

IICA  
338.5  
M294

# MANUAL PARA DETECTAR CAPACIDADES EMPRENDEDORAS EN MICROEMPRESARIOS RURALES

Serie de instrumentos técnicos para la microempresa rural

85287

B3287



**Manual para detectar Capacidades Emprendedoras en Microempresarios Rurales**

---

Santiago de Chile, Enero 2001

\* El EPM-1 no es un instrumento diseñado para excluir a eventuales microempresarios de programas destinados a este tipo de actividad, sino que está orientado a seleccionar y facilitar el acceso de los microempresarios a los programas de asesoría, capacitación y financiamiento de acuerdo al grado de necesidades y nivel de capacidades que el instrumento detecte.

\* Nota de los Autores

*Domingo Asún*, psicólogo, Director de la Escuela de Psicología de la Universidad de Valparaíso: [domingoasun@yahoo.com](mailto:domingoasun@yahoo.com)  
*Pablo Tapia*, psicólogo, Profesor Escuela de Periodismo Universidad de Chile: [pa\\_tapia@altavista.com](mailto:pa_tapia@altavista.com)  
*Tatiana Bustamante*, psicóloga, Ministerio de Salud: [tatianabustamante@yahoo.es](mailto:tatianabustamante@yahoo.es)

Las ideas y planteamientos contenidos en este documento son propias de los autores y no representan necesariamente el criterio de PROMER, FIDA e IICA.

Copyright © 2001 PROMER

Inscripción Registro de Propiedad Intelectual N° 118.252

ISBN 956-8064-00-1

Edición y supervisión técnica: *Waldo Bustamante y Renán Hernández*

Diseño de la colección: *Mariana Babarovic*

Ilustraciones: *José Maturana*

Impresión: *Ograma S.A.*

IICA  
#3277  
2007  
HEN-9248

## INDICE

|                                |   |    |
|--------------------------------|---|----|
| 1.-                            | Presentación .....                                | 5  |
| 2.-                            | ¿Qué es el EPM-1? .....                           | 6  |
| 3.-                            | ¿Para qué me va a servir el EPM-1? .....          | 7  |
| 4.-                            | Las escalas del EPM-1 .....                       | 8  |
| 4.1.-                          | Escalas Psicosociales del EPM-1 .....             | 8  |
| 4.2.-                          | Categorías Psicológicas .....                     | 8  |
| 5.-                            | ¿Cómo se usa el EPM-1? .....                      | 15 |
| 6.-                            | Corrigiendo el EPM-1 .....                        | 16 |
| 6.1.-                          | Pauta de Corrección para las Escalas .....        | 16 |
| 6.2.-                          | Puntajes e Interpretación de las Escalas .....    | 17 |
| 7.-                            | La Interpretación de los Puntajes del EPM-1 ..... | 30 |
| 8.-                            | Perfiles y Gráficas con el EPM-1 .....            | 31 |
| 9.-                            | La toma de decisiones con el EPM-1 .....          | 31 |
| Anexos                         | .....   | 33 |
| Gráficas                       | .....   | 34 |
| El EPM-1                       | .....   | 36 |
| Resultados del estudio chileno | .....   | 45 |



# 1 Presentación

El programa de Apoyo a la Microempresa Rural en América Latina y el Caribe (PROMER), es un programa regional de asistencia técnica específicamente dirigido a fortalecer el desarrollo de las microempresas rurales que existen y a promover la creación de nuevas microempresas en el espacio rural de la región Latinoamericana. Nació como nueva iniciativa financiada por el Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA) de las Naciones Unidas, y administrada y ejecutada por el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA).

La población neta del PROMER esta constituida por un vasto segmento de la población rural que busca generar ingresos y empleos en la operación de pequeñas unidades de producción dedicadas al procesamiento de materias primas agrícolas, la manufactura rural, la confección de artesanías, el comercio rural, el agroturismo, y en general en la prestación de servicios o productos de bienes vinculados o no a la producción agrícola. En muchos países de América Latina, este tipo de pequeñas y microempresas rurales cumple el importante papel de contribuir significativamente a promover el desarrollo rural, al mismo tiempo que reduce la pobreza que prevalece en este sector. El impacto económico de las microempresas depende del grado de desarrollo que puedan lograr, variando desde la complementación del ingreso familiar a través de microempresas de subsistencia hasta llegar a ser la principal fuente de ingresos y empleo en las pequeñas empresas y microempresas de mayor desarrollo que se encuentran bien posesionadas en los mercados más rentables y cuentan con el apoyo de instituciones nacionales e internacionales enfocadas hacia las microempresas.

En la percepción del PROMER, el desarrollo de las microempresas es una alternativa para generar ingresos y empleo en el espacio rural. Bajo ciertas circunstancias otras opciones como la producción agrícola directa, el empleo en mercados de trabajo en zonas rurales o la migración hacia las zonas urbanas, pueden ser una mejor alternativa para la población rural pobre que la creación de una pequeña empresa o microempresa rural. Un problema no resuelto satisfactoriamente es que no sabemos bajo qué circunstancias una pequeña empresa o microempresa rural puede evolucionar hasta alcanzar la autosuficiencia económica y la sustentabilidad en periodos largos de tiempo. Esta es la razón que explica la prioridad que otorga el PROMER a la generación y sistematización de nuevos conocimientos y experiencias sobre las MER en aspectos como la localización, recursos, modelo empresarial, características del entorno institucional de las microempresas existentes y sobre todo, del perfil sociocultural del empresario exitoso. En este contexto el PROMER estima de gran valor el diseño de nuevos instrumentos y métodos que reduzcan la natural incertidumbre que caracteriza a la mayoría de las iniciativas de apoyo a las MER, especialmente, en la primera fase de su aplicación en el terreno.

El trabajo realizado por los psicólogos Señores Domingo Asún, Pablo Tapia y Tatiana Bustamente, es parte de una serie de esfuerzos promovidos y financiados por PROMER para conocer

mejor cuáles son las características deseables de un buen empresario, con el propósito de emplear esta información para utilizar de una manera más eficiente los diversos servicios de apoyo que se dirigen a los microempresarios rurales. Los métodos que se proponen en este estudio no tienen un carácter selectivo final sobre quienes deben o no recibir los apoyos de PROMER. Más bien, constituyen elementos de información parcial del potencial microempresarial de los trabajadores rurales, los que junto a otros elementos de información y experiencias recogidas con otros métodos, pueden servir de orientación para los técnicos y profesionales de los proyectos y programas, que como el PROMER, están preocupados de mejorar la eficiencia de sus actividades.

## 2 ¿Qué es el EPM-1?



El EPM-1 es la escala que hemos construido para la evaluación de capacidades o potencial microempresarial en trabajadores agrícolas rurales y/o microempresarios rurales. EPM-1 significa: Escala Psicosocial para la Microempresa Rural, versión 1.

Esta escala, el EPM-1, tiene por finalidad ayudar a seleccionar a los microempresarios rurales hacia las distintas instancias de apoyo, financiamiento, capacitación y asesoría existentes, de acuerdo a las capacidades y potenciales que presenten en el EPM-1. Con esto intentamos mejorar las posibilidades tanto de los microempresarios rurales como de las instituciones y personas que trabajan con ellos, para tomar las decisiones más adecuadas a la hora de solicitar, prestar o invertir sus recursos.

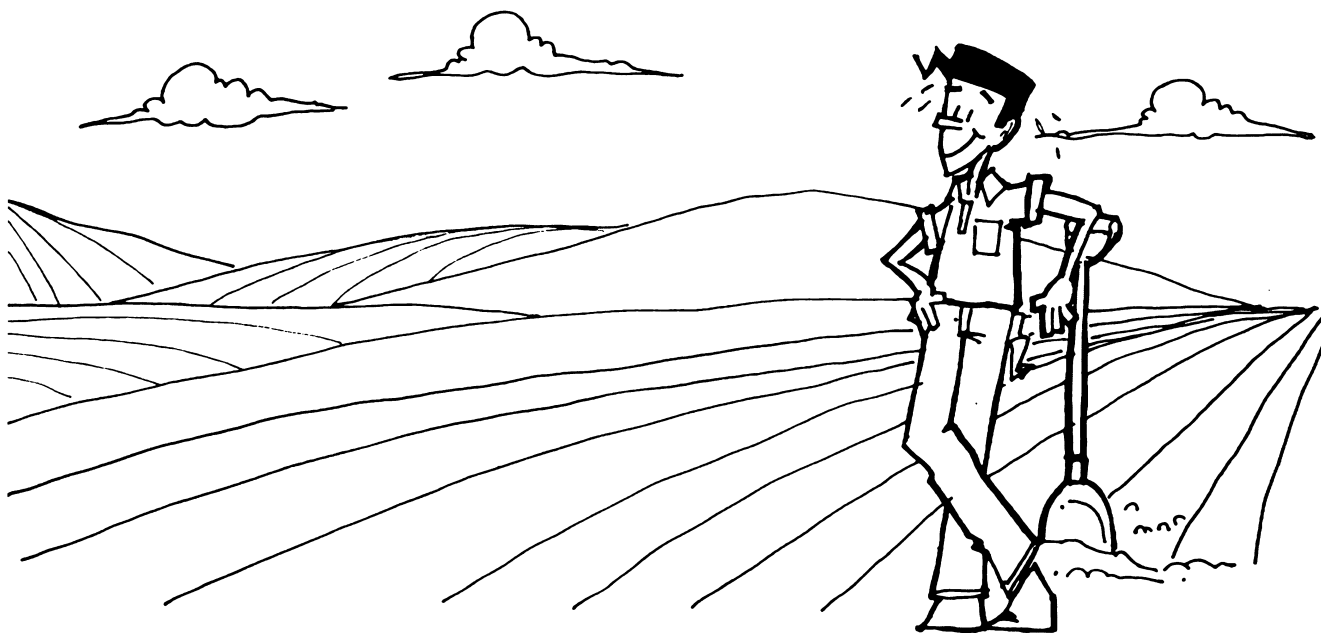
El EPM-1 facilitará, de acuerdo a la información que proporciona, poder sugerir y destinar a los microempresarios rurales hacia los distintos tipos de prestaciones y servicios, de modo que quienes más necesidades presenten reciban las mayores y más permanentes prestaciones y quienes menos necesiten reciban las prestaciones adecuadas a sus menores demandas. De este modo, esperamos no sólo ayudar a que los microempresarios rurales reciban las cuotas necesarias de asistencia y apoyo hacia la concreción y éxito de sus proyectos, sino también cooperar en la toma de decisiones racionales y acertadas respecto del empleo de sus recursos y adscripción de beneficiarios a prestaciones, servicios y seguimientos, tanto a los microempresario rurales como a quienes trabajan con ellos.



## 3 ¿Para qué me va a servir el EPM-1?

Con el EPM-1 será más fácil saber a cuáles de los microempresarios rurales con los que trabajo (como asesor) debo apoyar más, a quiénes es necesario dar mayor autonomía y menos apoyo directo y con esto poder organizar mejor mi tiempo y hacer más eficiente mi trabajo hacia ellos.

De este modo, el EPM-1, pasa a formar parte del conjunto de herramientas de las que dispongo para asignar recursos, herramientas, financiamiento y programas de capacitación y asistencia, lo mismo que las evaluaciones de rentabilidad y riesgo, competitividad, inserción en el mercado, etc.



## 4 Las escalas del EPM-1

El EPM-1 está conformado por seis escalas psicosociales y una séptima de evaluación del instrumento.

Cada escala se basa en uno o más conceptos psicológicos, usados para describir ciertas características de las personas. Mediante ellos es que el EPM-1 proporciona una visión del microempresario que puede ser una guía útil y un apoyo para el trabajo de asesoría y supervisión que Ud. mantiene con ellos.

Veamos en qué consiste cada escala.

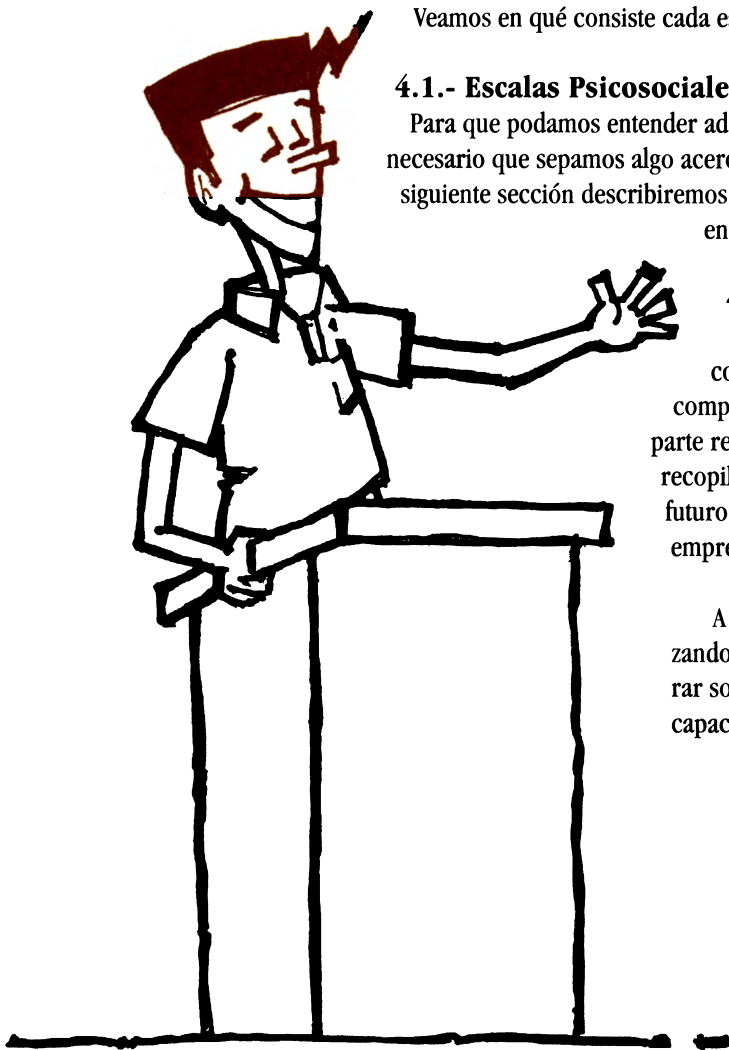
### 4.1.- Escalas Psicosociales del EPM-1

Para que podamos entender adecuadamente las escalas que forman el EPM-1, es necesario que sepamos algo acerca de las categorías psicológicas que las conforman. En la siguiente sección describiremos brevemente los conceptos psicológicos que se consideran en el EPM-1 y sus escalas.

### 4.2.- Categorías Psicológicas

Existen 5 categorías psicológicas sobre las cuales se construye el instrumento de aplicación que usted posee. La comprensión cabal de estos conceptos le permitirá por un parte realizar un adecuado análisis de la información que se recopile como también generar estrategias de enfrentamiento a futuro con el microempresario rural y el desarrollo de su empresa.

A continuación detallaremos cada una de ellas, puntualizando algunos elementos que son más significativos de considerar sobre el microempresario rural y el desarrollo de sus capacidades.



### **Autoeficacia**

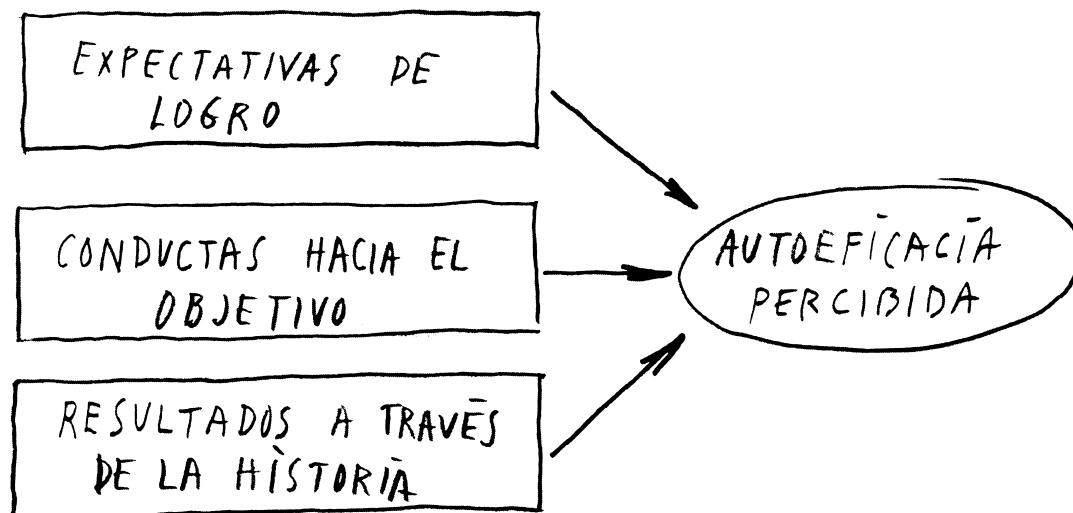
Entenderemos «Autoeficacia» como la relación y representación que una persona elabora en el cruce de distintos elementos: (a) sus expectativas de logro hacia sus objetivos, (b) las conductas dirigidas hacia el objetivo a conseguir y por último (c) los resultados obtenidos.

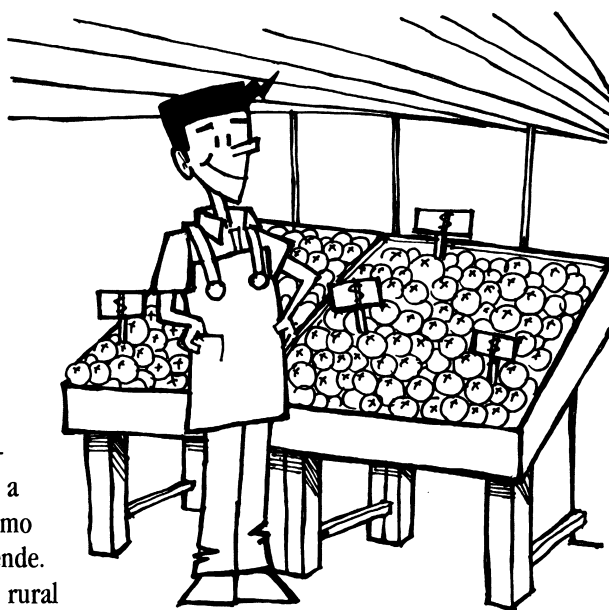
Una persona con una adecuada percepción de su propia autoeficacia, además de lo descrito anteriormente, elabora o construye una imagen positiva de sí mismo que le permite emprender empresas o proyectos.

En lo que respecta al microempresario rural, esperaríamos encontrar no sólo lo ya dicho, sino también alguien con la capacidad de percibir que existen posibilidades o capacidades latentes que le son posibles de desarrollar en un contexto favorable para ello.

Esto los lleva a percibirse como un sujeto con capacidad de llevar a cabo las metas que se propone, y de resolver no sólo vicisitudes o conflictos que pudieran surgir en relación a éstas, sino también con capacidad de generar soluciones creativas, alternativas y/o diferentes a las ya intentadas sin éxito.

De este modo nos encontramos frente a un sujeto con confianza en sí mismo y sus capacidades, lo que le permite superar obstáculos tanto en el presente inmediato como en el futuro.





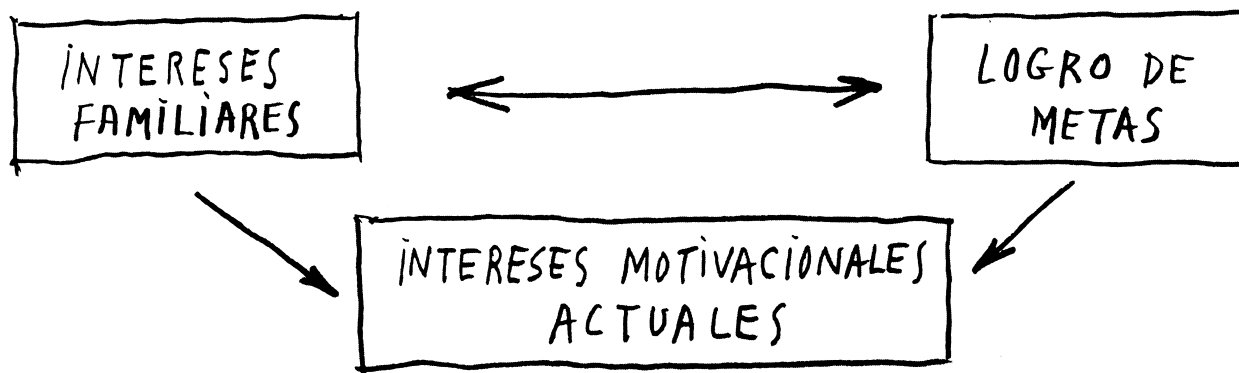
### ***Intereses motivacionales***

Se entiende por «Intereses motivacionales» al conjunto de situaciones o actividades que incentivan a un sujeto tanto a comprometerse como a innovar en las tareas que emprende. De este modo, el microempresario rural encuentra no sólo motivación para resolver

situaciones no previstas lo mismo que las habituales y se orienta hacia posibilidades de cambio en su hacer potencialmente más efectivas.

En el empresario rural estos intereses debieran asociarse tanto al desarrollo de su empresa como a los proyectos que desde ésta desee iniciar o emprender.

Los intereses motivacionales se ven favorecidos por un adecuado apoyo familiar, que se plantee como un respaldo y un compromiso desde el grupo familiar hacia las iniciativas emprendidas, lo mismo que al trabajo cotidiano de la empresa. Esto facilita y es el sostén de las estrategias y posibilidades de logro de metas, tanto del microempresario como de su familia.

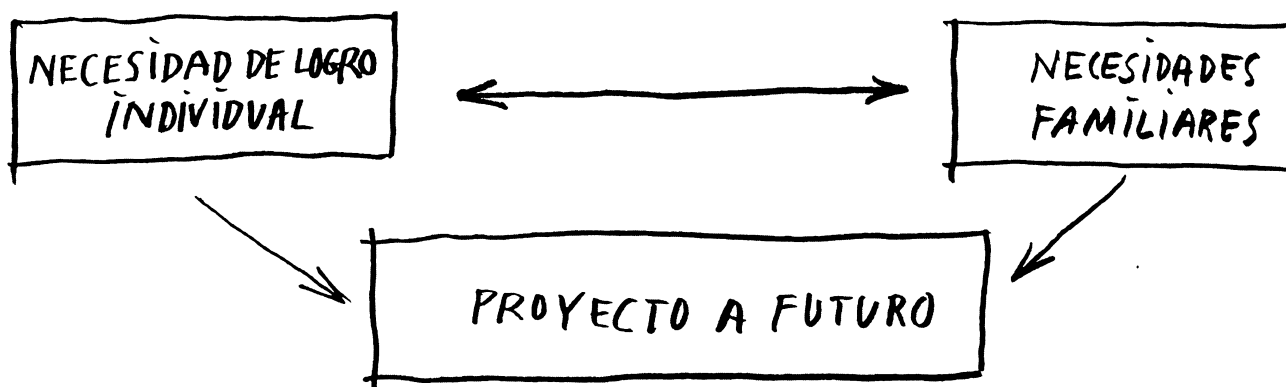
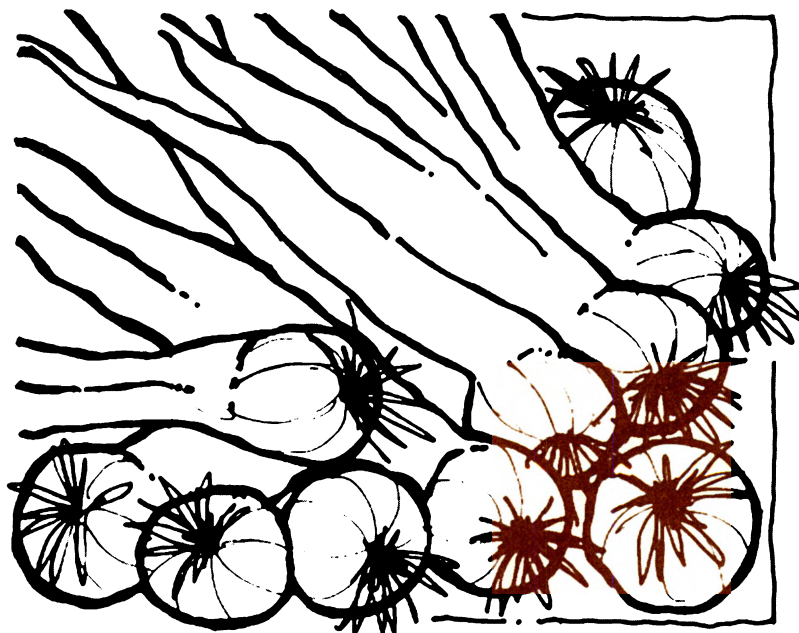


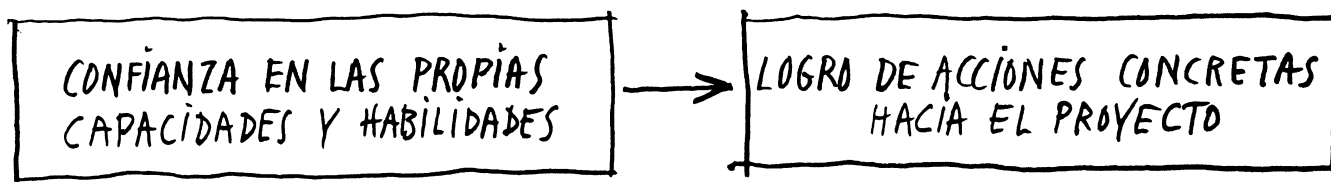
### ***Necesidad de logro***

Comprenderemos este concepto, «Necesidad de logro», como la relación entre la motivación de logro de una persona y los fines y objetivos que requiere alcanzar y realizar para mantener su equilibrio psicoemocional y social.

Así, un sujeto capaz de alcanzar las metas que se propone como también de orientarse para adquirir nuevas habilidades presenta un adecuado nivel de necesidad de logro.

Esto, en el microempresario rural, es la necesidad de proyectarse a futuro, tanto en términos personales como en lo que tiene que ver con su familia y su empresa. Es decir, un sujeto cuya necesidad se orienta hacia la concreción de un proyecto de vida que coincide con su necesidad de logro a nivel familiar, y que alcanza a satisfacerse a través de la micro-empresa que saca adelante.





### ***Locus de Control Interno***

«Locus de Control» corresponde al tipo de explicaciones que las personas desarrollan para sí y respecto de las causas de los eventos que viven a diario. Este estilo de adjudicación de causas para las cosas que suceden puede referirse a dimensiones internas y propias del sujeto - controlables por él - o externas e incontrolables. Estas dos alternativas generan los estilos atribucionales: 1.- locus de control interno y 2. locus de control externo, que corresponden a dos formas de puntuación de los hechos vividos y el grado en que éstos son adjudicados al desempeño del sujeto, sus capacidades y la dificultad de la tarea, o más bien son explicados por cuestiones ambientales (ruido, calor, etc.) o el azar y la suerte, buena o mala.

Así, el concepto de «Locus de Control Interno» es la capacidad de un individuo de percibir que sus propias metas y posibilidades a futuro dependen tanto de sus acciones como de actitudes y acciones personales en lo fundamental, y que por lo tanto, no dependen en lo fundamental de factores externos, la suerte y la intervención de otros.

El microempresario rural debe ser, más bien, un sujeto con confianza en sus propias habilidades y en el desarrollo de éstas, con capacidad para planificar actividades y dar cumplimiento a éstas; un sujeto activo y propositivo, capaz de poner en juego sus intereses personales en una empresa con la confianza de llevar a cabo las gestiones y acciones concretas necesarias para salir adelante y tener éxito.

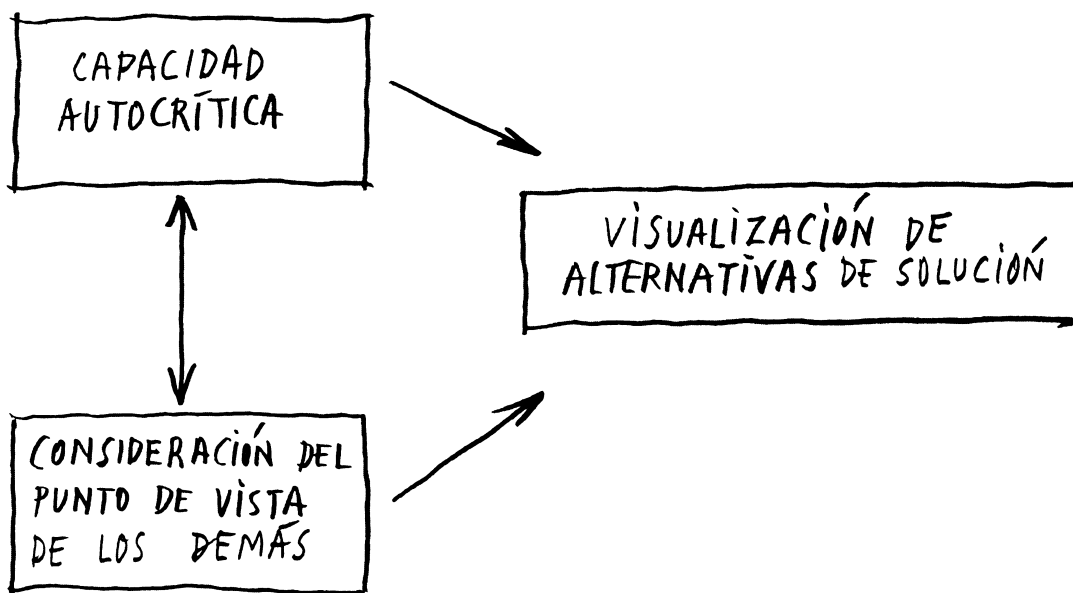


**Autoevaluación**

«Autoevaluación» es la capacidad de un individuo de poner en práctica o concretar una tarea conjugando diversos factores: (a) confianza en sí mismo, (b) planificación de tareas, (c) percepción de superación personal.

Es decir, un sujeto que tiene visión de ventajas y desventajas, que las situaciones que se presenten en el futuro contendrán, y que frente a éstas posee una tendencia, fuerza y ganas de enfrentarlas positiva y propositivamente, incluso situaciones desafiantes, buscando y generando las alternativas e información necesarias para salir adelante en ellas.

Es un individuo que logra considerar los puntos de vista de los demás, independiente de sus propias opiniones, y así logra mejores juicios. Además, es perseverante y constante en las tareas que se propone, y logra, en base a todo eso cumplir las metas o plazos fijados por él o por otros.



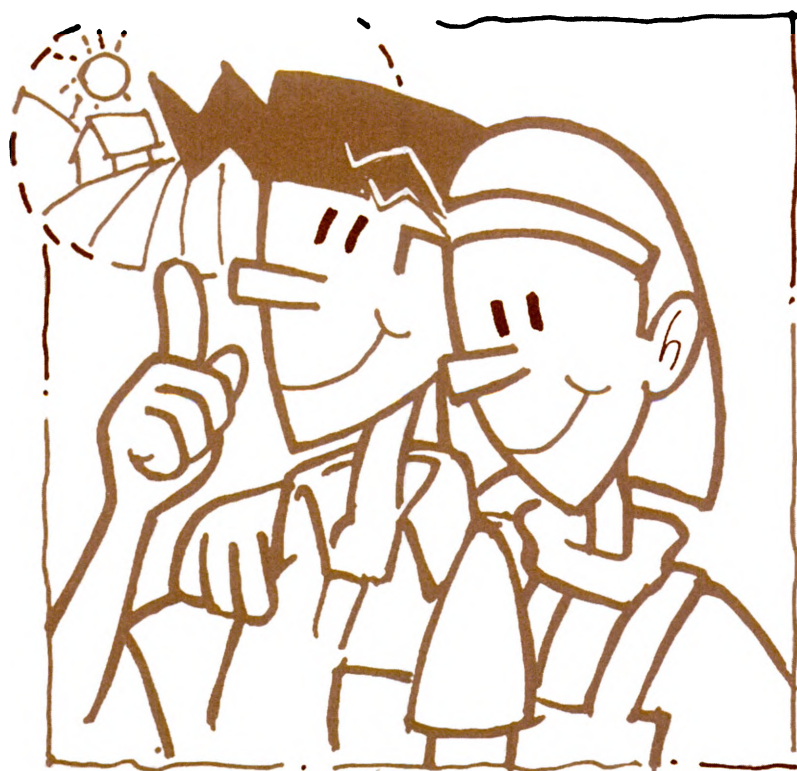


### ***Apoyo Social Familiar***

El «Apoyo Social Familiar» se refiere al nivel de apoyo o soporte, sustento, respaldo y apoyo emocional, instrumental y material que una persona recibe y/o percibe de parte de los miembros de su familia. Es decir, es el cuánto, en qué y cómo puede contar con su familia para sus propósitos y para resolver los problemas que se le presenten.

Este apoyo se traduce en que el individuo ve en su familia un espacio que lo contiene y respalda moral y emocionalmente, en el que logra satisfacer sus necesidades y compartir intereses, objetivos y sueños.

Todo esto le permiten co-construir (construir con otros) alternativas de solución a los conflictos y tareas que se le presenten y quiera realizar.





## 5 ¿Cómo se usa el EPM-1?

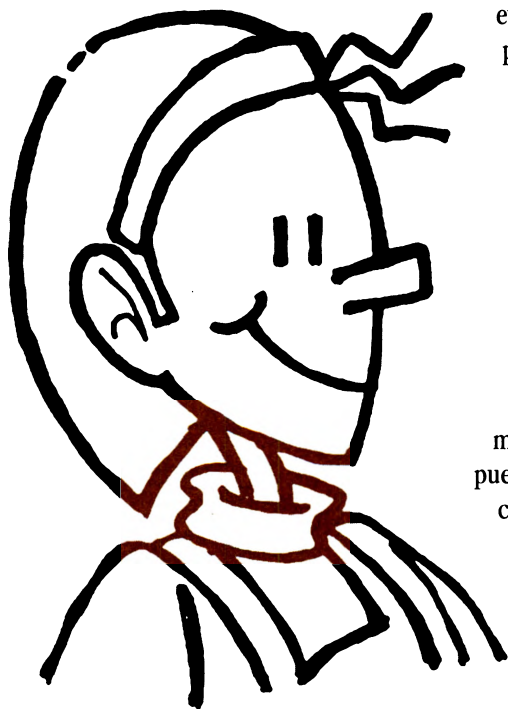
El EPM-1 es un instrumento muy sencillo de usar, por lo que no requiere ni demasiada preparación para su uso ni supone grandes complicaciones. Primero que todo, debemos tener en cuenta las instrucciones que el mismo instrumento proporciona. Es decir, entregar a cada microempresario evaluado un cuadernillo con las escalas, la hoja de respuestas y un lápiz.

Lo siguiente, es leer detenidamente y en forma clara todas las instrucciones que aparecen en la primera página del cuadernillo de las escalas, asegurándose de que éstas hayan sido plenamente escuchadas y comprendidas por todos aquellos que van a responder al EPM-1.

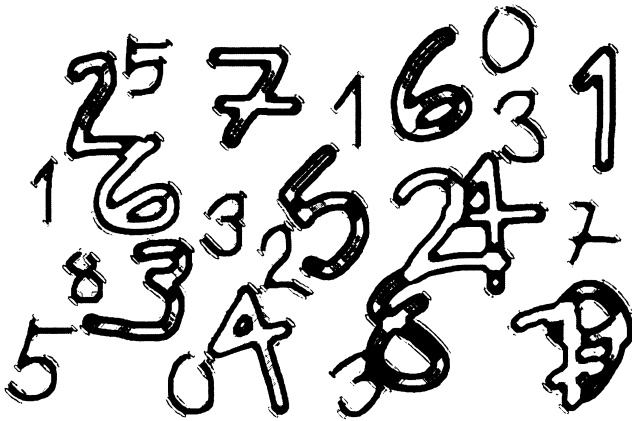
Igualmente corresponde asegurarse de que los microempresarios evaluados tengan en claro que deben responder a todas las preguntas de todas las escalas, y que sus respuestas no serán consideradas ni como buenas ni como malas, sino que a través de ellas se busca saber cómo piensan y sienten los microempresarios respecto de las situaciones que el EPM-1 plantea, y poder, en esa medida prestarles la mejor y más pertinente ayuda y asesoría posibles.

Finalmente, se debe tener en cuenta - principalmente el técnico que desea apoyarse con el EPM-1 en sus decisiones - que el tipo de evaluación que el EPM-1 posibilita está sujeta a un parámetro de comparación grupal (el promedio y la desviación estándar), es decir, cada sujeto evaluado con el EPM-1, es comparado y categorizado de acuerdo al grupo al que pertenece y con el que respondió al instrumento. En esa medida, el EPM-1 proporciona una visión adecuada a cada realidad en que se trabaja y no cae en sobregeneralizaciones que eliminen las particularidades de cada microempresario.

Esto es así porque el EPM-1 es aún un instrumento no adaptado globalmente a cada país, pero como se verá en el Anexo, estamos trabajando para lograr este tipo de mirada - la de cada país - junto al juicio local que se puede establecer sobre cada grupo de microempresarios con que el técnico y el asesor tienen contacto.



## 6 Corrigiendo el EPM-1



Ya que conocemos cómo el EPM-1 evalúa y clasifica las capacidades y el potencial microempresarial de los sujetos con los que trabajamos, corresponde ahora que nos adentremos en la forma de corrección y puntuaciones que permiten producir tales clasificaciones y juicios. En este apartado trataremos primero la forma de corrección de las escalas y luego, la interpretación de los resultados.

### 6.1.- Pauta de Corrección para las Escalas

A continuación se expone el procedimiento de corrección de las distintas escalas que componen el EPM-1. Como ya señalamos, este no es un instrumento con normas nacionales, es decir, aplicables a todo un país sin necesidad de mayores estudios. Por lo mismo, las mediciones que posibilita el EPM-1 se establecen, en base a una relación comparativa entre cada sujeto y el grupo al cual pertenece, de ahí que como mínimo, para poder obtener resultados válidos se debe aplicar el EPM-1 al menos a dos sujetos, para poder comparar uno respecto al otro.

Otra de las características centrales del EPM-1, es que sus distintas escalas tienen un mismo formato de respuesta que va de 1 a 4 entre las alternativas nunca y siempre, por lo que la suma y obtención de puntajes por escala es sencilla y rápida de realizar.

Le sugerimos que cuando arme su base de datos utilice las columnas para la identificación y las escalas y puntajes, y las filas para cada sujeto que vaya a evaluar.

Junto a lo anterior, se requiere realizar dos operaciones de cálculo para posibilitar la medición: el promedio y la desviación estándar del grupo evaluado para cada escala. Las fórmulas y el procedimiento de cálculo de estas operaciones se describen a continuación.

#### Promedio:

Este es una de las operaciones estadísticas más conocidas, pertenece al grupo de las medidas de tendencia central, se expresa de acuerdo a la fórmula:

Donde N es el número de elementos respecto de los que se quiere calcular el promedio, es decir, la sumatoria del número de elementos partida por la cantidad de éstos. Esta simple operación puede calcularse a mano, en una calculadora normal o mediante variados programas computacionales.

$$\bar{X} = \frac{\sum N}{N}$$

Cuando esta operación se realiza en Microsoft Excel los pasos son los siguientes:

- 1.- Ponga el cursor debajo de la columna de datos para los cuales desea hacer el cálculo del promedio.
- 2.- Haga click con el mouse en el icono de pegar función y seleccione la función Promedio, como se señala en la gráfica 1 (en anexos).
- 3.- Haga click en aceptar y compruebe que el rango de celdas seleccionadas coincida con las que Ud. necesita, como se señala en la gráfica 2 (en anexos).
- 4.- Haga click en aceptar y aparecerá el resultado en la celda inmediatamente inferior al rango de datos en la columna.

### Desviación Estándar

Este estadístico, de uso común, es considerado una medida de dispersión; mediante él es posible establecer la diferencias o dispersiones regulares que hay entre los datos con que se está trabajando. La operación que realiza la desviación estándar consiste en distribuir las diferencias de los datos en torno al promedio en espacios regulares y equivalentes conocidos como unidades de dispersión. Esta se expresa mediante la fórmula:

Donde  $\sum x^2$  es la sumatoria de cada uno de los elementos respecto de los que se quiere calcular la desviación estándar, elevados a sus cuadrados,  $(\sum x)^2$  es la sumatoria al cuadrado de todos los elementos para los que se quiere hacer el cálculo, y  $n(n-1)$  es el número de elementos que se está calculando

multiplicado por sí mismos menos uno. Esta simple operación puede calcularse por medio de una calculadora científica o mediante variados programas computacionales.

Cuando esta operación se realiza en Microsoft Excel los pasos son los siguientes:

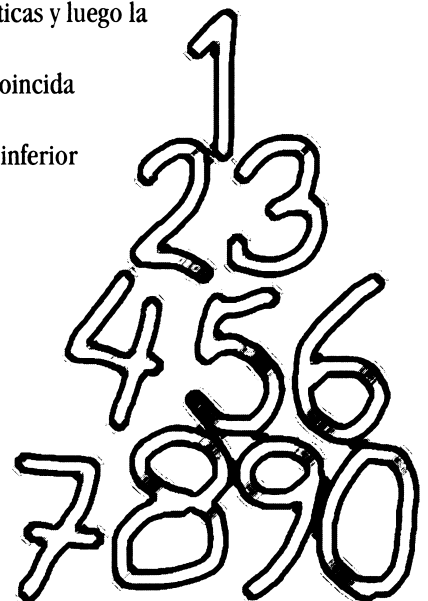
- 1.- Ponga el cursor debajo de la columna de datos para los cuales desea hacer el cálculo de la desviación estándar.
- 2.- Haga click con el mouse en el icono de pegar función y seleccione estadísticas y luego la función Desvest, como se señala en la gráfica 3 (en anexos).
- 3.- Haga click en aceptar y compruebe que el rango de celdas seleccionadas coincida con las que Ud. necesita, como se señala en la gráfica 4 (en anexos).
- 4.- Haga click en aceptar y aparecerá el resultado en la celda inmediatamente inferior al rango de datos en la columna.

$$\sqrt{\frac{n \sum x^2 - (\sum x)^2}{n(n-1)}}$$

### 6.2.- Puntajes e Interpretación de las Escalas

Ahora, pasaremos a revisar cómo obtener un puntaje global para cada una de las escalas que forman el EPM-1, y una vez hecho esto, qué significan los puntajes a los que hemos llegado.

Como ya lo hemos mencionado, para esto, será necesario que calculemos, antes o después, el promedio y la desviación estándar del grupo de sujetos con el que estamos trabajando y elegimos usar el EPM-1. Y luego que vayamos cotejando y comparando los puntajes de cada sujeto individual con los rangos de puntaje que cada escala presenta a lo largo de su interpretación, en las páginas que siguen.



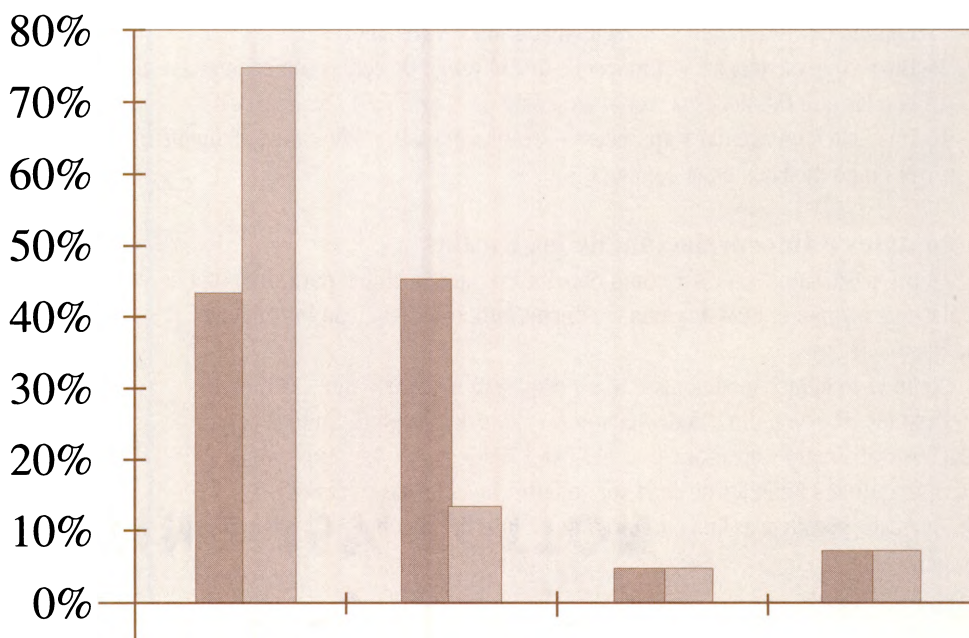
1313465421487877  
 35662148997412561  
 21548878313487140  
 879821 811048905  
 78326837516 21344  
 1040578132010721

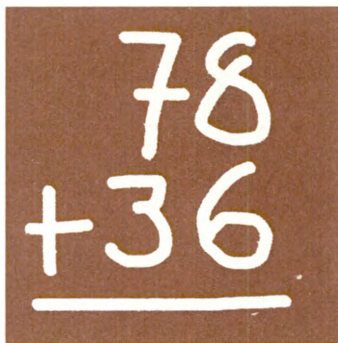
**AUTOEFICACIA**

El puntaje para esta escala se obtiene mediante una suma simple de los ítems. De esta forma el puntaje máximo debiera ser 36 y el mínimo 9. Una vez obtenido el valor de esta suma para cada sujeto, se procede a ingresar el resultado dentro de la planilla de corrección en la escala respectiva, que figura en el diskette adjunto al manual como documento de Microsoft Excel<sup>1</sup>.

De acuerdo a esto, los puntajes que arroja la planilla de corrección deben ser clasificados dentro de los rangos que figuran en la hoja 2 de dicha planilla, como sigue:

<sup>1</sup> Recuerde que debe calcular la desviación estándar del grupo de sujetos evaluados y el promedio de los mismos en cada escala.

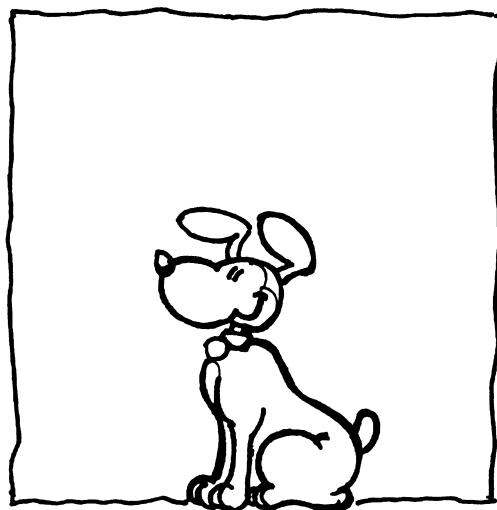
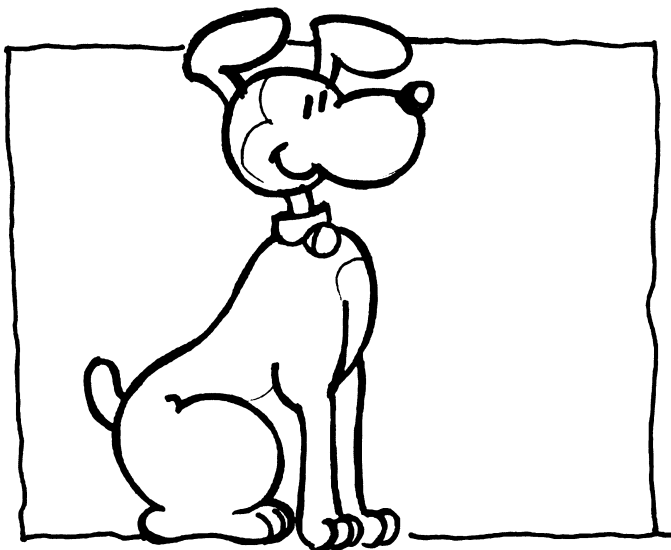




### Puntaje Bajo

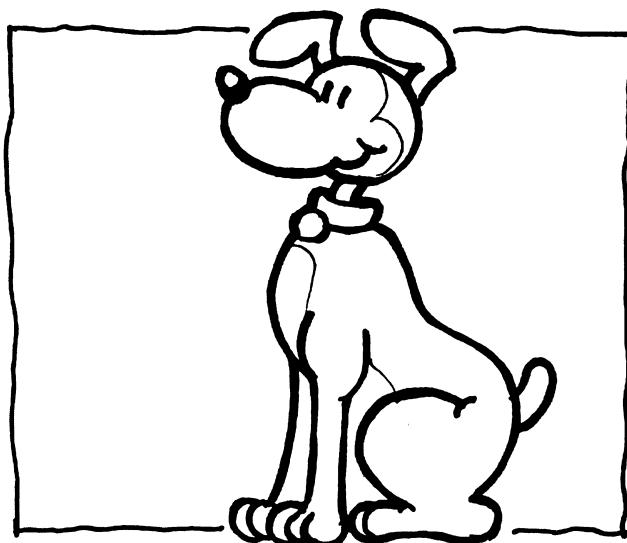
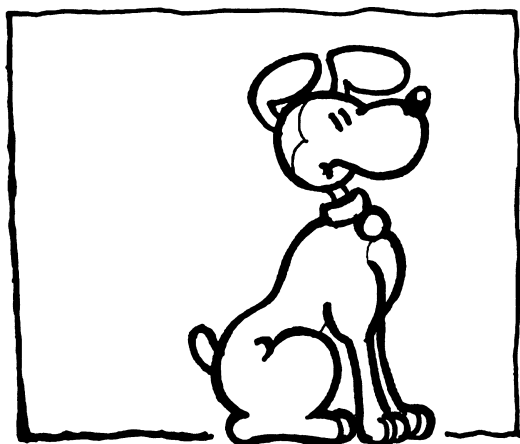
Entre 83 y 89 puntos. Los sujetos con bajo puntaje en autoeficacia no reúnen las condiciones mínimas para ser microempresarios potencialmente exitosos y con perspectivas de consolidación en la actividad sin mediar una significativa capacitación en esta perspectiva. Estas personas, pese a que emprendan tareas del tipo microempresa se encuentran en una posición de desmedro respecto de quienes presentan puntajes superiores en esta escala, pues tienden a verse a sí mismo como poco capaces de alcanzar las metas que se proponen, faltos de las habilidades requeridas y con bajo potencial para resolver los problemas que

se les presentan en el proceso de materialización y mantención de sus microempresas, ven demasiados escollos para alcanzar éxito en esta actividad y progresar en términos personales y sociales, por ello, requerirían de múltiples condiciones de apoyo y asistencia en estas tareas que actuarán como garantes reales y estables, y alcanzarían un grado de autonomía considerablemente bajo. 7



### Puntaje Medio

Entre 90 y 110 puntos. Los sujetos con un puntaje promedio en autoeficacia reúnen mejores condiciones para la ejecución de proyectos microempresariales exitosos y con perspectivas de consolidación requiriendo menores asistencias en el plano de la capacitación. Ahora bien, esto es sólo significativo cuando el puntaje se halla entre los 100 y 110 puntos, pues las personas con puntajes menores comparten algunas de las características del grupo anterior, lo cual genera las mencionadas dificultades hacia sus proyectos e iniciativas. Las personas que están sobre los 100 puntos y hasta los 110 tienden a ver a sí mismas como más capaces de alcanzar sus metas, poseedoras de un nivel de habilidades adecuado a las tareas y con el potencial necesario para resolver los problemas que se les presentan en el proceso de materialización y mantención de sus microempresas, ven menos escollos para alcanzar éxito en esta actividad y progresar en términos personales y sociales. Requerirían de menores condiciones de apoyo y asistencia en estas tareas que actuaran como garantes eventuales y alcanzarían un grado medio de autonomía.



### Puntaje Alto

Entre 111 y 116 puntos. Los sujetos con puntaje alto en autoeficacia reúnan las condiciones óptimas para la ejecución de proyectos microempresariales exitosos y con perspectivas de consolidación casi sin necesidades de capacitación en el área. Este grupo, por sobre los dos anteriores, es quien mejor puede salir adelante con las tareas que este tipo de actividad demanda. Estas personas tienden a verse a sí mismos como completamente capaces de alcanzar sus metas, poseen incluso un mayor número de habilidades que las demandadas para tener éxito en ellas y se sienten capaces de superar todos los problemas y dificultades involucradas en las mismas. De ahí que puede resultarles evidente la posibilidad de materializar y mantener un proyecto de microempresa en el tiempo, de alcanzar éxito en esta actividad y progresar en términos personales y sociales; sólo requerirían de las condiciones mínimas de apoyo y asistencia en estas tareas y alcanzarían un notable grado de autonomía.

Ejemplo: Si una persona ha respondido como sigue:

Ítems:

- 1.- 4 su puntaje total es de 30, llevado a la plantilla de
- 2.- 3 corrección, para la cual asumiremos una desviación
- 3.- 4 estándar (inventada) de 8.2 y una media del grupo
- 4.- 2 (inventada) de 27 su puntaje estándar sería de 104.
- 5.- 4
- 6.- 3
- 7.- 2
- 8.- 4
- 9.- 4

Total = 30 puntos

Un puntaje de 104 en autoeficacia es un puntaje promedio, superior a 100, por lo cual el sujeto resulta elegible, en autoeficacia, como potencial microempresario exitoso y con perspectivas de consolidación.

### INTERESES MOTIVACIONALES

El puntaje para esta escala se obtiene mediante una suma y resta simple de los ítems. De esta forma el puntaje máximo debiera ser +34 y el mínimo -29. Una vez obtenido el valor de esta suma para cada sujeto, se procede a ingresar el resultado dentro de la planilla de corrección en la escala respectiva.

De acuerdo a esto, los puntajes que arroja la planilla de corrección deben ser clasificados dentro de los rangos que figuran en la hoja 2 de dicha planilla, como sigue:

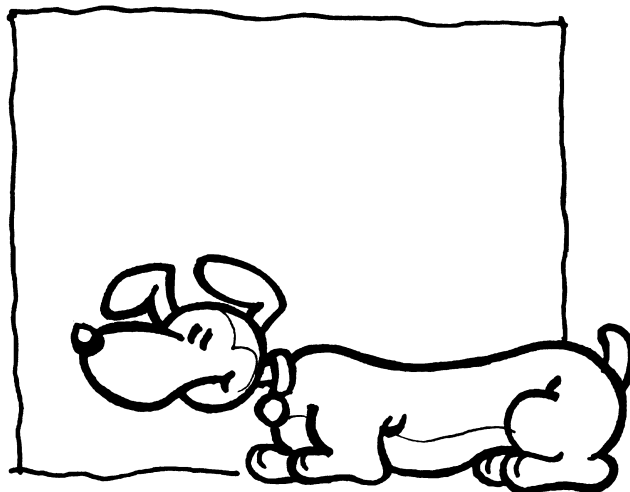
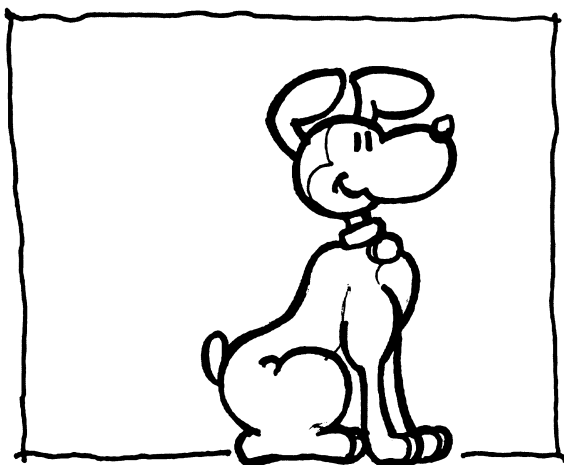
Fórmula: (ítem 1+4+6+7+14+15+16+17+19+20+21) - (ítems 2+3+5+8+9+10+11+12+13+18) = puntaje base

#### Puntaje Bajo

Entre 83 y 89 puntos. Los sujetos con bajo puntaje en intereses motivacionales no reúnen las condiciones mínimas para ser microempresarios potencialmente exitosos y con perspectivas de consolidación en la actividad, requiriendo importantes tasas de capacitación y entrenamiento. Estas personas, pese a que emprendan tareas del tipo microempresa se encuentran en una posición de desmedro respecto de quienes presentan puntajes superiores en esta escala, pues tienden a estar siempre poco motivados y desmotivarse rápidamente en la medida que pasa el tiempo o aparecen dificultades en la concreción de sus intereses. Se ven a sí mismos como poco capaces de alcanzar las metas que se proponen, faltos de las habilidades requeridas y con bajo potencial para resolver los problemas que se les presenten en el proceso de materialización y mantención de sus microempresas, ven demasiados escollos para de alcanzar éxito en esta actividad y progresar en términos personales y sociales. Requerirían de múltiples condiciones de apoyo y asistencia en estas tareas que actuaran como garantes reales y estables, y alcanzarían un grado de autonomía considerablemente bajo.

#### Puntaje Medio

Entre 90 y 110 puntos. Los sujetos con un puntaje promedio en autoeficacia reúnen mejores condiciones para le ejecución de proyectos microempresariales exitosos y con perspectivas de consolidación con claramente menores necesidades de capacitación y entrenamiento que el grupo anterior. Ahora bien, esto es sólo significativo cuando el puntaje se halla entre los 100 y 110 puntos, pues las



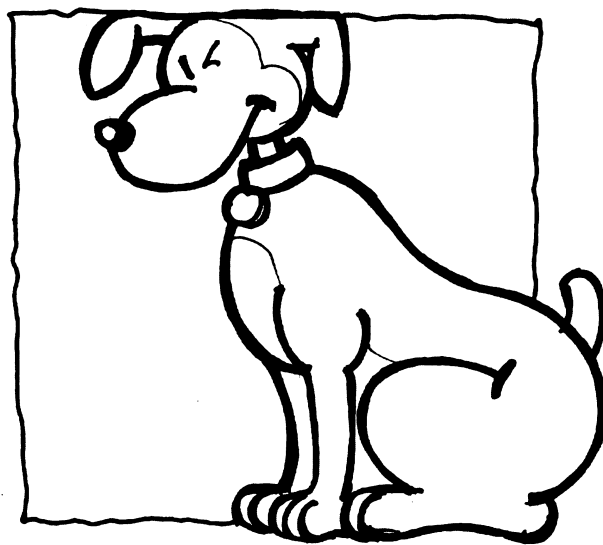
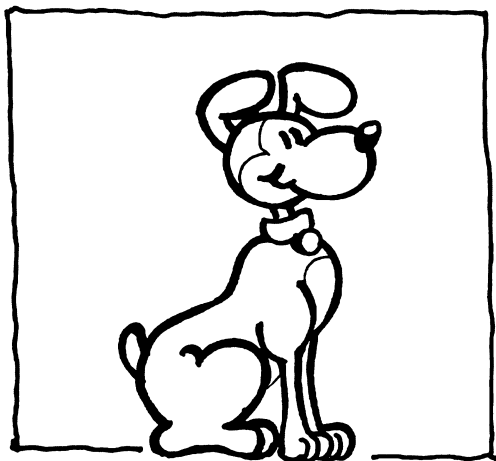
personas con puntajes menores comparten algunas de las características del grupo anterior, lo cual genera las mencionadas dificultades hacia sus proyectos e iniciativas. Las personas que están sobre los 100 puntos y hasta los 110 tienden a ver a sí mismas como más capaces de alcanzar sus metas, poseedoras de un nivel de habilidades adecuado a las tareas y con el potencial necesario para resolver los problemas que se les presenten en el proceso de materialización y mantención de sus microempresas, ven menos escollos para alcanzar éxito en esta actividad y progresar en términos personales y sociales. Requerirían de condiciones de apoyo y asistencia en estas tareas que actuaran como garantes eventuales y alcanzarían un grado medio de autonomía.

### **Puntaje Alto**

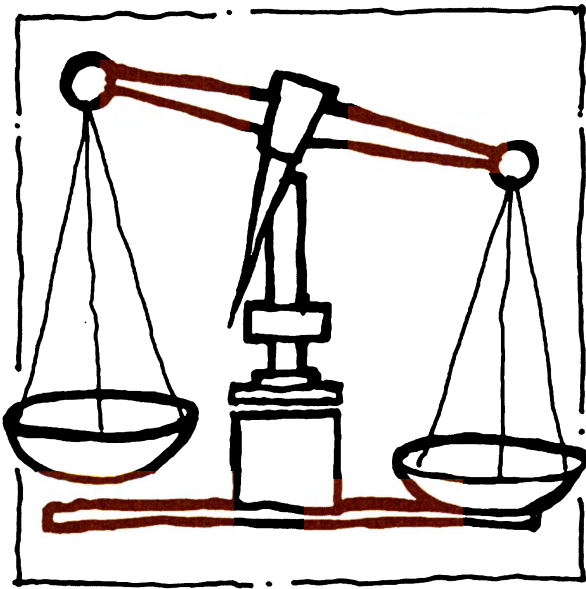
Entre 111 y 116 puntos. Los sujetos con puntaje alto en autoeficacia reúnan las condiciones óptimas para la ejecución de proyectos microempresariales exitosos y con perspectivas de consolidación casi sin necesidades o con muy bajas en el plano de la capacitación y el entrenamiento. Este grupo, por sobre los dos anteriores, es quien mejor puede salir adelante con las tareas que este tipo de actividad demanda. Estas personas tiende a verse a sí mismos como completamente capaces de alcanzar sus metas, poseen incluso un mayor número de habilidades que las demandadas para tener éxito en ellas y se sienten capaces de superar todos los problemas y dificultades involucradas en las mismas. De ahí que puede resultarles evidente la posibilidad de materializar y mantener un proyecto de microempresa en el tiempo, de alcanzar éxito en esta actividad y progresar en términos personales y sociales; sólo requerirían de las condiciones mínimas de apoyo y asistencia en estas tareas y alcanzarían un notable grado de autonomía.

Ejemplo: Si una persona ha respondido de modo que su puntaje total es de 76, llevado a la planilla de corrección, para la cual asumiremos una desviación estándar (inventada) de 12,5 y una media del grupo (inventada) de 60, su puntaje estándar sería 113.

Un puntaje de 113 en intereses motivacionales es un puntaje alto, superior a 100, por lo cual el sujeto resulta elegible, en intereses motivacionales, como potencial microempresario exitoso y con perspectivas de consolidación.







### NECESIDAD DE LOGRO

El puntaje para esta escala se obtiene mediante una suma simple de los ítems. De esta forma el puntaje máximo debiera ser 36 y el mínimo 9. Una vez obtenido el valor de esta suma para cada sujeto, se procede a ingresar el resultado dentro de la planilla de corrección en la escala respectiva.

De acuerdo a esto, los puntajes que arroja la planilla de corrección deben ser clasificados dentro de los rangos que figuran en la hoja 2 de dicha planilla, como sigue:

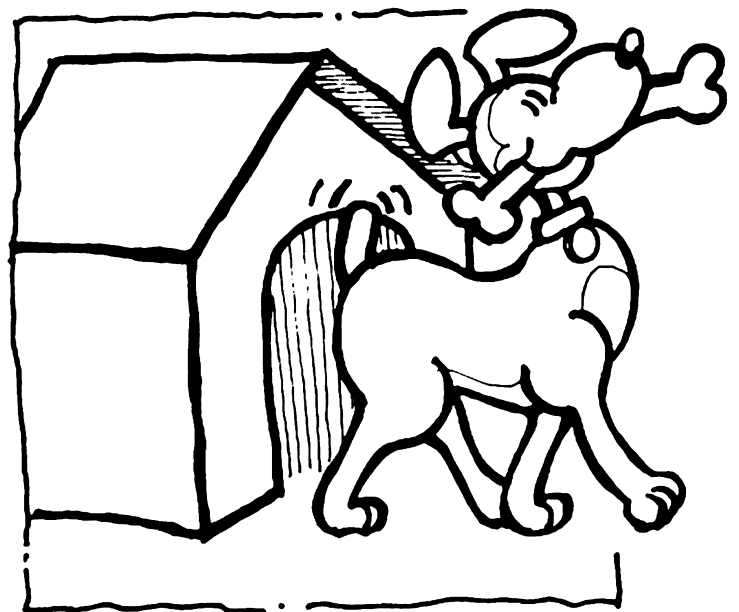
#### Puntaje Bajo

Entre 83 y 89 puntos. Los sujetos con bajo puntaje de necesidad de logro no reúnen las condiciones mínimas para ser

microempresarios potencialmente exitosos y con perspectivas de consolidación en esta actividad, sin mediar una capacitación significativa. Estas personas, pese a que emprendan tareas del tipo microempresa se encuentran en una posición de desmedro respecto de quienes presentan puntajes superiores en esta escala, pues tienden a desarrollar metas escasas y poco valoradas, de alguna forma aparecen como conformistas y carecen de ambición y capacidad emprendedora autónomamente, renunciando a priori, antes de intentar vencer las dificultades que se presenten debido a la baja motivación por superarse se apareja al bajo esfuerzo que ponen en ello.

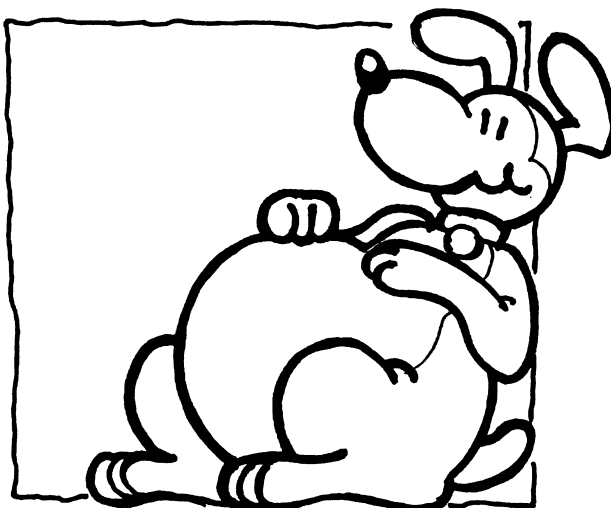
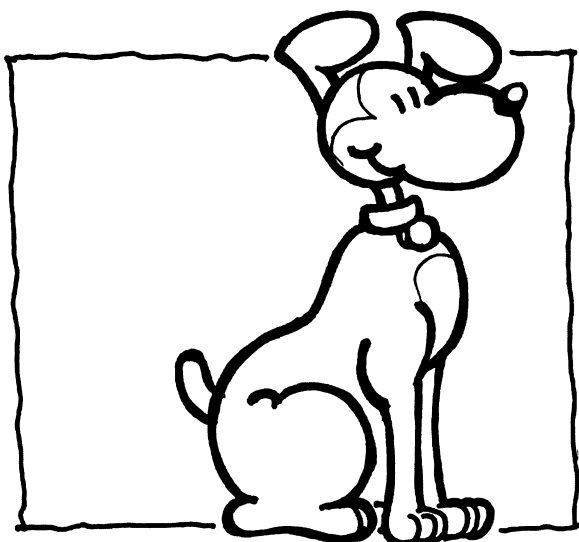
#### Puntaje Medio

Entre 90 y 109 puntos. Los sujetos con un puntaje promedio en necesidad de logro reúnen mejores condiciones para la ejecución de proyectos microempresariales exitosos y con perspectivas de consolidación, con bastante bajas necesidades de capacitación y apoyo en la materia. Ahora bien, esto es sólo significativo cuando el puntaje se halla entre 100 y 1109 puntos, pues las personas con puntajes menores comparten algunas de las características del grupo anterior, lo cual genera las mencionadas dificultades hacia sus proyectos e iniciativas. Las personas que están sobre los 100 puntos y hasta los 110 tienden a desarrollar una mayor cantidad de metas y poner más empeño en materiarlas, son personas con mayor interés en modificar sus condiciones de vida y de superar sus actuales necesidades, aparecen como más ambiciosas y propositivas frente a los problemas, de modo que pueden seguir intentando alcanzar sus objetivos.



### Puntaje Alto

Entre 110 y 116 puntos. Los sujetos con puntaje alto en necesidad de logro reúnen las condiciones óptimas para la ejecución de proyectos microempresariales exitosos y con perspectivas de consolidación, y casi no necesitan asistencia en esta materia. Este grupo, por sobre los dos anteriores, es quien mejor puede salir adelante con las tareas que esta tipo de actividad demanda. Estas personas tienden a desarrollar proyectos e iniciativas que junto con ser altamente valoradas las convocan a realizar esfuerzos y sacrificios para materializarlas, son personas típicamente emprendedoras y deseosas de progresar personal y socialmente de modo que aprovechan al máximo todo tipo de oportunidades que se les presenten en esta línea.



Ejemplo: Si una persona ha respondido como sigue:

Ítems:

- 1.- 4 su puntaje total es de 30, llevado a la plantilla de
- 2.- 3 corrección, para la cual asumiremos una desviación
- 3.- 4 estándar (inventada) de 8.2 y una media del grupo
- 4.- 2 (inventada) de 27 su puntaje estándar sería de 104.
- 5.- 4
- 6.- 3
- 7.- 2
- 8.- 4
- 9.- 4

Total = 30 puntos

Un puntaje de 104 en necesidad de logro es un puntaje promedio, superior a 100, por lo cual el sujeto resulta elegible en autoeficacia, como potencial microempresario exitoso y con perspectivas de consolidación.

## LOCUS DE CONTROL

El puntaje para esta escala se obtiene mediante una ecuación simple con los ítems. De esta forma el puntaje máximo debiera ser 21.5 y el mínimo -4. Una vez obtenido el valor de esta suma para cada sujeto, se procede a ingresar el resultado dentro de la planilla de corrección en la escala respectiva.

De acuerdo a esto, los puntajes que arroja la planilla de corrección deben ser clasificados dentro de los rangos que figuran en la hoja 2 de dicha planilla, como sigue:

$$\text{Fórmula: } \frac{(\text{ítems } 3+7) - (\text{ítems } 1+4+5+8+10+13) + (\text{ítems } 2+6+9+11+12+14+15) + 20}{2}$$

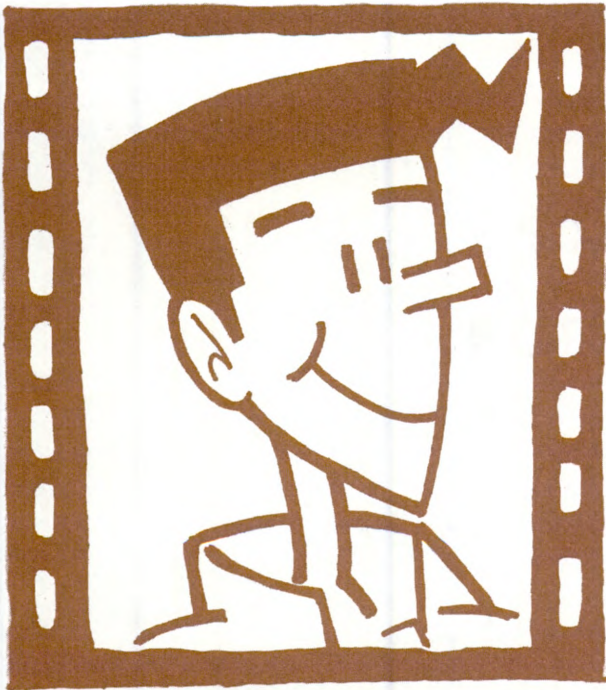
### Puntaje Bajo

Entre 83 y 89 puntos. Los sujetos con bajo puntaje en la dimensión de internalidad del locus de control no reúnen las condiciones mínimas para ser microempresarios potencialmente exitosos y con perspectivas de consolidación en la actividad sin mediar programas de capacitación extensos. Estas personas, pese a que emprendan tareas del tipo microempresa se encuentra en una posición de desmedro respecto de quienes presentan puntajes superiores en esta escala, pues tiende a deslindar responsabilidades y a atribuir las dificultades halladas a la suerte, el medio y/o a terceros, de modo que no se asumen ni como gestores de sus iniciativas ni de sus logros. Así, si es que se viesan involucrados en un proyecto de microempresa no se harían responsables de sus resultados sino que situarían esta responsabilidad en otros (socios, técnicos, la institución de apoyo, el clima, la 'crisis', la buena fortuna, etc.).

### Puntaje Medio

Entre 90 y 110 puntos. Los sujetos con un puntaje medio en la dimensión de internalidad del locus de control reúnen mejores condiciones para la ejecución de proyectos microempresariales exitosos y con perspectivas de consolidación. Esto es muy significativo cuando el puntaje se halla entre los 100 y los 110 puntos, pues las personas con puntajes menores comparten algunas características del grupo anterior, lo cual genera las mencionadas dificultades hacia sus proyectos e iniciativas, pero a su vez, no es del todo habitual detectar puntajes altos en la internalidad del locus de control en microempresarios, dadas las características de tal actividad y la multiplicidad de factores de dependencia externa que presentan. Las personas que están sobre los 90 y hasta los 110 puntos tienden a desarrollar responsabilidad y compromiso tanto con sus éxitos como con sus fracasos, son más conscientes de la relación que han desarrollado entre esfuerzo invertido y logro obtenido, y enjuician de modo más realista sus aciertos y desaciertos en las tareas que han emprendido, así como los de terceros y los de sus referentes de apoyo.





### Puntaje Alto

Entre 111 y 116 puntos. Los sujetos con un puntaje alto en la dimensión de internalidad del locus de control reúnen las condiciones óptimas para la ejecución de proyectos microempresariales exitosos y con perspectivas de consolidación. Este grupo, por sobre los dos anteriores, es quien mejor puede salir adelante con las tareas que este tipo de actividad demanda. Estas personas tienden a desarrollar total responsabilidad por sus proyectos e iniciativas que, junto con ser altamente valoradas, las convocan a realizar esfuerzos y sacrificio para materializarlas, son personas típicamente emprendedoras, autoexigentes y responsables, atribuyen al propio esfuerzo y capacidades sus expectativas y posibilidades de progreso personal y social de modo que aprovechan al máximo todo tipo de oportunidades que se les presentan y desarrollan una considerable independencia y capacidad de crítica.

Ejemplo: Si una persona ha respondido de modo que su puntaje total es de 16, para la dimensión de internalidad del locus de control, llevado a la planilla de corrección, para la cual asumiremos una desviación estándar (inventada) de 9.4 y

una media del grupo (inventada) de 2, su puntajes estándar sería de 115.

Un puntaje de 115 en la dimensión de internalidad del locus de control es un puntaje alto, superior a 110, por lo cual el sujeto resulta elegible, en locus de control, como potencial microempresario exitoso y con perspectivas de consolidación.

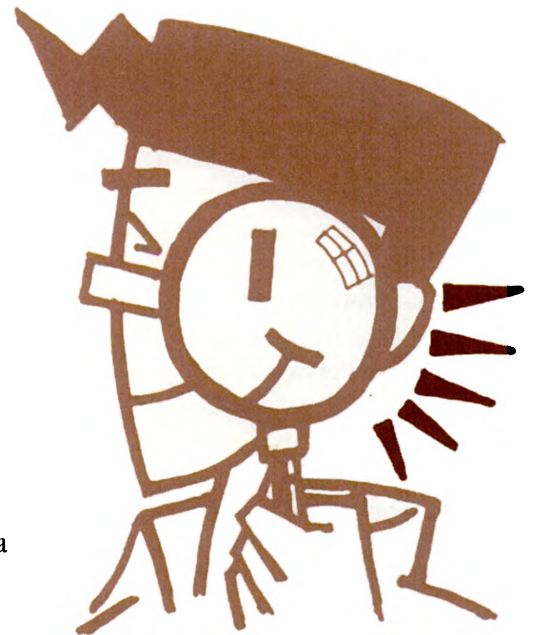
### AUTOEVALUACIÓN

El puntaje para esta escala se obtiene mediante una suma simple de los ítems. De esta forma el puntaje máximo debiera ser 104 y el mínimo 26. Una vez obtenido el valor de esta suma para cada sujeto, se procede a ingresar el resultado dentro de la planilla de corrección en la escala respectiva.

De acuerdo a esto, los puntajes que arroja la planilla de corrección deben ser clasificados dentro de los rangos que figuran en la hoja 2 de dicha planilla, como sigue:

### Puntaje Bajo

Entre 83 y 89. Los sujetos con bajo puntaje en autoevaluación no reúnen las condiciones mínimas para ser microempresarios exitosos y con perspectivas de consolidación en esta actividad sin un conjunto de capacitaciones y trabajo de asesoría que los prepare para tales fines. Estas personas, pese a que emprendan tarea del tipo microempresa se encuentran en una posición

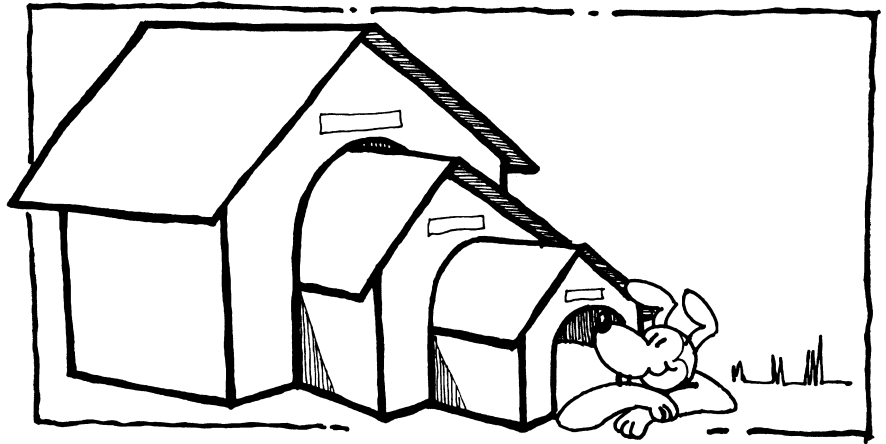


de desmedro respecto de quienes presentan puntajes superiores en esta escala, pues tienden a verse a sí mismos como incapaces de hacer frente a sus tareas cotidianas, faltos de las habilidades requeridas para lograr sus metas y con un bajo potencial para resolver los problemas que se les presenten en el proceso de materialización y mantención de sus microempresas, son poco capaces de desarrollar adecuados niveles de organización y de construir hábitos que les faciliten el ordenamiento de sus actividades, ven escollos que piensan no poder superar para alcanzar el éxito dentro del rubro y progresar en términos personales y sociales. Requerirían de múltiples condiciones de apoyo y asistencia, de una constante guía e incentivo en estas tareas que actuaran como garantes reales y estables, y alcanzarían un grado de autonomía considerablemente bajo.

### **Puntaje Medio**

Entre 90 y 110 puntos. Los sujetos con un puntaje promedio en autoevaluación reúnen mejores condiciones para la ejecución de proyectos microempresariales exitosos y con perspectivas de consolidación que el grupo anterior, requiriendo menores cuotas de apoyo y formación en el área. Ahora bien, esto es sólo significativo cuando el puntaje se halla entre los 100 y 110 puntos, pues las personas con

puntajes menores comparten algunas de las características del grupo anterior, lo cual genera las mencionadas dificultades hacia sus proyectos e iniciativas. Las personas que están sobre los 100 puntos y hasta los 110 tienden a verse a sí mismas como más capaces de alcanzar sus metas, organizar sus vidas, construir hábitos adecuados, se ven como poseedoras de un nivel de habilidades adecuado a las tareas que se proponen desarrollar y con el potencial necesario para resolver los problemas que se les presenten en el proceso de materialización y mantención de sus microempresas; ven menos escollos para alcanzar el éxito en el rubro y progresar en términos personales y sociales. Requerirían de menores condiciones de apoyo y asistencia en estas tareas, pues son ellos sus principales garantes de éxito, tienden a su vez a desarrollar un nivel de autonomía medio alto.



### **Puntaje Alto**

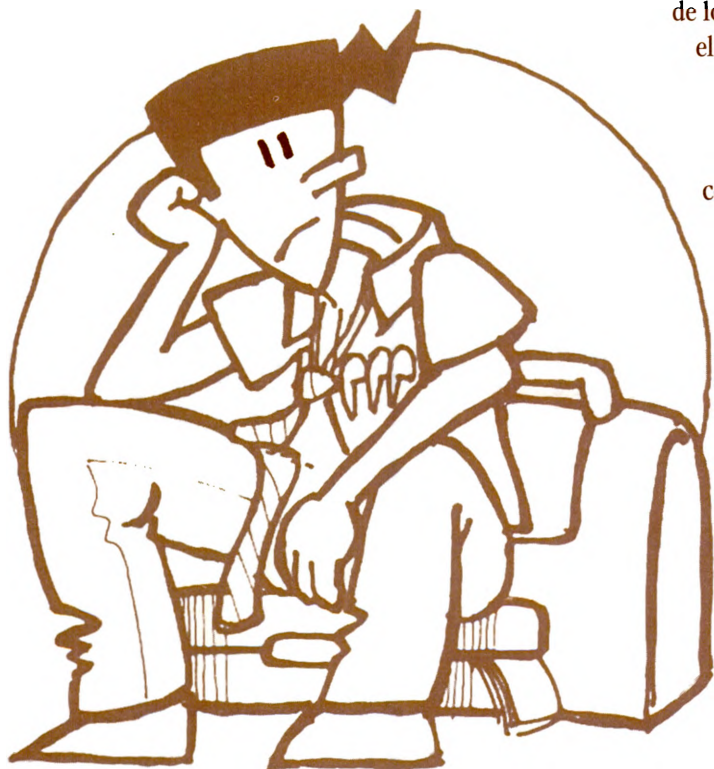
Entre 111 y 116 puntos. Los sujetos con puntaje alto en autoevaluación reúnen las condiciones óptimas para la ejecución de proyectos microempresariales exitosos y con perspectivas de consolidación casi sin necesidades de asistencia. Este grupo, por sobre los dos anteriores es quien mejor puede salir adelante con las tareas que este tipo de actividad demanda. Estas personas tiende a verse a sí mismas como completamente capaces de alcanzar sus metas, han desarrollado una adecuada organización de sus tareas vitales, poseen incluso un mayor número de habilidades y hábitos constructivos que los requeridos para tener éxito en ellas y se sienten capaces de superar todos los problemas y dificultades involucradas en las mismas. De ahí, que puede resultarles evidente la posibilidad de materializar y mantener un proyecto de microempresa en el tiempo, de alcanzar éxito en esta actividad y progresar en términos personales y sociales; sólo requerirían de las condiciones mínimas de apoyo y asistencia en estas tareas y alcanzarían un notable grado de autonomía.

Ejemplo: Si una persona ha respondido de modo que su puntaje total es de 90, llevado a la planilla de corrección, para la cual asumiremos una desviación estándar (inventada) de 22 y una media del grupo (inventada) de 74 su puntaje estándar sería de 107.

Un puntaje de 107 en autoevaluación es un puntaje promedio, superior a 100, por lo cual resulta elegible en autoevaluación para un programa de apoyo a microempresarios, incluso de duración muy breve.

### APOYO FAMILIAR

El puntaje para esta escala se obtiene mediante una suma simple de los ítems. De esta forma el puntaje máximo debiera ser 60 y el mínimo 15. Una vez obtenido el valor de esta suma para cada sujeto, se procede a ingresar el resultado dentro de la planilla de corrección en la escala respectiva. De acuerdo a esto, los puntajes que arroja la planilla de corrección deben ser clasificados dentro de los rangos que figuran en la hoja 2 de dicha planilla, como sigue:



#### Puntaje Bajo

Entre 83 y 89 puntos. Los sujetos con bajo puntaje en apoyo familiar no reúnen las condiciones mínimas para ser microempresarios potencialmente exitosos y con perspectivas de consolidación en la actividad sin importantes aportes en capacitación y asistencia externa. Estas personas, pese a que emprendan tareas del tipo microempresa se encuentran en una posición de desmedro respecto de quienes presentan puntajes superiores en esta escala pues carecen del grado mínimo esperable de sustento emocional y apoyo de su grupo familiar tanto hacia sí mismos como hacia las tareas que emprendan, en las que se verían prácticamente solos y hasta conflictuados por sus parientes cercanos en la materialización de sus proyectos e iniciativas.

#### Puntaje Medio

Entre 90 y 110 puntos. Los sujetos con un puntaje promedio en apoyo familiar reúnen mejores condiciones que el grupo anterior para ser elegidos hacia la ejecución de proyectos microempresariales exitosos y con perspectivas de consolidación en el tiempo sin grandes necesidades de capacitación y asistencia. Ahora bien, esto es sólo significativo cuando el puntaje se halla entre los 100 y 110 puntos, pues las personas con puntajes menores comparten algunas de las características del grupo anterior, lo cual genera las mencionadas dificultades hacia sus proyectos e iniciativas. Las personas que están sobre los 100 puntos y hasta los 110 tienden a contar en un modo más efectivo con sus familias como una fuente de gratificación personal y apoyo a sus tareas cotidianas, de modo que el sujeto más difícilmente se ve sobrepasado por contingencias ambientales, frente a las cuales su grupo familiar actúa como elemento de sostén y equilibrio; esto aumenta considerablemente sus niveles de autonomía, independencia y autogestión.



### Puntaje Alto

Entre 111 y 116 puntos. Los sujetos con puntaje alto en apoyo familiar reúnen las condiciones óptimas para la ejecución de proyectos microempresariales exitosos y con perspectivas de consolidación con muy bajos requisitos de ayuda externa y capacitación. Este grupo, por sobre los dos anteriores, es quien mejor puede salir adelante con las tareas que este tipo de actividad demanda. Estas personas decididamente cuentan con el apoyo de sus familias en el conjunto de actividades que emprenden, de las cuales éstas forman una parte activa e imprescindible, pertenecen al tipo de familias que se entiende a denominar como aclinadas en las que todos los miembros del hogar aúnan esfuerzos y capacidades en torno a metas comunes y problemas tanto colectivos como de cada uno de sus miembros, de ahí que estos sujetos cuenten con un recurso humano extra, altamente disponible y de bajo costo.

Ejemplo: Si una persona ha respondido de modo que su puntaje total es de 53, llevado a la planilla de corrección, para la cual asumiremos, una desviación estándar (inventada de 16.2 y una media del grupo (inventada) de 29, su puntaje estándar sería de 115.

Un puntaje de 115 en apoyo familiar es un puntaje alto, superior a 100, por lo cual elegible, en apoyo familiar, como potencial microempresario exitoso y con perspectivas de consolidación.

### SOBRE EL INSTRUMENTO:

Esta es una escala adicional, que no requiere corrección alguna, basta con las respuestas proporcionadas en la hoja de respuestas. Estas tres preguntas tienen como finalidad seguir perfeccionando este instrumento hacia delante, por lo que le rogamos no haga modificaciones ni raye en modo alguno las hojas de respuestas, pues eventualmente le serán solicitadas para realizar estudio que mejoren y precisen el EPM-1 hacia sus futuras versiones.



## 7

La interpretación de los Puntajes del EPM-1<sup>2</sup>

En cuanto a los puntajes que proporciona el EPM-1, ya hemos mencionado lo central, es decir, el tipo de características que estos reflejan en las personas. Cuestiones que hay que tener en cuenta a la hora de intentar interpretar los resultados de cada sujeto frente al instrumento.

Ahora bien, de acuerdo a lo que hemos venido realizando, ya deberíamos tener para cada sujeto los resultados de las seis escalas del EPM-1. Como muestra el siguiente ejemplo:

|                               |     |
|-------------------------------|-----|
| 1.- Autoeficacia:             | 104 |
| 2.- Intereses Motivacionales: | 111 |
| 3.- Necesidad de Logro:       | 107 |
| 4.- Locus de Control:         | 112 |
| 5.- Autoevaluación:           | 115 |
| 6.- Apoyo familiar:           | 107 |

2 Le recordamos que la información e instrucciones que contiene este apartado y los siguientes dos son complementarias al curso de capacitación que PROMER y los autores del manual han diseñado.

Si un sujeto ha obtenido estos puntajes - en relación al promedio y la desviación estándar del grupo -, y de acuerdo a la sección anterior, debemos leer sus resultados como: autoeficacia promedio, altos intereses motivacionales, necesidad de logro promedio, alta internalidad del locus de control, alta autoevaluación y apoyo familiar promedio. Pero, ¿qué significa esto? Para determinar el significado de estos puntajes debemos remitirnos a la sección anterior y considerara las

**implicancias** de los puntajes a cada escala por sí misma y en conjunto, esto es: Reúne los requisitos, más que adecuadamente para ingresar a un programa de apoyo a microempresarios, prácticamente no requerirá de ayudas externas, distintas a las básicas y podrá actuar en forma autónoma y comprometida hacia sus metas.

Ya con esto establecido vamos a determinar con mayor precisión un perfil gráfico, para anexar a nuestro informe de cada sujeto, más tarde deberemos tomar en cuenta la oferta de programas de que disponemos para ingresar en ellos a cada sujeto según lo hayamos evaluado.





## 8 Perfiles y gráficas con el EPM-1

En este punto debemos remitirnos a lo que es la planilla de corrección que se proporciona junto al instrumento y este manual. Como ya debemos haber visto, la planilla de corrección posee tres partes, una de cálculos, otra de puntajes y una tercera gráfica.

En la primera de las tres ingresamos el puntaje de cada sujeto en cada escala, la desviación estándar del grupo y el promedio que calculáramos para el mismo. Hecho esto, cotejamos en la hoja de puntajes los niveles (alto, medio o bajo) en que estos se encuentran y finalmente en la hoja gráfica ingresamos los puntajes en la columna verde y obtenemos el perfil gráfico de cada sujeto. La misma que pasamos a anexar con el resumen de sus características psicosociales, realizado en la sección anterior.

Ya con esta información completa, podemos aventurarnos en el proceso de toma de decisiones, para el cual el EPM-1 servirá de orientación y criterio, pero como siempre, la decisión en última instancia recaerá en Ud. y en las herramientas de juicio que se haya proporcionado.

Veamos entonces cómo el EPM-1 nos resultará de utilidad en este punto crucial.

## 9 La toma de decisiones con el EPM-1

Como ya hemos venido señalando a lo largo del manual, el EPM-1 es una herramienta diseñada para guiar los juicios de técnicos y asesores que trabajan con microempresarios rurales, hacia los programas de capacitación, instancias de apoyo, asesoría, financiamientos y recursos disponibles hacia ellos.

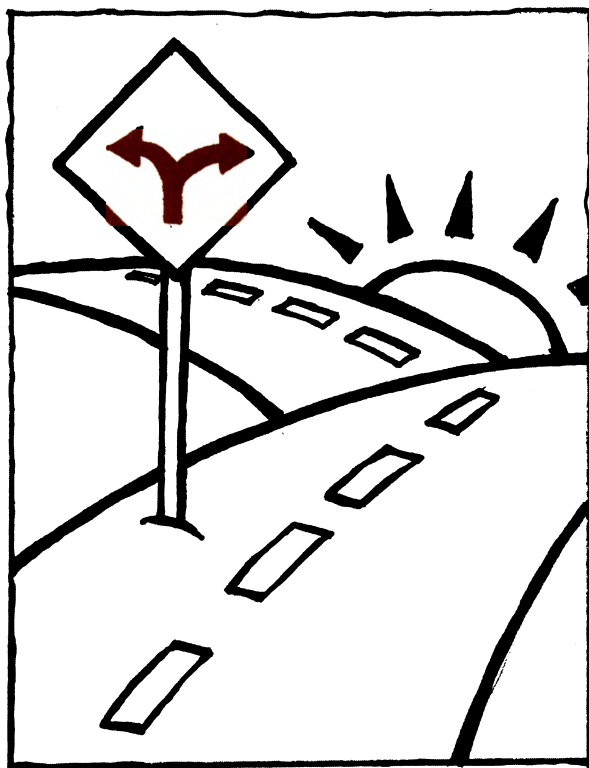
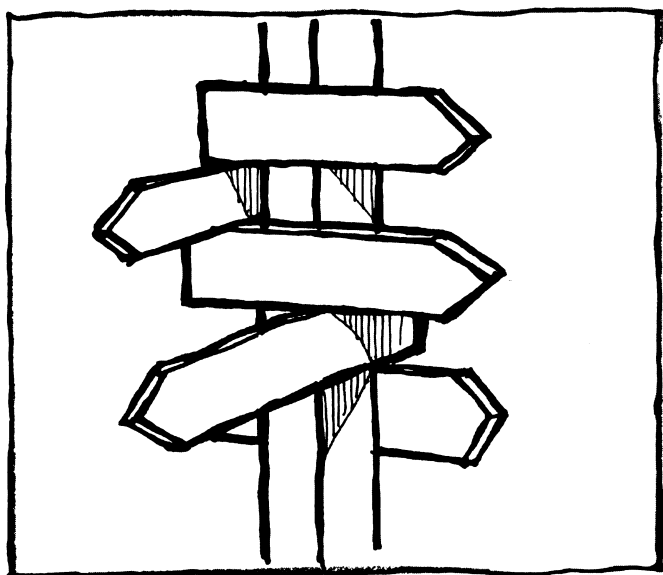
En este entendido, los perfiles y puntajes que el EPM-1 nos ha proporcionado a través de sus distintas escalas, constituyen un



criterio o elemento de juicio acerca de las características, posibilidades y necesidades de las personas con quienes trabajamos.

Es decir, en la interpretación de los puntajes vimos un grupo de características y particularidades que cada puntaje asigna a una persona en cada escala del EPM-1. Si consideramos esto, ya sabremos en detalle qué es lo que más necesita cada microempresario. Luego, si integramos la lectura total del perfil, estamos en condiciones de poder saber, conociendo los programas de que disponemos, cuál de ellos es el más recomendable y útil, tanto para los microempresarios mismos como para nuestra gestión personal e institucional.

Así, podremos mejorar las posibilidades de éxito para los microempresarios y para nosotros como sus asesores, lo mismo que para nuestra institución de trabajo.



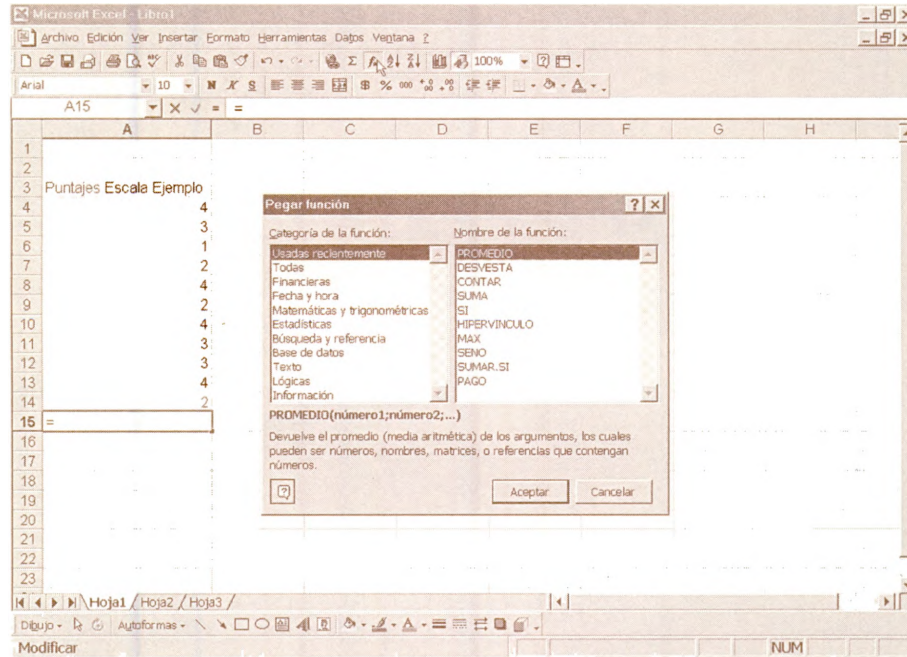
La información que contiene este manual y el curso de capacitación que lo complementan aspiran a facilitar sus tareas en el terreno de la asignación de programas y recursos hacia las personas con que trabaja y mejorar tanto los resultados obtenidos por todos como la calidad de vida y las posibilidades de superación y perfeccionamiento del trabajo de todos quienes estamos de uno u otro modo vinculados al mundo de las microempresas rurales y el desarrollo sustentable.

# Anexos

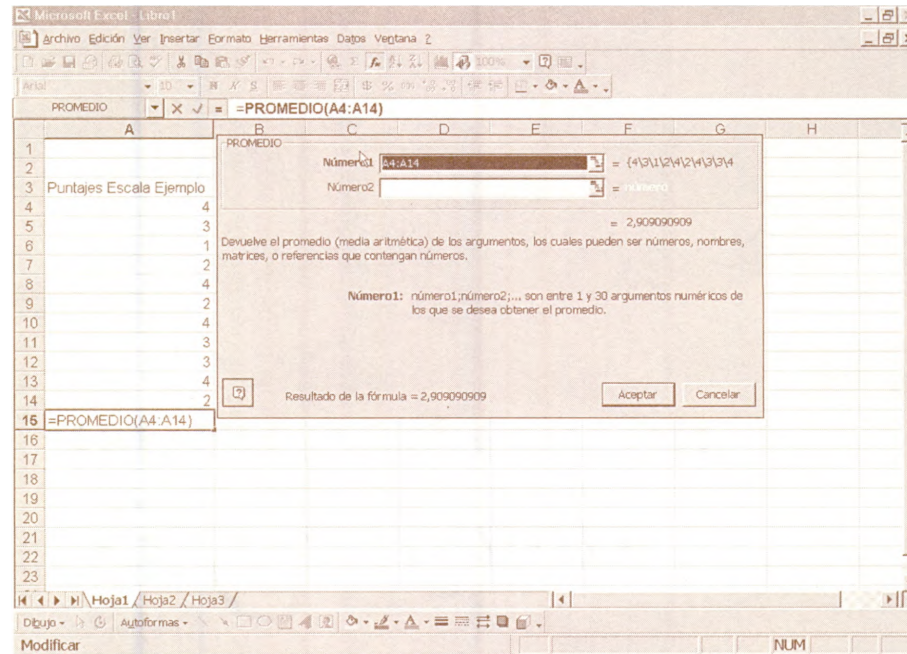
## Gráficas

A continuación se presentan las gráficas que corresponden a los procedimientos de cálculo del promedio y la desviación estándar con Microsoft Excel. Si Ud. no tiene experiencia con este programa, las gráficas le guiarán visualmente a través de los pasos que debe realizar para obtener éstos datos.

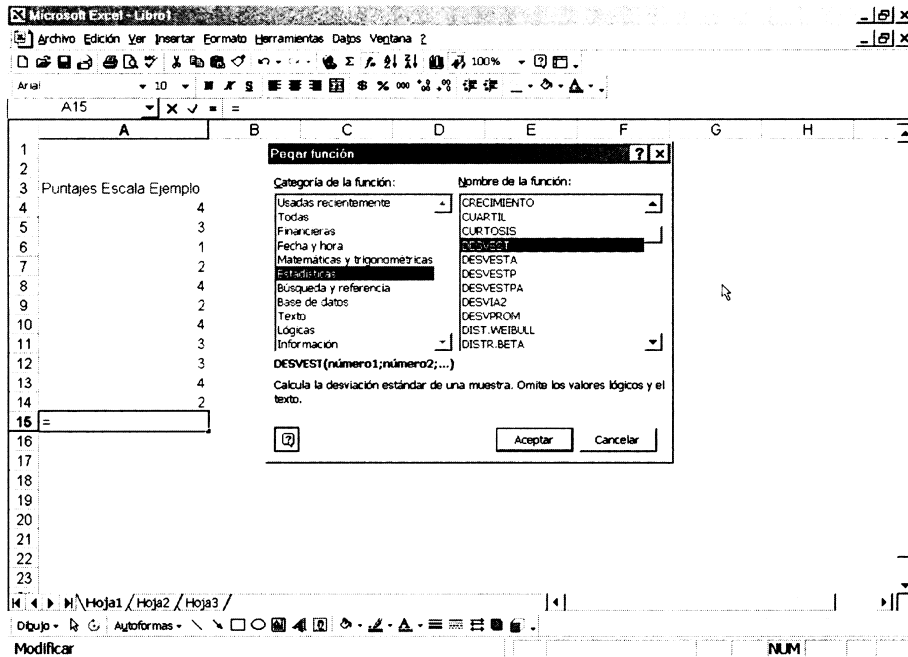
**Gráfica 1**



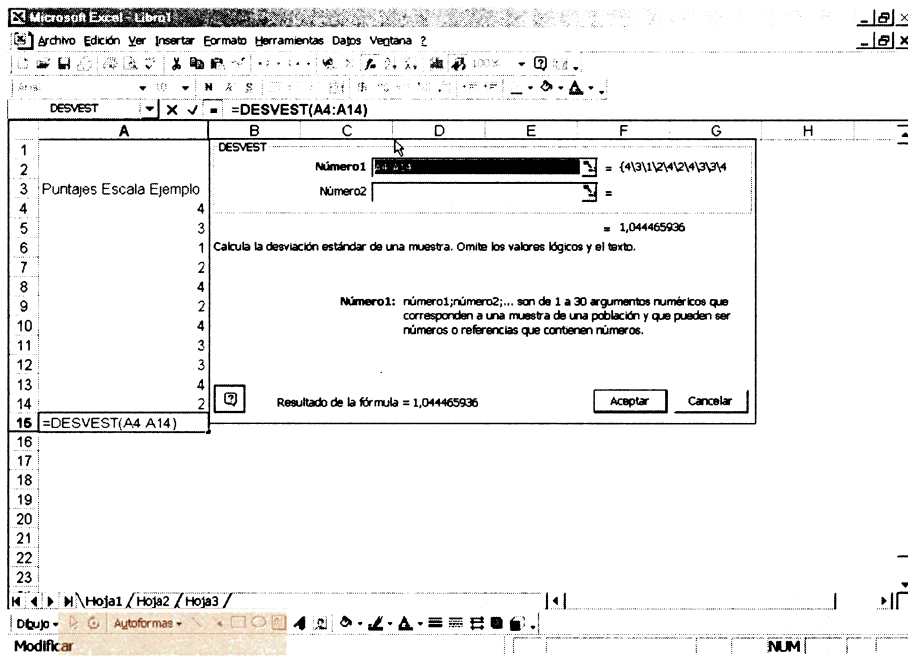
**Gráfica 2**



Gráfica 3



Gráfica 4



## El EPM-1

Este segundo anexo contiene la versión del EPM-1 actualmente en uso, misma que Ud. recibirá y aplicará con los microempresarios con que decida trabajar. La incluimos por si tuviese algunas dudas respecto de ella o necesite realizar posteriores reproducciones, de este modo podrá disponer de ella según sus necesidades e intereses.

### BATERÍA PSICOSOCIAL PARA LA MICROEMPRESA RURAL

Esta batería está construida en base a 6 escalas psicológicas adaptadas a microempresarios agrícolas: una de autoeficacia de Bäßler, Schwarzer & Jerusalem, otra de Intereses Motivacionales de Torrens, una tercera de Escala de Necesidad de Logro de Mehrabian, la cuarta de Escala de Locus de Control de Levenson y la quinta de Apoyo Social Familiar de Procidano y Heller. *6° autoeval.*

El conjunto de baterías que lo conforman apuntan a medir algunas dimensiones psicosociales susceptibles de dar cuenta del perfil del microempresario rural emergente y con perspectivas de consolidación en el marco de un proyecto de investigación de la FAO - IICA.

Las condiciones de aplicación de los instrumentos suponen un espacio de trabajo para los encuestados mínimamente cómodos y requieren al menos de la entrega de un lápiz y quizás una goma. Además, cada encuestado debe tener en su poder un cuadernillo con los instrumentos y la hoja de respuestas.

Los detalles acerca de los formatos de repuesta a cada cuestionario se encuentran descritos detalladamente en los encabezados de cada uno de ellos.

Hay que dejar establecido antes de iniciar el proceso de respuesta que las respuestas son personales e individuales y que no hay limitación de tiempo. Es de suma relevancia insistir en que quienes van a ser encuestados contesten la totalidad de los ítems de cada cuestionario, y que a su vez tengan claro que ésta no es una prueba de respuestas buenas o malas ni correctas o incorrectas, sino que lo que se busca es saber cómo piensan y sienten ellos acerca de las situaciones que se les plantearán en las preguntas de cada cuestionario.

Igualmente es necesario que los encuestados llenen los datos de la identificación en la forma más completa posible, para facilitar el procedimiento de análisis de la respuestas. Deben saber a su vez, que la encuesta es completamente confidencial y que sus respuestas se mantendrán en secreto.

De ante mano agradecemos las molestias y el trabajo que implique para Ud. (s) prestarnos su valiosa cooperación mediante la aplicación de este cuestionario.

### A. Identificación:

Por favor, llene los datos que le son solicitados como Identificación, en las casillas respectivas, cuando estos se apliquen a su caso y marque con una X la casilla correspondiente cuando la información solicitada no se aplique.

|                                  |   |                          |                          |                          |                          |
|----------------------------------|---|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| SEXO:                            | M | <input type="checkbox"/> | F                        | <input type="checkbox"/> |                          |
| EDAD EN AÑOS:                    |   |                          |                          |                          |                          |
| PROFESIÓN:                       |   |                          |                          |                          |                          |
| OCUPACIÓN ACTUAL:                |   |                          |                          |                          |                          |
| LOCALIDAD:                       |   | COMUNA:                  |                          |                          |                          |
| NÚMERO DE PERSONAS CON QUE VIVE: |   |                          |                          |                          |                          |
| TIEMPO COMO MICROEMPRESARIO:     |   | Años:                    | <input type="checkbox"/> | Meses:                   | <input type="checkbox"/> |
| PRODUCTO(S) ELABORADO(S):        |   |                          |                          |                          |                          |

Ahora que ya ha completado la parte de identificación de esta batería puede pasar a responder a los cuestionarios que siguen, por favor conteste la totalidad de los ítems de cada cuestionario. Le recordamos que esta no es una prueba de respuestas buenas o malas ni correctas o incorrectas, sino que lo que se busca es saber cómo piensan y sienten ellos acerca de las situaciones que se les plantearán en las preguntas de cada cuestionario. Además debe tener en cuenta que sus respuestas serán tratadas en forma completamente confidencial.

**B. Cuestionarios:**

## Cuestionario N° 1

## Instrucciones:

Indique si las afirmaciones que siguen a continuación describen cómo Ud. actúa o se siente frente a las situaciones descritas en ellas. Si la afirmación describe su proceder completamente llene la casilla derecha con un 4; si coincide poco con lo que Ud. hace o siente marque un 3; si se distancia muchos de sus modos de actuar y sentir marque un 2, y si es totalmente opuesta a su reacción marque un 1. No hay respuestas correctas o incorrectas. Lo importante es que Ud. responda sinceramente a todos los ítems de la escala.

Ejemplo: Si afirmación fuera:

«Generalmente puedo resolver mis problemas»

Y a Ud. siempre le ocurre eso, marque un 4 en la hoja de respuestas. Si la mayoría de las veces le sucede eso, marque un 3 en la hoja de respuestas. Si, en cambio, pocas veces ocurre lo señalado, marque un 2 en la hoja de respuestas, y si no le pasa nunca, marque un 1.

|   |
|---|
| Escala<br>1 = Nunca<br>2 = A veces<br>3 = Casi Siempre<br>4 = Siempre |
|---|

| Afirmaciones   |
|--|
| 1. Puedo encontrar la manera de obtener lo que quiero aunque alguien se me oponga.   |
| 2. Puedo resolver problemas difíciles si me esfuerzo lo suficiente.  |
| 3. Me es fácil persistir en lo que me he propuesto hasta llegar a alcanzar mis metas.  |
| 4. Tengo confianza en que podría manejar eficazmente acontecimientos inesperados.  |
| 5. Cuando me encuentro en dificultades puedo permanecer tranquilo (a) porque cuento con las habilidades necesarias para manejar situaciones difíciles. |
| 6. Venga lo que venga, por lo general soy capaz de manejarlo.  |
| 7. Puedo resolver la mayoría de los problemas si me esfuerzo lo necesario.   |
| 8. Si me encuentro en una situación difícil, generalmente se me ocurre qué debo hacer.   |
| 9. Al tener que hacer frente a un problema, generalmente se me ocurren varias alternativas de cómo resolverlo.   |



## Cuestionario Nº 2

## Instrucciones:

Indique el grado en que las afirmaciones que siguen a continuación describen sus motivaciones. Si la afirmación describe su motivación marque un 4, si se distancia algo de sus motivaciones marque un 3, si ya no describe sus motivaciones marque un 2, y si es opuesta a ellas marque un 1. No hay respuestas correctas o incorrectas. Lo importante es que Ud. responda sinceramente a todos los ítems de la escala.

Ejemplo: Si afirmación fuera:

«Lo que más me entusiasma son las reuniones sociales»

Y a Ud. siempre le gustan estas, marque un 4 en la hoja de respuestas. Si la mayoría de las veces le agradan, marque un 3 en la hoja de respuestas. Si, en cambio, pocas veces las disfruta, marque un 2 en la hoja de respuestas, y si nunca es así, marque un 1.

|   |
|---|
| Escala<br>1 = Nunca<br>2 = A veces<br>3 = Casi Siempre<br>4 = Siempre |
|---|

| Afirmaciones  |
|---|
| 1. Pienso que la recompensa monetaria es el mejor incentivo para un buen trabajo  |
| 3. Encuentro más fácil identificar defectos en las ideas de otros, que pensar yo mismo en otras alternativas mejores                                    |
| 4. Para mi es difícil trabajar intensamente en un problema por más de una o dos horas seguidas  |
| 5. Me fascino con nuevas ideas, tengan o no valor práctico  |
| 6. Es frecuente que mi mente quede tan atrapada en nueva ideas, que no me permita pensar en otra cosa   |
| 7. Disfruto plenamente aquellas actividades en donde la pura curiosidad me dirige de un punto a otro  |
| 8. Disfruto intentando "cosas" para ver qué ocurre.   |
| 9. Me siento molesto cuando ocurren pequeñas cosas con las que no contaba   |
| 10. Algunas veces me entusiasmo mucho experimentando con una idea que probablemente no tenga mucho valor práctico                                       |
| 11. Muchas veces mi interés se centra en ideas que no llevan a nada importante  |
| 12. Cuando se me ocurre una idea nueva, dejo todo por tratar de desarrollarla   |
| 13. Algunas veces me dedico tan intensamente a una idea nueva que descuido las cosas que debiera estar haciendo   |
| 14. Tiendo a "no estar para nadie" cuando comienzo a desarrollar una idea nueva y original  |
| 15. Me siento excitado(a) cuando una idea en la que estoy trabajando comienza a tomar forma   |
| 16. Disfruto quedándome gran parte de la noche despierto cuando estoy trabajando en algo que me interesa  |
| 17. Frecuentemente intento cosas que no se le ocurre intentar a nadie más   |
| 18. Me gusta encontrar formas de convertir las debilidades en fortalezas  |
| 19. Veo muchos problemas al trabajar en algo que implica mucho trabajo  |
| 20. Algunas veces me entusiasmo "como niño chico" en cosas aparentemente simples.   |
| 21. Me resisto a aceptar las formas acostumbradas de hacer las cosas a menos que pueda probar, para mi satisfacción, que es la mejor forma de hacerlas. |

## Cuestionario N° 3

## Instrucciones:

Algunas personas prefieren algunas ocupaciones, mientras que estas mismas ocupaciones pueden parecer poco interesantes para otras. Un individuo cree que se desempeña muy bien en un oficio y sin embargo su supervisor inmediato está descontento con sus resultados. Es difícil saber por qué unas personas hacen bien unas cosas y mal otras. El interés de esta escala gira alrededor de estos asuntos. No hay respuestas correctas o incorrectas. Lo importante es que Ud. responda sinceramente a todos los ítems de la escala.

Ejemplo: Si afirmación fuera:

«Lo que más me agrada son los desafíos»

Y a Ud. siempre le gustan estos, marque un 4 en la hoja de respuestas. Si la mayoría de las veces le agradan, marque un 3 en la hoja de respuestas. Si, en cambio, pocas veces los disfruta, marque un 2 en la hoja de respuestas, y si nunca es así, marque un 1.

|   |
|---|
| Escala<br>1 = Nunca<br>2 = A veces<br>3 = Casi Siempre<br>4 = Siempre |
|---|

| Afirmaciones   |
|--|
| 1. Generalmente enfrento los problemas que otros han encontrado difíciles.   |
| 2. Tengo tendencia a fijarme metas muy difíciles.  |
| 3. Me satisface más enfrentar un problema difícil que resolver uno simple.   |
| 4. Frecuentemente tengo éxito en lograr las metas importantes que me propongo.   |
| 5. Rindo más en situaciones competitivas.  |
| 6. Con frecuencia emprendo tareas difíciles que no estoy seguro de poder llevar a cabo en lugar de tareas fáciles que sé que puedo realizar. |
| 7. Me gusta tener la responsabilidad de manejar tareas difíciles.  |
| 8. Preferiría que mi trabajo estuviera lleno de tareas que representen un reto.  |
| 9. Cuando realizo un trabajo me trazo metas muy exigentes sin importar lo que otros hacen.   |

## Cuestionario N° 4

## Instrucciones:

A lo largo de nuestras vidas vamos desarrollando creencias respecto a nuestras acciones, a las acciones de otras personas que nos afectan directamente y, en general, respecto a aquellos sucesos que determinan en forma momentánea o permanente nuestra existencia. Esta escala contiene algunas creencias comunes entre nosotros. Su tarea consiste en decir en qué grado Ud. comparte esas creencias. El interés de esta escala gira alrededor de estos asuntos. No hay respuestas correctas o incorrectas. Lo importante es que Ud. responda sinceramente a todos los ítems de la escala.

Ejemplo: Si afirmación fuera:

«Siempre tengo mala suerte»

Y Ud. siempre siente esto, marque un 4 en la hoja de respuestas. Si la mayoría de las veces lo siente, marque un 3 en la hoja de respuestas. Si, en cambio, pocas veces siente esto, marque un 2 en la hoja de respuestas, y si nunca es así, marque un 1.

|   |
|---|
| Escala<br>1 = Nunca<br>2 = A veces<br>3 = Casi Siempre<br>4 = Siempre |
|---|

| Afirmaciones |  |
|--------------|--|
| 1.           | Mi vida ha sido influenciada en gran medida por sucesos inesperados.   |
| 2.           | Yo siento que lo que pasa en mi vida está muy determinado por la gente que tiene poder (padres, jefes, políticos).   |
| 3.           | El hecho de tener un accidente cuando voy manejando depende principalmente de mi mismo.  |
| 4.           | Ciertamente, a veces no puedo evitar tener mala suerte en mis asuntos personales.  |
| 5.           | Como tengo buena suerte siempre las cosas me salen bien.   |
| 6.           | A pesar de estar bien capacitado no conseguiré un buen empleo a menos que alguien influyente me ayude.   |
| 7.           | La cantidad de amigos que tengo esta determinada por mi propia simpatía.   |
| 8.           | He descubierto que si algo va a suceder ello sucede independientemente de lo que yo haga.  |
| 9.           | Yo creo que los ricos y los políticos controlan mi vida de muchas maneras diferentes.  |
| 10.          | Si tengo un accidente automovilístico ello se debe a mi mala suerte.   |
| 11.          | La gente como yo tiene muy poca oportunidad de defender sus intereses personales cuando estos intereses entran en conflicto con los grupos poderosos (ricos, políticos). |
| 12.          | En este país, para uno lograr lo que quiere necesariamente tiene que adular a alguien.   |
| 13.          | El que yo llegue a ser un líder dependerá de la suerte que yo tenga.   |
| 14.          | Yo siento que la gente que tiene algún poder sobre mí (padres, familiares, jefes) trata de decidir lo que sucederá en mi vida.   |
| 15.          | Si tengo un accidente cuando voy manejando, toda la culpa es del otro conductor.   |

## Cuestionario N° 5

## Instrucciones:

Indique si las afirmaciones que siguen a continuación describen sus modos de actuar. Si la afirmación describe su modo de actuar ponga un 1,2,3 o 4 en la columna según lo cierta que sea la descripción. No hay respuestas correctas o incorrectas. Lo importante es que Ud. responda sinceramente a todos los ítems de la escala.

Ejemplo: Si afirmación fuera:

«Me gusta valerme por mí mismo»

Y Ud. siempre hace esto, marque un 4 en la hoja de respuestas. Si la mayoría de las veces lo hace, marque un 3 en la hoja de respuestas. Si, en cambio, pocas veces hace esto, marque un 2 en la hoja de respuestas, y si nunca es así, marque un 1.

|                  |
|------------------|
| Escala           |
| 1 = Nunca        |
| 2 = A veces      |
| 3 = Casi Siempre |
| 4 = Siempre      |

| Afirmaciones  |
|---|
| 1 Me preocupo por buscar cosas que necesitan hacerse  |
| 2 Me gusta pensar en el futuro.   |
| 3 Cuando pienso en una tarea o proyecto nuevo, reúno toda la información posible antes de hacerlo                                       |
| 4 Planifico una tarea grande dividiéndola en actividades más chicas   |
| 5 Confío en que puedo tener éxito en cualquier cosa que quiera hacer.   |
| 6 No importa con quién esté hablando, siempre escucho muy atentamente   |
| 7 Hago lo que se necesita hacer antes de que las circunstancias me obliguen.  |
| 8 Insisto varias veces hasta conseguir superar un obstáculo.  |
| 9 Cumpló todas las promesas que hago  |
| 10 Antes de hacer algo, considero cuidadosamente las ventajas y desventajas de las distintas maneras de hacerlo.                        |
| 11 Me gustan los desafíos y nuevas oportunidades  |
| 12 Cuando algo se interpone en lo que estoy tratando de hacer, sigo intentándolo  |
| 13 Si es necesario, no me importa hacer el trabajo de otros para cumplir con una entrega a tiempo                                       |
| 14 Tomo en consideración mis posibilidades de éxito o fracaso antes de decidirme a actuar.  |
| 15 Trato de tomar en cuenta todos los problemas que puedan presentarse y pienso en lo que haría si ocurren.                             |
| 16 Cuando estoy haciendo algo difícil o frente a un gran desafío, me siento confiado en que lo voy a lograr.                            |
| 17 Cuando estoy haciendo un trabajo para otra persona me esfuerzo mucho para que pueda satisfacerla                                     |
| 18 Tengo claro lo que voy a hacer en la vida  |
| 19 Me enfrento a los problemas a medida que surgen en vez de perder el tiempo.  |
| 20 Ante los problemas que van surgiendo, busco soluciones que benefician a todos los involucrados para lograr finalmente lo que quiero. |
| 21 Mi rendimiento en el trabajo es excelente.   |
| 22 Intento diferentes maneras de superar obstáculos que se interponen al logro de mis metas.  |
| 23 Hago cosas que otras personas consideran arriesgadas   |
| 24 Me preocupa tanto alcanzar mis metas semanales como mis metas anuales  |
| 25 Busco información en distintas partes cuando necesito ayuda para hacer algo.   |
| 26 Si no resulta una manera de solucionar un problema, busco otra forma de hacerlo.   |

## Cuestionario N° 6

## Instrucciones:

Indique si las afirmaciones que siguen a continuación describen sus relaciones y percepciones familiares. Si la afirmación no describe su situación familia ponga un 1 en la columna de la derecha. Si la afirmación apenas describe su situación familiar ponga un 2. Si la afirmación describe su situación familiar generalmente, ponga un 3, y si describe exactamente lo que Ud. Vive ponga un 4. No hay respuestas correctas o incorrectas. Lo importante es que Ud. responda sinceramente a todos los ítems de la escala.

Ejemplo: Si afirmación fuera:

«En mi familia no sobra nadie»

Y Ud. siempre siente esto, marque un 4 en la hoja de respuestas. Si la mayoría de las veces lo siente, marque un 3 en la hoja de respuestas. Si, en cambio, pocas veces siente esto, marque un 2 en la hoja de respuestas, y si nunca es así, marque un 1.

|   |
|---|
| Escala<br>1 = Nunca<br>2 = A veces<br>3 = Casi Siempre<br>4 = Siempre |
|---|

| Afirmaciones |  |
|--------------|--|
| 1            | Mi familia me da el apoyo moral que necesito.  |
| 2            | Cuando le confío algo a algún miembro de mi familia me da la impresión de que se siente incómodo                   |
| 3            | A mi familia le gusta oír mi opinión.  |
| 4            | Varios miembros de mi familia comparten muchos de mis intereses  |
| 5            | Ciertos miembros de mi familia se acercan a mi cuando tienen problemas o necesitan consejo.                        |
| 6            | Confío en mi familia para que me dé apoyo emocional  |
| 7            | Existe un familiar a quien puedo recurrir cuando me siento mal o triste, sin sentirme incómodo por ello            |
| 8            | Mi familia y yo tenemos un relación abierta, nos contamos las cosas abiertamente.                                  |
| 9            | Los miembros de mi familia recurren a mí para apoyo emocional.   |
| 10           | Los miembros de mi familia me ayudan a resolver mis problemas.   |
| 11           | Tengo una relación íntima con muchos de mis familiares.  |
| 12           | Confiarle cosas a mis familiares me hace sentir incómodo.  |
| 13           | Considero que mi familia piensa que soy bueno para ayudarlos a resolver sus problemas                              |
| 14           | No tengo una relación íntima con algún miembro de mi familia como la que tienen otras personas con sus familiares. |
| 15           | Me gustaría que mi familia fuera de otra manera.   |

Preguntas sobre la Batería:

Instrucciones:

Según la opinión que se ha formado de este cuestionario, al responderlo, marque la celda que corresponda, en la hoja de respuestas, según las palabras que señalan los polos opuestos y el centro.

1.- Esta Batería es:

|       |   |   |       |   |   |   |       |   |    |
|-------|---|---|-------|---|---|---|-------|---|----|
| Corto |   |   | Medio |   |   |   | Largo |   |    |
| 1     | 2 | 3 | 4     | 5 | 6 | 7 | 8     | 9 | 10 |

2.- Responderlo es:

|       |   |   |       |   |   |   |         |   |    |
|-------|---|---|-------|---|---|---|---------|---|----|
| Fácil |   |   | Medio |   |   |   | Difícil |   |    |
| 1     | 2 | 3 | 4     | 5 | 6 | 7 | 8       | 9 | 10 |

3.- Responderlo fue:

|             |   |   |       |   |   |   |          |   |    |
|-------------|---|---|-------|---|---|---|----------|---|----|
| Entretenido |   |   | Medio |   |   |   | Aburrido |   |    |
| 1           | 2 | 3 | 4     | 5 | 6 | 7 | 8        | 9 | 10 |

Muchas Gracias por su tiempo y cooperación.

HOJA DE RESPUESTAS

| Cuestionario 1 |       | Cuestionario 2 |       | Cuestionario 3 |       | Cuestionario 4 |       | Cuestionario 5 |       | Cuestionario 6 |       |
|----------------|-------|----------------|-------|----------------|-------|----------------|-------|----------------|-------|----------------|-------|
| Ítem           | Resp. | Ítem           | Resp. | Ítem           | Resp. | Ítem           | Resp. | Ítem           | Resp. | Ítem           | Resp. |
| 1              |       | 1              |       | 1              |       | 1              |       | 1              |       | 1              |       |
| 2              |       | 2              |       | 2              |       | 2              |       | 2              |       | 2              |       |
| 3              |       | 3              |       | 3              |       | 3              |       | 3              |       | 3              |       |
| 4              |       | 4              |       | 4              |       | 4              |       | 4              |       | 4              |       |
| 5              |       | 5              |       | 5              |       | 5              |       | 5              |       | 5              |       |
| 6              |       | 6              |       | 6              |       | 6              |       | 6              |       | 6              |       |
| 7              |       | 7              |       | 7              |       | 7              |       | 7              |       | 7              |       |
| 8              |       | 8              |       | 8              |       | 8              |       | 8              |       | 8              |       |
| 9              |       | 9              |       | 9              |       | 9              |       | 9              |       | 9              |       |
|                |       | 10             |       |                |       | 10             |       | 10             |       | 10             |       |
|                |       | 11             |       |                |       | 11             |       | 11             |       | 11             |       |
|                |       | 12             |       |                |       | 12             |       | 12             |       | 12             |       |
|                |       | 13             |       |                |       | 13             |       | 13             |       | 13             |       |
|                |       | 14             |       |                |       | 14             |       | 14             |       | 14             |       |
|                |       | 15             |       |                |       | 15             |       | 15             |       | 15             |       |
|                |       | 16             |       |                |       |                |       | 16             |       |                |       |
|                |       | 17             |       |                |       |                |       | 17             |       |                |       |
|                |       | 18             |       |                |       |                |       | 18             |       |                |       |
|                |       | 19             |       |                |       |                |       | 19             |       |                |       |
|                |       | 20             |       |                |       |                |       | 20             |       |                |       |
|                |       | 21             |       |                |       |                |       | 21             |       |                |       |
|                |       |                |       |                |       |                |       | 22             |       |                |       |
|                |       |                |       |                |       |                |       | 23             |       |                |       |
|                |       |                |       |                |       |                |       | 24             |       |                |       |
|                |       |                |       |                |       |                |       | 25             |       |                |       |
|                |       |                |       |                |       |                |       | 26             |       |                |       |

Preguntas sobre el cuestionario:

| Pregunta   | Respuesta |
|------------|-----------|
| Pregunta 1 |           |
| Pregunta 2 |           |
| Pregunta 3 |           |

Una vez que haya terminado de responder esta batería, entregue el cuadernillo y la hoja de respuestas que Ud. llenó al encargado.

Muchas Gracias por su colaboración.

## Resultados del estudio chileno

Este anexo contiene información técnica sobre el EPM –1, la decisión de incluirla responde a proporcionar una información completa acerca del instrumento a quienes la necesiten y pudiesen acceder a ella. No obstante, esto presenta algunos problemas y limitaciones; para una adecuada lectura de esta información se requiere algún mínimo nivel de manejo en estadística y en metodología de diseño y construcción de pruebas.

Pese a ello, confiamos en que se puede realizar una lectura no demasiado compleja de este anexo y en cualquier caso, frente a dudas y preguntas tiene la posibilidad de formularlas a las direcciones electrónicas que figuran en la contratapa y página 2 del manual.

### INFORME DE ANÁLISIS DEL INSTRUMENTO PARA MICROEMPRESA AGRÍCOLA:

El instrumento base, utilizado en esta investigación estuvo integrado por 6 escalas psicológicas: 1.- Autoeficacia (de Bäßler, Schwarzer & Jerusalem), 2.- Intereses Motivacionales (de Torrens), 3.- Necesidad de Logro (de Mehrabian) , 4.- Locus de Control (de Levenson), 5.- Autoevaluación (sin datos), y 6.- Apoyo Social Familiar (de Procidano y Heller).

En términos de su aplicación el instrumento base planteó dos dificultades principales: 1.- la gran cantidad de ítems necesario de evaluar, lo que lo hacía demasiado extenso, y 2.- la diversidad de los formatos de respuesta a las distintas escalas. Esta situación es la que describe la tabla n°1:

Tabla N° 1

| ESCALAS                  | N° ÍTEMES  | FORMAS DE RESPUESTA  |
|--------------------------|------------|--|
| Autoeficacia             | 10         | incorrecto/ apenas cierto/ más bien cierto/ cierto   |
| Intereses Motivacionales | 28         | Verdadero/Falso  |
| Necesidad de Logro       | 24         | totalmente en desacuerdo/ muy en desacuerdo/ moderadamente en desacuerdo/ ligeramente en desacuerdo/ ligeramente de acuerdo/ moderadamente de acuerdo/ muy de acuerdo/ totalmente de acuerdo |
| Locus de Control         | 24         | completamente en desacuerdo/ moderadamente en desacuerdo/ ligeramente en desacuerdo/ ligeramente de acuerdo/ moderadamente de acuerdo/ completamente de acuerdo                              |
| Autoevaluación           | 55         | nunca es cierto/ raras veces es cierto/ algunas veces es cierto/ usualmente es cierto/ siempre es cierto   |
| Apoyo Familiar           | 20         | sí/ no/ no sé  |
| <b>6 escalas</b>         | <b>161</b> | <b>6 formatos de respuesta</b>   |

Junto a esto se incluyó tres preguntas más para evaluar extensión, dificultad y agotamiento frente al instrumento. Por lo que finalmente estuvo integrado por 6 escalas y 164 reactivos o ítems.

Para evaluar este instrumento base, y construir así uno acorde a la medición del perfil del Microempresario Agrícola exitoso y con posibilidades de consolidación se utilizaron dos muestras. La primera conformada por 38 microempresarios asistentes a un seminario dictado por IICA, y una segunda conformada por 30 sujetos no-microempresarios, principalmente estudiantes de educación superior – se eligió a este grupo como grupo de contraste pues habitualmente obtiene puntajes medio altos frente a estas escalas buscando con ello evitar diferencias aleatorias entre los dos grupos mediante la minimización de la probabilidad de diferencias. El análisis de datos se realizó con el paquete estadístico SPSS-PC 9.0

La tabla que se agrega a continuación resume las variables sociodemográficas indagadas en los dos grupos (tabla n° 2)

Tabla N° 2

| DATOS DE LA VARIABLE        | MICROEMPRESARIOS |       |          |            | NO-MICROEMPRESARIS |       |          |           |
|-----------------------------|------------------|-------|----------|------------|--------------------|-------|----------|-----------|
|                             | N                | MEDIA | desv std | error std. | N                  | MEDIA | desv std | error std |
| SEXO                        | 38               | 1.29  | 0.46     | 7.46E-02   | 30                 | 1.47  | 0.51     | 9.26E-02  |
| EDAD                        | 37               | 45.32 | 14.17    | 2.33       | 30                 | 28.07 | 6.69     | 1.22      |
| PROFESIÓN                   | 31               | 6.61  | 1.31     | 0.23       | 27                 | 3.26  | 0.90     | 0.17      |
| OCUPACIÓN ACTUAL            | 38               | 7.45  | 0.80     | 0.13       | 27                 | 3.37  | 1.04     | 0.20      |
| LOCALIDAD                   | 37               | 6.86  | 2.49     | 0.41       | 30                 | 1.07  | 0.25     | 4.63E-02  |
| MIEMBROS FAMILIA            | 37               | 4.27  | 1.59     | 0.26       | 27                 | 4.41  | 1.67     | 0.32      |
| TIEMPO COMO MICROEMPRESARIO | 34               | 6.69  | 7.27     | 1.25       | 0                  | 0     | 0        | 0         |
| PRODUCTO ELABORADO          | 34               | 3.76  | 0.61     | 0.10       | 0                  | 0     | 0        | 0         |

De este modo, los microempresarios son principalmente hombres, sus edades oscilan alrededor de los 45 años, la mayoría de ellos se define profesionalmente como microempresarios y están ocupados en esta labor, geográficamente se distribuyen en torno a la zona centro sur del país, tienen poco más de cuatro miembros en la familia, acumulan en promedio más de seis años de trabajo en el rubro y se aglomeran en faenas apícolas. Mientras que la muestra de comparación está integrada principalmente por hombres, sus edades oscilan en torno a los 28 años, son principalmente estudiantes de educación superior y actualmente cursan dichos estudios, pertenecen geográficamente a la región metropolitana en su mayoría y presentan algo más de cuatro miembros en sus familias. No poseen experiencia como microempresarios ni elaboran productos, por lo que no presentan puntuación en estas dimensiones.

El primer nivel de análisis aplicado a los datos consistió en el cálculo de la confiabilidad para las escalas individuales del instrumento. Este cálculo se basó en el estadígrafo  $\alpha$  de Cronbach, de uso tradicional para estos fines. Dada la considerable extensión del instrumento base se operó con el criterio de maximizar la confiabilidad de cada escala, excluyendo todo ítem que significara un aporte negativo a ésta, a lo largo de las 6 escalas. De este modo, el instrumento corregido quedó conformado por 94 ítems y cuatro modalidades de respuesta (siempre, casi siempre, casi nunca y nunca) como se detalla en la siguiente tabla (tabla n° 3), la cual presenta como datos complementarios las confiabilidades iniciales halladas, y las confiabilidades finales resultantes de este procedimiento.

Tabla N° 3

| ESACALAS                 | N° DE ÍTEMS | $\alpha$ INICIAL | $\alpha$ FINAL |
|--------------------------|-------------|------------------|----------------|
| Autoeficacia             | 9           | 0.6196           | 0.7103         |
| Intereses Motivacionales | 20          | 0.3870           | 0.6659         |
| Necesidad de Logro       | 9           | 0.5042           | 0.7788         |
| Locus de Control         | 15          | 0.7852           | 0.8227         |
| Autoevaluación           | 26          | 0.8721           | 0.9067         |
| Apoyo Familiar           | 15          | 0.6398           | 0.8525         |
|                          | 94          |                  |                |



A este nivel se procedió al cálculo del puntaje de los sujetos, microempresarios y no-microempresarios, para cada una de las escalas utilizadas en el instrumento ya corregido. De este modo, se obtuvo la distribución de puntajes para cada una de las escalas en los dos grupos y se procedió a su estandarización con fines clasificatorio - comparativos, como se detalla en la siguiente tabla (tabla n° 4), que contiene las medias, los puntajes mínimos y máximos para cada escala y las respectivas desviaciones estándar.

Tabla N° 4

| Microempresarios    | Autoefic. | Int. Motivac. | N. Logro | L. Control | Autoeval. | Ap. Familiar |
|---------------------|-----------|---------------|----------|------------|-----------|--------------|
| N                   | 33        | 30            | 33       | 32         | 33        | 36           |
| MEDIA               | 32        | 29            | 17.42    | 11.1406    | 111.03    | 15.78        |
| MIN                 | 21        | 21            | -20      | 2.50       | 85        | 8            |
| MAX                 | 36        | 37            | 36       | 22.50      | 128       | 24           |
| DS                  | 4.0850    | 3.80          | 13.83    | 5.2934     | 10.87     | 3.86         |
| <b>No-Microemp.</b> |           |               |          |            |           |              |
| N                   | 30        | 30            | 29       | 30         | 30        | 30           |
| MEDIA               | 17        | 16.10         | 18.17    | 14.5       | 133.60    | 5.73         |
| MIN                 | 12        | 11            | 2        | 1          | 96        | 0            |
| MAX                 | 20        | 22            | 38       | 26         | 164       | 9            |
| DS                  | 2.10      | 2.59          | 9.45     | 6.523      | 18.90     | 5.73         |

De este modo se llegó a una distribución de puntajes con perfil clasificatorio, que aglomeró por escalas a los sujetos en tres rangos (alto puntaje, puntaje medio y bajo puntaje) para las 6 escalas utilizadas.

Seguidamente se realizó un estudio correlacional, en vías a clarificar los espacios de diferencia entre los grupos de sujetos (microempresarios y no-microempresarios) ya desde el nivel descriptivo, y determinar con ello las asociaciones características de las variables dentro de cada grupo y entre ellos. En este punto el grupo de microempresarios presentaba asociaciones características y significativas en las variables: Edad y Locus de Control; Profesión y Ocupación Actual, Ocupación Actual y Productos Elaborados, Autoeficacia y Necesidad de Logro, Autoeficacia y Autoevaluación, Intereses Motivacionales y Necesidad de Logro, Intereses Motivacionales y Locus de Control, Intereses Motivacionales y Apoyo Familiar, Necesidad de Logro y Apoyo Familiar, como se detalla a continuación:

- Edad y Locus de Control: r de Pearson= 0.495,  $p > 0.01$ , N=31
- Profesión y Ocupación Actual: r de Pearson=0.395,  $p > 0.05$ , N=31
- Ocupación Actual y Productos Elaborados: r de Pearson=-0.428,  $p > 0.05$ , N=34
- Autoeficacia y Necesidad de Logro: r de Pearson=0.380,  $p > 0.05$ , N=28
- Autoeficacia y Autoevaluación: r de Pearson=0.508,  $p > 0.01$ , N=30
- Intereses Motivacionales y Necesidad de Logro: r de Pearson=-0.494,  $p > 0.01$ , N=27
- Intereses Motivacionales y Locus de Control: r de Pearson=0.565,  $p > 0.01$ , N=27
- Intereses Motivacionales y Apoyo Familiar: r de Pearson=0.401,  $p > 0.05$ , N=28
- Necesidad de Logro y Apoyo Familiar: r de Pearson=-0.379,  $p > 0.05$ , N=31

Como contrapartida el grupo de no-microempresarios presentó asociaciones significativas entre las siguientes variables: Sexo e Intereses Motivacionales, Profesión y Ocupación Actual, Profesión y Autoeficacia, Ocupación Actual y Autoeficacia, Intereses Motivacionales y Autoevaluación, Necesidad de Logro y Autoevaluación, como se detalla a continuación:

- Sexo e Intereses Motivacionales: r de Pearson=0.409,  $p>0.05$ , N=30
- Profesión y Ocupación Actual: r de Pearson=0.915,  $p>0.01$ , N=27
- Profesión y Autoeficacia: r de Pearson=0.490,  $p>0.01$ , N=27
- Ocupación Actual y Autoeficacia: r de Pearson=0.573,  $p>0.01$ , N=27
- Intereses Motivacionales y Autoevaluación: r de Pearson=-0.619,  $p>0.01$ , N=30
- Necesidad de Logro y Autoevaluación: r de Pearson=-0.372,  $p>0.05$ , N=29

En este contexto podemos apreciar que los microempresarios, como era de esperarse, aparecen fuertemente determinados por sus actividades y tipo de producción, y que a la vez presentan asociaciones positivas entre sus edades y el locus de control, es decir, a estas alturas de su vida tienden a ver tanto su hacer como posibilidades de transformación personal y material determinadas más por sus propios esfuerzos y características que por el azar, la influencia de terceros y las dificultades de las tareas, en la misma medida han desarrollado una experiencia de autoeficacia satisfactoria, habiendo logrado conseguir en términos significativos algunas de las metas personales, sociales y colectivas que se han propuesto, de este modo han desarrollado una imagen de sí marcada por los rasgos positivos y las potencialidades latentes. Como elementos en contrario aparecen una asociación negativa entre sus intereses motivacionales y sus necesidades de logro, esto estaría indicando que la necesidad de logro personal, material y social que han desarrollado apunta en una dirección distinta a sus motivaciones personales y espacios de interés, de esta forma habría un significativo número de necesidades insatisfechas, altamente valoradas e insolventables en las condiciones de vida actualmente mantenidas, pero a su vez, se registra una asociación entre los mismos intereses motivacionales y el Locus de control interno, esto sugiere que tales intereses motivacionales, vividos como logros pendientes esperan ser satisfechos por los propios sujetos a través de su trabajo y realizaciones, antes que por la intervención del azar, las dádivas de terceros o la mera fortuna. Tales intereses motivacionales presentan una marcada relación con el apoyo familiar percibido, lo que indicaría que no sólo existen en la persona del microempresario, sino que son compartidos y desarrollados por el conjunto del grupo familiar, cuestión que se ve ratificada por la asociación negativa entre necesidad de logro y apoyo familiar, esto es, al apoyo familiar experimentado por el microempresario entre en una relación de dependencia en torno al logro alcanzado, tanto la necesidad de logro familiar como la personal, en el caso de los microempresarios, son superiores a la satisfacción de logro obtenida, de ahí la importancia de los intereses motivacionales a concretar y su asociación con el apoyo familiar y la necesidad de logro en términos positivos.

En paralelo, el grupo de no microempresarios, que presenta las características ya reseñadas al principio del texto, exhibe como características centrales su determinación por la ocupación actual, por el hecho de ser casi todos estudiantes, y demás las asociaciones entre el sexo y los intereses motivacionales, en este sentido se destaca como más importante para el sexo masculino, que para el femenino, la satisfacción de los intereses motivacionales y serían a la par más diversos. Situación que no se registra en los microempresarios, pues no hay diferencias significativas a nivel de sexo en ellos. También, como era esperable, y confirmando los datos de estudios previos, los estudiantes presentan una marcada asociación entre la actividad profesional y su evaluación de autoeficacia, lo mismo que en su ocupación actual, es decir, están satisfechos de su condición de estudiantes, evalúan satisfactoriamente sus desempeños hasta la fecha y tienen una imagen positiva de su futuro profesional y/o del grado de inserción laboral que han experimentado en sus campos. Un rasgo diferenciador entre los estudiantes y los microempresarios es la asociación negativa entre los intereses motivacionales y la autoevaluación que presentan los primeros, mientras que en los microempresarios esta relación no existe. Esto es, los estudiantes se perciben actualmente incapaces de satisfacer sus intereses motivacionales, y no pre-

sentan relación alguna con Locus de Control, lo cual indicaría una disposición ambivalente del grupo en torno a definir las zona de responsabilidades (internas v/s externas) a la hora de realizar estos interese motivacionales. Los microempresarios en cambio exhiben una marcada y significativa asociación entre los interese motivacionales y el Locus de Control interno, situándose como los autores de su propia vida, logros y posibilidades futuras. Finalmente, el grupo de estudiantes o no-microempresarios presenta una asociación negativa entre sus necesidades de logro y la autoevaluación, lo cual nuevamente confirma la idea que venimos desarrollando, las capacidades percibidas en sí mismo no se condicen con las necesidades que logro que abrigan, de modo que serían potencialmente incapaces de satisfacerlas por sí mismos al no haber presencia de una dimensión de internalidad en el locus de control ni tampoco registrarse relaciones entre los proyectos y necesidades personales y la familia dentro de la dimensión de apoyo familiar, completamente ausente en el caso de los estudiantes.

El siguiente paso del análisis consistió en la aplicación de un análisis de varianza a los datos de ambos grupos, con el fin de determinar con mayor certidumbre cuáles son las características principales de cada uno de ellos, los márgenes en los que oscila la variabilidad interna de los datos y en contrapartida los espacios de variabilidad entre los grupos.

La siguiente tabla (tabla nº 5) contiene los datos base sobre los que se aplicó el análisis para el grupo de microempresarios.

Tabla Nº 5

|                                       | N  | Media   | Std. Desviación | Std. Error Media |
|---------------------------------------|----|---------|-----------------|------------------|
| Sexo                                  | 38 | 1,29    | ,46             | 7,46E-02         |
| Edad                                  | 37 | 45,32   | 14,17           | 2,33             |
| Profesión                             | 31 | 6,61    | 1,31            | ,23              |
| Ocupación Actual                      | 38 | 7,45    | ,80             | ,13              |
| Localidad                             | 37 | 6,86    | 2,49            | ,41              |
| Número Miembros Familia               | 37 | 4,27    | 1,59            | ,26              |
| Tiempo como Microempresario           | 34 | 6,69    | 7,27            | 1,25             |
| Productos Elaborados                  | 34 | 3,76    | ,61             | ,10              |
| Distribución Autoeficacia             | 33 | 32,00   | 4,09            | ,71              |
| Distribución Intereses Motivacionales | 30 | 29,00   | 3,80            | ,69              |
| Distribución Necesidad de Logro       | 33 | 17,42   | 13,83           | 2,41             |
| Distribución Locus de Control         | 32 | -11,141 | 5,293           | ,936             |
| Distribución Autoevaluación           | 33 | 111,03  | 10,87           | 1,89             |
| Distribución Apoyo Familiar           | 36 | 15,78   | 3,86            | ,64              |

La siguiente tabla (tabla nº 6) contiene los datos base sobre los que se aplicó los análisis para el grupo de no-microempresarios.

Tabla N° 6

|                                       | N  | Mean   | Std. Deviation | Std. Error Mean |
|---------------------------------------|----|--------|----------------|-----------------|
| Sexo                                  | 30 | 1,47   | ,51            | 9,26E-02        |
| Edad                                  | 30 | 28,07  | 6,69           | 1,22            |
| Profesión                             | 27 | 3,26   | ,90            | ,17             |
| Ocupación Actual                      | 27 | 3,37   | 1,04           | ,20             |
| Localidad                             | 30 | 1,07   | ,25            | 4,63E-02        |
| Número Miembros Familia               | 27 | 4,41   | 1,67           | ,32             |
| Tiempo como Microempresario           | 2  | 39,00  | 46,67          | 33,00           |
| Productos Elaborados                  | 3  | 2,00   | 1,00           | ,58             |
| Distribución Autoeficacia             | 30 | 17,00  | 2,10           | ,38             |
| Distribución Intereses Motivacionales | 30 | 16,10  | 2,59           | ,47             |
| Distribución Necesidad de Logro       | 29 | 18,17  | 9,45           | 1,75            |
| Distribución Locus de Control         | 30 | 14,500 | 6,523          | 1,191           |
| Distribución Autoevaluación           | 30 | 133,60 | 18,90          | 3,45            |
| Distribución Apoyo Familiar           | 30 | 5,73   | 2,94           | ,54             |

La tabla n° 7, que es la final, presenta el test o prueba de medias independientes para los microempresarios y no microempresarios. En ésta se asumió, como supuesto crítico, que ambos grupos formaban parte de poblaciones independientes, lo que implica que entre ellos deben registrarse diferencias significativas entre los puntajes que exhiben frente a las mismas pruebas, o al menos mostrar una separación considerable entre los puntajes característicos de uno y otro grupo frente a la gran mayoría de las pruebas.

Como se puede ver, el supuesto resultó correcto, los grupos son tendencial y globalmente diferentes, esto nos permite afirmar que estamos en un camino correcto, el conjunto de escalas que hemos elegido para conformar un criterio de juicio hacia las habilidades microempresariales resulta acertado; ya contamos con un instrumento no normalizado en base al cual comenzar a desarrollar una gestión en torno a la capacitación, la asesoría y la asignación de recursos hacia la microempresa rural, en base a las características y necesidades que los distintos microempresarios y potenciales microempresarios presentan.

Tabla N° 7 Test de medias Independientes

|                                       |                             | Levene's Test for Equality of Variances |      | t-test for Equality of Means |        | Sig. (2-tailed) | Mean Difference | Std. Error Difference | 95% Confidence Interval of the Difference |         |
|---------------------------------------|-----------------------------|---|------|------------------------------|--------|-----------------|-----------------|-----------------------|---|---------|
|                                       |                             | F                                       | Sig. | t                            | df     |                 |                 |                       | Lower                                     | Upper   |
| Distribución Autoeficacia             | Equal variances assumed     | 11,573                                  | ,001 | 18,050                       | 61     | ,000            | 15,00           | ,83                   | 13,34                                     | 16,66   |
|                                       | Equal variances not assumed |   |      | 18,565                       | 48,774 | ,000            | 15,00           | ,81                   | 13,38                                     | 16,62   |
| Distribución Intereses Motivacionales | Equal variances assumed     | 2,432                                   | ,124 | 15,372                       | 58     | ,000            | 12,90           | ,84                   | 11,22                                     | 14,58   |
|                                       | Equal variances not assumed |   |      | 15,372                       | 51,199 | ,000            | 12,90           | ,84                   | 11,22                                     | 14,58   |
| Distribución Necesidad de Logro       | Equal variances assumed     | 3,157                                   | ,081 | -.245                        | 60     | ,807            | -.75            | 3,05                  | -6,85                                     | 5,36    |
|                                       | Equal variances not assumed |   |      | -.251                        | 56,716 | ,803            | -.75            | 2,98                  | -6,71                                     | 5,22    |
| Distribución Locus de Control         | Equal variances assumed     | 1,949                                   | ,168 | -17,044                      | 60     | ,000            | -25,641         | 1,504                 | -28,650                                   | -22,631 |
|                                       | Equal variances not assumed |   |      | -16,929                      | 55,921 | ,000            | -25,641         | 1,515                 | -28,675                                   | -22,605 |
| Distribución Autoevaluación           | Equal variances assumed     | 11,269                                  | ,001 | -5,876                       | 61     | ,000            | -22,57          | 3,84                  | -30,25                                    | -14,89  |
|                                       | Equal variances not assumed |   |      | -5,734                       | 45,341 | ,000            | -22,57          | 3,94                  | -30,50                                    | -14,64  |
| Distribución Apoyo Familiar           | Equal variances assumed     | 2,376                                   | ,128 | 11,698                       | 64     | ,000            | 10,04           | ,86                   | 8,33                                      | 11,75   |
|                                       | Equal variances not assumed |   |      | 11,991                       | 63,508 | ,000            | 10,04           | ,84                   | 8,37                                      | 11,72   |



| <u>DATE DUE</u>        |
|------------------------|
| <b>DEVUELTO</b>        |
| <del>31 MAR 2005</del> |
| 01 JUL 2005            |
| <b>DEVUELTO</b>        |
| 11 FEB 2005            |
|                        |
|                        |
|                        |
|                        |
|                        |
|                        |
|                        |
|                        |
|                        |
|                        |
|                        |





PROMER

Programa de Apoyo a la Microempresa Rural de América Latina y el Caribe

Fidel Oteiza 1956, piso 15, Providencia, Santiago de Chile

[www.promer.cl](http://www.promer.cl)

[promer@iica.cl](mailto:promer@iica.cl)

