

SITUACIÓN DE LA PRODUCCIÓN Y EL EMPLEO EN LA SUBREGIÓN DEL GRAN PUNTARENAS (AÑO 2006)

Jorge Bartels Villanueva^{1*}

Recepción: 1 de diciembre de 2006 • Aprobación: 4 de mayo de 2007

RESUMEN

El presente artículo describe y analiza el impacto de la crisis cafetalera en los años de 1999 al 2003. La discusión se centra en el caso de los pequeños y medianos productores, en la heterogeneidad que presentan, en sus respuestas ante la crisis y sus expectativas futuras. También se valora como, dadas sus condiciones actuales, pueden o no acceder a oportunidades que existen en el cantón de San Ramón y en el país, tales como la oferta de programas gubernamentales y organizaciones de productores. Se concluye con recomendaciones para que los caficultores puedan llenar necesidades insatisfechas.

Palabras claves: crisis cafetalera, pequeños y medianos productores, condiciones de vida, acceso a oportunidades, propuestas.

ABSTRACT

The present article describes and analyzes the impact of the 1999-2003 coffee crisis. The discussion focuses on the owners of medium and small size coffee farms, their heterogeneous living conditions, their answers to the crisis and their future expectations. This work discusses the access of those farmers to the opportunities offered by government programs and growers' organizations available in San Ramón and in the rest of the country. In its conclusions this article includes recommendations intended to seek ways to fulfill coffee growers' needs that are not currently satisfied.

Key Words: coffee crisis, small and medium size growers, living conditions, access to opportunities, recommendations.

* Profesor de la Sede del Pacífico de la Universidad de Costa Rica [jorge.bartels@ucr.ac.cr – jorgebartels@gmail.com]

1. Introducción

El presente artículo presenta los hallazgos de una investigación empírica realizada en el año 2007 para caracterizar a las empresas de la subregión denominada del *Gran Puntarenas*¹ (la cual se definió como compuesta por los distritos de Puntarenas, Pitahaya, San Isidro, Barranca, Chacarita, El Roble, Espíritu Santo y San Juan Grande). Asimismo este artículo presenta las expectativas de producción y ventas de dichas empresas.

El estudio, de carácter descriptivo, pretende aportar al conocimiento de las condiciones actuales de las empresas de la subregión, de modo que se genere información útil para los tomadores y ejecutores de decisiones políticas en sus diferentes niveles y para la dirección estratégica de las empresas mismas.

A la vez pretende proyectar a la Universidad de Costa Rica en la Región Pacífico Central por medio de la vinculación de sus investigaciones con el entorno empresarial de esta región.

2. Metodología

Se utilizó una encuesta². Dicho instrumento se aplicó en la subregión del *Gran Puntarenas*, que para los efectos del estudio se definió como el agregado de los distritos Central, Chacarita, El Roble, Barranca (cantón de Puntarenas), Espíritu Santo y Machacona (cantón de Esparza) y San Isidro (cantón de Montes de Oro).

1. La investigación se realizó como complemento del proyecto de investigación *Diagnóstico y Plan de Acción del Gran Puntarenas*, que realiza el Instituto de Investigaciones en Ciencias Económicas y la Sede del Pacífico, ambos de la Universidad de Costa Rica.

2. Instrumento denominado *Encuesta de producción y empleo en la subregión del Gran Puntarenas*.

Dado que no existía información sobre el número de establecimientos industriales en la subregión fue necesario levantar previamente un listado de empresas con información básica: denominación del establecimiento, actividad a la que se dedica, nombre del propietario o posible informante, número de teléfono, fax, correo electrónico y cantidad de empleados. Esta tarea se inició en el barrio el Carmen de Puntarenas y concluyó en Caldera y Mojón de Esparza, con un total de 2185 registros.

A partir de lo anterior se clasificó a cada uno de los establecimientos por sector industrial, utilizando la *Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las Actividades Económicas (CIIU)*. El marco muestral puede apreciarse en el siguiente cuadro:

CUADRO 1
GRAN PUNTARENAS: EMPRESAS POR
SECTOR INDUSTRIAL
2006

Sector	Nº de empresas
Comercio	1429
Servicios	583
Manufactura	119
Transporte	23
Agricultura	14
Construcción	8
No clasificadas	9
Total	2185

Fuente: Elaboración propia a partir de la *Encuesta de producción y empleo en la subregión del Gran Puntarenas*, 2007.

Con este marco muestral se establecieron los criterios de selección de los establecimientos a los cuales se aplicó el instrumento de medición. Los criterios establecidos son:

- a) En los sectores dedicados a la agricultura, construcción, transportes y el

grupo de empresas no clasificadas, se realizó un censo.

- b) Para los sectores dedicados a la manufactura, comercio y servicios se diseñó un muestreo estratificado; se estratificó la población de acuerdo con el número de empleados de cada establecimiento en el momento que se realizó el levantamiento de la información básica. Los estratos son los siguientes: Primero: establecimientos con menos de 6 empleados, segundo: establecimientos con 6 a 19 empleados, y tercero: establecimientos con 20 o más empleados.

La población del estudio son los establecimientos de la subregión del *Gran Puntarenas* que se ubican en los sectores económicos de agricultura, caza, selvicultura y pesca, industrias manufactureras, construcción, comercio, transporte, servicios y empresas sin clasificar (las cuales una vez realizado la encuesta se clasificaron en alguno de los sectores anteriores). La unidad de muestreo es el establecimiento que pertenece a alguno de los sectores mencionados anteriormente en la población de interés. El diseño mues-

tral que se utilizó fue el muestreo estratificado con distribución de la muestra por estrato con asignación óptima.

$$n = \frac{\left(\sum_{h=1}^L (N_h \sigma_h)^2\right)}{\frac{N^2 d^2}{Z^2} + \sum N_h \sigma_h}$$

donde:

- h: Estratos 1-5 6-19 20 y más
- n: Tamaño de la muestra total
- N_h : Tamaño de cada estrato
- σ_h : Variancia del personal ocupado dentro de cada estrato
- D: Error máximo permisible, como porcentaje del promedio de personas ocupadas (10% del promedio de empleo)
- Z: Nivel de confianza (95%)

Se trabajó con un nivel de confianza de 95% y un error máximo permisible de 10% como promedio del personal ocupado.

Al aplicar la fórmula se obtuvo una muestra teórica de 329 establecimientos. La composición de la muestra teórica puede apreciarse en el cuadro 2.

CUADRO 2
GRAN PUNTARENAS: MUESTRA TEÓRICA PARA APLICACIÓN DE ENCUESTA 2006

SECTORES	ESTRATOS			CENSO	Total
	1	2	3		
Servicios	45	25	50		120
Comercio	60	18	27		105
Manufactura	24	17	9		50
Transporte				23	23
Agricultura				14	14
No clasificadas				9	9
Construcción				8	8
Total	129	60	86	54	329

Fuente: Elaboración propia a partir de la *Encuesta de producción y empleo en la subregión del Gran Puntarenas, 2007*.

Este tamaño de muestra se ajustó con un 40%, por la posible no respuesta. Posteriormente se aplicó el muestreo sistemático para seleccionar las unidades muestrales, se utilizó el método sugerido por Lahiri (Cochran, 1987, pp. 258-259), el cual considera las unidades dispuestas alrededor de un círculo, sea k el entero más cercano a N/n . Se selecciona un número al azar entre 1 y N y tómesese cada k -ésima unidad a partir de ahí y siguiendo el círculo, hasta alcanzar las n unidades deseadas. Se confeccionaron los listados de establecimientos a ser encuestados y luego se aplicó la encuesta. Los resultados obtenidos en cuanto a respuesta pueden apreciarse en el cuadro 3.

CUADRO 3
GRAN PUNTARENAS:
NÚMERO DE EMPRESAS
QUE CONTESTARON LA ENCUESTA
POR SECTOR INDUSTRIAL
2006

SECTORES	TOTAL
Servicios	115
Comercio	98
Cierres	49
Manufactura	37
Transporte	13
Agricultura y pesca	8
Construcción	4
Minas y canteras	1
Total	325

Fuente: Elaboración propia a partir de *Encuesta de producción y empleo en la subregión de Gran Puntarenas, 2007*.

Según se muestra en el cuadro 3, se obtuvieron 276 respuestas de las diferentes empresas y se debe resaltar que se encontraron 49 empresas que habían cerrado luego del levantamiento del listado inicial. Los cierres representan el

15% de la muestra aplicada y deben ser considerados por cuanto suponen un nivel alto de mortalidad de los negocios en la subregión.

Una vez aplicadas las encuestas se realizaron los siguientes pasos: confección del manual de codificación, elaboración de la entrada de datos en el programa Visual Fox, codificación de la información, digitación y revisión de la información, revisión de inconsistencias y depuración de la base de datos, creación de la base de datos y procesamiento de la información, construyendo las frecuencias y los cruces necesarios para el respectivo análisis.

Los resultados de la encuesta se presentan a continuación, divididos en apartados para una mejor comprensión.

3. Resultados

3.1. Caracterización de las empresas de la subregión

En este apartado se presentan aspectos que permiten caracterizar a las empresas de la subregión con respecto a variables como utilización de servicios, ubicación geográfica de sus ventas, canales de comercialización utilizados, alianzas estratégicas establecidas, procedencia de los insumos utilizados en sus procesos productivos, uso de registros contables en sus actividades y la clasificación de las empresas de acuerdo a los ingresos brutos generados.

Se consultó a las empresas sobre los servicios que más utilizan para el desarrollo de sus actividades y el resultado se muestra en el cuadro 4. Los servicios bancarios son los más usados por los empresarios con un 67% de utilización, seguidos por los servicios de *internet* que

CUADRO 4
GRAN PUNTARENAS: SERVICIOS UTILIZADOS POR LAS
EMPRESAS POR TIPO DE SERVICIOS
2006

SERVICIOS	SÍ	%	NO	%	NS/NR	TOTAL
Pruebas de laboratorio	29	10,5	174	63,0	73	276
Asesoría productiva	35	12,7	169	61,2	72	276
Inteligencia de mercados	42	15,2	159	57,6	75	276
Investigación nuevos productos	48	17,4	147	53,3	81	276
Asesoría administrativa	105	38,0	116	42,0	55	276
Internet	150	54,3	86	31,2	40	276
Bancarios	185	67,0	55	19,9	36	276
Otros	4	1,4	73	26,4	199	276

Fuente: Elaboración propia a partir de Encuesta de producción y empleo en la subregión del Gran Puntarenas, 2007.

representan el 54,3% y la asesoría administrativa con un 38%. Las empresas podían responder que utilizaban varios servicios a la vez, es decir la respuesta podía ser múltiple.

Los servicios menos utilizados son las pruebas de laboratorio que representan un 63%, seguidos por la asesoría productiva con un 61,2% y la inteligencia de mercado con un 57,6%. Se puede apreciar que los servicios más directamente ligados con los procesos de producción son los menos utilizados.

Es importante señalar que muchas de las empresas no respondieron a esta consulta lo que podría significar que los encargados no tienen claridad en cuanto a cuáles servicios utiliza la empresa; cuando se consultó sobre qué otros servicios utilizan las empresas un 72,1% no respondieron a la consulta.

Es importante conocer el mercado de las empresas de la región, por lo que se les consultó el espacio geográfico o mercado de ubicación de sus productos; los resultados se pueden observar en el cuadro 5.

CUADRO 5
GRAN PUNTARENAS: MERCADO DE
LAS EMPRESAS POR DISTRIBUCIÓN
GEOGRÁFICA
2006

UBICACIÓN	Nº EMPRESAS	PORCENTAJE
En el distrito	83	30,1
En la región	77	27,9
En el cantón	57	20,7
En otras partes del país	25	9,1
A nivel local y nacional	20	7,2
Fuera del país	12	4,3
NS/NR	2	0,4
TOTAL	276	100,0

Fuente: Elaboración propia a partir de Encuesta de producción y empleo en la subregión del Gran Puntarenas, 2007.

Las empresas colocan su producto mayormente en el propio distrito en que se ubican, lo cual representa un 30,1 %, siguen las empresas que cubren el mercado de la región con un 27,9%. Lo anterior

demuestra que la ubicación geográfica de la producción de estas empresas se ubica mayoritariamente en un mercado local. Dos factores que pueden explicar esta situación son el tamaño de las empresas y el tipo de actividad a la que se dedican.

Existe un 7,2% de las empresas que tiene como mercado tanto el espacio local como el nacional; éstas son las empresas que venden su producto tanto en el distrito donde se ubican como en otras partes del país. Solo el 4,7% de las empresas manifestó que producen para la exportación, lo cual está representado por 12 empresas de la subregión.

CUADRO 6
GRAN PUNTARENAS: CANAL DE
COMERCIALIZACIÓN PARA LAS VENTAS
2006

CANAL	Nº EMPRESAS	PORCENTAJE
Lleva el producto directamente hasta el mercado de los consumidores	168	60,9
Vende el producto a intermediarios	14	5,1
Utiliza las dos	20	7,2
NS/NR	74	26,8
Total	276	100,0

Fuente: Elaboración propia a partir de *Encuesta de producción y empleo en la subregión del Gran Puntarenas, 2007*.

En el cuadro 6 se muestra el canal de comercialización que utilizaron las empresas para sus ventas en el año 2006. Puede apreciarse que el 60,9 % de las empresas llevan el producto directamente hasta el mercado de los consumidores y sólo un 5,1% manifestó que vende su

producto a los intermediarios. También es notable que un porcentaje significativo de las empresas, el 26,8%, no respondió a esta consulta.

CUADRO 7
GRAN PUNTARENAS: ALIANZAS
ESTRATÉGICAS PARA MEJORA DE PROCESOS
Y PRODUCTO
2006

ALIANZA CON	Nº EMPRESAS	PORCENTAJE
Clientes del producto	63	22,8
Suplidores de materias primas o proveedores	32	11,6
Clientes y suplidores	27	9,8
Ninguna	111	40,2
NS/NR	43	15,6
Total	276	100,0

Fuente: Elaboración propia a partir de *Encuesta de producción y empleo en la subregión del Gran Puntarenas, 2007*.

Se preguntó a las empresas sobre las alianzas estratégicas que han establecido para mejoras de los procesos productivos y del propio producto; esto se muestra en el cuadro 7. Se puede ver que el 22,8% de los empresarios establece alianzas con los clientes de su producto y un 11,6% establece alianzas con sus proveedores y suplidores de materias primas.

Es de resaltar que un 40,2 % de los empresarios manifestaron no establecer alianzas estratégicas que les permitan mejoras sus procesos y el producto, lo cual podría tener una gran implicación a los efectos de su competitividad.

CUADRO 8
GRAN PUNTARENAS: INSUMOS UTILIZADOS
POR LAS EMPRESAS DE ACUERDO CON SU
PROCEDENCIA GEOGRÁFICA
2006

PROCEDENCIA DE LOS INSUMOS	PORCENTAJE
De la zona	39,5
Fuera de la zona	30,4
NS/NR	30,1
TOTAL	100,0

Fuente: Elaboración propia a partir de *Encuesta de producción y empleo en la subregión del Gran Puntarenas*, 2007.

La procedencia de los insumos que utilizan las empresas para sus procesos de producción se presenta en el cuadro 8, donde se puede ver cómo el 39,5% de los insumos provienen de la misma zona, es decir de Puntarenas. Un 30,4% de los insumos utilizados provienen de fuera de la zona y un 30,1% de los empresarios no pudieron precisar el origen de los insumos que están utilizando.

CUADRO 9
GRAN PUNTARENAS: UTILIZACIÓN
DE REGISTROS CONTABLES
POR LAS EMPRESAS
2006

REGISTROS	Nº EMPRESAS	PORCENTAJE
Sí	223	80,8
No	43	15,6
NS/NR	10	3,6
TOTAL	276	100,0

Fuente: Elaboración propia a partir de *Encuesta de producción y empleo en la subregión del Gran Puntarenas*, 2007.

Se consultó a las empresas si llevan registros contables de sus actividades, lo cual se muestra en el cuadro 9, y se obtuvo que un 80,8% de las empresas sí llevan registros contables de sus actividades, mientras que un 15,6 % se manifestó que no lleva registros contables. Ese porcentaje que respondió negativamente se puede asociar a microempresas que tienen muy poco tiempo de operación.

En el cuadro 10 se muestra la clasificación de las empresas de acuerdo con el rango de ingresos brutos anuales que obtienen. Se puede apreciar que el grueso de las empresas, un 41,7%, se ubica en el rango de los 1 a los 10 millones de colones de ingresos brutos anuales, es decir son microempresas. También es importante mencionar que el 13% de las empresas se ubican en el rango de ingresos brutos mayores a 350 millones de colones, es decir son empresas medianas y grandes. El tercer lugar en orden de importancia lo ocupan las empresas con ingresos brutos ubicados entre los 10 y 20 millones de colones con un 8%.

Un 21% de las empresas no sabían o no respondieron a esta pregunta.

3.2. Expectativas de producción y ventas

En este apartado se presenta la información referente a las expectativas de las empresas con respecto al comportamiento futuro de su producción y de sus ventas, así como las estrategias que piensan implementar para mejorar estos rubros y las inversiones que van a realizar para continuar con sus negocios.

Se consultó a las empresas sobre sus expectativas respecto al comportamiento de la producción y las ventas de su principal producto para los próximos años y el resultado se muestra en el cuadro 11. El

CUADRO 10
GRAN PUNTARENAS: CLASIFICACION
DE LAS EMPRESAS SEGÚN INGRESOS BRUTOS ANUALES
(en colones)
2006

INGRESOS BRUTOS	Nº EMPRESAS	PORCENTAJE
0 a 10.000.000	115	41,7
10.000.001 a 20.000.000	22	8,0
20.000.001 a 30.000.000	8	2,9
30.000.001 a 40.000.000	7	2,5
40.000.001 a 50.000.000	1	0,4
50.000.001 a 75.000.000	5	1,8
75.000.001 a 100.000.000	6	2,2
100.000.001 a 125.000.000	4	1,4
125.000.001 a 150.000.000	3	1,1
150.000.001 a 200.000.000	3	1,1
200.000.001 a 250.000.000	2	0,7
250.000.001 a 300.000.000	3	1,1
300.000.001 a 350.000.000	3	1,1
Más de 350.000.001	36	13,0
NS/NR	58	21,0
TOTAL	276	100,0

Fuente: Elaboración propia a partir de *Encuesta de producción y empleo en la subregión del Gran Puntarenas, 2007*.

CUADRO 11
GRAN PUNTARENAS: EXPECTATIVAS
RESPECTO A LA PRODUCCIÓN Y VENTAS
DE SU PRINCIPAL PRODUCTO SEGÚN
COMPORTAMIENTO
2006

EXPECTATIVA DE COMPORTAMIENTO	Nº EMPRESAS	PORCENTAJE
Aumentará	188	68,1
Disminuirá	22	8,0
No variará	59	21,4
NS/NR	7	2,5
TOTAL	276	100,0

Fuente: Elaboración propia a partir de *Encuesta de producción y empleo en la subregión del Gran Puntarenas, 2007*.

68,1 % de los empresarios manifestó que considera que la producción y las ventas van a aumentar, mientras que el 8% considera que disminuirán. Un importante grupo del 21,4 considera que se mantendrán en los niveles actuales. Puede apreciarse que existe un clima de positivismo entre los empresarios de la zona con respecto al comportamiento de su mercado para los próximos años.

Las estrategias que van a utilizar las empresas para aumentar la producción y las ventas en los años venideros se muestran en el cuadro 12, donde la estrategia más utilizada será la introducción de tecnología en sus procesos de producción con un 32,2%, seguida por la ampliación de mercados con un 25,4% y mejoras en el proceso de comercialización con un 20,7%. Las combinaciones de diferentes

CUADRO 12
GRAN PUNTARENAS: ESTRATEGIAS A IMPLEMENTAR PARA AUMENTAR PRODUCCION
Y VENTAS POR ÁREAS DE ACTIVIDAD
2007

ESTRATEGIA	EMPRESAS			PORCENTAJE		
	SÍ	NO	NS/NR	SÍ	NO	NS/NR
Materias Primas	41	213	22	14,9	77,2	8,0
Proceso Productivo	42	212	22	15,2	76,8	8,0
Mano de Obra	46	208	22	16,7	75,4	8,0
Comercialización	57	197	22	20,7	71,4	8,0
Mercado	70	184	22	25,4	66,7	8,0
Tecnología	89	165	22	32,2	59,8	8,0
Otras	26	228	22	9,4	82,6	8,0

Fuente: Elaboración propia a partir de *Encuesta de producción y empleo en la subregión del Gran Puntarenas, 2007*.

alternativas tienen altos porcentajes de utilización y en general se considera que lo más recomendable es utilizar una combinación de ellas.

Se consultó a las empresas cuáles son las principales inversiones que esperan

realizar en los próximos años para aumentar la producción y las ventas, lo que se presenta en el cuadro 13. La categoría que más respuestas obtuvo fue la de nuevas construcciones, adiciones y mejoras con un 10,5%, seguida por la adquisición de

CUADRO 13
GRAN PUNTARENAS: INVERSIONES A REALIZAR PARA AUMENTAR
PRODUCCIÓN Y VENTAS POR TIPO DE INVERSIÓN
2007

CATEGORÍA	Nº EMPRESAS	PORCENTAJE
Capacitación	10	3,6
Herramientas	6	2,2
Terrenos	1	0,4
Nuevas construcciones, adiciones y mejoras	29	10,5
Maquinaria y equipo	23	8,3
Maquinaria y equipo, nuevas construcciones, adiciones y mejoras	19	6,9
Maquinaria y equipo, herramientas, nuevas construcciones, adiciones y mejoras	11	4,0
Maquinaria y equipo, capacitación	10	3,6
Otras combinaciones de las anteriores	65	23,6
Ninguno	78	28,3
NS/NR	24	8,7
TOTAL	276	100,0

Fuente: Elaboración propia a partir de *Encuesta de producción y empleo en la subregión del Gran Puntarenas, 2007*.

maquinaria y equipo con un 8,3%. Un 38,0% de las empresas piensa realizar alguna combinación de inversiones y de ellas la que muestra mayor preferencia es la que combina la adquisición de maquinaria, equipo y herramientas con las construcciones, las adiciones y las mejoras, como una forma de aumentar su producción y sus ventas. Es importante resaltar que un 28,3% manifestó que no pensaba realizar inversiones en el futuro para aumentar producción y ventas, lo cual es un aspecto importante a considerar puesto que puede afectar la competitividad de las empresas.

4. Conclusiones

1. En la subregión del Gran Puntarenas prevalecen las empresas dedicadas al comercio y a los servicios y son minoría las empresas dedicadas a la manufactura, la agricultura y la construcción. Los transportes se ubican en este segundo grupo.
2. Las empresas no utilizan servicios estratégicos para la planificación y la investigación y desarrollo. Más bien, los servicios más utilizados son aquellos que tienen relación con los aspectos operativos. Esto evidencia que las empresas no están relacionando los servicios que adquieren con la planificación de mediano y largo plazo.
3. Existe una clara tendencia de las empresas de la subregión a colocar sus productos en mercados que estén lo más cerca posible de su localización. Cuanto más cerca, mayor volumen de producción colocan, por lo que su perfil es de poca expansión geográfica y muy poca tendencia a la exportación.
4. La mayoría de las empresas no utiliza intermediarios para colocar sus productos en el mercado sino que lo hace directamente. Esto supone un uso moderado de los canales de distribución eventualmente disponibles.
5. Algunos empresarios han establecido alianzas con los clientes de su producto y en menor medida con sus proveedores y suplidores de materias primas. Una parte significativa (40,2%) declara no haber establecido alianzas estratégicas para la mejora de los procesos y el producto, lo cual podría tener una fuerte implicación a los efectos de su competitividad.
6. Los insumos son adquiridos principalmente en la subregión, aunque casi en igual proporción que los que se adquieren fuera de ella y los insumos cuyo origen no fue identificado por los empresarios.
7. Una gran mayoría de las empresas llevan registros contables. Sólo cerca del 15% manifestó no llevarlos, lo que se puede asociar a microempresas que tienen muy poco tiempo de operación.
8. De acuerdo con la clasificación por ingresos brutos anuales, una abrumadora proporción son microempresas (un 49,7% no supera los ¢20 millones), mientras sólo el 13% de las empresas se ubican en el rango de ingresos brutos mayores a 350 millones de colones, por lo que se clasifican como empresas medianas y grandes.
9. La mayoría de las empresas son optimistas respecto al comportamiento futuro de su producción y de sus ventas, así como las estrategias que piensan implementar para mejorar estos rubros y las inversiones que van a realizar para continuar con sus negocios.

10. Las estrategias que las empresas declaran que van a utilizar las empresas para aumentar la producción y las ventas en los años venideros son en orden de importancia: introducción de tecnología en sus procesos de producción, ampliación de mercados y mejoras en el proceso de comercialización. Esto sugiere que las empresas están conscientes de las limitaciones que se muestran en las conclusiones anteriores.
11. Las principales inversiones que las empresas esperan realizar en los próximos años para aumentar la producción y las ventas son, en orden de importancia: nuevas construcciones, adiciones y mejoras, adquisición de maquinaria y equipo. Existe una

mayor preferencia por la combinación de adquisición de maquinaria, equipo y herramientas con las construcciones, las adiciones y las mejoras, como una forma de aumentar su producción y sus ventas. No obstante, una proporción significativa (28,3%) no proyecta realizar inversiones en el futuro para aumentar producción y ventas, lo cual es un aspecto importante a considerar puesto que puede afectar su competitividad y capacidad de crecimiento.

5. Referencias bibliográficas

Cochran, William (1987). *Técnicas de muestreo*. Ciudad: Editorial.

