

FACULTAD DE CIENCIAS DE LA EMPRESA

Escuela Académico Profesional de Administración y Negocios internacionales

Trabajo de Investigación

**Barreras de exportación de mates burilados en
el anexo de Cochas Chico, Huancayo
en el año 2020**

Abigail Edelmira López Flores
Omar Villegas Porras

Para optar el Grado Académico de
Bachiller en Administración

Huancayo, 2021

Repositorio Institucional Continental
Trabajo de investigación



Esta obra está bajo una Licencia "Creative Commons Atribución 4.0 Internacional" .

DEDICATORIA

La presente investigación está dedicado a los profesores de tesis y otros que nos brindaron su apoyo, también a nuestros familiares que nos apoyaron en todo momento y a la universidad por brindarme los servicios para desarrollar esta investigación.

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a mis abuelos por el apoyo incondicional, ellos fueron los que me alentaron cada día a mejorar y terminar lo que empecé.

A mis maestros quienes me transmitieron sus conocimientos y experiencias contribuyendo así con el logro de mis objetivos.

A mis amigos quienes de algún u otro modo me apoyaron con el desarrollo y termino del trabajo de investigación.

El autor.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

| | |
|--|------|
| DEDICATORIA | II |
| AGRADECIMIENTOS | III |
| ÍNDICE DE CONTENIDOS | IV |
| ÍNDICE DE TABLAS..... | VI |
| ÍNDICE DE APÉNDICE | VI |
| ÍNDICE DE FIGURAS..... | VI |
| RESUMEN..... | VII |
| ABSTRACT | VIII |
| INTRODUCCIÓN..... | IX |
| CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL ESTUDIO | 11 |
| 1.1. Escenario de la Investigación | 11 |
| 1.1.1. Territorial | 11 |
| 1.1.2. Temporal..... | 11 |
| 1.1.3. Conceptual | 11 |
| 1.1.4. Experiencia y rol del investigador | 11 |
| 1.2. Situación Problemática | 12 |
| 1.2.1. Antecedentes de Investigación..... | 12 |
| 1.2.2. Caracterización de los sujetos de estudio | 18 |
| 1.2.3. Caracterización del problema | 18 |
| 1.3. Formulación del Problema | 19 |
| 1.3.1. Problema general..... | 19 |
| 1.3.2. Problemas específicos..... | 19 |
| 1.4. Propósitos de la Investigación | 20 |
| 1.4.1. Propósito general..... | 20 |
| 1.4.2. Propósitos específicos | 20 |
| 1.5. Justificación de la Investigación..... | 20 |
| 1.5.1. Justificación teórica..... | 20 |
| 1.5.2. Justificación práctica | 21 |

| | | |
|--|--|-----------|
| 1.5.3. | Justificación metodológica..... | 21 |
| Capitulo II: Estado del arte..... | | 23 |
| 2.1. | Revisión Literaria..... | 23 |
| 2.1.1. | Barreras de exportación | 23 |
| 2.1.1.1. | Dimensiones | 23 |
| 2.2. | Marco conceptual | 25 |
| Capitulo III: Metodología..... | | 28 |
| 3.1. | Enfoque de la investigación | 28 |
| 3.2. | Paradigma de la Investigación | 28 |
| 3.2.1. | Paradigma..... | 28 |
| 3.2.2. | Paradigma Post Positivista | 29 |
| 3.3. | Métodos de Investigación..... | 29 |
| 3.3.1. | Método Científico | 29 |
| 3.3.2. | Método general | 29 |
| 3.3.3. | Método Específico | 30 |
| 3.3.4. | Métodos de casos | 30 |
| 3.3.5. | Etnografía | 31 |
| 3.4. | Sistema de categorías | 32 |
| 3.5. | Selección de los sujetos de estudio..... | 38 |
| 3.6. | Técnicas de producción de información..... | 44 |
| 3.7. | Técnicas de Análisis de información..... | 45 |
| Capitulo IV: Resultados..... | | 47 |
| 4.1. | Descripción del trabajo de campo..... | 47 |
| 4.2. | Análisis de hallazgo | 47 |
| 4.3. | Triangulación..... | 85 |
| 4.4. | Interpretación de los hallazgos..... | 85 |
| CONCLUSIONES..... | | 88 |
| RECOMENDACIONES..... | | 89 |
| REFERENCIAS | | 90 |

ÍNDICE DE TABLAS

| | |
|--|-----------|
| Tabla N°01: Sistema de categorías de acuerdo a los propósitos específicos | 32 |
| Tabla N°02: Recopilación de información de los sujetos | 43 |
| Tabla N°03: técnicas e instrumentos de recolección de información..... | 44 |

ÍNDICE DE APÉNDICE

| | |
|---|-----------|
| APÉNDICE N°01:Matriz de consistencia | 45 |
| APÉNDICE N°02: Modelo del instrumento..... | 46 |
| APÉNDICE N°03: Formato de guia de observacion estructurada | 47 |

ÍNDICE DE FIGURAS

| | |
|--|-----------|
| FIGURA N°01: Codificación y categorías obtenidas de la primera entrevista del artesano del Anexo de Cochabamba | 49 |
| FIGURA N°0 2: Codificación y categorías obtenidas de la segunda entrevista del artesano del Anexo de Cochabamba | 51 |
| FIGURA N°03: Codificación y categorías obtenidas de la tercera entrevista del artesano del Anexo de Cochabamba | 53 |
| FIGURA N°04: Codificación y categorías obtenidas de la cuarta entrevista del artesano del Anexo de Cochabamba | 55 |
| FIGURA N° 05: Codificación y categorías obtenidas de la quinta entrevista del artesano del Anexo de Cochabamba | 57 |
| FIGURA N°06: Codificación y categorías obtenidas de la sexta entrevista del artesano del Anexo de Cochabamba..... | 59 |
| FIGURA N°07: Codificación y categorías obtenidas de la séptima entrevista del artesano del Anexo de Cochabamba | 61 |
| FIGURA N°08: Codificación y categorías obtenidas de la octava entrevista del artesano del Anexo de Cochabamba | 63 |

RESUMEN

El presente trabajo de investigación muestra los resultados obtenidos a partir del análisis de las barreras de exportación de mates burilados que tienen los artesanos exportadores del anexo de Cochabamba, partiendo de la necesidad de emprendimiento y búsqueda de nuevos mercados ya sea a nivel nacional o internacional, es por ello que como propósito general fue necesario el describir las barreras que tiene los artesanos para la exportación de los mates burilados en el anexo Cochabamba; por ello la investigación se basó en el enfoque cualitativo. Para la obtención de la información se utilizó una guía de entrevista con 16 preguntas, por lo que se realizó a una muestra de 8 artesanos de mates burilados en el anexo de Cochabamba; una vez aplicadas y analizadas cada una de las entrevistas se llegó a la conclusión de que a los artesanos del anexo de Cochabamba les falta implementar un plan de marketing, además de capital que les permita invertir en una mayor cantidad de materia prima la cual también se encuentra escasa; este se podría optimizar si trabajaran en equipo, es decir formando sociedades o uniéndose entre artesanos, pero no hacen esto debido a la desconfianza entre ellos; con respecto a las exportaciones, pues es baja su participación de dicha actividad debido al desconocimiento del proceso de proceso y documentación que se debería hacer y por último diversas entidades estatales que brindan capacitaciones de manera gratuita a artesanos a nivel nacional no realizan dichas capacitaciones en el Anexo de Cochabamba debido a la poca participación y asociación de los artesanos, como se pueden ver las barreras presentes son diversas entre ellas las logísticas, económicas, financieras legales, socioculturales, conocimiento y exportación; pero una vez identificadas los artesanos pueden enfocarse en hacerle frente para así poder mejorar.

Palabras Clave: Barrera logística, económica, financieras- legales, socioculturales, conocimiento, exportación.

ABSTRACT

This research work shows the results obtained from the analysis of the export barriers of chipped mates that export artisans of the Cochas Chico annex have, based on the need for entrepreneurship and the search for new markets, either nationally or internationally. It is for this reason that as a general purpose it was necessary to describe the barriers that artisans have for the export of chipped mates in the Cochas Chico annex; for this reason, the research was based on the qualitative approach. To obtain the information, an interview guide with 16 questions was used, for which a sample of 8 artisans of chipped mates was carried out in the annex of Cochas Chico; Once each of the interviews had been applied and analyzed, the conclusion was reached that the artisans of the Cochas Chico annex need to implement a marketing plan, in addition to capital that allows them to invest in a greater amount of raw material which also there is a shortage; This could be optimized if they worked as a team, that is, by forming partnerships or joining together among artisans, but they do not do this due to mistrust between them; With respect to exports, since their participation in this activity is low due to ignorance of the process and documentation process that should be done and finally, various state entities that provide free training to artisans at the national level do not carry out such training in the Annex of small cochas due to the little participation and association of artisans, as you can see the barriers present are diverse, including logistics, economic, financial, legal, socio-cultural, knowledge and export; but once identified, artisans can focus on coping with it in order to improve.

Key Words: Logistical, economic, financial-legal, sociocultural, knowledge, export barriers.

INTRODUCCIÓN

La presente investigación tiene como propósito general describir las barreras que tiene los artesanos para la exportación de los mates burilados en el anexo Cochas Chico, en el año 2020. A partir de la revisión de los libros y literatura analizada, realizando las entrevistas a nuestros sujetos de estudios a profundidad para considerar cada uno de sus aportes de información de las experiencias vividas desde la forma de la elaboración del mate, ya que no es fácil encontrar la materia prima (calabaza) ni la forma adecuada para el tallado, así mismo también mencionan los problemas que tienen son las barreras de exportación. Por consiguiente, se realizará una investigación cualitativa para identificar las razones que nos ayudaran a conocer la realidad del problema general planteado y dar soluciones a los artesanos de mates burilados.

El departamento de Junín no cuenta con participación en la exportación de los mates burilados, siendo Junín un departamento que tiene una gran diversidad de artesanías y que son atraídas por los turistas nacionales como extranjeros. El Anexo de Cochas Chico es un centro poblado que se encuentra ubicado en el distrito del Tambo en la provincia de Huancayo, donde sus habitantes la mayoría son artesanos que realizan los famosos mates burilados con una dedicación y pasión por el arte.

Las artesanías de los mates burilados son una actividad de sustento para las familias, una ventaja que tienen los artesanos es que ese talento ha trascendido de familia en familia, donde los papas, hijos, nietos, etc. han aprendido a elaborar los mates burilados.

La problemática que existe en los artesanos es que la mayoría no realiza exportaciones directas, ya sea por la falta de conocimiento, por la falta de materia prima, también porque muchas veces no pueden abastecer la oferta de producción, ya que trabajan solo en familia por lo cual solo atienden pedidos mínimos y a la vez lo comercializan en sus talleres que son visitados por turistas nacionales y extranjeros.

La familia Veliz tiene un reconocimiento a nivel nacional e internacional por los diferentes

diseños, por la forma de su tallado y a la vez por los viajes realizados a la mayoría de países donde demostraban como es el arte del mate burilado.

Por otro lado, en el capítulo I, está diseñado para explicar el planteamiento del problema mediante la limitación del tema de investigación, en el cual se contiene la situación problemática para analizar a través de los antecedentes de las tesis nacionales e internacionales y los artículos científicos de los diversos estudios que se realizó. También se muestra la caracterización de los sujetos de estudio, formulación del problema, propósitos de la investigación donde se plantearon los propósitos generales y específicos de la investigación. El capítulo II, nos muestra el estado del arte donde investigamos diversas revisiones literarias y libros relacionados con el tema de investigación, también nos muestra el marco conceptual donde explica los conceptos básicos sobre la investigación. El capítulo III, nos muestra los aspectos metodológicos que se van a realizar como: (a) el enfoque de la investigación que se utilizó, (b) paradigma de la investigación, (c) el método de investigación que se realizó, (d) Sistemas de categorías, (e) selección de los sujetos de estudios (f) técnicas de producción de información y (g) técnicas de análisis de información. El capítulo IV, se realiza la descripción del trabajo en campo, donde se realiza las entrevistas a profundidad de los sujetos de estudio, también se analizó los análisis del hallazgo de cada uno de los entrevistados y elaborar un mapa mental en atlas ti. Por último, el capítulo V se explica los resultados mediante la interpretación de los hallazgos y posteriormente se presenta las conclusiones y recomendaciones.

CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL ESTUDIO

En el capítulo se trata acerca del planteamiento del estudio, el cual contiene la delimitación de la investigación, compuesta por la delimitación territorial, temporal, conceptual y experiencia y rol del investigador, asimismo se tratará acerca de la situación problemática, en el cual contiene los antecedentes de la investigación, caracterización de los sujetos de estudio, formulación del problema, propósitos de la investigación donde se plantearon los propósitos generales y específicos. Finalmente se presentaron las justificaciones.

1.1. Escenario de la Investigación

1.1.1. Territorial

El proyecto de investigación se realizará en Cochas chico, un anexo perteneciente al distrito del Tambo, en la provincia de Huancayo, departamento de Junín a unos 10 kilómetros al noreste de la ciudad de Huancayo.

1.1.2. Temporal

El proyecto de investigación se dará en el año 2020, en el mes de mayo y tendrá una duración de 3 meses.

1.1.3. Conceptual

La investigación está enfocada en los análisis de las barreras de exportación de los mates burilados, de esta manera dinamizar los problemas que tienen los artesanos de cochas chico, en la ciudad de Huancayo de la región Junín.

1.1.4. Experiencia y rol del investigador

Como parte de la investigación se tendrán en cuenta diversos aspectos de las barreras de investigación propuestas además de las características del producto exportado, el sector de actividad, la calidad de las relaciones con los distribuidores nacionales e internacionales o las capacidades dinámicas de las organizaciones.

1.2. Situación Problemática

1.2.1. Antecedentes de Investigación

A. Artículos científicos

García y Avellana (2007), presentado en la Universidad del Oviedo en España, el artículo científico que lleva como título: “Intensidad exportadora y percepción de barreras a la exportación: un estudio de casos” con el objetivo comprobar si la percepción de barreras a la exportación difiere entre aquellas Pymes más comprometidas (o exitosas) con la exportación y aquellas otras cuyos ingresos por ventas provienen mayoritariamente del mercado español; para ello realizó una investigación de nivel aplicativo, con un diseño cuantitativo haciendo uso del método de estudio de casos, tomando como sujetos de estudio a 11 pequeñas y medianas empresas españolas pertenecientes al Principado de Asturias y la provincia de Alicante (cuatro y siete empresas, respectivamente), a quienes mediante entrevistas y una guía de entrevistas se evaluó su percepción de barreras exportadoras, llegando a la conclusión respecto a la relación de estas barreras percibidas a la venta en el extranjero y el compromiso exportador, que aquellas empresas cuyo mercado principal es el doméstico (las que destinan menos del 50% de sus ventas a los mercados extranjeros, aquí denominadas low exporters) perciben como menos importantes dichas barreras a la exportación que aquellas otras cuyos ingresos por ventas provienen en su mayor parte de los mercados internacionales (las que destinan más del 50% de sus ventas a los mercados extranjeros, denominadas en este caso high exporters). Esto es, parece que existe una relación directa entre el compromiso (o el éxito) exportador, medido a través de la intensidad exportadora, y la percepción de impedimentos o limitaciones a la venta fuera del mercado doméstico.

Mediante este artículo se percibe otros aspectos negativos referentes a las actividades exportadoras que realizan los artesanos, ya que si bien estos llegan a concretar dicha actividad pueden existir limitaciones en la venta de sus productos y distribución de sus productos, por lo que se debería tomar puntos de distribución de sus productos además de un plan de

marketing que les permita asegurar no solo la venta a nivel nacional sino también en el extranjero.

Marcela, et al.(2013) presentado en la Universidad del valle en la ciudad de Bogotá, Colombia, el artículo científico que lleva como título: “Influencia de las barreras a la exportación sobre el compromiso exportador y su incidencia en los resultados internacionales” con el objetivo establecer la existencia de una relación entre las barreras a la exportación sobre el compromiso exportador de las empresas exportadoras colombianas y la influencia de dicho compromiso exportador sobre los resultados internacionales de estas empresas ; para ello realizó una investigación de nivel aplicativo, con un diseño cuantitativo haciendo uso del método de recolección de datos, tomando como sujetos de estudio a 270 empresas exportadoras colombianas a quienes mediante cuestionarios se evaluó la existencia de un vínculo negativo y significativo entre las barreras percibidas y el compromiso exportador y el cual repercute negativamente sobre los resultados internacionales que puede obtener la empresa, llegando a la conclusión que se debería incentivar a los empresarios a hacer seguimiento e invertir en mejorar sus recursos financieros, humanos y gerenciales asignados a la actividad exportadora, como forma de hacer frente a las barreras de exportación y que pueden repercutir negativamente su desempeño en el mercado internacional. Los resultados que se alcanzan, revelan la importancia de variables como las diferencias de idioma, la distancia geográfica entre países, las condiciones laborales femeninas y las medioambientales.

Se toma en consideración dicho artículo debido la relación que guarda con la problemática observada en el centro poblado de cochas chico, ya que los artesanos del lugar no se encuentran netamente comprometidos con el tema de la exportación aun sabiendo que este proceso podría generar para ellos una mayor cantidad de ingresos, pero por temas como desconocimiento, condiciones laborales, falta de abastecimiento de producción y entre otros impiden se lleguen a concretar actividades exportadoras.

Palacios y Saavedra (2016), presentado en la Universidad autónoma de Puebla en México, el artículo científico que lleva como título: “El Desempeño Exportador y la Innovación como una Estrategia de Crecimiento para la PYME en México” con el objetivo determinar si existe relación entre la innovación y el desempeño competitivo de las empresas manufactureras mexicanas de exportación, especialmente las PYME ; para ello realizó una investigación de nivel aplicativo, con un diseño mixto haciendo uso del método deductivo de regresión múltiple, tomando como sujetos de estudio a 402 empresas a quienes mediante encuestas se evaluó su desempeño competitivo llegando a la conclusión que en la medida que aumenta la probabilidad por un efecto innovador “importante” en el empresario la tasa de crecimiento por el empleo de más trabajadores se incrementa y como consecuencia el crecimiento de las ventas, además se da también en la misma dirección el aumento del porcentaje del personal bajo un contrato laboral lo que significa una orientación a mantener y conservar una estabilidad competitiva, sin embargo, se observa una disminución del porcentaje del personal con estudios superiores, esta última afirmación como resultado posiblemente de acrecentar el tamaño de la empresa en el incremento de trabajadores; también se percibió la disminución de la decisión de los empresarios a elegir sus mercados extranjeros a exportar basado en las condiciones de acceso preferencial que reciben sus productos al ser importados en dichos mercados.

En este artículo científico se puede observar la importancia del efecto innovador como estrategia para el incremento de sus ventas tomando como medidas el aumento de personal para una mayor producción y abastecimiento, además de la forma de distribución y promoción de su producto para que este genere estabilidad en las empresas, una medida que se podría adoptar en los artesanos de Cochas Chico quienes por medio de asociaciones podrían generar más ingresos y lograr actividades exportadoras sin demasiadas limitaciones.

B. Tesis nacionales e internacionales

Barrera y Carriel (2015), Para optar por el título de licenciado multilingüe en negocios y relaciones internacionales, sustentado en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil,

Ecuador. “Análisis de las exportaciones del sector artesanal de la paja toquilla en los últimos 10 años.” con el objetivo analizar las exportaciones del sector artesanal del Ecuador y la contribución del clúster artesanías de paja toquilla en el desarrollo del comercio exterior en los últimos diez años; para ello realizó una investigación de nivel aplicativo, con un diseño cualitativo haciendo uso del método probabilístico, tomando como sujetos de estudio a 310 artesanos a quienes mediante entrevistas y encuestas se evaluaron los conocimientos y las técnicas de comercialización que poseen, además del abastecimiento en cuanto a materia prima utilizada como es la paja toquilla, llegando a la conclusión que poco más de la mitad de artesanos no cuentan con los conocimientos de técnicas de comercialización por parte de los artesanos ha alterado el normal funcionamiento de la cadena productiva de la paja toquilla, siendo los intermediarios los mayores beneficiados económicamente, comprobando con ello que la escasez de la paja toquilla se debe a la exportación de esta materia prima a otros países como Perú y Colombia, lo cual perjudica al producto ya que una parte de la poca paja que queda es desechada por no ser de la mejor calidad, la investigación determinó que el sector artesanal del clúster de paja toquilla afronta tres problemas principalmente: la baja remuneración ocasionada por los intermediarios que no pagan el precio justo y revenden los productos lucrándose indebidamente a base del esfuerzo de los artesanos.

Esta tesis nos sugiere evaluar al abastecimiento de materia prima para la elaboración de mates burilados en el centro poblado de cochas chico, ya que podría ser un factor relevante del por qué nos generan exportaciones masivas, ya que como es sabido este material es muy requerido y solicitado en distintas ciudades a nivel nacional.

Castillo, et al. (2017), Para optar por el título de licenciado en comercio y negocios internacionales, sustentado en la Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo, Lambayeque, “Análisis de la competitividad en la comercialización del mate burilado, en el distrito de Mórrope, Lambayeque” con el objetivo describir cuáles son los índices de competitividad para la comercialización de mate burilado, en el Distrito de Mórrope, Lambayeque; para ello realizó una investigación de nivel aplicativo, con un diseño cualitativo haciendo uso del método basado en la experiencia, y analítico, tomando como sujetos de investigación a

Familias artesanas de mates burilado, del distrito de Mórrope, de la región Lambayeque a quienes mediante entrevistas y encuestas se evaluaron su conocimiento en estándares de calidad, procesos de comercialización y competitividad buscando describir la situación actual de los artesanos, mostrar las desventajas de la comercialización de sus productos careciendo estándares de calidad y cuáles podrían ser las ventajas al considerarlas, y además se analiza el impacto de la identidad cultural en el proceso de comercialización de este tipo de artesanía, llegando a la conclusión que los grupos de artesanos que mantienen permanente el trabajo en esta línea artesanal, tienen un principal potencial a explotar la materia prima, que es reconocida a nivel nacional, solicitada muchas veces por mercados de otras provincias. Pero dentro de los puntos negativos, es que ninguno de los grupos de artesanos está formalizado, no cuentan con logo ni marca en sus productos y mucho menos siguen un proceso de comercialización planificado.

Mediante esta tesis podríamos ver el estado situacional de otros artesanos dedicados a la producción y comercialización de mates burilados en otros puntos del país, de manera que nos permita evaluar sus fortalezas y debilidades en cuanto a las acciones que toman frente a las actividades de comercialización y competitividad no solo a nivel local sino también a nivel nacional, lo mismo que se desea evaluar en los artesanos de cochas chico.

Pérez L. (2018) Para optar por el título de licenciado en administración, sustentado en la Universidad Cesar Vallejo, Lima, “Asociatividad de artesanos y exportación de mate burilado en Cochas Chico-Huancayo, 2018” con el objetivo de describir cuál es la situación de los artesanos para la Asociatividad y exportación de Mate Burilado en Cochas Chico, además de evaluar la barreras internas que cada uno de ellos posee; para ello realizo una investigación de nivel aplicativo, con un diseño etnográfico y haciendo uso del método no probabilístico internacional tomando como sujetos de estudio a 6 Artesanos que trabajan de manera independiente a quienes se le realizaron una entrevista previamente elaborada que les permita evaluar y definir la situación actual en a que dichos artesanos se encuentran, llegando a la conclusión que los artesanos de mate burilado tienen un perfil emprendedor puesto que, son líderes en sus talleres, trabajan en equipo en todo el proceso de elaboración, están interesados

en unirse con otros artesanos para crecer y mejorar, como también están dispuestos a innovar en la cadena de valor de los mates y están dispuestos a capacitarse, tomando en cuenta que la asociatividad es un emprendimiento social; con respecto a las barreras internas, se detectó en el área administrativa prima la falta de contar con dicha área y planeamiento estratégico, en lo productivo, escasez de materia prima y de herramientas, en lo comercial falta de plan de marketing (producto, precio, plaza, promoción) y en lo financiero, falta de capital para invertir en materia prima, herramientas, etc., como el limitado acceso de financiamiento de entidades bancarias; con respecto a la cultura exportadora, los artesanos, participan en la internacionalización, pero en una baja proporción ya que suelen vender a intermediarios, a su vez tienen un déficit en conocimientos de la documentación, como también en conocimiento del proceso exportador y de los beneficios de la exportación.

Mediante esta tesis se ha evaluado parte de la situación en la que se encontraban algunos de los artesanos del centro poblado de cochabamba con respecto a al área administrativa, escasez de materia prima, falta de capital y no poseer un plan de marketing que los respalde; a partir de ello se puede realizar una nueva evaluación en cuanto a los cambios que han tenido los artesanos y poder determinar los puntos de quiebre los que siguen incurriendo de modo que les impiden todavía realizar actividades exportadoras de manera eficiente.

León, L.N. (2018), para optar por el título de licenciado en negocios internacionales, sustentado en la Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión, Huacho, “Barreras en el comercio internacional y su influencia en sus exportaciones en la empresa Eurofresh Perú S.A.C, Chancay- 2017” con el objetivo de identificar la relación entre las barreras en el comercio internacional y la exportación de la empresa Eurofresh Perú S.A.C, 2017; para ello realizó una investigación de nivel aplicativo, con un diseño cuantitativo haciendo uso del método no experimental de corte transversal y de enfoque tomando como sujetos de investigación a 20 trabajadores de la empresa Eurofresh Perú S. A. C a quienes mediante fichas de observación, listas de cotejo, registro académicos, encuestas y escalas evaluaron el nivel de relación existente entre las barreras en el comercio internacional y la exportación, por lo que se utilizó estadística no paramétrica como lo es Rho de Spearman obteniéndose

finalmente una relación significativa existente entre las barreras en el comercio internacional y la exportación de la empresa Eurofresh Perú S.A.C, 2017. Además, la correlación de Rho de Spearman es 0.647, de acuerdo a la escala de Bizquera dicha correlación es positiva y alta.

La anterior tesis nos sirve como guía de evaluación de las barreras de comercio internacional las que se evalúan a una empresa ya consolidada, y verificar la relación de las barreras existentes con las exportaciones, misma metodología que se pretende aplicar en la evaluación de barreras que tiene los artesanos del centro poblado de cochas chico.

1.2.2. Caracterización de los sujetos de estudio

Para esta investigación fue conveniente trabajar con 8 familias de artesanos del centro poblado de cochas chico, los mismos que se encuentran constantemente dedicados a la fabricación y comercialización de mates burilados a nivel nacional a la vez están interesados en la exportación de sus productos al extranjero; para la obtención final de este producto, los mates pasan primero por un proceso de selección las que se dan de acuerdo a la forma que desean transformar, luego se le realiza una limpieza en base a agentes que permitan la limpieza de la corteza exterior, luego viene la técnica del burilado que es elaborado de forma manual mediante el buril, diseñando en cada uno de los mates dibujos artísticos que pretenden contarnos historias o pasajes de la vida cotidiana de las comunidades cercanas, una vez terminado, ellos proceden al proceso del quemado que consiste en la acción de exponer el mate a una fuente de calor para darle las tonalidades que van desde un color marrón claro a oscuro; seguido a ello tenemos el proceso de colocado de fondo blanco y negro para realzar las figuras en miniaturas representados en ellos; el proceso de barnizado para darle brillantes y finalmente el proceso de cortado haciendo uso de cuchillos o caladoras; si se desea se realiza el proceso de teñido haciendo uso de la anilina para lograr los colores deseados y el pintado.

1.2.3. Caracterización del problema

El turismo en un país fomenta las diferentes expresiones culturales que este posee, es decir sus lugares turísticos, gastronomía, artesanías, costumbres y tradiciones que son

emblemáticos de cada territorio los que vienen cargados de belleza, creatividad y reflejan su cultura; por su parte el departamento de Junín ofrece una gama de expresiones culturales en sus distintas provincias; pero hablando exactamente del centro poblado de Cocha chico, ubicado en el distrito El Tambo, provincia de Huancayo, ofrece productos artesanales decorativos elaborados de forma manual, estos son denominados mates burilados, cuya técnica de elaboración ha pasado de generación en generación en las familias del centro poblado de Cochachico siendo considerada su producción y comercialización una de las principales actividades económicas realizadas en dicho sector; estas artesanías son vendidas en diversas formas, tamaños y funciones, es decir, como llavero, adorno navideño, servilletero, entre otros, siendo atractivas a los visitantes del lugar, además de ser muy valorados a nivel internacional debido a su forma y a los trazos dibujados en ellos donde representan parte de la cultura del lugar; pese a ello la región Junín no tiene mucha participación en la exportación de los mismos debido a temas de desconocimiento por parte de los artesanos acerca de cómo realizar dichas actividades, y debido a la complejidad de su elaboración, es muy difícil para una sola familia el poder producir en grandes cantidades y poder abastecer pedidos del exterior, además de otros factores que impiden que se realicen actividades de exportación en magnitud, las mismas que se pretenden evaluar con este trabajo de investigación y nos permita brindar soluciones viables. Por lo mencionado se formula el siguiente problema de investigación.

1.3. Formulación del Problema

1.3.1. Problema general

¿Cuáles son las barreras que tienen los artesanos para la exportación de mates burilados en el anexo Cochachico, en el año 2020?

1.3.2. Problemas específicos

1. ¿Cuál son las barreras socio-culturales que tienen los artesanos para la exportación de mates burilados en el anexo Cochachico, en el año, 2020?
2. ¿Cuáles son las barreras logísticas que tienen los artesanos para la exportación de mates

burilados en el anexo Cochas Chico, en el año, 2020?

3. ¿Cuáles son las barreras financieras-legales que tienen los artesanos para la exportación de mates burilados en el anexo Cochas Chico, en el año, 2020?
4. ¿Cuáles son las barreras económicas que tienen los artesanos para la exportación de mates burilados en el anexo Cochas Chico, en el año, 2020?
5. ¿Cuáles son las barreras de conocimiento que tienen los artesanos para la exportación de mates burilados en el anexo Cochas Chico, en el año, 2020?

1.4. Propósitos de la Investigación

1.4.1. Propósito general

Describir las barreras que tiene los artesanos para la exportación de los mates burilados en el anexo Cochas Chico, en el año 2020.

1.4.2. Propósitos específicos

- Analizar las barreras de conocimiento que tienen los artesanos para la exportación de mates burilados en el anexo Cochas Chico, en el año, 2020
- Interpretar las barreras socio-culturales que tienen los artesanos para la exportación de mates burilados en el anexo Cochas Chico, en el año, 2020.
- Identificar las barreras logísticas que tienen los artesanos para la exportación de mates burilados en el anexo Cochas Chico, en el año, 2020
- Conocer cuáles son las barreras financieras-legales que tienen los artesanos para la exportación de mates burilados en el anexo Cochas Chico, en el año, 2020
- Identificar las barreras económicas que tienen los artesanos para la exportación de mates burilados en el anexo Cochas Chico, en el año, 2020

1.5. Justificación de la Investigación

1.5.1. Justificación teórica

El poder identificar las barreras de exportación existentes en los artesanos de mates burilados

ayudará a trabajar y mejorar de manera conjunta las formas de realizar actividades exportadoras, ya que mediante el conocimiento de estas barreras se podrán determinar los puntos de quiebre en los que sería necesaria cambiar, implementar o mejorar una actividad. Esta investigación se realiza con el propósito de contribuir al conocimiento existente sobre las barreras de exportación en los artesanos que elaboran mates burilados, orientándolos sobre las barreras culturales, económicas, financieras, socio culturales y logísticas con la finalidad de determinar los puntos débiles en cada uno de las barreras, dichos resultados podrán clasificarse mediante un análisis cualitativo, para luego implementar y mejorar diferentes actividades para el progreso individual y colectivo de los artesanos. Cabe resaltar que este proyecto es sostenible en el tiempo, porque tiene un impacto social y económico. Debido a que la artesanía de mates burilado es la principal fuente económica del anexo de Cochas Chico.

1.5.2. Justificación práctica

Mediante esta investigación, se podrá conocer la realidad de los artesanos de cochas chico, información que contribuirá en el reconocimiento y análisis de las barreras de exportación que tienen los artesanos de cochas de modo que permita buscar estrategias que faciliten el proceso de exportación y hacerla factible, y que ellos puedan llevarla a cabo para obtener un crecimiento y desarrollo económico. Este estudio ayudaría al Gobierno regional de Junín, alcalde cochas y a Promperú para que impulsen las exportaciones de mates burilados, ya que estos no cuentan con dicha información especializada, y así podrán desarrollar una iniciativa que resuelvan los problemas de los artesanos de cochas chico para impulsar las exportaciones sin ninguna barrera para los artesanos.

1.5.3. Justificación metodológica

Para lograr los objetivos de estudio se empleará el tipo de investigación descriptiva la misma que permitirá reconocer y analizar en primera instancia el estado situacional de los artesanos haciendo uso de entrevistas y encuestas; mediante los test se pretende evaluar las barreras internas que perciben dichos artesanos y haciendo uso de la observación identificar los demás obstáculos que impidan se dé un proceso de exportación de forma viable, de este

modo se podrá plantear soluciones que se adecuen a las necesidades de los sujetos de estudio. Mediante esta investigación se busca concientizar y orientar a los artesanos de cochas sobre las barreras culturales, económicas, financieras, socio culturales y logísticas para resolver primero sus problemas internos e incentivar el emprendimiento de manera conjunta para así lograr beneficios para los pobladores, siendo la artesanía de mates burilado su principal fuente económico.

Capítulo II: Estado del arte

2.1.Revisión Literaria

2.1.1. Barreras de exportación

(Leonidou, 2004) afirma que:

“Amplía el abanico de esos impedimentos y define las barreras a la exportación como todo obstáculo actitudinal, de estructura, operativo o cualquier otro impedimento, que dificulte o inhiba la voluntad de la empresa de iniciar, desarrollar o mantener la actividad internacional, además, este clasifica las barreras en dos categorías básicas: internas y externas” (p, 282).

Para Leonidou, las barreras internas son aquellas que surgen dentro de la organización y por lo general se encuentran asociadas a los recursos o estrategias de marketing de exportación de la empresa, y en cuanto a las barreras externas el mismo autor afirma que dichas barreras se encuentran presentes dentro de los mercados extranjeros o del ámbito nacional, según (Jesus Arteaga Ortiz, 2013), nos dice que “mayoría de estudios se reconocen la existencia de una relación entre la percepción de las barreras a la exportación y el desarrollo de la actividad exportadora”(p, 57), La importancia relativa atribuida a las diversas barreras a la exportación varía en función del destino de las exportaciones de la empresa.

2.1.1.1. Dimensiones

Barreras socio-culturales

Según (Rabino, 1980), las barreras culturales “se da a la falta de exposición a otras culturas y el desconocimiento de otros idiomas, impiden que los países aprovechen las oportunidades de comercialización en el extranjero”(p, 67), Para Rabino las barreras culturales pueden ser diagnosticadas por diferentes formas debido a que cada país tiene diferentes particularidades tanto en cultura e idiomas y para exportar se necesita de una comunicación óptima entre el emisor y el receptor para llegar a un

acuerdo en común.

Barreras Logísticas

Según (Leonidou, 2004), las barreras logísticas “Implican trámites considerables y el diligenciamiento de un sinnúmero de documentos que hacen necesaria la creación de un departamento que se encargue de manejar todo este tipo de trámites”(p, 67), Para Leonidou las barreras logísticas causan exceso de documentos a la hora de exportar, lo cual influye de forma negativa en las personas naturales y jurídicas que desconocen este proceso aduanero para que sus productos puedan llegar al mercado extranjero.

Barreras financieras-legales

Según (Leonidou, 2004), las barreras financieras-legales están “relacionadas con el desconocimiento existente acerca de los recursos financieros que deben destinarse a la actividad exportadora, la falta de recursos financieros, la falta de capital o crédito para financiar la actividad exportadora, la falta de bancos locales con suficiente experiencia internacional, entre otros” (p,12), Para Leonidou las barreras financieras-legales implican una mayor inversión al momento de exportar, lo cual causa un gasto económico extra para los exportadores porque tienen que llevar sus productos de su lugar de origen hasta el mercado exterior destinado.

Barreras económicas

Según (García, 2019), menciona que “Se trata de barreras al comercio exterior que incrementan el precio del bien importado para proteger la entrada de mercancías que pudiera perjudicar el sector económico del país importador” (p,14). En el texto citado por García se refiere a las barreras económicas como un incremento de valor y de precio de los productos que se exporta al mercado extranjero, por el motivo que el producto a exportar puede perjudicar el mercado de destino con un precio no competitivo en el mercado.

Barreras conocimiento

Para (Leonidou, 2004), “las barreras de conocimiento están conformado por la falta

de conocimiento sobre aspectos como los procedimientos de la exportación y las habilidades para hacer frente a problemas específicos que puedan surgir durante la exportación” (p,41). Leonidou refiere que la barrera de conocimiento afecta negativamente a los pequeños empresarios que tiene una visión de exportar sus productos, pero el desconocimiento de la exportación los conlleva a no negociar con un mercado nuevo, no tener las habilidades y estrategias que puede surgir durante la exportación, también el desconocimiento de diferentes programas de exportación.

2.2. Marco conceptual

Mate Burilado

Es una artesanía de origen vegetal, se realiza en diversos lugares a nivel nacional, entre uno de ellos se encuentra en el anexo cochas chico siendo uno de los principales productores de mates burilados en donde muchos turistas nacionales e internacionales pueden aprender este arte popular.

“Los mates burilados están hechos de calabazas talladas, en ella se ilustran momentos de la vida campesina, fiestas populares, hasta matrimonio, se usan para fines decorativos y utilitarios.” (BCRP, 2013)

“Las técnicas que emplean en el uso del buril, vienen hacer finas incisiones con ese instrumento se diseña sobre el contorno del mate, así realizando dibujos que simbolizan escenas a modo de historietas.” (Mincetur, 2008)

Las calabazas provienen de Chiclayo y Junín, las cuales crecen en diferentes huertos y tiene un cuidado especial desde la siembra hasta la cosecha posterior a ello la calabaza se encuentra en estado óptimo para empezar a descascarillar toda la piel externa, y finalmente pasar a un proceso de secado y por último al tallado en el anexo de Cochas Chico donde representan la cultura, la cosecha, danzas típicas de la región entre otros.

Materia prima

“Para la elaboración de los mates burilados la materia prima es la calabaza o también

es conocido con el nombre científico *lagenaria siceraria* (sin. *Lagenaria vulgaris*). Esta planta, forma parte de la familia de las cucurbitáceas, su fruto es comestible solo cuando esta tierna, para elaborar el mate mayormente se emplea cuando se encuentra seco.” (Sipan & Mincetur, Lineas artesanal de Mates Burilados: Tecnologia e Innovación: Mincetur, 2012).

Según (Crespial, 2010) “Las calabazas o mates están relacionados por sus formas y dimensiones, obtenidas por prácticas inductivas desarrolladas por sus cultivadores desde tiempos prehispánicos. Esta práctica consiste en ceñir con fajas o cintas tejidas el fruto verde, aún en la planta, para deformarlo. Las calabazas más grandes son resultado de la selección de semillas y de los cuidados que los agricultores les otorgan” (p,47).

La calabaza es una materia muy importante para los artesanos en la elaboración de los mates burilados, es por eso que ellos cuidan esta materia e incluso intervienen en ella forzando la formas que debe de tener cada mate porque la forma tiene un significado representativo a la hora del tallado.

Cochas Chico

La capital de los mates Burilado se ubica en la provincia de Huancayo, anexo de Cochas Chico, Cochas Grande y Paccha. Los talleres artesanales se encuentran funcionando de manera completa y productiva. En la calle Huancayo se ubican los talleres de los conocidos artesanos Cochasinos, en los que se puede observar la técnica de producción del mate y comprar estas artesanías de inmediato.

“En Cochas Chico se distinguen las innovaciones realizadas en la calabaza por el artesano Tito Medina, tallados de manera excepcional y tiene en su taller piezas de colección que pueden ser exhibidos en un museo familiar y mates de otras partes del mundo.” (Sipan, Linea Artesanal Dr Mates Burialdos: Tecnologia e Innovacion , 2012)

El nombre del anexo de Chocas chico de la palabra cocha que significa laguna, es conocido como la capital mundial de los mates burilados, es una tierra de personas

hospitalarias, emprendedora y de excelente calidad, todos los artesanos miran a tito medina por ser uno de los mejores artesanos.

En el anexo de cochas chico se crea un parque en la calle los artesanos dicho parte se crea en honor a los grandes artesanos de matees burilados, donde estas plazas su cultura, ganadería, cosechas, creencias, etc. de esa manera muestra su arte popular a todo los extranjeros y turista nacionales.

Perfil del emprendedor

El perfil del emprendedor viene a ser definido a partir de lo mencionado en él (Española, 2020), donde mencionan que “El emprendedor viene a ser aquella persona que inicia la realización de un negocio, se encarga de organizarlo, averigua fuentes de financiamiento para obtener capital y a su vez, asume los riesgos que puede traer ese inicio” (p, 12), es decir es aquella persona que inicia un negocio asumiendo los riesgos que implica el ponerlo, además de buscar mediante iniciativas e ideas emprendedoras generar ingresos y beneficios; para (Silva, 2013), el emprendedor “es aquella persona que procrea y desarrolla un negocio, lo realizan porque descubren una oportunidad de mercado que es atractivo o por la necesidad de salir adelante, ambos tienen riesgos, pero el emprendedor se caracteriza por acondicionarse a afrontar los riesgos que se le presenten en el camino” (p, 10).

Capítulo III: Metodología

3.1. Enfoque de la investigación

Para el desarrollo de esta investigación se consideró al enfoque cualitativo, esta se caracteriza por ser interpretativa, inductiva, multimetódica y reflexiva, según (Ñaupá, 2014), menciona que “mediante ella se pueden hacer registros narrativos de los fenómenos que son estudiados mediante técnicas como la observación participante y las entrevistas no estructuradas” (p, 358), además menciona que este enfoque utiliza procedimientos inductivos, es decir, que va de lo particular a lo general, además de ser subjetiva ya que se basa más en la interpretación, haciendo inferencias a partir de sus datos, es por ello que para el investigador del tipo cualitativo no existe una realidad única, es subjetiva, debido a que esta se encuentra sujeta a la realidad que crea cada observador como parte del proceso de investigación.

Por lo mencionado antes, se considera el enfoque cualitativo porque se podrá recolectar información de los sujetos de estudio de manera específica y profunda, tomando en cuenta que se desea analizar en este caso las barreras de exportación que tienen y perciben los artesanos productores de mates burilados del anexo de Cochas Chico, y mediante ello poder sustentar el propósito de la investigación.

3.2. Paradigma de la Investigación

3.2.1. Paradigma

Para esta investigación se considera el estudio del paradigma, según (Ballina, 2013) menciona que el paradigma “Es un conjunto de creencias y actitudes, como una visión del mundo "compartida" por un grupo de científicos que implica una metodología determinada” (p,1), para el caso del proyecto de investigación, el paradigma es un conjunto de creencias y actitudes que pueden tener los artesanos de cochas chicos dentro de sus costumbres y tradiciones, lo que implicaría querer conocer el por qué no realizan procesos de exportación de forma extensiva, ya que es un proceso por

simple inspección se podría decir que cuentan con los medios necesarios para poder realizar dicho proceso.

En la presente investigación se enmarcará bajo el paradigma postpositivista, el cual se describe a continuación.

3.2.2. Paradigma Post Positivista

Para (JARILLO SOTO, 2009), el paradigma post positivista ontológicamente hablado, se aprecia como “la realidad es aprehensible, pero de manera imperfecta y solo de forma probabilística” (p,124), es por ello que los resultados son considerados probablemente verdaderos y siempre estarán sujetos a la falsación; a partir de lo ya mencionado el proyecto de investigación busca describir los distintos aspectos de las creencias, actitudes, conocimientos y preocupaciones relativas a las barreras de la exportación que tengan los artesanos de mates burilados del anexo de Cochas Chico, para así poder diagnosticar su realidad y definir el problema principal.

3.3. Métodos de Investigación

3.3.1. Método Científico

En el trabajo de investigación se utilizará el método científico, para (Bernal, 2010) el método científico “se entiende como el conjunto de postulados, reglas y normas para el estudio y la solución de los problemas de investigación, institucionalizados por la denominada comunidad científica reconocida” (p,95), es decir este método se refiere al conjunto de pasos y procedimientos sistemáticos, que valiéndose de los instrumentos o técnicas necesarias, examina y soluciona un problema o conjunto de problemas de investigación. Al ser este un método universal es aplicable al problema de investigación planteado, ya que este se viene realizando siguiendo el orden planteado por el método.

3.3.2. Método general

Según (Bernal, 2010), para que el método científico se dé en forma razonada y válida el método general de la investigación deberá cumplir con ciertos requisitos, entre ellos que

el conocimiento debe ser fáctico, debe trascender los hechos, analítico, especializada, claro y preciso, además de comunicable, verificable, metódica, sistemática dada de forma general, legal, útil y abierta; para el proyecto de investigación se planea utilizar el método inductivo ya que se partirán de casos particulares a los general.

3.3.3. Método Específico

El método específico que utilizará esta investigación será el método inductivo, caracterizado por ir de casos particulares a los generales, según (Méndez Álvarez, 2011), la inducción es “una forma de raciocinio o argumentación. Por tal razón conlleva un análisis ordenado, coherente y lógico del problema de investigación, tomando como referencias premisas verdaderas” (p, 239), en tal sentido, este método tiene el objetivo de llegar a conclusiones que estén en relación con sus premisas como el todo lo está con las partes, por ello es que este método permite al investigador partir de la observación del fenómeno o situaciones particulares que enmarcan el problema.

El proyecto de investigación partirá del registro de observación y el registro de las declaraciones de los artesanos del anexo de Cochas Chico con referencia a las barreras de exportación que percibe o conocen.

3.3.4. Métodos de casos

El proyecto de investigación hará uso del estudio de casos para el análisis y evaluación del mismo, según (Ñaupá, 2014) el estudio de casos “ es una modalidad de búsqueda empírica que se adecua para estudiar problemas prácticos o situaciones específicas, y es muy utilizada para evaluar a una persona, organización, familia o acontecimiento, ciertamente es una técnica que fundamenta el razonamiento inductivo que a partir del estudio, la observación y recolección de datos empíricos se podrían establecer hipótesis o teorías”(p,152).

El proyecto de investigación partirá del registro de observación y recolección de datos necesarios para el análisis del problema planteado.

3.3.5. Etnografía

La investigación corresponde al nivel Etnográfica. En relación al nivel descriptivo según (Álvarez, 2011), el nivel Etnográfico lo define como:

“La investigación etnográfica es también una forma de investigación naturalista que utiliza el sistema inductivo, esto estudia casos específicos con el fin de desarrollar teoría general. El objetivo de este tipo de investigación es descubrir y generar la teoría; no es probar ninguna teoría determinada. Se intenta comprender una comunidad y su contexto cultural sin partir de presuposiciones o expectativas” (p, 158)

La investigación Etnográfica ayudará a descubrir y generar los hechos con el objetivo de poder investigar la convivencia de una comunidad, con esta investigación nos ayuda a estudiar la manera como los artesanos realizan las mismas actividades plasmando en cada mate sus creencias, experiencia y su cultura.

Caines (2010) y Álvarez (2003) (citado por Sampieri), consideran que “el propósito de la investigación etnográfica es describir y analizar lo que las personas de un sitio, estrato o contexto determinado hacen usualmente, así como los significados que le dan a ese comportamiento realizado en circunstancias comunes o especiales, y finalmente, presenta los resultados de manera que se resalten las regularidades que implica un proceso cultural” (p, 483).

En esta investigación se toma el nivel Etnográfico, debido a que, el estudio que se realizará será a una comunidad de artesanos que se encargan a la elaboración de mates burilados, donde este método estudia a cada uno de ellos, ya que realizan los mismos procesos o se dedican a la misma actividad, por ello esta investigación nos ayudara a conocer más de esta comunidad o de la actividad que realizan haciendo uso de las entrevistas así para realizar una descripción muy minuciosa con sus culturas y actividades que realizan cada uno de los artesanos.

3.4. Sistema de categorías

El instrumento de análisis de los datos será de carácter cualitativo, por lo que se seguirá un método inductivo en la elaboración de un sistema de categorías, así estas deberán definirse de forma clara y precisa para que la descripción de los rasgos de realicen con el menor error posible, además de ser exhaustivas; estas quedaran definidas en función al tipo de barreras de exportación que desea evaluar, en este caso estas están presentes dentro de los objetivos de estudio, así como se presenta en la tabla N° 01. Para cada una de las categorías se presentará el nombre, la etiqueta o símbolo, la clave numérica entre paréntesis, definición del núcleo categorial, junto con ejemplos.

Tabla N°01: Sistema de categorías de acuerdo a los propósitos específicos

| PROPÓSITOS ESPECÍFICOS | CATEGORÍAS |
|--|---|
| Conocer las barreras socio-culturales que tienen los artesanos para la exportación de mates burilados en el anexo cochabambino, en el año, 2020. | Diferencia de lenguaje |
| | Distancia psíquica |
| | Fuerza laboral femenina |
| | Compromiso medioambiental |
| Conocer las barreras logísticas que tienen los artesanos para la exportación de mates burilados en el anexo cochabambino, en el año, 2020 | Ausencia de canales de distribución |
| | Baja capacidad de producción |
| | Costo de transporte |
| | Documentación necesaria para exportar |
| Conocer cuáles son las barreras financieras-legales que tienen los artesanos para la exportación de mates burilados en el anexo cochabambino, en el año, 2020 | Altos costos financieros |
| | Desconocimientos benéficos financieros |
| | Estándares técnicos |
| | Normativos de seguridad |
| Identificar las barreras económicas que tienen los artesanos para la exportación de mates burilados en el anexo cochabambino, en el año, 2020 | Exigencia al producto |
| | Barreras tarifarias a las exportaciones |
| | Inestabilidad política del país destino |
| | Variación en las tasas de cambio |
| Analizar las barreras de conocimiento que tienen los artesanos para la exportación de mates burilados en el anexo cochabambino, en el año, 2020 | Tamaño de mercado |
| | Falta de conocimientos de nuevos mercados |
| | Desconocimiento de los programas de asistencia exportadora |
| | Falta de información sobre oportunidades para los productos |

Fuente: Elaboración propia

MATRIZ DE CATEGORIAS

“BARRERAS DE EXPORTACIÓN DE MATES BURILADOS EN EL ANEXO DE COCHAS CHICO, HUANCAYO EN EL AÑO 2020”

| PROPÓSITOS ESPECIFICOS 1 | CATEGORÍAS | ITEMS | FUENTES | ESCALA DE RESPUESTAS CATEGÓRICAS | TÉCNICAS |
|--|---|--|---|--|---------------------------------|
| <p>Conocer las barreras socio-culturales que tienen los artesanos para la exportación de mates burilados en el anexo Cochas Chico, en el año, 2020.</p> | <p>DIFERENCIA DE LENGUAJE: Barrera para la comunicación efectiva que se produce cuando el vendedor o comprador hablan distintos idiomas y no encuentran un idioma común para comunicarse y negociar.</p> | <p>¿Qué obstáculos o dificultades en el ámbito comercial tiene usted para la exportación de mates burilados?</p> | <p>Los artesanos de mates Burilados de Cochas Chico</p> | <p>De opinión libre</p> | <p>Entrevista a profundidad</p> |
| | <p>DISTANCIA PSQUICA: Es conceptualizada individualmente de la familiaridad de un país, subjetivas de las diferencias percibidas sobre las diversas culturas entre el país de origen al país destino.</p> | | <p>Los artesanos de mates Burilados de Cochas Chico</p> | <p>De opinión libre</p> | <p>Entrevista a profundidad</p> |
| | <p>FUERZA LABORAL FEMENINA: Debido a la inclusión social, hoy en día en la elaboración de mates burilados es realizado no solo por los varones, sino que también por mujeres quienes han aumentado la participación laboral en este ámbito.</p> | <p>¿Qué obstáculos o dificultades tiene usted para la producción de mates burilados?</p> | <p>Los artesanos de mates Burilados de Cochas Chico</p> | <p>De opinión libre</p> | <p>Entrevista a profundidad</p> |
| | <p>COMPROMISO MEDIOAMBIENTAL: Debido a los efectos del calentamiento global los artesanos de cochas chico se preocupan por no usar elementos que dañen al medio ambiente sino tratan de diseñar sus imágenes manualmente y pintar de color artesanalmente cuidando la flora y fauna.</p> | <p>¿Cuál es su opinión sobre el trabajo en equipo con los demás artesanos? ¿De qué manera aporta al cuidado del medio ambiente en su taller?</p> | <p>Los artesanos de mates Burilados de Cochas Chico</p> | <p>De opinión libre</p> | <p>Entrevista a profundidad</p> |

Fuente: Elaboración propia

| PROPÓSITOS ESPECÍFICOS 2 | CATEGORÍAS | ITEMS | FUENTES | ESCALA DE RESPUESTAS CATEGÓRICAS | TÉCNICAS |
|---|---|---|--|----------------------------------|--------------------------|
| Conocer las barreras logísticas que tienen los artesanos para la exportación de mates burilados en el anexo Cochás Chico, en el año, 2020 | AUSENCIA DE CANALES DE DISTRIBUCIÓN: No tener muchos canales de distribución resulta muy caro para un fabricante, ya que disminuye la capacidad de enviar y distribuir los pedidos a cada uno de los consumidores finales. | ¿Tiene experiencia haciendo envíos al exterior de sus mates burilados? En caso de no tenerlo ¿Cómo cree usted que sea esa experiencia? | Los artesanos de mates Burilados de Cochás Chico | De opinión libre | Entrevista a profundidad |
| | BAJA CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN: Es la capacidad productiva muy baja, ya que solo una persona se encarga de hacer todo el proceso del servicio o producto. | ¿De qué manera organiza el proceso de producción y distribución de su producto? | Los artesanos de mates Burilados de Cochás Chico | De opinión libre | Entrevista a profundidad |
| | COSTO DE TRANSPORTE: Cobro total por el transporte de los productos y materia prima del punto de origen hasta llegar al mercado extranjero. | ¿Sabe usted acerca del proceso que se realiza para hacer una exportación? En caso de no saber ¿Cómo cree usted que se da este proceso? | Los artesanos de mates Burilados de Cochás Chico | De opinión libre | Entrevista a profundidad |
| | DOCUMENTACIÓN NECESARIA PARA EXPORTAR: Para exportar unos mates burilado a otros países es importante rellenar documentos para la exportación, estos documentos sirven para cumplir las regulaciones impuestas aduaneras de Perú hacia el país que se quiere exportar. | ¿Sabe usted cuales son los beneficios que se obtienen al exportar? En caso de no saber ¿Qué beneficio espera tener al realizar este proceso? | Los artesanos de mates Burilados de Cochás Chico | De opinión libre | Entrevista a profundidad |

Fuente: Elaboración propia

| PROPÓSITOS ESPECÍFICOS 3 | CATEGORÍAS | ITEMS | FUENTES | ESCALA DE RESPUESTAS CATEGÓRICAS | TÉCNICAS | |
|---|--|---|--|--|--------------------------|--------------------------|
| Conocer cuáles son las barreras financieras-legales que tienen los artesanos para la exportación de mates burilados en el anexo Cochabamba, en el año, 2020 | ALTOS COSTOS FINANCIEROS: Son los costos financieros que deriva de la obtención de un préstamo bancario con una tasa muy elevada, ya que esta varía dependiendo al tipo de negocio, si es la primera vez son muy altas. | ¿Qué obstáculos o dificultades en el área financiero tiene usted para la producción de mates burilados? | Los artesanos de mates Burilados de Cochabamba | De opinión libre | Entrevista a profundidad | |
| | DESCONOCIMIENTO FINANCIEROS: La falta de conocimiento de las personas o la confianza para poder adquirir un préstamo en los bancos quita la oportunidad de contar con los beneficios que te ofrecen las financieras. | BENEFICIOS | | Los artesanos de mates Burilados de Cochabamba | De opinión libre | Entrevista a profundidad |
| | ESTANDARES TECNICOS: Los artesanos tienen como objetivo garantizar la calidad de su producto para así evitar fallas sin afectar en los precios de ventas a terceros. | | ¿Usted está interesado en innovar la cadena productiva de sus mates burilados? | Los artesanos de mates Burilados de Cochabamba | De opinión libre | Entrevista a profundidad |
| | NORMATIVOS DE SEGURIDAD: Medidas destinadas a proteger la salud de todos los trabajadores y el bienestar de la localidad donde se desarrolla la actividad. | | ¿Por qué? | Los artesanos de mates Burilados de Cochabamba | De opinión libre | Entrevista a profundidad |
| | EXIGENCIA AL PRODUCTO: El consumidor no solo compra un producto para satisfacer una necesidad específica, sino que sean agradables al utilizarla y representa valores afectivos en su forma de ser. | | ¿Sabe usted sobre la exigencia del producto a la hora de exportar? | Los artesanos de mates Burilados de Cochabamba | De opinión libre | Entrevista a profundidad |

Fuente: Elaboración propia

| PROPÓSITOS ESPECÍFICOS 4 | CATEGORÍAS | ITEMS | FUENTES | ESCALA DE RESPUESTAS CATEGÓRICAS | TÉCNICAS |
|---|---|--|--|----------------------------------|--------------------------|
| Identificar las barreras económicas que tienen los artesanos para la exportación de mates burilados en el anexo Cochas Chico, en el año, 2020 | BARRERAS TARIFARIAS A LA EXPORTACIONES: Establecen los impuestos que deben pagar los importadores al momento que entren en el país de destino. | | Los artesanos de mates Burilados de Cochas Chico | De opinión libre | Entrevista a profundidad |
| | INESTABILIDAD POLITICA DEL PAIS DESTINO: Este factor tiene consecuencias en los trámites e impuestos, la competitividad de las empresas está sujetos a los cambios gubernamentales e a la inestabilidad del país de destino. | ¿Qué dificultades tiene un mercado inestable para la exportación de mates burilados? | Los artesanos de mates Burilados de Cochas Chico | De opinión libre | Entrevista a profundidad |
| | VARIACIÓN EN LAS TASAS DE CAMBIO: Es un indicador que expresa el cambio de una divisa, es decir el cambio de una moneda nacional a una extranjera y esta varía en el tiempo. | ¿Qué obstáculos o dificultades tiene en el mercado extranjero para enviar los mates burilados? | Los artesanos de mates Burilados de Cochas Chico | De opinión libre | Entrevista a profundidad |
| | TAMAÑO DE MERCADO: Existen diversos tipos de mercado dependiendo de los requisitos que exigen cada país, existen mercados desarrollados y subdesarrollados y cada uno tiene distintos requerimientos para el ingreso de mercancías para el ingreso de su país. | | Los artesanos de mates Burilados de Cochas Chico | De opinión libre | Entrevista a profundidad |

Fuente: Elaboración propia

| PROPÓSITOS ESPECIFICOS 5 | CATEGORÍAS | ITEMS | FUENTES | ESCALA DE RESPUESTAS CATEGÓRICAS | TÉCNICAS |
|---|--|--|--|----------------------------------|--------------------------|
| Analizar las barreras de conocimiento que tienen los artesanos para la exportación de mates burilados en el anexo Cochabamba, en el año, 2020 | FALTA DE CONOCIMIENTOS DE NUEVOS MERCADOS: Debido a la falta de conocimiento de las herramientas de inteligencia comercial muchos de los artesanos desconocen los mercados potenciales a los pueden exportar sus mates. | ¿Qué conocimiento de facilitación o promoción a la exportación le brinda el Gobierno Regional? | Los artesanos de mates Burilados de Cochabamba | De opinión libre | Entrevista a profundidad |
| | DESCONOCIMIENTO DE LOS PROGRAMAS DE ASISTENCIA EXPORTADORA: Debido al desconocimiento de los programas que ofrecen Mincetur los artesanos no tienen idea de cómo pueden ofrecer ellos mismos sus mates Burilados al mercado extranjero. | ¿Qué conocimientos de facilitación o promoción a la exportación les brinda Mincetur? | Los artesanos de mates Burilados de Cochabamba | De opinión libre | Entrevista a profundidad |
| | FALTA DE INFORMACIÓN SOBRE OPORTUNIDADES PARA LOS PRODUCTOS: Debido a la falta de oportunidades que les puede ofrecer el gobierno local a los artesanos se ven muy abandonados por sus productos muy valorados en el extranjero. | ¿Qué conocimiento de oportunidades a la exportación les brinda el Gobierno Local? | Los artesanos de mates Burilados de Cochabamba | De opinión libre | Entrevista a profundidad |

Fuente: Elaboración propia

3.5. Selección de los sujetos de estudio

- **Sujeto de información A1: Leoncio Vila Alfaro**

El señor Leoncio Vila Alfaro es una de las personas más antiguas del anexo de cochas Chico, quien cada día demuestra su destreza en la elaboración de mates Burilados; su edad oscila entre los 78 y 83 años y tiene como formación base la primaria completa. Tiene más de 70 años de experiencia, ya que empezó en este rubro desde los 9 años de edad y se desempeñó como artesano a lo largo de toda su vida, se podría decir que su experiencia laboral lo ayudo a tallar diversidad de esculturas, plasmando en ellas las costumbres, tradiciones, fiestas, actividades cotidianas y representativas de la región, entre otras. El menciona que con las capacitaciones que les brinda el Gobierno Regional aprendió a dar valor a su trabajo y su creación, además de incentivarlo participa activamente en las acciones sociales y eventos de la comunidad. Se incorporó a su estancia laboral en el año 1946 cuando recién era un niño.

- **Sujeto de información A2: Eulogio Medina**

El señor Eulogio Medina es una persona muy admirada por los pobladores del anexo cochas chico, ya que es uno de las personas más antiguas que siguen con la tradición de la elaboración de mates burilados, él se encarga de contar o transmitir a los turistas nacionales o extranjeros la vivencia y la tradición del mate burilado, tiene la edad de 83 años; debido a que su padre siempre se dedicó a la artesanía solo llego a estudiar la primaria. Con más de 68 años de experiencia en la artesanía de mates burilados e iniciando en el tallado de mates con solo 10 años de edad, menciona que le gustaba diseñar lo que hacían sus padres en las cosechas, fiestas patronales, entre otros. Él manifiesta que el gobierno Regional los capacita y les ayuda para que puedan vender sus mates a diversos lugares y en base a lo que aprendió él decidió crear una pequeña empresa familiar para que puedan exportar sus mates a otros países donde puedan ver la cultura de cochas reflejadas en cada tallado. Se incorporó a su estancia laboral

en el año 1952 cuando recién era un niño desde ese tiempo lo dedica con todo el amor que le enseñó su papá a transmitir su cultura y su pasión por las artes.

- **Sujeto de información A3: Wilfredo Veli Velásquez**

El señor Wilfredo Veli Velásquez es hijo de un artesano muy reconocido en el anexo de Cochabamba Chico, es un artesano dedicado a la elaboración de mates burilados con tallados personalizados con diversidad de colores y formas, actualmente tiene 56 años, y posee como formación base la Secundaria completa que cursó en un colegio del anexo de Cochabamba Chico, este tiene más de 46 años de experiencia en la artesanía de mates Burilados, menciona que desde los 10 años empezó en este arte y su padre fue quien le enseñó como debería tallar un mate, desde entonces tiene mucha experiencia en los tallados de mates con diversidad de diseños donde plasma las fiestas tradicionales o la vivencia de la zona, como la cosecha, rituales o las danzas más conocidas de nuestra región; él menciona que con las capacitaciones que le da el gobierno Regional aprendió a llevar su artesanía a diversos lugares de nuestro país. Su incorporación a su estancia laboral fue en el año 1974 desde ese año se dedica a la artesanía ya que le recuerda a su padre.

- **Sujeto de información A4: Teodolinda Seguil Veli**

La señora Teodolinda Seguil Veli lleva muchos años en la elaboración y tallado de mates burilados siendo estos más de 52 años, iniciando desde los 12 años ayudando a su padre quien le enseñó a tallar los mates y como debería pintar y dar vida a las imágenes, ya que estas transmiten lo que sientes, así también ha llevado sus mates a la capital para que pueda vender y enseñar a los hijos de Cochabamba a que nunca se pierda esa costumbre que vienen heredando de sus abuelos, ella actualmente tiene 64 años y es la cabeza de la familia, tiene como formación base que tiene solo secundaria en el colegio que está cerca de su casa; ella menciona que las capacitaciones que da el gobierno regional le ayuda mucho en cuanto a conocimientos sobre otras formas de exhibir sus diseños y poder comercializarlos, no solo a nivel nacional sino

internacionalmente, su incorporación a su estancia laboral fue en el año 1968, desde ese año hasta la fecha se dedica a la elaboración de mates burilados.

- **Sujeto de información A5: Rosa Sanabria Osores**

La señora Rosa Sanabria Osores, es una artesana muy conocida por todos los pobladores del anexo de cochás chico, ella actualmente tiene 66 años y es una persona muy alegre y divertida, ella cuenta que desde muy pequeña su padre le enseñó la forma correcta de tallar los mates, siendo así que desde los 8 años de edad empezó en la artesanía ayudando a su padre; tiene como formación base solo la Secundaria completa. En la experiencia laboral tiene más de 58 años, con respecto a su personalidad se puede decir que es una persona muy trabajadora, le gusta ayudar a las personas que quieren saber más de la historia de los mates burilados, por lo general, se encuentra en su casa tallando diversos diseños atractivos para su posterior comercialización, siendo este medio una forma de sobresalir y educar a sus hijos; ella menciona que el gobierno regional los capacita para que puedan conocer la forma de cómo ofrecer sus productos o a que lugares podrían exportar. Su incorporación a su estancia laboral fue en el año 1962 desde ese tiempo siempre le dedico toda su vida a tallar los mates burilados con mucho amor y dedicación, ya que plasma lo que siente en sus diseños.

- **Sujeto de información A6: Emilio Medina Cabrera**

El señor Emilio Medina Cabrera, es un artesano muy amigable que te transmite lo que su padre le dejó como herencia, es decir el amor al arte, actualmente tiene 58 años de edad y tiene como formación base la secundaria completa en un colegio del anexo de cochás chico; posee una gran experiencia en la elaboración de mates burilados, con aproximadamente 48 años, iniciando su proceso de aprendizaje desde los 10 años cuando su padre y madre le enseñaron cómo debería tallar y pintar artesanalmente los diseños; él menciona que los tallados o el pintados que realiza los hace manualmente para que no contamine el medio ambiente, lo que se corrobora en

sus tallados ya que se percibe el amor que tiene no solo por su trabajo sino también por el anexo de cochash chico, también menciona que el gobierno regional les capacita semestral o anualmente para que puedan ofrecer sus productos a diversos lugares del Perú o al extranjero, nos comentó que sus productos son más valorados en el extranjero por nuestros compatriotas ya que ahí pueden ver o recordar nuestra tradición o fiestas patronales. Su incorporación en la artesanía fue en el año 1972 desde ese tiempo se dedicó toda su vida a la elaboración de mates burilados.

- **Sujeto de información A7: Faustina Vila**

La señora Faustina Vila, es hija de un reconocido artesano del anexo de cochash chico (Leoncio Vila), quien le enseñó desde muy pequeña el arte del tallado y la elaboración de los mates burilados, ella actualmente tiene 47 años, tiene como formación base secundaria completa en el colegio del anexo de cochash chico; es una persona muy amable y sociable que cuenta con una gran experiencia en la elaboración y tallados de los mates burilados, más de 38 años, ya que empezó desde los 8 años ayudando en el taller a su padre en clasificar por tañamos y formas a las calabazas, donde su padre le explicó cómo debería empezar a tallar las imágenes correctamente donde esta cuenta una historia de la zona; cuenta con un taller muy pequeño en casa donde dedica todo su tiempo en la elaboración de mates burilados donde demuestra su experiencia con cada imagen que plasma en la calabaza contando por medio de ello una historia, costumbres, tradiciones, las fiestas más representativa de la zona como por ejemplo el Santiago, sus diseños son muy atractivos. El gobierno regional les capacita para que puedan aprender nuevas técnicas o formas de ofrecer sus mates a varios lugares del Perú o al extranjero, ya que en cada mate cuenta una historia de nuestro querido Perú. Su incorporación en la artesanía fue en el año 1981, desde muy pequeña aprendió el amor al arte gracias a la enseñanza de sus padres.

- **Sujeto de información A8: Sonia Santiago Hurtado**

La señora Sonia Santiago Hurtado, es una artesana del anexo de cochachico con una destreza única en el tallado de mates burilados, su edad oscila entre los 50 y 60 años, ella menciona que desde muy pequeña se inició en el arte del diseño de los mates burilados, ella cuenta con una experiencia de 46 años, siendo sus padres quienes le enseñaron este arte desde la edad de los 8 años; tiene como formación base la secundaria completa, menciona que dedico la mayor parte de sus tiempo en aprender todo acerca del proceso de tallado, pintado, selección y comercialización de mates burilados, plasmando en sus diseños temas como la cosecha, las danzas, costumbres, tradiciones y actividades que realizaban los antiguos pobladores de la región; ella recibió capacitaciones por parte del gobierno regional de donde aprendió nuevas técnicas o formas de ofrecer sus mates burilados a distintas regiones del Perú o el extranjero debido a la riqueza cultural que posee y transmite. Su incorporación en la artesanía fue en el año 1974 y desde esa fecha hasta hoy no ha parado.

Tabla N°02: Recopilación de información de los sujetos

| Clave de identificación | Leoncio Veli Alfaro | Eulogio Medina | Wilfredo Veli Velásquez | Teodolinda Seguil Veli | Rosa Sanabria Osoreo | Emilio Medina Cabrera | Faustina Vila | Sonia Santiago Hurtado |
|---|---------------------------------------|---|---|---------------------------------------|---------------------------------------|---|---|---------------------------------------|
| Edad (límite inferior - superior): | 78 a 83 años | 70 a 85 años | 50 a los 70 años | 60 a los 80 años | 60 a 68 años | 50 a 60 años | 40 a 47 años | 50 a 60 años |
| Formación de base: | Primaria | Primaria | Secundaria | Secundaria | Secundaria | Secundaria | Secundaria | Secundaria |
| Años en la labor que desempeña: | 70 años (desde los 9 años de edad) | 68 años (desde los 10 años edad) | 46 años (desde los 10 años de edad) | 52 años (desde los 12 años de edad) | 58 años (desde los 8 años de edad) | 48 años (desde los 10 años edad) | 38 años (desde los 8 años de edad) | 46 años (desde los 8 años de edad) |
| Experiencia laboral: | Tallados de mates de cualquier diseño | Tallados de mates personalizados o cualquier diseño | Tallados de mates diversidad de diseños y tamaños | Tallados de mates de cualquier diseño | Tallados de mates de cualquier diseño | Tallados de mates personalizados o cualquier diseño | Tallados de mates diversidad de diseños y tamaños | Tallados de mates de cualquier diseño |
| Capacitaciones | Gobierno Regional | Gobierno Regional | Gobierno Regional | Gobierno Regional | Gobierno Regional | Gobierno Regional | Gobierno Regional | Gobierno Regional |
| Año de incorporación a su labor: | 1946 | 1952 | 1974 | 1968 | 1962 | 1972 | 1981 | 1974 |

Fuente: Elaboración propia (2020)

3.6. Técnicas de producción de información

Existen numerosas técnicas de recolección de información que se usan para poder registrar los datos relevantes de los sujetos de estudio, para el caso de los estudios del tipo cualitativos se busca mediante esta recolección de datos establecer el porqué, el cómo y la motivación del actuar de los sujetos sociales, es por ello que para esta investigación se tomaran en cuenta las siguientes técnicas de recolección de información presentadas en la tabla N°03.

Tabla N°03: técnicas e instrumentos de recolección de información

| TÉCNICA | DESCRIPCIÓN | INSTRUMENTO | FUENTE |
|---------------------------------|---|--------------------------------|----------|
| Observación | La observación es el proceso intencional que se realiza para la captación de las cualidades, propiedades y características de los sujetos de estudio, esta se realiza a través de los sentidos. Esta técnica se aplicará en la investigación al momento de visitar al lugar donde se entrevistará a cada uno de los sujetos de estudio para ver cada uno de los diferentes productos que ofrece los artesanos, las actividades que realizan y sus formas de producción de los mates burilados. | Ficha de Cotejo de observación | Primaria |
| Entrevista a profundidad | La entrevista es una especie de conversación formal que se da entre el investigado y el entrevistado, esta consiste en la formulación de preguntas de forma verbal con el único objetivo de obtener respuestas que ayuden en la obtención de información y la verificación de las hipótesis previamente planteadas en el trabajo de investigación. Esta técnica permitirá obtener información más detallada en la función a lo que expresen cada uno de los sujetos de estudios sin límites, con lo cual se podrá procesar mejor el contenido de la información que nos brinda cada sujeto de estudio. | Guía de Entrevista | Primaria |

FUENTE: Elaboración propia

3.7. Técnicas de Análisis de información

Las acciones esenciales que se realizan para el análisis de datos es darles una estructuración a los datos obtenidos, ya que estos son muy variados, pero mantiene una esencia que consiste en las observaciones del investigador y en las respuestas y narraciones que nos brinden los participantes; es por ello que para su análisis (Hernández, 2014), nos sugiere que los propósitos centrales son:

“1) explorar los datos, 2) imponerles una estructura (organizándolos en unidades y categorías), 3) describir las experiencias de los participantes según su óptica, lenguaje y expresiones; 4) descubrir los conceptos, categorías, temas y patrones presentes en los datos, así como sus vínculos, a fin de otorgarles sentido, interpretarlos y explicarlos en función del planteamiento del problema; 5) comprender en profundidad el contexto que rodea a los datos, 6) reconstruir hechos e historias, 7) vincular los resultados con el conocimiento disponible y 8) generar una teoría fundamentada en los datos” (p, 418).

Es por ello que, con los resultados de la información primaria obtenida a partir de la aplicación de las técnicas de la encuesta y entrevista se procesara haciendo uso de pasos propuestos por Katayama Omura, los que se muestran a continuación:

Tabla 10

Fases del tratamiento de la información

| Fases | Descripción |
|---|---|
| 1. Reducción de datos cualitativos | • Después de la recolección de información, mediante la aplicación de las técnicas de la observación y la entrevista o encuesta; se aplicará el proceso de reducción que consiste en tres etapas: la primera la edición, mediante ella se filtrará los datos recolectados por medio de verificar la representatividad de los datos y la fiabilidad de los datos; la segunda etapa consiste en la categorización y codificación, esta se aplicará a los datos ya reducidos por medio de la realización de varias lecturas integrales y sistemáticas donde agruparemos los datos según su |

similitud en unidades temáticas o categorías a las que finalmente se les asignará un código; como tercera fase tenemos a los registros de los datos cualitativos que consiste en la transferencia de los datos cualitativos a un esquema de codificación según las categorías o propiedades halladas; finalmente como última etapa encontramos a la tabulación. Disposición y transformación de datos, esta técnica nos permite dar a conocer los resultados de forma organizada de acuerdo a las categorías o propiedades, es decir que condensa, organiza y pone en evidencia las características y las relaciones de las informaciones. (Katayama Omura, 2014)

- Recolección de información, mediante la aplicación de las técnicas de entrevista o encuesta.

**2. Análisis
descriptivo**

- (Katayama Omura, 2014) menciona que "sobre la base de los datos cualitativos recogidos y estructurados el investigador les atribuye un sentido o significación y los presenta tal y como estarían relacionados" (p,90).
- Esquematización de la información recolectada, mediante esquemas y tablas categóricas, con el apoyo del programa Atlas.ti.

3. interpretación

- Finalmente, en esta parte se procederá a la interpretación de los datos descritos, planteando de esta manera explicaciones de los fenómenos; de debe tomar en cuenta que para llegar a este nivel se requiere realizar una revisión bibliográfica existente sobre el tema, además de la interpretación teórica (Katayama Omura, 2014).
- Análisis de toda la información recolectada referente a temas, ideas, conceptos, interpretaciones y proposiciones.

Fuente: Elaboración Propia

Capítulo IV: Resultados

4.1. Descripción del trabajo de campo

La entrevista se aplicó a 8 artesanos que realizan la producción y comercialización de mates burilados en el Anexo de Cochas Chico provincia de Huancayo los días 1 y 2 de setiembre, los sujetos entrevistados fueron:

- Leoncio Veli Alfaro
- Eulogio Medina
- Wilfredo Veli Velásquez
- Teodolinda Seguil Veli
- Rosa Sanabria Osoreo
- Emilio Medina Cabrera
- Faustina Vila
- Sonia Santiago Hurtado

4.2. Análisis de hallazgo

FICHA TÉCNICA N°1

Nombre del artesano: Leoncio Veli Alfaro

Lugar de la entrevista: La entrevista se llevó a cabo en el Anexo de Cochas Chico - Huancayo.

Instrumento de recopilación de datos: Entrevista (ver anexo)

Tiempo de la entrevista: La entrevista duró 33 minutos

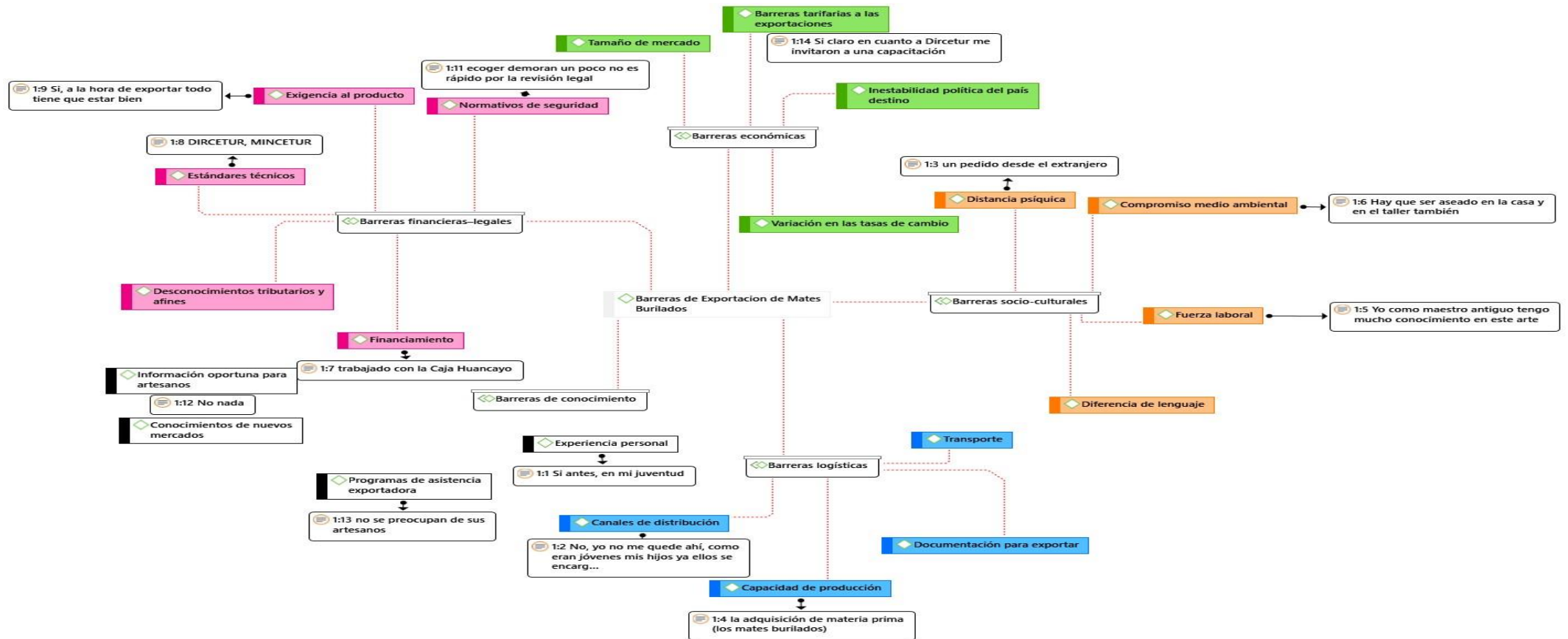
Inconvenientes: Ruido y atención de los artesanos

INTERPRETACIÓN:

De la figura 1: Fue al sr. Leoncio Veli Alfaro, se puede apreciar que la barrera más relevante, es la falta de Apoyo por parte de las autoridades, esto se debe a la poca importancia que le dan como parte de la promoción y el empleo, así mismo se manifiesta que perciben que el apoyo va más para quienes tienen un tipo de sindicalismo o gremio o agrupación bien constituida, y poco o nada

se da para los artesano de forma individual, se puede apreciar que la parte logística también es una debilidad en la entrevista, dado que se evidencia que el no contar con estabilidad de proveedor sobre la materia prima, afecta a las entregas de los productos y esto hace que merme lo que puedan estar exportando, por otro lado, no existe barreras en cuanto a lo económico, financieras – legales, dado que el pertenecer a persona natural con negocio hace muchos años, han aprendido a tener sobre parte de los tramites tributaria y sobre la financiación por medio de un banco, cabe destacar que ellos mismo se garantizan con su puntualidad en los pagos, las barreras socioculturales es manejable en este caso, dado que el fracaso en unirse con otros artesanos no significo que se pierdan los ánimos de seguir desarrollándose como empresa, pero eso si, tal acto a ayudado a fortalecer estas empresas en el rubro de empresas familiares, así mismo las barreras económicas no presentan trascendencia ni implican que deban quedarse así, dado que se conoce que todo movimiento económico tiene invertir y recuperación. Se concluye con esta entrevista enfatizando que solo el productor va a salir adelante sin esperar nada en específico de parte de las autoridades que su progreso es únicamente a la dedicación que se le pone.

FIGURA N°01: Codificación y categorías obtenidas de la primera entrevista del artesano del Anexo de Cochas Chico



Fuente: Elaboración Propia

FICHA TÉCNICA N° 02

Nombre del artesano: Wilfredo Veli Velásquez

Lugar de la entrevista: La entrevista se llevó a cabo en el Anexo de Cochas Chico - Huancayo.

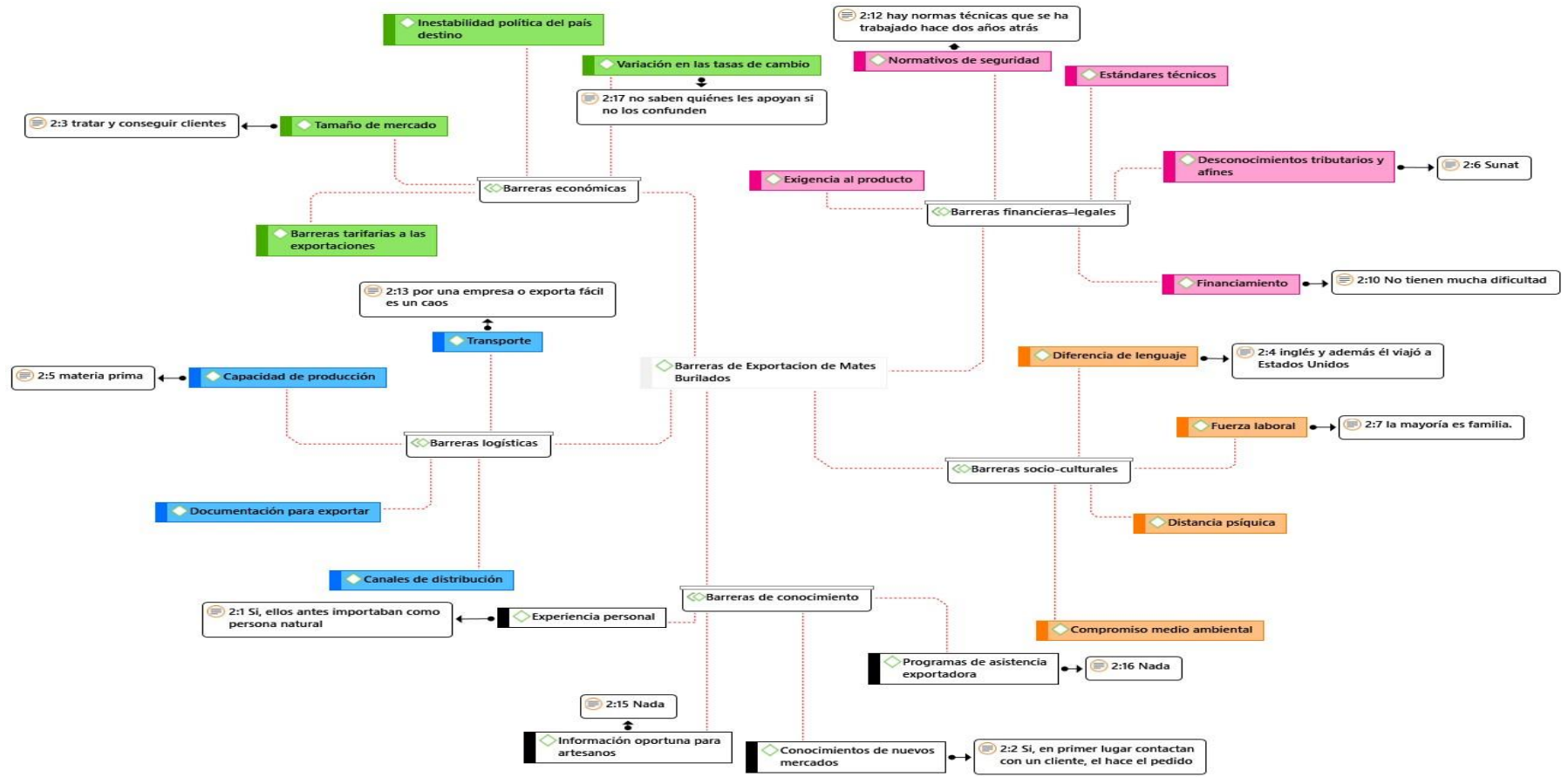
Instrumento de recopilación de datos: Entrevista (ver anexo)

Tiempo de la entrevista: La entrevista duró 40 minutos

Inconvenientes: Ruido de los carros

INTERPRETACIÓN: De la figura 2. Que es la entrevista al Sr. Wilfredo Veli Velásquez, se resalta que la barrera más predominante es aquella que está ligada es la barrera logística, dado que se considera que las elecciones que se hacen de los medios de transporte no siempre hacen como el propósito encomendado, haciéndoles en muchos casos perder clientes o desconfiando de nuestra puntualidad, se resalta en ello que la capacidad productiva depende en gran medida de materia prima, siendo estas calazas de diferentes tamaños y medidas, esto es porque no se suscribe convenios de abastecimiento y lo que se hace es cuando llega el proveedor, el reparto es desigual, así mismo los tramites documentarios son un poco tediosos y abrumadores y muchos no están para las oficinas o en ir y volver, desean fabricar sin perder mucho el tiempo, por otro lado las barreras de conocimiento, en el aspecto de las exportaciones es muy limitada puesto que no cuenta con información relevante y de fácil accesibilidad y más cuando las autoridades en vez de acelerar las vías de exportación, hacen más tediosas y burocráticas el proceso, por su parte la barrera de socioculturales está ligada a la fuerza a las asociaciones con otros artesanos y que estos le causan retraso de envió y el cliente tiende a incomodarse y en ocasiones no vuelve hacer el pedido rutinario, también consideran que el idioma es algo muy relevante para no poder expandir sus horizontes, en cuanto a la barrera económica, siempre se han garantizado con la puntualidad en los pagos hacia las entidades financieras, cabe mencionar que en ocasiones se adaptan a las circunstancias de exportar en todo sentido, en lo productivo y en lo individual, siempre están innovando con diseños propios y de difícil reproducción, también se debe mencionar que el factor barreras de conocimiento está limitada por la dependencia hacia las autoridades que poco o nada hacen por incentivar o ayudar a promocionar los productos.

FIGURA N° 2: Codificación y categorías obtenidas de la segunda entrevista del artesano del Anexo de Cochas Chico



Fuente: Elaboración Propia

FICHA TÉCNICA N° 03

Nombre del artesano: Eulogio Medina

Lugar de la entrevista: La entrevista se llevó a cabo en el Anexo de Cochas Chico - Huancayo.

Instrumento de recopilación de datos: Entrevista (ver anexo)

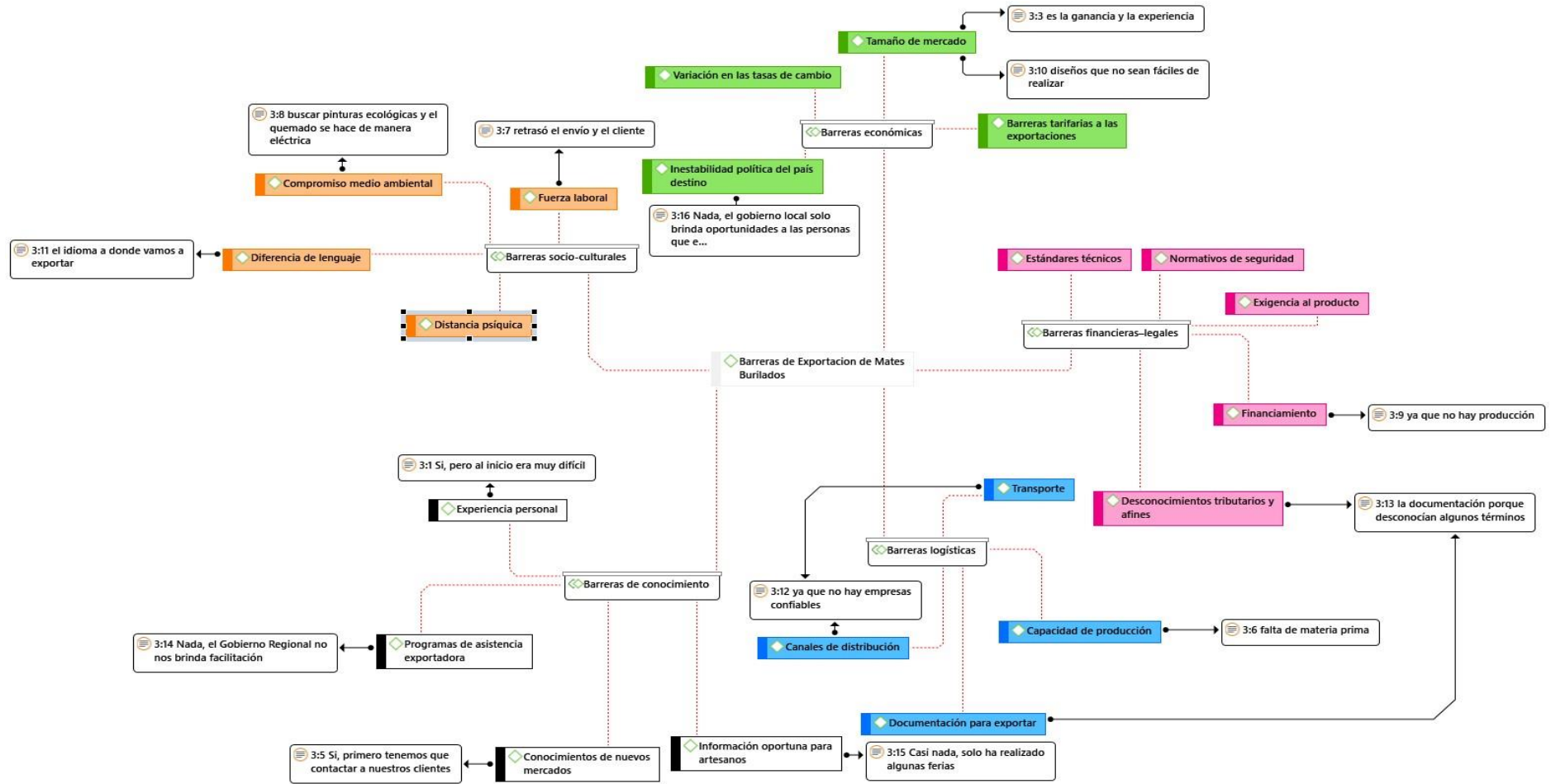
Tiempo de la entrevista: La entrevista duró 15 minutos

Inconvenientes: Ruido de los carros

INTERPRETACIÓN:

De la figura 3: Con respecto a la entrevista al Sr. Eulogio Medina, se desglosa lo siguiente: en muchos de los factores en análisis se demuestra que no es clara la intensidad de la misma, siendo el caso de barreras logísticas que se logra destacar que la falta de materia prima es lo que les hace falta para no perder el ritmo de producción, contribuyendo a ellos la falta de empresas serias que cumplan con el horario de entrega a la oficina correspondiente, en esa categoría no se logra enunciar sobre el grado de conocimiento de la documentación para hacer factible la exportación del producto, así como los canales de distribución, esto concuerda con la poca visión de ver cómo y cuándo llega sus proveedores y productos a su destino y que tramites urge para la celeridad del caso, por otro lado, dentro de las barreras socio-culturales, se depende bastante de la familia, dado que la afiliación con otros artesanos no le complace plenamente, siendo entonces dependientes de la disposición del entorno o la capacidad que demuestra su familia o familiares, por otro lado, el no aventurar en buscar mercados es por la no fluidez de otros idiomas que no sea el español. Las otras barreras no son predominantes en el sentido de que lo sabe afrontar a su capacidad y nivel de preparación de forma académica o empírica.

FIGURA N°03: Codificación y categorías obtenidas de la tercera entrevista del artesano del Anexo de Cochabamba



Fuente: Elaboración Propi

FICHA TÉCNICA N° 04

Nombre del artesano: Teodolinda Seguil Veli

Lugar de la entrevista: La entrevista se llevó a cabo en el Anexo de Cochas Chico - Huancayo.

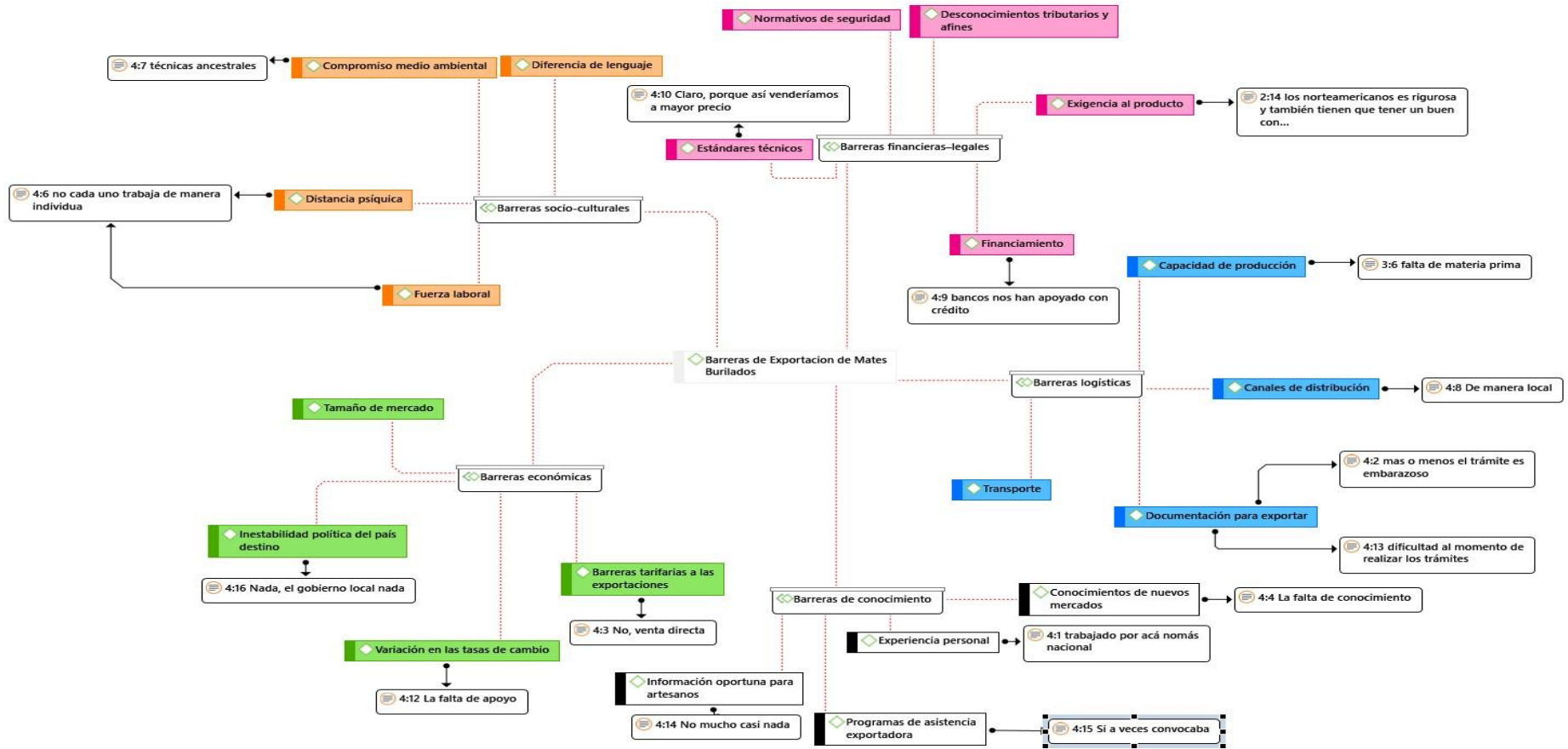
Instrumento de recopilación de datos: Entrevista (ver anexo)

Tiempo de la entrevista: La entrevista duró 15 minutos

INTERPRETACIÓN:

De la figura 4, según la entrevista a la Sra. Teodolinda Seguil Veli , se pudo observar en el consolidado de concordancia, que en el análisis sobre las barreras que más prevalencia en estudio fueron, la barrera de conocimiento, en esta entrevista implica en mayor grado, dado que la persona desea salir con más fuerza al exterior, pero se limita por los obstáculos que se dan en su preparación y de cómo se maneja en el ámbito de nuestras autoridades, se menciona que es poca o nula el aporte que se brinda para dar movimiento a la exportación, así mismo la falta de información en un ámbito internacional se limita para seguir solo en lo nacional, otra de la barrera que implican en nuestra entrevistada es la logística, dado que se manifiesta que existe muchas trabas en el proceso de documentación, haciéndolo muy doloroso para proseguir en las instancias internacionales, por su parte en el aprovisionamiento de materia prima también presenta falencia, siendo este el principal motor para la producción, las otras barreras como socio cultural, tienen menos efecto en ese punto de falencia o traba, dado que el artesano está comprometido con el medio ambiente y trabajo grupal, aunque aquí enfatiza que existe mala experiencia en la formación de asociación o producción en masa, en cuanto a las barreras financieras-legales, el producto se siente y cuenta con un alto grado de aceptación en cuanto a estándares de calidad y fabricación, lo que no se mencionan son productos de que no tienen injerencia en el desarrollo de su actividad o lo obvian por desconocimiento.

FIGURA N°04: Codificación y categorías obtenidas de la cuarta entrevista del artesano del Anexo de Cochas Chico



Fuente: Elaboración Propia

FICHA TÉCNICA N° 05

Nombre del artesano: Rosa Sanabria Osores

Lugar de la entrevista: La entrevista se llevó a cabo en el Anexo de Cochas Chico - Huancayo.

Instrumento de recopilación de datos: Entrevista (ver anexo)

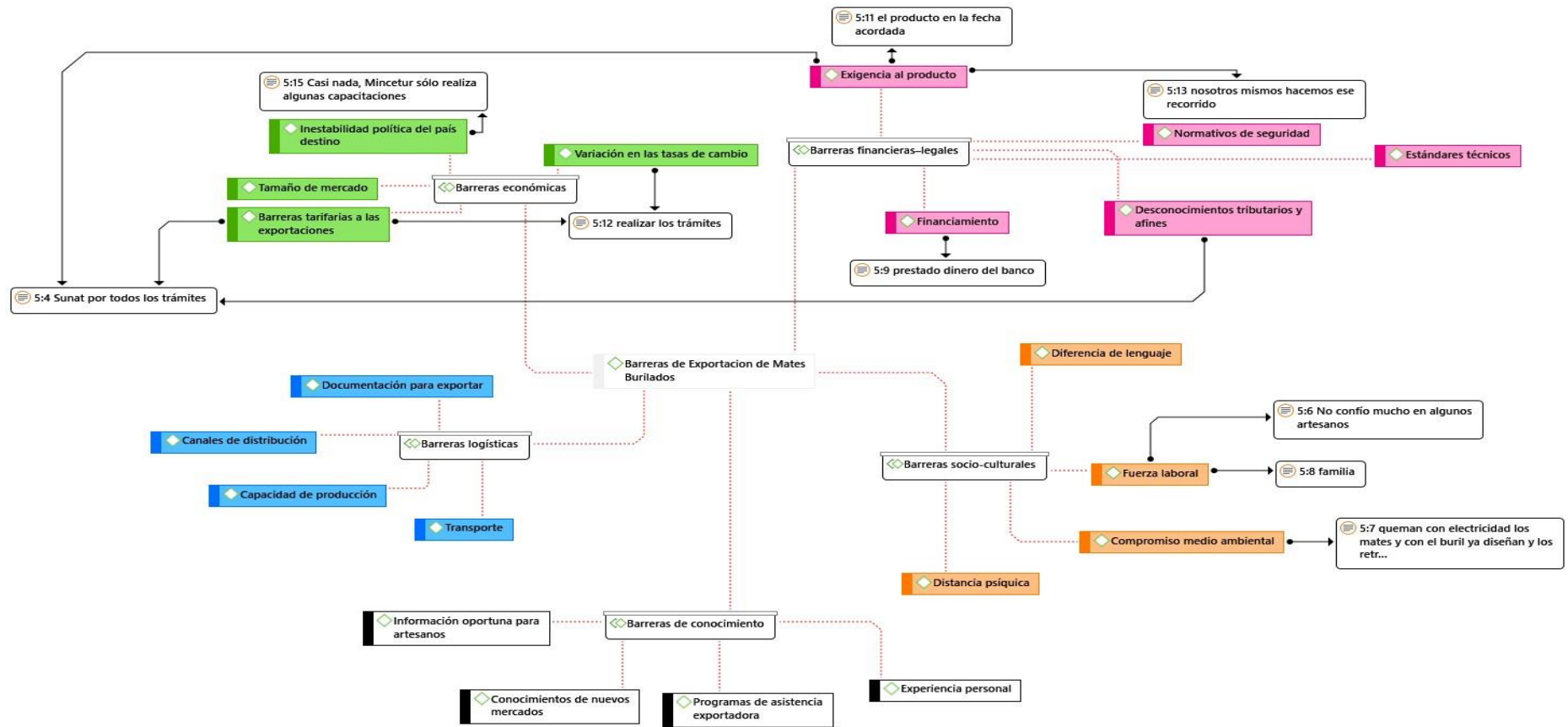
Tiempo de la entrevista: La entrevista duró 15 minutos

Inconvenientes: Ruido de los carros

INTERPRETACIÓN:

De la figura 5, se aprecia en la entrevista a Rosa Sanabria Osores, se ha logrado identificar tres barreras específicas que implican en su desarrollo para la exportación, siendo entre las que más destaca la barrera socio-cultural, dado que depende de la fuerza laboral de la mano de obra de los familiares directos, esto acarrea mucha dependencia, si no está un familiar la producción merma y más si se van sumando a la ausencia, esto a raíz de las decepciones con otros artesanos que incumplieron los plazos para la elaboración de una determina cantidad de pedido, ocasionando disgusto con el contratante, por otro lado, las barreras económicas en cuanto a capacitación u orientación de la misma se hace en función a la dependencia de las autoridades, no siendo efectiva esa dependencia, se acusa que nos siempre se les tiene en consideración y es poca su inclusión en temas de mayor envergadura, en el contexto de las barrera financiera es poca aunque significativa, cuando se desea realizar entrega, es de forma personal el traslado siendo una o dos manos menos en la producción de más matecitos burilados, por la parte de financiamiento ellos se garantizaron para acceder a diversos niveles de préstamos. Las barreras que no se mencionan es que a medida del paso del tiempo fueron puliendo y siendo menos tediosas o limitantes para conseguir los objetivos de la producción o exportación.

FIGURA N° 05: Codificación y categorías obtenidas de la quinta entrevista del artesano del Anexo de Cochas Chico



Fuente: Elaboración Propia

FICHA TÉCNICA N° 06

Nombre del artesano: Emilio Medina Cabrera

Lugar de la entrevista: La entrevista se llevó a cabo en el Anexo de Cochas Chico - Huancayo.

Instrumento de recopilación de datos: Entrevista (ver anexo)

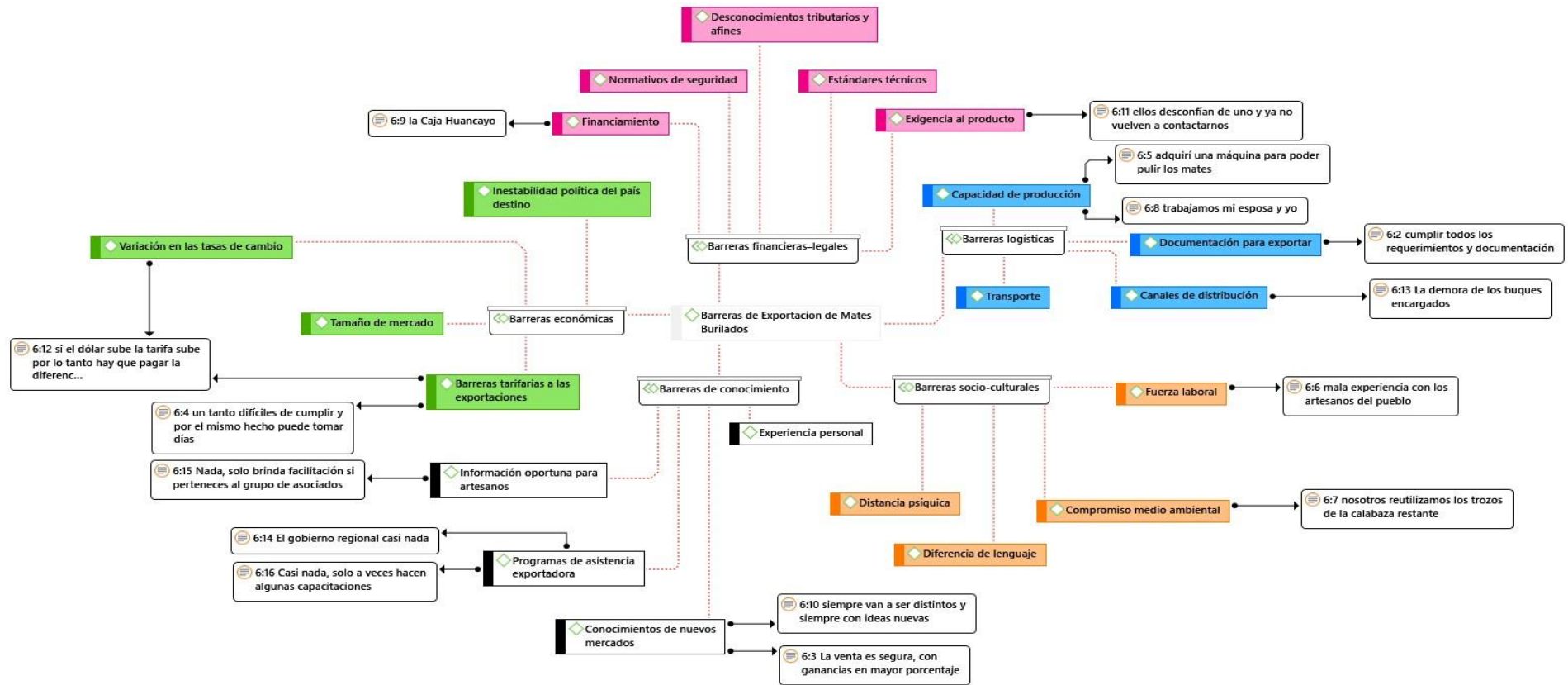
Tiempo de la entrevista: La entrevista duró 15 minutos

Inconvenientes: Ruido de los carros

INTERPRETACIÓN:

De la figura 6, en la entrevista al Sr. Emilio Medina Cabrera, las barreras de predominancia fueron la barrera de conocimiento y la barrera logística, la de conocimiento es por desear que el gobierno de turno les brinde facilidades u oportunidades mediante sus oficinas descentralizadas, siendo poca o nula en ese aspecto, en cuanto a la otra barrera lo relevante de ello es que se desea industrializar con maquinaria modera, pero no se cuenta con el respaldo respectivo, siendo entonces muy limitativa su producción, por otro lado, la capacidad de producción también por el momento es dependencia de la familia, vinculándose en el manejo documentario que al dedicarse en realizar los trámites, estos se verán condicionados a bajar la capacidad productiva por la ausencia de uno de ellos, así mismo por el hecho de ahorrar en envíos al exterior, se contrata el medio marítimo, no siendo confiable la fecha designada de arribo al comprador sufriendo una desconfianza, el de menor implicancia en el estudio de las barreras para este caso fueron las socio-culturales, que indican que hacer vínculos con otros artesanos no fue grata la conclusión y que si se sienten comprometidos en la conservación del medio ambiente. Los otros factores que pueden incidir en las barreras de exportación no son muy relevantes en el caso de esta entrevista, pudiendo ser sustituida o sobrellevada de manera pronta y eficaz.

FIGURA N°06: Codificación y categorías obtenidas de la sexta entrevista del artesano del Anexo de Cochas Chico



Fuente: Elaboración Propia

FICHA TÉCNICA N° 07

Nombre del artesano: Faustina Vila Seguil

Lugar de la entrevista: La entrevista se llevó a cabo en el Anexo de Cochas Chico - Huancayo.

Instrumento de recopilación de datos: Entrevista (ver anexo)

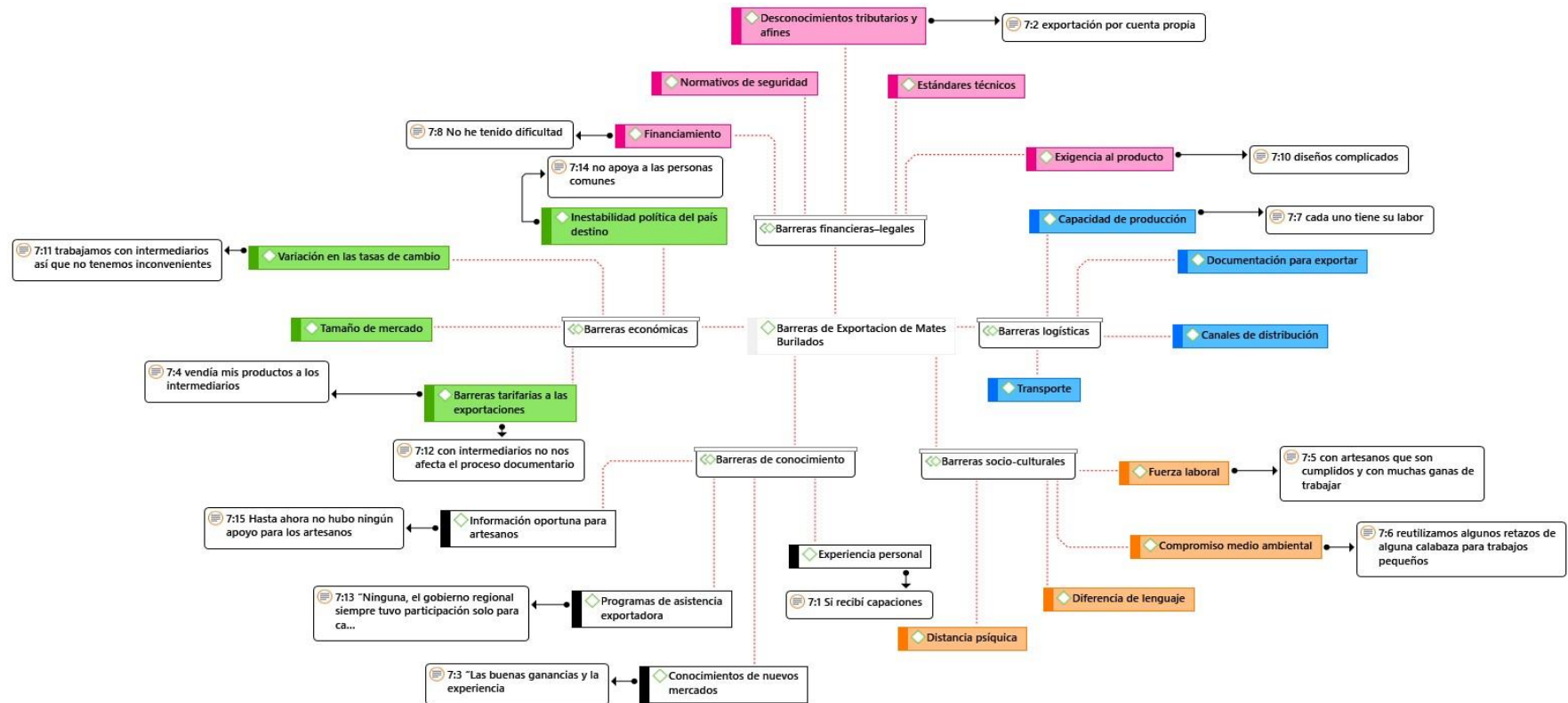
Tiempo de la entrevista: La entrevista duró 15 minutos

Inconvenientes: Ruido de los carros

INTERPRETACIÓN:

De la figura 7, a la entrevista a la Sra. Faustina Vila, en cuanto a las conclusiones sobre las barreras, la que se destaca en el presente es la barrera de conocimiento, no existe una institución del estado con el nivel adecuado de guiar a los microempresarios para poder desarrollar sus actividades a nivel internacional, la falta de preparación hace que se cometa errores y retrasos en cuanto al manejo de la exportación en los diversos niveles, así mismo la falta de guía hace difícil la búsqueda de nuevos mercados para apostar con los productos de la zona, por otro lado la barrera que implica en este caso es la económicas, habiendo experimentado que por no desear dilatar el tiempo en trámites y permisos de ley, termino vendiéndolos a los intermediarios, estando con ganancias bajas a las proyectadas, esto debido a que hubo momento de ofertas por parte de los intermediarios. Las otras barreras no son muy relevantes, o no implican riesgo de ser obstáculo en la exportación, entonces se menciona que existe mala experiencia en cuanto al manejo de sociedad con otros artesanos. Se depende de la mano de obra de la familia y en ocasiones de personas o trabajadores foráneos.

FIGURA N°07: Codificación y categorías obtenidas de la séptima entrevista del artesano del Anexo de Cochas Chico



Fuente: Elaboración Propia

FICHA TÉCNICA N° 08

Nombre del artesano: Sonia Santiago Hurtado

Lugar de la entrevista: La entrevista se llevó a cabo en el Anexo de Cochas Chico - Huancayo.

Instrumento de recopilación de datos: Entrevista (ver anexo)

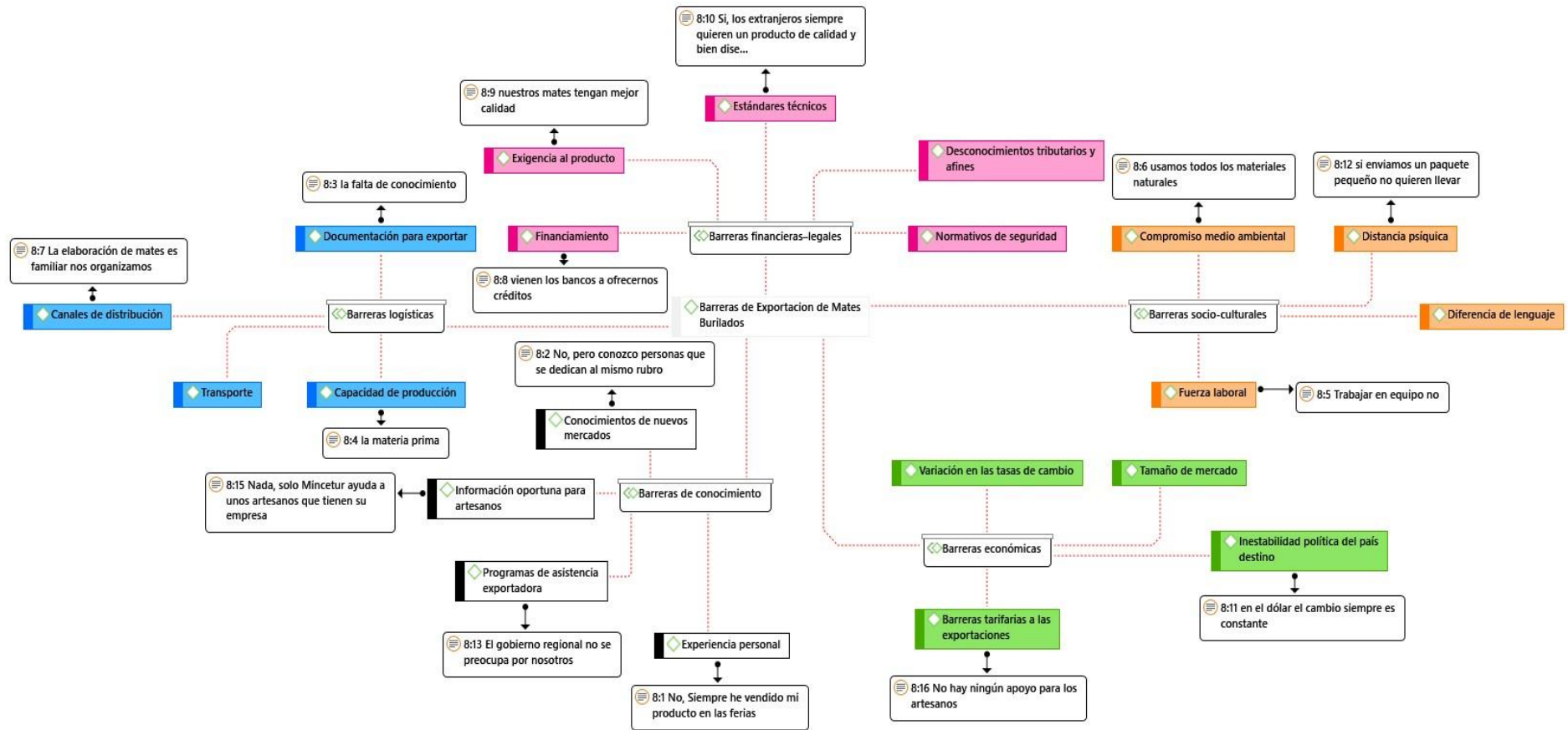
Tiempo de la entrevista: La entrevista duró 20 minutos

Inconvenientes: Ruido de los carros

INTERPRETACIÓN:

De la figura 8. A la entrevista a la Sra. Sonia Santiago Hurtado, se ha concluido que la barrera de mayor incidencia es la barrera de conocimiento que se enfoca en las autoridades, destacándolos que poco o nada hacen por el apoyo a los productores independientes, siendo criticada porque si se contribuye a los impuestos como personal natural con negocio, existe oficinas que no aportan a disipar las dudas, más por el contrario se sale con más dudas, la otra barrea es la logística, donde el poco abastecimiento de la materia prima es un factor para la productividad indispensable, así mismo como no existe una entidad para capacitarnos bien se desconoce sobre la documentación que se debe realizar para exportar a varios lugares, por su parte en los canales de distribución, se encargan de manera interna y familiar, las otras barreras son de menor implicación aunque sumados si son relevantes, el caso de la fuerza laboral en barreras socio-culturales se manifiestan como sigue, que no fue una experiencia como para repetir el asociarse con otros artesanos, la no existencia de una persona con personalidad hacen que no tomen en serio nuestro envío, se contempla que existe conciencia ambiental para la conservación de nuestro medio ambiente y el lugar donde vive.

FIGURA N°08: Codificación y categorías obtenidas de la octava entrevista del artesano del Anexo de Cochas Chico



Fuente: Elaboración Propia

CUADRO DE COINCIDENCIAS

| PREGUNTAS | ENTREVISTA DO 1 | ENTREVISTA DO 2 | ENTREVISTA DO 3 | ENTREVISTA DO 4 | ENTREVISTA DO 5 | ENTREVISTA DO 6 | ENTREVISTA DO 7 | ENTREVISTA DO 8 | COINCIDENCIA |
|--|---|---|--|--|---|--|--|--|--|
| <p>¿Tiene experiencia haciendo envíos al exterior de sus mates burilados? En caso de no tenerlo ¿Cómo cree usted que sea esa experiencia?</p> | <p>“Si antes, en mi juventud, trabajamos con una señora que tenía una empresa, ella se llama Vivian Bornez entonces, con quien trabajamos varios años, enviamos a Lima y luego lo enviaremos para E.E.U.U. pero, luego ya no trabajamos, he ido también a los E.E.U.U. me llevo una empresa llamada Diseño de los andes, estuve por un mes allá exhibiendo y mostrando el arte del burilado a la gente allá en su tienda, todos</p> | <p>“Si, ellos antes importaban como persona natural, pero hace 1 año lo hacen por medio de su empresa la exportación de mates burilados. La experiencia en un inicio fue difícil porque ellos no estudiaron Comercio Exterior, Negocios Internacionales y nada de eso, pero algunas capacitaciones y por su cuenta aprendieron en la práctica, muchos jóvenes egresados de Comercio Exterior y Negocios</p> | <p>“Si, pero al inicio era muy difícil porque nos equivocamos en algún llenado del documento y teníamos que volver a realizar, no era nada fácil, pero con el tiempo y la práctica uno aprende, se aprende equivocándose.”</p> | <p>“No siempre hemos trabajado por acá nomás nacional, al extranjero no”</p> | <p>“No cuenta con experiencia de envíos al exterior, solo realiza sus envíos nacionales a Cusco, y Huancavelica, piensa que la experiencia de exportar debe ser muy trabajoso por todos los documentos que se tiene que presentar.”</p> | <p>“Si, el año pasado empecé en ese rubro, este año también tenía planes de exportación, pero lamentablemente se presentó la pandemia y bueno no se logró hacer nada.”</p> | <p>“Si recibí capacitaciones, vi que serían ventas directas y con un poco de dificultad llegué a exportar”</p> | <p>No, Siempre he vendido mi producto en las ferias o en el parque de cochas son los únicos lugares donde vendo mis mates.</p> | <p>Si cuentan con experiencia haciendo envíos al exterior, ya que realizan con frecuencia exportaciones directas o ventas a intermediarios que vienen de Lima o del Extranjero. (E1, E2, E3, E6, E7). No cuentan con experiencia, por lo que sus mates solo lo venden a nivel nacional o en ferias locales, porque piensan que exportar debe ser muy trabajoso por ese motivo nunca ha intentado enviar sus mates al mercado extranjero. (E4, E5, E8).</p> |

| | | | | | | | | | |
|--|--|---|--------------------------------------|----------------------------------|---|--------------------------------|--------------------------------------|-------------------------------|--|
| | entraban y veían que yo estaba haciendo el burilado para promocionar la venta allá, estuve en 4 ciudades, primero en Filadelfia una semana, después en Houston otra semana, una semana descansamos en Albuquerque y la última semana en San Francisco - California”. | Internacionales conocen por la teoría, pero no en la práctica, ellos han aprendido de una manera dura pero han aprendido por eso hacen exportaciones directas, todas las negociaciones y tramites lo hacen ellos mismos.” | | | | | | | |
| ¿Sabe usted acerca del proceso que se | “No, yo no me quede ahí, como eran jóvenes mis | “Si, en primer lugar contactan con un cliente, el | “Si, primero tenemos que contactar a | “Si se mas o menos el trámite es | “No sé mucho a profundidad acerca de cómo | “El llegar a cumplir todos los | “Si es un poco tedioso si se hace el | No, pero conozco personas que | Antes de enviar los mates burilados, tenemos que |

| | | | | | | | | | |
|--|---|---|---|---|---|---|---|--|---|
| <p>realiza para hacer una exportación? En caso de no saber ¿Cómo cree usted que se da este proceso?</p> | <p>hijos ya ellos se encargaron, mis hijos Isais Veli y Wilfredo Veli, con ellos trabajo, ellos son los que envían. Ahora se ha paralizado los envíos por la pandemia.”</p> | <p>hace el pedido, ven el trato cuanto al precio y cantidades, primero hacen la conversación del precio, cantidades por eso tienen ficha técnica de cada uno de sus productos, ellos le envían a su cliente, el cliente ve y si está de acuerdo les hace un requerimiento del pedido, después del pedido ellos se encargan de enviar el pedido por precio FOB e Ex Work.”</p> | <p>nuestros clientes, enviar nuestro catálogo de los mates o preguntar si ellos tienen algún diseño en específico, luego ya pasamos al cierre de negociación para poder saber que vamos a producir, acordamos el precio, el medio de pago y la fecha de envío.”</p> | <p>embarazoso nos piden requisitos”</p> | <p>se realiza el proceso porque nadie nos ha capacitado acerca de eso, ellos solo son proveedores ya que trabajan con intermediarios y ya ellos se encargan de enviarlo al extranjero, ellos realizan el trabajo de producción, diseño y luego lo comercializan a los terceros quienes les paga muy poco por su trabajo, ya que ellos lo venden a un precio mayor.”</p> | <p>requerimientos y documentación necesaria es complicado, ya que es muy exigente y si conozco los procesos de exportación”</p> | <p>proceso de exportación por cuenta propia, ya que se tienen que cumplir ciertos estándares y requisitos para que el producto esté óptimo para poder exportarlo, y antes hacer mi primera exportación también recibí capacitaciones donde nos explicaban todos los procesos para poder exportar nuestro producto.”</p> | <p>se dedican al mismo rubro y en las reuniones siempre nos explican y nos enseñan para saber cómo exportar nuestros productos para mejorar nuestra calidad de producto.</p> | <p>buscar un cliente en el mercado extranjero y enviar nuestros catálogos o los modelos, para hablar del precio, también cada producto tiene estándares y requisitos que debemos cumplir para exportar nuestros productos. (E2, E3, E4, E7). Los demás entrevistados nos comentan que los papeleos son muy complicados o no tienen mucho conocimiento sobre la documentación que se requieren ya pesar que les explican en las reuniones. (E1, E5, E6, E8).</p> |
| <p>¿Sabe usted cuales son los beneficios que</p> | <p>“Si, es una venta segura y una cantidad grande,</p> | <p>“Si, por ejemplo el Drawback, pero ellos no</p> | <p>“El beneficio que se obtiene por exportar los</p> | <p>“No, venta quizás con el</p> | <p>“Si, mayor ganancia cuando lo haces</p> | <p>“La venta es segura, con ganancias en</p> | <p>“Las buenas ganancias y la experiencia</p> | <p>“Los beneficios que espero tener</p> | <p>En la mayoría de los entrevistados tienen</p> |

| | | | | | | | | | |
|--|---|--|---|--|---|--|--|--|---|
| <p>se obtienen al exportar? En caso de no saber ¿Qué beneficio espera tener al realizar este proceso?</p> | <p>es bueno un pedido del extranjero y cuando enviamos el dinero de pago es de manera inmediata. Esa es la ventaja, a vender uno por uno aquí en las ferias.”</p> | <p>importan muchos productos para el proceso de mates, más bien ellos tienen una debilidad, y la Sunat les ha objetado en dos ocasiones la primera ellos no pueden demostrar con documentación con factura la compra de materia prima porque ellos lo compran de los agricultores y los agricultores son informales no dan boleta ni factura y en liquidación de compra no quieren darles su DNI, no quieren firmar ponen peros, por ello no pueden demostrar el costo de la materia prima, por ello la Sunat.</p> | <p>mates burilados es la ganancia y la experiencia que uno gana por el transcurso del tiempo y también la clientela porque ya conocen cómo trabajamos y cómo son nuestros mates burilados.”</p> | <p>consumidor pues, porque los intermediarios se llevan más ganancia que nosotros”</p> | <p>de manera directa, pero si le das a los intermediarios la ganancia es mínima, también ganas reconocimiento por la calidad de los mates que se realiza, captación de clientes, pero lo que nos falta ahora es el conocimiento de poder exportar, porque tengo miedo de perder lo que envío por ello trabajo con intermediarios y a nivel nacional.”</p> | <p>mayor porcentaje que en nuestro propio país, conocen tu producto y puede ser que ganes más clientes.”</p> | <p>que uno obtiene al momento de exportar porque aprendes a cómo realizar los trámites entre otras cosas.”</p> | <p>es una mayor ganancia y que mi producto sea reconocido por mi forma de tallado, esto me ayudaría a tener mejores clientes”.</p> | <p>conocimientos sobre los beneficios que les trae a la hora de exportar como es el Drawback, la experiencia y las ganancias, también que su producto sea reconocido en el mercado exterior por su tallado y eso ayuda a ganar más clientes. (E1, E2, E3, E5, E6, E7, E8). En uno de nuestros entrevistado hay un poco de déficit en conocimiento de los beneficios que le brinda al momento de exportar. (E4).</p> |
|--|---|--|---|--|---|--|--|--|---|

| | | | | | | | | | |
|---|--|---|---|--|---|--|---|--|--|
| <p>¿Qué obstáculos o dificultades en el ámbito comercial tiene usted para la exportación de mates burilados?</p> | <p>“En primer lugar tenemos que tener un cliente que nos haga un pedido desde el extranjero y que el comprador tenga una tienda o un lugar donde ellos también pueden vender al por mayor y así también nosotros enviamos al por mayor. Y el otro no es difícil pero el pagar los derechos de envío desde que sale de Lima siempre hay que regirse a las reglas de exportación por medio de un agente exportador, se pagan todos los derechos y todo tiene que ser legal para hacer el envío.”</p> | <p>“Las primeras veces nosotros hemos tenido dificultades, por ejemplo cómo tratar y conseguir clientes, pero a raíz que ellos empezaron con una cliente se les hizo fácil, como su hermano en una parte se encarga de la imagen y administración de la empresa, por ejemplo su hermano sabe el inglés entonces eso les ayudó bastante conocer el idioma porque todo se hace en inglés y además él viajó a Estados Unidos, pero eso no fue a un inicio porque tienes que conocer los gustos del cliente, no conoce a qué público va dirigido todo es un trabajo de investigación que tienes que hacer luego de la primera exportación se hace más fácil las demás.”</p> | <p>“Las dificultades que he tenido al momento de exportar ha sido al momento de los trámites que se tiene que realizar, más que nada ha sido eso mi dolor de cabeza, pero con el tiempo he ido aprendiendo porque si no también gastas dinero y a la vez pérdida de tiempo y por otro lado también en conseguir la materia prima para los diseños o modelos que nos pedían los clientes.”</p> | <p>“La falta de conocimiento más que nada, hemos tenido muchas veces facilidad del banco, nos ofrecían dinero para hacer nuestra exportación, si lo hicimos, pero nos cuesta arriesgarnos hay tantos intermediarios que dicen: “te apoyo así, te hago el trámite, yo lo llevo a Aduanas, declaré, etc. pero no confiamos.”</p> | <p>“Creo que el único obstáculo que tendría sería por parte de la Sunat por todos los trámites que se tiene que realizar y las trabas que nos ponen por ser pequeñas empresas que quieren salir adelante a través de este trabajo honrado.”</p> | <p>“Si como hace lo vuelvo a repetir los trámites documentarios son un tanto difíciles de cumplir y por el mismo hecho puede tomar días, pero si ya tienes experiencia en la exportación se optimiza el tiempo.”</p> | <p>“Yo le vendía mis productos a los intermediarios y ellos ya se encargaban de lo demás, pero por las capacitaciones que tuve hubo varios procesos que eran muy difíciles os.”</p> | <p>Hay muchas dificultades como puede ser es la falta de conocimiento o como debemos de enviar nuestros productos o que requisitos se necesita, pues también no tenemos como llevar nuestros productos hasta lima y si lo llevamos nos saldría muy caro, por lo que sea gana en el mate es muy poco.</p> | <p>Falta de conocimiento de los papeleos o la forma de buscar un cliente en el mercado exterior, también de la forma de enviar sus productos o también llegar a Lima o Aduanas les tomaría muchos días y por ese motivo les saldría muy caro, a pesar que tengan capacitaciones los procesos son muy difíciles, y por lo que se gana en los mates es muy poco. (E1,E2,E3,E4,E5,E6, E7,E8).</p> |
| | <p>“El único obstáculo que tenemos es la</p> | <p>“Muchas veces en las cantidades porque piensan que se hace un</p> | <p>“Como les comentaba la</p> | <p>“Los obstáculos</p> | <p>“La dificultad</p> | <p>“El año pasado</p> | <p>“La calabaza</p> | <p>Una de las dificultades</p> | <p>Las dificultades que tienen casi todo es la</p> |

| | | | | | | | | | |
|---|--|--|--|---|---|---|---|---|---|
| <p>¿Qué obstáculo o dificultad es tiene usted para la producción de mates burilados?</p> | <p>adquisición de materia prima (los mates burilados), ya que ahora traen los mates desde el lugar en el que siembran. Lo traen desde Trujillo y Huanchaco entonces allá producen en cantidad, ya que hay muchos artesanos aquí algunos agarran su parte pero a otros les falta, entonces uno no puede conseguir lo que necesita. A veces tiene un pedido de mates grandes y solo traen pequeños, cuando otros compran a veces te dejan sin materia prima y no puedes cumplir con un pedido, la adquisición es muy escasa, ahora últimamente lo traían desde Huánuco y de eso si sobraba, otro obstáculo es el cansancio y por último la pandemia ya que no se vende tanto.”</p> | <p>trabajo industrialmente y que ellos lo pueden hacer rápido pero no es así porque ellos lo tienen que hacer a mano y por hacerlo a mano, parte del proceso es hecho a mano y por eso ellos no pueden hacen en cantidades grandes, otro problema es la materia prima si les dicen de un tamaño de 7x7 5000 mil cantidades, ellos no tienen porque es un fruto que tienen que sembrar y lo que producen lo traen los productores, no es como la arcilla si tienes una tonelada de arcilla tú puedes hacer digamos 1000 obras del mismo color y tamaño en cambio los mates son diferentes siempre hay milímetros de diferencia en tamaño y color entre uno u otro esa es la dificultad en cuanto a materia prima, y también con la Sunat es el demonio que les quiere destruir a veces quieren dejarlo todo e irse porque les pone muchas trabas pero no lo dejan porque su arte es cruz y su pasión porque es lo que han hecho toda su vida y ellos tienen que seguir haciendo pero la Sunat no les ayuda, por ejemplo</p> | <p>dificultad es encontrar las características de las calabazas, ya que no todas tienen la misma media, tamaño, forma, aparte de ello no producen mucha cantidad no es como la arcilla y muchas veces no podemos llegar a completar la cantidad que nos piden por falta de materia prima.”</p> | <p>serían que no contamos con máquinas, ahora ya debemos trabajar con tecnología, nos demoramos mucho tiempo cuando lo hacemos manualment e, mientras que yo he visto en algunos departament os están trabajando con máquinas, aunque sea caseras, nosotros seguimos a la antigua con una técnica muy atrasada y así no</p> | <p>que tengo es al momento de conseguir la materia prima, ya que nos piden por tamaño y no siempre las calabazas son del tamaño que ellos nos piden, también un poco de dificultad al momento de tallar ya que todo es manual y nos demoramos un montón, por ello no podemos cubrir</p> | <p>adquirí una máquina para poder pulir los mates, bueno de hecho hay muchas más máquinas para cada proceso, pero no son nada baratas, pero empezamos con una máquina sé que poco a poco irá mejorando nuestro proceso de elaboración, ya que todos los mates son elaborados de forma manual el tiempo que a veces nos pone es reducido.”</p> | <p>no es como molde, si fuera cerámica eso mismo lo haríamos , pero en calabazas son diferente s, siempre hay diferenci as en el tamaño.”</p> | <p>que tenemos a la hora de la producción es la materia prima, como lo traen de distintos lugares en camiones tienes que estar al tanto cuando van a llegar, si te demoras mucho ya se compraron todo lo más bonito y te dejan lo feo y en eso ya no se puede tallar porque estar roto o no son muy pequeños o deformes, eso sería uno de los obstáculos.</p> | <p>materia prima ya que es muy escasa. (E1, E2, E3, E5, E7, E8). Herramientas tecnológicas también soy una dificultad por el precio son muy altos, por lo que si tendrían una máquina de todos los procesos les ayudaría a elaborar en mayor cantidad, porque manualmente te toma más tiempo hacer los diseños. (E4, E6).</p> |
|---|--|--|--|---|---|---|---|---|---|

| | | | | | | | | | |
|--|--|--|--|---|--------------------------|--|--|--|--|
| | | <p>su cliente dice ustedes hacen un buen trabajo entonces para navidad ella le envía 200 dólares más para que hagan su panetón su chocolatada en el taller y la Sunat les dice si ustedes han exportado esta cantidad porque les paga más y ese dinero no coincide con el monto que exportan con el monto que paga la cliente pero ese dinero les está donando y es la única vía porque es caro mandar 200 dólares y eso les hace la Sunat.”</p> | | <p>tenemos producción, necesitamos un montón de personal todavía, con una máquina podemos reemplazar personas.”</p> | <p>pedidos grandes.”</p> | | | | |
| | | | | | | | | | |

| | | | | | | | | | |
|---|---|--|--|---|--|--|--|--|--|
| <p>¿Cuál es su opinión sobre el trabajo en equipo con los demás artesanos</p> | <p>“Yo como maestro antiguo tengo mucho conocimiento en este arte, por hacer trabajos que explico en el mate, entonces no lo puedo hacer en conjunto, el artesano es diferente cada uno tiene su propio estilo, Yo hago ver nuestras costumbres, la cultura de nuestro Perú de nuestra región Junín, tengo que estar solo para pensar lo que estoy haciendo, para hacerlo con cariño y dedicación.”</p> | <p>“Bueno parte de la producción exclusiva lo hace la empresa, nosotros la familia porque somos 5 talleres en la empresa pero cuando tienen otros productos de otros artesanos lo tercerizan entonces ellos ya conocen en el pueblo quien es puntual, quien hace un buen trabajo y se lo dan a él porque si se lo dan a otras personas no cumplen, lo hacen mal y es un problema por eso ya saben con quién trabajar, también el trabajo de otros artesanos por medio de su empresa lo exportan, no son cerrados en ese aspecto, ya que de esa manera apoyan porque en su pueblo la mayoría es familia.”</p> | <p>“La verdad no es muy buena, porque tuve un inconveniente con los demás artesanos del pueblo ya que no me llegaron a entregar el pedido a tiempo y eso retrasó el envío y el cliente se molestó un montón, por ello solo trabajo con personas que son cumplidas y son pocos con las personas que repartimos el trabajo.”</p> | <p>“No podemos, hemos tratado de formar asociación, grupo, sea familiarmente también y no cada uno trabaja de manera individual, no se puede congeniar por el tema de envidia siempre eso no, ellos piensan que uno se lleva la mayor parte de la tajada cuando está liderando. Hemos formado nuestra junta directiva también</p> | <p>“No confío mucho en algunos artesanos, ya que a veces no son cumplidos y a la hora nosotros tenemos que realizar los mates faltantes, por eso ya sabemos con quienes trabajar y con quienes no por eso evitamos problemas y ya cada uno formado nuestro trabajo.”</p> | <p>“He tenido una mala experiencia con los artesanos del pueblo porque al principio no conocía muy bien a todos así que con el tiempo y con un trabajo que me dejaron les di una parte del trabajo para que ellos pueden desarrollar, pero no me llegaron a entregar el tiempo que les dije y tuve que demorar más tiempo en entregar la orden, claro no todos son</p> | <p>“Si trabajamos en equipo, pero con artesanos que son cumplidos y con muchas ganas de trabajar, porque hay personas que a veces realizan los mates por cumplir o muchas veces ni lo entregan a tiempo y uno se perjudica.”</p> | <p>Trabajar en equipo no, porque nos trae muchos problemas hay veces no cumplen o se demoran en la entrega o la forma de tallar de algunos artesanos no es la misma como uno quiera, por decir en mi persona lo talló con pasión y darle vida al mensaje que quiero transmitir en mi tallado, en cambio los demás solo tallan rápido y no me gusta como eso.</p> | <p>Los artesanos tienen la dificultad de no poder trabajar en equipo con los demás artesanos, ya que han tenido una mala experiencia cuando entregaban parte del trabajo a ellos y no les entregaban a tiempo, lo cual hacía que ellos se retrasen y pierdan al cliente. Por eso ellos trabajan en familia y con artesanos que si son cumplidos para poder evitar inconvenientes. (E1,E2,E3,E4,E5,E6, E7,E8)</p> |
|---|---|--|--|---|--|--|--|--|--|

| | | | | | | | | | |
|--|---|--|---|--|---|---|---|--|--|
| | | | | pero no confían.” | | así hay artesanos que si son muy puntuales y ya se con quienes trabajar.” | | | |
| ¿De qué manera aporta al cuidado del medio ambiente en su taller? | <p>“Hay que ser aseado en la casa y en el taller también, después la basura siempre juntarlo en un tacho para que todos los visitantes también lo boten el tacho de basura hacemos toda la higiene porque tenemos agua en el taller entonces, eso lo usamos para lavarnos las manos, los mates. No me gusta quemar la basura, el carro recolector pasa los días viernes, a pesar de eso los vecinos queman su basura, y he plasmado</p> | <p>“Bueno eso viene del exterior porque les dicen ciertas procesos productivos y el cuidado del medio ambiente que tienen que tener en el taller , ellos con una universidad de Huancayo trabajaron en la creación de una máquina porque el mate burilado hay una parte donde les pide el pelado de la cáscara entonces el polvillo ingresaba a su organismo y también se accidentaban la mano lo que ellos hicieron con los jóvenes de la facultad de Ingeniería Industrial han creado una nueva máquina, debido a eso el polvo es absorbido y puesto en recipientes y ya no tienen ese problema y pueden</p> | <p>“Como bien saben la calabaza no es algo químico sino es un fruto por lo cual no contamina al medio ambiente y las pinturas que utilizamos tratábamos de buscar pinturas ecológicas y el quemado se hace de manera eléctrica y si nos sobran algunos retazos lo volvemos a reutilizar.”</p> | <p>“Con las técnicas ancestrales nosotros no hacemos contaminación, pero si empezamos a trabajar esmeriles motores que están generando humo o desgaste de electricidad ahí sí, pero muy poco todavía con esa técnica.”</p> | <p>“Ellos tallan los mates burilados de acuerdo al diseño que les piden, compran la pintura en las ferreterías látex para que pinten y ellos queman con electricidad los mates y con el</p> | <p>“En mi taller nosotros reutilizamos los trozos de la calabaza restante, el polvillo lo botamos al campo, y la anilina lo guardamos en recipientes para volver a utilizar.”</p> | <p>“Hemos trabajado en un lugar libre (limpio), reutilizamos algunos retazos de alguna calabaza para trabajos pequeños .”</p> | <p>Como podemos ver la calabaza es un vegetal y no contamina el medio ambiente, nosotros usamos todos los materiales naturales como es para pintar y el tallado lo hacemos con un buril, no utilizamos nada de</p> | <p>Cuidan el medio ambiente reutilizando los trozos de la calabaza, el polvillo lo botan al campo, usan materiales naturales para el pintado y tallado, y el quemado se hace de manera eléctrica, también ellos mantienen su taller limpio y enseñan a las personas que van a visitar que los desechos lo boten al tacho de basura. ((E1, E2, E3, E4, E5, E6, E7, E8).</p> |

| | | | | | | | | | |
|--------------------------------|---|--|---|-------------------------------------|---|--------------------------------------|----------------------------|---|---|
| | las consecuencias de lo que pasa por la contaminación y el cambio climático en mis artesanías.” | utilizar una mascarilla más delgada y el lijado se hace en la máquina de manera mecánica ya no se accidentan la mano entonces se resolvió dos problemas el polvillo y los accidentes en la mano y también la anilina ese líquido lo reciclan lo llenan en botellas y lo vuelven a reutilizar en otros mates y lo llevan al campo los residuos, los trozos pequeños trozos de mate lo reutilizan, reciclan de alguna manera.” | | | buril ya diseñan y los retrasos lo vuelven a reutilizar.” | | | químicos, si encontramos calabazas con defectos lo utilizamos para hacer nuestros floreros o sino para uso personal, no botamos nada todo lo utilizamos nada se bota. | |
| ¿De qué manera organiza | “Cuando estuve en mi taller siempre tenía los mates con historias, los | “Cada uno tiene su área de trabajo, el Señor Wilfredo se encarga de los trámites y del | “En mi familia nos dividimos las labores en | “De manera local en la feria de los | “Por ejemplo nosotros | “En mi taller trabajamos mi esposa y | “Hay una persona que lava, | La elaboración de mates es | En cuanto a la organización los artesanos dividen las |

| | | | | | | | | | |
|--|--|---|--|---|--|--|--|--|---|
| <p>el proceso de producción y distribución de su producto ?</p> | <p>mates para vender como llavero y así, todo ordenado para que el turista venga tenga más facilidad de ver y para que no se pierda de ver todo”</p> | <p>control de calidad hasta que llegue al cliente, su hermano se encarga del área del diseño y del taller y su otro hermano del quemado o trabajar con los terceros para que vean, y el otro se encarga de la administración y los pagos y todo eso.”</p> | <p>cuanto a la producción mi esposa realiza el tallado del diseño, mi hija se encarga de las letras y yo me encargo del quemado y la distribución y venta de los mates burilados.”</p> | <p>domingos, por mayor que es en “El hueco “y otro era con mi hermano que tiene su tienda en Lima en “La casona”. Siempre estamos ayudando en uno de los procesos a otra persona y yo lo estoy acabando.”</p> | <p>en mi familia cada uno tiene una responsabilidad uno se encarga de las letras, otro está relleno y la señora está haciendo el quemado y ella misma se encarga de la distribución y venta de los mates burilados.”</p> | <p>yo nuestro proceso de producción creo que es ordenado, ya que cuando tenemos pedidos tratamos de hacerlo en cantidad y dejarlos listos para poder dibujar en ellos, en nuestro puesto de venta de mates cada tipo de mates tiene un lugar: desde los llaveros hasta, los mates que sirven como floreros.”</p> | <p>otro que quema y otro que limpia. Cuando hacemos trabajos de pedido nos encarga mos cada uno tiene su labor.”</p> | <p>familiar nos organizamos todos de la familia que vivimos en la casa, cada uno tiene una función yo soy la que da color, mi papá se dedica al tallado, él lo hace con mucha pasión y un buen diseño, mis hijos también, pero son muy poco mas se dedican ellos al pintado y a seleccionar los mates según el tamaño, todos trabajamos.</p> | <p>labores con sus familias, donde cada uno de ellos tiene diferentes funciones por ejemplo uno se encarga de tallar el mate, el otro del quemado, pintado entre otros. También en la distribución tienen a una persona que se encarga de vender y realizar los trámites de exportación. (E1,E2,E3,E4,E5,E6, E7,E8)</p> |
| | | | | | | | | | |

| | | | | | | | | | |
|---|---|--|--|--|--|--|---|---|--|
| <p>¿Qué obstáculos o dificultades es en el área financiero tiene usted para la producción de mates burilados?</p> | <p>“Casi nada, siempre nos prestamos dinero de la caja municipal, poco dinero nada más para poder pagarlo rápido, mucho tiempo hemos trabajado con la Caja Huancayo.”</p> | <p>“No tienen mucha dificultad porque cuando uno es formal y puntual en los pagos aun siendo persona natural sin ser persona jurídica ellos han trabajado con una entidad financiera y siempre han cumplido por eso ellos le dan a sola firma el préstamo, por ejemplo cuando ellos tienen un pedido grande y cuando no tienen capital entonces ellos piden préstamo para uno, dos o tres meses y se lo dan en esa parte no tienen problema, la única dificultad por la pandemia hicieron una remodelación del local y se hicieron un préstamo pero como ahora no hay nadie se están atrasando con los pagos eso es la única dificultad, están tratando de amortizar.”</p> | <p>“Hoy en día la mayoría de los artesanos tenemos dificultades en el momento de pagar las cuotas, ya que no hay producción por toda esta pandemia que está pasando, pero tratamos de amortizar las cuotas, pero anteriormente siempre he pagado a tiempo, porque sacaba un monto exacto y lo cancelaba en 3 meses.”</p> | <p>“En esa parte no, porque siempre los bancos nos han apoyado con crédito, quizás a veces nos pagan muy poco, muy poca ganancia.”</p> | <p>“Ahora la dificultad que la mayoría de los artesanos tenemos es que nos hemos prestado dinero del banco y por esta pandemia no podemos cancelar la deuda ya que no tenemos ventas, como sea estamos tratando de amortizar algunas cuotas, pero siempre hemos sido puntual con los pagos y</p> | <p>“No he tenido ningún problema anteriormente con la Caja Huancayo porque siempre he pagado a tiempo mis cuotas, pero ahora con todo esto de la pandemia no he podido cancelar mi deuda, pero estoy tratando de amortizar algunas cuotas, como saben la producción no es la misma y no se pueden realizar exportaciones tampoco.”</p> | <p>“No he tenido dificultad anteriormente, porque cancelaba a tiempo, pero ahora con esta pandemia a se ha dificultado o porque no tengo dinero para poder pagar las cuotas restantes, ya que no tengo ventas.”</p> | <p>Nada, porque vienen los bancos a ofrecernos créditos, como pagamos puntual no hay problema, nosotros trabajamos más con la Caja Huancayo, y ellos ayudan a los artesanos de todo el lugar y también nos dan facilidades en la forma de pago.</p> | <p>Los artesanos no han tenido dificultades en cuanto a los préstamos por lo bancos, ya que siempre han tratado de pagar a tiempo, ya que ellos se hacían el préstamo de acuerdo a las cantidades del pedido, cuando les pagaban el montón ellos inmediatamente pagaban al banco. Pero hoy en día por todo de la pandemia han tenido algunos inconvenientes porque no tienen ventas y por eso se han retrasado con los pagos.(E1,E2,E3,E4,E5,E6,E7,E8)</p> |
|---|---|--|--|--|--|--|---|---|--|

| | | | | | | | | | |
|------------------------|---|---|--|--------------------------------|---|----------------------------------|---------------------|-----------------------------------|--|
| | | | | | sólo me he prestado dinero exacto para la producción de los mates burilados.” | | | | |
| ¿Usted está interesado | “Si de alguna forma vamos a ver ahora con esta pandemia que | “Si, porque los chinos ya los visitaron y todo se quieren copiar, así como la maca y el | “Si, porque la mayoría de los países tratan de | “Claro, porque así venderíamos | “Si, porque hoy en día las | “La gran mayoría de artesanos al | “Hemos hecho nuevos | Si, eso nos ayudaría que nuestros | Los artesanos en conjunto tienen la misma opinión acerca |

| | | | | | | | | | |
|--|--|--|---|--|---|---|---|---|---|
| <p>en innovar la cadena productiva de sus mates burilados? ¿por qué?</p> | <p>pasa. Entonces de qué manera vamos a hacer también estaría de acuerdo de que los que asesoran pues como, por ejemplo; DIRCETUR, MINCETUR. Nosotros estamos de acuerdo en ver de qué manera innovar, vender de alguna forma ver qué hacemos y estamos a la espera de ellos.”</p> | <p>yación producen en Japón se han llevado todo y están produciendo para que exporten en todo el mundo, así como los mates y los tejidos como las pashminas con diseño nazca, su hermano fue a una feria y vio los mates elaborados industrialmente chinos ahora ellos tienen 3 mates chinos, un chino con su intérprete fue a visitarlo y les compraron muchos mates y nuevamente regresaron después de 2 meses y querían que hagan la demostración de la elaboración de los mates y les dijeron que no, el peruano les guiño diciendo que algo malo estaba pasando y le dijeron que no enseñan el proceso sino solo comercializan para que no puedan copiar su método y diseño por ello quieren innovar porque ellos quieren competir con los chinos porque hay mates chinos que se están produciendo la única diferencia es los símbolos chinos y para ellos es fácil hacer una llamita y poner producido en chino y así lo puedan vender.”</p> | <p>copiar nuestros diseños más que nada los chinos, ya que para ellos es fácil copiar todo y poner su marca, por eso queremos innovar en cuanto a diseños que no sean fáciles de realizar y dar algunos toques que nos distingan de los demás.”</p> | <p>a mayor precio, tendríamos más clientes, más pedidos si innovamos en algo.”</p> | <p>personas copian de nuestros diseños, claro que cada uno tiene una técnica diferente, pero hay personas que ya lo hacen de manera industrial y acaban rápido un mate burilado lo que nosotros nos demoramos en realizar el mate.”</p> | <p>preguntarles esto te diremos que nuestros diseños siempre van a ser distintos y siempre con ideas nuevas, y también otra forma de optimizar sería con el proceso de elaboración en cantidad, pero más rápida con maquinaria, sería un proceso que tomaría menos tiempo y sería con mejor acabado.”</p> | <p>diseños, pero todo sería mejor maquina solo que el costo de las máquinas es un tanto elevado.”</p> | <p>mates tengan mejor calidad, y podrías vender a un precio mayor y también como te comente hay algunas vecinas que envían su producto a otros países eso nos ayudaría a nosotros también a producir en mayor cantidad y poder enviar a otros países.</p> | <p>de la innovación de sus productos, ya que sus diseños son únicos, de calidad, y le ponen mucha dedicación a lo que ellos realizan. (E1,E2,E3,E4,E5,E6, E7,E8).El (E7) nos dice que sería más fácil si ellos tuvieran maquinaria porque todo el proceso sería más rápido, pero el costo de las maquinas son elevados. También el (E2) nos dice que los japoneses quieren copiar sus diseños para que ellos puedan exportar a todo el mundo y la ventaja de ellos es que tienen máquinas y pueden realizar los mates a mayor cantidad.</p> |
|--|--|--|---|--|---|---|---|---|---|

| | | | | | | | | | |
|---|--|--|---|--|--|--|--|--|--|
| <p>¿Sabe usted sobre la exigencia del producto a la hora de exportar?</p> | <p>“Si, a la hora de exportar todo tiene que estar bien al día la documentación principalmente. Se hace todo a la luz del día, todo marcado Made in Perú eso exigen. Para cuando lo revisen minuciosamente todo vaya de manera legal por eso enviamos 1 a 3 cajas porque ellos lo rompen para que miren si todo está correcto, y nosotros esperamos que se haga todo para que se mande bien hecho y bien documentado.”</p> | <p>“Si, con respecto a los mates burilados hay normas técnicas que se ha trabajado hace dos años atrás, por eso él ha trabajado con Mincetur en el área de normas técnicas para que vea los mates burilados con aplicaciones de plata, han ido a Cochabamba para que hagan mates teñidos, quemados varias técnicas del mate, entonces ya hay una norma técnica para que vean y exporten donde la calidad, el tamaño y el proceso como debe ser llevado de acuerdo a las normas técnicas para que tengan acceso al mercado porque Cochabamba no es el único lugar donde se produce mates burilados sino también en Estados Unidos mismo, su hermano fue a ver y se sorprendió porque vio cerros y cerros de calabazas pero no hacen el mismo diseño pero ya hay producción y por esa parte ellos están viendo de cómo ser competitivos, clasificar los mates, innovar en los diseños, hacer una buena oferta, en cantidades de alguna manera industrializar algunos procesos donde puedan utilizar máquinas</p> | <p>“Si, tiene que estar con un buen empaque en el idioma a donde vamos a exportar, los trámites tienen que estar en regla, contactar con una aerolínea para que envíen el producto, también primero tenemos que conocer a nuestro cliente, como son sus exigencias, requerimientos que cada cliente tiene y seguir al pie de la letra para no perder un cliente.”</p> | <p>“Si nos han dicho que son muy exigentes en tamaño, calidad y en el acabado. A veces como nosotros como un fruto; una calabaza, no podemos porque nos piden tamaño, medidas exactas y es un fruto no siempre hay una medida exacta.”</p> | <p>“Si, tienes que conocer al mercado a dónde vas a vender tus productos, contactar a clientes, los trámites que se realizan son trabajosos, a parte porque la Sunat te pone trabas, pero a los clientes les tiene que llegar el producto en la fecha acordada porque si no nunca más se vuelven a contactar</p> | <p>“Si, los americanos son muy estrictos a la hora de revisar los productos y también con ellos no existe la impuntualidad siempre que llegar el pedido en la fecha indicada, sino ellos desconfían de uno y ya no vuelven a contactarnos, la presentación tiene que estar como nos han indicado.”</p> | <p>“Los diseños que piden son un tanto exigentes o algunos nos dan sus diseños complicados.”</p> | <p>Si, los extranjeros siempre quieren un producto de calidad y bien diseñado sino no los compra, los diseños que ellos nos piden son muy complicados para tallar en algunas veces</p> | <p>Los artesanos tienen la misma opinión en cuanto a la exigencia del producto, nos dicen que los americanos son estrictos con los productos, con el empaque, diseño y el producto les tiene que llegar el día que ellos han quedado, no les gusta la impuntualidad(E1,E2,E3,E4,E5,E6,E7,E8).(E1)También ellos envían de 1 a 2 cajas para que cuando empiecen a revisar las cajas ellos rompen para ver si no hay nada malo dentro de los mates.</p> |
|---|--|--|---|--|--|--|--|--|--|

| | | | | | | | | | |
|----------------------------|---|---|---|------------------------------------|--|---------------------------------|----------------------|--------------------------------------|--|
| | | <p>porque hay competidores que tallan bonitos mates pero dado el color bonito de África porque en África también producen mates, hay países que producen mates por ejemplo México y Guatemala, por eso tienen competidores internacionales pero en Perú no tienen, otro problema ellos ven que el mate burilado no tiene una denominación de origen si bien el Ministerio de Cultura lo declaró como Patrimonio Cultural de la Nación, pero no tienen una marca.”</p> | | | <p>con nosotros, por eso debemos ser puntuales y entregar productos de calidad con buenos acabados.”</p> | | | | |
| ¿Qué dificultades tiene un | “Puede ser más que nada la calidad para el extranjero, para | “Bueno como los trámites lo hacen en Lima no han tenido muchas dificultades a la hora de | “La dificultad es a la hora de llevar hasta | “La falta de apoyo se puede decir, | “La dificultad pienso que | “El cambio del dólar siempre es | “Nosotros trabajamos | La dificultad pienso que debe ser es | La dificultad que ellos tienen es realizar los trámites para que |

| | | | | | | | | | |
|---|--|--|---|--|--|--|--|---|--|
| mercado inestable para la exportación de mates burilados? | exportar tenemos que hacer mates de mejor calidad sino ellos no lo reciben, tiene que ser un trabajo bien hecho, para tener mayor garantía, si mandamos mates no muy elaborados ellos nos cortan el contacto y perdemos la venta.” | exportación de mates, porque ellos mismo hacen la parte del envío hasta Lima lo hacen con mucho cuidado con un tiempo prudente, la logística lo manejan ellos mismos una vez que llegue a Lima ingresen a Aduanas pasa el control y les dan aviso si pasó color naranja, verde ya ahí termina su preocupación una vez que pasa eso ya es cuestión de la clienta , en si la clienta algunas veces asume los costos Ex-work ellos lo hacen personalmente a Lima porque si lo envían por una empresa o exporta fácil es un caos, por ejemplo una vez por probar en exporta fácil envío nacimientos y chompas a Francia para el 10 de diciembre y les llevo para el 10 de Enero y menos mal que solo envío poca cantidad.” | Lima los mates, ya que no hay empresas confiables que te lleven las mercaderías, es por eso que yo mismo llevo y ya cuando está en Aduanas espero a que todo salga correcto para poder recién regresar a casa y avisar al cliente.” | la falta de conocimiento. Intermediarios pueden ser los del gobierno, pero no particulares.” | es el momento de realizar los trámites porque nos piden una u otra cosa y cuando no tienes los documentos en regla pierdes tiempo y dinero a la vez porque ya quedaste con tu cliente el día que le tenía que llegar el producto.” | constante y si por ejemplo hoy tratamos un envío con la empresa encargada de llevar el producto y si se retrasa por ejemplo un parte días y si el dólar sube la tarifa sube por lo tanto hay que pagar la diferencia.” | os con intermediarios así que no tenemos inconvenientes con el mercado inestable ya que nuestra venta se da aquí en nuestro país creo que el afectado sería más el intermediario.” | cuando en el dólar el cambio siempre es constante ya que para poder exportar algunas cosas se pagan en dólar y eso perjudica mucho, nosotros no ganamos mucho en la venta de mates. | puedan exportar porque no tienen mucho conocimiento acerca de eso, también el momento de enviar los productos a Lima no confían en las empresas por eso ellos mismos tienen que llevarlo hasta Lima.(E1,E2,E3,E4,E5,E6,E7,E8).Algunos de los artesanos trabajan con intermediarios y no les pagan lo en si cuesta el producto pero como no tienen conocimiento es la única manera de vender sus productos (E4,E7). |
| ¿Qué obstáculos o | “Se le envía la factura, entonces allá ellos para recoger demoran un | “Tuvimos problemas con el agente de carga, porque en vez de trabajar con una aerolínea lo | “Ha tenido problemas en la documentación | Según lo que me comentan es | “La dificultad que a veces | “La demora de los buques | “Ya que trabajamos con | Las dificultades que tenemos | La dificultad es a la hora de realizar los trámites porque es |

| | | | | | | | | | |
|---|---|--|---|--|---|---|--|--|---|
| <p>dificultades tiene en el mercado extranjero para enviar los mates burilados?</p> | <p>poco no es rápido por la revisión legal y que todo tiene que salir bien, ellos trabajan de acuerdo al pedido no hacen más ni menos.”</p> | <p>envío en otra y a última hora les aviso que había cambiado de aerolínea, cuando ellos avisaron a la clienta que lo iba a enviar con otra aerolínea es todo un caos para la cliente fue un costo adicional de 300 dólares por el simple hecho de cambiar la aerolínea, y la clienta estaba molesta y les dijo cómo le pueden cambiar a última hora y eso fue culpa del agente de carga y el monto lo asumió el cliente, pero se incomodó porque los americanos son de una sola palabra porque no son como nosotros que decimos te entrego mañana o pasado pero ellos no fecha es fecha para ellos no hay Santiago. La manera de trabajar con los norteamericanos es rigurosa y también tienen que tener un buen control de calidad y ha estado aprendiendo con los intermediarios porque la fecha era la fecha el único detalle es que no les pagaban lo justo, los explotaban.”</p> | <p>porque desconocían algunos términos, no sabían cómo realizar el proceso de exportación, los productos no llegaban a tiempo y tenían problemas con los clientes porque el cliente una vez pagó el costo adicional porque lo habían enviado por otra aerolínea.”</p> | <p>que tienen dificultad al momento de realizar los trámites y que es muy trabajoso enviar de manera directa los mates burilados, no cuento con experiencia porque no he llegado a exportar.</p> | <p>tenemos es llevar el producto hasta Lima, ya que las agencias de transporte se demoran un montón en el recorrido y no llega a tiempo como uno mismo ha calculado y para no quedar mal con el cliente nosotros mismos hacemos ese recorrido.”</p> | <p>encargados de llevar el producto ya que toma días la llevar del producto a su destino”</p> | <p>intermediarios no nos afecta el proceso documental, pero soy consciente que sería un proceso muy lento para que cumpla los requisitos y se embarque para el envío.”</p> | <p>es que tenemos que llevar hasta lima nuestros mates, si enviamos un paquete pequeño no quieren llevar las agencias porque tienen que esperar tener más envíos, y eso también pasa a la hora de querer exportar tenemos que esperar todo el día o 2 días así es una pérdida de tiempo y de dinero hay veces por eso es mejor venderlo en</p> | <p>muy trabajoso y no cuentan con la experiencia de exportar (E4,E5,E7).Por otro lado tienen la dificultad de que tienen que llevar su producto hasta Lima lo cual les toma tiempo y costo de dinero, porque las empresas muchas veces no quieren llevar un paquete y se demoran mucho tiempo (E1,E2,E3,E6,E8).También (E2) nos dice que tuvo un problema con la aerolínea, ya que a última hora cambio de aerolínea y fue un problema para el cliente, porque las agencias no están cerca y eso hice que el cliente gaste un dinero adicional.</p> |
|---|---|--|---|--|---|---|--|--|---|

| | | | | | | | | | |
|--|---|---|---|---|--|--|---|--|--|
| | | | | | | | | cochas mismo. | |
| ¿Qué conocimiento de facilitación o promoción a la exportación le brinda el Gobierno Regional? | “No nada, tal vez el Gobierno Regional al artesano quiso tal vez en algunas ferias de las ciudades o regiones, pero como son muchos artesanos, las señoras quizás que participan en algunas ferias deberían de saber que les brinda.” | “Nada, el único que les brindó conocimiento fue Promperú Junín, el año 2018 le envió a una señorita para que haga sus prácticas y que les ordene en algunos puntos de lo que es Comercio Exterior. Años anteriores el Gobierno regional hicieron un proyecto Fest a las exportaciones de artesanías de Cochas Chico, San Jerónimo de Tunan y Hualhuas más de un millón de soles, ellos dijeron que con ese proyecto iban a solucionar la problemática de la materia prima y de los mercados término el proyecto pudieron adicionalmente 500 mil soles | “Nada, el Gobierno Regional no nos brinda facilitación, cada uno aprende por su parte.” | “No mucho casi nada, porque son algunas las personas que estaban ahí asociadas o invitadas, pero nosotros en si los mismos artesanos nunca hemos sido invitados por el gobierno | “La verdad el Gobierno Regional no nos apoya, solo lo hace con las personas que están asociadas, pero creo que debería ser igual para todos porque todos | “El gobierno regional casi nada ha realizado ferias y algunas capacitaciones, pero lo que nosotros necesitamos es que nos orienten en cuanto a comercio exterior.” | “Ninguna, el gobierno regional siempre tuvo participación solo para capacitaciones y folletos informativos, pero ningún apoyo monetario o con | El gobierno regional no se preocupa por nosotros, cuando estaba Unchupaico el si se preocupa siquiera por nosotros nos da capacitacion es nada más, otras cosas nada, ahorra con esta enfermedad | Recibieron capacitaciones y folletos informativos, pero ellos buscan en verdad es que les orientan sobre el comercio exterior o que les ayuden a ofrecer sus productos. (E1,E6,E7). Los demás no recibieron ni capacitaciones, el gobierno regional se olvidó de los demás artesanos, ya que solo se preocupan por los asociados, pero el anterior gobierno si les |

| | | | | | | | | | |
|--|---|---|--|---|--|---|--|--|--|
| | | más lo único que hicieron fue tomar foto y presentar y el proyecto se quedó en la nada.” | | regional, hemos visto que si van unas 10 personas no sé por qué.” | queremos aprender.” | | intermediarios compradores Hasta el gobierno anterior actualmente no.” | ya se han olvidado de nosotros. | capacitaba el actual nada. (E2,E3,E4,E5,E8). |
| ¿Qué conocimientos de facilitación o promoción a la exportación les brinda Mincetur? | “Organiza una feria allá en la capital, en un tiempo a mí me invitaron a participar y gane el reconocimiento, pero no me dieron nada en efectivo, ni alguna canasta, solo ese reconocimiento fue por un tiempo porque después se olvidaron, no se preocupan de sus artesanos es por ello que cada uno tiene que buscar la manera de salir adelante, y hasta ahora siguen invitando a artesanos y eso da lugar de venta de los mates burilados.” | “Nada, Mincetur da capacitaciones en Jorge Basadre en Lima he asistido, pero es la misma cosa, porque como yo aprendí en la práctica lo que ellos hablan ya son tonterías, los jóvenes que están ahí de comercio exterior miran y dicen todo eso se hace y es bonito, pero cuando tú ya lo realizas en la práctica los medios dicen que cuando tú exportas 2000 dólares o menos no necesitas un agente de carga. El aprendió por iniciativa propia y en la práctica.” | “Casi nada, solo ha realizado algunas ferias y nos enseñaban cómo debemos vender y producir, pero en cuanto a Comercio no mucho y es lo que nosotros necesitamos.” | “Si a veces convocaba, bueno antes convocaba a concursos de artesanía y todo, pero después ya no. Creo que cambiaba el gobierno local lo hacía de ahí no he visto.” | “Casi nada, Mincetur sólo realiza algunas capacitaciones, pero solo son teorías porque en la práctica es diferente.” | “Nada, solo brinda facilitación al grupo de asociados.” | “Apoya a los artesanos reconocidos con premios nacionales, pero no apoya a las personas comunes, yo no recibí ningún apoyo de Mincetur.” | Nada, solo Mincetur ayuda a unos artesanos que tienen su empresa, pero a los demás nada en mi caso nunca me han contado la puerta ni me capacitan. | MINCETUR, solo ayuda a los empresarios o artesanos reconocidos, pero a los artesanos independiente nada, solo antes hacían capacitaciones y les enseñaban como vender sus productos nada más, lo que quieren es que les enseñen como exportar sus productos al exterior con todos los procesos desde cero. (E2,E3,E4,E5,E6,E7, E8). Uno de los entrevistados fue invitado y gano el reconocimiento, pero solo duro un poco |

| | | | | | | | | | |
|--|---|---|---|---|--|---|---|--|--|
| | | | | | | | | | tiempo luego se olvidaron y hasta ahora no le llega nada de mincetur.(E1). |
| ¿Qué conocimiento de oportunidades a la exportación les brinda el Gobierno Local? | “Si claro en cuanto a Dircetur me invitaron a una capacitación solo para personas asociadas, para unirnos a una organización también, les indican de cómo deberían actuar y algunas participaciones en evento de capacitación.” | “En la Dircetur había una oficina de Comercio exterior nunca hace nada debe desaparecer, porque Promperú Junín en comercio exterior, Dircetur y gobierno regional como área de oficina económica y ahí te pueden ayudar en comercio exterior y no se con quién trabajar porque hay 3 oficinas y solo debe haber una oficina que es Promperú Junín , el piensa que las oficinas solo los utilizan porque no son muchos artesanos y no saben quiénes les apoyan si no los confunden ; por lo tanto no recibo ayuda tampoco del Gobierno Local.” | “Nada, el gobierno local solo brinda oportunidades a las personas que están asociadas.” | “Nada, el gobierno local nada. Antes cuando estaba “Ángel Unchupaico Canchumani ”, si había.” | “El gobierno local no nos brinda oportunidades.” | “Casi nada, solo a veces hacen algunas capacitaciones, pero no es siempre.” | “Hasta ahora no hubo ningún apoyo para los artesanos , imagino debe ser por la pandemia que algunas actividades se encuentran en espera.” | No hay ningún apoyo para los artesanos, se han olvidado de nosotros. | Los entrevistados coincidieron que el gobierno local no les brinda ningún apoyo para impulsar las exportaciones, ni capacitaciones. (E1,E2,E3,E4,E5,E6, E7,E8) |

Fuente: Elaboración propia

4.3. Triangulación

En la investigación tenemos 5 categorías las cuales son barreras socioculturales, logísticas, financieras-legales, conocimiento y económicas, gracias a los libros y videos, se pudo conseguir estas barreras, en el entorno de los negocios se deben considerar y estudiar para un cierre de un negocio.

Además, estas barreras son consideradas por los autores porque se enfocan en comprender las barreras que pasan los artesanos, ya que muchos países toman en cuenta y se ve reflejado en los trámites que ellos realizan para un comercio internacional.

También uno de los autores (Barbero, 2007) explica que las barreras internas: “Se caracterizan por producirse por la misma empresa o por el manejo de la dirección empresarial” (p. 18). Siendo tales obstáculos generados por el manejo individual de los talleres de los artesanos como falta de conocimiento de los artesanos.

4.4. Interpretación de los hallazgos

En mención el propósito general Describir las barreras que tiene los artesanos para la exportación de los mates burilados en el anexo Cochabamba Chico, en el año 2020.

Los artesanos tienen una serie de barreras internas en común, como la cultura exportadora que esta afecta a la producción y exportación de los mates burilados, por ese motivo necesitan del apoyo de las entidades competentes para poder capacitarlos para que ellos puedan resolver esos puntos débiles que les afectan a la hora de exportar sus mates al mercado exterior, ya que son personas muy emprendedores, luchadores y son capaces de salir adelante por ellos mismos venciendo los obstáculos que se les presenta por lo que están dispuestos a trabajar juntos para lograr sus metas plantadas.

En lo que se refiere al propósito 1 Analizar las barreras de conocimiento que tienen los artesanos para la exportación de mates burilados en el anexo Cochabamba Chico, en el año, 2020

En el área del conocimiento los artesanos poseen diversas dificultades al momento de poder

ofrecer sus mates al mercado exterior, no saben utilizar los medios de comunicación como el internet para buscar información de los clientes o crear páginas, ni programas donde subir las fotos o catálogos virtuales en relación a los precios por el tamaño o la forma del tallado para poder ofrecer sus productos, por último, esto les causa tener mínimos ingresos por diversas causas por mucha potencia en el diversos lugares del Perú, también les falta saber cómo es el proceso de exportación y los tramites documentarios para que puedan exportar, por lo cual tienen miedo porque no tienen la capacitación suficiente .

En lo que se refiere al propósito 2 Interpretar las barreras socio-culturales que tienen los artesanos para la exportación de mates burilados en el anexo Cochas Chico, en el año, 2020. Se quiso investigar de las barreras socio-culturales de los artesanos poseen diversas dificultades en los países que quieren exportar debido a que cada país tiene diferentes particularidades tanto en la cultura e idiomas y para exportar se necesita que tanto el importador como exportador conocer todo el detalle para así llegar a un acuerdo en ambas partes para negociar las formas de pago o los diversos procesos.

En lo que se refiere al propósito 3 Interpretar las barreras logísticas que tienen los artesanos para la exportación de mates burilados en el anexo Cochas Chico, en el año, 2020.

En cuanto a las barreras logísticas, es uno de las barreras mas complicadas para los 8 entrevistados, por lo que les dificulta a la hora de exportar, porque esta causa exceso de documentación para que pueden exportar al exterior, lo cual influye negativamente en los artesanos ya sean personas naturales o jurídicas, por lo que desconocen los diversos procesos aduaneros que se deben cumplir en tanto en el país de origen y en destino.

En lo que se refiere al propósito 4 Interpretar las barreras financieras-legales que tienen los artesanos para la exportación de mates burilados en el anexo Cochas Chico, en el año, 2020.

Las barreras financieras-legales implican un gasto extra a los artesanos, ya que tienen que llevar sus productos de origen a destinos, por lo que esto les ocasiona mayor inversión y por

la falta de recursos financieros ya no desean enviar sus productos al exterior, por ese motivo ellos no pueden abastecer pedidos en mayor volumen y tampoco les ayuda en mejorar sus tallados.

En lo que se refiere al propósito 5 Interpretar las barreras económicas que tienen los artesanos para la exportación de mates burilados en el anexo de Cochas Chico, en el año 2020.

Las barreras económicas que tienen los artesanos, es que algunos de ellos trabajan con entidades financieras para los gastos de la materia prima entre otros, por lo cual no han tenido problema en pagar sus deudas porque la mayoría pagaba cuando entregaban el dinero de la venta, pero ahora actualmente por la pandemia los artesanos no han podido cancelar sus deudas, ya que no hay ventas porque las fronteras están cerradas y ahora se podría decir que eso es un problema para ellos, ya que no contaron con este obstáculo de la pandemia.

CONCLUSIONES

- Según los resultados logrados en la presente investigación se llega a la conclusión, que los artesanos de mate burilado en el Anexo de Cochabamba Chico tienen obstáculos internos, debilidades y fortalezas que deben ser resueltas y fortalecidas para lograr ventajas competitivas.
- Respecto a las barreras observamos en lo productivo, escases de materia prima, planeamiento estratégico, comercial les falta implementar un plan de marketing y en lo financiero, falta de capital para invertir en materia prima, herramientas y maquinaria, ya que el acceso de financiamiento por parte de las entidades bancarias es escaso.
- Por otro lado, los artesanos son líderes en sus talleres, trabajan en equipo en todo su proceso de elaboración de los mates, les cuesta trabajar en equipo con los demás artesanos por miedo a que les puedan fallar y no lograr entregar el producto a tiempo, como también están interesados en innovar los mates y patentarlo.
- Respecto a la exportación los artesanos participan en baja porción, ya que ellos suelen vender a intermediarios, porque no cuentan con el conocimiento sobre el proceso exportador y como realizar la documentación.
- Por último, las entidades como Mincetur, Gobierno Regional, Local no les brindan las capacitaciones suficientes a los artesanos porque no todos están asociados, y los artesanos que asisten relatan que siempre son las mismas capacitaciones y lo que ellos necesitan es saber cómo es el proceso de exportación y tramitación de los documentos.

RECOMENDACIONES

1. Se debe tomar en cuenta las 5 barreras de exportación en los artesanos del Anexo de Cochabamba en el año 2020 que son: Barrera logística, barrera económica, barrera financiera-legal, barrera de conocimiento, barrera sociocultural.
2. Realizar una reunión con los líderes de cada taller, para poder brindarles la información necesaria y absolver las dudas que ellos puedan tener y elegir quien les oriente en todo el proceso.
3. Se debe realizar un FODA y elaborar un plan estratégico en el cual los artesanos y las entidades les orienten realizando capacitaciones y a la vez los líderes puedan preguntar todas sus dudas para que puedan resolver sus debilidades.
4. Buscar apoyo de organizaciones no Lucrativas como por ejemplo Caritas que es una organización que se especializan en la promoción de cadenas productivas y mesas de negociación con la finalidad de incentivar a las personas para que logren su desarrollo humano integral.
5. Buscar capacitaciones en la oficina de Promperú ubicada en Huancayo donde cuenta con módulos de servicio de atención al exportador, a su vez cuenta con programas y talleres especializados en exportación como ADOC-PERU y también deben asistir a los cursos en la Cámara de Comercio.
6. Desarrollar planes de internacionalización para ello pedir a la Universidad Continental el apoyo de la realización y también a Dicertur para que así puedan unir fuerzas y lograr lo que se proponen.
7. En cuanto a la barrera económica, los artesanos por ahora que está ocurriendo la pandemia deben buscar maneras de poder cancelar las deudas, por ejemplo, buscar ventas a nivel nacional, ya que abrieron los lugares turísticos y de esa manera sería una ayuda para ellos, y en cuanto a antes buscar maneras de no solo hacer préstamos en los bancos, sino buscar alianzas con empresas que puedan promover el comercio.

REFERENCIAS

- Álvarez, C. A. (2011). *Metodología de la investigación Cualitativa Y cuantitativa* . Colombia : universidad sudcolombia.
- Arias, F. G. (2006). *El proyecto de investigación*. Caracas - República Bolivariana de Venezuela: Episteme, C.A.
- Ballina, F. (2013). Paradigmas y prespectivas teóricas-. *Metodológicas en el estudio de la Administración*, 1-13.
- Barbero, J. L. (2007). *Factores de crecimiento en las PYMEs españolas*. España: Dialnet.
- Barrera Loor, R. A. (2015). *Análisis de las exportaciones del sector artesanal de la paja toquilla en los últimos 10 años*. Guayaquil: Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.
- BCRP. (2013). *Infome*. Junin.
- Bernal, C. A. (2010). *Metodología de la investigación, administración, economía, humanidades y ciencias sociales*. Colombia: PEARSON EDUCACIÓN.
- Caines(2010) y Álvarez (2003)(citado por Sampieri). (2014). *Metodología de la investigación sexta edición*. Mexico D.F: Mc Graw Hill Education.
- Castillo Requejo, K. C., & Chafloque Angeles, M. A. (2017). *Análisis de la competitividad en la comercialización del mate burilado, en el distrito de Morrope, Lambayeque*. Morrope: Universidad nacional Pedro Ruiz Gallo.
- Crespiál. (2010). *Patrimonio cultural inmaterial Latinoamericano II: Artesanías*. Cusco: Primera Edición.
- Diana Marcela Escandón, A. H. (2013). Influencia de las barreras a la exportación sobre el compromiso exportador y su incidencia en los resultados internacionales. *Lan*, 18.

- Española, R. a. (03 de 06 de 2020). *Diccionario de la lengua española*. Obtenido de Diccionario de la lengua española: <https://dle.rae.es/perfil>
- García Perez, F. y. (2007). Intensidad exportadora y percepción de barreras a la exportación: un estudio de casos. *Investigaciones europeas de dirección y economía de la empresa*, 14.
- García, P. (2019). *Barreras al comercio exterior*. Alcala: Ceupe.
- JARILLO SOTO, M. C. (2009). PARADIGMAS DE INVESTIGACIÓN APLICADOS AL ESTUDIO DE LA PERCEPCIÓN PÚBLICA DE LA CONTAMINACIÓN DEL AIRE. *Rev. Int. Contam. Ambient*, 14.
- Jesus Arteaga Ortiz, R. F. (2013). Las pymes españolas en Latinoamérica: barreras a la exportación. *Spanish Sme's In Latin America: Export Barriers*, 26.
- Katayama Omura, R. J. (2014). *INTRODUCCION A LA INVESTIGACIÓN CUALITATIVA*. Lima: Universidad inca Garcilaso de la Vega.
- León Espinoza, L. N. (2017). *Barreras en el comercio internacional y su Influencia en sus exportaciones en la Empresa Eurofresh Peru S.A.C, Chancay- 2017*. Chancay: UNJFSC.
- Leonidou, L. C. (2004). An analysis of the barriers hindering small business Export Development. *Journal of small Business Management*, 279-302.
- Marcela, D. H. (2013). Influencia de las barreras a la exportación sobre el compromiso exportados y su incidencia en los resultados internacionales . *LAN*, 18.
- Méndez Álvarez, C. E. (2011). *Metodología - Diseño y desarrollo del proceso de investigación con énfasis en ciencias empresariales*. México: Editorial limusa, S.A.
- Mincetur. (2008). *Guía artesanal turística*. Lima .

- Ñaupá, P. H. (2014). *Metodología de la investigación Cualitativa- Cuantitativa y redacción de tesis*. Bogotá, Colombia: Ediciones de la U.
- Palacios Duarte P. y Saavedra García, M. (2016). El Desempeño Exportador y la Innovación como una Estrategia de Crecimiento para la PYME en México. *Scielo*, 18.
- PEREZ URLICH, L. N. (2018). *ASOCIATIVIDAD DE ARTESANOS Y EXPORTACIÓN DE MATE BURILADO EN COCHAS CHICO-HUANCAYO, 2018*. Lima: Universidad Cesar Vallejo.
- Rabino, S. (1980). *An examination of barriers to exporting encountered by small manufacturing companies. Management*.
- Silva, J. (2013). *Emprendedor: Hacia un emprendimiento sostenible*. Mexico: Alfaomega (2. a ed.).
- Sipan, C. (2012). *Linea Artesanal Dr Mates Burialdos: Tecnologia e Innovacion* . Lambayeque .
- Sipan, C., & Mincetur. (2012). *Lineas artesanal de Mates Burilados: Tecnologia e Innovación: Mincetur*. Lambayeque.

APENDICE N°01: MATRIZ DE CONSISTENCIA: MÉTODO ESTUDIO DE CASOS

NOMBRE: Omar Villegas Porras; Abigail Lopez Flores
TEMA DE TESIS: Barreras de exportación de mates burilados en el Anexo de Cochas Chico, Huancayo en el año 2020
LÍNEA DE INVESTIGACIÓN: Gestión de Negocios Internacionales

| Problema (preguntas de investigación) | Objetivos de la investigación |
|--|---|
| 1. ¿Cuál son las barreras socio-culturales que tienen los artesanos para la exportación de mates burilados en el anexo Cochas Chico, en el año, 2020? | <ul style="list-style-type: none"> • Analizar las barreras de conocimiento que tienen los artesanos para la exportación de mates burilados en el anexo Cochas Chico, en el año, 2020 |
| 2. ¿Cuáles son las barreras logísticas que tienen los artesanos para la exportación de mates burilados en el anexo Cochas Chico, en el año, 2020? | <ul style="list-style-type: none"> • Interpretar las barreras socio-culturales que tienen los artesanos para la exportación de mates burilados en el anexo Cochas Chico, en el año, 2020. |
| 3. ¿Cuáles son las barreras financieras-legales que tienen los artesanos para la exportación de mates burilados en el anexo Cochas Chico, en el año, 2020? | <ul style="list-style-type: none"> • Identificar las barreras logísticas que tienen los artesanos para la exportación de mates burilados en el anexo Cochas Chico, en el año, 2020 |
| 4. ¿Cuáles son las barreras económicas que tienen los artesanos para la exportación de mates burilados en el anexo Cochas Chico, en el año, 2020? | <ul style="list-style-type: none"> • Conocer cuáles son las barreras financieras-legales que tienen los artesanos para la exportación de mates burilados en el anexo Cochas Chico, en el año, 2020 |
| 5. ¿Cuáles son las barreras de conocimiento que tienen los artesanos para la exportación de mates burilados en el anexo Cochas Chico, en el año, 2020? | <ul style="list-style-type: none"> • Identificar las barreras económicas que tienen los artesanos para la exportación de mates burilados en el anexo Cochas Chico, en el año, 2020 |

Fuente: Elaboración propia

DISEÑO METODOLÓGICO

| Caso seleccionado | Criterios de su selección | Fuentes (sujetos y/o documentos). (Precisar) | Técnicas para recoger información | Instrumentos para recoger información |
|---|--|--|--------------------------------------|---------------------------------------|
| Ø Sujeto de información A1: Leoncio Vila Alfaro | Como criterio de selección para la muestra se tomó en cuenta los años de experiencia y conocimientos en la elaboración de mates burilados con la que cuentan los artesanos del anexo de cochass chico, además de ser productores y comerciantes que cuenten o no con conocimientos en la exportación | Ø En la ciudad de Huancayo | Técnicas de entrevista a profundidad | Guía de entrevista |
| Ø Sujeto de información A2: Eulogio Medina | | Ø Artesanos del Anexo de Cochass Chico | Técnica de Observación | Ficha de cotejo de Observación |
| Ø Sujeto de información A3: Wilfredo Veli Velásquez | | | | |
| Ø Sujeto de información A5: Rosa Sanabria Osos | | | | |
| Ø Sujeto de información A6: Emilio Medina Cabrera | | | | |
| Ø Sujeto de información A7: Faustina Vila | | | | |
| Ø Sujeto de información A8: Sonia Santiago Hurtado | | | | |

Fuente: Elaboración propia

| OBJETIVOS | CATEGORÍAS | SUB CATEGORÍAS |
|---|------------------------------|---|
| Conocer las barreras socio-culturales que tienen los artesanos para la exportación de mates burilados en el anexo cochabambino, en el año, 2020. | Barreras socioculturales | Diferencia de lenguaje |
| | | Distancia psíquica |
| | | Fuerza laboral femenina |
| | | Compromiso medioambiental |
| Conocer las barreras logísticas que tienen los artesanos para la exportación de mates burilados en el anexo cochabambino, en el año, 2020 | Barreras logísticas | Ausencia de canales de distribución |
| | | Baja capacidad de producción |
| | | Costo de transporte |
| | | Documentación necesaria para exportar |
| Conocer cuáles son las barreras financieras-legales que tienen los artesanos para la exportación de mates burilados en el anexo cochabambino, en el año, 2020 | Barreras financieras-legales | Altos costos financieros |
| | | Desconocimientos benéficos financieros |
| | | Estándares técnicos |
| | | Normativos de seguridad |
| | | Exigencia al producto |
| Identificar las barreras económicas que tienen los artesanos para la exportación de mates burilados en el anexo cochabambino, en el año, 2020 | Barreras económicas | Barreras tarifarias a las exportaciones |
| | | Inestabilidad política del país destino |
| | | Variación en las tasas de cambio |
| | | Tamaño de mercado |
| Analizar las barreras de conocimiento que tienen los artesanos para la exportación de mates burilados en el anexo cochabambino, en el año, 2020 | Barreras de conocimiento | Falta de conocimientos de nuevos mercados |
| | | Desconocimiento de los programas de asistencia exportadora |
| | | Falta de información sobre oportunidades para los productos |

Fuente: Elaboración propia

| Bibliografía de sustento usada para la justificación y delimitación del problema (en formato APA). | Bibliografía de sustento usada para el diseño metodológico (en formato APA). |
|---|---|
| · <i>burilado en cochas chico-huancayo, 2018.</i> Lima: Universidad Cesar Vallejo. | · <i>burilado en cochas chico-huancayo, 2018.</i> Lima: Universidad Cesar Vallejo. |
| · Rabino, S. (1980). <i>An examination of barriers to exporting encountered by small manufacturing companies. Management.</i> | · Rabino, S. (1980). <i>An examination of barriers to exporting encountered by small manufacturing companies. Management.</i> |
| · Silva, J. (2013). <i>Emprendedor: Hacia un emprendimiento sostenible.</i> Mexico: Alfaomega (2. a ed.). | · Silva, J. (2013). <i>Emprendedor: Hacia un emprendimiento sostenible.</i> Mexico: Alfaomega (2. a ed.). |
| · Sipan, C. (2012). <i>Linea Artesanal Dr Mates Burialdos: Tecnologia e Innovacion</i> . Lambayeque . | · Sipan, C. (2012). <i>Linea Artesanal Dr Mates Burialdos: Tecnologia e Innovacion</i> . Lambayeque . |
| · Sipan, C., & Mincetur. (2012). <i>Lineas artesanal de Mates Burilados: Tecnologia e Innovación: Mincetur.</i> Lambayeque. | · Sipan, C., & Mincetur. (2012). <i>Lineas artesanal de Mates Burilados: Tecnologia e Innovación: Mincetur.</i> Lambayeque. |

Fuente: Elaboración propia

APENDICE N°02: MODELO DE INSTRUMENTO

FORMATO DE LA GUÍA DE ENTREVISTA

PRESENTACIÓN

Buenos días, somos estudiante de la Universidad Continental de la carrera de Administración y Negocios Internacionales, en este momento nos encontramos realizando un trabajo de investigación para optar el Bachiller. El tema de investigación es “Las barreras de exportación de mates burilados en el anexo de Cochas Chico, Huancayo en el año 2020”. Por ello se requiere realizar entrevistas a los artesanos de Mates Burilados del anexo mencionado; cabe recalcar que la información obtenida solo de dará con fines académicos y que su aporte será de gran ayuda para la investigación.

I. Datos de Identificación del Entrevistado:

Nombres y Apellidos:

Cargo:

Departamento:

II. Datos de Identificación del Entrevistador:

Nombres y Apellidos:

1. ¿Tiene experiencia haciendo envíos al exterior de sus mates burilados? En caso de no tenerlo ¿Cómo cree usted que sea esa experiencia?

.....
.....
.....
.....

2. ¿Sabe usted acerca del proceso que se realiza para hacer una exportación? En caso de no saber ¿Cómo cree usted que se da este proceso?

.....
.....
.....
.....

3. ¿Sabe usted cuales son los beneficios que se obtienen al exportar? En caso de no saber ¿Qué beneficio espera tener al realizar este proceso?

.....
.....
.....
.....

4. ¿Qué obstáculos o dificultades en el ámbito comercial tiene usted para la exportación de mates burilados?

.....
.....

.....
.....

5. ¿Qué obstáculos o dificultades tiene usted para la producción de mates burilados?

.....
.....
.....

6. ¿Cuál es su opinión sobre el trabajo en equipo con los demás artesanos?

.....
.....
.....

7. ¿De qué manera aporta al cuidado del medio ambiente en su taller?

.....
.....
.....

8. ¿De qué manera organiza el proceso de producción y distribución de su producto?

.....
.....
.....

9. ¿Qué obstáculos o dificultades en el área financiero tiene usted para la producción de mates burilados?

.....
.....
.....

10. ¿Usted está interesado en innovar la cadena productiva de sus mates burilados? ¿por qué?

.....
.....
.....

11. ¿Sabe usted sobre la exigencia del producto a la hora de exportar?

.....
.....
.....

12. ¿Qué dificultades tiene un mercado inestable para la exportación de mates burilados?

.....
.....
.....

13. ¿Qué obstáculos o dificultades tiene en el mercado extranjero para enviar los mates burilados?

.....
.....
.....
.....

14. ¿Qué conocimiento de facilitación o promoción a la exportación le brinda el Gobierno Regional?

.....
.....
.....
.....

15. ¿Qué conocimientos de facilitación o promoción a la exportación les brinda Mincetur?

.....
.....
.....
.....

16. ¿Qué conocimiento de oportunidades a la exportación les brinda el Gobierno Local?

.....
.....
.....
.....

APENDICE N°03: FORMATO DE GUÍA DE OBSERVACIÓN ESTRUCTURADA

Guía de Observación Estructurada

I. Objetivo: Evaluar las **actitudes y valores del personal** (funcionarios y directivos) en la Municipalidad Provincial de Concepción para la presente investigación.

II. Tema a evaluar: Documentos :

Casos : Evaluación de observación a los Artesanos de Anexó de Cochas Chico, Huancayo en el año 2020

Otros :

III. Lugar de Observación: Artesanos de Anexó de Cochas Chico

IV. Datos de Observador:

Nombres y Apellidos : _____

V. Fecha de observación:

Defina su respuesta según la siguiente escala de medición:

| | | | | |
|----------------|------------|---------|-------|-----------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Muy deficiente | Deficiente | Regular | Bueno | Excelente |

I. Actitudes

| No | Ítems | Valoración | | | | | Observación |
|----|--|------------|---|---|---|---|-------------|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| 1 | Organización adecuada dentro del área de trabajo | | | | | | |
| 2 | Atención Adecuada | | | | | | |
| 3 | Confiabilidad de la información | | | | | | |
| 4 | Cumplimiento de metas y objetivos planteados. | | | | | | |
| 5 | Relaciones laborales | | | | | | |
| 6 | Responsabilidad en el cumplimiento de sus deberes. | | | | | | |
| 7 | Eficiencia en la producción de los artesanos de cochas chico | | | | | | |
| 8 | Trabajo independiente | | | | | | |

II. Valores

| No | Ítems | Valoración | | | | | Observación |
|----|--|------------|---|---|---|---|-------------|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| 1 | Respeto por las opiniones de los demás | | | | | | |
| 2 | Puntualidad | | | | | | |
| 3 | Sentido de colaboración | | | | | | |
| 4 | Sentido de compromiso | | | | | | |
| 5 | Búsqueda de la verdad | | | | | | |

Informe de opinión de expertos del instrumento de investigación

I. Datos Generales:

- 1.1. Apellidos y nombres del informante (Experto): **Malpartida Lazo, Lucho Lorenzo**
- 1.2. Grado Académico Maestro
- 1.3. Profesión: **Economía**
- 1.4. Institución donde labora: **Universidad Continental**
- 1.5. Cargo que desempeña: **Docente**
- 1.6 Denominación del Instrumento: **Entrevista de profundidad**
- 1.7. Autor del instrumento: **Omar Villegas Porras; Abigail López Flores**

II. Validación

| Indicadores de evaluación del | Criterios | Muy malo | Malo | Regular | Bueno | Muy bueno |
|-------------------------------|--|-----------|------|---------|-------|-----------|
| instrumento | sobre los ítems del instrumento | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 2.1. Claridad | Están formulados con lenguaje apropiado que facilita su comprensión | | | | | X |
| 2.2. Objetividad | Están expresados en conductas observables, medibles | | | | | X |
| 2.3. Consistencia | Existe una organización lógica en los contenidos y relación con la teoría | | | | | X |
| 2.4. Coherencia | Existe relación de los contenidos con los indicadores de la variable | | | | | X |
| 2.5. Pertinencia | Las categorías de respuestas y sus valores son apropiados | | | | | X |
| 2.6. Suficiencia | Son suficientes la cantidad y calidad de ítems presentados en el instrumento | | | | | X |
| | Sumatoria parcial | | | | | |
| | Sumatoria Total | 30 | | | | |

III. Resultados de la Validación:

3.1. Valoración total cuantitativa: 30

3.2. Opinión: *Favorable* *Debe Mejorar* *No favorable*

3.3. Observaciones:

Fecha: 20 de Julio de 2020



Informe de opinión de expertos del instrumento de investigación

I. Datos Generales:

- 1.1. Apellidos y nombres del informante (Experto): **Linares García, Oscar Nicolás**
 1.2. Grado Académico **MBA Internacional - Maestro en contabilidad con mención en tributación**
 1.3. Profesión: **Contador público**
 1.4. Institución donde labora: **Contraloría general de la república**
 1.5. Cargo que desempeña: **Supervisor de auditoría**
 1.6 Denominación del Instrumento: **Entrevista de Profundidad**
 1.7. Autor del instrumento: **Omar Villegas Porras; Abigail López Flores**

II. Validación

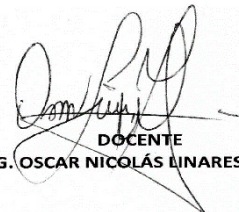
| Indicadores de evaluación del instrumento | Criterios | Muy malo | Malo | Regular | Bueno | Muy bueno |
|---|--|-----------|----------|----------|----------|-----------|
| | sobre los ítems del instrumento | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 2.1. Claridad | Están formulados con lenguaje apropiado que facilita su comprensión | | | | | X |
| 2.2. Objetividad | Están expresados en conductas observables, medibles | | | | | X |
| 2.3. Consistencia | Existe una organización lógica en los contenidos | | | | | X |
| 2.4. Coherencia | Existe relación de los contenidos con los indicadores de la variable | | | | | X |
| 2.5. Pertinencia | Las categorías de respuestas y sus valores son apropiados | | | | | X |
| 2.6. Suficiencia | Son suficientes la cantidad y calidad de ítems presentados en el instrumento | | | | | X |
| Sumatoria parcial | | | | | | |
| Sumatoria Total | | 30 | | | | |

III. Resultados de la Validación:

3.1. Valoración total cuantitativa:

3.2. Opinión: *Favorable* X *Debe Mejorar* *No favorable*

3.3. Observaciones:


 DOCENTE
 MAG. OSCAR NICOLÁS LINARES GARCÍA

Fecha: 18 de Setiembre de 2020

Informe de opinión de expertos del instrumento de investigación

I. Datos Generales:

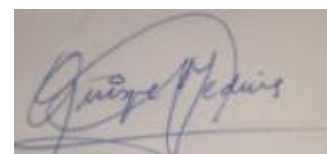
- 1.1. Apellidos y nombres del informante (Experto): **Quispe Medina, Raúl Alejandro**
 1.2. Grado Académico Maestro: **Maestro en Regulación**
 1.3. Profesión: **Ingeniero Economista**
 1.4. Institución donde labora: **Secretaría General de la Comunidad Andina**
 1.5. Cargo que desempeña: **funcionario internacional encargado de los procedimientos de Defensa Comercial**
 1.6 Denominación del Instrumento: **Entrevista a Profundidad**
 1.7. Autor del instrumento: **Omar Villegas Porras; Abigail López Flores**

II. Validación

| Indicadores de evaluación del instrumento | Criterios | Muy malo | Malo | Regular | Bueno | Muy bueno |
|---|--|-----------|------|---------|-------|-----------|
| | sobre los ítems del instrumento | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 2.1. Claridad | Están formulados con lenguaje apropiado que facilita su comprensión | | | | | X |
| 2.2. Objetividad | Están expresados en conductas observables, medibles | | | | | X |
| 2.3. Consistencia | Existe una organización lógica en los contenidos | | | | | X |
| 2.4. Coherencia | Existe relación de los contenidos con los indicadores de la variable | | | | | X |
| 2.5. Pertinencia | Las categorías de respuestas y sus valores son apropiados | | | | | X |
| 2.6. Suficiencia | Son suficientes la cantidad y calidad de ítems presentados en el instrumento | | | | | X |
| Sumatoria parcial | | | | | | |
| Sumatoria Total | | 30 | | | | |

III. Resultados de la Validación:

- 3.1. Valoración total cuantitativa:
 3.2. Opinión: *Favorable* X *Debe Mejorar* ____ *No favorable* ____
 3.3. Observaciones:



Quispe Medina, Raúl Alejandro

Fecha: 18 de Setiembre de 2020

Informe de opinión de expertos del instrumento de investigación

I. Datos Generales:

- 1.1. Apellidos y nombres del informante (Experto): **Orihuela Cordero Rafael**
 1.2. Grado Académico: **Magister SCM**
 1.3. Profesión: **Administrador**
 1.4. Institución donde labora: **Royal Global Logistics Assist**
 1.5. Cargo que desempeña: **Gerente General**
 1.6. Denominación del Instrumento: **Entrevista de Profundidad**
 1.7. Autor del instrumento: **Omar Villegas Porras; Abigail López Flores**

II. Validación

| Indicadores de evaluación del instrumento | Criterios | Muy malo | Malo | Regular | Bueno | Muy bueno |
|---|--|-----------|------|---------|-------|-----------|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 2.1. Claridad | Están formulados con lenguaje apropiado que facilita su comprensión | | | | | X |
| 2.2. Objetividad | Están expresados en conductas observables, medibles | | | | | X |
| 2.3. Consistencia | Existe una organización lógica en los contenidos | | | | | X |
| 2.4. Coherencia | Existe relación de los contenidos con los indicadores de la variable | | | | | X |
| 2.5. Pertinencia | Las categorías de respuestas y sus valores son apropiados | | | | | X |
| 2.6. Suficiencia | Son suficientes la cantidad y calidad de ítems presentados en el instrumento | | | | | X |
| Sumatoria parcial | | | | | | |
| Sumatoria Total | | 30 | | | | |

III. Resultados de la Validación:

3.1. Valoración total cuantitativa:

3.2. Opinión: *Favorable* X

Debe Mejorar _____

No favorable _____

3.3. Observaciones:



 08/18/20

Fecha: 18 de Setiembre de 2020