

**UNIVERSIDAD CATOLICA SANTO TORIBIO DE MOGROVEJO**  
**ESCUELA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS**



**PROPUESTA DE UN MODELO DE DESARROLLO  
DE CAPACIDADES PARA PROMOVER LA  
INICIATIVA EMPRESARIAL EN LOS  
PRODUCTORES DE COCONA DEL DISTRITO DE  
NAUTA, LORETO.**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO DE:  
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**AUTORES: BACH. FÁTIMA DEL PILAR CUMPA DÁVILA  
BACH. JOSE JUNIOR INGA ROSAS**

**Chiclayo, 15 de mayo del 2015**

**PROPUESTA DE UN MODELO DE DESARROLLO  
DE CAPACIDADES PARA PROMOVER LA  
INICIATIVA EMPRESARIAL EN LOS  
PRODUCTORES DE COCONA DEL DISTRITO DE  
NAUTA, LORETO.**

POR:

**FÁTIMA DEL PILAR CUMPA DÁVILA  
JOSE JUNIOR INGA ROSAS**

Presentada a la Facultad de Ciencias Empresariales de la  
Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, para optar el  
Título de:

**LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

APROBADO POR:

---

**Lic. Fernando Arriola Jiménez**

Presidente de Jurado

---

**Lic. Juan César Farías Rodríguez**

Secretario de Jurado

---

**Mgtr. Jorge Augusto Mundaca Guerra**

Vocal/Asesor de Jurado

**CHICLAYO, 15 MAYO 2015**

## **DEDICATORIA**

Dedicamos esta tesis a Nuestro Dios, por habernos dado la vida, habernos guiado a lo largo de toda nuestra carrera y poder llegar a este momento importante de nuestras vidas, el ser profesional.

Dedicamos con todo cariño y amor nuestros padres, a ustedes que han estado en todo momento a nuestro lado. Gracias por permitirnos lograr nuestros sueños, regalarnos una carrera para nuestro futuro, siempre llenándonos de entusiasmo para nunca desfallecer, levantándonos para jamás rendirnos, esto es solamente el fruto de todo lo que ustedes dieron por nosotros. A ustedes les dedicamos nuestra tesis:

Pastor Efraín Cumpa Suyón

Norma Dávila Macedo

José Inga Valle

Miriam Rosas Medrano

## **AGRADECIMIENTO**

Agradecemos a Dios por ser nuestra fortaleza a lo largo de la tesis y brindarnos la oportunidad de tener una vida llena de nuevas experiencias, aprendizajes y salir victoriosos ante alguna adversidad.

Agradecemos a nuestros padres por ser las personas importantes en nuestra vida, porque siempre estuvieron junto a nosotros para brindarnos todo su apoyo económico y moral.

Agradecemos a nuestro asesor Jorge Mundaca Guerra, por la amistad brindada, por la confianza, apoyo y dedicación que compartió con nosotros para el desarrollo de nuestra tesis.

Agradezco a mis hermanos por apoyarme en momentos de dificultad y ayudar a tener una familia unida

Agradezco a Juan José Larrea Delgado, por su apoyo incondicional en los momentos difícil y ser una parte importante en mi vida.

Agradezco a mi esposa Mariel Guarachi Coronel, por ser mi apoyo y motivarme a seguir adelante

Agradezco a mi hijo José Gustavo Inga Guarachi, por ser él quien me da las fuerzas necesarias para salir adelante.

## RESUMEN

El presente estudio tuvo como objetivo elaborar un modelo de desarrollo de capacidades para promover la iniciativa empresarial en los productores de Cocona del Distrito de Nauta, Loreto; se abarcó, diagnósticos sobre desarrollo agrícola y capacidades para iniciativas empresariales en productores de Cocona. Así mismo, se propuso evaluar la aplicación de metodologías internacionales; CEFE, enfocado en capacidades personales; y PACA, direccionado a incentivar las iniciativas empresariales.

Por tal motivo, la investigación es un tipo descriptivo- prospectivo, se utilizó una variable y se desarrolló por medio de la observación; así mismo, la recolección de datos se obtuvo mediante encuestas y entrevistas dirigidas a veinte y nueve productores y al gobierno local de Nauta, para determinar la propuesta de un modelo de desarrollo de capacidades para promover la iniciativa empresarial.

Por último, se determinó como resultado un problema que no les permitía consolidar iniciativas empresariales a los productores de Cocona; por ello, se propuso una Metodología IPNE – Iniciación para nuevos empresarios; siendo, el modelo de desarrollo de capacidades que promoverá las iniciativas empresariales en los productores del Distrito de Nauta, Loreto.

Palabras claves: desarrollo de capacidades, iniciativa empresarial, metodologías internacionales y productores

## **ABSTRACT**

This study aimed to develop a model for capacity building to promote entrepreneurship in producing Cocona District Nauta, Loreto; I was spanned, diagnoses on agricultural development and entrepreneurship skills for producers of Cocona. Likewise, it was proposed to evaluate the application of international methodologies; CEFÉ, focused on personal skills; and PACA, routed to encourage entrepreneurship.

Therefore, research is a prospective descriptive-type, a variable is used and developed through observation; Also, data collection was obtained through surveys and interviews conducted with nine and twenty producers and the local government of Nauta, to determine the proposal of a model of capacity building to promote entrepreneurship.

Finally, it resulted a problem that did not allow them to consolidate business initiatives Cocona producers; therefore it proposed a Methodology IPNE - Initiation of new entrepreneurs; it is the model of capacity building that will promote entrepreneurship in producing District Nauta, Loreto.

Keywords: capacity building, entrepreneurship, international methodologies and producers

## ÍNDICE

<b>DEDICATORIA</b> .....	<b>3</b>
<b>AGRADECIMIENTO</b> .....	<b>4</b>
<b>RESUMEN</b> .....	<b>5</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>6</b>
<b>I. INTRODUCCIÓN</b> .....	<b>14</b>
<b>II. MARCO TEÓRICO</b> .....	<b>17</b>
2.1. Antecedentes.....	17
2.2. Bases teóricas.....	20
<b>III. MATERIALES Y MÉTODOS</b> .....	<b>29</b>
3.1. Tipo y diseño de investigación.....	29
3.2. Área o línea de investigación.....	29
3.3. Población, muestra y muestreo.....	29
3.4. Operacionalización de variables.....	30
3.5. Métodos e instrumentos de recolección de datos.....	32
<b>IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN</b> .....	<b>34</b>
4.1. Resultados y discusión.....	34
4.2. Propuesta.....	57
<b>V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b> .....	<b>67</b>
5.1. Conclusiones.....	67
5.2. Recomendaciones.....	68

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

## ANEXOS

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N°1: Género de los productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto .....	76
Gráfico N°2: Distrito de Nauta-Loreto Edades de los productores de cocona del .....	76
Gráfico N°3: Estado civil de los productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto.....	77
Gráfico N°4: Grado de instrucción de los productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto.....	77
Gráfico N°5: Total de ingresos mensuales de los productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto .....	78
Gráfico N°6: Total de gastos mensuales de los productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto.....	78
Gráfico N°7: Tiempo que realiza la actividad agraria los productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto.....	79
Gráfico N°8: Para que realiza la actividad agraria los productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto.....	79
Gráfico N°9: De cuantas hectáreas es propietario cada productor de cocona del Distrito de Nauta-Loreto.....	80
Gráfico N°10: Cuantas hectáreas de cultivo tienen los productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto.....	80
Gráfico N°11: Cual es el costo del costal de cocona del Distrito de Nauta-Loreto .....	81
Gráfico N°12: A quien vende su producto los productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto.....	81
Gráfico N°13: Quien maneja el dinero en el hogar de la familia de los productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto .....	82
Gráfico N°14: Planificación y seguimiento de la actividad agraria de los productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto .....	82
Gráfico N°15: Recibieron orientación para la realización de su actividad agraria los productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto.....	83

Gráfico N°16: Tipo de orientación que recibieron los productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto.....	83
Gráfico N°17: De quien recibieron orientación de la actividad agraria los productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto .....	84
Gráfico N°18: Cuantos productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto están interesados en recibir capacitación .....	84
Gráfico N°19: Horario que desean recibir capacitación los productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto.....	85
Gráfico N°20: ¿De qué manera realizan su actividad agrícola los productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto? .....	85
Gráfico N°21: ¿Cuántos productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto les gustaría formar empresa? .....	86
Gráfico N°22: ¿Qué tipo de empresa les gustaría formar a los productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto? .....	86
Gráfico N°23: Productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto que les gustaría que su producto sea vendido a nivel nacional e internacional ...	87
Gráfico N°24: Productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto que consideran que la edad no es un limitante .....	87
Gráfico N°25: Productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto consideran que el nivel educativo influyen en la actividad agraria.....	88
Gráfico N°26: Productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto consideran que el apoyo de su familia les ayudará a salir adelante .....	88
Gráfico N°27: Productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto creen que la experiencia como agricultor les ayudará a salir adelante .....	88
Gráfico N°28: Productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto creen que la ayuda de entidades bancaria hará crecer su actividad agrícola ...	89
Gráfico N°29: Productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto creen que al asumir riesgos mejorará su economía.....	90
Gráfico N°30: Productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto creen que la tolerancia es importante para la realización de su actividad agrícola .....	90

Gráfico N°31: ¿Cómo los productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto asume una dificultad? .....	91
Gráfico N°32: Productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto consideran que tener una vivienda es importante .....	91
Gráfico N°33: Productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto consideran que la educación es importante para sus hijos .....	92
Gráfico N°34: Productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto consideran que la buena y adecuada alimentación es importante .....	92
Gráfico N°35: Productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto consideran que la presencia del Estado es importante .....	93
Gráfico N°36: Productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto consideran que reconocer a su comunidad es importante .....	93
Gráfico N°37: Sexo y Edad .....	94
Gráfico N°38: De quien recibió orientación y que tipo de orientación recibió .....	94
Gráfico N°39: Proceso de la Metodología IPNE .....	95

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N°1: Operacionalización de variables.....	30
Tabla N°2: Matriz de análisis del Grupo Meta .....	59
Tabla N°3: Género de los productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto .....	100
Tabla N°4: Edades de los productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto .....	100
Tabla N°5: Estado civil de los productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto.....	100
Tabla N°6: Grado de instrucción de los productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto.....	101
Tabla N°7: Total de ingresos mensuales de los productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto .....	101

Tabla N°8: Total de gastos mensuales de los productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto .....	101
Tabla N°9 Tiempo que realiza la actividad agraria los productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto .....	101
TablaN°10: Para que realiza la actividad agraria los productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto .....	102
Tabla N°11: De cuantas hectáreas es propietario cada productor de cocona del Distrito de Nauta-Loreto .....	102
Tabla N°12: Cuantas hectáreas de cultivo tienen los productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto .....	102
Tabla N°13: Cual es el costo del costal de cocona del Distrito de Nauta-Loreto .....	103
Tabla N°14: A quien vende su producto los productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto .....	103
Tabla N°15: Quien maneja el dinero en el hogar de la familia de los productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto .....	103
Tabla N°16: Planificación y seguimiento de la actividad agraria de los productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto .....	103
Tabla N°17: Recibieron orientación para la realización de su actividad agraria los productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto .....	104
Tabla N°18: Tipo de orientación que recibieron los productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto .....	104
Tabla N°19: De quien recibieron orientación de la actividad agraria los productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto .....	104
Tabla N°20: Cuantos productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto están interesados en recibir capacitación .....	104
Tabla N°21: Horario que desean recibir capacitación los productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto .....	105

Tabla N°22: ¿De qué manera realizan su actividad agrícola los productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto? .....	105
Tabla N°23: ¿Cuántos productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto les gustaría formar empresa? .....	105
Tabla N°24: ¿Qué tipo de empresa les gustaría formar a los productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto? .....	105
Tabla N°25: Productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto que les gustaría que su producto sea vendido a nivel nacional e internacional .	106
Tabla N°26: Productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto que consideran que la edad no es un limitante .....	106
Tabla N°27: Productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto consideran que el nivel educativo influyen en la actividad agraria.....	106
Tabla N°28: Productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto consideran que el apoyo de su familia les ayudará a salir adelante .....	107
Tabla N°29: Productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto creen que la experiencia como agricultor les ayudará a salir adelante .....	107
Tabla N°30: Productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto creen que la ayuda de entidades bancaria hará crecer su actividad agrícola .....	107
Tabla N°31: Productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto creen que al asumir riesgos mejorará su economía.....	108
Tabla N°32: Productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto creen que la tolerancia es importante para la realización de su actividad agrícola	108
Tabla N°33: ¿Cómo los productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto asume una dificultad? .....	108
Tabla N°34: Productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto consideran que tener una vivienda es importante .....	109
Tabla N°35: Productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto consideran que la educación es importante para sus hijos .....	109

Tabla N°36: Productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto consideran que la buena y adecuada alimentación es importante .....	109
Tabla N°37: Productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto consideran que la presencia del Estado es importante .....	110
Tabla N°38: Productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto consideran que reconocer a su comunidad es importante .....	110

## I. INTRODUCCIÓN

En la región Loreto, Distrito de Nauta existe un grupo de agricultores que se dedican a la producción de cocona de manera artesanal, utilizándolo para su consumo y venta en el mercado local. Por la manera de producción, el Gobierno Regional de Iquitos les brindó asesoramiento en temas legales, constitución de asociaciones, técnicas y manejo de cultivo para generar una sinergia entre ellos.

Sin embargo, no consideraron diversos aspectos para poder surgir en el ámbito empresarial; teniendo como base para llegar al éxito empresarial, el desarrollo de capacidades, siendo un proceso mediante el cual los individuos, grupos, organizaciones, instituciones y sociedades incrementan sus habilidades para realizar funciones esenciales, resolver problemas, lograr objetivos, entender y responder a sus necesidades de desarrollo en un contexto amplio y de manera sostenible.

Por otro lado, se observó que estos productores llevan muchos años en la misma labor de agricultor; no tienen una visión empresarial de enseñar a sus hijos, a las siguientes generaciones y pueda existir un relevo generacional o también llamado profesionalización de las familias; refiriéndonos, a la manera de planificar una sucesión del trabajo que realizan los jefes de familia (padres); a causa de ello, sus hijos migran hacia otros lugares; debido a una falta de visión empresarial de explotar sus productos o generar un valor agregado; pues, el relevo generacional (hijos) debería repercutir en el progreso; sin embargo, por falta de asesoría no lo realizan.

Por tal motivo, decidimos realizar una investigación que logre desarrollar capacidades necesarias, promoviendo la iniciativa empresarial basada en las características emprendedoras personales, para que puedan crecer en el ámbito económico, social y empresarial. Es así, que habiendo

encontrado el problema de la investigación, ¿Cómo promover la iniciativa empresarial de los productores de cocona en el distrito de Nauta, Loreto?, se podrá dar solución a través del objetivo general; pero sin antes, determinar la hipótesis del presente trabajo, si los productores de cocona del distrito de Nauta – Loreto aplican un modelo de desarrollo de capacidades se logrará promover la iniciativa empresarial. Por ello, la hipótesis responderá al objetivo general: Elaborar un modelo de desarrollo de capacidades para promover la iniciativa empresarial en los productores de cocona del Distrito de Nauta, Loreto. De tal manera, en la investigación se desarrollaron los siguientes objetivos específicos para llegar a la solución del problema:

- Realizar un diagnóstico sobre el desarrollo agrícola del distrito de Nauta – Loreto.
- Realizar un diagnóstico de las capacidades para la iniciativa empresarial de los productores de cocona del distrito de Nauta, Loreto.
- Evaluar la aplicación de las metodologías CEFE y PACA sobre el desarrollo de capacidades.

Por todo lo mencionado anteriormente, la investigación realzo la importancia de estudiar diversos modelos de desarrollo de capacidades para promover la iniciativa empresarial en los productores de cocona del Distrito de Nauta, Loreto; por ello, con esta investigación, se logrará que los productores de cocona puedan desarrollar sus capacidades y dejar de lado la idea que son personas con poca visión empresarial; beneficiándolos en que ellos tengan la iniciativa de realizarse. Así mismo, con la alianza estratégica del Gobierno Regional de Loreto, los productores tendrán la ayuda necesaria para que puedan desarrollar sus capacidades hacia la iniciativa y creación de empresa. De esta manera, mejorará la calidad de los productores y la economía de la comunidad, distrito y región. Cabe destacar, que este trabajo no servirá solo para productores de cocona; sino, para otros productores que quieran desarrollar la base para tener éxito en el tema empresarial.

Por último, nuestra investigación sirvió para que los productores de cocona interioricen y desarrollen las características emprendedoras personales, referidos al fijar metas, planificar y hacer seguimiento, correr riesgos, buscar oportunidades y tener iniciativa, cumplir compromisos, crear redes de apoyo, tener autoconfianza, ser persistente, exigir eficiencia y calidad y buscar información; para que se pueda promover la iniciativa empresarial, teniendo como punto principal el desarrollo local, abarcando los aspectos económico, social y cultural de los productores de cocona del distrito de Nauta, Loreto.

## **II. MARCO TEÓRICO**

### **2.1. Antecedentes**

#### **Aplicación de la metodología PACA**

La metodología PACA se aplicó en la ciudad de Bogotá, Colombia en donde el gobierno quería “impulsar una agricultura eficiente y moderna, con capacidad para atraer y aprovechar al máximo los recursos de inversión y el capital humano necesarios, con capacidad para exportar de manera consistente y creciente con el fin de permitir un adecuado nivel de vida a los habitantes andinos”.

Por ello, es que esta metodología se aplicó para el desarrollo del sector agropecuario de los países miembros de la comunidad andina. Los Ministros de Agricultura de la Comunidad Andina acordaron identificar las cadenas productivas de mayor importancia para la agricultura de la subregión y dinamizar sus acciones en ellas. Para facilitar esta tarea, la Secretaría General de la CAN decidió formar Grupos Ad Hoc por cadenas productivas a nivel andino, integrados por representantes de los productores agrícolas, de la agroindustria y del gobierno de cada uno de los países miembros. Constituidos por los siguientes grupos: Arroz, Azúcar, Cereales, Forrajeros - Alimentos Balanceados - Avicultura, Cereales de Consumo Humano, Café y Oleaginosas. Estos grupos tienen como propósito formular recomendaciones para consolidar la Unión Aduanera Andina, avanzar hacia el Mercado Común en el ámbito de su cadena y resolver casos de administración y funcionamiento de instrumentos de política comunitaria. Tienen además como función diseñar y eventualmente hacer el seguimiento de programas subregionales de competitividad para el conjunto de la cadena. El Consejo Presidencial encargó a los Ministros de Agricultura que se adoptara y se ejecutara la metodología PACA para avanzar en el establecimiento de un Mercado Común Andino.

Acordó un proyecto de plan de acción que apuntaba a “adoptar y desarrollar una Política Agropecuaria Común Andina con el objetivo de alcanzar el pleno aprovechamiento de las potencialidades que brinda el Proceso de integración Andino para el desarrollo integral y equitativo de las zonas rurales de la Comunidad, garantizar la seguridad alimentaria de la Subregión y el desarrollo de sus sectores agropecuario y agroindustrial, en forma sostenible y competitiva, todo ello, con el fin de mejorar la calidad de vida de sus pobladores”. Es así, que se desarrolló esta metodología a través de talleres, mini talleres donde lograr alcanzar el objetivo dando como resultado:

El desarrollo de la producción agropecuaria y agroindustrial de los Países Miembros para promover una agricultura sustentable como base del desarrollo rural integral y para dinamizar las exportaciones al mercado andino y al resto del mundo.

Aumentaron de manera sostenida el abastecimiento del mercado subregional con productos agropecuarios de elevada calidad, producidos internamente a precios competitivos, de manera que se propenda a la seguridad alimentaria, sustentada en condiciones equitativas de competencia. Contribuir a la reducción de la pobreza rural.

Generar, adaptar y transferir tecnologías sostenibles y apropiadas para las características especiales de las regiones tropicales y andinas predominantes en la Comunidad.

Aprovechar de manera económica y sostenible la biodiversidad, preservando los recursos naturales y el medio ambiente.

Contribuir a la protección sanitaria de humanos, animales y vegetales.

Todo ello, permitió que el grupo de agricultores tengan la visión de crear empresa, de contribuir con su comunidad, mejorar su situación económica, ayudando con la sostenibilidad de la biodiversidad; cuyo resultado generó un bienestar para sus familias mejorando el estilo de vida de cada uno de ellos.

### **Aplicación de la metodología CEFE**

La metodología CEFE aplicado en la Escuelas de Campo de Agricultores (ECA) se realizó para veinticinco productores; donde el productor participa activamente en forma grupal aportando conocimientos, analiza su realidad productiva, compara sus opiniones y toma decisiones más efectivas, con base a lo aprendido, buscando siempre el objetivo principal “Mejorar la capacidad de los agricultores para solucionar problemas y toma de decisiones”.

Uno de los ejes centrales del modelo de intervención del PAF (Plan de Agricultura Familiar) Cadenas Productivas es considerar al mercado como referente de la actividad productiva y la vinculación de los productores agropecuarios a los mercados, mediante el desarrollo de relaciones comerciales a largo plazo.

Por ello, diagnosticaron que la Escuela de Campos de Agricultores tenía serios problemas y observaron que radicaba en el eslabón de comercialización, decidieron utilizar la metodología CEFE, las herramientas necesarias para formar competencias mercadológicas entre los productores agropecuarios, ayudando en su formación como persona, realizando sesiones de trabajo de frecuencia quincenal con una duración de tres horas por cada sesión.

La metodología CEFE reconoce que el aprendizaje basado en la vivencia y la experiencia, contribuye a la fijación más acelerada de los

conocimientos como consecuencia de un mayor contacto de quien aprende con el objeto de aprendizaje.

Por consiguiente, la Escuela de campo de agricultores identificaron el error que estaba en el eslabón de la cadena comercialización y de una u otra manera reforzaron sus habilidades y destrezas entre los productores que les permita identificar, desarrollar y dar vida a una visión, que puede ser una idea novedosa, una oportunidad o simplemente una mejor manera de hacer las cosas; y cuyo resultado final fue el reforzamiento de la comercialización y acrecentaron en el fortalecimiento de sus empresas.

Bases teóricas

## **2.2. Bases teóricas**

### **Desarrollo de Capacidades**

El desarrollo de capacidades según la PNUD (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo) es el “proceso mediante el cual las personas, organizaciones y sociedades obtienen, fortalecen y mantienen las competencias necesarias para establecer y alcanzar sus propios objetivos de desarrollo a lo largo del tiempo”. (Fukuda-Parr, López, & Khalid, 2002, p. 2). Por lo tanto, el término capacidad se define simplemente como la habilidad para desempeñar funciones, resolver problemas, establecer y alcanzar objetivos.

Este desarrollo debe abordar en tres niveles: individual, En este nivel, capacidad significa las competencias, experiencia y conocimientos de cada persona. Cada ser humano está dotado de un conjunto de capacidades que le permiten desempeñarse, ya sea en su hogar, en el trabajo o en la sociedad. Algunas se adquieren a través de capacitación y educación formales y otras a través del aprendizaje en la práctica y la experiencia; institucional, Esto también implica la construcción de las capacidades existentes. En lugar de tratar de construir nuevas

instituciones, como los centros de investigación agrícola o centros de asistencia jurídica, sobre la base de modelos extranjeros, los gobiernos y los donantes necesitan en lugar de buscar iniciativas existentes, por muy incipientes, y animar a éstos a crecer; y de la sociedad, Se trata de la capacidad de la sociedad en su conjunto, o una transformación para el desarrollo. Un ejemplo es la creación de los tipos de oportunidades, tanto en el sector público o privado, que permiten a la gente a usar y ampliar sus capacidades al máximo. Sin esa posibilidad, la gente encontrará que sus habilidades rápidamente erosionan o se vuelven obsoletos. Y si no encuentran las oportunidades a nivel local, personal capacitado se unirán a la fuga de cerebros y llevar sus habilidades el extranjero.

Dentro de las capacidades personales tenemos las habilidades Blandas y Duras (Hard and soft Skills) del modelo de las 7 S de Mc Kinsey. Las habilidades duras o hardskills tradicionalmente son adquiridas en entornos académicos, profesionales; mientras las habilidades blandas se refieren a un conjunto de capacidades que permiten a un sujeto desenvolverse de mejor forma en sus respectivos ámbitos de acción, se adquieren tanto desde contextos formales como informales.

## **Modelo de Desarrollo de Capacidades**

### **Metodología CEFE**

Esta metodología CEFE, tiene por significado; competencia, economías basadas a través de la Formación de Empresarios. Es el resultado de un acróstico competencia como base de las economías a través de la formación emprendedora, es una metodología que forma competencias empresariales con el objetivo de mejorar la economía de la familia, comunidad y la economía del país.

CEFE en América Latina es una amplia colección de instrumentos de entrenamiento diseñado para estimular intervenciones positivas en el proceso de Desarrollo Empresarial.

Está enfocado también aumentar los conocimientos así también como fortalecer las competencias emprendedoras. Para alcanzar este modelo se utiliza los métodos vivenciales de aprendizaje y el método de aprender-haciendo para facilitar el desarrollo personal porque todo conocimiento unido a una experiencia emotiva, no se olvida.

Entonces, como se mencionó anteriormente que CEFE es una metodología de formación de competencias, por ello es que debemos definir, ¿Qué es competencia? Son características permanentes de la persona, conjunto de conocimientos, habilidades de la persona que le va a permitir la realización exitosa de una actividad, poniéndose de manifiesto cuando se ejecuta una tarea.

Es lo que hace que la persona sea competente para realizar un trabajo o una actividad, en la medida posible exitosa; conjuntamente con el conocimiento, habilidades y la disposición de realizar.

Esta metodología fue creada por la Agencia de Cooperación Técnica del Gobierno Alemán (GTZ), definiéndose como un conjunto integral de instrumentos de capacitación, que utiliza un sistema orientado a la acción y métodos de aprendizaje experimentales, con el objetivo de desarrollar y mejorar la administración de empresas y las competencias personales de una amplia variedad de grupos metas; principalmente en el campo de la generación de ingresos, del empleo y el desarrollo económico local y regional. Ha sido aplicada creativa y exitosamente en más de 120 países, teniendo como objetivo: Generar competencias emprendedoras integrales, formar facilitadores con capacidad para asesorar y conducir procesos de aprendizaje, con énfasis en la responsabilidad individual y la autoconciencia, entrenar facilitadores en un modelo de aprendizaje

experiencial, entregar herramientas para el manejo de grupos y equipos de trabajo.

Por otro lado, toda persona cuenta con una serie de capacidades, cualidades, características emprendedoras personales que no son solo innatas sino que también pueden adquirirse y desarrollarse, los cuales son:

- Fijar objetivos, debe saber crear objetivos a corto, mediano y largo plazo
- Buscar información de mercado de nuevos productos.
- Planificar, debe ser capaz de llevar un registro para medir el desarrollo de la empresa.
- Correr riesgo moderado.
- Buscar oportunidades, si hay problemas, necesidades para satisfacer.
- Crear redes de apoyo.
- Exigir calidad y eficiencia, de los insumos, materia prima.
- Cumplir con los compromisos.
- Ser persistente.
- Crear autoconfianza, creer en uno mismo, teniendo la percepción de que soy capaz de realizar algo.
- Tomar iniciativa, no esperar que venga de otros sino por uno mismo siendo proactivos.

Todo ello, permite tener una visión más clara de lo importante que es la persona para poder desarrollarse en el plano empresarial, siguiendo el proceso CEFE se podrá reforzar todas estas características, empezando a tomar conciencia de lo que ahora es y de lo que desea ser en un futuro, aceptar el cambio que se quiere realizar, trazándose metas de cambio y estableciendo estrategias y planes de acción a realizar; esto generara una experiencia y se podrá evaluar si realmente se logró la transformación que se esperaba.

## **Metodología PACA**

PACA (Participatory Appraisal Competitive Advantage) que en español significa Diagnóstico Participativo de las Ventajas Competitivas, es un método que permite llevar a cabo una evaluación orientada a la acción de una economía local, combina conceptos como ventaja competitiva, competitividad sistémica, diagnóstico rápido y las técnicas de facilitación de visualización.

Por consiguiente PACA realiza un diagnóstico participativo, rápido y orientado a la acción, obteniendo resultados favorables; es así que los objetivos son: Identificar con una evaluación muy rápida los puntos fuertes y débiles de la economía local, identificar las actividades viables para poder reforzar la competitividad, realizar un diagnóstico de la zona donde se desarrollara la investigación, aprovechar las oportunidades del negocio, motivar a las personas a desarrollar y crear empresa.

Para lo cual, PACA integra un proceso comprendido en: fase de preparación, donde se identificara la zona o el lugar donde se va a realizar el proceso, reuniendo a un grupo significativo de personas para la ejecución; capacitación, se va realizar talleres de formación personal y empresarial, abarcando temas de la visión personal y empresarial, diagnóstico y elaboración de propuestas, aquí se realiza mini talleres, entrevistas con empresarios y representantes de instituciones de apoyo, por la cual analizan los resultados y selección la manera más efectiva de estimular al desarrollo empresarial; y la implementación, ejecución de la propuesta donde se realiza la ayuda para el desarrollo local y empresarial de las personas.

A todo ello, ambas metodologías han sido probadas como un planteamiento exitoso en la promoción de la pequeña y mediana empresa, el empleo, ingresos y el crecimiento económico. Por ello, para

poder determinar el sujeto de estudio de un determinado grupo de productores, debemos desarrollar las características emprendedoras personales basado en la búsqueda de información, fijación de metas, planificación, riesgo, búsqueda de oportunidades juntamente con la iniciativa, cumplir compromisos, creando redes de apoyo, tener autoconfianza, ser persistente, exigir eficiencia y calidad.

Por tal motivo, nos centraremos en el grupo meta y la situación actual; involucrándonos en el aprender haciendo, enfocado al desarrollo económico local. Al entrelazar con la metodología PACA, nos dará una mayor ventaja competitiva, porque va a estimular una relación más estrecha entre empresas, impulsando la iniciativa empresarial. Entonces la metodología CEFE desarrollará las capacidades emprendedoras personales para tener un impacto de iniciativa empresarial basado en la metodología PACA.

### **Modelo de la Triple Hélice**

El modelo de la Triple Hélice, es un método recomendado para fomentar el espíritu y crecimiento empresarial; nace, como respuesta del ¿porque factores como el Estado, La Universidad y Empresa trabajan de manera independiente? Siendo la interacción de estas una sinergia generadora de la Innovación y desarrollo.

El modelo de la Triple Hélice consta de tres elementos básicos: supone una mayor importancia en el papel de la universidad en la innovación, a la par con la industria y el gobierno basado en la sociedad del conocimiento; en segundo lugar, hay un movimiento hacia las relaciones de colaboración entre los ámbitos institucionales en lo que la política de innovación es cada vez más un resultado de la interacción y no de una receta de gobierno; y en tercer lugar, además de cumplir con sus funciones tradicionales, cada ámbito institucional también toma el papel

de los roles de otros, que operan en un eje de su nuevo papel, y en otro de su función tradicional. Una universidad empresarial, que toma los papeles tradicionales de la industria y el gobierno, que es la institución central para innovar en las regiones.

La interacción de la Universidad, Empresa y Estado, genera una sinergia en la cual iniciativas empresariales se desarrollan en un ámbito de innovación por parte de las universidades, buenos ámbitos legales, y creación de incubadoras de empresas que tengan un impacto positivo en el desarrollo económico.

Eztkowitz y Leydesdorff (2000), afirma que las relaciones de la Triple Hélice son un componente clave en la estrategia de la innovación tanto a nivel nacional como multinacional.

Propio de la interacción del modelo de la Triple Hélice, se consolidan empresarios que en apoyo con el gobierno y la universidad generan propuestas innovadoras que tienen un valor considerable para un mercado nacional e internacional.

El modelo de la Triple Hélice y la Economía del Conocimiento, establece bases para el acceso al desarrollo económico de las regiones y de los países, a la innovación y la competitividad, cuyo propósito es convertir sus economías en economías, basadas en el conocimiento.

Vinculación Empresa – Universidad, la vinculación entre ambas, son la clave fundamental para el proceso de globalización, donde se requiere una formación profesional a través de la universidad para poder fomentar una iniciativa de innovación y creación de empresas; que incluya, el desarrollo de nuevos conocimientos y enfrentar los retos que el mundo moderno exige.

Factores facilitadores, los aspectos que han facilitado la vinculación entre la empresa – universidad, es la creación de nuevas formas de conocimientos, de nuevas formas de cooperación y de alianzas; así como también la creación de empresa.

Por tal motivo, todo lo mencionado se puede lograr llegando a fomentar la investigación y desarrollo en cada profesional; de la misma manera generar en ellos la iniciativa de creación de nuevas empresas, por medio de estrategias y acciones que estimulen el crecimiento para ambas partes.

Por otro lado, el gobierno debe actuar de manera activa a través de programas de desarrollo personal, desarrollo de las empresas, facilitando los instrumentos necesarios para su realización.

Y por último, las empresas deben desarrollar capacidades emprendedoras personales, el cual les ayudara a generar nuevos conocimientos, estimular el crecimiento empresarial y crear fuentes de innovación.

Es así, que el modelo de la Triple Hélice, crea una vinculación entre el gobierno, universidad y empresa; siendo el primero que busca el que empuja el proyecto con su apoyo económico y legislativo; la academia, el que se interesa por desarrollar actividades académicas que genere fuentes de; y por último, la empresa se interesa en el rendimiento que esta investigación pueda generar a la empresa.

### **Iniciativa empresarial**

Es la creación de nuevas ideas, el cual genera un desarrollo personal, basándonos en esta premisa debemos detectar y desarrollar las capacidades de las personas para lograr ser un emprendedor exitoso y no

quedarnos en una visión paupérrima; es así, que el “emprendedor es la persona que reconoce y evalúa oportunidades de negocio, reúne y organiza los recursos necesarios y convierte estas oportunidades en ideas factibles. El resultado es un nuevo bien o servicio que proporciona un valor añadido a la sociedad” (Caldas Blanco, Carrión Herráez, & Heras Fernández, 2011, p. 8).

Es necesario conocer las nivel de emprendimiento, correspondiente a los atributos personales que contribuyen el éxito de los emprendedores, ellos tiene que tener la necesidad de logro; es decir, “el deseo de una persona de lograr la excelencia o de tener éxito en situaciones competitivas, es una característica personal clave para los emprendedores” (Hellriegel, Jackson, & Slocum, 2005, p. 32). Por lo que al desarrollar las capacidades debemos lograr que pequeños productores se conviertan en grandes emprendedores, que sean ambiciosos en la necesidad de lograr el éxito empresarial.

Otra característica es el deseo de independencia, por lo general no están motivados a trabajar en una empresa, sino de abastecerse ellos mismos por sus propios recursos. Un emprendedor al desarrollar este aspecto debe confiar en sus propias capacidades, tener seguridad de sí mismos; el cual, le va a permitir ser optimista teniendo siempre una actitud positiva ante cualquier situación.

Por último, el emprendedor debe hacer un sacrificio personal; “reconocer que nada que valga la pena tener es gratis” (Hellriegel, Jackson, & Slocum, 2005, p. 35). Esto significa que todo éxito tiene un precio elevado y los que realmente quieren ser emprendedores deben estar dispuestos a pagarlo.

### III. MATERIALES Y MÉTODOS

#### 3.1. Tipo y diseño de investigación

Es de tipo descriptivo- prospectivo, porque trabajaremos con una sola variable y lo desarrollaremos por medio de la observación; de acuerdo, a la población elegida para poder determinar la propuesta de desarrollo de capacidades para promover la iniciativa empresarial en lo productores de cocona del Distrito de Nauta, Loreto.

#### 3.2. Área o línea de investigación

**Área:** Gerencia y Desarrollo

**Líneas principales:** Emprendimiento Social

#### 3.3. Población, muestra y muestreo

**Población:** representada por 53 productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto

**Muestra:** para la presente investigación se tomó como muestra la siguiente fórmula:

Si la población es finita, se utilizará la siguiente fórmula:

$$n = \frac{NZ^2 pq}{h^2 N + Z^2 pq}$$

$$\frac{53*(1,96)^2 * 0,5*0,5}{(0,05)^2 * 53 + (1,96)^2 0,5*0,5} = \frac{59,9}{1,09} = 47$$

**Dónde:**

N = Total de la población: 53

Za2 = Nivel de confianza: 1.96

p = Proporción productores con aceptación de la propuesta : 0.5

q = 1 – p Proporción indispuestos a aceptar la propuesta: 0.5

e = Error estimación: 0.05

$$n = 47$$

Dándonos como resultado un total de cuarenta y siete productores a encuestar; de los cuales, se decidió trabajar con solo veinte y nueve productores debido a la aceptación de la propuesta en mención.

### 3.4. Operacionalización de variables

Tabla N°1: Operacionalización de variables

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DIMENSIONES	DEFINICIÓN OPERATIVA	
<b>DESARROLLO DE CAPACIDADES</b>	Los productores son un conjunto de personas que se dedican a una actividad agrícola	Aspecto Social	Desigualdad	
			Pobreza rural	
		Aspecto económico	Nivel de ingresos	
			Fuente de ingresos	
		Aspecto cultural	Cultura	
			Costumbres	
			Características de cada comunidad	
		Proceso mediante el cual las personas, organizaciones y sociedades obtienen, fortalecen y mantienen las competencias necesarias para establecer y alcanzar sus propios objetivos de desarrollo a lo largo del tiempo.	Niveles de capacidades	Individual
				Institucional
	Social			
	Habilidades de las 7S Mckensey		Habilidades duras	
			Habilidades blandas	
	Metodología CEFE- Características emprendedoras personales		Buscar información	
			Fijar metas	
Planificar y hacer seguimiento				

<b>DESARROLLO DE CAPACIDADES</b>	Proceso mediante el cual las personas, organizaciones y sociedades obtienen, fortalecen y mantienen las competencias necesarias para establecer y alcanzar sus propios objetivos de desarrollo a lo largo del tiempo	Metodología CEFE- Características emprendedoras personales	Correr riesgos
			Buscar oportunidades y tener iniciativa
			Cumplir compromisos
			Crear redes de apoyo
			Tener autoconfianza
			Ser persistente
			Exigir eficiencia y calidad
		Metodología PACA	Enfrentarse en nuevos retos
			Ver oportunidad más que problemas
			Estimular las empresas a trabajar en red
			Superar la fragmentación de instituciones y actores para resolver problemas de manera conjunta

<b>DESARROLLO DE CAPACIDADES</b>	La iniciativa empresarial es un ingrediente necesario para estimular el crecimiento económico y las oportunidades de empleo en todas las sociedades	Nivel de emprendimiento	Necesidad de logro
			Deseo de independencia
			Sacrificio Personal

### 3.5. Métodos e instrumentos de recolección de datos

**Métodos:** Las etapas para la realización del proyecto es realizar un diagnóstico de capacidades empresariales personales de los productores de cocona del distrito de Nauta-Loreto, analizar que modelos existen sobre el desarrollo de capacidades, eligiendo el que más se adecue a la situación actual.

#### Recolección de datos

El análisis del proyecto de investigación se utilizaran diversos instrumentos para la recolección de datos, entre ellos tenemos:

- **Observación:** se realizará visitando el Distrito de Nauta y sus comunidades, para el desarrollo del proyecto.
- **Entrevista:** será dada por entidades y autoridades del distrito Nauta-Loreto, productores del distrito y sus comunidades.
- **Encuesta:** será aplicada a los productores de cocona del distrito de Nauta-Loreto.

### **3.1. Técnicas de procesamiento de datos**

Para la organización y procesamiento de datos, se usara herramientas de Microsoft en este caso EXCEL.

## IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

### 4.1. Resultados y discusión

Durante el proceso de recopilación de información para el desarrollo de la propuesta de un modelo de desarrollo de capacidades para promover la iniciativa empresarial en el distrito de Nauta – Loreto; se decidió, realizar un viaje al lugar en estudio. Aprovechando que el medio de comunicación más usado por los pobladores es la emisora de Radio Nauta, se convocó en el local de profesores cesantes de dicho distrito a todos los productores de Cocona; para un conversatorio, donde se debatió los inconvenientes que tienen con el desarrollo de su actividad, el potencial para darle un valor agregado al fruto que producen; y de qué manera, nuestra propuesta puede generar un cambio con miras hacia la promoción de iniciativas empresariales, desarrollo local y mejora de la calidad de vida de los productores.

Por tal motivo, se realizó un diagnóstico basándonos en entrevistas y encuestas a las autoridades del Gobierno local y productores de Cocona, permitiendo el desarrollo de los objetivos del presente trabajo, dando como resultado la consolidación de un modelo de desarrollo de capacidades que les permita a los productores de cocona el fomento de la iniciativa empresarial. Es así, que a continuación se describirá el diagnóstico encontrado para cada objetivo:

**Objetivo N°1: Realizar un diagnóstico sobre el desarrollo agrícola del Distrito de Nauta – Loreto,** el primer objetivo está enfocado a un diagnóstico acerca del desarrollo agrícola del Distrito de Nauta; por el cual, se entrevistó al Ing. Guillermo Bardales Dávila, manifestando que dicho Distrito desarrolla diversas proyecciones para ciertos productos tropicales de la selva peruana (cocona, palma, camu camu, piña y plátano) para impulsar su producción y cubrir la demanda actual.

Por ello, el gobierno local considera de suma importancia el desarrollo de diversas asesorías técnicas, financieras y legales para los productores de frutos con mayor demanda en el mercado por medio de charlas a las asociaciones inscritas en el gobierno, descuidando el desarrollo de capacidades de las productores, siendo un aspecto fundamental para la consolidación de las iniciativas empresariales e institucionales.

Por otro lado, al preguntar si el desarrollo de capacidades en productores del Distrito de Nauta-Loreto es de relevancia, la respuesta fue positiva; pero no cuentan con un programa para desarrollarlo. De esta manera, nos permitió sumergirnos en la propuesta de modelo que se planteará al concluir con el proyecto.

Finalmente, manifestó el Ing. Guillermo Bardales Dávila que el tema agrícola será favorable con acceso a varios mercados a nivel nacional, por la creación del proyecto de un Ferrocarril interoceánico Norte: Yurimaguas-Iquitos; el objetivo de este proyecto es que la Región Loreto tenga una infraestructura vial suficiente que facilite el comercio y el transporte de pasajeros; demandando productores fortalecidos en aspectos técnico-productivos, financieros, legales y con las capacidades personales desarrolladas para poder afrontar las oportunidades del mercado.

**Objetivo N°2: Realizar un diagnóstico de las capacidades para la iniciativa empresarial de los productores de cocona del distrito de Nauta-Loreto,** para poder realizar el diagnostico de las capacidades para la iniciativa empresarial de los productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto, se realizó una encuesta a 29 productores del distrito de Nauta- Loreto, siendo la mayoría de nuestros encuestados del sexo masculino.

Por ello, se realizó una encuesta a dichos productores, demostrando en el gráfico N°37 que del total de 29 productores un 76% fueron del sexo masculino el 76% corresponde al rango de edades de 41 a 60 años, coincidentemente el rango de 20 a 40 años y el rango de 61 a 80 años representaron el 12%. Por otro lado el sexo femenino, está representado por 83% productores de 41 a 60 años y el 17% correspondiente al rango de 20 a 40 años.

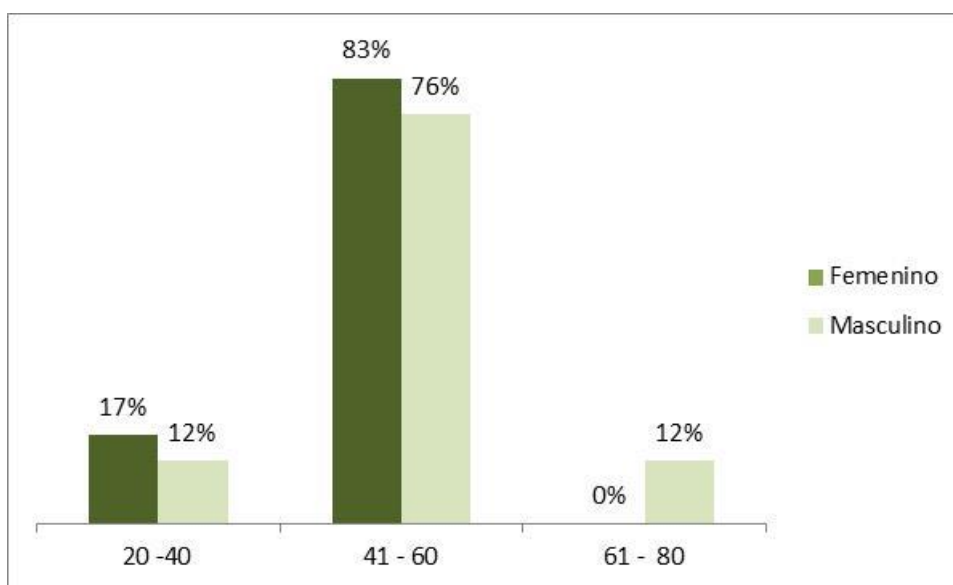


GRÁFICO N°37: Sexo y Edad

Esto se debe, que los productores su único trabajo y desde muy temprana edad es la actividad agrícola; porque el lugar donde viven, solo puede realizar esa actividad, manifestando que el trabajo que realizan es seguro, rentable y confortable.

Por otro lado, para poder determinar las finanzas del hogar es necesario saber quiénes manejan el dinero en el hogar, demostrando de tal manera según el gráfico N°13 que en su mayoría el manejo del dinero en el hogar lo realizan los hombres representado con un 41%, siendo el 38% ambos realizan el manejo del dinero. Es así, que a través de la visita a Nauta; los

productores manifestaron que, es el hombre quien tiene que estar al mando de la supervivencia y el control del dinero en el hogar.

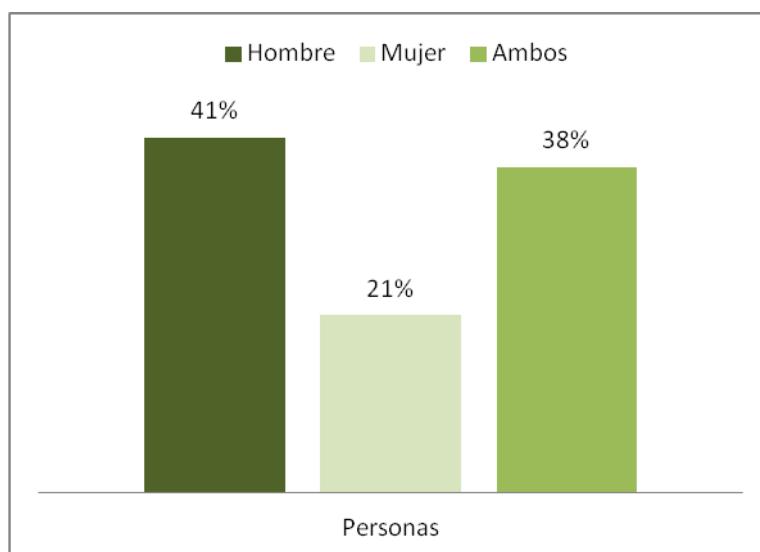


Gráfico N°13: Quien maneja el dinero en el hogar de la familia de los productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto

Debido a ello, debemos determinar la cantidad de años que estos productores le dedican a la actividad agraria; es así, que el gráfico N°7 nos muestra el rango de años de mayor incidencia acerca del tiempo que los productores vienen realizando la actividad agraria, siendo el rango de 1-10 años el más representativo con un 41% y el de menos relevancia el rango de 51-60 años representado por un 3%.

De acuerdo a los resultados obtenidos, se determina que la cantidad de años que vienen realizando su actividad agraria, es por la necesidad de sacar adelante a su familia, siendo el único medio el de vender la cocona para obtener dinero; y por ende, mantener a su familia.

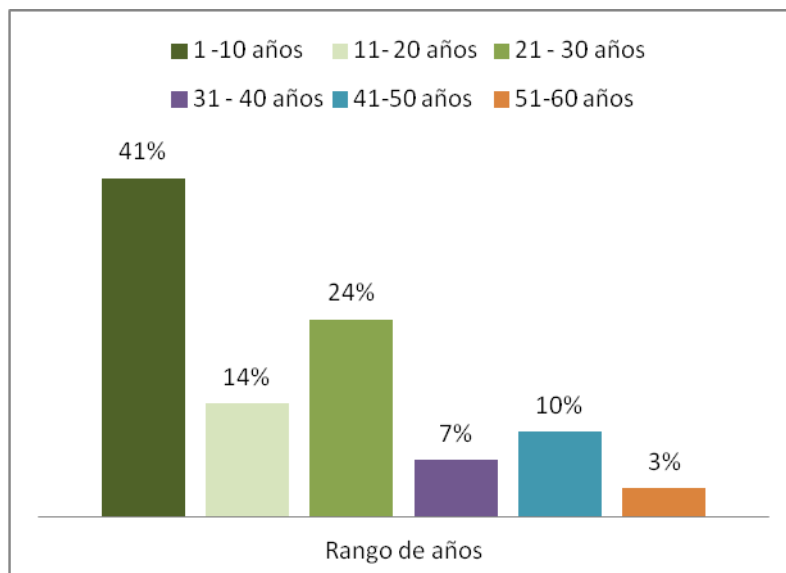


Gráfico N°7: Tiempo que realiza la actividad agraria los productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto

Sin embargo, los productores manifestaron que cuentan con muchas hectáreas para producir no solo la cocona sino otros productos, pero no tienen la asesoría agraria ni la iniciativa de formar una empresa; porque, el gobierno no les brinda la oportunidad para todos, sino a pequeños productores que siembran productos más demandados en el mercado, dejando de lado productos con mucho potencial por explotar. Por ello, se observa en el gráfico N°9, que el 31% de los productores tienen una hectárea, el 28% tienen dos hectáreas y por último el 3% tienen 54 hectáreas por las cuales no utilizan todo el espacio sino una pequeña parte.

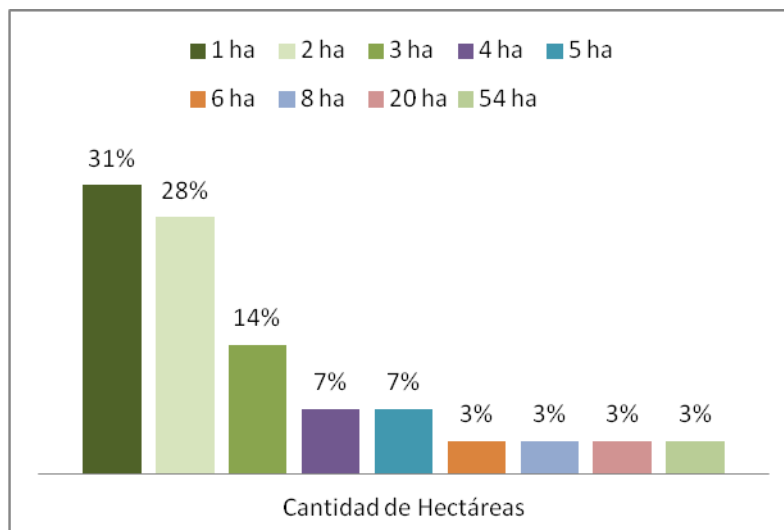


Gráfico N°9: De cuantas hectáreas es propietario cada productor de cocona del Distrito de Nauta-Loreto

Además, estos productores no explotan todos los recursos con los que cuenta, como menciona Antonio Raymondi, “El Perú es un mendigo sentado en un banco de oro”, teniendo todos los recursos necesario y la tierra suficiente; solo utilizan una pequeña parte para poder sembrar sus productos; identificando, que no tienen la vision de crecer, tienen restrincción de vender su producto al mercado local, conformándose con lo que tienen por la falta de apoyo y asesoria. Es así, que el gráfico N°10, nos muestra la cantidad de hectáreas que los productores utilizan, siendo  $\frac{1}{2}$  hectárea correspondiente al 72%, una hectárea representa el 17%, dos y tres hectáreas representan el 7% y 3% correspondientemente.

Al conversar con los productores manifestaron que no utilizan todas sus hectáreas porque su producción es artesanal, no existe una planificación de la cantidad de productos que va a producir y los resultados que va a obtener al vender dichos productos.

Por otro lado, no tienen la visión empresarial de generar un valor agregado con la diversidad de productos; cuentan con un capital estancado, y esto se debe al no saber desarrollar sus capacidades

empendedoras personales y la orientación hacia el fomento de iniciativas empresariales.

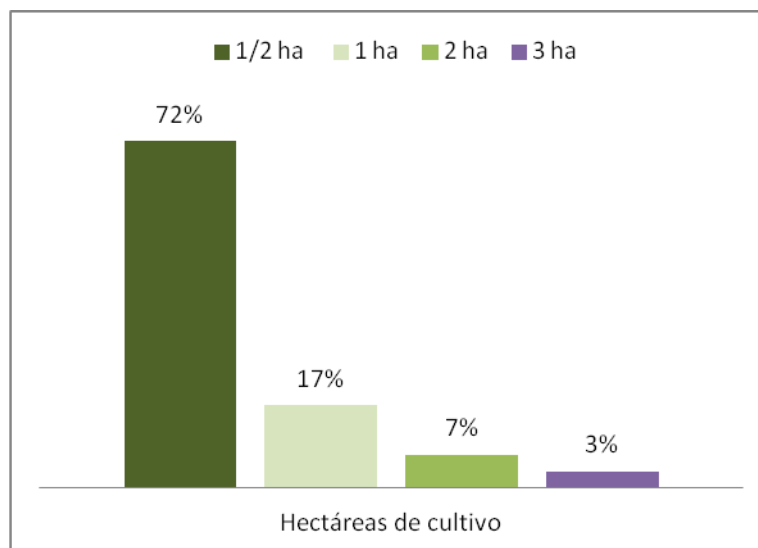


Gráfico N°10: Cuantitas de hectáreas de cultivo tienen los productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto

Debido a ello, según Caldas Blanco, Carrión Herráez, & Heras Fernández, 2011. La iniciativa empresarial es la creación de nuevas ideas, el cual genera un desarrollo personal; es así, que el “emprendedor es la persona que reconoce y evalúa oportunidades de negocio, reúne y organiza los recursos necesarios y convierte estas oportunidades en ideas factibles. El resultado es un nuevo bien o servicio que proporciona un valor añadido a la sociedad”. Observamos a través de este diagnóstico que los productores si detectan oportunidades pero no tienen los recursos necesarios para convertir esa oportunidad en ideas factibles y realizables. Es importante recalcar el hecho de porqué realiza su actividad agraria; es así, que el gráfico N°8 nos muestra que los productores de cocona realizan la actividad agraria específicamente para realizar las actividades de consumo y venta correspondiente a un 55%, un 38% mencionaron que realizan para vender y un 7% solo para consumo.

Este resultado, se debe a la falta de iniciativa y capacidad de expandir sus productos a otros mercados; teniendo una restricción de vender sus productos para tener un ingreso económico y mantener su familia.

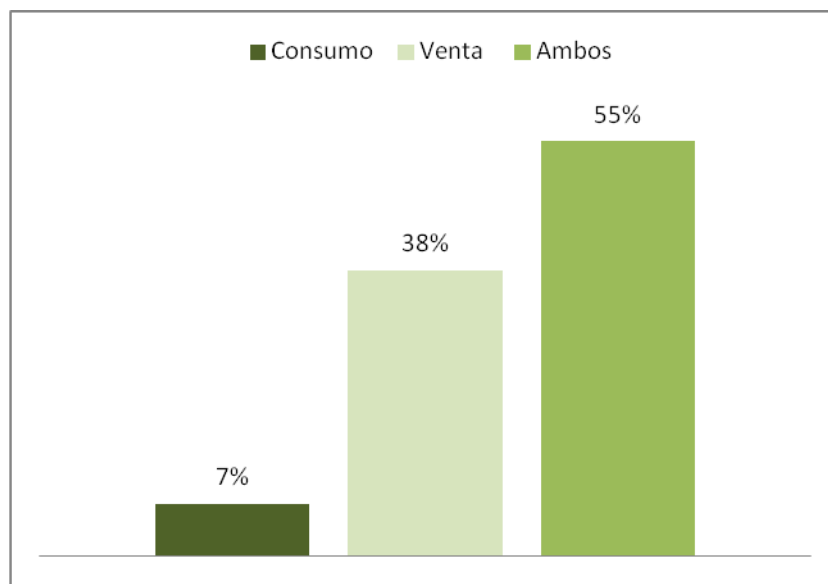


Gráfico N°8: Para que realiza la actividad agraria los productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto

Por consiguiente; debemos determinar a qué tipo de personas venden la cocona teniendo como alternativa al mercado, personas del alrededor, y empresas exportadoras; es así, que el gráfico N°12 nos muestra que los productores obtienen sus productos para vender el mercado con un 62%, este resultado genera una restricción de estas personas de vender su producto solo al mercado local y no poder diversificarlo, por el hecho que no tiene la iniciativa de verdad fuera del lugar, por miedo a perder su dinero y no tener un sol en el bolsillo con que mantener a su familia; mientras que, un 38% venden a personas de su alrededor y ningún producto vende a empresas procesadoras de frutas.

Por ello, este resultado nos muestra que no tienen iniciativas empresariales, piensan que sus productos al ser vendidos al exterior o a nivel nacional les van a pagar menos por la cantidad que van a vender;

siendo un pensamiento muy erróneo; debido a, la poca educación que cuentan y al aislamiento de sus comunidades al no relacionarse con otras personas sino solo los de su alrededor.

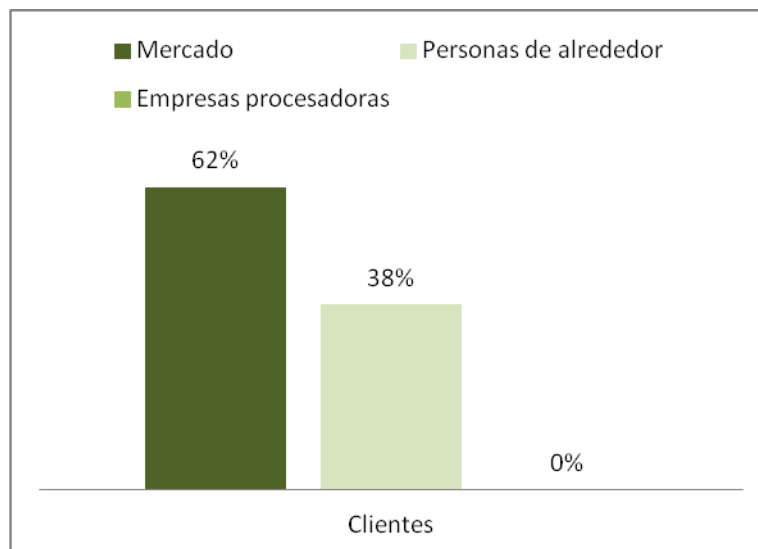


Gráfico N°12: A quien vende su producto los productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto

De esta manera, al obtener el resultado anterior; es necesario saber si han recibido ayuda por parte de alguna entidad, de lo contrario diagnosticar que cantidad de personas no ha recibido para poder dar solución mediante la propuesta de un modelo de desarrollo de capacidades que cubra todas sus expectativas; por ello, el gráfico N° 15 nos muestra que un 66% mencionaron que no han recibido orientación sobre su actividad agraria, mientras que un 34% mencionaron que si han recibido orientación para que realicen su actividad agraria. Pero la orientación que han recibido solo fue para ayudarles la siembra de sus productos y charlas acerca de asociación de empresas; por lo cual, descuidaron el tema de desarrollo de capacidades; pues, antes de poder asociar a estos productores en una empresa es necesario tener una base sólida de la capacidades personales, de informarles sobre temas actuales del país y del mundo; así mismo mejorar su educación a través de charlas informativas; sin embargo, el estado deo de lado y solo les propuso

asociarse viéndose rechazada esta propuesta por parte de los productores.

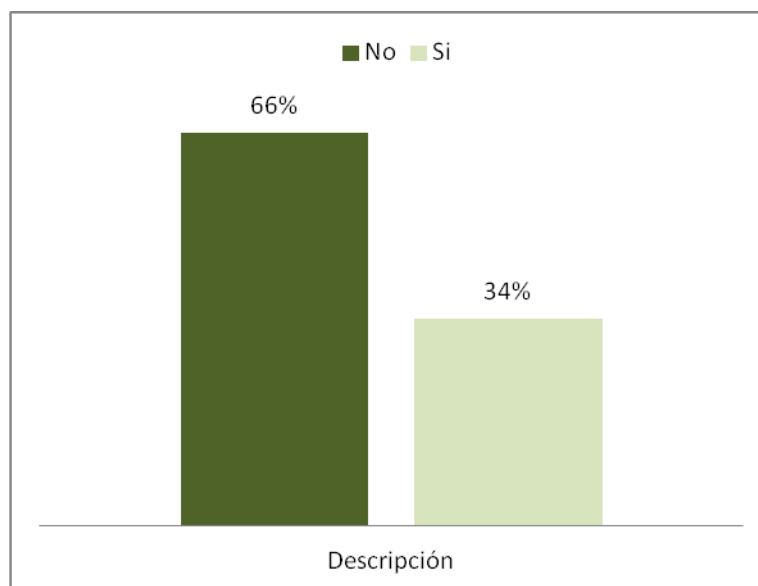


Gráfico N°15: Recibieron orientación para la realización de su actividad agraria los productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto

Por tal motivo, las personas que manifestaron que si recibieron orientación lo recibieron por talleres correspondientes a un 24% y capacitación representado por un 10%, brindada por parte del estado. Cabe mencionar que ninguna persona recibió un programa de desarrollo y ninguna ONG le brindo asesoría.

Por lo cual, los temas en los talleres y capacitaciones estuvo relacionado con el trabajo en equipo y de esta manera poder formar asociaciones. Siendo efectivo para la realización continua de la propuesta de un modelo de desarrollo de capacidades que fomente la iniciativa empresarial.

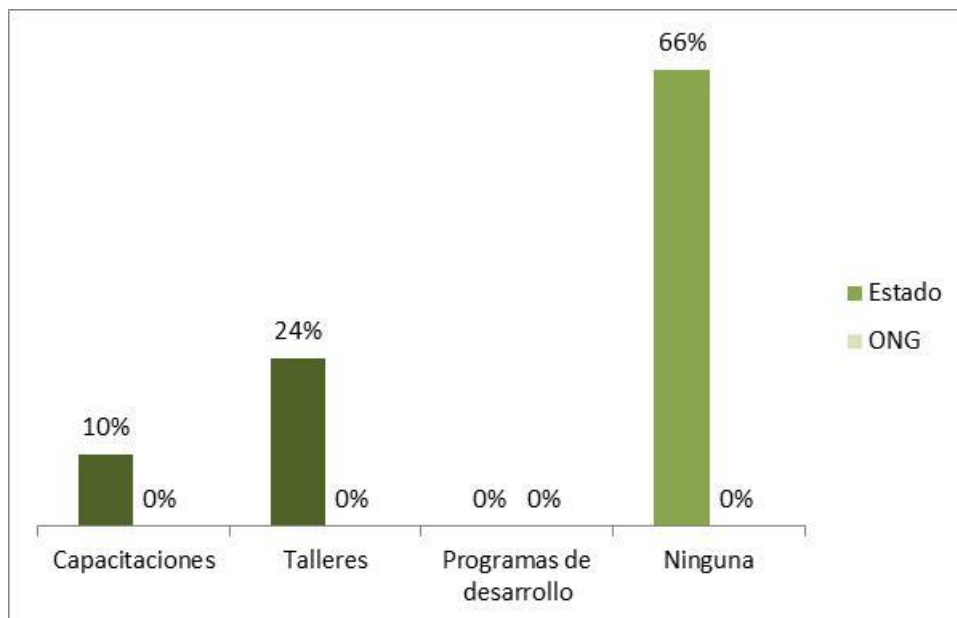


GRÁFICO N°38: De quien recibió orientación y qué tipo de orientación recibió

En tal caso, estos productores tienen el deseo de recibir capacitaciones, orientaciones para que puedan crecer y puedan desarrollar sus características emprendedoras personales que les servirá para la creación de empresas. Es necesario también mencionar que el emprendedor debe tener necesidad de logro, el deseo de una persona de lograr la excelencia o de tener éxito; con respecto a los productores tienen la necesidad de sacar adelante a su familia es por ello, que se dedican muchos años a la misma actividad. Como se puede observar en el gráfico N°18 que el 100% desean recibir orientación

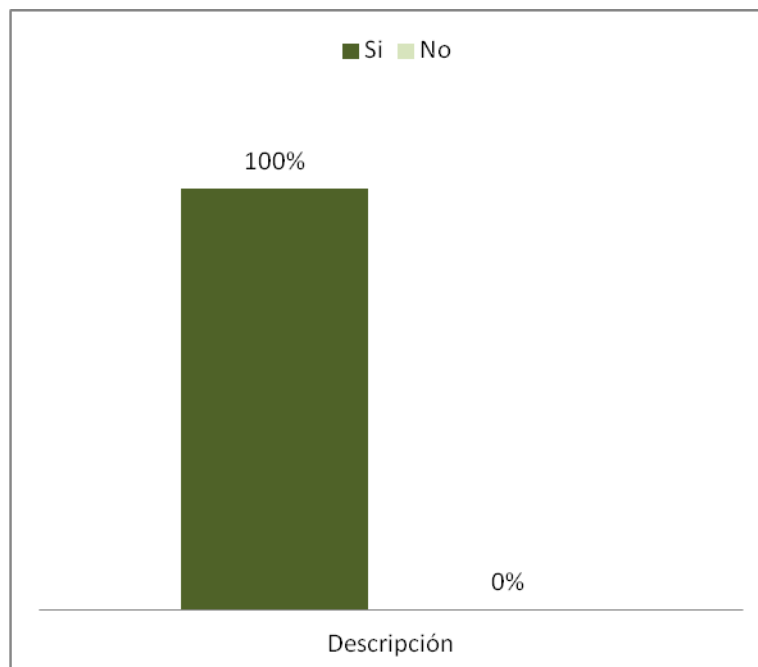


Gráfico N°18: Cuantos productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto están interesados en recibir capacitación

Por otro lado, es importante recalcar que estos productores de cocona del Distrito de Nauta- Loreto manifestaron que les gustaría formar empresa, según nos muestra el gráfico N°21 correspondiente a un 93% manifestaron positivamente; porque sus productos estarán siendo vendidos a nivel nacional y en algunos casos nivel internacional, tendrán más dinero y oportunidades para sus hijos de salir adelante y triunfar, para no quedarse como productores sino explotarlos dándole un valor agregado a lo que siembra; por otro lado, un 7% mencionaron que no les gustaría formar empresa, porque tienen un pensamiento muy erróneo, que al agruparse o formar empresa no van a tener la misma rentabilidad que vendiendo informalmente sus productos.

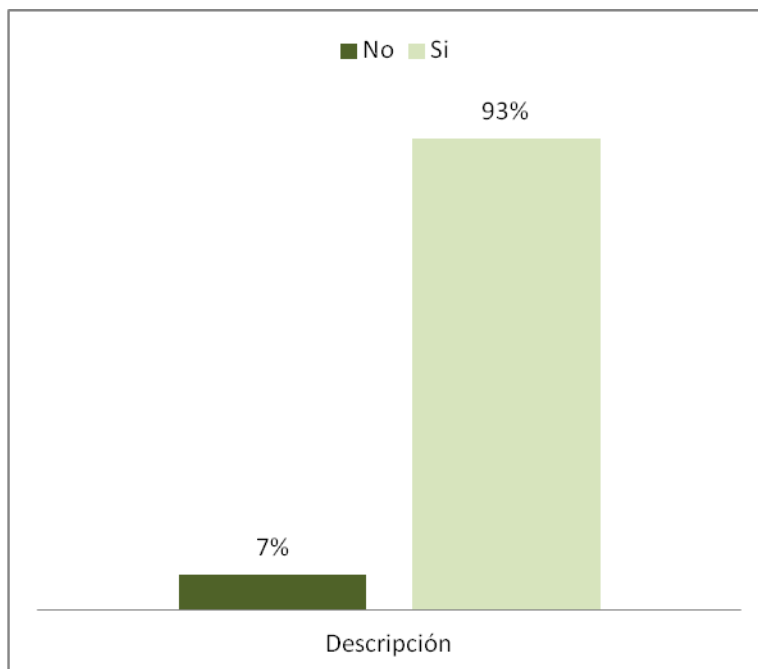


Gráfico N°21: ¿Cuántos productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto les gustaría formar empresa?

Debido a ello, este grupo de productores les gustaría formar empresa de manera individual representado con un 55%; porque no tienen confianza para trabajar con otras personas, no pueden desenvolverse con el resto y la mentalidad de estos productores es que van a perder dinero si venden sus productos al formar una empresa con socios.

Por otro lado, otros productores quieren formar empresa familiar representada por un 31%, porque todos los miembros de la empresa se conocen y saben cuál es su cultura y la manera de trabajar. Mientras que un 7% mencionaron que les gustaría formar una asociación; como nos muestra el gráfico N°22.

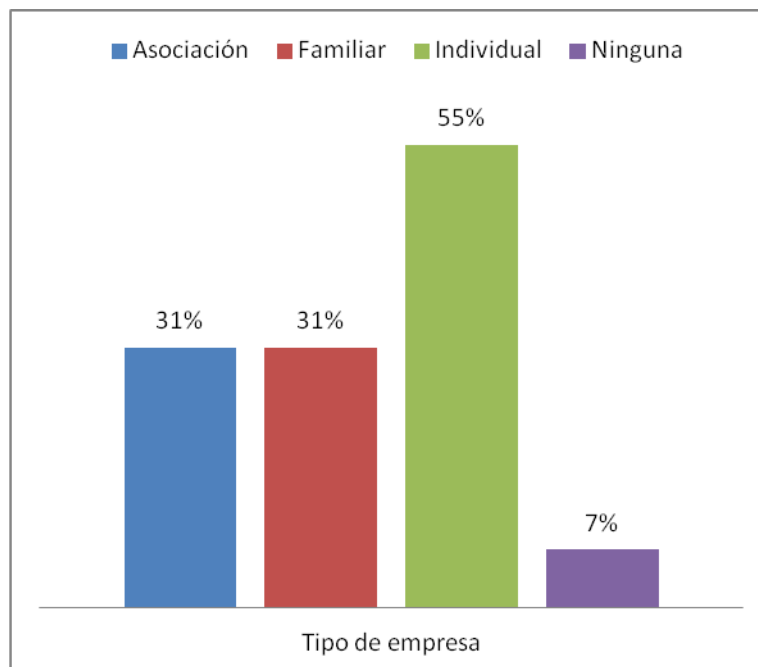


Gráfico N°22: ¿Qué tipo de empresa les gustaría formar a los productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto?

Por todo lo diagnosticado, los productores de cocona se sienten motivados hacer empresa pero con el el deseo de independenciamiento; es decir, de abastecerse ellos mismos por sus propios recursos. Por otra parte, estos productores tienen en consideración que el sacrificio que ellos realizan es para obtener un beneficio para su familia. Pues todo ello, repercutirá en la creación de un modelo que se va a proponer en el estudio de investigación, el cual; logre cubrir el ámbito empresarial, el emprendimiento de estas personas para poder diversificar sus productos y desarrollarse en el ámbito personal.

**Objetivo N°3: Evaluar la aplicación de las metodologías CEFÉ y PACA sobre el desarrollo de capacidades,** al haber aplicado la encuesta a los 29 productores de cocona del distrito de Nauta-Loreto se determinó que de acuerdo a las metodologías aplicadas, ambas comparten la idea de aprender haciendo; sin embargo, la metodología CEFÉ, evalúa el desarrollo de capacidades personales y la metodología PACA fomenta la iniciativa empresarial; por tal motivo, para poder crear

un nuevo modelo que ayudará a estos productores es necesario evaluar algunos aspectos a continuación:

**Búsqueda de información:** es un aspecto de suma importancia porque nos permite mantenernos informados de las últimas tendencias de mercado y poder lograr un buen trabajo. Al aplicar la encuesta se encontró, que existe una deficiencia en la búsqueda de información lo que llevaría a realizar su producción de forma empírica, impidiendo el trabajo en equipo; además, de no poder lograr un producto de calidad que se pueda vender con mayor facilidad. Es así, que estos productores no tienen la iniciativa de saber que propiedades tienen sus productos y de qué manera pueden estar siendo distribuidos; por ende, generar mayor rentabilidad. De tal manera, analizamos el gráfico N° 15 nos muestra que un 66% mencionaron que no han recibido orientación sobre su actividad agraria, mientras que un 34% mencionaron que si han recibido orientación para que realicen su actividad agraria.

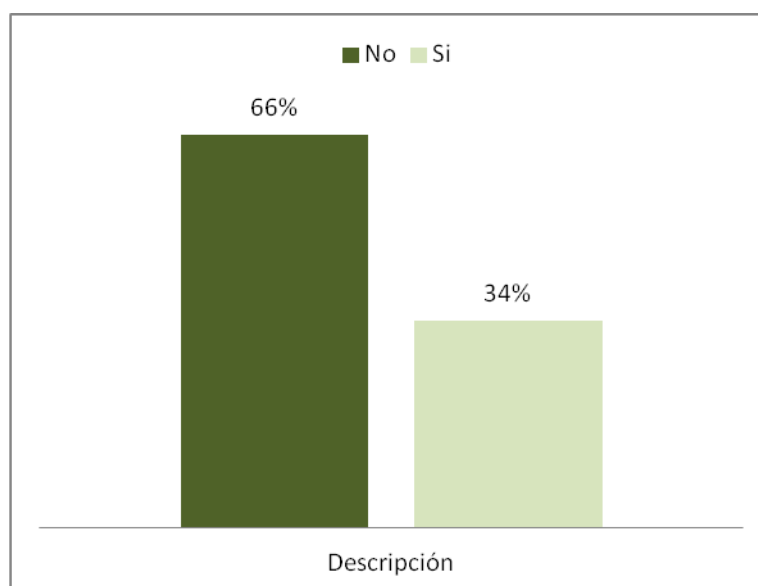


Gráfico N°15: Recibieron orientación para la realización de su actividad agraria los productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto

**Fijar metas:** de acuerdo a la característica emprendedora personal que debe tener cada productor de cocona es importante recalcar que el fijar meta les brindará la dirección hacia donde quieren llegar y no realizar actividades sin ningún valor. Los productores tienen la intención de llegar a mejores mercados planteándose metas pero no cuentan con la asesoría suficiente ni el conocimiento para que puedan llegar a lograrlo. Pues, manifestaron que ellos les gustaría fijarse metas para poder surgir, pero no saben cómo realizar; no tienen el soporte, ni la ayuda necesaria; por ello, observamos el gráfico N° 23, que los productores les gustaría que la cocona sea vendida a nivel nacional e internacional corresponden a un 93%, mientras que un 7% mencionaron que no les gustaría que su producto sea vendido a nivel nacional e internacional. De esta manera podemos determinar que quieren fijarse metas para que su producto no sea vendido en el mercado local sino a nivel nacional; y en cierto caso, internacional.

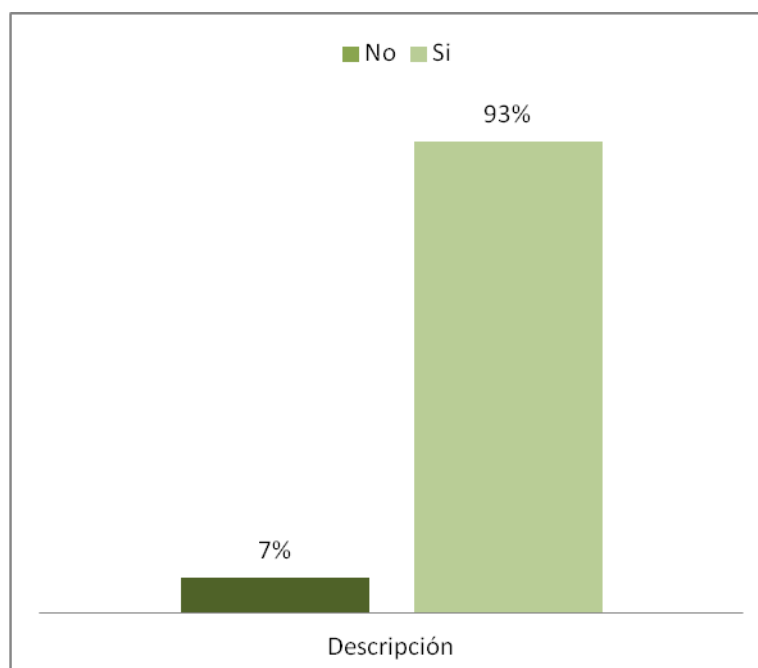


Gráfico N°23: Productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto que les gustaría que su producto sea vendido a nivel nacional e internacional

**Planificar y hacer seguimiento:** es otra característica de suma importancia; por tal motivo, planificar es considerado como el proceso de definir la dirección, objetivos y metas que se va seguir, mientras que el seguimiento es el control que se lleva para que se cumpla todos los objetivos. La mayoría de productores no planifican ni hacen seguimiento, debido a que su actividad la realizan empíricamente. Viéndose manifestado en el gráfico <sup>o</sup>14, donde los productores consideran importante planificar y hacer seguimiento a su actividad agraria. Un 66% de los productores no planifican ni hace seguimiento de su actividad agraria, mientras un 34% si realiza dicha acción. Todo ello se debe, que los productores tiene excesiva producción, hectáreas que sembrar pero no lo realizan porque no planifican lo que ellos quieren realizar, todo es de manera informal y lo que más le resulte; por ello, que esta característica influye para poder desarrollar el nuevo modelo para desarrollar las capacidades y fomentar la iniciativa empresarial en dichos productores.

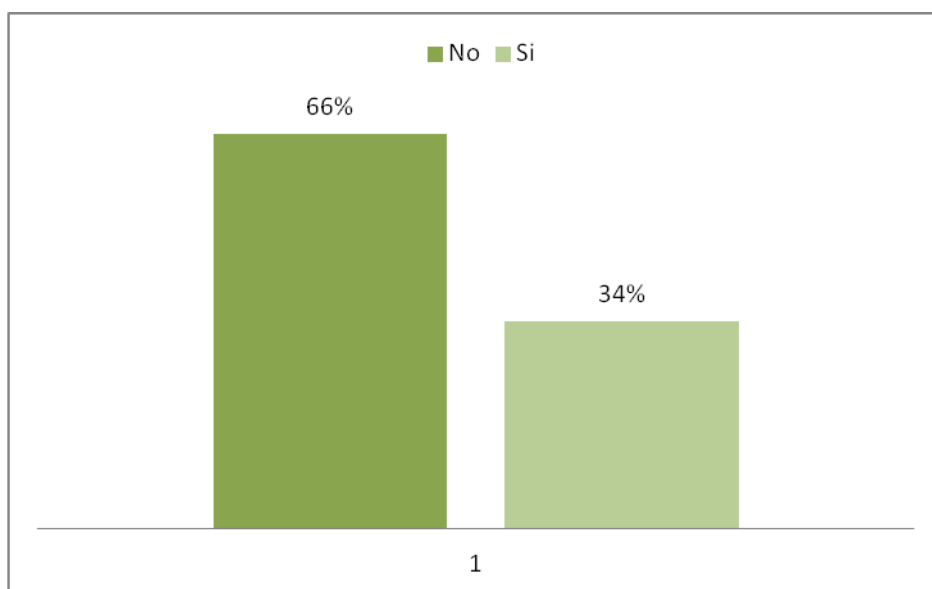


Gráfico N°14: Planificación y seguimiento de la actividad agraria de los productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto

**Correr riesgos:** según la metodología CEFE, el correr riesgos es importante, para poder obtener grandes logros. Observando el gráfico N° 29, el 76% de los productores está dispuesto a correr riesgos, lo que aumenta la posibilidad de lograr iniciativas empresariales. Con esto podemos afirmar que tienen emprendimiento, lo que podría llevar a iniciativas empresariales. Además un 17% considera bastante influyente y solo un 7% lo considera medianamente influyente debido a que buscan la estabilidad y seguridad de lo poco que tienen según conversación que se realizó cuando aplicábamos la encuesta.

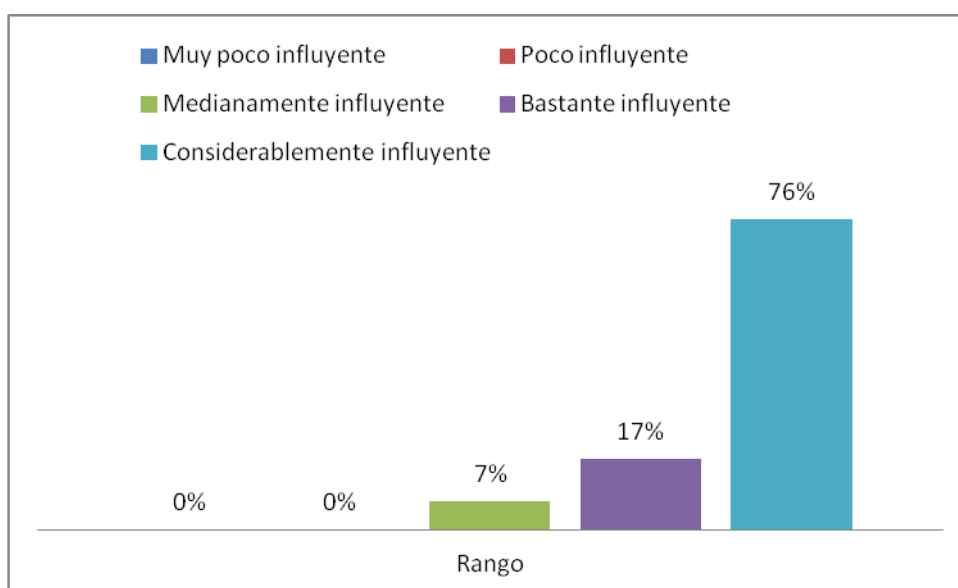


Gráfico N°29: Productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto creen que al asumir riesgos mejorará su economía

**Buscar oportunidades y tener iniciativa:** La importancia de buscar oportunidades y tener iniciativa es relevante para lograr cambios importantes. Existe un grupo considerable de productores que observan los problemas como oportunidades; siendo esto, favorable puesto que muestran optimismo y con cierta ayuda puedan lograr iniciativas empresariales. Cerciorándonos de acuerdo al gráfico N° 31, un 34% de

productores ven las dificultades como un problema, y un 31% no le toma importancia.

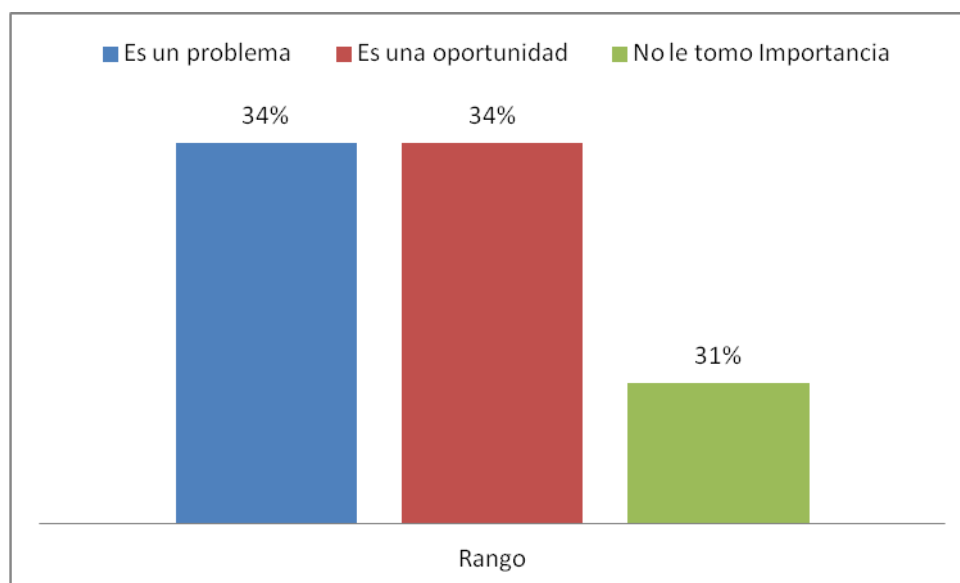


Gráfico N°31: ¿Cómo los productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto asume una dificultad?

**Crear redes de apoyo:** Es de suma importancia, puesto que genera sinergia entre las partes y permite un rápido y consolidado crecimiento. Con lo que se puede notar que no hay una tendencia considerable para crear redes de apoyo que sirven en las iniciativas empresariales. Como observamos en el gráfico N° 22, un 55% de productores manifestaron que les gustaría formar empresa de manera individual, un 31% de los productores desean formar empresa de manera familiar, mientras que un 7% mencionaron que les gustaría formar una asociación. Con lo que se puede notar que no hay una tendencia considerable para crear redes de apoyo que sirven de apoyo tener iniciativa empresarial.

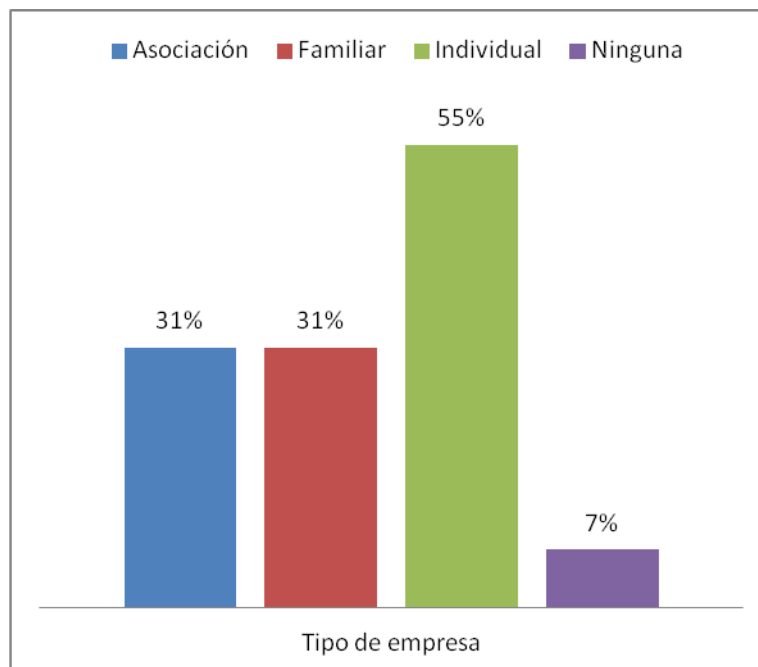


Gráfico N°22: ¿Qué tipo de empresa les gustaría formar a los productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto?

**Persistencia:** Es de suma importancia que los productores tengan persistencias al realizar las cosas, para que puedan cumplir los objetivos a pesar de todas las dificultades que se presenta. Dentro de los 29 productores que tenemos como grupo de estudio, existe un número considerable de ellos que llevan muchos años en la actividad lo que es muestra de perseverancia cuyo motivo es la subsistencia y supervivencia. Por ello, el gráfico N° 7 nos muestra que el rango de años de mayor incidencia acerca del tiempo que viene realizándola actividad agraria los productores de cocona está representado por un 41% correspondiente al rango de 1-10 años, y por último un 3% correspondiente al rango de 51-60 años, cabe destacar su perseverancia, siendo la actividad considerada como subsistencia.

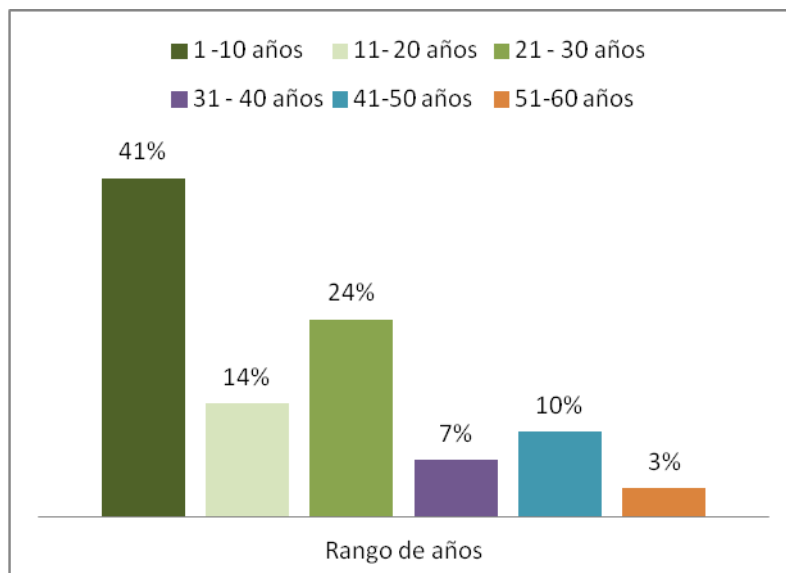


Gráfico N°7: Tiempo que realiza la actividad agraria los productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto

**Enfrentarse a nuevos retos:** los productores de cocona están dispuestos a enfrentarse a nuevos retos, con el único resultado de querer surgir; siendo ellos, el sostén de su familia. Es así que el gráfico N°21 nos muestra que los productores de cocona del Distrito de Nauta- Loreto manifestaron que les gustaría formar empresa correspondiente a un 93%, mientras que un 7% mencionaron que no les gustaría formar empresa.

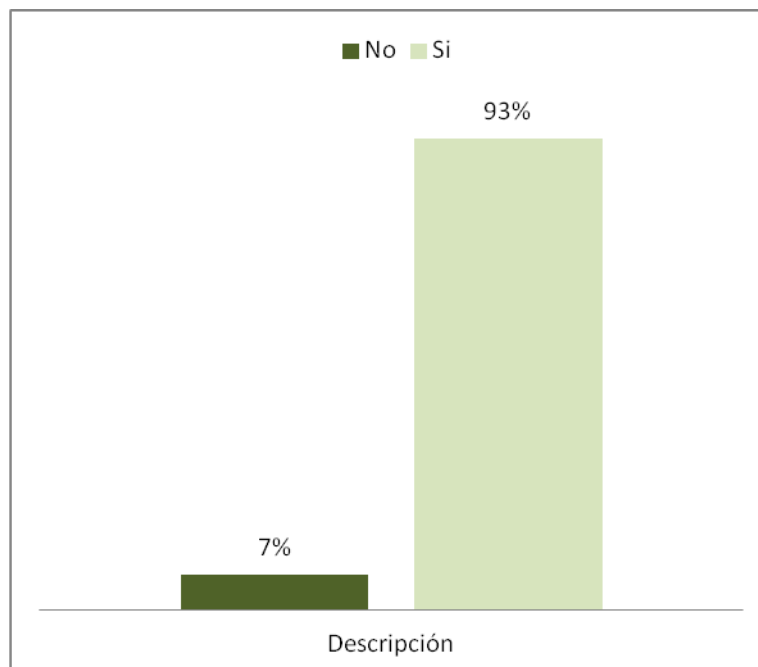


Gráfico N°21: ¿Cuántos productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto les gustaría formar empresa?

**Ver oportunidad más que problemas:** en este aspecto los productores se limitan a salir de las circunstancias difíciles que puedan verse enfrentados en sus vidas, también se limitan a poder desarrollar su capacidad por miedo al fracaso y a los problemas que se pueden suscitar. Esto se manifiesta en la pregunta que se realizó en la entrevista a los productores de cocona, donde el gráfico N° 31 muestra que un 34% de los productores ven las dificultades como un problema, otro 34% como una oportunidad y un 31% no le toma importancia.

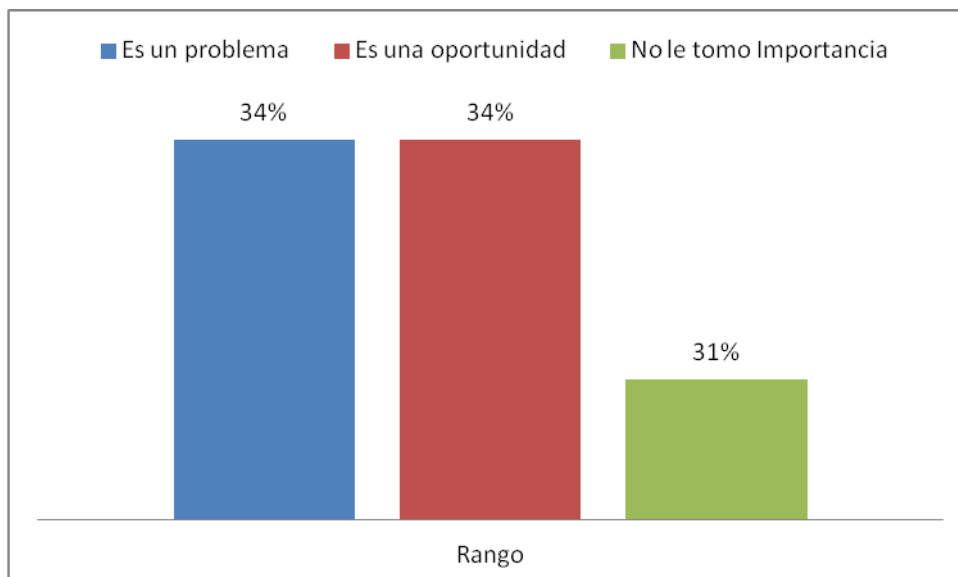


Gráfico N°31: ¿Cómo los productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto asume una dificultad?

**Estimular las empresas a trabajar en red:** este aspecto de la metodología PACA tiene una igualdad con el crear redes de apoyo de la metodología CEFÉ. Llegándose a la conclusión que existen productores que desean formar empresa de manera individual, viéndose restringidos al trabajo en equipo; por el mismo hecho, que no tienen una orientación o no saben cómo realizarlo.

**Superar la fragmentación de instituciones y actores para resolver problemas de manera conjunta:** La unión de instituciones y actores es de suma importancia para solucionar problemas de manera conjunta; además, unidos pueden obtener mejores resultados producto de la sinergia que conlleva a trabajar juntos.

Contrastando con la realidad, existe cierto apoyo por parte del estado en brindar en ciertas ocasiones capacitaciones y talleres a ciertos productores, capacitándolos en temas técnico – productivo, legal y financiero; pero han descuidado el tema de capacidades, donde la metodología CEFÉ nos muestra que es un aspecto importante para el

desarrollo de una organización, en este caso los productores de Cocona en Nauta – Loreto.

Se concluye que ambas metodologías tanto CEFÉ y PACA concuerdan en varias áreas como: Búsqueda de información, Fijar metas, planificar y hacer seguimiento, correr riesgos, buscar oportunidades y tener iniciativa, crear redes de apoyo y persistencia, y la de Superar la fragmentación de instituciones y actores para resolver problemas de manera conjunta, siendo esta última exclusiva de la metodología PACA.

La diferencia entre ellas, radica en que una se inclina por el desarrollo de capacidades personales y la otra de promover la iniciativa empresarial, herramientas que servirán para el desarrollo del Modelo que se está proponiendo para los productores de Cocona en el distrito de Nauta – Loreto.

#### **4.2. Propuesta**

Habiendo obtenido los resultados de los instrumentos de recopilación de información, podemos cerciorarnos que el problema general radica en, ¿Cómo promover la iniciativa empresarial de los productores de cocona en el distrito de Nauta- Loreto?

Por ello, es conveniente crear un modelo de desarrollo de capacidades que se adapte a la realidad de los productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto; es así, que decidimos basarnos en dos metodologías internacionales CEFÉ, que promueve el desarrollo de las capacidades personales y PACA, que promueve la iniciativa empresarial y desarrollo económico en este caso en el tema agrario. A la vez; nos enfocamos en el modelo de la Triple Hélice, que radica su importancia por vinculación existente entre la universidad (estudiantes), estado y empresa (productores); viéndonos involucrado en la guía hacia el enfoque del desarrollo de capacidades y el fomento de iniciativas empresariales.

Por tal motivo, surgió la idea de crear una nueva metodología, llamada **METODOLOGIA IPNE**, que significa **METODOLOGÍA DE INICIACION PARA NUEVOS EMPRESARIOS**; el cual, consiste en realizar talleres vivenciales con profesionales certificados subsidiados por el gobierno, desarrollar los aspectos personales; basados en las características emprendedoras, para que la persona pueda desenvolverse, teniendo una base sólida para desarrollar sus habilidades; así como, una base en valores para que puedan actuar dentro de la ética.

Así mismo, desarrollará el aspecto empresarial; capacitar a la persona en el tema empresarial, incentivar a las personas a realización de iniciativa empresarial y lograr su sostenibilidad en el tiempo; direccionado hacia una profesionalización de familia.

### **Objetivo de la Metodología IPNE**

El objetivo de esta metodología es la realización de un diagnóstico detallado acerca de las características emprendedoras personales y el fomento de la iniciativa empresarial, siendo participativo y orientado a la acción, así como la incentivación en actuar en base a la ética; es así, que los objetivos son:

- Diagnosticar la situación actual de los productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto.
- Evaluar y desarrollar las características emprendedoras de los productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto.
- Fomentar la iniciativa empresarial en los productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto.
- Aprovechar las oportunidades del entorno.

## Matriz de Análisis del Grupo Meta

Tabla N°2: Matriz de análisis del Grupo Meta

Descripción del Grupo Meta	Necesidades Sentidas	Necesidades Observadas	Contenidos del Taller
Veinte y nueve Productores de Cocona del Distrito de Nauta-Loreto	Supervivencia, deseo de independencia, sacrificio personal, búsqueda de mercado para venta de sus productos, tener iniciativa y superar la fragmentación de instituciones.	Necesidad de logro, fijar metas, buscar oportunidades, crear redes de apoyo, autoconfianza, persistencia y nuevos retos.	Autoconocimiento, Búsqueda información, Fijar metas, Planificar y hacer seguimiento, Correr riesgos calculados, Buscar oportunidades y tener iniciativa, cumplir compromisos, crear redes de apoyo, autoconfianza, persistencia, exigir eficiencia y calidad, creatividad, emprendimiento, iniciativa empresarial.

<b>Variables Importantes</b>	<b>Consideraciones</b>	<b>Recomendaciones</b>	<b>Objetivos de aprendizaje</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Productores de cocona.</li> <li>• Independientes</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Interés de Salir adelante, mejorar continuamente.</li> <li>• Nivel básico e intermedio de formación.</li> </ul>	<p>Desarrollar capacidades personales, emprender negocios, dinámicas y orientación en ámbito empresarial.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Diagnosticar la situación actual de los productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto.</li> <li>• Evaluar y desarrollar las características emprendedoras de los productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto.</li> <li>• Fomentar la iniciativa empresarial en los productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto.</li> <li>• Aprovechar las oportunidades del entorno.</li> </ul>

**Equipo de Trabajo,** El equipo de trabajo estará conformado por 15 personas calificadas que se encargaran de desarrollar el programa con los productores de Cocona del distrito de Nauta.

**Coach,** tres especialistas en Administración de empresas y emprendimiento. **Funciones,** Es la persona encargada de transmitir conocimiento, dar las conferencias, presentaciones visualizadas, es moderador en las discusiones, y transmite técnicas

El facilitador también estimulará a través de: promover trabajo grupal, estructura la metodología, establece normas y las controla, motiva y guía.

Se encargará a la vez de manejar procesos, resolver desviaciones e interrupciones, controla molestias y resistencias, aclara protestas y dudas y guía a solución a los conflictos en grupos.

Por último evaluará procesos: estimula sinergia grupal, influye positivamente, motiva la participación y maneja participantes difíciles

**Psicólogo,** Tres psicólogos especialistas en desarrollo organizacional.

**Funciones,** Evaluación de los productores, se juntaran en reuniones con el Coach, explicaran la situación y avance de los productores

**Personal de apoyo,** nueve personas calificadas para brindar soporte en el desarrollo del programa.

**Tiempo del programa,** el desarrollo del programa durara 22 días.

**Lugar,** salón de Magisterio, brindado por el gobierno local

**Grafico referido al proceso de la Metodología IPNE**, podemos observar de manera gráfica el proceso de la Metodología IPNE para los productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto.

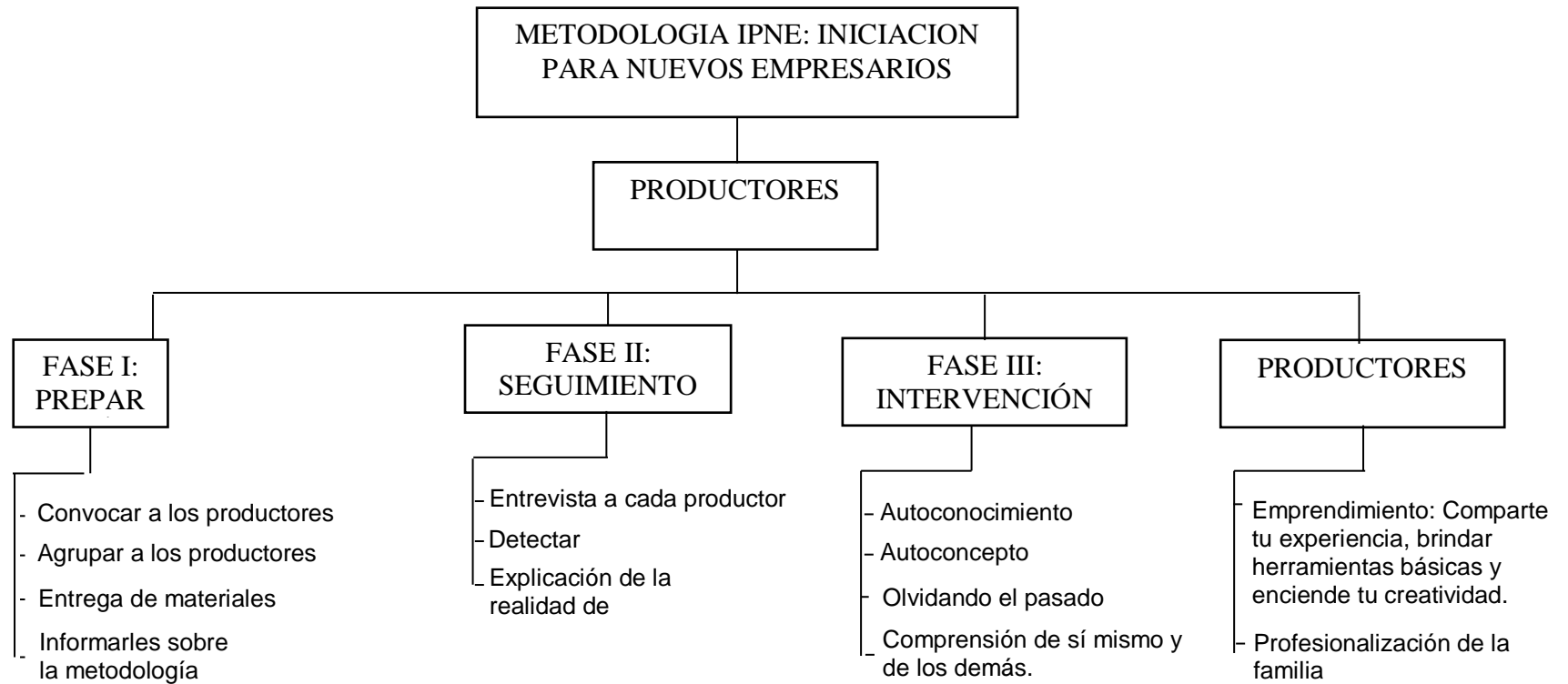


Gráfico 39: Proceso de la Metodología IPNE

## **Proceso de la Metodología IPNE**

### **Fase I: Preparación**

Personal calificado: Coach, personal de apoyo.

Tiempo: 5 días

Convocar a los productores líderes de cocona del Distrito de Nauta-Loreto, se realizará una invitación a los 29 Productores de Cocona del distrito de Nauta para el programa IPNE, mediante el medio de comunicación más usado que es la Radio local, pidiendo su confirmación y que se acerquen a inscribirse al lugar indicado por la Radio.

Agrupación de productores en grupos de tres: 10 productores, 10 productores y 9 productores, la agrupación de productores se basara asignar a los productores de Cocona del Distrito de Nauta según la cercanía de la Zona y productores líderes que puedan influencias de manera positiva en el grupo.

Entrega de materiales para el desarrollo de la metodología, una vez formado los grupos, se les entregara material didáctico que servirá para el desarrollo de la metodología.

Informarles sobre la metodología que se les aplicara, se les informara en qué consiste la metodología, en que los beneficiara y los objetivos que se pretende lograr, tanto a nivel Personal, operativo y empresarial.

### **Fase II: Seguimiento**

Personal calificado: Coach y psicólogo, personal de apoyo.

Tiempo: 3 días

Entrevistarlos a cada uno para saber cuál es su situación actual, detectar los problemas comunes de los productores, interiorizarlos y trabajar a partir de ello y explicarles acerca de la realidad de Nauta.

### **Fase III: Intervención**

Personal Calificado: Coach, psicólogo, personal de apoyo

Tiempo: 7 días

Ejercicio 1: Autoconocimiento, desarrollar un FODA de Ellos y de su Lugar, conocer el ¿Qué? ¿Cómo? ¿Para qué? De la actividad que hacen y la que desea llegar, desarrollar el plan de vida

Ejercicio 2: Autoconcepto, aceptación de límites y capacidades redefiniendo nuestro auto concepto, realizar una lista de cualidades y logros, realizar un nuevo concepto de mí mismo.

Ejercicio 3: Olvidando el pasado, vivir el aquí y el ahora, planificar lo que se quiere lograr, fijarse metas a corto y largo plazo

Ejercicio 4: Comprensión de sí mismo y de los demás, en este ejercicio el coach les brindara una ponencia sobre, reflexión, meditación, respeto, empatía, valores y ética

Fase IV: Finalización

Personal Calificado: Coach, Psicólogo, Personal de Apoyo

Tiempo: 7 días

Ejercicio 1: Emprendimiento

Comparte tu experiencia: consiste en contar al grupo de productores de qué manera realizas tu negocio, o actividad en este caso actividad agraria. Cuyo objeto es que el resto del grupo de productores escuchen y puedan ver situaciones que tú nunca antes has visto; y de esta manera, aprender a relacionarse con los demás y con las experiencias vividas por ellos aprender.

Brindar herramientas básicas: se adiestrará en presentaciones de alto impacto para poder vender una idea técnicas de venta y persuasión nociones básicas de finanzas basadas en Inversión, costo y beneficio. Donde y cuando financiarse Charla de “es Bueno ser empresa de más de Uno” (que consiste en el beneficio de alianzas entre personas o empresas y la repercusión en sus ingresos).

**Enciende tu creatividad:** agruparse por equipos Crear una idea de negocio basándose en las actividades que realizan e información de mercados actuales que se les brindará para que simulen una iniciativa.

**Ejercicio 2: Relevo Generacional y profesionalización de la Familia,** este ejercicio se realizará por el incremento de empresas familiares en nuestros días, constituyendo este tipo de empresas un apoyo para la economía del país. Es por ello, que en este ejercicio se incentivará la sostenibilidad en lo que se logre en el corto y largo plazo, fomentando la profesionalización de la familia. Por tal motivo, se discutirán diversos puntos, tales como: manejo del dinero en el hogar, ¿Cómo las deudas afectan en la familia?, la importancia de elaborar un presupuesto familiar, control de los gastos, importancia de tener un sucesor del trabajo que realiza el jefe de familia y planificación de la sucesión del trabajo que realiza el jefe de la familia.

## **V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **5.1. Conclusiones**

Al haber observado e indagado acerca de la situación actual de los productores de cocona del Distrito de Nauta- Loreto; y sobre todo, el haber dado una solución al problema identificado, llegamos a la conclusión:

El Distrito de Nauta apoya a productores de frutos más demandados; dejando de lado a ciertos productores que tienen un gran potencial para la diversificación de sus productos, debido a la poca ayuda, orientación e información no saben cómo realizar la diversificación de frutos potenciales, teniendo terreno suficiente para explotar grandes frutos. Es así, que el estado les brindó en ciertas ocasiones ayudas para asociación y creación de empresa, descuidando el tema personal, para poder crear una base sólida y llegar a la formación de empresa.

Por otro lado, el Gobierno local al no brindarles a los productores de cocona una ayuda el tema personal, nosotros identificamos el problema que tienen estos productores; pues, no tienen desarrollado diversas capacidades personales que les ayudará al fomento de las iniciativas empresariales; es así, que decidimos llegar al lugar de estudios y mediante la información obtenida en el lugar de estudio, concluimos que para empezar a fomentar las iniciativas empresariales y su durabilidad en el tiempo, los productores de cocona del Distrito de Nauta deben desarrollar y fortalecer ciertas habilidades personales que sumado a las capacitaciones técnico - productivas brindadas por el Gobierno Local de Nauta, los productores puedan empezar a generar iniciativas empresariales que maximicen la actividad que vienen desempeñando.

Al analizar la situación de los productores de cocona, decidimos realizar una propuesta; es decir, la creación de un nuevo modelo de desarrollo de capacidades que ayude a estos productores en temas relacionados al desarrollo personal, el de descubrir y explotar las características emprendedoras personales de cada productor, el relevo familiar que debe existir para generar un cambio en los jóvenes de seguir con el legado que la familia está sembrando, para en un tiempo cosechar grandes oportunidades, conocimientos; de esta manera, se incentiva el profesionalismo familiar llegando a lograr sostenibilidad en el largo plazo.

## **5.2. Recomendaciones**

Al concluir el presente trabajo aplicativo, podemos recomendar lo siguiente:

Se recomienda la participación de los estudiantes de las Universidades locales para que al aplicar sus conocimientos y habilidades, para fortalecer las iniciativas empresariales y/o sean parte de la creación de ellas.

Así mismo, se recomienda que el gobierno promueva concursos en donde participen las iniciativas empresariales de los productores que fueron formados en la metodología IPNE; siendo, una manera de fomentar el espíritu emprendedor y la interacción entre Universidad, Gobierno y Empresa.

De igual manera, el Gobierno Regional de Loreto y el Gobierno Distrital de Nauta, debe tener en cuenta productos que son pocos conocidos y que son un gran potencial en el mercado nacional e internacional; facilitando a dichos productores el mercado adecuado, para cubrir la demanda que se requiere; generando en ellos, la necesidad de crear empresa y desarrollar habilidades personales y empresariales.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Caldas Blanco, M. E., Carrión Herráez, R., & Heras Fernández, A. J. (2011). Empresa e iniciativa emprendedora. Madrid, España: Editex S.A.
- Cobo Romaní, C., & Moravec, J. (2011). Aprendizaje invisible. Barcelona: Edicions de la Universitat de Barcelona.
- Fukuda-Parr, S., López, C., & Khalid. (2002). Capacity for development. New York: EARTHSCAM.
- Hellriegel, D., Jackson, S. E., & Slocum, J. (2005). Administración: Un enfoque basado en competencias. España: Thomson.
- Sepúlveda, S., Rodríguez, A., Echeverri, R., & Portilla, M. (2003). El enfoque territorial del desarrollo rural. Brasilia: Agris.
- HaydéeAyerdi. (S.f.). Recuperado el 20 de mayo de 2013, de <http://hayerdi.com/metodologia-cefe/>
- Instituto Interamericano de Cooperacion para la Agricultura. (s.f.). Glosario de Conceptos: PAF Cadenas Productivas. Recuperado el 20 de Mayo del 2013, de [http://www.iica.int/Esp/regiones/central/salvador/Documents/Documentos%20PAF/glosario\\_paf.pdf](http://www.iica.int/Esp/regiones/central/salvador/Documents/Documentos%20PAF/glosario_paf.pdf)
- Participación y Acción para la Competitividad Local (PACA):Impulsando Iniciativas para el Desarrollo Económico Local. (s.f.). Recuperado el 20 de Mayo de 2013, de Plataforma Aurea. (s.f.). Recuperado el 20 de Mayo de 2013, de [http://www.asocam.org/portal/sites/default/files/publicaciones/archivos/DEL\\_0019.pdf](http://www.asocam.org/portal/sites/default/files/publicaciones/archivos/DEL_0019.pdf)
- Pro de Cruz Roja. (s.f.). Recuperado el 20 de Mayo de 2013, de <http://prodecruzroja.galeon.com/productos1838248.html>

## ANEXOS

### ENTREVISTA

Fue realizada a directivos de la agencia agraria del Distrito de Nauta-Loreto

1. ¿Cuál es la proyección y plan estratégico que tienen con el desarrollo agrícola en la zona?
2. ¿Tienen una proyección de desarrollo local?
3. ¿Hasta dónde desean llegar en el tema de la proyección del desarrollo agrícola?
4. ¿Cuál crees que es el principal obstáculo para lograr dicha proyección?
5. ¿Cómo están trabajando con el tema de las asociaciones?
6. ¿Dan valor agregado a los productos que siembran?
7. ¿Por qué creen que formalizando a los productores se lograra dar un valor agregado?
8. ¿Cuál es su estrategia para promover el desarrollo de las asociaciones?
9. ¿Cómo están trabajando con el tema financiero?
10. ¿Cuáles son las comunidades con las que trabajan y cuantas asociaciones existen y cuales ya no?
11. ¿Han brindado capacitaciones, talleres, programas de desarrollo de capacidades para productores?
12. ¿Han desarrollada el tema de desarrollo de capacidades en productores?
13. ¿Cómo manejan el tema del producto Cocona?

14. ¿Conocen el mercado de la cocona?

## ENCUESTA

### PROPUESTA DE UN MODELO DE DESARROLLO DE CAPACIDADES PARA PROMOVER LA INICIATIVA EMPRESARIAL EN LOS PRODUCTORES DE COCONA DEL DISTRITO DE NAUTA-LORETO

Estimado productor, la información que usted pueda proporcionar en esta encuesta es muy valiosa. Por ello, se le pide que conteste todas las preguntas con la mayor sinceridad posible, con el fin de darle la validez a esta investigación. Toda la información proporcionada en esta encuesta, será tratada bajo estricta confidencialidad por parte del (la) Investigador(a).

Por favor complete los espacios en blanco con la información correspondiente. En caso de tener opciones, por favor marque con una X la(s) opción(es) correspondiente(s). Del 01 – 05 (siendo 01 el menor valor) indique qué tanto cree usted ha influido los siguientes actores en su formación emprendedora -desde ahora participantes:

**NOMBRE Y APELLIDOS:** \_\_\_\_\_

**FECHA DE APLICACIÓN:** \_\_\_\_\_ **COMUNIDAD:** \_\_\_\_\_

**Nº DE ENCUESTA:**

1. **Género:** M          F

2. **Edad:** \_\_\_\_\_

3. **Estado Civil:**

Soltero

Casado

Viudo

Divorciado

Conviviente

4. **Grado de Instrucción**

Primaria

Secundaria

Técnico

Universitario

Otro \_\_\_\_\_

5. **Nivel de Ingresos  
mensuales (Nuevos Soles)**

Menos de 600

De 600 a 799

De 800 a 999

De 1000 a 1099

De 1100 a más

**6. Nivel de Gastos mensuales aproximadamente (Nuevos Soles)**

Menos de 300

De 300 a 499

De 500 a 699

De 700 a 899

De 900 a más

**7. ¿Cuánto tiempo viene realizando la actividad agraria?**

\_\_\_\_\_

—

**8. Siembran para:**

Consumo

Venta

**9. ¿Cuántas hectáreas de cultivo de cocona tiene?**

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**10. ¿Cuántas hectáreas están destinadas al cultivo de cocona?**

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**11. Si marco que siembra para vender, ¿Ha cuanto vende el kilo de cocona?**

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**12. Si marco que siembra para vender, ¿Quiénes son sus clientes?**

Mercado

Empresas procesadoras de frutas

Personas del alrededor

**13. ¿Quién maneja el dinero en el hogar?**

Hombre

Mujer

Ambos

**14. ¿Planifica y hace seguimiento de su actividad agrícola?**

Si

No

**15. ¿Ha recibido orientación para la realización de su actividad agraria?**

Si

No

**16. Si marco SI, ¿Qué tipo de orientación recibió?**

Capacitaciones

Talleres

Programas de desarrollo

Otro \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**17. ¿Por parte de quien recibió la orientación?**

Estado

ONG

Otro  
\_\_\_\_\_

**18. ¿Le gustaría entrar en una etapa o proceso de capacitación para poder hacer de su actividad**

**agraria algo que le genere más ingresos monetarios?**

Si

No

**19. ¿Qué horario del día tiene disponibilidad para dedicarlo a otra actividad que no sea agraria?**

Mañana

Tarde

Noche

**20. ¿De qué manera realiza su actividad agrícola?**

Individual

Familiar

Grupal (amigos, conocidos)

**21. ¿Le gustaría formar o ser parte de una empresa?**

Si

No

**22. ¿Qué tipo de empresas le gustaría formar?**

Personales

- Asociación (Grupo de productores)
- Familiares.

- 3 (medianamente influyente)
- 2 (poco influyente)
- 1 (muy poco influyente)

**23. ¿Le gustaría que su producción de cocona sea vendido a nivel nacional e internacional?**

- Si
- No

**24. ¿Cree usted que la edad es un limitante para salir adelante?**

- 5 (considerablemente influyente)
- 4 (bastante influyente)
- 3 (medianamente influyente)
- 2 (poco influyente)
- 1 (muy poco influyente)

**25. ¿Qué tanto cree usted que su nivel de educación influenciará en el desarrollo de la actividad agrícola?**

- 5 (considerablemente influyente)
- 4 (bastante influyente)

**26. ¿Cree usted que la influencia de sus familiares le ayudará a salir adelante en sus actividades agrícolas?**

- 5 (considerablemente influyente)
- 4 (bastante influyente)
- 3 (medianamente influyente)
- 2 (poco influyente)
- 1 (muy poco influyente)

**27. ¿Cree usted que la experiencia que tiene como agricultor le ayudará a salir adelante?**

- 5 (considerablemente influyente)
- 4 (bastante influyente)
- 3 (medianamente influyente)
- 2 (poco influyente)
- 1 (muy poco influyente)

**28. ¿Cree usted que la influencia de entidades bancarias (préstamos)**

**ayuda al crecimiento de su actividad agrícola?**

- 5 (considerablemente influyente)
- 4 (bastante influyente)
- 3 (medianamente influyente)
- 2 (poco influyente)
- 1 (muy poco influyente)

**29. ¿Cree usted que es necesario asumir ciertos riesgos para la mejora de su economía?**

- 5 (considerablemente influyente)
- 4 (bastante influyente)
- 3 (medianamente influyente)
- 2 (poco influyente)
- 1 (muy poco influyente)

**30. ¿Cree usted que la tolerancia es importante para la realización de sus actividades agrícolas?**

- 5 (considerablemente influyente)
- 4 (bastante influyente)
- 3 (medianamente influyente)
- 2 (poco influyente)
- 1 (muy poco influyente)

**31. ¿Cómo asume una dificultad?**

- Es un problema.
- Es una oportunidad.
- No le toma importancia.

### Gráficos de la encuesta

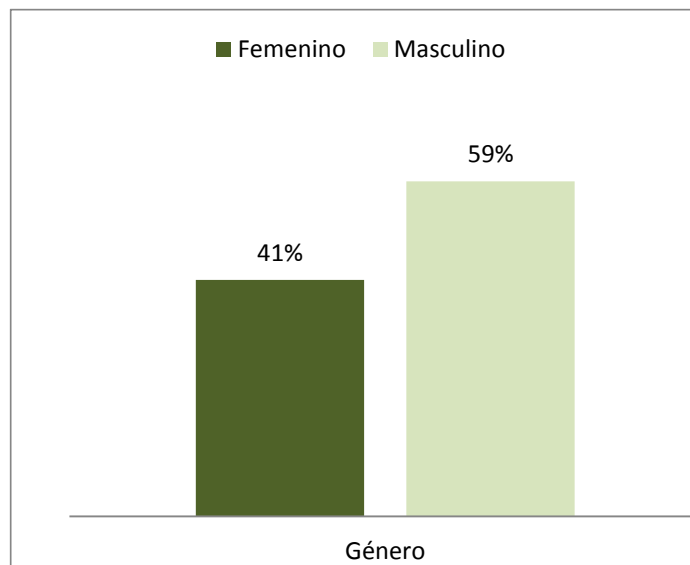


Gráfico N°1: Género de los productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto

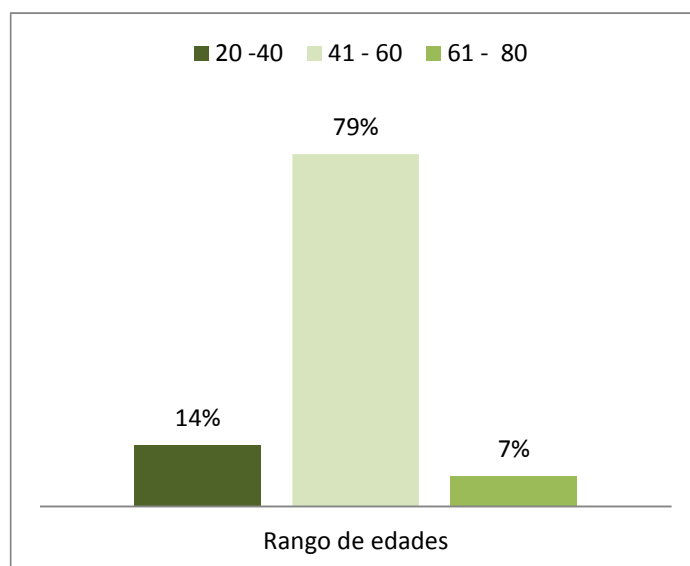


Gráfico N°2: Distrito de Nauta-Loreto Edades de los productores de cocona del

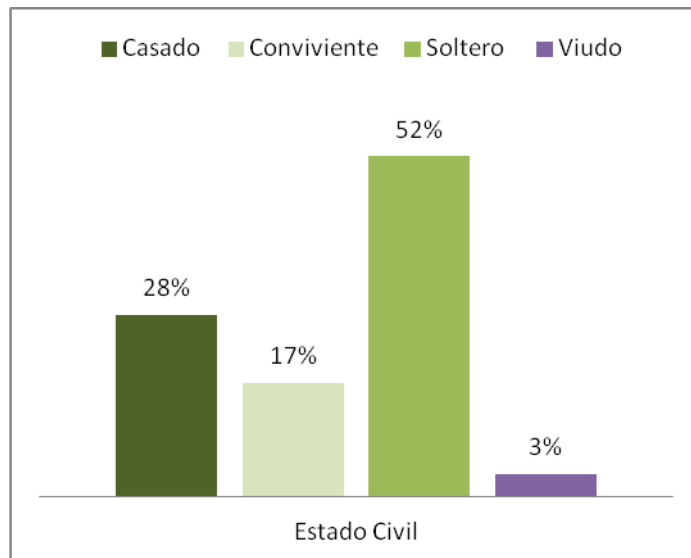


Gráfico N°3: Estado civil de los productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto

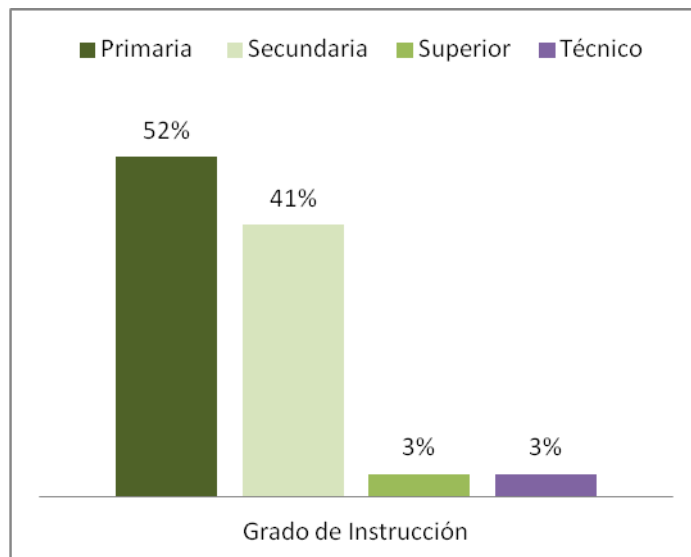


Gráfico N°4: Grado de instrucción de los productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto

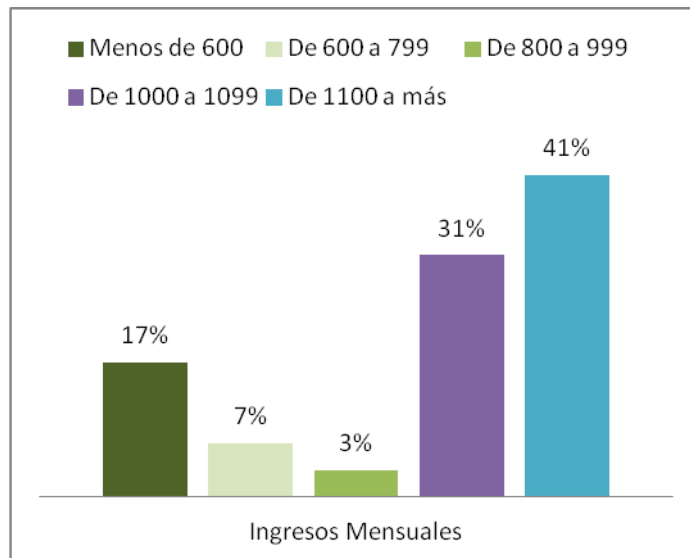


Gráfico N°5: Total de ingresos mensuales de los productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto

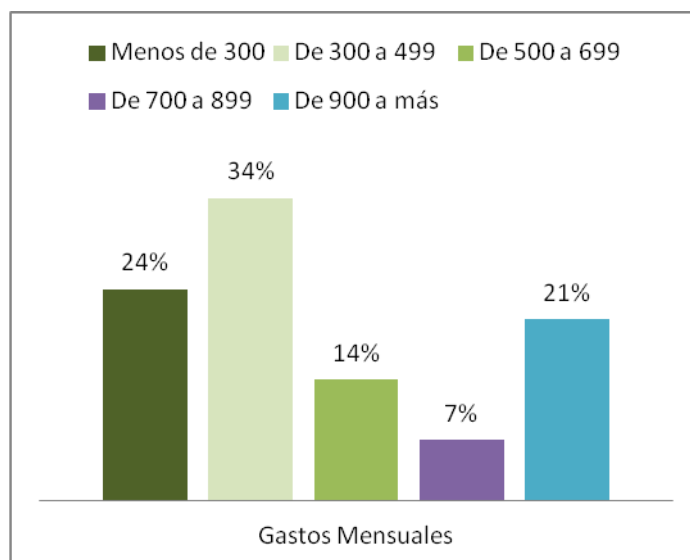


Gráfico N°6: Total de gastos mensuales de los productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto

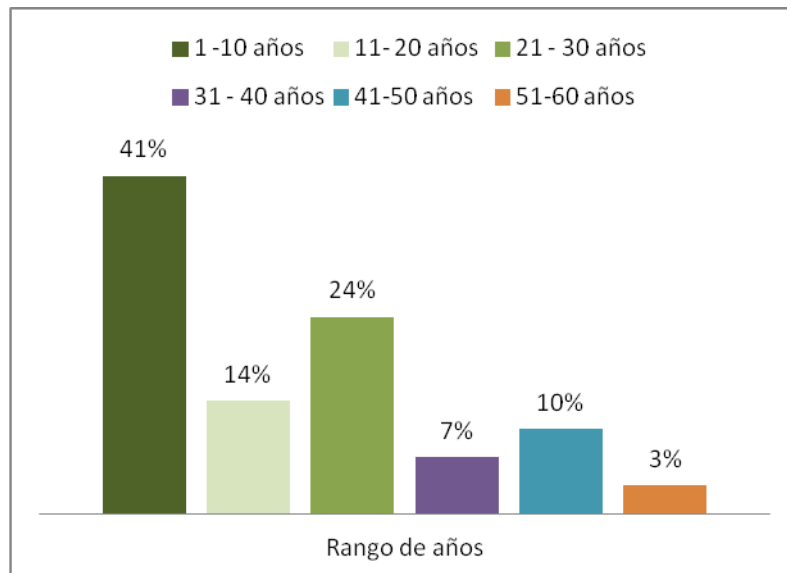


Gráfico N°7: Tiempo que realiza la actividad agraria los productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto

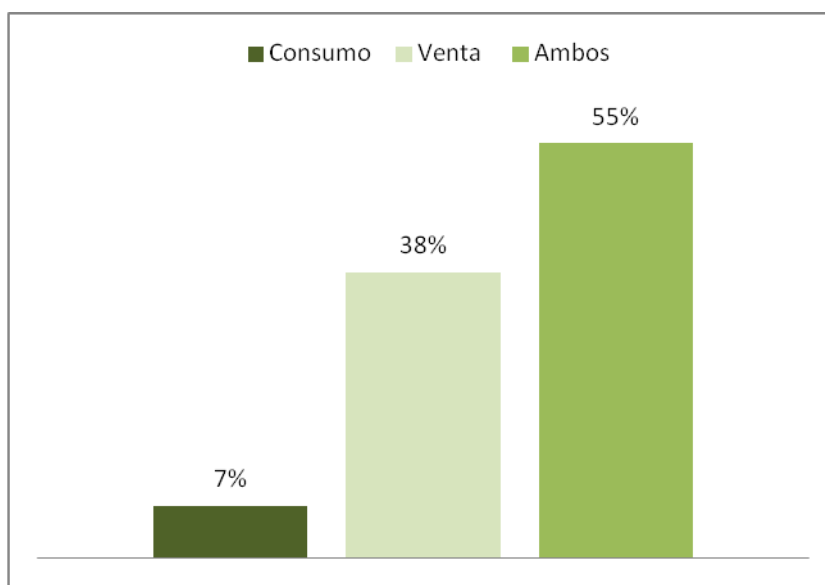


Gráfico N°8: Para que realiza la actividad agraria los productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto

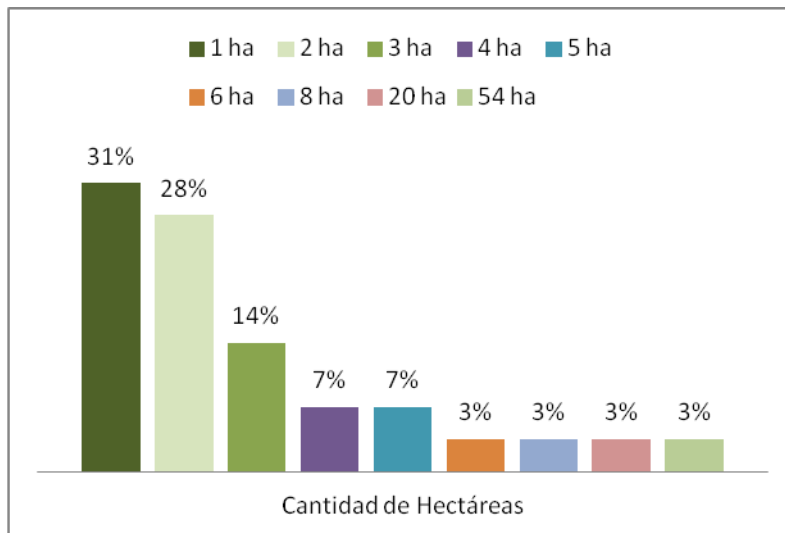


Gráfico N°9: De cuantas hectáreas es propietario cada productor de cocona del Distrito de Nauta-Loreto

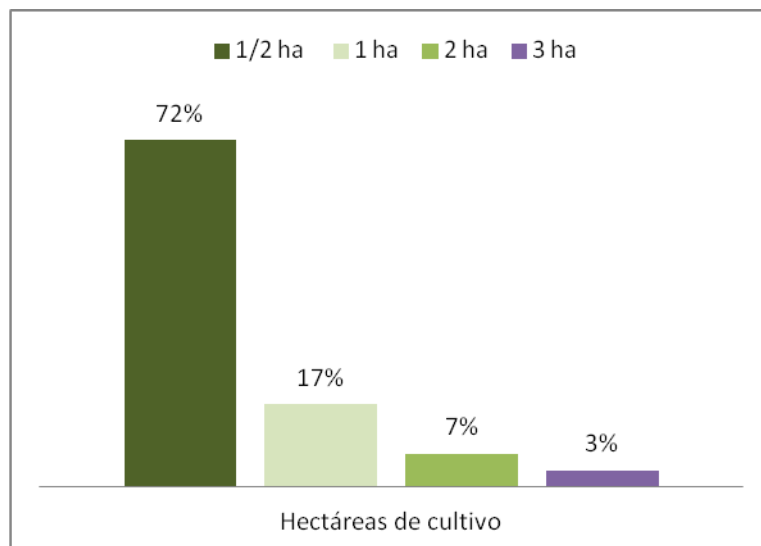


Gráfico N°10: Cuantas hectáreas de cultivo tienen los productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto

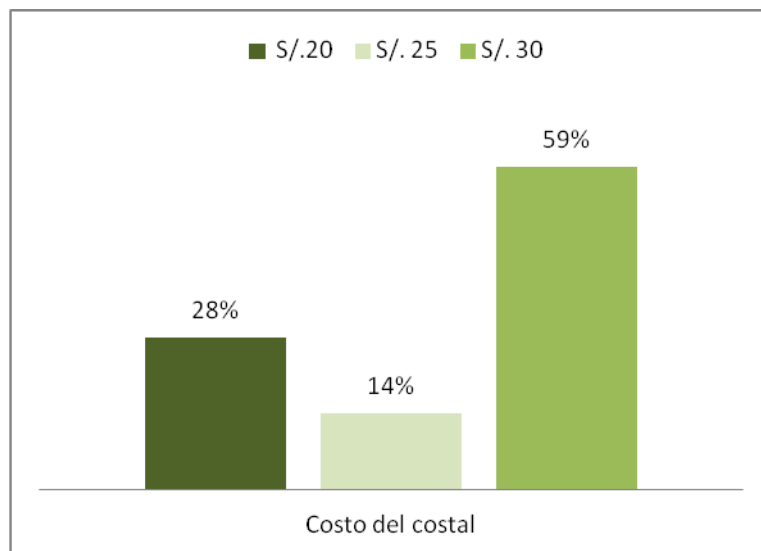


Gráfico N°11: Cual es el costo del costal de cocona del Distrito de Nauta-Loreto

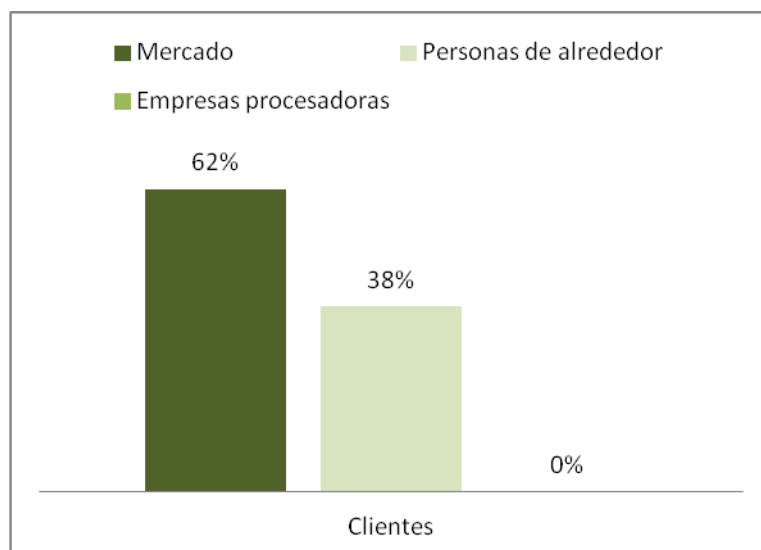


Gráfico N°12: A quien vende su producto los productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto

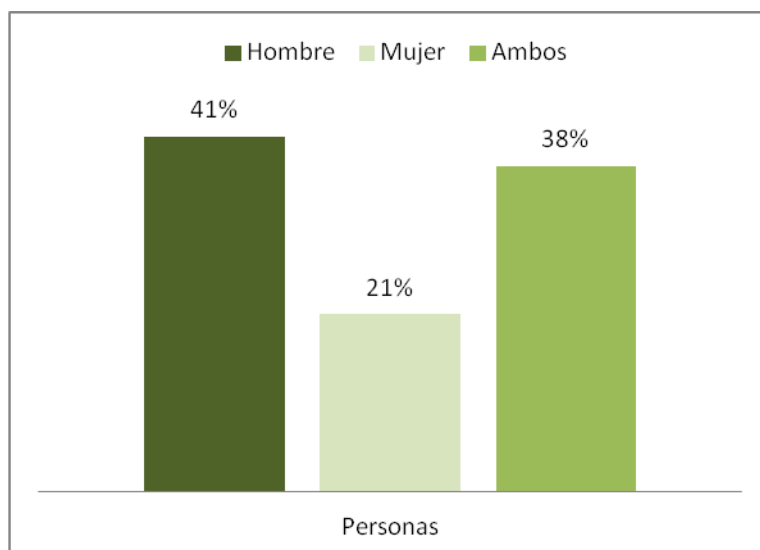


Gráfico N°13: Quien maneja el dinero en el hogar de la familia de los productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto

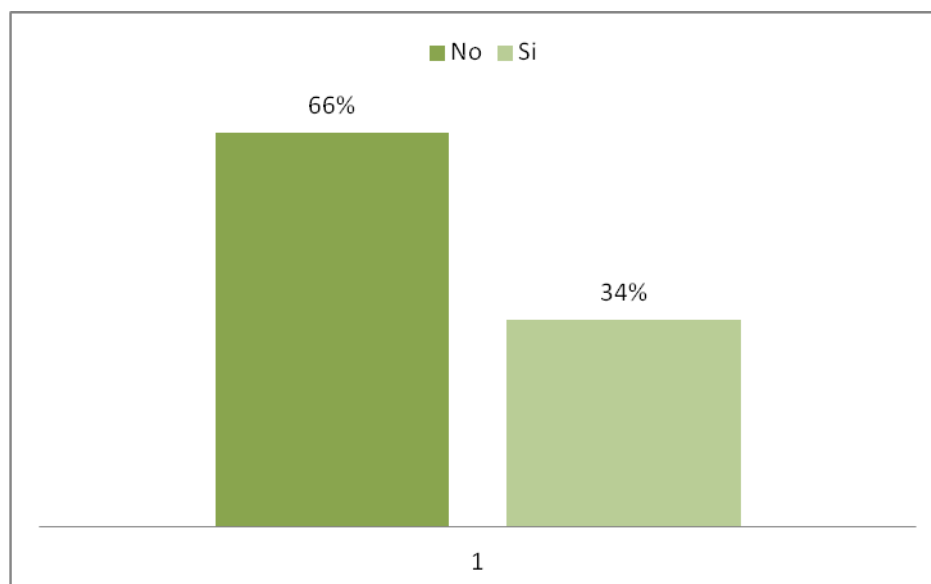


Gráfico N°14: Planificación y seguimiento de la actividad agraria de los productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto

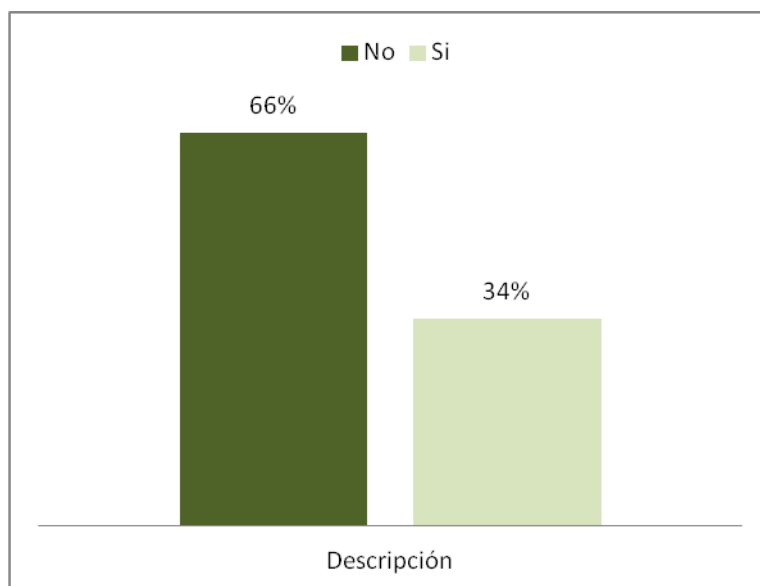


Gráfico N°15: Recibieron orientación para la realización de su actividad agraria los productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto

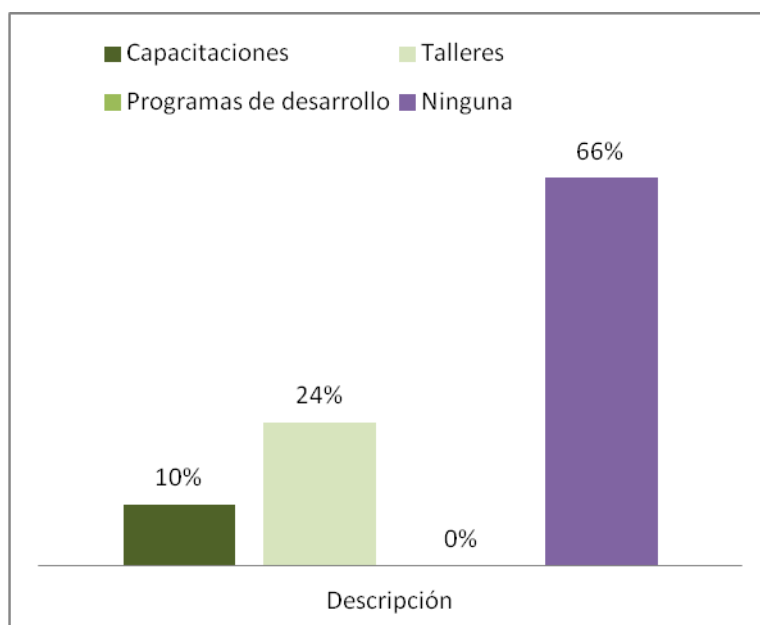


Gráfico N°16: Tipo de orientación que recibieron los productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto

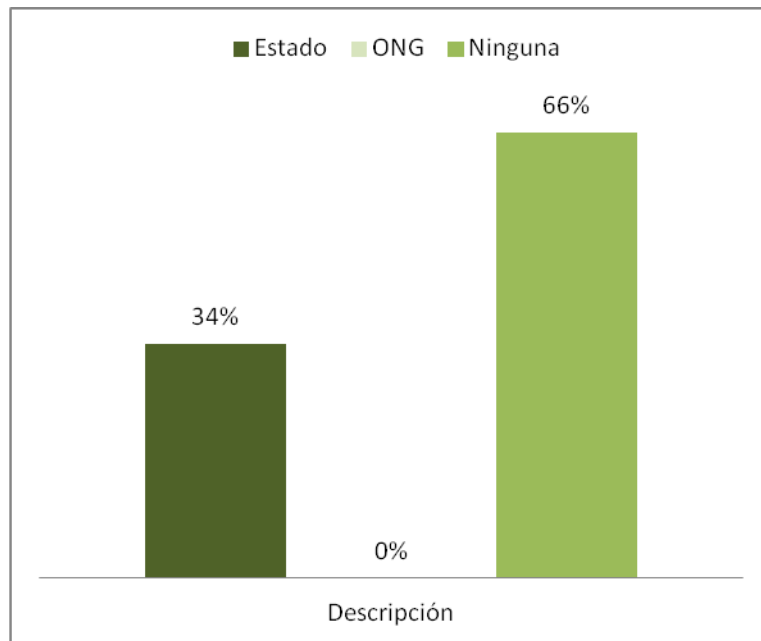


Gráfico N°17: De quien recibieron orientación de la actividad agraria los productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto

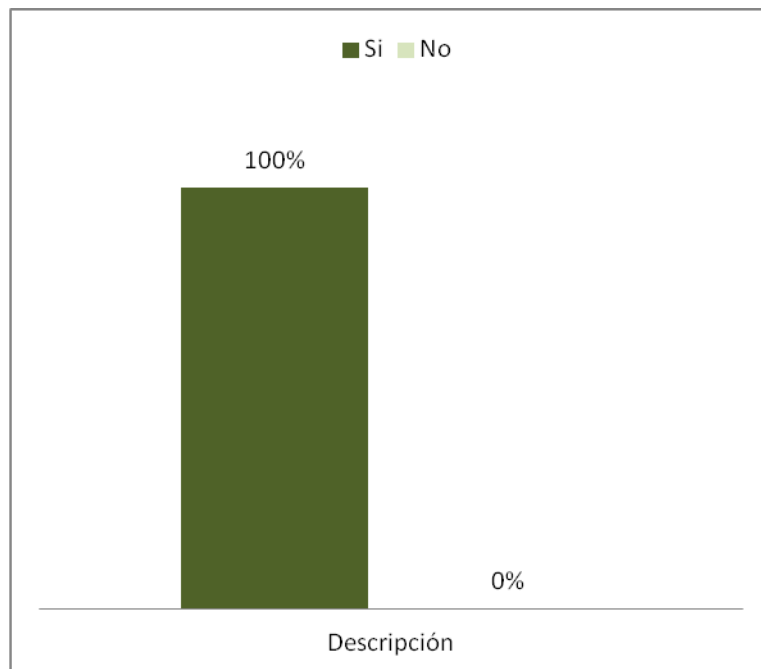


Gráfico N°18: Cuantos productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto están interesados en recibir capacitación

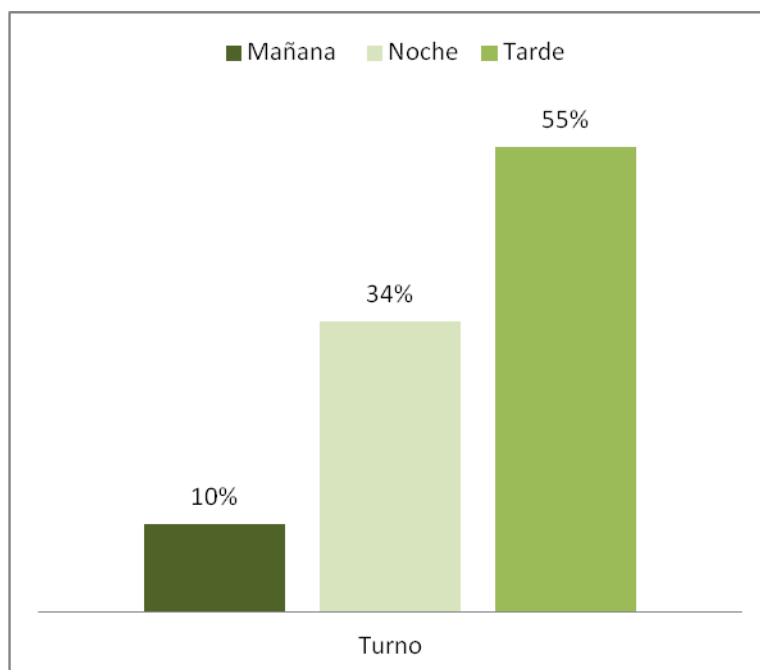


Gráfico N°19: Horario que desean recibir capacitación los productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto

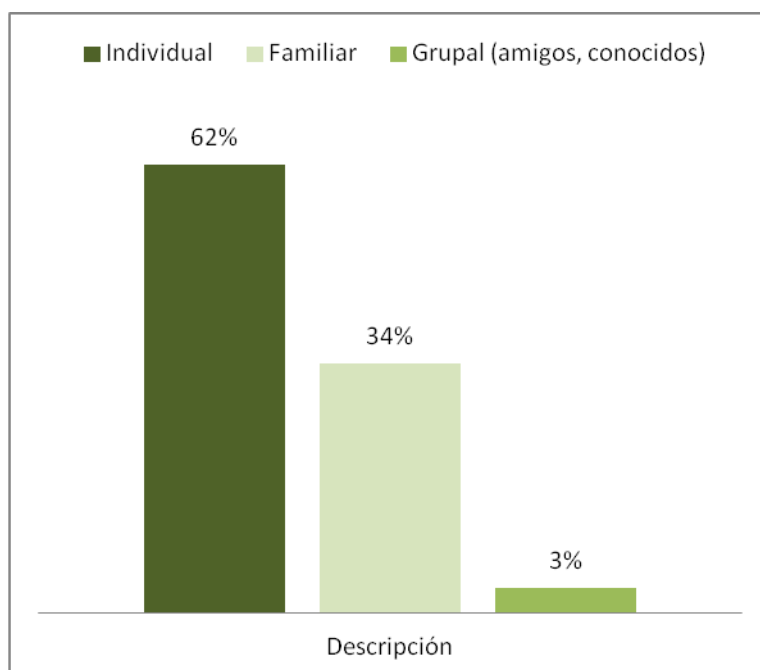


Gráfico N°20: ¿De qué manera realizan su actividad agrícola los productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto?

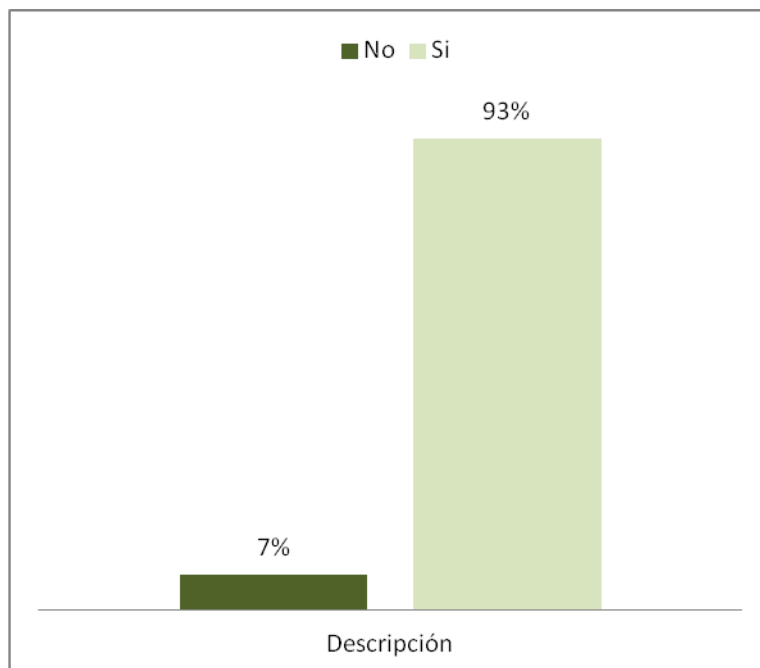


Gráfico N°21: ¿Cuántos productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto les gustaría formar empresa?

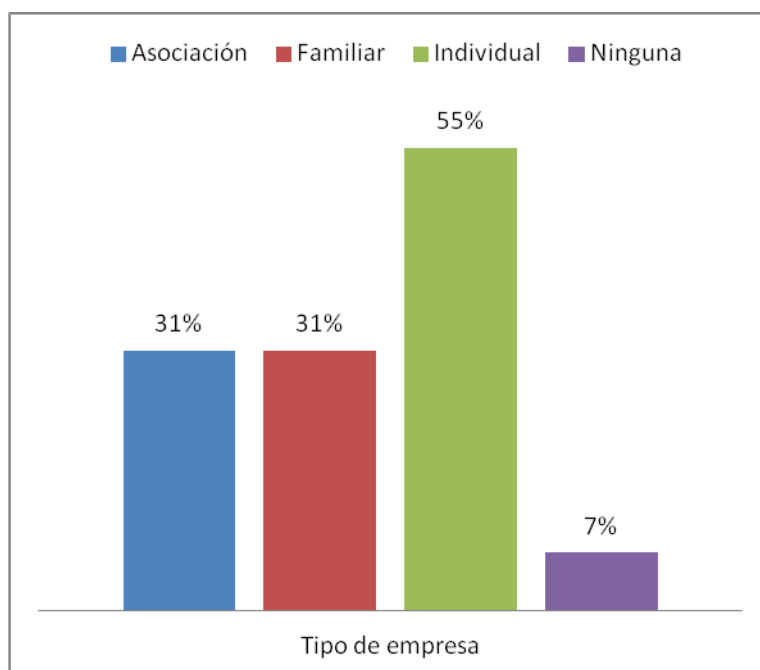


Gráfico N°22: ¿Qué tipo de empresa les gustaría formar a los productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto?

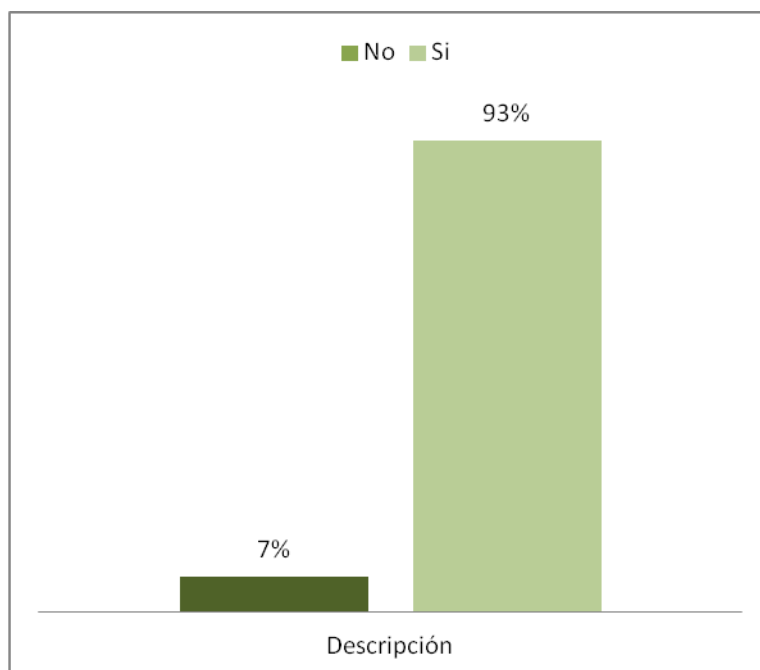


Gráfico N°23: Productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto que les gustaría que su producto sea vendido a nivel nacional e internacional

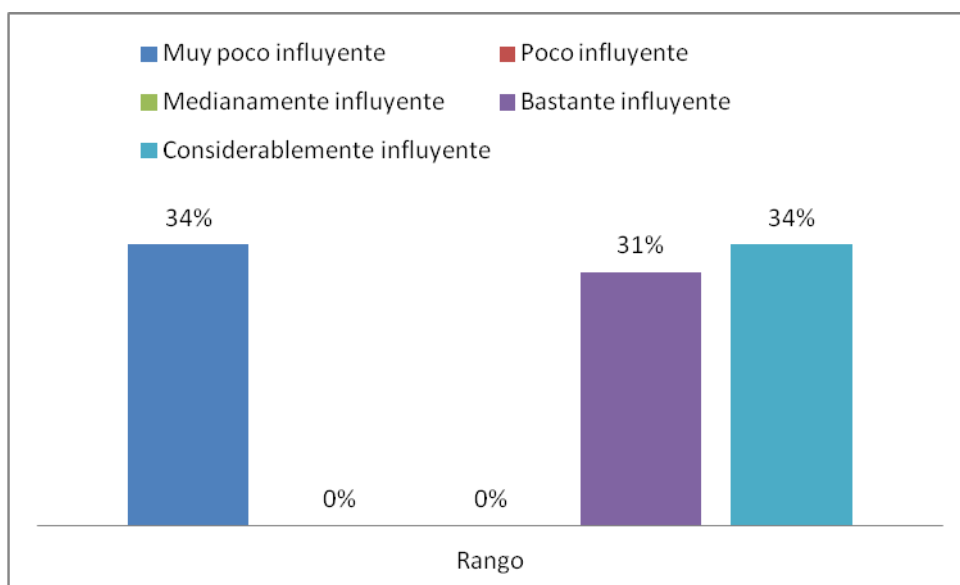


Gráfico N°24: Productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto que consideran que la edad no es un limitante

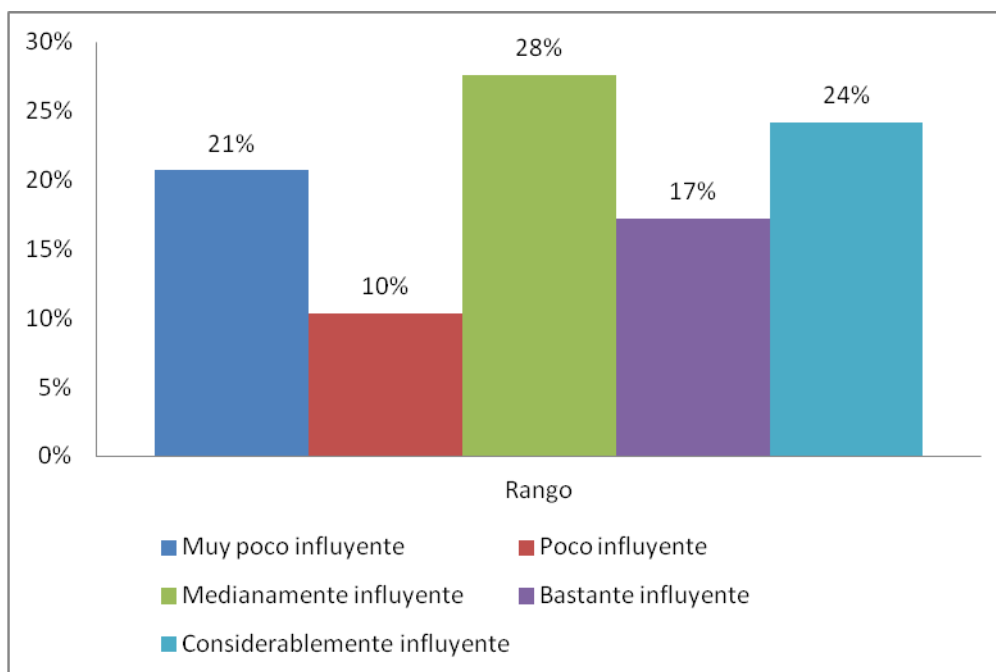


Gráfico N°25: Productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto consideran que el nivel educativo influyen en la actividad agraria

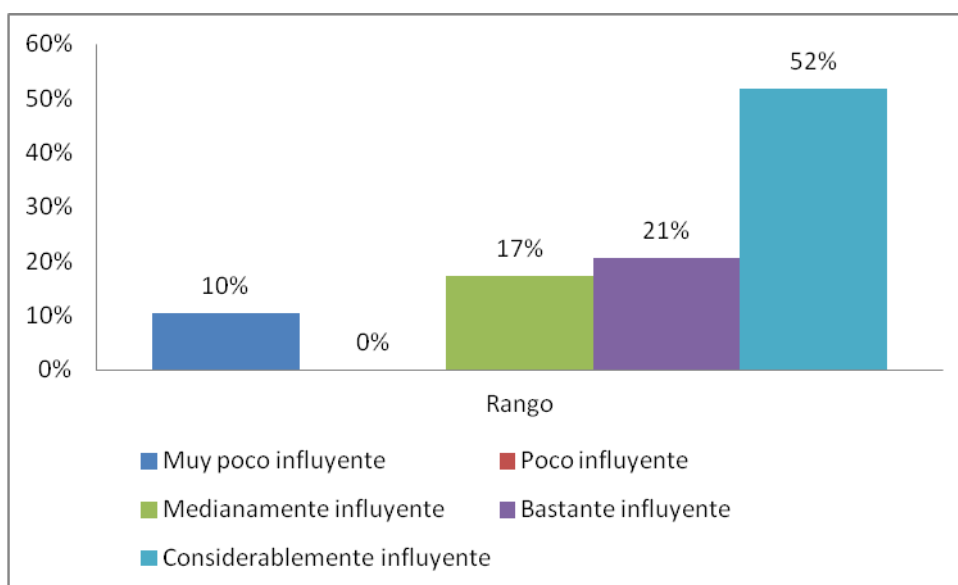


Gráfico N°26: Productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto consideran que el apoyo de su familia les ayudará a salir adelante

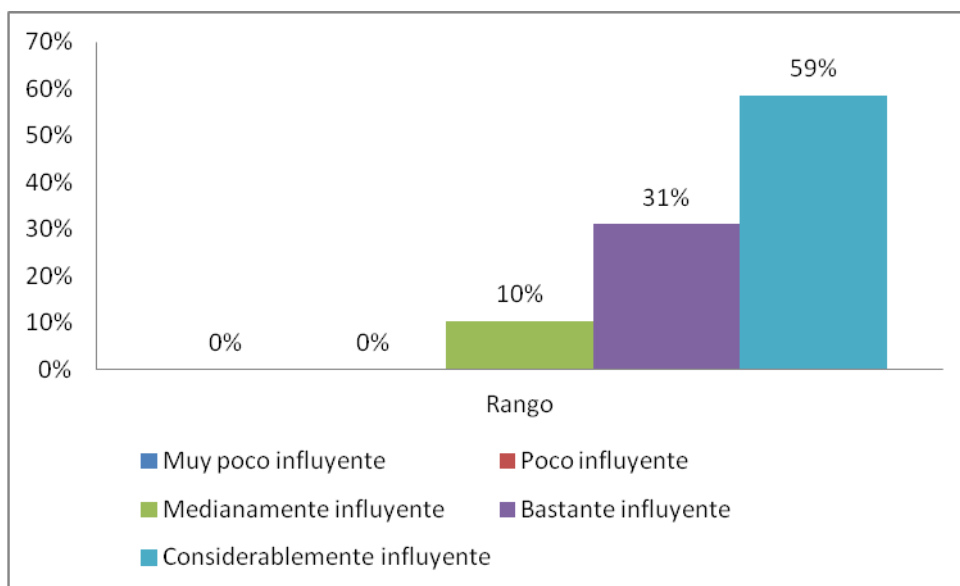


Gráfico N°27: Productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto creen que la experiencia como agricultor les ayudará a salir adelante

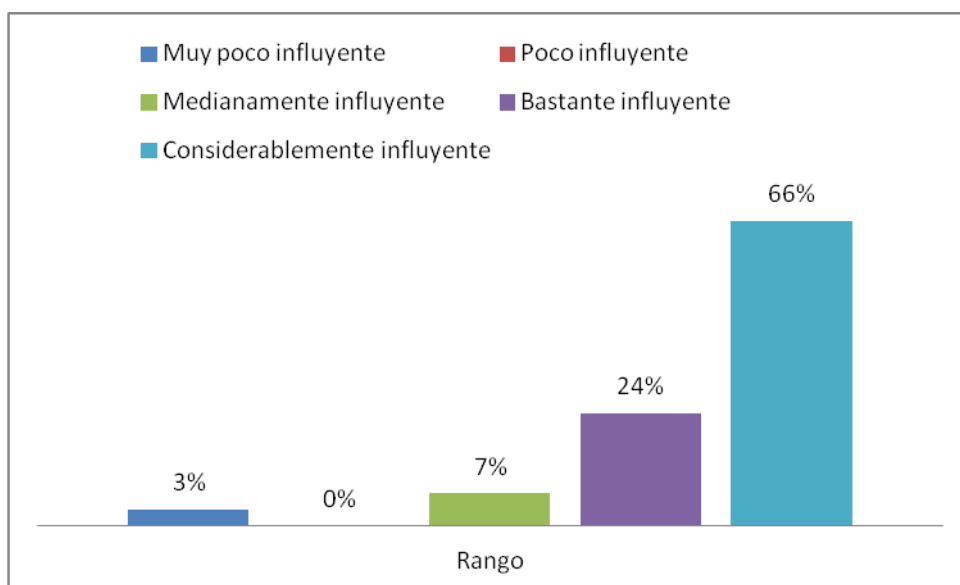


Gráfico N°28: Productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto creen que la ayuda de entidades bancaria hará crecer su actividad agrícola

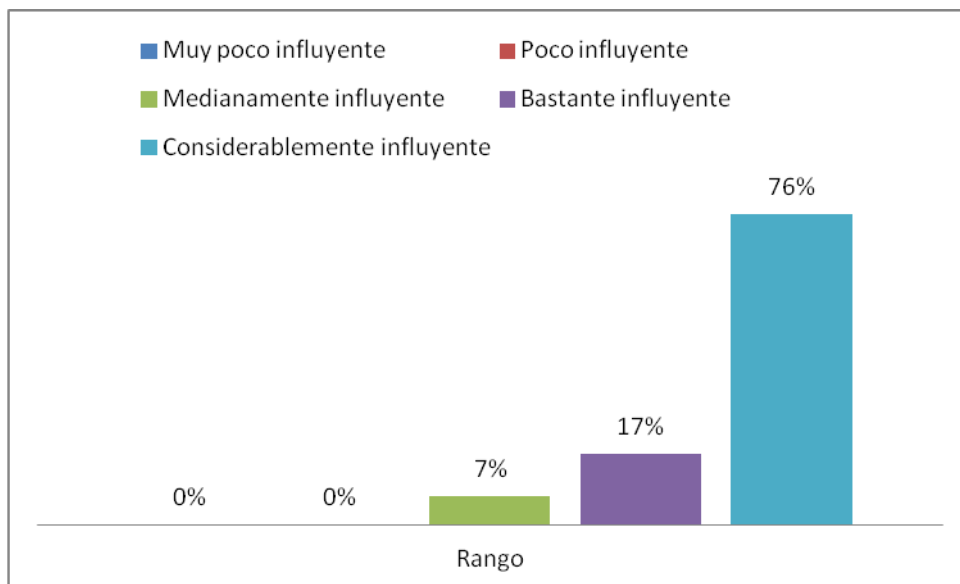


Gráfico N°29: Productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto creen que al asumir riesgos mejorará su economía

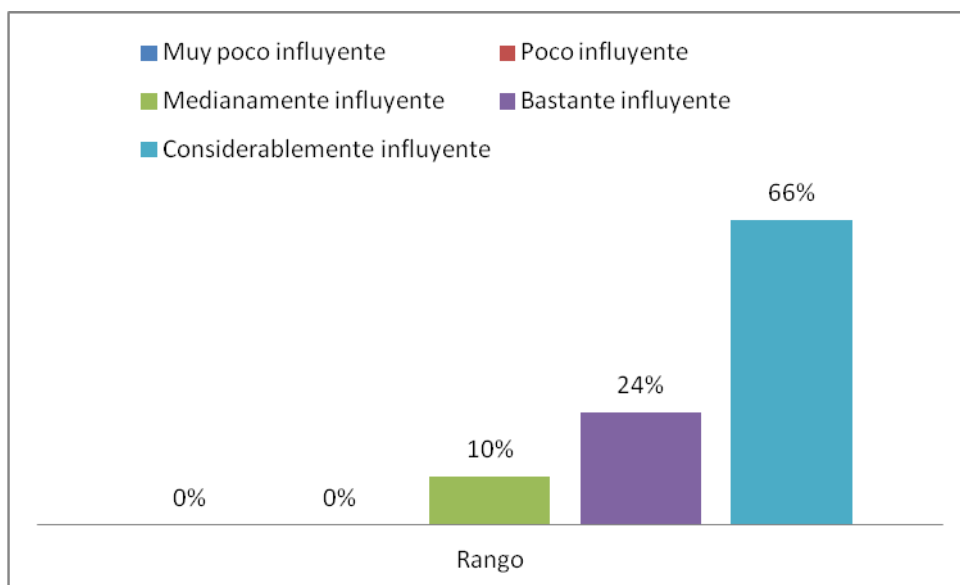


Gráfico N°30: Productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto creen que la tolerancia es importante para la realización de su actividad agrícola

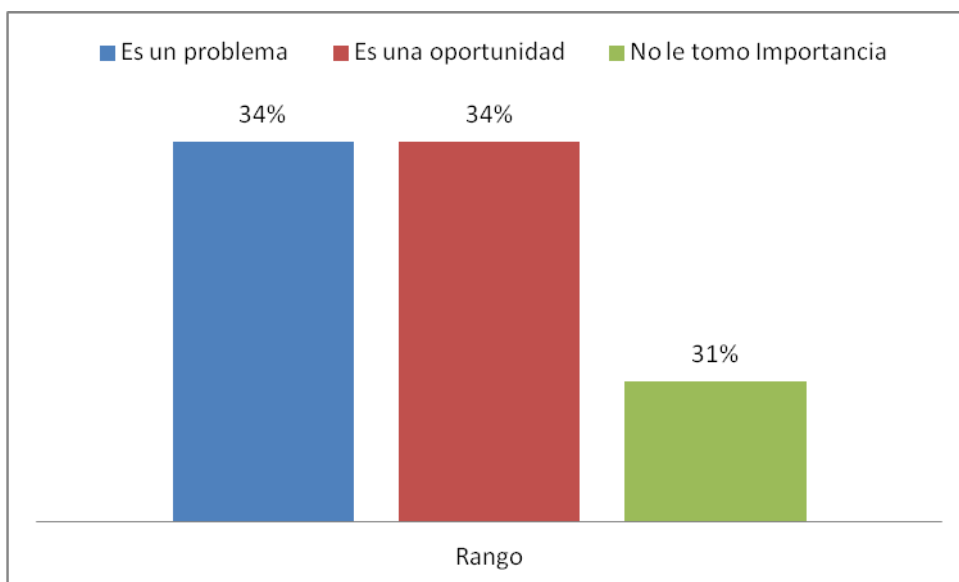


Gráfico N°31: ¿Cómo los productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto asume una dificultad?

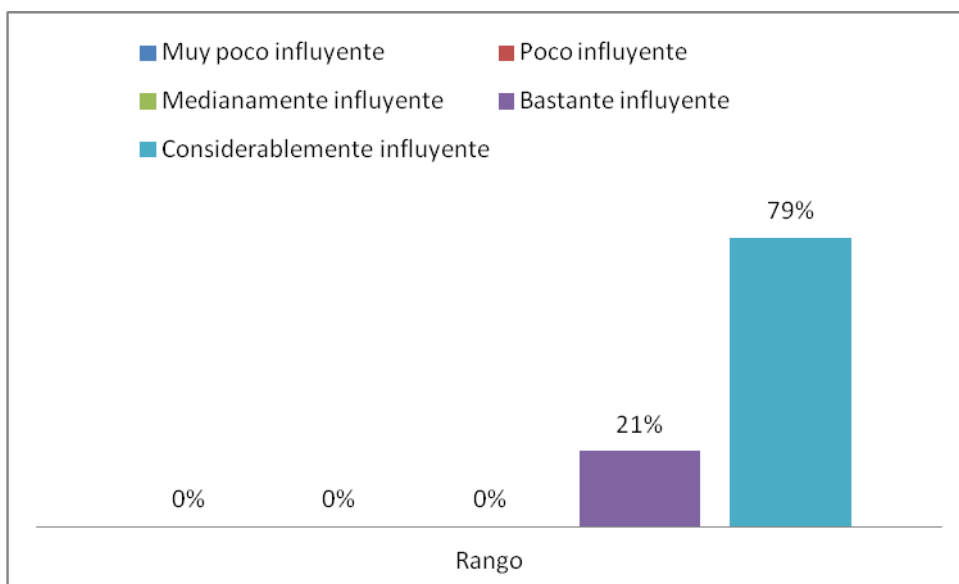


Gráfico N°32: Productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto consideran que tener una vivienda es importante

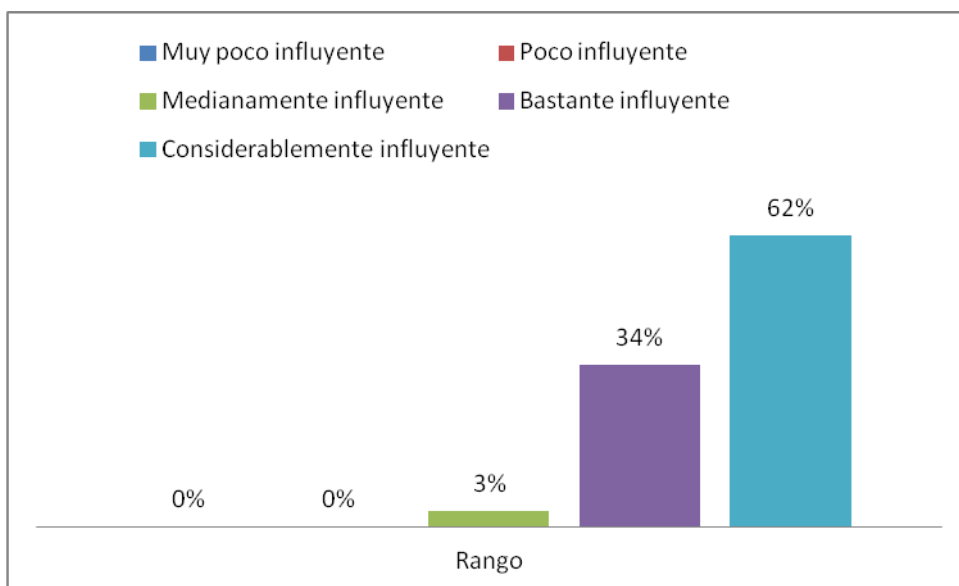


Gráfico N°33: Productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto consideran que la educación es importante para sus hijos

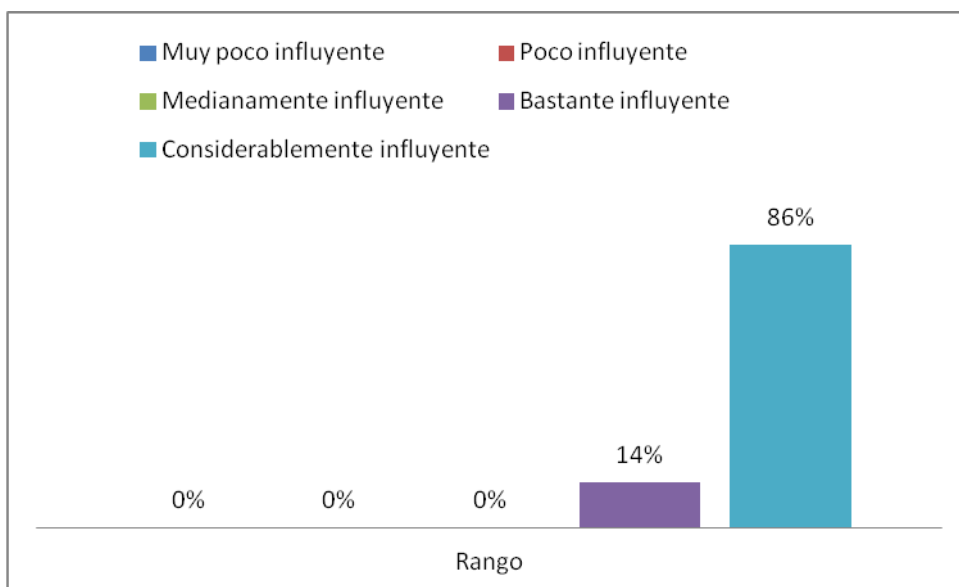


Gráfico N°34: Productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto consideran que la buena y adecuada alimentación es importante

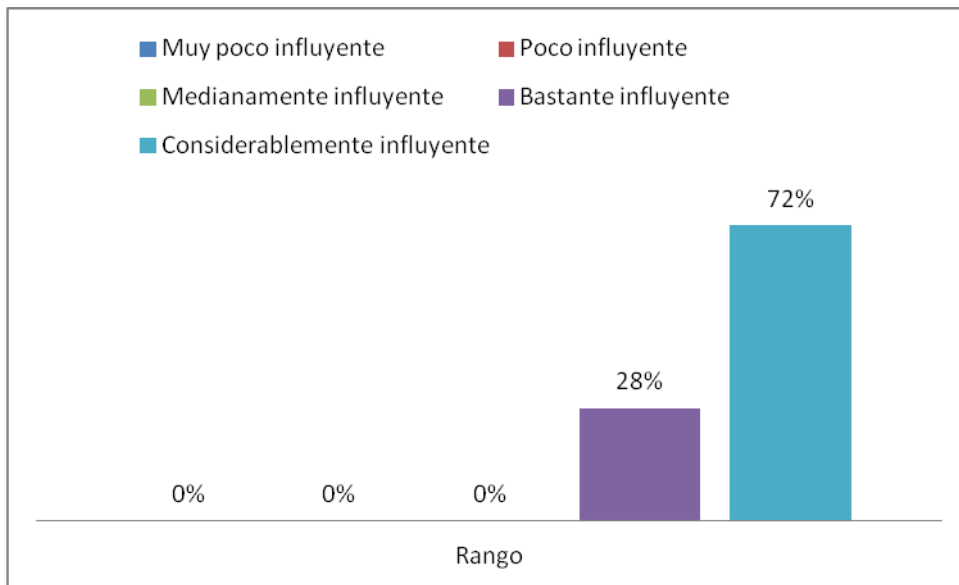


Gráfico N°35: Productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto consideran que la presencia del Estado es importante

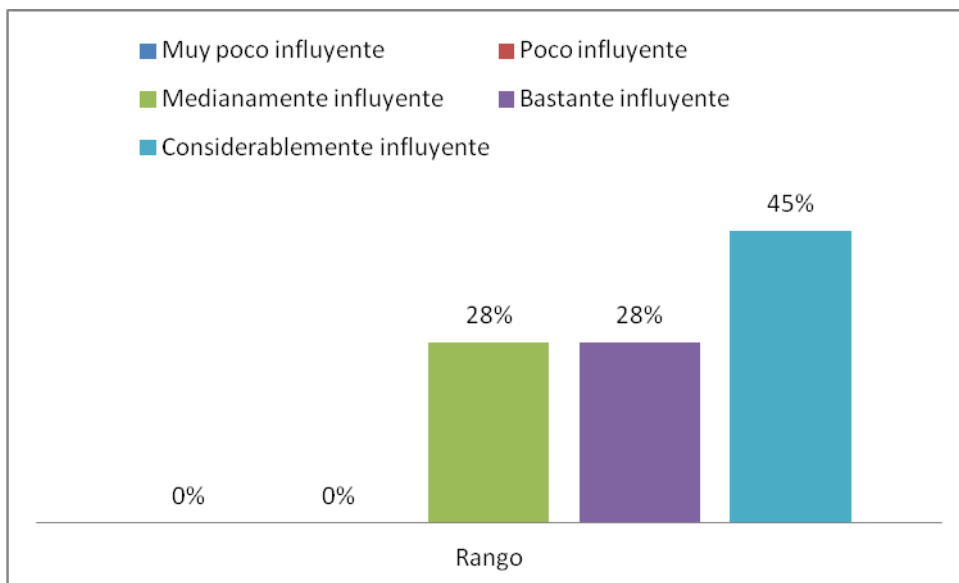


Gráfico N°36: Productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto consideran que reconocer a su comunidad es importante

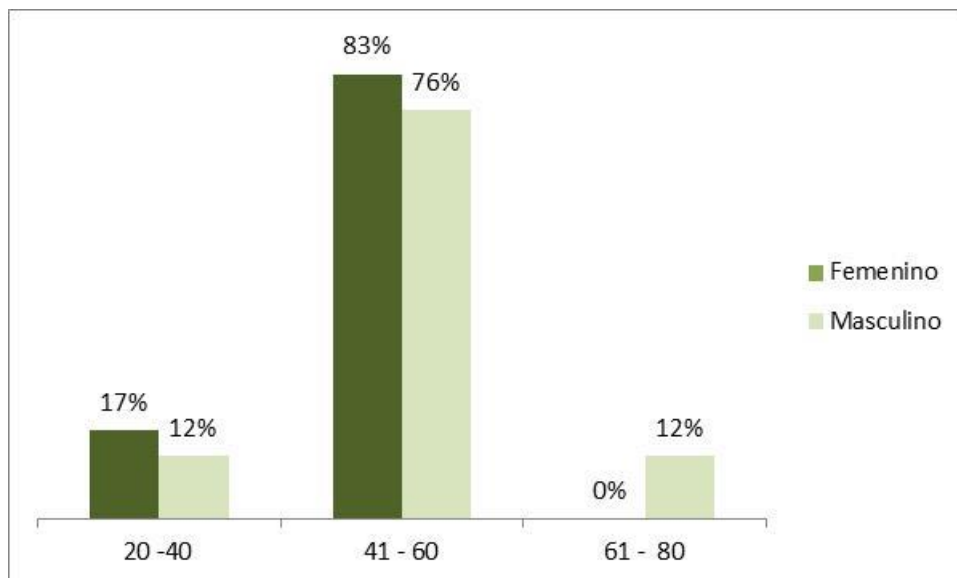


Gráfico N°37: Sexo y Edad

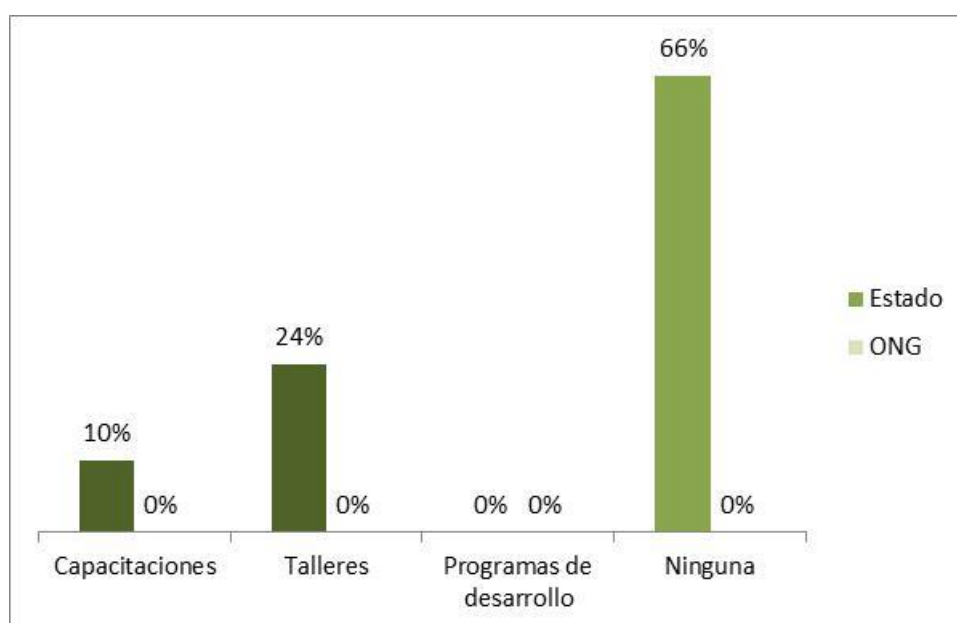


Gráfico N°38: De quien recibió orientación y que tipo de orientación recibió

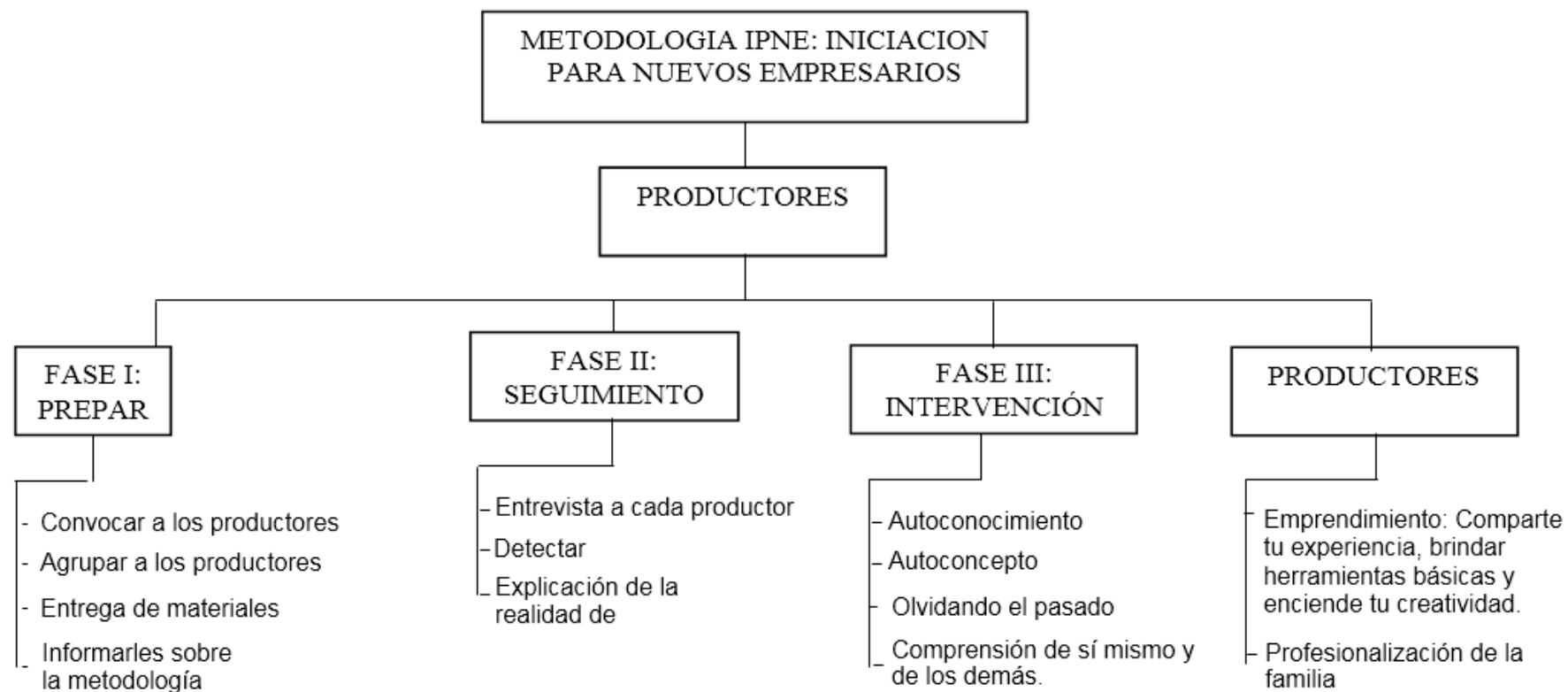


Grafico N°39: Proceso de la Metodología IPNE

**Tablas de la encuesta realizada a los productores de cocona del  
Distrito de Nauta-Loreto**

Tabla N°1: Operacionalización de variables

<b>VARIABLE</b>	<b>DEFINICIÓN CONCEPTUAL</b>	<b>DIMENSIONES</b>	<b>DEFINICIÓN OPERATIVA</b>
<b>DESARROLLO DE CAPACIDADES</b>	Los productores son un conjunto de personas que se dedican a una actividad agrícola	Aspecto Social	Desigualdad
			Pobreza rural
		Aspecto económico	Nivel de ingresos
			Fuente de ingresos
		Aspecto cultural	Cultura
			Costumbres
	Características de cada comunidad		
	Proceso mediante el cual las personas, organizaciones y sociedades obtienen, fortalecen y mantienen las competencias necesarias para establecer y alcanzar sus propios objetivos de desarrollo a lo largo del tiempo.	Niveles de capacidades	Individual
			Institucional
			Social
		Habilidades de las 7S Mckensey	Habilidades duras
			Habilidades blandas
		Metodología CEFE- Características emprendedoras personales	Buscar información
			Fijar metas
Planificar y hacer seguimiento			
Correr riesgos			

<b>DESARROLLO DE CAPACIDADES</b>	Proceso mediante el cual las personas, organizaciones y sociedades obtienen, fortalecen y mantienen las competencias necesarias para establecer y alcanzar sus propios objetivos de desarrollo a lo largo del tiempo	Metodología CEFE- Características emprendedoras personales	Buscar oportunidades y tener iniciativa
			Cumplir compromisos
			Crear redes de apoyo
			Tener autoconfianza
			Ser persistente
			Exigir eficiencia y calidad
		Metodología PACA	Enfrentarse en nuevos retos
			Ver oportunidad más que problemas
			Estimular las empresas a trabajar en red
			Superar la fragmentación de instituciones y actores para resolver problemas de manera conjunta

<b>DESARROLLO DE CAPACIDADES</b>	La iniciativa empresarial es un ingrediente necesario para estimular el crecimiento económico y las oportunidades de empleo en todas las sociedades	Nivel de emprendimiento	Necesidad de logro
			Deseo de independencia
			Sacrificio Personal

Tabla N°2: Matriz de análisis del grupo meta

<b>Descripción del Grupo Meta</b>	<b>Necesidades Sentidas</b>	<b>Necesidades Observadas</b>	<b>Contenidos del Taller</b>
Veinte y nueve Productores de Cocona del Distrito de Nauta-Loreto	Supervivencia, deseo de independencia, sacrificio personal, búsqueda de mercado para venta de sus productos,	Necesidad de logro, fijar metas, buscar oportunidades, crear redes de apoyo, autoconfianza, persistencia y nuevos retos.	Autoconocimiento, Búsqueda información, Fijar metas, Planificar y hacer seguimiento, Correr riesgos calculados, Buscar oportunidades y tener iniciativa, cumplir compromisos,

<p>Veinte y nueve Productores de Cocona del Distrito de Nauta-Loreto</p>	<p>Tener iniciativa y superar la fragmentación de instituciones.</p>	<p>Necesidad de logro, fijar metas, buscar oportunidades, crear redes de apoyo, autoconfianza, persistencia y nuevos retos</p>	<p>crear redes de apoyo, auto confianza, persistencia, exigir eficiencia y calidad, creatividad, emprendimiento, iniciativa empresarial.</p>
<p><b>Variables Importantes</b></p>	<p><b>Consideraciones</b></p>	<p><b>Recomendaciones</b></p>	<p><b>Objetivos de aprendizaje</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Productores de cocona.</li> <li>• Independientes</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Interés de Salir adelante, mejorar continuamente.</li> <li>• Nivel básico e intermedio de formación.</li> </ul>	<p>Desarrollar capacidades personales, emprender negocios, dinámicas y orientación en ámbito empresarial.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Diagnosticar la situación actual de los productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto.</li> <li>• Evaluar y desarrollar las características emprendedoras de los productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto.</li> <li>• Fomentar la iniciativa empresarial en</li> </ul>

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Productores de cocona.</li> <li>• Independientes</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Interés de Salir adelante, mejorar continuamente.</li> <li>• Nivel básico e intermedio de formación.</li> </ul>	<p>Desarrollar capacidades personales, emprender negocios, dinámicas y orientación en ámbito empresarial</p>	<p>los productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aprovechar las oportunidades del entorno.</li> </ul>
--	--	--	--

Tabla N°3: Género de los productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto

Género	Nº	%
Femenino	12	41%
Masculino	17	59%
<b>Total general</b>	<b>29</b>	<b>100%</b>

Tabla N°4: Edades de los productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto

Rango de edades	Nº	%
20 -40	4	14%
41 - 60	23	79%
61 - 80	2	7%
<b>Total general</b>	<b>29</b>	<b>86%</b>

Tabla N°5: Estado civil de los productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto

Estado Civil	Nº	%
Casado	8	28%
Conviviente	5	17%
Soltero	15	52%
Viudo	1	3%
<b>Total general</b>	<b>29</b>	<b>100%</b>

Tabla N°6: Grado de instrucción de los productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto

<b>Grado de Instrucción</b>	<b>N<sup>a</sup></b>	<b>%</b>
Primaria	15	52%
Secundaria	12	41%
Superior	1	3%
Técnico	1	3%
<b>Total general</b>	<b>29</b>	<b>100%</b>

Tabla N°7: Total de ingresos mensuales de los productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto

<b>Ingresos Mensuales</b>	<b>N<sup>a</sup></b>	<b>%</b>
Menos de 600	5	17%
De 600 a 799	2	7%
De 800 a 999	1	3%
De 1000 a 1099	9	31%
De 1100 a más	12	41%
<b>Total general</b>	<b>29</b>	<b>100%</b>

Tabla N°8: Total de gastos mensuales de los productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto

<b>Gastos Mensuales</b>	<b>N<sup>a</sup></b>	<b>%</b>
Menos de 300	7	24%
De 300 a 499	10	34%
De 500 a 699	4	14%
De 700 a 899	2	7%
De 900 a más	6	21%
<b>Total general</b>	<b>29</b>	<b>100%</b>

Tabla N°9 Tiempo que realiza la actividad agraria los productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto

<b>Rango de años</b>	<b>Nº</b>	<b>%</b>
1 -10 años	12	41%
11- 20 años	4	14%
21 - 30 años	7	24%
31 - 40 años	2	7%
41-50 años	3	10%
51-60 años	1	3%
<b>Total general</b>	<b>29</b>	<b>100%</b>

Tabla Nº10: Para que realiza la actividad agraria los productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto

<b>Descripción</b>	<b>Nº</b>	<b>%</b>
Consumo	2	7%
Venta	11	38%
Ambos	16	55%
<b>Total general</b>	<b>29</b>	<b>100%</b>

Tabla Nº11: De cuantas hectáreas es propietario cada productor de cocona del Distrito de Nauta-Loreto

<b>Cantidad de Hectáreas</b>	<b>Nº</b>	<b>%</b>
1 ha	9	31%
2 ha	8	28%
3 ha	4	14%
4 ha	2	7%
5 ha	2	7%
6 ha	1	3%
8 ha	1	3%
20 ha	1	3%
54 ha	1	3%
<b>Total general</b>	<b>29</b>	<b>100%</b>

Tabla Nº12: Cuantas hectáreas de cultivo tienen los productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto

Hectáreas de cultivo	Nº	%
1/2 ha	21	72%
1 ha	5	17%
2 ha	2	7%
3 ha	1	3%
<b>Total general</b>	<b>29</b>	<b>28%</b>

Tabla N°13: Cual es el costo del costal de cocona del Distrito de Nauta-Loreto

Costo del costal	Nº	%
S/.20	8	28%
S/. 25	4	14%
S/. 30	17	59%
<b>Total general</b>	<b>29</b>	<b>100%</b>

Tabla N°14: A quien vende su producto los productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto

Clientes	Nº	%
Mercado	18	62%
Personas de alrededor	11	38%
Empresas procesadoras	0	0%
<b>Total general</b>	<b>29</b>	<b>100%</b>

Tabla N°15: Quien maneja el dinero en el hogar de la familia de los productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto

Personas	Nº	%
Hombre	12	41%
Mujer	6	21%
Ambos	11	38%
<b>Total general</b>	<b>29</b>	<b>100%</b>

Tabla N°16: Planificación y seguimiento de la actividad agraria de los productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto

<b>Rango</b>	<b>Nº</b>	<b>%</b>
No	19	66%
Si	10	34%
<b>Total general</b>	<b>29</b>	<b>100%</b>

Tabla Nº17: Recibieron orientación para la realización de su actividad agraria los productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto

<b>Descripción</b>	<b>Nº</b>	<b>%</b>
No	19	66%
Si	10	34%
<b>Total general</b>	<b>29</b>	<b>100%</b>

Tabla Nº18: Tipo de orientación que recibieron los productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto

<b>Descripción</b>	<b>Nº</b>	<b>%</b>
Capacitaciones	3	10%
Talleres	7	24%
Programas de desarrollo	0	0%
Ninguna	19	66%
<b>Total general</b>	<b>29</b>	<b>100%</b>

Tabla Nº19: De quien recibieron orientación de la actividad agraria los productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto

<b>Descripción</b>	<b>Nº</b>	<b>%</b>
Estado	10	34%
ONG	0	0%
Ninguna	19	66%
<b>Total general</b>	<b>29</b>	<b>100%</b>

Tabla Nº20: Cuantos productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto están interesados en recibir capacitación

<b>Descripción</b>	<b>Nº</b>	<b>%</b>
Si	29	100%
No	0	0%
<b>Total general</b>	<b>29</b>	<b>100%</b>

Tabla N°21: Horario que desean recibir capacitación los productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto

<b>Turno</b>	<b>Nº</b>	<b>%</b>
Mañana	3	10%
Noche	10	34%
Tarde	16	55%
<b>Total general</b>	<b>29</b>	<b>100%</b>

Tabla N°22: ¿De qué manera realizan su actividad agrícola los productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto?

<b>Descripción</b>	<b>Nº</b>	<b>%</b>
Individual	18	62%
Familiar	10	34%
Grupal (amigos, conocidos)	1	3%
<b>Total general</b>	<b>29</b>	<b>100%</b>

Tabla N°23: ¿Cuántos productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto les gustaría formar empresa?

<b>Descripción</b>	<b>Nº</b>	<b>%</b>
No	2	7%
Si	27	93%
<b>Total general</b>	<b>29</b>	<b>100%</b>

Tabla N°24: ¿Qué tipo de empresa les gustaría formar a los productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto?

<b>Tipo de empresa</b>	<b>Nº</b>	<b>%</b>
Asociación	2	7%
Familiar	9	31%
Individual	16	55%
Ninguna	2	7%
<b>Total general</b>	<b>29</b>	<b>100%</b>

Tabla N°25: Productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto que les gustaría que su producto sea vendido a nivel nacional e internacional

<b>Descripción</b>	<b>Nº</b>	<b>%</b>
No	2	7%
Si	27	93%
<b>Total general</b>	<b>29</b>	<b>100%</b>

Tabla N°26: Productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto que consideran que la edad no es un limitante

<b>Rango</b>	<b>Nº</b>	<b>%</b>
Muy poco influyente	10	34%
Poco influyente	0	0%
Medianamente influyente	0	0%
Bastante influyente	9	31%
Considerablemente influyente	10	34%
<b>Total general</b>	<b>29</b>	<b>100%</b>

Tabla N°27: Productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto consideran que el nivel educativo influyen en la actividad agraria

<b>Rango</b>	<b>Nº</b>	<b>%</b>
Muy poco influyente	6	21%
Poco influyente	3	10%
Medianamente influyente	8	28%
Bastante influyente	5	17%
Considerablemente influyente	7	24%
<b>Total general</b>	<b>29</b>	<b>100%</b>

Tabla N°28: Productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto consideran que el apoyo de su familia les ayudará a salir adelante

<b>Rango</b>	<b>Nº</b>	<b>%</b>
Muy poco influyente	3	10%
Poco influyente	0	0%
Medianamente influyente	5	17%
Bastante influyente	6	21%
Considerablemente influyente	15	52%
<b>Total general</b>	<b>29</b>	<b>100%</b>

Tabla N°29: Productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto creen que la experiencia como agricultor les ayudará a salir adelante

<b>Rango</b>	<b>Nº</b>	<b>%</b>
Muy poco influyente	0	0%
Poco influyente	0	0%
Medianamente influyente	3	10%
Bastante influyente	9	31%
Considerablemente influyente	17	59%
<b>Total general</b>	<b>29</b>	<b>100%</b>

Tabla N°30: Productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto creen que la ayuda de entidades bancaria hará crecer su actividad agrícola

<b>Rango</b>	<b>Nº</b>	<b>%</b>
Muy poco influyente	1	3%
Poco influyente	0	0%
Medianamente influyente	2	7%
Bastante influyente	7	24%
Considerablemente influyente	19	66%
<b>Total general</b>	<b>29</b>	<b>100%</b>

Tabla N°31: Productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto creen que al asumir riesgos mejorará su economía

<b>Rango</b>	<b>Nº</b>	<b>%</b>
Muy poco influyente	0	0%
Poco influyente	0	0%
Medianamente influyente	2	7%
Bastante influyente	5	17%
Considerablemente influyente	22	76%
<b>Total general</b>	<b>29</b>	<b>100%</b>

Tabla N°32: Productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto creen que la tolerancia es importante para la realización de su actividad agrícola

<b>Rango</b>	<b>Nº</b>	<b>%</b>
Muy poco influyente	0	0%
Poco influyente	0	0%
Medianamente influyente	3	10%
Bastante influyente	7	24%
Considerablemente influyente	19	66%
<b>Total general</b>	<b>29</b>	<b>100%</b>

Tabla N°33: ¿Cómo los productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto asume una dificultad?

<b>Rango</b>	<b>Nº</b>	<b>%</b>
Es un problema	10	34%
Es una oportunidad	10	34%
No le tomo Importancia	9	31%
<b>Total general</b>	<b>29</b>	<b>100%</b>

Tabla N°34: Productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto consideran que tener una vivienda es importante

<b>Rango</b>	<b>Nº</b>	<b>%</b>
Muy poco influyente	0	0%
Poco influyente	0	0%
Medianamente influyente	0	0%
Bastante influyente	6	21%
Considerablemente influyente	23	79%
<b>Total general</b>	<b>29</b>	<b>100%</b>

Tabla N°35: Productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto consideran que la educación es importante para sus hijos

<b>Rango</b>	<b>Nº</b>	<b>%</b>
Muy poco influyente	0	0%
Poco influyente	0	0%
Medianamente influyente	1	3%
Bastante influyente	10	34%
Considerablemente influyente	18	62%
<b>Total general</b>	<b>29</b>	<b>100%</b>

Tabla N°36: Productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto consideran que la buena y adecuada alimentación es importante

<b>Rango</b>	<b>Nº</b>	<b>%</b>
Muy poco influyente	0	0%
Poco influyente	0	0%
Medianamente influyente	0	0%
Bastante influyente	4	14%
Considerablemente influyente	25	86%
<b>Total general</b>	<b>29</b>	<b>100%</b>

Tabla N°37: Productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto consideran que la presencia del Estado es importante

<b>Rango</b>	<b>Nº</b>	<b>%</b>
Muy poco influyente	0	0%
Poco influyente	0	0%
Medianamente influyente	0	0%
Bastante influyente	8	28%
Considerablemente influyente	21	72%
<b>Total general</b>	<b>29</b>	<b>100%</b>

Tabla N°38: Productores de cocona del Distrito de Nauta-Loreto consideran que reconocer a su comunidad es importante

<b>Rango</b>	<b>Nº</b>	<b>%</b>
Muy poco influyente	0	0%
Poco influyente	0	0%
Medianamente influyente	8	28%
Bastante influyente	8	28%
Considerablemente influyente	13	45%
<b>Total general</b>	<b>29</b>	<b>100%</b>