valdés, 2001). La función de producción de la firma es lineal y homogénea, con rendimientos constantes a escala:

$$Y = F(L, K, M), F_i > 0, F_{ii} < 0, F_{ij} > 0$$

Asumimos que la función que maximiza las utilidades de la firma es:

$$\pi = F(L, K, M) - wL - cK - xM$$

La maximización de beneficios por parte de la empresa implica la existencia de una función de costos mínimos, correspondiente a la suma del producto del precio de cada uno de los insumos y el nivel de insumos que maximiza ganancias. Esta función de costos depende del nivel de producción y del precio de los factores:

$$C = wL + cK + xM = C(Y, w, c, x)$$

El lema de Shepard (Nicholson, 1997) permite recobrar la demanda derivada de cada uno de los factores. En particular, en el caso de la demanda por trabajo se tiene:

$$L_d = \frac{\partial C(Y, w, c, x)}{\partial w} = L(Y, w, c, x)$$

De este modo, la demanda por trabajo, a nivel agregado, depende del producto y del precio de los factores: salario real, costo de uso del capital y tipo de cambio real.

Se espera que la relación entre el salario real y la demanda por trabajo sea negativa, pues una reducción del salario real reduce el costo marginal y eleva el nivel de producción que maximiza el beneficio. Para producir la cantidad adicional, la firma debe emplear más trabajo. A largo plazo, se espera que la demanda por trabajo sea más elástica a las variaciones del salario real, pues adicionalmente, ante una disminución del salario, la firma podrá sustituir capital por mano de obra.

La relación entre el costo del capital y la demanda por trabajo será positiva, en la medida en que ambos factores, mano de obra y capital, sean sustitutos en el proceso de producción. Del mismo modo, la relación entre el tipo de cambio real y la demanda por trabajo sería positiva, ya que una depreciación del tipo de cambio real encarecería el bien intermedio importado. Si estos factores son complementarios en el proceso de producción, la relación será negativa. Podría sospecharse, a priori, que exista una alta correlación entre las series de costo del capital y tipo de cambio real, pues los bienes de capital tienen un significativo componente importado.

La relación entre el PIB y la demanda por trabajo se espera que sea positiva, por las razones antes explicadas: la demanda por trabajo es una demanda derivada, y por ende, mientras más se demanda el bien o servicio que la mano de obra ayuda a suministrar, entonces mayor será la demanda por trabajo. Asumiendo que los bienes y servicios son

normales, entonces, ante un aumento del ingreso, se genera un aumento de la demanda del bien/servicio y un aumento de la demanda por trabajo.

2.2.6 IMPORTANCIA DEL NIVEL REMUNERATIVO PARA LA DEMANDA DE TRABAJO DE LA EMPRESA

Definición de la remuneración

Un indicador del nivel de bienestar de una economía y sus miembros lo constituye el nivel de remuneraciones. Este nivel remunerativo viene determinado por un conjunto de factores, los cuales incluyen desde variables institucionales y económicas, hasta variables particulares de los trabajadores.

Para efectos de la presente investigación se ha considerado la definición de la remuneración de Mankiw (2004), quien la define como la suma de dinero que recibe de forma periódica un trabajador de su empleador por un tiempo de trabajo determinado o por la realización de una tarea específica o fabricación de un producto determinado. El pago puede ser mensual, semanal o diario, y en este último caso recibe el nombre de jornal, del término jornada.

La remuneración es una variable que tiene una gran importancia en la vida económica y social del país. Por el lado de las familias, constituye el medio a través del cual satisfacen sus necesidades; por el lado de las empresas, las remuneraciones son parte de los costos de producción. Para los gobiernos, las remuneraciones repercuten en el clima social del país y en aspectos tan importantes como el empleo, los precios, la inflación, la productividad nacional y por consiguiente en la posibilidad de exportar en condiciones competitivas.

Asimismo existen ciertos factores determinantes del nivel de remuneraciones en un país, los cuales se detallan a continuación:

- Leyes que afectan a las compensaciones que se pagan, como la remuneración mínima vital, horas extras, gratificaciones, vacaciones, seguros, otros.
- La actitud de los sindicatos de participar activamente en el proceso de decisión del valor relativo de los puestos de trabajo. Así como, la

gerencia tiene que asegurar que sus métodos como el uso de la técnica de evaluación del puesto no se pierdan.

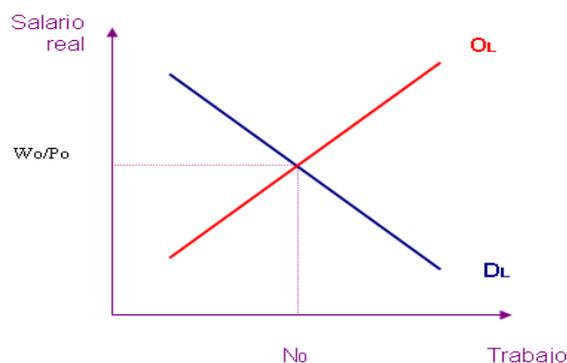
- La necesidad de ser líder en materia de remuneraciones con el objetivo de mantener y atraer al personal más competente y productivo.
- Establecer niveles de equidad. La equidad externa, en la cual la remuneración tendrá que compararse con las de otras organizaciones y la equidad interna al interior de la organización, igual remuneración para los trabajadores que cumplan la misma función en la organización. Para la equidad externa, es necesario contar con información de cuánto pagan las otras empresas por puestos (ocupaciones) comparables.

La curva de demanda de trabajo y las remuneraciones

Según Mankiw (2004) las empresas necesitan trabajadores para poder desarrollar su actividad. Normalmente, los empresarios estarán dispuestos a contratar nuevos empleados siempre que los ingresos conseguidos gracias a su labor sean mayores que el salario que les tiene que pagar. Es decir, que la demanda va a depender fundamentalmente del salario y de la productividad de los trabajadores. Si los salarios aumentan, las empresas reducirán la demanda de trabajo, ya que resulta más caro contratar. Por ello, la curva de demanda de trabajo en función del salario es decreciente.

Como se observa en la figura N°7, la curva de demanda de trabajo refleja el número de trabajadores que las empresas están dispuestas a contratar para cada salario. La curva de oferta nos señala cuántas personas están dispuestas a trabajar para cada salario. El punto de equilibrio es aquel en el que ambas curvas se cortan; a ese nivel de salarios la cantidad de trabajadores dispuestos a trabajar coincide con la cantidad que los empresarios desean contratar.

Figura N°7: Curva de demanda de trabajo



Fuente: Mankiw (2004)

La teoría de los diferenciales salariales

Ehremberg y Smith (2000) comentan que de acuerdo a la teoría de los diferenciales salariales, los salarios varían a través de distintos empleos porque estos pueden diferir en su grado de dificultad, lo agradable de su desempeño, las probabilidades de tener éxito, la constancia del empleo y el grado de confianza que se tiene sobre el que ejerce el empleo. No es posible que el salario sea el mismo si las condiciones y las características de los empleos no son equivalentes.

Si el salario fuera el mismo para distintos empleos, lógicamente la mayoría de los trabajadores buscaría ubicarse en el que provea mejores condiciones de trabajo. El empleador que ofrece condiciones menos ventajosas no podrá satisfacer su demanda de empleo si no aumenta el salario o no compensa de otra manera a los trabajadores por tener que laborar en peores condiciones. Si se decide por proporcionar un salario más alto, a este extra que el empleador debe pagar para atraer a los trabajadores necesarios se le conoce como diferencial salarial compensatorio (McConnel, Brue y Macpherson, 2003)

De acuerdo a la teoría del diferencial salarial compensatorio se puede considerar que si el mercado laboral es perfectamente competitivo, si los trabajadores poseen las habilidades, nivel de educación y experiencia, entre otras; la magnitud del diferencial salarial entre el empleo protegido y el no protegido debe ser exactamente igual a las contribuciones a

programas de seguridad social (si estas contribuciones son completamente percibidas como un beneficio).

En un mercado laboral, en ausencia de cualquier distorsión los salarios se mueven de manera que la utilidad obtenida esperada de participar en cada sector se iguale. Los trabajadores en el sector protegido deben ser compensados por tener que afrontar el impuesto implícito que los trabajadores no protegidos evitan. Por otro lado, el salario del sector no cubierto debería exceder al de los trabajadores en el sector cubierto en la magnitud de la contribución. Por carecer de protección social formal.

Maloney (1998) considera que es difícil determinar la magnitud y el signo del diferencial salarial debido a que existen características específicas que definen a cada sector y que al mismo tiempo afectan los salarios en cada uno de ellos. Entre sectores, las horas trabajadas por cada individuo y en el grado de riesgo de llevar a cabo una actividad pueden variar, el no conocer estos factores específicamente provoca que la magnitud del diferencial salarial no pueda ser determinada con facilidad.

Los salarios y la mejora de la productividad

Según Ehremberg y Smith (2000) un aumento de la productividad del factor trabajo traslada la curva de demanda a la derecha, repercutiendo en una mejora de los salarios de equilibrio y en un aumento de la demanda de los trabajadores. Es decir, si los empresarios consiguen producir más en el mismo tiempo, los empresarios estarán dispuestos a pagar más por su trabajo.

Es importante señalar que la productividad del factor trabajo no depende sólo del capital humano (formación y experiencia), sino también de la calidad de los bienes de producción disponibles y de los avances tecnológicos. Una mejor formación de los trabajadores, junto con la mejora de los equipos productivos y el progreso tecnológico, ha posibilitado un enorme impulso a la productividad del trabajo en los países desarrollados en las últimas décadas.

La mejora de la productividad explica los elevados salarios de los trabajadores de los países ricos frente a los de otros países en los que

esos avances no se han producido y en los que el nivel general de salarios está muy por debajo.

2.2.7 LA ESPECIALIZACIÓN PRODUCTIVA, REQUISITO PARA CONTRATAR PERSONAL

La especialización productiva

Según Heizer y Render (2009) el contar con personal capacitado y especializado en las unidades de producción son de vital importancia, ya que se les facilita herramientas, técnicas e innovación de tecnología para la ejecución de las labores del campo, cuyo objetivo es el aprovechamiento de las condiciones: físicas e intelectuales del trabajador, espacios, y clima, de forma adecuada por parte del productor, el cual debe establecerse las metas alcanzar, para así poder determinar las necesidades que requiere las unidades de producción.

En todas la unidades de producción de las empresas se requiere de personal para llevar a cabo las labores diarias, ya que es el principal activo con el que éstas cuentan para su desarrollo y funcionamiento; es por ello que, periódicamente, se deben mantener actividades formativas dirigidas a los trabajadores, tomando como prioridad aquellas capacitaciones que permitan dar respuesta a las necesidades que día a día se presentan. Invertir en la formación del personal es una ganancia a corto y mediano plazo, en virtud que mediante la formación se adquieren habilidades y destrezas para tener un mejor rendimiento en las actividades desempeñadas.

Las experiencias en tareas específicas conllevan de una forma directa al logro de las metas con la excelencia que se requiere; entonces la capacitación del personal es un servicio interno que las fincas deben ofrecer bajo cualquier circunstancia, cada vez que alguien deba conocer una tarea, desarrollar una habilidad o asumir una responsabilidad, por lo que los trabajadores o operarios deben mantenerse al día con las nuevas técnicas y estrategias tecnológicas que se encuentren en el mercado, con el fin de mantener la innovación en estas unidades de producción.

Importancia de un personal capacitado

De acuerdo a Dessler (2001) el concepto de capacitación se entiende como una herramienta que tiene como objetivo propiciar que la persona aprenda su trabajo mientras lo desempeña. Al momento de diseñar un programa de capacitación en la práctica, se deben tener en cuenta varios factores relacionados con el entrenador. Los mismos entrenadores deben recibir una capacitación cuidadosa y se les deben proporcionar los materiales que necesitan para la capacitación. Por su parte, los trabajadores expertos que son elegidos como entrenadores deben estar bien versados sobre métodos adecuados para enseñar; en particular deben conocer los principios del aprendizaje y la técnica de enseñanza laboral.

Asimismo Torres (2000) afirma que la capacitación no es una actividad que genera gastos, sino una inversión que agrega valor. Además indica que el desarrollo y aplicación de competencias es el motor que desencadena la creación de valor tanto para el negocio como para las personas. En la actualidad, el mundo entero está pasando por una situación de crisis financiera y económica, la cual le ha exigido a las organizaciones hacer recortes en los presupuestos y en los costos en algunas de sus áreas de funcionamiento, entre las cuales generalmente se ven afectadas los recursos humanos, específicamente en lo que respecta a las áreas de capacitación y formación de personal, ya que erróneamente se considera que estos aspectos son complementarios y no básicos dentro del funcionamiento cotidiano de toda organización respecto a su personal.

Según Werther (2007) la capacitación a todos los niveles, constituye una de las mejores inversiones en recursos humanos y una de las principales fuentes de bienestar para el personal de toda organización. El costo de la capacitación y el desarrollo es sumamente alto cuando se considera en términos globales y cuando se considera su efecto sobre los presupuestos de los diferentes departamentos de una empresa. Para obtener un rendimiento máximo de esta inversión, los esfuerzos deben concentrarse en el personal y en los campos de máximo atractivo y rendimiento potencial.

El contar con un personal capacitado para la producción, permite tener una serie de beneficios. Los principales beneficios que obtienen las empresas al tener a su personal de producción capacitado son los siguientes:

- Conduce a rentabilidad más alta y a actitudes más positivas.
- Mejora el conocimiento del puesto a todos los niveles.
- Crea mejor imagen.
- Mejora la relación jefes-subordinados.
- Se promueve la comunicación a toda la organización.
- Reduce la tensión y permite el manejo de áreas de conflictos.
- Se agiliza la toma de decisiones y la solución de problemas.
- Promueve el desarrollo con vistas a la promoción.
- Contribuye a la formación de líderes y dirigentes.

Las competencias laborales de la mano de obra

Los cambios que las empresas están atravesando no se dejan caracterizar fácilmente. El mundo donde se desenvuelve hoy la empresa es más competitivo y dotado de una mayor cantidad de participantes que buscan aumentar su intervención en mercados compartidos por la creciente globalización. También hay consenso entre los estudiosos acerca de que los parámetros de competitividad han evolucionado hacia una mayor exigencia en cuanto a la calidad de los productos y servicios ofrecidos por las empresas, enfocándose más a las necesidades del cliente, sin menospreciar el criterio del bajo precio y, por ende, del costo.

Esta inflexión hacia la simultaneidad de calidad y bajo costo fue liderada en un primer momento por las empresas japonesas, que habían incursionado en nuevas prácticas productivas denominadas de «producción depurada» o «esbelta». Los principios y técnicas de la producción depurada, basados en la mejora continua del proceso en su conjunto, rompían con los esquemas de normas de calidad y eficiencia relativamente estáticas y parciales que prevalecían hasta ese momento en las organizaciones. Como producto de la globalización en marcha, en los años ochenta se difundieron con rapidez esas prácticas entre las empresas «occidentales», imitándolas y adaptándolas, según el caso

2.2.8 LA CAPACIDAD DE GESTIÓN REQUERIDA EN EJECUTIVOS PARA LA CONTRATACION EN LA EMPRESA

Importancia de los directivos competentes

Según Whetten y Cameron (2005) en los últimos años se ha producido una abundancia de evidencia de que la administración habilidosa (especialmente la competencia en la administración de la gente dentro de las organizaciones) es el determinante fundamental para el éxito organizacional. Estos estudios se han llevado a cabo a través de numerosos sectores de la industria, contextos internacionales y tipos de organizaciones. Los hallazgos de la investigación ponen ahora de manifiesto, casi incuestionablemente, que si las organizaciones quieren tener éxito, deben tener directivos hábiles y competentes.

El agitado ritmo de trabajo de las empresas modernas, los nuevos modelos administrativos y los retos a los que se enfrentan las compañías, diariamente, exigen que los cargos gerenciales sean ocupados por personas formadas y experimentadas, capaces de aplicar su saber y que puedan garantizar óptimos resultados en los procesos que lideran, en aras de lograr éxito empresarial.

Sin embargo, y aunque lo anterior suena casi obvio –si de un líder se trata– la realidad demuestra que el ejercicio gerencial es más exigente de lo que parece y que son muchas “las cabezas” que fracasan en el intento, porque aunque ostentan títulos y grados profesionales, no cuentan con las competencias directivas necesarias para llevar a cabo, asertivamente, las actividades de liderazgo, control y coordinación propias de su rol.

Las competencias profesionales

Dependiendo de los diferentes enfoques que existen de competencias profesionales se pueden clasificar distintos tipos, sin embargo en la presente investigación se considera la clasificación que desarrolla Guerrero (1999), en lo que respecta a las competencias profesionales, desde el punto de visto del enfoque laboral.

- **Básicas:** Competencias comunes a todas las ocupaciones y que resultan imprescindibles para incorporarse al mercado de trabajo. Son facilitadas por el sistema educativo de formación básica e incluye las

áreas de Lenguaje y comunicación, Matemáticas, Ciencia y tecnología, Cultura y sociedad y Subjetivas.

- **Técnico-profesionales:** Competencias específicas de una profesión, vienen facilitadas por la formación profesional del nivel correspondiente. Se dividen en: Técnicas, metodológicas, sociales y participativas u organizacionales.
- **Transversales:** Competencias atraviesan las distintas ramas u ocupaciones de la producción y los servicios, según los diferentes niveles de realización profesional. Incluyen conocimientos aplicados: Idiomas, informática y de materias socioeconómicas (derecho, economía, sociología, o psicología).
- **Claves:** Competencias que resultan esenciales para formar parte activa en las nuevas formas de organización del trabajo derivados de los avances tecnológicos y cambios en el comportamiento de los consumidores. Su orientación se dirige a la capacidad de aplicar de modo integrado habilidades y conocimiento en situaciones reales de trabajo. Sus características: Genéricas, esenciales, y te permite la adecuación de un trabajo estable y de calidad

Las habilidades directivas

Las habilidades directivas o gerenciales son el punto diferenciador entre los gerentes que simplemente “ordenan”, y aquellos que ejecutan los procesos administrativos y quienes, gracias a sus actitudes, acciones y motivaciones positivas hacia el trabajo y hacia sus subalternos, contribuyen al bienestar de su comunidad laboral y al clima organizacional de sus empresas.

Katz (1955) desarrollo un enfoque para describir las habilidades gerenciales, por ello identificó cuatro clases de habilidades gerenciales. La primera de ellas es la *habilidad técnica*, la cual consiste en el conocimiento y pericia para realizar actividades que incluyen métodos, procesos y procedimientos. Estas habilidades suelen ser más importante en el caso de los gerentes de primera línea, ya que por lo general manejan empleados que utilizan herramientas y técnicas para manufacturar los productos de la empresa o para dar servicio a los clientes. Con frecuencia, los empleados con excelentes habilidades técnicas son promovidos a posiciones de gerentes de primera línea.

La segunda es la *habilidad humana*, la cual es la capacidad para trabajar con personas, es el esfuerzo corporativo, es trabajo en equipo, es la creación de un ambiente en el que las personas se sienten seguras y libres para expresar sus opiniones. Los gerentes con buenas habilidades humanas obtienen lo mejor de su gente. Ellos saben cómo comunicarse, motivar, dirigir e inspirar entusiasmo y confianza.

Siguiente se tiene la *habilidad conceptual*, siendo la capacidad de ver la “Imagen de conjunto”, reconocer los elementos importantes en una situación y comprender las relaciones entre ellos. En otras palabras tener una visión precisa de la situación, otorgándole diferentes grados de prioridad a los diferentes problemas específicos que se presenten. A través de estas habilidades, los gerentes ven la organización como un todo, comprenden la relación entre diversas subunidades y visualizan cómo encaja la organización en su entorno general. Estas habilidades son las más importantes para gerentes de alto nivel.

Finalmente se tiene la *habilidad de diseño*, la capacidad para solucionar problemas en forma tal que la empresa se beneficie. Para ser eficientes, en particular en los niveles organizacionales más altos, los gerentes deben estar en posibilidad de hacer algo más que el problema. Necesitan tener, además, la habilidad de un buen ingeniero de diseño para encontrar una solución práctica para él. Limitarse a lo primero y convertirse en “observadores de problemas” lleva al fracaso. Los gerentes necesitan ser capaces de diseñar una solución factible para el problema de acuerdo con la realidad a que se enfrentan.

2.3 LEY DE CONCEPTOS.

- 1) **Actividad económica:** Se le define como cualquier proceso donde se generan e intercambian productos, bienes o servicios para cubrir las necesidades del hombre. La actividad económica permite la generación de riqueza dentro de una comunidad (ciudad, región, país) mediante la extracción, transformación y distribución de los recursos naturales o bien de algún tipo de servicio.
- 2) **Agroindustria:** Se refiere a la subserie de actividades de manufacturación mediante las cuales se elaboran materias primas y productos intermedios

derivados del sector agrícola. La agroindustria significa así la transformación de productos procedentes de la agricultura, la actividad forestal y la pesca.

- 3) Capacitación: Capacitación, o desarrollo de personal, es toda actividad realizada en una organización, respondiendo a sus necesidades, que busca mejorar la actitud, conocimiento, habilidades o conductas de su personal.
- 4) Capital: Se entiende el conjunto de recursos producidos por la mano del hombre que se necesitan para fabricar bienes y servicios: la maquinaria o las instalaciones industriales, por ejemplo.
- 5) Clima de inversión: Conjunto de factores específicos de un lugar que configuran las oportunidades e incentivos de las empresas para realizar inversiones productivas, crear empleo y ampliar sus operaciones.
- 6) Competencia imperfecta: Modelo intermedio que conlleva las condiciones tanto de la competencia perfecta como del monopolio puro. En la competencia imperfecta cada firma debe decidir la cantidad indicada de bienes a producir, así como también, el nivel apropiado de calidad para cada producto.
- 7) Competencia perfecta: La competencia pura y perfecta es un modelo de la teoría económica de la escuela neoclásica que describe una estructura de mercado hipotética en la cual ningún productor ni consumidor dispone de poder para fijar los precios ni sobre las decisiones de los demás agentes, y además todos tienen el mismo acceso a la información, lo que supone una igualdad de las posiciones de origen en la relación mercantil.
- 8) Competencia: Situación en la cual los agentes económicos tienen la libertad de ofrecer bienes y servicios en el mercado, y de elegir a quién compran o adquieren estos bienes y servicios.
- 9) Competitividad empresarial: La posición relativa que tiene un competidor con relación a otros competidores.
- 10) Crecimiento económico: Es el aumento de la renta o valor de bienes y servicios finales producidos por una economía (generalmente de un país o una región) en un determinado periodo (generalmente en un año). A grandes rasgos, el crecimiento económico se refiere al incremento de ciertos indicadores, como la producción de bienes y servicios, el mayor consumo de energía, el ahorro, la inversión, una balanza comercial favorable, el aumento de consumo de calorías per cápita, etc.
- 11) Demanda de trabajo: Representa la parte de los empresarios en el mercado de trabajo. Ella expresa una relación inversa entre el salario real, que es la

relación entre el salario y los precios, y el empleo, lo que puede deducirse gráficamente por la pendiente negativa de la curva de demanda de trabajo.

- 12) Demanda: Se define como la cantidad y calidad de bienes y servicios que pueden ser adquiridos en los diferentes precios del mercado por un consumidor (demanda individual) o por el conjunto de consumidores (demanda total o de mercado).
- 13) Demanda: Se define como la cantidad y calidad de bienes y servicios que pueden ser adquiridos en los diferentes precios del mercado por un consumidor (demanda individual) o por el conjunto de consumidores (demanda total o de mercado).
- 14) El mercado laboral: Es el entorno económico en el cual concurren la oferta, formada por el número de horas que quiere trabajar la población en actividades remuneradas y la demanda, constituida por las oportunidades de empleo.
- 15) Expectativas: Son las previsiones que los agentes realizan sobre la magnitud en el futuro de las variables económicas. El comportamiento económico de los agentes dependerá, lógicamente, de cuáles sean sus expectativas sobre el futuro.
- 16) Exportación: Es cualquier bien o servicio enviado fuera del territorio nacional. La exportación es el tráfico legítimo de bienes y/o servicios desde un territorio aduanero hacia otro territorio aduanero. Las exportaciones pueden ser cualquier producto enviado fuera de la frontera aduanera de un Estado o bloque económico.
- 17) Inflación: La inflación consiste en un aumento general del nivel de precios que obedece a la pérdida de valor del dinero.
- 18) Ingreso nacional: Es la cantidad que mide el flujo total de pagos a los dueños de los factores de producción. El ingreso nacional es el total ganado por los dueños de recursos, incluidos los salarios, las rentas, los intereses y las utilidades
- 19) Ingreso personal disponible: El ingreso personal disponible es la cantidad de ingreso que las familias realmente tienen que gastar o ahorrar después del pago de impuestos personales. El ingreso disponible es igual al ingreso personal menos los impuestos personales pagados a los gobiernos federales, estatales y locales.
- 20) Ingreso personal: El ingreso nacional mide la cantidad total de dinero ganada, sin embargo para determinar la cantidad de ingreso realmente recibida por las familias (no pro los negocios) se requiere medir el ingreso

personal. El ingreso personal es el ingreso total recibido por las familias que está disponible para el consumo, el ahorro y el pago de impuestos personales.

- 21) Inversión privada: Es el acto por el cual una persona natural o jurídica, destina recursos propios a una determinada actividad económica con la finalidad de satisfacer una necesidad de sus consumidores y obtener un retorno por su inversión.
- 22) Inversión pública: Es la utilización del dinero recaudado en impuestos, por parte de las entidades del gobierno, para reinvertirlo en beneficios dirigidos a la población que atiende, representada en obras, infraestructura, servicios, desarrollo de proyectos productivos, incentivo en la creación y desarrollo de empresas, promoción de las actividades comerciales, generación de empleo, protección de derechos fundamentales, y mejoramiento de la calidad de vida en general.
- 23) Inversión: Gasto monetario en la adquisición de equipo de capital, existencias y estructuras, encaminado a aumentar el capital fijo de una sociedad o su volumen de existencias.
- 24) Oferta de trabajo: Cantidad de personas que ofrecen sus servicios a cambio de una remuneración. Comprende a los que tienen un empleo (ocupados o empleados), y a los que están buscando empleo (desocupado o desempleado).
- 25) Oferta: Se define la oferta como aquella cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos a vender a los distintos precios del mercado.
- 26) Oferta: Se define la oferta como aquella cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos a vender a los distintos precios del mercado.
- 27) Política monetaria: Es una rama de la política económica que usa la cantidad de dinero como variable para controlar y mantener la estabilidad económica. La política monetaria comprende las decisiones de las autoridades monetarias referidas al mercado de dinero, que modifican la cantidad de dinero o el tipo de interés. Cuando se aplica para aumentar la cantidad de dinero, se le denomina política monetaria expansiva, y cuando se aplica para reducirla, política monetaria restrictiva.
- 28) Producción: Es la actividad económica que aporta valor agregado por creación y suministro de bienes y servicios, es decir, consiste en la creación de productos o servicios y al mismo tiempo la creación de valor, más

específicamente es la capacidad de un factor productivo para crear determinados bienes en un periodo de tiempo determinado.

- 29) Productividad: Medida del grado en que funciona el sistema de operaciones e indicador de la eficiencia y de la competitiva de una empresa o departamento.
- 30) Producto Bruto Interno (PBI): Producto Bruto Interno se define como el valor total de los bienes y servicios generados en el territorio económico durante un período de tiempo, que generalmente es un año, libre de duplicaciones. Es decir, es el Valor Bruto de Producción menos el valor de los bienes y servicios (consumo intermedio) que ingresa nuevamente al proceso productivo para ser transformado en otros bienes.
- 31) Remuneración: Suma de dinero que recibe de forma periódica un trabajador de su empleador por un tiempo de trabajo determinado o por la realización de una tarea específica o fabricación de un producto determinado. El pago puede ser mensual, semanal o diario, y en este último caso recibe el nombre de jornal, del término jornada.
- 32) Tasa de interés: El costo de usar recursos ajenos y como el recurso ajeno que se usa en los mercados financieros es el dinero se suele decir que la tasa de intereses el costo del dinero (prestado).

2.4 FORMULACIÓN DE HIPÓTESIS.

2.4.1 HIPÓTESIS GENERAL

H1= La inversión privada influye significativamente en la demanda laboral de las empresas agroindustriales exportadoras de la región de Tacna

H0= La inversión privada no influye en la demanda laboral de las empresas agroindustriales exportadoras de la región de Tacna

2.4.2 HIPÓTESIS ESPECÍFICAS

Hipótesis Específica 1

H1: La inversión privada de las empresas agroindustriales de región de Tacna. Es alta

H0: La inversión privada de las empresas agroindustriales de región de Tacna. Es baja

Hipótesis Específica 2

H1: La demanda laboral de las empresas agroindustriales exportadoras de la región de Tacna. Es alta

H0: La demanda laboral de las empresas agroindustriales exportadoras de la región de Tacna. Es baja

2.5 SISTEMA DE VARIABLES.

La Operacionalización de variables es la siguiente:

VARIABLE INDEPENDIENTE

INVERSIÓN

INDICADORES:

La tasa de interés

Ingresos que genera la economía

Expectativas

VARIABLE INDEPENDIENTE

DEMANDA LABORAL

INDICADORES

Nivel remunerativo

Especialización productiva

Capacidad de gestión

CAPÍTULO III METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN.

Es una Investigación aplicada porque se caracteriza en buscar la aplicación o utilización de los conocimientos que se adquieren sobre la inversión y la demanda de trabajo o laboral de las empresas agroindustriales de exportación de la región de Tacna.

3.2 NIVEL DE INVESTIGACIÓN.

En relación al diseño de la investigación; este se constituye en:
No experimental, Corte Transversal

3.3 POBLACIÓN

3.3.1 POBLACIÓN O UNIVERSO (N)

Se toma la población de las empresas agroindustriales de exportación de la región de Tacna, que son 47 empresas.

3.4 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS.

3.4.1 TÉCNICAS

Las técnicas a usar en la elaboración de la Tesis es; Proceder a la observación de los fenómenos económicos pertinentes, se realizaran entrevistas a los empresarios exportadores, realizaremos dos encuestas usando a Liker (escala de actitudes). Una exploratoria y otra definitiva

3.4.2 INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN

Sera el instrumento de investigación, es decir el cuestionario de preguntas y analizar los contenidos,

3.5 TÉCNICAS DE PROCESAMIENTO DE DATOS.

Para el análisis de datos, se hizo uso de la estadística descriptiva, es decir las tablas y figuras estadísticas, más las medidas de posición central y de dispersión.

Por el lado de la estadística inferencial están las pruebas de hipótesis que tendrán que realizarse utilizando paquete estadístico SPSS v.15, los modelos de correlación de kendall, prueba de Kolmogorov-Smirnov la Prueba de Wilcoxon.

Se hará una encuesta piloto validándose con Coeficiente Alfa de Cronbach, con

su respectiva validación con el Stargraphic y SPSS y luego la encuesta definitiva.

3.6 SELECCIÓN Y VALIDACIÓN DE LOS INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN.

3.6.1 CONFIABILIDAD DEL INSTRUMENTO

Se aplicó para la determinación de la confiabilidad del cuestionario implementado el Estadístico de Alpha de Cronbach (de valores comprendidos entre 0 y 1; que implica que mientras más cercano a 1 el cuestionario es más confiable), reflejada en la siguiente fórmula, donde $k = n_0$ de preguntas del cuestionario y $S^2 =$ Varianza de las respuestas a cada pregunta o ítem:

$$\alpha = \frac{K}{K-1} \left[1 - \frac{\sum S_i^2}{S_T^2} \right]$$

K: El número de ítems

Si²: Sumatoria de Varianzas de los Ítems

ST²: Varianza de la suma de los Ítems

α : Coeficiente de Alfa de Cronbach

Se planteó para un mejor análisis de la Inversión Privada de las empresas de producción agroindustrial exportadoras de la región Tacna, una Escala de Valoración, para lo cual se utilizó la Escala de Likert (cuyos valores oscilan entre de 1 a 5, de donde el valor 5 = Muy permanente con lo expresado en el ítem y el valor 1 = nada con lo expresado en el ítem).

En el cuadro siguiente se plasma la relación de cada uno de los ítems del cuestionario aplicado en el presente trabajo de investigación con el indicador respectivo, de donde:

TABLA Nº 21: INDICADOR – ÍTEM INVERSIÓN PRIVADA

| VARIABLE | INDICADORES | ÍTEMS |
|--------------------------|-------------------------|--------------|
| INVERSIÓN PRIVADA | Tasas de interés | a, b |
| | Ingresos de la economía | c, d |
| | Expectativas | e, f |

Fuente: Elaboración Propia

También se planteó para un mejor análisis de la Demanda Laboral de las empresas de producción agroindustrial exportadoras de la región Tacna, una Escala de Valoración, para lo cual se utilizó la Escala de Likert (cuyos valores oscilan entre de 1 a 5, de donde el valor 5 = Muy permanente con lo expresado en el ítem y el valor 1 = Nada con lo expresado en el ítem).

En el cuadro siguiente se plasma la relación de cada uno de los ítems del cuestionario aplicado en el presente trabajo de investigación con el indicador respectivo, de donde:

TABLA Nº 22: INDICADOR – ÍTEM DEMANDA LABORAL

| VARIABLE | INDICADORES | ÍTEMS |
|------------------------|----------------------------|--------------|
| DEMANDA LABORAL | Nivel remunerativo | a, b |
| | Especialización productiva | c, d |
| | Capacidad de gestión | e, f |

Fuente: Elaboración Propia

Para poder validar este instrumento, se procedió a aplicar una encuesta piloto al 50% del total de empresas de producción agroindustrial exportadoras de la región Tacna, siendo 24 empresas encuestadas; asimismo, para el cálculo de este coeficiente se utilizó el programa estadísticos: SPSS v.19, como se puede observar a continuación:

The screenshot shows the IBM SPSS Statistics Editor de datos interface. The main window displays a data table with the following data:

| | DEMANDAL AB | INVERSIONP RIV |
|-----|----------------|-------------------|
| 7 | 17,00 | 15,00 |
| 8 | 19,00 | 18,00 |
| 9 | 20,00 | 10,00 |
| 10 | 19,00 | 19,00 |
| 11 | 13,00 | 12,00 |
| 12 | 16,00 | 15,00 |
| 13 | 18,00 | 17,00 |
| 14 | 15,00 | 15,00 |
| 15 | 11,00 | 11,00 |
| 16 | 12,00 | 11,00 |
| 17 | 13,00 | 13,00 |
| 18 | 15,00 | 14,00 |
| 19 | 13,00 | 12,00 |
| 20 | 13,00 | 13,00 |
| 21 | 13,00 | 13,00 |
| 22 | 8,00 | 8,00 |
| 23 | 9,00 | 9,00 |
| 24 | 16,00 | 16,00 |
| 25 | | |
| 26 | | |
| 27 | | |
| 28 | | |
| ... | | |

The 'Análisis' menu is open, showing the following options:

- Informes
- Estadísticos descriptivos
- Tablas
- Comparar medias
- Modelo lineal general
- Modelos lineales generalizados
- Modelos mixtos
- Correlaciones
- Regresión
- Loglineal
- Redes neuronales
- Clasificar
- Reducción de dimensiones
- Análisis de fiabilidad...** (highlighted)
- Pruebas no paramétricas
- Predicciones
- Superviv.
- Respuesta múltiple
- Análisis de valores perdidos...
- Imputación múltiple
- Muestras complejas
- Control de calidad
- Cunya COR...

The status bar at the bottom indicates 'Análisis de fiabilidad...' and 'IBM SPSS Statistics Processor está listo'.

El valor del Estadístico Alpha de Cronbach fue de 0,770 para una muestra piloto de 24 empresas de producción agroindustrial exportadoras de la región Tacna en estudio cuyo resultado permite concluir que el

cuestionario es muy adecuado, pues muestra una consistencia interna de las preguntas que la conforman con 77,00 % de confiabilidad por lo cual se recomienda su aplicación.

TABLA Nº 23 ALPHA DE CRONBACH- CUESTIONARIO

| Resumen del procesamiento de los casos | | | |
|---|------------|----|-------|
| | | N | % |
| Casos | Válidos | 24 | 100.0 |
| | Excluidosa | 0 | .0 |
| | Total | 24 | 100.0 |

a. Eliminación por lista basada en todas las variables del procedimiento.

| Estadísticos de fiabilidad | |
|-----------------------------------|----------------|
| Alfa de Cronbach | N de elementos |
| .770 | 2 |

Fuente: Elaboración Propia

El cuestionario fue aplicado directamente, aclarando aspectos relevantes, y registrando inmediatamente según la respuesta de los encuestados. La encuesta fue aplicada los días entre el 12 y 14 de Noviembre del año 2015.

CAPÍTULO IV: RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1 TRATAMIENTO ESTADÍSTICO E INTERPRETACIÓN DE CUADROS.

La base de los datos del Anexo N° 2 han sido obtenidos a partir de la encuesta, en concordancia con el método de Likert; para su procesamiento se utilizó el programa SPSS v.19.

Asimismo, con la misma información debidamente ordenada se procedió a ser trasladada a formatos de Microsoft Office Excel para obtener los gráficos en pastel.

La comprobación de hipótesis obedece a un diseño lógico y teórico, específicamente el análisis descriptivo. Para ello se ha utilizado el análisis estadístico de regresión lineal simple en lo que respecta a la comprobación de la hipótesis general y la prueba t student para una muestra, en relación a las hipótesis específicas.

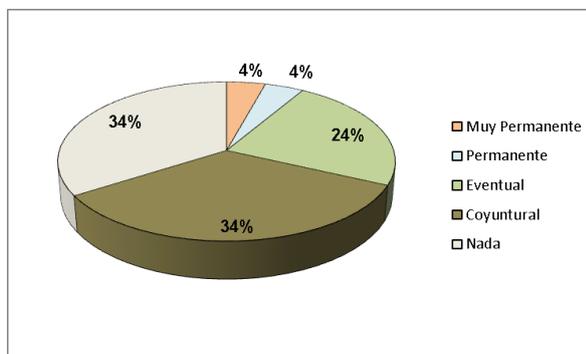
4.1.1 INVERSION PRIVADA

TABLA N° 24: ¿CONSIDERA QUE LAS TASAS DE INTERÉS QUE OFRECE EL MERCADO FINANCIERO PARA ADQUIRIR CRÉDITOS CON EL FIN DE INVERTIR EN ACTIVOS FIJOS SON ATRACTIVAS?

| | Frecuencia | Porcentaje |
|----------------|------------|-------------|
| Muy Permanente | 2 | 4% |
| Permanente | 2 | 4% |
| Eventual | 11 | 23% |
| Coyuntural | 16 | 34% |
| Nada | 16 | 34% |
| Total | 47 | 100% |

Fuente: Resultados de Frecuencias del SPSS

GRÁFICO Nº 11: ¿CONSIDERA QUE LAS TASAS DE INTERÉS QUE OFRECE EL MERCADO FINANCIERO PARA ADQUIRIR CRÉDITOS CON EL FIN DE INVERTIR EN ACTIVOS FIJOS SON ATRACTIVAS?



Fuente: Elaboración Propia

INTERPRETACIÓN: El 34% de los encuestados respondió que considera que coyunturalmente las tasas de interés que ofrece el mercado financiero para adquirir créditos con el fin de invertir en activos fijos son atractivas, El 34% de los encuestados respondió que considera que nunca las tasas de interés que ofrece el mercado financiero para adquirir créditos con el fin de invertir en activos fijos son atractivas, El 24% de los encuestados respondió que considera que eventualmente las tasas de interés que ofrece el mercado financiero para adquirir créditos con el fin de invertir en activos fijos son atractivas, El 4% de los encuestados respondió que considera que muy permanentemente las tasas de interés que ofrece el mercado financiero para adquirir créditos con el fin de invertir en activos fijos son atractivas y El 4% de los encuestados respondió que considera que permanentemente las tasas de interés que ofrece el mercado financiero para adquirir créditos con el fin de invertir en activos fijos son atractivas.

ANÁLISIS: Esto quiere decir que la mayoría de empresas de producción agroindustrial exportadoras de la región Tacna con poca frecuencia consideran que las tasas de interés que ofrece el mercado financiero para adquirir créditos con el fin de invertir en activos fijos son atractivas. Es decir la capacidad que tienen dichas empresas para poder acceder a créditos en activos fijos, que les permita aumentar su producción, es

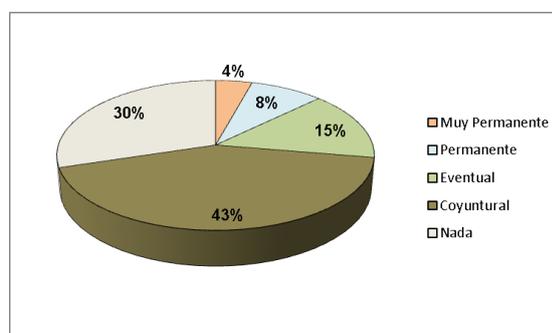
limitada, si se compara con las ofertas que ofrece el mercado financiero. Lo que indica que al existir tasas de interés elevadas en comparación a las posibilidades de las empresas objeto de estudio, la inversión de dichas empresas se ve limitada. Sin embargo hay que destacar que existe una mínima cantidad de empresas objeto de estudio, que no considera que dichas tasas de interés sean muy elevadas, lo cual indica que en el pasado han desarrollado inversiones de expansión para su producción.

TABLA Nº25: ¿EL ADQUIRIR PRÉSTAMOS PARA INVERTIR EN UN CAPITAL DE TRABAJO MAYOR, A RAÍZ DE UN AUMENTO DE LA PRODUCCIÓN, INFLUYE POSITIVAMENTE EN SUS UTILIDADES?

| | Frecuencia | Porcentaje |
|----------------|------------|-------------|
| Muy Permanente | 2 | 4% |
| Permanente | 4 | 9% |
| Eventual | 7 | 15% |
| Coyuntural | 20 | 43% |
| Nada | 14 | 30% |
| Total | 47 | 100% |

Fuente: Resultados de Frecuencias del SPSS

GRÁFICO Nº12: ¿EL ADQUIRIR PRÉSTAMOS PARA INVERTIR EN UN CAPITAL DE TRABAJO MAYOR, A RAÍZ DE UN AUMENTO DE LA PRODUCCIÓN, INFLUYE POSITIVAMENTE EN SUS UTILIDADES?



Fuente: Elaboración Propia

INTERPRETACIÓN: El 43% de los encuestados respondió que coyunturalmente el adquirir préstamos para invertir en un capital de trabajo mayor, a raíz de un aumento de la producción influye positivamente en sus utilidades, El 30% de los encuestados respondió que nunca el adquirir préstamos para invertir en un capital de trabajo mayor, a raíz de un aumento de la producción influye positivamente en sus utilidades, El 15% de los encuestados respondió que eventualmente el adquirir préstamos para invertir en un capital de trabajo mayor, a raíz de un aumento de la producción influye positivamente en sus utilidades, El 8% de los encuestados respondió que permanentemente el adquirir préstamos para invertir en un capital de trabajo mayor, a raíz de un aumento de la producción influye positivamente en sus utilidades, y El 4% de los encuestados respondió que muy permanentemente el adquirir préstamos para invertir en un capital de trabajo mayor, a raíz de un aumento de la producción influye positivamente en sus utilidades.

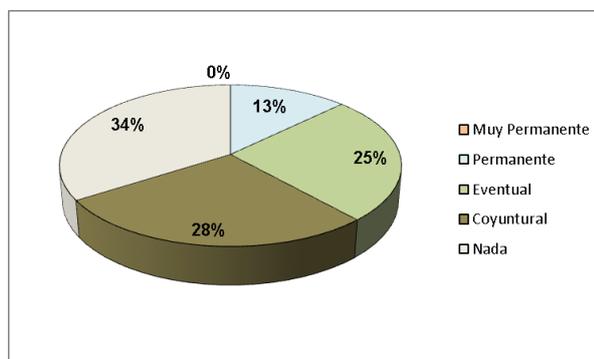
ANÁLISIS: Esto quiere decir que la mayoría de empresas de producción agroindustrial exportadoras de la región Tacna, con poca frecuencia al adquirir préstamos para invertir en un capital de trabajo mayor, a raíz de un aumento de la producción influye positivamente en sus utilidades. Es decir cuando dichas empresas adquieren préstamos en capital de trabajo, a consecuencia de un aumento en su producción en base a un aumento de la demanda, sus utilidades a futuro no son tan elevadas. Esto en consecuencia de las tasas de interés que ofrece el mercado y las elevadas cuotas que debe pagar la empresa para poder cumplir con el crédito que adquirió para el periodo en el que se aumentó la producción. Asimismo, se puede indicar que dichas empresas han tenido experiencias negativas al adquirir créditos para el aumento de su capital de trabajo, por lo que se presume que para aumentar dicho capital recurren a sus mismas utilidades, antes de adquirir créditos financieros.

TABLA Nº 26: ¿CONSIDERA QUE LA SITUACIÓN ECONÓMICA DEL PAÍS ES FAVORABLE PARA INCENTIVAR LA ACTIVIDAD EXPORTADORA?

| | Frecuencia | Porcentaje |
|----------------|------------|-------------|
| Muy Permanente | 0 | 0% |
| Permanente | 6 | 13% |
| Eventual | 12 | 26% |
| Coyuntural | 13 | 28% |
| Nada | 16 | 34% |
| Total | 47 | 100% |

Fuente: Resultados de Frecuencias del SPSS

GRÁFICO Nº13: ¿CONSIDERA QUE LA SITUACIÓN ECONÓMICA DEL PAÍS ES FAVORABLE PARA INCENTIVAR LA ACTIVIDAD EXPORTADORA?



Fuente: Elaboración Propia

INTERPRETACIÓN: El 34% de los encuestados respondió que nunca consideran que la situación económica del país es favorable para incentivar la actividad exportadora, El 28% de los encuestados respondió que coyunturalmente consideran que la situación económica del país es favorable para incentivar la actividad exportadora, El 25% de los encuestados respondió que eventualmente consideran que la situación económica del país es favorable para incentivar la actividad exportadora, El 13% de los encuestados respondió que permanentemente consideran que la situación económica del país es favorable para incentivar la

actividad exportadora y El 0% de los encuestados respondió que muy permanentemente consideran que la situación económica del país es favorable para incentivar la actividad exportadora.

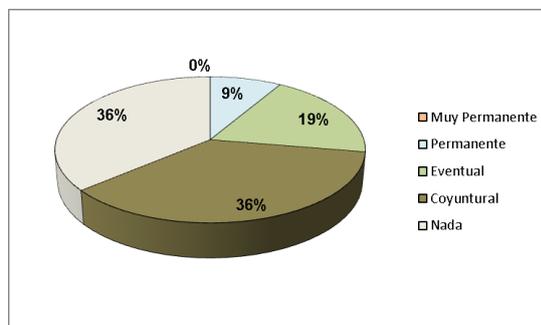
ANÁLISIS: Esto nos indica que la mayoría de empresas de producción agroindustrial exportadoras de la región Tacna con poca frecuencia consideran que la situación económica del país es favorable para incentivar la actividad exportadora. Como se ha podido observar actualmente el país vive una disminución en las tasas de crecimiento del PBI, el cual en gran parte es consecuencia de la disminución de la inversión. El empresariado exportador al observar que la inversión a nivel nacional ha disminuido y la tasa de crecimiento de PBI también, no se anima a desarrollar inversiones que permitan aumentar su producción o mejorarla. Asimismo, las condiciones económicas que también van de la mano de las tasa de interés del sector financiero, no son las mejores para poder desarrollar inversiones a futuro. Sin embargo hay que mencionar que existen empresas exportadoras aunque en menor medida que si consideran que la situación es favorable, quizás a raíz de que han visto una oportunidad de negocios en nuevos mercados.

TABLA N° 27: ¿CONSIDERA QUE EL AMBIENTE DE NEGOCIOS A NIVEL INTERNACIONAL INCENTIVA EL DESARROLLAR INVERSIONES PARA AUMENTAR SU OFERTA?

| | Frecuencia | Porcentaje |
|-----------------------|-------------------|-------------------|
| Muy Permanente | 0 | 0% |
| Permanente | 4 | 9% |
| Eventual | 9 | 19% |
| Coyuntural | 17 | 36% |
| Nada | 17 | 36% |
| Total | 47 | 100% |

Fuente: Resultados de Frecuencias del SPSS

GRÁFICO N°14: ¿CONSIDERA QUE EL AMBIENTE DE NEGOCIOS A NIVEL INTERNACIONAL INCENTIVA EL DESARROLLAR INVERSIONES PARA AUMENTAR SU OFERTA?



Fuente: Elaboración Propia

INTERPRETACIÓN: El 36% de los encuestados respondió que coyunturalmente el ambiente de negocios a nivel internacional incentiva el desarrollar inversiones para aumentar su oferta, El 36% de los encuestados respondió que nunca el ambiente de negocios a nivel internacional incentiva el desarrollar inversiones para aumentar su oferta, El 19% de los encuestados respondió que eventualmente el ambiente de negocios a nivel internacional incentiva el desarrollar inversiones para aumentar su oferta, El 9% de los encuestados respondió que permanentemente el ambiente de negocios a nivel internacional incentiva el desarrollar inversiones para aumentar su oferta y El 0% de los encuestados respondió que muy permanentemente el ambiente de negocios a nivel internacional incentiva el desarrollar inversiones para aumentar su oferta.

ANÁLISIS: Esto nos indica que una gran proporción de empresas de producción agroindustrial exportadoras de la región Tacna considera que con poca frecuencia el ambiente de negocios a nivel internacional incentiva el desarrollar inversiones para aumentar su oferta. Esto quiere decir que el ambiente de negocios que vive el contexto internacional no es el más favorable, producto a que desde años atrás se vive una crisis internacional, que ha traído consigo una disminución en las exportaciones hacia países como Estados Unidos, lo que originado también un efecto domino, en exportaciones hacia Brasil o Chile, países donde se acopia los productos

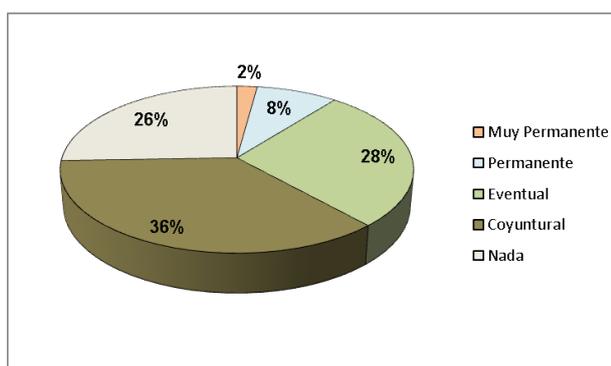
agroindustriales sin procesar, para poder darles un valor agregado y enviar dichos productos hacia países de Europa o Estados Unidos. Asimismo, es importante destacar que existe una pequeña cantidad de empresas que si considera que el ambiente de negocios a nivel internacional es favorable, producto a que han buscado nuevos nichos de mercados.

TABLA Nº 28: ¿LA TENDENCIA ECONÓMICA QUE CONSIDERA USTED A FUTURO A NIVEL NACIONAL E INTERNACIONAL ES FAVORABLE?

| | Frecuencia | Porcentaje |
|----------------|------------|-------------|
| Muy Permanente | 1 | 2% |
| Permanente | 4 | 9% |
| Eventual | 13 | 28% |
| Coyuntural | 17 | 36% |
| Nada | 12 | 26% |
| Total | 47 | 100% |

Fuente: Resultados de Frecuencias del SPSS

GRÁFICO Nº 15: ¿LA TENDENCIA ECONÓMICA QUE CONSIDERA USTED A FUTURO A NIVEL NACIONAL E INTERNACIONAL ES FAVORABLE?



Fuente: Elaboración Propia

INTERPRETACIÓN: El 36% de los encuestados respondió que coyunturalmente la tendencia económica que consideran a futuro a nivel internacional es favorable, El 28% de los encuestados respondió que eventualmente la tendencia económica que consideran a futuro a nivel internacional es favorable, El 26% de los encuestados respondió que

nunca la tendencia económica que consideran a futuro a nivel internacional es favorable, El 8% de los encuestados respondió que permanentemente la tendencia económica que consideran a futuro a nivel internacional es favorable, y El 2% de los encuestados respondió que muy permanentemente la tendencia económica que consideran a futuro a nivel internacional es favorable.

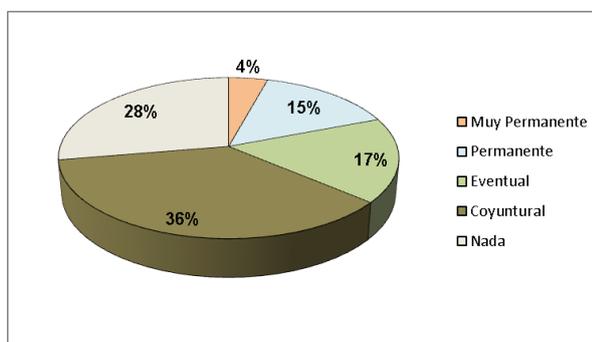
ANÁLISIS: Esto quiere decir que una gran mayoría de las empresas de producción agroindustrial exportadoras de la región Tacna con poca frecuencia la tendencia económica a futuro a nivel internacional es favorable. En relación a las expectativas que posee el empresario exportador agroindustrial de la región Tacna, se puede decir que son negativas con relación al futuro del mercado internacional. Producto a una serie de problemas económicos y sociales que está ocurriendo a nivel nacional e internacional, se puede suponer que las exportaciones de sus productos no tendrán una gran crecimiento, por lo que sus expectativas disminuyen. Son problemas como la disminución del crecimiento económico del país, el narcotráfico, la delincuencia, las tasas elevadas de interés, lo que trae consigo expectativas negativas en relación al futuro de sus negocios.

TABLA Nº 29: ¿CONSIDERA QUE EL MERCADO AGROINDUSTRIAL EN EL EXTRANJERO SERÁ MÁS ATRACTIVO EN LOS PRÓXIMOS AÑOS?

| | Frecuencia | Porcentaje |
|----------------|------------|-------------|
| Muy Permanente | 2 | 4% |
| Permanente | 7 | 15% |
| Eventual | 8 | 17% |
| Coyuntural | 17 | 36% |
| Nada | 13 | 28% |
| Total | 47 | 100% |

Fuente: Resultados de Frecuencias del SPSS

GRÁFICO Nº 16: ¿CONSIDERA QUE EL MERCADO AGROINDUSTRIAL EN EL EXTRANJERO SERÁ MÁS ATRACTIVO EN LOS PRÓXIMOS AÑOS?



Fuente: Elaboración Propia

INTEPRETACIÓN: El 36% de los encuestados respondió que coyunturalmente considera que el mercado agroindustrial en el extranjero será más atractivo en los próximos años, El 28% de los encuestados respondió que nunca considera que el mercado agroindustrial en el extranjero será más atractivo en los próximos años, El 17% de los encuestados respondió que eventualmente considera que el mercado agroindustrial en el extranjero será más atractivo en los próximos años, El 15% de los encuestados respondió que permanentemente considera que el mercado agroindustrial en el extranjero será más atractivo en los próximos años y El 4% de los encuestados respondió que muy permanentemente considera que el mercado agroindustrial en el extranjero será más atractivo en los próximos años.

ANÁLISIS: Esto nos indica que una gran parte de las empresas de producción agroindustrial exportadoras de la región Tacna con poca frecuencia considera que el mercado agroindustrial en el extranjero será más atractivo en los próximos años. Es decir las expectativas de dichos empresarios no son las mejores, en relación al sector agroindustrial. Como se ha podido observar en los últimos años, las exportaciones no han presentado un crecimiento elevado, producto a muchas veces a factores externos como son los cambios climatológicos, que originan una disminución de su producción. Asimismo otros factores como el ambiente de negocios internacional hacen que las expectativas de los empresarios

disminuyan. De igual manera si no se solucionan dichos problemas el interés de estas empresas por invertir en aumentar su producción y expandirse disminuirá.

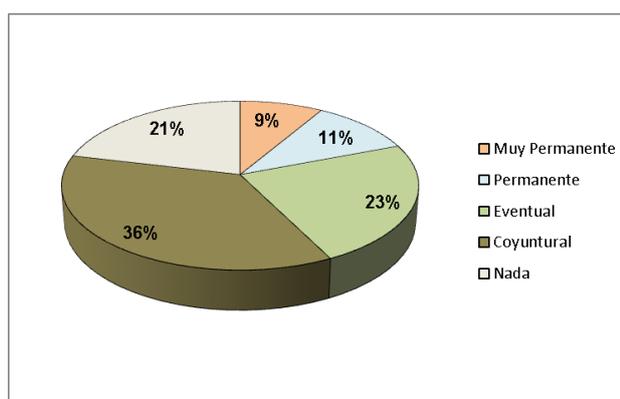
4.1.2 DEMANDA LABORAL

TABLA Nº 30: ¿CONSIDERA QUE LOS SALARIOS REMUNERATIVOS DEL SECTOR AGROINDUSTRIAL EXPORTADOR ESTÁN JUSTIFICADOS CON EL NIVEL DE PRODUCTIVIDAD DEL PERSONAL?

| | Frecuencia | Porcentaje |
|----------------|------------|-------------|
| Muy Permanente | 4 | 9% |
| Permanente | 5 | 11% |
| Eventual | 11 | 23% |
| Coyuntural | 17 | 36% |
| Nada | 10 | 21% |
| Total | 47 | 100% |

Fuente: Resultados de Frecuencias del SPSS

GRÁFICO Nº 17: ¿CONSIDERA QUE LOS SALARIOS REMUNERATIVOS DEL SECTOR AGROINDUSTRIAL EXPORTADOR ESTÁN JUSTIFICADOS CON EL NIVEL DE PRODUCTIVIDAD DEL PERSONAL?



Fuente: Elaboración Propia

INTEPRETACIÓN: El 36% de los encuestados coyunturalmente considera que los salarios remunerativos del sector agroindustrial exportador están

justificados con el nivel de productividad del personal, El 23% de los encuestados eventualmente considera que los salarios remunerativos del sector agroindustrial exportador están justificados con el nivel de productividad del personal, El 21% de los encuestados nunca considera que los salarios remunerativos del sector agroindustrial exportador están justificados con el nivel de productividad del personal, El 11% de los encuestados permanentemente considera que los salarios remunerativos del sector agroindustrial exportador están justificados con el nivel de productividad del personal y El 9% de los encuestados muy permanentemente considera que los salarios remunerativos del sector agroindustrial exportador están justificados con el nivel de productividad del personal.

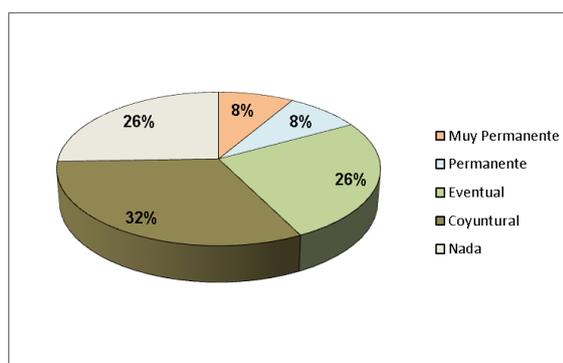
ANÁLISIS: Esto nos indica que una gran proporción de las empresas de producción agroindustrial exportadoras de la región Tacna con poca frecuencia considera que los salarios remunerativos del sector agroindustrial exportador están justificados con el nivel de productividad del personal. Esto quiere decir que la remuneración que se les paga a los colaboradores de sus empresas, no van de la mano con el nivel de productividad que poseen. En otras palabras las empresas consideran que el nivel de productividad de sus colaboradores es bajo, producto a la baja especialización que tienen, y que no se justifican los salarios que se les otorga. Un incentivo para que los empresarios aumenten las remuneraciones a sus colaboradores son los niveles de productividad que pueden generar dichos colaboradores. Sin embargo se puede observar que dicha productividad es baja y los gerentes se tienen insatisfechos con sus colaboradores-

TABLA Nº 31: ¿LOS NIVELES REMUNERATIVOS EN EL SECTOR AGROINDUSTRIAL EXPORTADOR SON ATRACTIVOS PARA AUMENTAR LA DEMANDA LABORAL?

| | Frecuencia | Porcentaje |
|----------------|------------|-------------|
| Muy Permanente | 4 | 9% |
| Permanente | 4 | 9% |
| Eventual | 12 | 26% |
| Coyuntural | 15 | 32% |
| Nada | 12 | 26% |
| Total | 47 | 100% |

Fuente: Resultados de Frecuencias del SPSS

GRÁFICO Nº 18: ¿LOS NIVELES REMUNERATIVOS EN EL SECTOR AGROINDUSTRIAL EXPORTADOR SON ATRACTIVOS PARA AUMENTAR LA DEMANDA LABORAL?



Fuente: Elaboración Propia

INTEPRETACIÓN: El 32% de los encuestados respondió que coyunturalmente los niveles remunerativos en el sector agroindustrial exportador son atractivos para aumentar la demanda laboral, El 26% de los encuestados respondió que eventualmente los niveles remunerativos en el sector agroindustrial exportador son atractivos para aumentar la demanda laboral, El 26% de los encuestados respondió que nunca los niveles remunerativos en el sector agroindustrial exportador son atractivos para aumentar la demanda laboral, El 8% de los encuestados respondió que muy permanentemente los niveles remunerativos en el sector

agroindustrial exportador son atractivos para aumentar la demanda laboral y El 8% de los encuestados respondió que permanentemente los niveles remunerativos en el sector agroindustrial exportador son atractivos para aumentar la demanda laboral.

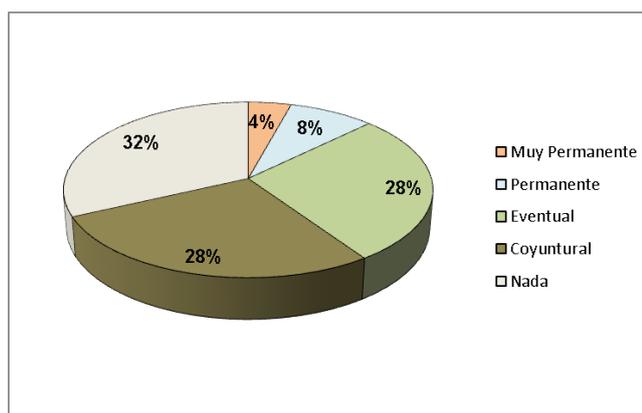
ANÁLISIS: Esto nos indica que la gran mayoría de los gerentes de las empresas de producción agroindustrial exportadoras de la región Tacna con poca frecuencia consideran que los niveles remunerativos en el sector agroindustrial exportador son atractivos para aumentar la demanda laboral. Cuando los niveles remunerativos son altos, las empresas disminuyen su demanda laboral. Es por ello que la mayoría de empresas exportadoras objeto de estudio cuentan con una cantidad de personal reducida, a raíz de que tratan de disminuir costos. Esto trae consigo una disminución en la demanda laboral. Asimismo, al no contar con tecnología que permita aumentar la producción y reducir costos, se ven en la necesidad de tratar de reducir costos de la forma más fácil, dirigiéndose al personal.

TABLA Nº 32: ¿EL PERSONAL QUE SE CONTRATA PARA DESARROLLAR LAS ACTIVIDADES PRODUCTIVAS DE LA EMPRESA CUMPLEN CON CAPACITACIONES REQUERIDAS PARA LA EXPORTACIÓN A MERCADO EXIGENTES?

| | Frecuencia | Porcentaje |
|----------------|------------|-------------|
| Muy Permanente | 2 | 4% |
| Permanente | 4 | 9% |
| Eventual | 13 | 28% |
| Coyuntural | 13 | 28% |
| Nada | 15 | 32% |
| Total | 47 | 100% |

Fuente: Resultados de Frecuencias del SPSS

GRÁFICO N°19: ¿EL PERSONAL QUE SE CONTRATA PARA DESARROLLAR LAS ACTIVIDADES PRODUCTIVAS DE LA EMPRESA CUMPLEN CON CAPACITACIONES REQUERIDAS PARA LA EXPORTACIÓN A MERCADO EXIGENTES?



Fuente: Elaboración Propia

INTERPRETACIÓN: El 32% de los encuestados respondió que nunca el personal que se contrata para desarrollar las actividades productivas de la empresa cumplen con capacitaciones requeridas para la exportación a mercado exigentes, El 28% de los encuestados respondió que eventualmente el personal que se contrata para desarrollar las actividades productivas de la empresa cumplen con capacitaciones requeridas para la exportación a mercado exigentes, El 28% de los encuestados respondió que coyunturalmente el personal que se contrata para desarrollar las actividades productivas de la empresa cumplen con capacitaciones requeridas para la exportación a mercado exigentes, El 8% de los encuestados respondió que permanentemente el personal que se contrata para desarrollar las actividades productivas de la empresa cumplen con capacitaciones requeridas para la exportación a mercado exigentes y El 4% de los encuestados respondió que muy permanentemente el personal que se contrata para desarrollar las actividades productivas de la empresa cumplen con capacitaciones requeridas para la exportación a mercado exigentes.

ANÁLISIS: Esto nos muestra que una gran proporción de los

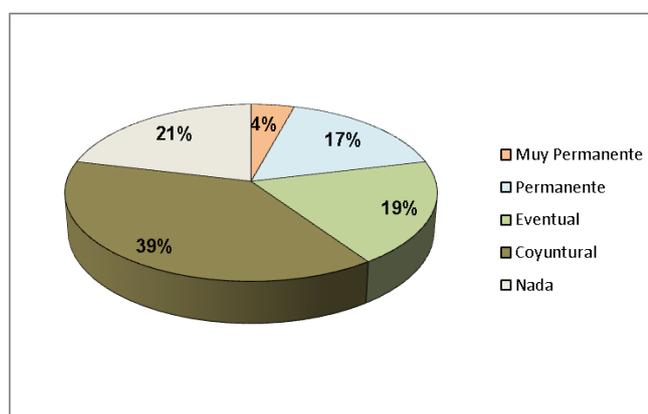
gerentes de las empresas de producción agroindustrial exportadoras de la región Tacna con poca frecuencia consideran que se contrata para desarrollar las actividades productivas de la empresa cumplen con capacitaciones requeridas para la exportación a mercado exigentes. Consideran que la mayoría del personal que se contrata tan solo poseen un nivel de instrucción secundario, difícilmente dichos colaboradores se encuentran capacitados en procedimientos que se exigen en el mercado internacional para poder exportar a países como Estados Unidos. Es por ello que la mayoría de las empresas solo se limitan a exportar a países limítrofes como Brasil y Chile.

TABLA Nº 33: ¿SE CONTRATA PERSONAL TÉCNICO ESPECIALIZADO EN LAS ACTIVIDADES QUE SE REALIZAN PARA LA PRODUCCIÓN DE LA EMPRESA?

| | Frecuencia | Porcentaje |
|-----------------------|------------|-------------|
| Muy Permanente | 2 | 4% |
| Permanente | 8 | 17% |
| Eventual | 9 | 19% |
| Coyuntural | 18 | 38% |
| Nada | 10 | 21% |
| Total | 47 | 100% |

Fuente: Resultados de Frecuencias del SPSS

GRÁFICO Nº 20: ¿SE CONTRATA PERSONAL TÉCNICO ESPECIALIZADO EN LAS ACTIVIDADES QUE SE REALIZAN PARA LA PRODUCCIÓN DE LA EMPRESA?



Fuente: Elaboración Propia

INTERPRETACIÓN: El 39% de los encuestados respondió que coyunturalmente se contrata personal técnico especializado en las actividades que se realizan para la producción de la empresa, El 21% de los encuestados respondió que nunca se contrata personal técnico especializado en las actividades que se realizan para la producción de la empresa, El 19% de los encuestados respondió que eventualmente se contrata personal técnico especializado en las actividades que se realizan para la producción de la empresa, El 17% de los encuestados respondió que permanentemente se contrata personal técnico especializado en las actividades que se realizan para la producción de la empresa y El 4% de los encuestados respondió que muy permanentemente se contrata personal técnico especializado en las actividades que se realizan para la producción de la empresa.

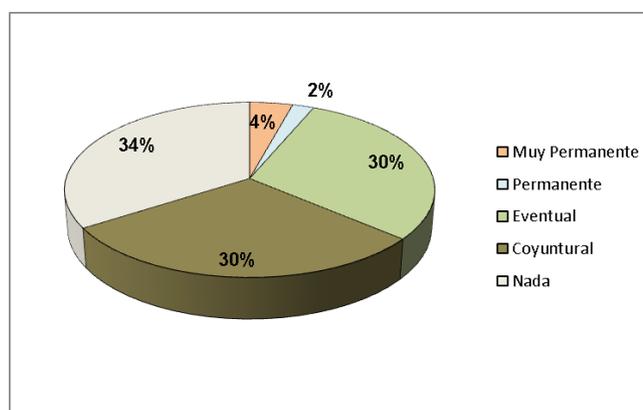
ANÁLISIS: Esto nos indica que una gran proporción de empresas de producción agroindustrial exportadoras de la región Tacna con poca frecuencia contratan personal técnico especializado en las actividades que se realizan para la producción de la empresa. Como se mencionó anteriormente, el nivel de instrucción de la mayoría de los trabajadores de dichas empresas tan solo llega a un nivel secundario, no tienen estudios técnicos. El personal solo se limita a un desarrollo básico de sus funciones, de igual manera no se les proporcionar herramientas modernas ya que no se cuenta con infraestructura y tecnológica actualizada. EL desarrollo de sus tareas es precario, y centralizado en varias tareas, al no contar con una especialización del trabajo en la producción.

TABLA N° 34: ¿EL PERSONAL QUE SE CONTRATA PARA LA GESTIÓN DE LA EMPRESA SE ENCUENTRA CAPACITADOS EN LOS TEMAS COMPETENTES AL SECTOR?

| | Frecuencia | Porcentaje |
|-----------------------|------------|-------------|
| Muy Permanente | 2 | 4% |
| Permanente | 1 | 2% |
| Eventual | 14 | 30% |
| Coyuntural | 14 | 30% |
| Nada | 16 | 34% |
| Total | 47 | 100% |

Fuente: Resultados de Frecuencias del SPSS

GRÁFICO N°21: ¿EL PERSONAL QUE SE CONTRATA PARA LA GESTIÓN DE LA EMPRESA SE ENCUENTRA CAPACITADOS EN LOS TEMAS COMPETENTES AL SECTOR?



Fuente: Elaboración Propia

INTEPRETACIÓN: El 34% de los encuestados respondió que nunca el personal que se contrata para la gestión de la empresa se encuentra capacitado en los temas competentes al sector, El 30% de los encuestados respondió que eventualmente el personal que se contrata para la gestión de la empresa se encuentra capacitado en los temas competentes al sector, El 30% de los encuestados respondió que coyunturalmente el personal que se contrata para la gestión de la empresa se encuentra

capacitado en los temas competentes al sector, El 4% de los encuestados respondió que muy permanentemente el personal que se contrata para la gestión de la empresa se encuentra capacitado en los temas competentes al sector y El 2% de los encuestados respondió que permanentemente el personal que se contrata para la gestión de la empresa se encuentra capacitado en los temas competentes al sector.

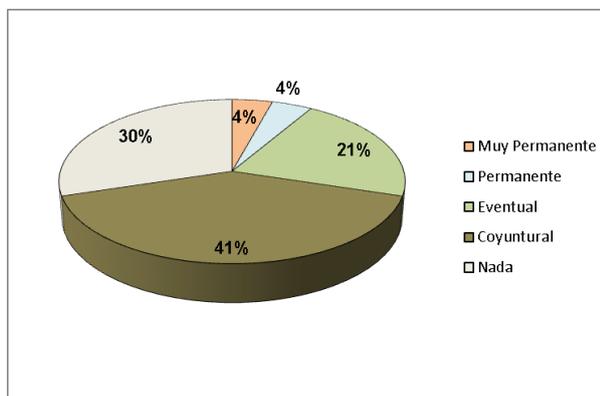
ANÁLISIS: Esto nos indica que una gran mayoría de empresas de producción agroindustrial exportadoras de la región Tacna con poca frecuencia el personal que contratan para la gestión de la empresa se encuentra capacitado en los temas competentes al sector. Asimismo, es importante destacar que la mayoría de empresas tan solo cuenta con cuatros departamentos: producción, ventas, contabilidad y recursos humanos. De igual manera el área que más se le atribuye importancia es el área de producción, el cual cuenta un jefe de planta que llega a poseer estudios técnicos en la mayoría de casos. Cabe mencionar que dichos jefes carecen de una capacidad de gestión adecuada y por ende solo se ven limitados al desenvolvimiento de producción. Asimismo, son pocas las empresas objeto de estudio que cuentan con un personal de gestión, que cuenta con capacitaciones en procedimientos internacional para la exportación.

TABLA Nº 35: ¿SE CONTRATA PERSONAL ENCARGADO DE LA GESTIÓN DE LA EMPRESA CON DOMINIO EN TECNOLOGÍAS DE INFORMACIÓN?

| | Frecuencia | Porcentaje |
|----------------|------------|-------------|
| Muy Permanente | 2 | 4% |
| Permanente | 2 | 4% |
| Eventual | 10 | 21% |
| Coyuntural | 19 | 40% |
| Nada | 14 | 30% |
| Total | 47 | 100% |

Fuente: Resultados de Frecuencias del SPSS

GRÁFICO Nº22: ¿SE CONTRATA PERSONAL ENCARGADO DE LA GESTIÓN DE LA EMPRESA CON DOMINIO EN TECNOLOGÍAS DE INFORMACIÓN?



Fuente: Elaboración Propia

INTEPRETACIÓN: El 41% de los encuestados respondió que coyunturalmente se contrata personal encargado de la gestión de la empresa con dominio en tecnologías de la información, El 30% de los encuestados respondió que nunca se contrata personal encargado de la gestión de la empresa con dominio en tecnologías de la información, El 21% de los encuestados respondió que eventualmente se contrata personal encargado de la gestión de la empresa con dominio en tecnologías de la información, El 4% de los encuestados respondió que muy permanentemente se contrata personal encargado de la gestión de la empresa con dominio en tecnologías de la información y El 4% de los encuestados respondió que permanentemente se contrata personal encargado de la gestión de la empresa con dominio en tecnologías de la información.

ANÁLISIS: Esto nos muestra que una gran proporción de empresas de producción agroindustrial exportadoras de la región Tacna no contratan personal encargado de la gestión de la empresa con dominio en tecnologías de la información. Actualmente un factor importante para el éxito de la gestión empresarial en los negocios de exportación es el dominio de tecnologías de información. Sin embargo la gran parte de dichas empresas carecen de sistemas integrados de información y sus gerentes carecen de los conocimientos para poder utilizar dichos sistemas.

Sin embargo hay que destacar que existen empresas aunque en menor cantidad que si poseen un personal de gestión capacitado en dichos temas, por lo que cuenta con una ventaja sobre las demás empresas.

4.2 COMPROBACIÓN DE HIPÓTESIS.

4.2.1 COMPROBACIÓN DE HIPÓTESIS GENERAL

Identificación de datos

| | | |
|----------------------------------|---|--------------------------|
| Tipo de Estudio | : | Transversal |
| Nivel de Investigación | : | Relacional |
| Objetivo Estadístico | : | Correlacionar |
| Variables de Estudio | : | Ordinal - Ordinal |
| • Variable Dependiente | : | Demanda laboral |
| • Variable Independiente: | | Inversión privada |

Redacción de la hipótesis general

Para efectuar el Interpretación estadístico tenemos:

Hipótesis Nula

H₀: “La inversión privada no influye significativamente en la demanda laboral de las empresas agroindustriales exportadoras de la región de Tacna. 2015”

Hipótesis Alterna

H₁: “La inversión privada influye significativamente en la demanda laboral de las empresas agroindustriales exportadoras de la región de Tacna. 2015”

DETERMINAR EL NIVEL ALFA

ALFA = 5% = 0.05

El Nivel de Significancia o prueba de error será de 0.05

DETERMINAMOS LA PRUEBA ESTADISTICA

Considerando los diferentes tipos de correlaciones, elegiremos la prueba estadística que se adecue a los tipos de medición de cada

variable, la cual es la prueba de estadística de t-student, a través de un modelo de regresión lineal simple:

TABLA N° 36: MODELO DE REGRESIÓN LINEAL SIMPLE

| Coeficientesa | | | | | | |
|---------------|---------------|--------------------------------|------------|--------------------------|-------|------|
| Modelo | | Coeficientes no estandarizados | | Coeficientes tipificados | t | Sig. |
| | | B | Error típ. | Beta | | |
| 1 | (Constante) | 2.793 | 1.342 | | 2.082 | .043 |
| | INVERSIONPRIV | .852 | .101 | .783 | 8.439 | .000 |

a. Variable dependiente: DEMANDALAB

Fuentes: Resultados SPSS

Donde:

Nivel de Significancia =5% = 0.05

Tenemos que:

P-Valor = 0.000 < Alfa= 0.05

Posteriormente determinamos:

Coefficiente de Determinación = $R^2 = (0.783)^2 = 0.613$

TABLA N° 37: COEFICIENTE DE DETERMINACION

| Resumen del modelo | | | | |
|--------------------|------|------------|----------------------|-----------------------------|
| Modelo | R | R cuadrado | R cuadrado corregida | Error típ. de la estimación |
| 1 | .783 | .613 | .604 | 1.89474 |

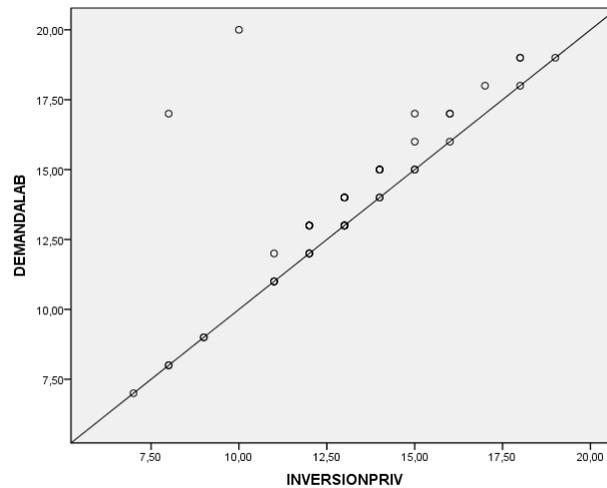
a. Variables predictoras: (Constante), INVERSIONPRIV

Fuente: Resultados SPSS

Evaluamos la gráfica de dispersión:

Para determinar si la relación es positiva o negativa

GRÁFICO Nº 23: GRÁFICA DE DISPERSIÓN



Fuente: Resultados SPSS

Como se puede observar en la gráfica de dispersión, los valores que tienen ambas variables tienen una tendencia lineal positiva, que demuestra la relación entre ambas variables.

Teniendo como Definición que:

Después de realizar la prueba estadística “t” student, a través de un modelo de regresión lineal simple, se puede concluir que la variable Inversión Privada influye en la Demanda Laboral de las empresas de producción agroindustrial exportadoras de la región Tacna.

A raíz que estadísticamente el modelo nos arroja un “t” student de 8.439 (mayor a 1.96 a un nivel de significancia del 95%), y un nivel de significancia de 0.000 (p-value menor de 0.05), lo cual nos indica que la variable Inversión Privada influye en la Demanda Laboral de las empresas de producción agroindustrial exportadoras de la región Tacna.

Por ende se determina el modelo de regresión lineal simple, estableciéndose los coeficientes de incidencia en la variable independiente (Inversión Privada) planteada, donde ésta termina influenciando a la variable dependiente (Demanda Laboral). En ese sentido, el modelo planteado es el siguiente:

$$Y = 2.793 + 0.852 X$$

Asimismo El Coeficiente de Determinación (R-squared), el cual nos sirve para poder medir el grado de ajuste que tiene nuestro modelo planteado en la investigación, denota un coeficiente de determinación con un valor de 61.3%, revelando que las variables antes mencionadas se ajustan al modelo; es decir, explican mejor el modelo, en el sentido real que la Inversión Privada incide en la Demanda Laboral de las empresas de producción agroindustrial exportadoras de la región Tacna.

DECISIÓN:

Como el coeficiente t-student obtenido presenta un valor de 8.439 (mayor a 1.96 a un nivel de significancia del 95%), y un nivel de significancia de 0.000 (p-value menor de 0.05), se rechaza la Hipótesis Nula (H0) y se acepta la Hipótesis Alternativa (H1); indicando que, la Variable Independiente (Inversión Privada) tiene una importante influencia en la Variable Dependiente (Demanda Laboral).

Con esto, validamos nuestra hipótesis determinando que:

“La inversión privada influye significativamente en la demanda laboral de las empresas agroindustriales exportadoras de la región de Tacna. 2015”

4.2.2 COMPROBACIÓN DE HIPÓTESIS ESPECÍFICA N° 1

Identificación de datos de hipótesis específica

- ✓ Tipo de estudio : Transversal
- ✓ Nivel de Investigación : Relacional
- ✓ Objetivo estadístico : Comparar
- ✓ Variable de estudio : Inversión Privada

Redacción de Hipótesis Específica

Hipótesis Nula

H₀: “La inversión privada de las empresas agroindustriales de región de Tacna. Es alta”

Hipótesis Alterna

H₁: “La inversión privada de las empresas agroindustriales de región de Tacna. Es baja”

PRUEBA ESTADÍSTICA

Para comprobar el nivel de la variable independiente Inversión Privada, se utilizó la totalidad de la muestra de dicha variable, con la cual se decidirá si se rechaza la hipótesis nula la cual afirma que la Inversión Privada es alta (media mayor al valor de prueba 15). Es decir para efectos de la comprobación de hipótesis debemos definir si existe diferencia significativa entre la media real y el valor de prueba, asimismo esta debe ser negativa para rechazar la hipótesis nula.

Por lo tanto para definir si existe diferencia significativa, aplicaremos T Student para una muestra

Para aplicar la prueba de T Student para una muestra debemos definir si existe normalidad en esta.

TABLA Nº 38: PRUEBA DE KOLMOGOROV SMIRNOV

| Prueba de Kolmogorov-Smirnov para una muestra | | INVERSIONPRIV |
|---|-------------------|---------------|
| N | | 47 |
| Parámetros normales a,b | Media | 13.0000 |
| | Desviación típica | 2.76626 |
| Diferencias más extremas | Absoluta | .125 |
| | Positiva | .117 |
| | Negativa | -.125 |
| Z de Kolmogorov-Smirnov | | .856 |
| Sig. asintót. (bilateral) | | .457 |

a. La distribución de contraste es la Normal.
b. Se han calculado a partir de los datos.

Fuente: Resultados SPSS

Donde:

Nivel de significancia = 0.05

Por lo que:

El coeficiente de Inversión Privada: $0.457 > 0.05$ Si existe Normalidad

Comprobado que existe normalidad en la muestra de Inversión Privada aplicaremos la prueba T Student para una muestra:

TABLA N° 39: PRUEBA DE T STUDENT PARA UNA MUESTRA

| Prueba para una muestra | | | | | | |
|-------------------------|----------------------|----|------------------|----------------------|---|----------|
| | Valor de prueba = 15 | | | | | |
| | t | gl | Sig. (bilateral) | Diferencia de medias | 95% Intervalo de confianza para la diferencia | |
| | | | | | Inferior | Superior |
| INVERSIONPRIV | -4.957 | 46 | .000 | -2.00000 | -2.8122 | -1.1878 |

Fuente: Resultados SPSS

Donde:

El nivel de significancia = 0.05

El P (valor) = $0.000 < 0.05$ Por lo tanto si hay diferencias significativas

TABLA N° 40: ESTADÍSTICOS PARA UNA MUESTRA

| Estadísticos para una muestra | | | | |
|-------------------------------|----|---------|-----------------|------------------------|
| | N | Media | Desviación típ. | Error típ. de la media |
| INVERSIONPRIV | 47 | 13.0000 | 2.76626 | .40350 |

Fuente: Resultados SPSS

Considerando que:

La media de la muestra es 13 y la valor de prueba es de 15, y el coeficiente t-student es negativo al igual que la diferencia de medias, se puede concluir que la media está por debajo del valor de prueba.

DECISIÓN:

P-Valor = $0.000 < \alpha = 0.05$ Por lo tanto:

Si la probabilidad obtenida es P-Valor $< \alpha$, se Acepta H1 (Rechaza H0). Como el P –Valor obtenido presenta un valor de 0.000 (menor a 0.05), se rechaza la Hipótesis Nula (H0) y se acepta la Hipótesis Alternativa (H1), además considerando que la media del coeficiente t-student es

negativo al igual que la diferencia de medias, se tiene que la media real está por debajo del valor de prueba.

Con esto, validamos nuestra hipótesis determinando que:

“La inversión privada de las empresas agroindustriales de región de Tacna. Es baja”

4.2.3 COMPROBACIÓN DE HIPÓTESIS ESPECÍFICAS N° 2

IDENTIFICACIÓN DE VARIABLES

| | | | |
|---|------------------------|---|-----------------|
| ✓ | Tipo de estudio | : | Transversal |
| ✓ | Nivel de Investigación | : | Relacional |
| ✓ | Objetivo estadístico | : | Comparar |
| ✓ | Variable de estudio | : | Demanda Laboral |

REDACCIÓN DE LA HIPÓTESIS GENERAL

Hipótesis Nula

H₀: “La demanda laboral de las empresas agroindustriales exportadoras de la región de Tacna. Es alta”

Hipótesis Alterna

H₁: “La demanda laboral de las empresas agroindustriales exportadoras de la región de Tacna. Es baja”

PRUEBA ESTADÍSTICA

Para comprobar el nivel de la variable dependiente Demanda Laboral, se utilizó la totalidad de la muestra de dicha variable, con la cual se decidirá si se rechaza la hipótesis nula la cual afirma que la Demanda Laboral es alta (media mayor al valor de prueba 15). Es decir para efectos de la comprobación de hipótesis debemos definir si existe diferencia significativa entre la media real y el valor de prueba, asimismo esta debe ser negativo para rechazar la hipótesis nula.

Por lo tanto para definir si existe diferencia significativa, aplicaremos T Student para una muestra

Para aplicar la prueba de T Student para una muestra debemos definir

si existe normalidad en esta.

TABLA Nº 41: PRUEBA DE KOLMOGOROV SMIRNOV

| Prueba de Kolmogorov-Smirnov para una muestra | | DEMANDALAB |
|---|-------------------|------------|
| N | | 47 |
| Parámetros normales a,b | Media | 13.8723 |
| | Desviación típica | 3.01169 |
| Diferencias más extremas | Absoluta | .131 |
| | Positiva | .103 |
| | Negativa | -.131 |
| Z de Kolmogorov-Smirnov | | .896 |
| Sig. asintót. (bilateral) | | .398 |
| a. La distribución de contraste es la Normal. | | |
| b. Se han calculado a partir de los datos. | | |

Fuente: Resultados SPSS

Donde:

Nivel de significancia = 0.05

Por lo que:

El coeficiente de Demanda Laboral: $0.398 > 0.05$ Si existe Normalidad

Comprobado que existe normalidad en la muestra de Demanda Laboral

aplicaremos la prueba T Student para una muestra:

TABLA Nº 42: PRUEBA DE T STUDENT PARA UNA MUESTRA

| Prueba para una muestra | | | | | | |
|-------------------------|----------------------|----|------------------|----------------------|---|----------|
| | Valor de prueba = 15 | | | | | |
| | t | gl | Sig. (bilateral) | Diferencia de medias | 95% Intervalo de confianza para la diferencia | |
| | | | | | Inferior | Superior |
| DEMANDALAB | -2.567 | 46 | .014 | -1.12766 | -2.0119 | -.2434 |

Fuente: Resultados SPSS

Donde:

El nivel de significancia = 0.05

El P (valor) = 0.014 < 0.05 Por lo tanto si hay diferencias significativas

TABLA N° 43: ESTADÍSTICOS PARA UNA MUESTRA

| Estadísticos para una muestra | | | | |
|-------------------------------|----|---------|-----------------|------------------------|
| | N | Media | Desviación típ. | Error típ. de la media |
| DEMANDALAB | 47 | 13.8723 | 3.01169 | .43930 |

Fuente: Resultados SPSS

Considerando que:

La media de la muestra es 13.8723 y la prueba de valor es de 15, y el coeficiente t-student es negativo al igual que la diferencia de medias, se puede concluir que la media está por debajo de la valor de prueba.

DECISIÓN:

P-Valor = 0.000 < alfa=0.05 Por lo tanto:

Si la probabilidad obtenida es P-Valor < Alfa, se Acepta H1 (Rechaza H0). Como el P –Valor obtenido presenta un valor de 0.000 (menor a 0.05), se rechaza la Hipótesis Nula (H0) y se acepta la Hipótesis Alterna (H1), además considerando que la media del coeficiente t-student es negativo al igual que la diferencia de medias, se tiene que la media real está por debajo del valor de prueba.

Con esto, validamos nuestra hipótesis determinando que:

“La demanda laboral de las empresas agroindustriales exportadoras de la región de Tacna. Es baja”

CONCLUSIONES Y SUGERENCIAS

CONCLUSIONES

1. Se concluye que “La inversión privada influye significativamente en la demanda laboral de las empresas agroindustriales exportadoras de la región de Tacna. 2015”. Afirmación que se sustenta en el trabajo estadístico, mediante el cual se ha validado esta hipótesis; que indica que; el coeficiente t-student obtenido presenta un valor de 8.439 (mayor a 1.96 a un nivel de significancia del 95%), y un nivel de significancia de 0.000 (p-value menor de 0.05), se rechaza la Hipótesis Nula (H0) y se acepta la Hipótesis Alternativa (H1); indicando que, la Variable Independiente (Inversión Privada) tiene una importante influencia en la Variable Dependiente (Demanda Laboral).
2. Se concluye que el nivel de inversión privada de las empresas agroindustriales de región de Tacna. Es baja”. Esto se fundamenta en que; la probabilidad obtenida es P-Valor < Alfa, se Acepta H1 (Rechaza H0). Como el P –Valor obtenido presenta un valor de 0.000 (menor a 0.05), se rechaza la Hipótesis Nula (H0) y se acepta la Hipótesis Alternativa (H1), además considerando que la media del coeficiente t-student es negativo al igual que la diferencia de medias, se tiene que la media real está por debajo del valor de prueba.
3. Se concluye que La demanda laboral de las empresas agroindustriales exportadoras de la región de Tacna. Es baja; estadísticamente validado porque; la probabilidad obtenida es P-Valor < Alfa, se Acepta H1 (Rechaza H0). Como el P –Valor obtenido presenta un valor de 0.000 (menor a 0.05), se rechaza la Hipótesis Nula (H0) y se acepta la Hipótesis Alternativa (H1), además considerando que la media del coeficiente t-student es negativo al igual que la diferencia de medias, se tiene que la media real está por debajo del valor de prueba.

SUGERENCIAS

1. Los empresarios de las empresas objeto de estudio deberían implementar estrategias que permitan una adecuada especialización productiva a fin de ser más competitivos, mientras más competitividad haya en las empresas agroindustriales de Tacna mayor será la demanda laboral y expectativas de cada empresario de las Mypes en nuestra Región.
2. Deben realizar capacitaciones agresivas a efectos de mejorar los niveles de capacidad de gestión de sus empresas, como son la organización, planificación, supervisión y control, como también contratar personas expertas en el tema HACCP u otros controles de calidad que las empresas agroindustriales deben tener, mientras mayor personas capacitadas haya en una empresa mayor será la producción.
3. Mejorar los niveles remunerativos del personal acorde a sus niveles de productividad, no solo centrarse en contratar a familiares o buenos amigos para ahorrar dinero mientras mayor sea la remuneración más personas con buenos estudios querrán entrar a la empresa.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

BIBLIOGRAFÍAS LIBROS

1. Bain, R. (2003), La productividad. 2ª. Edición. Editorial McGraw Hill. Colombia.
2. Barro. R.J., Grilli, V., Febrero, R. (1997) Macroeconomía Teoría y Política. Editorial McGraw-Hill
3. Bernal Torres, C.A. (2007) Introducción a la administración de las organizaciones: enfoque global e integral, México, Pearson Prentice Hall
4. Blocher, E. J., Stout, D. E., Cokins, G., Chen, K. H. (2008) Administración de costos: Un enfoque estratégico (Cuarta edición) McGraw-Hill/Interamericana Editores, S.A.
5. Casado, A.B., Sellers, R. (2006) Dirección de Marketing: Teoría y práctica. Editorial Club Universitario
6. Casanova, F. (2010) Formación profesional, productividad y trabajo decente Boletín nº153 Cinterfor Montevideo
7. Cellich, C. (2001) FAQ... about Business Negotiations on the Internet. International Trade Forum 1
8. CEPAL (2009) Perspectivas de la agricultura y del desarrollo rural en las Américas: una mirada hacia América Latina y el Caribe. FAO, IICA, San José
9. Daniels, S., Jhon, D., Radebaugh, Lee H., Sullivan, D. (2013) Negocios Internacionales Ambientes y Operaciones (decimocuarta edición) Pearson Educación, México
10. Deo, Balbinder S. y Doug Strong (2000) Cost: The Ultimate Measure of Productivity. Industrial Management 42, núm. 3
11. Dessler, G. (2001) Administración de personal. Prentice Hall Hispanoamérica. México.
12. Diez, J., Abreu, J. L. (2009) Impacto de la capacitación interna en la productividad y estandarización de procesos productivos: un estudio de caso. International Journal of Good Conscience. 4(2) : 97-144
13. Ferguson (1978) Teoría Microeconómica Italgaf S.A. Bogota- Colombia
14. Heizer, J., Render, B. (2009) Principios de Administración de Operaciones (séptima edición) Pearson Educación, México.
15. Hidalgo, Antonio (2000). "Innovaciones Tecnológicas y Empleo en España: Presente y Futuro". RECITEC, vol. 4, nº 2.
16. Hitt, M.A., Black, J. S., Porter, L. W. (2006) Administración. Pearson Educación, México
17. Horngren, C. T., Datar, S. M., Foster, G. (2007) Contabilidad de costos: Un enfoque Gerencial (Decimosegunda edición) Pearson Educación, México

18. Koontz, H., Weihrich, H. (2012) Administración: una perspectiva global. (decimocuarta edición) McGraw-Hill, Interamericana de México, S.A. de C.V.
19. Lewis, William W. (2004) The Power of Productivity. Chicago: University of Chicago Press
20. Mankiw, G. (1998) Principios de economía. Harvard University
21. Mankiw, N. G. (2004) Principios de Economía (Tercera edición) McGraw-Hill/Interamericana de España S.A.U.
22. Pavón J. Y A. Hidalgo (1997) Gestión e Innovación. Un enfoque estratégico. Nuchera Editorial Pirámide. Madrid
23. Pindyck, R. S., Rubinfeld, D. L. (2009) Microeconomía (séptima edición) Pearson Educación S.A., Madrid
24. Rego, L. G. (2010) Análisis y propuestas de mejoras en el proceso de compactado en una empresa de manufactura de cosméticos. Pontificia Universidad Católica del Perú
25. Robbins, S. P., Coulter, M. (2005) Administración (Octava edición) Pearson Educación, México
26. Roldan, P. (2009), Calidad y productividad. Revista de la escuela internacional de Coaching
27. Rosenwald, P. (2001). Surveying the Latin American Landscape. Catalog Age 18:2
28. Samuelson, P. A, Nordhaus, W, D. (1992) Economía Editorial. McGraw-Hill. México
29. Schroeder, R. G. (1992) Administración de operaciones. McGraw Hill, Interamericana de México.
30. Stoner, J.,Freeman, R.,Gilbert, Jr. (1996).Administración (6ta Edición) México: Miembro de la Cámara Nacional de la Industria Editorial.
31. Torres Ordóñez, José L. (2000) Enfoques para la medición del impacto de la Gestión del Capital Humano en los resultados de negocio. Pensamiento y gestión: revista de la División de Ciencias Administrativas de la Universidad del Norte, ISSN 1657-6276, N°. 9
32. Velasco Sánchez, J. (2007) Organización de la producción. Distribución en planta y mejora de los métodos y los tiempos. Teoría y práctica. Edit. Pirámide. Madrid
33. Venutolo, E. M. (2009) Estudio del clima laboral y la productividad en empresas pequeñas y medianas: El transporte vertical en la ciudad autónoma de Buenos Aires (Argentina) Universidad Politécnica de Valencia. Departamentos de Organización de Empresas

34. Vilcarromero, R. (2013) La Gestión en la Producción. Fundación Universitaria Andaluza Inca Garcilaso
35. Werther William. (2007) Administración de personal y de Recursos Humanos. Mc Graw Hill. México.
36. Wiggins, J., Flood, C. (2008) Coke to Shrink Size of Cans in Hong Kong. Financial Times.

ANEXOS

ANEXO N°1: EMPRESAS AGROINDUSTRIALES EXPORTADORAS REGIÓN TACNA
2015

ANEXO N° 02 RESULTADOS OBTENIDOS POR VARIABLES DE ESTUDIO

ANEXO N° 03 MATRIZ DE CONSISTENCIA

ANEXOS

**ANEXO Nº1: EMPRESAS AGROINDUSTRIALES EXPORTADORAS REGIÓN
TACNA 2015**

| RUC | EMPRESAS |
|-------------|---|
| 10004704067 | VIDAL FLORES LEONARDO LORENZO |
| 10005207164 | MACHICADO APAZA MARIA ELENA |
| 10158568328 | FALVY DE MATOS CINTHYA LOURDES |
| 10437090535 | ORDOÑEZ CUTIPA ELVIRA |
| 20108635542 | INDUSTRIAS AGRICOLAS TACNA S.A.C. |
| 20119194998 | BAUMANN CROSBY SOCIEDAD ANONIMA |
| 20119546851 | CORPORACION ADC SOCIEDAD ANONIMA CERRADA |
| 20133270761 | BIONDI Y CIA DE TACNA S.A.C. |
| 20318165051 | AGROIND. Y COMERCIALIZ. GUIVE E.I.R.L |
| 20410542634 | ALIMENTOS PROCESADOS DEL OLIVO E.I.R.L. |
| 20449241887 | AGRICOLA ALTO VALLE E.I.R.L. |
| 20449323930 | Agroindustrias Santa Maria EIRL |
| 20449411553 | AGROINDUSTRIAS INCA PERU E.I.R.L. |
| 20449428529 | IMPORT.Y EXPORT. GUIDO FRUTS S.R.L. |
| 20452899664 | ESTELA Y COMPANIA S.C.R.L. |
| 20453217036 | AGROINDUSTRIAS SAN PEDRO SOC.ANONIMA |
| 20495300995 | AGROINDUSTRIAS GONZALEZ E.I.R.L. |
| 20519777348 | SABOR PERUANA DE EXPORTACIÓN SAC |
| 20519822661 | I.S.D.FADBY E.I.R.L. |
| 20519859077 | PRODUCTOS VEGETALES DE EXPORTACION EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA |
| 20519909945 | OLIVA PERU SOCIEDAD ANONIMA CERRADA |
| 20520064819 | Agroindustrial Andinos EIRL |
| 20520074458 | Alimentos del Pacificos S.R.L. |
| 20532106436 | DESCALS INDUSTRIAS ALIMENTARIAS S.A.C. |
| 20532383782 | NOVOS DISTRIBUCION Y EXPORTACION DEL PERU SOCIEDAD ANONIMA CERRADA |
| 20532404291 | ARMANO OLIVES S.A.C. |
| 20532427747 | PROASUR E.I.R.L. |
| 20532464359 | OLIAMERICA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA -OLI.S.A.C. |
| 20532465673 | AGROINDUSTRIAS ROMTHAL E.I.R.L. |
| 20532520950 | Fundo La Noria SAC |
| 20532549931 | EXPORTACIONES TACNA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - EXPORTACIONES TACNA S.A.C. |
| 20532603499 | DAMAJHU EXPORT IMPORT COMERCIALIZADORA EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA |
| 20532624224 | IMPORT Y EXPORT PRODALIM E.I.R.L. |
| 20532722072 | IMPORT EXPORT GOLD GREEN S. A. C. |

| | |
|-------------|---|
| 20532761566 | EXPORT IMPORT GEMA PERU S. A. C. |
| 20532845158 | AGRONEGOCIOS INTERNACIONALES JOSE S.R.L. |
| 20532857326 | GIANELA INVERSIONES E.I.R.L. |
| 20532861862 | IMPORT & EXPORT FLORES GUTIERREZ E.I.R.L |
| 20532896810 | Inversiones Sol Dorado SAC |
| 20532914494 | EXPORTADORAIMPORTADORANANDITOEIRL-EXPORT |
| 20532966451 | Aromatico Inversiones SAC |
| 20532998655 | GRUPO ESTELA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - GRUPO ESTELA S.A.C. |
| 20533005960 | TIERRA Y MAR DEL NORTE SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - TIERRA Y MAR DEL NORTE S.A.C. |
| 20533010530 | ESPECIERA DEL PERU SOCIEDAD ANONIMA CERRADA |
| 20533016066 | BASCONT AGROEXPORT SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - BASCONT AGROEXPORT S.A.C. |
| 20533023356 | INDUSTRIA OLIVO SOCIEDAD ANONIMA CERRADA |
| 20533095187 | AGRICOLA DON ANGEL S.A.C. |

Fuente: Promperu (2015)

ANEXO 2
RESULTADOS OBTENIDOS POR VARIABLES DE ESTUDIO

| N° de Encuesta | Demanda Laboral | Inversión Privada |
|----------------|-----------------|-------------------|
| | X | Y |
| | Puntaje | Puntaje |
| Encuesta 1 | 13 | 12 |
| Encuesta 2 | 15 | 14 |
| Encuesta 3 | 15 | 14 |
| Encuesta 4 | 11 | 11 |
| Encuesta 5 | 17 | 8 |
| Encuesta 6 | 15 | 14 |
| Encuesta 7 | 17 | 15 |
| Encuesta 8 | 19 | 18 |
| Encuesta 9 | 20 | 10 |
| Encuesta 10 | 19 | 19 |
| Encuesta 11 | 13 | 12 |
| Encuesta 12 | 16 | 15 |
| Encuesta 13 | 18 | 17 |
| Encuesta 14 | 15 | 15 |
| Encuesta 15 | 11 | 11 |
| Encuesta 16 | 12 | 11 |
| Encuesta 17 | 13 | 13 |
| Encuesta 18 | 15 | 14 |
| Encuesta 19 | 13 | 12 |
| Encuesta 20 | 13 | 13 |
| Encuesta 21 | 13 | 13 |
| Encuesta 22 | 8 | 8 |
| Encuesta 23 | 9 | 9 |
| Encuesta 24 | 16 | 16 |
| Encuesta 25 | 8 | 8 |
| Encuesta 26 | 7 | 7 |
| Encuesta 27 | 14 | 13 |
| Encuesta 28 | 15 | 15 |

| | | |
|-------------|----|----|
| Encuesta 29 | 17 | 16 |
| Encuesta 30 | 13 | 13 |
| Encuesta 31 | 14 | 13 |
| Encuesta 32 | 12 | 12 |
| Encuesta 33 | 13 | 12 |
| Encuesta 34 | 9 | 9 |
| Encuesta 35 | 11 | 11 |
| Encuesta 36 | 14 | 14 |
| Encuesta 37 | 13 | 13 |
| Encuesta 38 | 13 | 12 |
| Encuesta 39 | 12 | 12 |
| Encuesta 40 | 12 | 12 |
| Encuesta 41 | 14 | 14 |
| Encuesta 42 | 18 | 18 |
| Encuesta 43 | 19 | 18 |
| Encuesta 44 | 17 | 16 |
| Encuesta 45 | 14 | 13 |
| Encuesta 46 | 14 | 13 |
| Encuesta 47 | 13 | 13 |

Fuente: Encuesta; Elaboración propia

Anexo 03

MATRIZ DE CONSISTENCIA

IMPACTO DE LA INVERSIÓN PRIVADA EN LA DEMANDA LABORAL DE LAS EMPRESAS DE PRODUCCIÓN AGROINDUSTRIAL EXPORTADORAS DE LA REGIÓN DE TACNA. 2015

| Formulación del Problema | Objetivos | Hipótesis | Variables e Indicadores |
|--|--|--|---|
| <p>Problema General.</p> <p>¿Cuál es la influencia que tiene la inversión privada en la demanda laboral de las empresas agroindustriales exportadoras de la región de Tacna. 2015?</p> | <p>Objetivo General.</p> <p>Determinar la influencia que tiene la inversión privada en la demanda laboral de las empresas agroindustriales exportadoras de la región de Tacna.</p> | <p>Hipótesis General.</p> <p>H1= La inversión privada influye significativamente en la demanda laboral de las empresas agroindustriales exportadoras de la región de Tacna</p> <p>H0= La inversión privada no influye en la demanda laboral de las empresas agroindustriales exportadoras de la región de Tacna</p> | <p>VARIABLE INDEPENDIENTE INVERSIÓN</p> <p>INDICADORES: La tasa de interés Ingresos que genera la economía Expectativas</p> <p>VARIABLE INDEPENDIENTE DEMANDA LABORAL</p> <p>INDICADORES Nivel remunerativo Especialización productiva Capacidad de gestión</p> |
| <p>Problema Específico.</p> <p>¿Cuál es la condición de la inversión privada de las empresas agroindustriales de región de Tacna?</p> <p>¿Cuál es la condición de la demanda laboral de las empresas agroindustriales exportadoras de la región de Tacna?</p> | <p>Objetivos Específicos.</p> <p>Determinar la condición de la inversión privada de las empresas agroindustriales de región de Tacna</p> <p>Determinar la condición de la demanda laboral de las empresas agroindustriales exportadoras de la región de Tacna</p> | <p>Hipótesis Específicas.</p> <p>Hipótesis Específica 1 H1: la inversión privada de las empresas agroindustriales de región de Tacna. Es alta</p> <p>H0: la inversión privada de las empresas agroindustriales de región de Tacna. Es baja</p> <p>Hipótesis Específica 2 H1: La demanda laboral de las empresas agroindustriales exportadoras de la región de Tacna. Es alta</p> <p>H0: La demanda laboral de las empresas agroindustriales exportadoras de la región de Tacna. Es baja</p> | <p>Especialización productiva Capacidad de gestión</p> |