

FACULTAD DE CIENCIAS DE LA EMPRESA

Escuela Académico Profesional de Administración y Negocios internacionales

Trabajo de Investigación

**Ventajas de la asociatividad para promover la
exportación de artesanías textiles de Huancayo**

Angie Jhasvir Zapata Salinas

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" .

Asesor

Dra. Lipselotte de Jesús Infante Rivera

Dr. Fernando Viterbo Sinche Crispin

Dedicatoria

Dedico esta tesis a mis padres Gina e Isaias por apoyarme incondicionalmente en mi formación profesional, motivarme a cumplir mis sueños y ayudarme a seguir creciendo como persona.

Angie Jhasvir Zapata Salinas

Agradecimientos

A mis Padres

Isaias Guerrero Quispe y Gina Salinas Miguel por su apoyo constante para el logro de mis objetivos universitarios.

A mis Asesores

Dr. Fernando Viterbo Sinche Crispin y Dra. Lipselotte de Jesús Infante Rivera, por sus enseñanzas, guía y apoyo para cumplir mis objetivos universitarios.

A mi Universidad

A la Universidad Continental por brindarme un espacio de formación y permitirme crecer académicamente.

A la Asociación de artesanos textiles Riqchari

Por brindarme su colaboración desinteresadamente para la culminación del presente trabajo de tesis.

La autora

Índice de contenido

Dedicatoria.....	3
Agradecimientos	4
Índice de contenido	5
Índice de Figuras.....	7
Índice de tablas	8
Resumen.....	9
Abstract.....	10
Introducción	11
Capítulo I:	13
Planteamiento del Estudio.....	13
1.1. Escenario de la Investigación	13
1.1.1. Territorial	13
1.1.2. Temporal	13
1.1.3. Conceptual	13
1.1.4. Experiencia y rol del investigador	14
1.2. Situación Problemática.....	14
1.2.1. Antecedentes de Investigación.....	14
1.2.2. Caracterización de los sujetos de estudio.....	24
1.2.3. Caracterización del problema	24
1.3. Formulación del Problema	26
1.3.1. Problema general	26
1.3.2. Problemas específicos.....	26
1.4. Propósitos de la Investigación.....	27
1.4.1. Propósito general	27
1.4.2. Propósitos específicos.....	27
1.5. Justificación de la Investigación	27
1.5.1. Justificación teórica	27
1.5.2. Justificación práctica.....	28
1.5.3. Justificación económica	29
1.5.4. Justificación Social	29
Capítulo II:	30
Estado del Arte.....	30

2.1. Revisión Literaria.....	30
2.1.1. Asociatividad	30
2.1.2. Ventajas de la asociatividad.....	36
2.1.3. Exportación	47
2.2. Marco Conceptual	47
Capítulo III:.....	49
Metodología	49
3.1. Enfoque de la investigación	49
3.2. Paradigma de la Investigación.....	50
3.3. Métodos de Investigación.....	51
3.3.1. Método General	51
3.3.2. Métodos Específicos	52
3.4. Sistema de categorías	53
3.5. Selección de los sujetos de estudio	58
3.6. Técnicas de producción de información.....	63
3.7. Técnicas de Análisis de información	63
Capítulo IV:	65
Resultados	65
4.1. Descripción del trabajo de campo	65
4.2. Análisis y síntesis de los resultados	66
4.3. Discusión de resultados de la investigación.....	133
Capítulo V:.....	137
Conclusiones	137
Capítulo VI:	139
Recomendaciones	139
Referencias.....	141

Índice de Figuras

Figura 1. Codificación y categorías obtenidas de la entrevista realizada al informante A de la Asociación Ricqchari	96
Figura 2. Codificación y categorías obtenidas de la entrevista realizada al informante B de la Asociación Ricqchari	98
Figura 3. Codificación y categorías obtenidas de la entrevista realizada al informante C de la Asociación Ricqchari	100
Figura 4. Codificación y categorías obtenidas de la entrevista realizada al informante D de la Asociación Ricqchari	102
Figura 5. Codificación y categorías obtenidas de la entrevista realizada al informante E de la Asociación Ricqchari	104

Índice de tablas

Tabla 1. Sistema de categorías del propósito específico 1.....	54
Tabla 2. Sistema de categorías del propósito específico 2.....	55
Tabla 3. Sistema de categorías del propósito específico 3.....	56
Tabla 4. Sistema de categorías del propósito específico 4.....	57
Tabla 5. Categorización de los sujetos de información	62
Tabla 6. Técnicas e instrumentos de recolección de información	63
Tabla 7. Fases del tratamiento de la información	64
Tabla 8. Triangulación de resultados	106
Tabla 9. Contratación de resultados	120

Resumen

La presente investigación es titulada Ventajas de la Asociatividad para promover la exportación de artesanías textiles de Huancayo. Tiene objetivo primordial analizar las ventajas de la asociatividad para impulsar la exportación de artesanías textiles en Huancayo. Se hizo uso de un enfoque de investigación cualitativo, paradigma postpositivista, con un método general de investigación inductivo, y método específico de origen etnográfico. La técnica que fue empleada para la recolección de datos fue la entrevista y que tuvo como instrumento la guía de entrevista, está constituido por 17 preguntas abiertas concernientes a las categorías obtenidas en la presente investigación. Los sujetos que fueron parte de esta investigación está conformado por artesanas textiles de una Asociación. Por medio de la aplicación de la entrevista, se desarrolló la categorización de información con el software Atlas Ti y sus correlaciones entre la variable y dimensiones mediante la triangulación de la información recolectada, sobre lo cual se elaboró como resultado que los artesanos al asociarse obtienen ventajas empresariales, económicas, informativas y logísticas que se traducen en el incremento de la eficiencia colectiva, en el cual los miembros se encuentran mejor unidos que separados. Se concluye que al asociarse los artesanos obtienen ventajas que los ayudan a impulsar la exportación de sus productos a otros países.

Palabras clave: Asociatividad, ventajas empresariales, ventajas económicas, ventajas informativas, ventajas logísticas, eficiencia colectiva, exportación.

Abstract

This research is entitled Advantages of Associativity to promote the export of textile crafts from Huancayo. Its primary objective is to analyze the advantages of association to promote the export of textile crafts in Huancayo. A qualitative research approach, postpositivist paradigm, with a general inductive research method and a specific method of ethnographic origin was used. The technique that was used for data collection was the interview and that had the interview guide as an instrument, it is made up of 17 open questions concerning the categories obtained in the present investigation. The subjects that were part of this research is made up of textile artisans from an Association. Through the application of the interview, the categorization of information was developed with the Atlas Ti software and its correlations between the variable and dimensions through the triangulation of the collected information, on which it was elaborated as a result that the artisans obtain advantages when associating business, economic, informational and logistical that translate into increased collective efficiency, in which members are better united than separated. It is concluded that by joining together, artisans obtain advantages that help them to promote the export of their products to other countries.

Keywords: Associativity, business advantages, economic advantages, informational advantages, logistical advantages, collective efficiency, export.

Introducción

El presente trabajo de investigación titulado: Ventajas de la Asociatividad para promover la exportación de artesanías textiles de Huancayo, consiste en analizar las ventajas empresariales, económicas, logísticas e informativas que obtienen los artesanos al pertenecer a un Asociación para impulsar la exportación de artesanías textiles a distintos países, relaciones que se presentan en los propósitos específicos de la investigación; esto con la finalidad de conocer cuáles son las ventajas que un pequeño artesano puede tener al pertenecer a una asociación y participar colectivamente para el logro de sus objetivos.

La investigación se desarrolló por el interés de conocer que ventajas se generan al asociarse para que posteriormente ayuden a facilitar la exportación de artesanías textiles producidas por los miembros de una asociación.

La metodología general que sigue la investigación es de tipo científico, y el método específico corresponde al etnográfico. Los datos se obtuvieron tras la aplicación la entrevista que agrupo el instrumento de medición de la variable del estudio, una guía de entrevista que fue aplicado a 5 artesanas textiles que son miembros de una Asociación.

El propósito de la investigación es profundizar en conocimientos de la teoría ya existe en referencia al análisis de la variable, ya que su investigación es de gran importancia en nuestra región, ya que existen muchos artesanos que tienen dificultades para comercializar sus productos, así mismo pretende aportar información relevante a los artesanos que trabajan en forma individual para resaltar las ventajas que pueden obtener al pertenecer a una asociación; igual el estudio procura servir de fuente para las distintas asociaciones que deseen conocer las ventajas que pueden obtener para exportar sus artesanías, de este manera se pueda alcanzar óptimos resultados y beneficios en el sector textil, para ello el contenido de este trabajo está dividido en cinco capítulos.

El capítulo I se señala la delimitación espacial, temporal y conceptual que se estableció para el óptimo desarrollo, de igual forma se contempla los antecedentes de la investigación que guardan relación con la tesis, se describe la caracterización del problema a investigarse, también abarca el planteamiento y la formulación del problema general y específicos con sus propósitos correspondientes, por último, se aborda las justificaciones de la investigación.

El capítulo II corresponde al Estado del Arte, el cual está compuesto por la revisión literaria de la variable a investigarse y también se agrega el marco conceptual para la comprensión del lector.

El capítulo III presenta la metodología con la que se trabajó, señalando el enfoque, paradigma, método general, específico de la investigación; también se incorpora el sistema de categorías de cada propósito descrito anteriormente, Además se hace referencia a la selección de los sujetos de estudio, las técnicas para la recolección, el procesamiento y la descripción de análisis de datos.

El capítulo IV presenta los resultados de la investigación, se detalla la descripción del trabajo de campo, el análisis y síntesis de los resultados y la interpretación de los hallazgos que se obtuvieron.

Finalmente, el capítulo V se exponen las conclusiones y recomendaciones de la presente investigación.

La autora.

Capítulo I:

Planteamiento del Estudio

1.1. Escenario de la Investigación

1.1.1. Territorial

La investigación se realizará en la ciudad de Huancayo, provincia de Huancayo, departamento de Junín.

1.1.2. Temporal

El trabajo de investigación se ejecutará en el año 2020, desde el mes de marzo a diciembre.

1.1.3. Conceptual

El trabajo se evocará a los temas de asociatividad y exportación.

La asociatividad es una alianza voluntaria entre pequeñas y medianas empresas, donde cada una decide participar voluntariamente y se busca compartir costos y riesgos en los negocios y promocionar sus productos conjuntamente, para empezar un proceso de expansión o globalización y enfrentar la competencia nacional e internacional (MINCETUR, 2013).

1.1.4. Experiencia y rol del investigador

El rol del investigador fue recolectar toda la información que aporte a la investigación. Se pudo observar los artesanos textiles de Huancayo presentan dificultades internas para la elaboración y comercialización de sus productos a nivel individual y no tienen conocimiento sobre el proceso de exportación, lo cual hace que dichos artesanos no sean competitivos en el mercado y sus productos no sean conocidos a nivel internacional. Sin embargo, mostraron un gran interés y disposición por asociarse y tener mayores conocimientos.

1.2. Situación Problemática

1.2.1. Antecedentes de Investigación

A. Artículos científicos

Según Leyva y Núñez (2019) “Estrategia de internacionalización en la industria artesanal: el caso Galapa-Colombia”. Tuvo como objetivo mostrar evidencia de las estrategias de internacionalización de la industria artesanal en Galapa, Colombia. Se utilizó un enfoque cuantitativo, un nivel descriptivo y diseño no experimental, transaccional y de campo. La población que se consideró fueron seis microempresas artesanas del municipio de Galapa en Colombia, el instrumento elegido fue un cuestionario estructurado. Se concluyó que la internacionalización se genera debido a la evaluación del mercado y todos los actores que intervienen. También se mencionó que el tamaño empresarial se relaciona con la capacidad de internacionalización y se recomendó fortalecer el cooperativismo mediante la creación de un clúster para que los talleres artesanales tengan éxito en distintos mercados.

De manera significativa, el artículo anterior se corresponde con la presente investigación, porque se resalta que el cooperativismo es importante para tener éxito en el proceso de internacionalización mediante la exportación, en especial si se trata de empresas pequeñas, pero es importante que estas evalúen y conozcan los requerimientos de su mercado objetivo.

Asimismo, Ramón, Paz; Reyes y Espinosa (2018) “La ropa de tipo artesanal: Desafíos y oportunidades en su comercialización”. La finalidad fue conocer y analizar las condiciones que posee la oferta de ropa de tipo artesanal en la Heroica Ciudad de Huajuapán de León, Oaxaca, México. Para la realización del trabajo, el autor optó por el método cualitativo, el diseño fue transaccional correlacional/causal y es de carácter exploratoria. Además, se diseñó una guía de entrevistas para que se recopile la información y se realizaron entrevistas a ocho tiendas comercializadoras de ropa de tipo artesanal ubicadas en el primer cuadro del centro de la Heroica Ciudad de Huajuapán de León. El artículo concluye que la ropa de tipo artesanal es un producto que tiene valor agregado debido a que en ese bien se puede identificar la identidad cultural que se tiene y también existen beneficios para los artesanos y para el lugar donde se realizan esas prendas de vestir. Sin embargo, en cuanto a los trabajadores textiles de Huajuapán de León se menciona que no tienen conocimientos administrativos y en consecuencia no tienen la capacidad de enfrentarse a las exigencias y amenazas del mercado.

En la actualidad cada vez más se valora la identidad cultural en diversos países, y existe la oportunidad de vender productos que tengan

un valor agregado para que los artesanos tengan más beneficios. De igual modo muchos artesanos comercializan sus productos en el mercado interno, sin embargo; tienen interés de hacer llegar sus productos a otros países, pero no cuentan con el conocimiento necesario para enfrentarse a las exigencias de nuevos mercados.

De acuerdo con Oré (2015) “Asociatividad para la exportación directa de tapices de la ciudad de Ayacucho-2014”. Su propósito fue determinar el modelo de asociatividad que impulse la exportación directa de los tapices de la ciudad de Ayacucho. La investigación que se realizó fue de tipo aplicada, la metodología utilizada fue inductiva, deductiva, análisis y síntesis, con diseño descriptivo-correlacional y no experimental. La población de estudio fueron 150 empresas formalmente constituidas; para la recolección de datos se utilizó un cuestionario. El autor concluyó que la falta de asociatividad de pequeñas empresas limita la exportación directa los tapices de la ciudad de Ayacucho, ya que a nivel individual afirmaron que no recibieron ningún tipo de capacitación formal y presentan muchas dificultades para exportar sus productos individualmente.

El artículo anterior tiene relevancia para la presente investigación debido a que se reafirma que la asociatividad es un mecanismo que ayuda a empresas pequeñas a tener la oportunidad de incursionar en nuevos países a través de la exportación, pero no pueden hacerlo debido a que tienen barreras internas para la exportación de sus productos puesto que no cuentan con los recursos y apoyo necesarios.

También Ferrando (2015) “Asociatividad para mejorar la competitividad de pequeños productores agrícolas”. Tuvo por finalidad identificar y analizar las formas de asociatividad de los pequeños productores agrícolas del país que permiten mejorar su competitividad e inserción en los mercados nacionales e internacionales. La investigación fue cualitativa, el tipo de investigación escogido fue descriptivo, se utilizó el diseño no experimental seccional transversal. Se realizó una encuesta a 100 pequeños productores agrícolas y se entrevistó a 11 organizaciones de las principales asociaciones del Perú. El artículo concluye en que la asociatividad ayuda a perfeccionar la competitividad de los trabajadores agrícolas. También hace mención que la costumbre de trabajo comunal, beneficios económicos, mejora de la calidad, captación de recursos y reducción de costos son algunos de los factores que favorecen la asociatividad. Por otra parte, algunos factores que obstaculizan la asociatividad son la desconfianza, el desconocimiento y rechazo de la asociatividad.

De manera significativa, el artículo anterior se corresponde con la presente investigación, porque se concuerda que la asociatividad conlleva a las empresas a obtener diversos beneficios ya sean económicos, políticos, sociales y culturales. No obstante, para que una asociación prospere y sea duradera, debe existir interés por parte de los socios a mantener buenas relaciones con los demás, y estar dispuestos a compartir y obtener nuevos conocimientos para que sean más competitivos.

B. Tesis nacionales e internacionales

Tesis nacionales

Zegarra (2019) “La asociatividad como modelo de gestión empresarial para la internacionalización de los artesanos productores de cerámicas del distrito de Chulucanas, Piura-2017”. El objetivo de la investigación fue determinar la influencia de la asociatividad como un modelo de gestión empresarial en la internacionalización de los artesanos productores de cerámicas del distrito de Chulucanas, Piura – 2017. Para la metodología se aplicó un enfoque mixto, de diseño no experimental y con un alcance correlacional, donde se aplicó entrevistas a profundidad al Director Ejecutivo del Centro de Innovación Tecnológica- CITE y un cuestionario estructurado a 46 artesanos de Chulucanas. Se concluyó que la asociatividad es una herramienta fundamental para la internacionalización, ya que permite a los artesanos compartir distintos factores al iniciar la internacionalización de sus productos como por ejemplo el riesgo, capacidad de producción, costos, etc. También se concluye que los artesanos comercializan sus artesanías mediante dos canales, el canal directo es decir por ellos mismos o indirecto, que en otras palabras sería a través de intermediarios.

De modo significativo, la anterior tesis se corresponde con el trabajo de investigación, porque trata sobre la asociatividad, que es el tema principal en este trabajo y de cómo se relaciona con la internacionalización de artesanos productores de cerámicas.

Según Pari (2018) “Capacidad competitiva para la exportación de tejidos artesanales de la asociación de productores José Luis Velarde Soto (APROTEAJ) Juliaca 2016”. El objetivo de la investigación fue analizar el nivel de capacidad competitiva para la exportación de tejidos artesanales de APROTEAJ. La metodología de esta investigación es de carácter cuantitativa, de tipo básica, nivel explicativo, se utilizó el diseño descriptivo-explicativo y es no experimental, para ese estudio se eligió a una muestra de 195 productores artesanos de la asociación antes mencionada, las técnicas que se utilizaron fue las observación, cuestionario y entrevista y los instrumentos fueron las fichas de observación, encuesta y guía de entrevista respectivamente. Llego a la conclusión de que la capacitación, la forma de elaboración los productos, sus características e innovación inciden mucho en las capacidades productivas de exportación de los artesanos ya que cuando al existir más productividad por parte de la empresa traerá como consecuencia que sean mucho más competitivos. Además, la demanda de esos productos en los distintos mercados mundiales requiere productos que sean de un modelo estándar y posean certificados, por ende, es necesario que los artesanos de APROTEAJ cuenten con una buena gestión comercial.

Asimismo, la anterior tesis tiene concordancia con la presente investigación, debido a que se aborda el tema de la asociatividad de artesanos y de cómo se relaciona con la exportación de sus productos. Por otra parte, se resalta que los artesanos para ser más competitivos internacionalmente deben contar con capacidades productivas para la exportación.

Montes (2018) “La asociatividad en los productores cacaoteros del Vraem como estrategia de internacionalización”. La finalidad fue demostrar que la asociatividad es la estrategia de internacionalización más adecuada para los productores cacaoteros del Vraem. La investigación fue de tipo aplicada, se usó el método mixto, con un nivel descriptivo/explicativo, con un diseño no experimental de tipo transversal, Se aplicó la técnica de la encuesta y como instrumento se usó un cuestionario. Dicha encuesta se realizó a 84 productores. Como conclusión se menciona que los productores del Vraem cada vez más tienen mayor competencia y debe enfrentar desafíos como la protección del consumidor, la responsabilidad ambiental, y un incremento de la demanda afectan el comercio internacional, pero utilizando la asociatividad como estrategias se vuelve mucho más fácil la internacionalización ya que al agruparse los productores tendrán la capacidad de mejorar su cadena de valor, subsanar las normas sanitarias y fitosanitarias, comercializar los productos a mejor precio y no tienen que pasar por centros acopiadores, además mejora la productividad, la calidad y hace más competitivos a los productores frente al mercado internacional.

De modo significativo, la anterior tesis se corresponde con el trabajo de investigación, porque trata sobre la asociatividad y que a través de ella los productores pueden tener mayor posibilidad de internacionalizarse.

Según Castro y Ulloa (2019) “La Asociatividad como estrategia aplicada por los productores de artesanías de la selva de la región Loreto para obtener ventajas competitivas al exportar sus productos a Estados Unidos de Norteamérica entre los años 2010- 2015”. Su finalidad fue demostrar que la estrategia de asociatividad permite obtener ventajas competitivas para exportar al mercado de Estados Unidos de Norteamérica. El enfoque de la investigación fue cualitativo, con un alcance descriptivo, el diseño de investigación fue no experimental. El sujeto de investigación fue una empresaria del Sector Artesanal, en la región de Loreto, se aplicó la técnica de la entrevista semi estructurada con el instrumento de cuestionario de preguntas semi estructurada. Se concluyó que la falta de conocimientos sobre exportación fue el principal motivo por el cual impide que las asociaciones puedan vender sus productos internacionalmente. Además, se menciona que la productividad y calidad de sus productos, son importantes para poder competir en un mercado globalizado.

La anterior tesis tiene relación con el presente trabajo, porque trata sobre la asociatividad como una ventaja competitiva para exportar. Y se menciona que es importante que los artesanos tengan conocimiento sobre el proceso de exportación.

Alva y Diestra (2018) “La asociatividad como oportunidad para la exportación de Artesanía textil de Santiago de Chuco – 2018”. Tuvo por finalidad analizar las ventajas de la asociatividad como oportunidad para la exportación de artesanía textil en Santiago de Chuco. La investigación

fue no experimental y descriptiva. Se trabajó con 10 artesanos registrados en el Registro Nacional del Artesano de Santiago de Chuco, se utilizó la técnica de la encuesta y el instrumento fue un cuestionario. En síntesis, se dijo que la asociatividad es una oportunidad para la exportación de artesanía textil; sin embargo, hace falta que los artesanos tengan más capacitaciones, información e implementos en el producto.

De modo significativo, la anterior tesis se corresponde con el trabajo de investigación, porque trata el tema de asociatividad y exportación. Además, se afirma que al asociarse se obtiene ventajas que pueden favorecer a la exportación.

Pérez (2018) “Asociatividad de artesanos y exportación de mate burilado en Cochas Chico-Huancayo, 2018”. La investigación tuvo por finalidad describir cuál es la situación de los artesanos para la Asociatividad y exportación de Mate Burilado en Cochas Chico. La investigación tuvo un enfoque cualitativo, con un diseño etnográfico. La técnica que se utilizó para la recolección de datos fue la entrevista y el instrumento un cuestionario. Se trabajó con una población de 6 artesanos que fabrican mates burilados. Se concluyó que para que la asociatividad pueda lograrse se deben solucionar una serie de obstáculos internos, y analizar las debilidades y fortalezas para obtener ventajas competitivas.

La anterior tesis tiene relevancia con el presente trabajo, ya que se aborda el tema de asociatividad como una ventaja competitiva para exportar, pero la asociación debe estar preparada internamente para lograr internacionalizarse.

Tesis Internacionales

Chirán (2018) en la investigación “Propuesta de Asociatividad para generar desarrollo en el sector textil artesanal del cantón Otavalo”. Señala que el objetivo es analizar la forma en que los artesanos textiles de la localidad pueden mejorar sus niveles de producción, competitividad y rentabilidad; mediante la aplicación de un plan de asociatividad que los integre correctamente y les permita trabajar en conjunto para cumplir un objetivo en común. La metodología que se utilizó fue mixta ya que combina elementos cualitativos y cuantitativos, se utilizó como técnica las encuestas y se realizaron a 200 productores textiles de Otavalo. Se concluyó que los artesanos de ese lugar no tienen mano de obra calificada y tampoco cuentan con instrumentos tecnológicos para elaborar productos de mayor calidad y eso trae como consecuencia la reducción de la demanda y a su vez no permite la internacionalización. Muchos de los factores que impiden que se expandan a otros países son la falta de apoyo por parte de entidades, los escasos de mano de obra, el difícil acceso para obtener créditos financieros, la falta de diseños innovadores, la desunión de los artesanos y el poco interés de las autoridades.

Carvache (2016) en el estudio “Análisis de los modelos de asociatividad para la internacionalización de la producción artesanal del cantón Atacames”, se propuso analizar los modelos de asociatividad para la internacionalización de la producción artesanal del cantón Atacames. El enfoque cualitativo fue la metodología que se utilizó, además fue de tipo descriptivo, utilizó la técnica de la revisión documental y entrevista. Se realizó una encuesta a 7 asociaciones dedicadas a producir y

comercializar artesanías en el cantón Atacames- Ecuador. En síntesis, el trabajo menciona que los modelos de asociatividad representan una táctica fundamental para internacionalizar un producto. En Ecuador existen programas y proyectos que apoyan e incentivan a la conformación de asociaciones con la visión de estimular el desarrollo de las industrias, las exportaciones y el empleo.

1.2.2. Caracterización de los sujetos de estudio

Los sujetos a estudiar son los artesanos de una asociación textil de la ciudad de Huancayo. Esta asociación está compuesta en su totalidad por 60 mujeres. Estas personas confeccionan prendas textiles como chompas, gorros, chalinas y guantes. Los materiales que suelen utilizar son distintos tipos de lana de animales auquénidos y ovinos, también algodón y sintéticos. Para darle color a la lana utilizan tintes naturales y obtienen colores variados. Utilizan instrumentos como el crochet y los palillos de tejer para elaborar sus productos. Estas personas se inspiran en la cultura y tradiciones para plasmar distintos dibujos en las prendas. Actualmente uno de los canales que utilizan los artesanos para la comercialización de sus productos, es a través de intermediarios mayoristas y minoristas y también a través de tiendas artesanales, ubicadas alrededor de su comunidad que sirven como medio hacia sus clientes. Sus principales consumidores son turistas que visitan sus establecimientos atraídos por la variedad de diseños que ofrecen.

1.2.3. Caracterización del problema

Perú es un país que posee distintas tradiciones culturales originadas por la diversidad de comunidades y etnias que existen a lo largo del territorio nacional. Las prendas artesanales en Perú se elaboran desde tiempos antiguos,

estas prendas reflejan en sus tejidos la identidad y la cultura de cada comunidad del país. Con el paso del tiempo y debido al impulso comercial poco a poco la compra y venta de estas prendas juegan un papel importante dentro de las actividades económicas de diversas comunidades de Perú.

En ese ámbito, las exportaciones totales de prendas de fibra de alpaca de Perú en el 2019 tuvieron un total de 23 países extranjeros y sumó 57 millones 483 mil dólares, si bien la cantidad de exportaciones disminuyó en 35% respecto al 2018, se prevé que las prendas de vestir a base de lana de alpaca continuaran creciendo. El Perú tiene distintos tratados y acuerdos comerciales con otros países, y eso abre la posibilidad de que las empresas peruanas puedan ingresar a diversos mercados externos (Penny, 2020).

Si bien la globalización brinda oportunidades para que las empresas puedan acceder a nuevos mercados, para muchas pequeñas tiendas artesanales se generan nuevas amenazas, ya que las exigencias del mercado para la comercialización de productos son cada vez mayores y difíciles de sobrellevar por diversos factores. En este contexto para los pequeños productores se hace dificultoso competir individualmente de manera sostenible en un mercado distinto al suyo, puesto que tienen límites para poder comercializar y solamente venden su mercadería a comercializadores locales y acopiadores, quienes obtienen mayores ganancias. Respecto a este punto Penny (2020) comentó que es necesario reducir la intervención de intermediarios que compran prendas textiles, porque ellos obtienen mayores márgenes de ganancia, también indicó que hace falta la participación y trabajo del Estado con los productores textiles para implementar cadenas de valor e industrializar.

En este contexto, las exigencias del mercado impulsan a muchas de estas pequeñas empresas a optar por estrategias que ayuden a respaldar un óptimo nivel competitivo para vender sus productos en el exterior y también en el mercado local. Vásquez (2018) explicó que el sector privado y el gobierno realizan esfuerzos encaminados a consolidar la tecnificación y profesionalización de los artesanos peruanos, así pues, no solo optan por la innovación, mejora de la calidad del producto y preservación del valor cultural de la oferta exportable, sino también fortalecer la asociatividad.

En Huancayo existen diversos artesanos textiles que se han dedicado desde temprana edad a elaborar prendas características del lugar con la materia prima que ellos mismos poseen, pero con el paso de los años estos pequeños productores no se han podido desarrollar internacionalmente, es por ello que la asociatividad puede ser una estrategia de colaboración colectiva importante que ayudará a empresas pequeñas a obtener mayores ventajas, enfrentar los cambios que genera la globalización y abrirse camino para acceder a nuevos mercados. Para poder hacer posible el análisis sobre este problema se decidió investigar y dar a conocer las ventajas que obtienen los artesanos al formar parte de una Asociación para impulsar la exportación de artesanías textiles de Huancayo.

1.3. Formulación del Problema

1.3.1. Problema general

¿Cuáles son las ventajas de la asociatividad para impulsar la exportación de artesanías textiles en Huancayo?

1.3.2. Problemas específicos

- ¿Cuáles son las ventajas empresariales y competitivas de la asociatividad para impulsar la exportación de artesanías textiles en Huancayo?

- ¿Cuáles son las ventajas económicas y financieras de la asociatividad para impulsar la exportación de artesanías textiles en Huancayo?
- ¿Cuáles son las ventajas logísticas de la asociatividad para impulsar la exportación de artesanías textiles en Huancayo?
- ¿Cuáles son las ventajas informativas de la asociatividad para impulsar la exportación de artesanías textiles en Huancayo?

1.4. Propósitos de la Investigación

1.4.1. Propósito general

Analizar las ventajas de la asociatividad para impulsar la exportación de artesanías textiles en Huancayo

1.4.2. Propósitos específicos

- Conocer las ventajas empresariales y competitivas de la asociatividad para impulsar la exportación de artesanías textiles en Huancayo.
- Describir las ventajas económicas y financieras de la asociatividad para impulsar la exportación de artesanías textiles en Huancayo.
- Identificar las ventajas logísticas de la asociatividad para impulsar la exportación de artesanías textiles en Huancayo.
- Señalar las ventajas informativas de la asociatividad para impulsar la exportación de artesanías textiles en Huancayo.

1.5. Justificación de la Investigación

1.5.1. Justificación teórica

La investigación busca analizar las ventajas de la asociatividad en la exportación de artesanías textiles enfocado principalmente en la ciudad de Huancayo. La asociatividad, es muy importante en el ámbito empresarial y se

resalta en el caso de Pymes, ya que estas empresas tienen la necesidad de competir en mercados nacionales e internacionales con empresas más desarrolladas del mismo o de otro país, las cuales ya se encuentran organizadas y son muy competitivas (Castellanos, 2010).

Asimismo, la asociatividad es una ventaja que ayudara a pequeños productores que realizan este tipo practica puedan alcanzar la internacionalización de sus productos. Por lo cual la asociatividad es la estrategia importante que ayuda a empresas pequeñas a enfrentar los cambios que genera la globalización y ayuda a hacer frente a otras empresas. A partir de ello se busca demostrar que la asociatividad es una buena ventaja competitiva para fomentar la internacionalización de las pequeñas empresas textiles. Este estudio aportará información objetiva sobre la asociatividad y la internacionalización de acuerdo al contexto presentado en los artesanos textiles de la ciudad de Huancayo.

1.5.2. Justificación práctica

A través de esta investigación, las empresas serán capaces conocer las ventajas que genera asociarse para poder alcanzar y cumplir sus metas y objetivos.

Existen pocas empresas que logran asociarse con éxito para la realización de una buena exportación, esto se debe porque subestiman la importancia de la asociatividad en la internacionalización de empresas.

El presente trabajo ayuda a tener una orientación claramente práctica, facilitando su aplicación a la realidad que se necesite, de la asociatividad y la internacionalización. Lo que se busca es mejorar las condiciones y oportunidades de desarrollo comercial internacional de los artesanos textiles

de la ciudad de Huancayo, generando a través de la asociatividad un nuevo negocio de manera formal que puede beneficiar tanto a nivel individual y grupal a artesanos textiles. Y podrá ser de utilidad para otros productores de distintas regiones que deseen enviar sus productos a distintos países.

1.5.3. Justificación económica

La presente investigación se justifica por que ayuda a incentivar el desarrollo económico mediante la aplicación de la asociatividad, lo cual beneficiara a que se generen mayores puestos de empleo para las personas que residen en la zona y a la vez incrementará la balanza comercial del país, aportando a que dicha balanza tenga una tendencia positiva.

1.5.4. Justificación Social

El trabajo de investigación que se pretende realizar se justifica en el hecho de que existe gran cantidad de artesanos en Huancayo que se dedican a esta práctica, y generalmente son personas con bajos niveles de calidad de vida, al asociarse e incursionar en mercados extranjeros y mediante el manejo estratégico de la Asociatividad se busca dar a conocer los distintos beneficios e impacto positivo que incrementara la calidad de vida de estas personas.

Capítulo II:

Estado del Arte

2.1. Revisión Literaria

2.1.1. Asociatividad

2.1.1.1. Definición

Según el Ministerio de Comercio y Turismo Exterior MINCETUR (2008) define a la asociatividad como un instrumento de participación que surge de un acuerdo de voluntades de un grupo que considera tener mismos objetivos formando una asociación en particular.

También PROMPERU (2011) asegura que la asociatividad es una alianza voluntaria de empresas con el propósito de hacer negocios en el mercado nacional o internacional, promoviendo y comercializando bienes o servicios de cada miembro, esto permite conocer y adquirir habilidades para empezar a exportar o continuar haciéndolo de manera individual el día que abandonen la asociación o esta se disuelva.

Asimismo, en la Capacitación de Productores en los Beneficios de la asociatividad promocionado por MINCETUR (2008) define a la

asociatividad como: “Mecanismo de cooperación entre organizaciones, empresas, personas o territorios en donde cada participante, manteniendo su independencia jurídica y autonomía, decide voluntariamente participar en un esfuerzo conjunto, para la búsqueda de objetivos, oportunidades y metas comunes” (p.8).

Esta definición planteada por Chávez, se enfoca en un ámbito empresarial, dado el caso de la artesanía textil; mayormente existen pequeños negocios de artesanos que solo comercian sus productos en las ferias dominicales sin tener la posibilidad de poder enviar los bienes que producen al extranjero, entonces son ellos los que necesitan asociarse para obtener mayores oportunidades de desarrollo.

2.1.1.2. Bases de la Asociatividad

Según Mincetur (2008) La asociatividad se logra a través de distintas modalidades como, por ejemplo.

- Teniendo confianza entre todos los integrantes
- Comprometiéndose firmemente con la asociación
- Trabajando en equipo
- Siendo responsables
- Queriendo lograr los mismos objetivos, metas e intereses comunes.
- Teniendo integración local, es decir que todos se encuentren en un mismo espacio geográfico.

Según Promperú (2011) las bases para la asociatividad son:

- Las empresas tienen que estar bien constituidas y con infraestructuras adecuadas.
- Tener razones y objetivos claros y definidos.
- Compromiso a participar y cumplir todos los objetivos propuestos.
- Todos los asociados deben aceptar el mismo compromiso económico y comercial.
- No existe fecha límite, ni plazo de la asociatividad
- No se exporta de manera individual
- Debe de existir buena comunicación verbal y electrónica
- Estar consiente que los resultados se empiezan a notarse a mediano y largo plazo.

2.1.1.3. Beneficios

Dentro de los beneficios que aporta la asociatividad se encuentran:

- La reducción de costes.
- Logro de economías de escala
- Ingresar a países extranjeros.
- Nuevas formas de realizar negocios
- Aumento de la competitividad y productividad
- Incremento de la oferta exportable
- Complementariedad por parte de todos.

- Aprovechamiento de oportunidades, disminución de amenazas, incrementar sus fortalezas y disminuir las debilidades (MINCETUR, MINCETUR, 2008).

2.1.1.4. Modalidades

La asociatividad se genera mediante acuerdos entre todas las partes intervinientes, bajo este criterio se identificaron las siguientes modalidades.

Según Mincetur (2008) existen los siguientes modelos de cooperación:

A. Redes de cooperación

En este tipo de asociatividad todos los integrantes o empresas comparten información, conocimientos, procesos o conglomeran ofertas, pero sin dejar de funcionar independientemente. En este tipo no hay una relación de subordinación, solo se mantienen vínculos cooperativos y realizan acciones coordinadas para lograr un objetivo.

B. Articulación Comercial

Es una relación entre empresas que ofertan distintos productos y otras empresas que los demandan, pero existe intermediario de por medio que puede ser un agente, bróker o un gestor de negocios.

C. Alianza en cadenas productivas

Se basa en acuerdos entre dos actores que cubren distintas etapas y operaciones de la cadena productiva (producción, transformación distribución y comercialización) de distintas

líneas de productos o servicios. Este tipo de asociatividad implica la división del trabajo de cada empresa participante en las distintas etapas del proceso de producción.

D. Alianza en clústers

De manera similar a la alianza de cadenas productivas, cada empresa aporta algo en la cadena de valor, pero en este caso todas las empresas están concentradas en una sola área geográfica y están interconectados en una actividad productiva en particular. No solo abarca a las empresas sino también a proveedores.

E. Joint Venture

Se forma una nueva sociedad creada por una o más empresas independientes para realizar una actividad en común y asociada a las competencias que posee cada organización. Implica que todos los miembros tengan que aportar fondos, tecnología, mano de obra, material industrial, etc.

F. Consorcios

Se realiza cuando dos o más personas se asocian para participar en forma activa y directa en cierto tipo de negocio con la finalidad de obtener beneficios económicos. Una de las características de los consorcios es que se pueden formar sin la necesidad de que las empresas pierdan su autonomía y personería jurídica.

G. Redes empresariales

Es un sistema de enlaces entre empresas

Horizontal

Entre empresas de un mismo eslabón en la cadena productiva



Figura 1. Redes empresariales horizontales

Nota. Tomado de (MINCETUR, MINCETUR, 2008)

Vertical

Entre empresas de eslabones consecutivos en la cadena

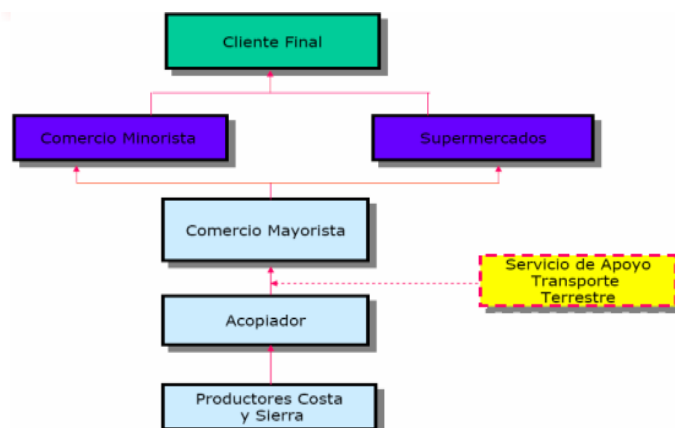


Figura 1. Redes empresariales verticales

Nota. Tomado de (MINCETUR, MINCETUR, 2008)

2.1.1.5. Causas de fracaso de asociaciones

- Los objetivos no están establecidos ni bien definidos.
- No hay suficiente confianza por parte de los miembros
- Falta de comunicación
- Individualidad por parte de algunos miembros
- Ausencia de procedimientos de control
- Las actividades de organización no son frecuentes.

- Falta de información y capacitaciones
- Falta de compromiso en la realización de planificaciones.
- No hay preparan lo suficiente para negociar.
- Falta de estímulos que ayuden a que cooperen mutuamente
(MINCETUR, MINCETUR, 2008).

2.1.2. Ventajas de la asociatividad

De acuerdo con la Guía 12: Asociatividad para el Comercio Exterior que publicó Mincetur (2013) las ventajas que brinda la asociatividad se clasifican en:

2.1.2.1. Ventajas empresariales y competitivas

La competitividad ayuda a determinar si la empresa tendrá éxito. Para seguir siendo competitivas en un mercado, las empresas deben superar a sus competidores y también deben lograr ventajas competitivas sostenibles (Kotler, 2015). En este sentido, la asociatividad trae consigo ventajas empresariales que hacen que las asociaciones puedan ser más competitivas en su sector. El Ministerio de Comercio Exterior y Turismo del Perú (2014) señaló que las ventajas empresariales obtenidas son la diversificación de la demanda de productos a nivel nacional e internacional. De igual forma, mejora la imagen empresarial, fortalece la capacidad de negociación con clientes y otros agentes, y mejora el valor. La gestión de la cadena ayuda a posicionarse mejor en el mercado y puede entrar en un mercado más grande.

- Mejora la gestión del conocimiento técnico productivo y comercial

Los aspectos técnicos de un producto son los datos que se relacionan con la transformación de materias primas en productos finales, para ello se debe conocer bien las características que tienen los productos que se ofrecen, tener conocimiento de cómo se elaboran, conocer la forma en que los clientes desean ser atendidos, sus hábitos gustos y características más resaltantes en cuanto al consumidor final (Dueñas, 2011).

- Adaptación de los productos

De acuerdo con Horská (2016) menciona que la adaptación de los productos en las empresas hace referencia al cambio de características o tributos del producto para ajustarse a estándares requeridos para satisfacer mejor las necesidades del cliente.

- Incremento de la productividad

Según López (2015), define a la productividad como la actividad productiva y los medios que se necesitan para poder conseguirlo. También menciona que es un indicador de eficiencia que relaciona por un lado la cantidad de recursos que se emplean con toda la cantidad que se produce.

- Certificaciones de calidad

Para el portal IQPC (2016) una certificación de calidad es resultado de un proceso el cual una entidad examina un producto o servicio de acuerdo a los requisitos que tiene una norma, si dicho producto cumple con todo lo que se le pide se le otorga un certificado por un determinado periodo.

Cabe resaltar que la calidad es uno de los componentes básicos al desarrollar un producto, ya que ayuda a obtener mayores beneficios a la empresa y también impulsa su buena imagen y competitividad frente a sus rivales.

- Innovación

La innovación es un proceso en el cual se convierte un problema o necesidad en una solución, además puede darse mediante mejoras o a partir de la creación de algo nuevo (Martínez & Liendo, 2001)

2.1.2.2. Ventajas económicas y financieras

Alburquerque y Rodríguez (2015) mencionan que el modelo asociativo permite el acceso a créditos, en consecuencia, el productor no tendrá que recurrir a formas tradicionales de financiamiento, como los préstamos personales, así también no se vería limitado en las inversiones que realiza. Los beneficios de unirse a la asociación brindan muchas oportunidades de financiamiento. Si una persona actúa sola, esas oportunidades de financiamiento se reducirán. Es decir, los beneficios económicos otorgados vienen dados por la solidez que obtienen de la negociación conjunta de un proyecto común, esta es también una de las ventajas, es decir, la promesa de obtener beneficios y riesgos comunes.

a. Disminución de costos

La reducción de costos es una de las ventajas que se obtiene al momento de asociarse, en especial para las pequeñas

empresas ya que de forma conjunta se comparte diversos costos con los miembros de la Asociación. Algunos de los costos que se pueden disminuir son:

- En diseño de productos

Según Miranda (2018) el diseño de algún producto influye especialmente en la calidad, los costos y el tiempo que se toma para producirlo.

Esta estrategia consiste esencialmente en seleccionar y definir el diseño de los productos, para después destinar los recursos suficientes para lograr una ventaja competitiva y hacer que los clientes valoren el producto.

Para Oré (2015) al diseñar nuevos productos, se debe adecuar a las características que exige el mercado para ser competitivos, sin embargo, se necesita tener en cuenta el aspecto económico, los costos de fabricación, etc. Se deben reducir los costos en diseño de productos, debe ser barato, pero agradable para los clientes.

- En mano de obra

Para García (2015) el esfuerzo humano participa en la transformación de materias primas para convertirlo en productos terminados. Cuando las pequeñas empresas se asocian comparten la mano de obra entre todos sus miembros y así evitan contratar mano de obra externa que pueda generar mayores costos.

- En insumos

Los costos en insumos es el valor que tienen los materiales que se utilizan para producir un producto. En una asociación, al adquirir insumos en cantidad los costos de estos disminuyen generando así una gran ventaja colectiva (Vásquez, 2018).

b. Acceso al financiamiento

Peñaranda (2018) menciona que el acceso a servicios financieros para pequeñas y medianas empresas es vital, ya que permite que estas empresas puedan innovar, incrementar la eficiencia, acceder a nuevos mercados, sin embargo, el acceso al crédito está condicionado por el historial crediticio.

c. Compras conjuntas

Petro (2017) argumenta que las compras conjuntas tienen por objetivo reunir a un grupo de personas para adquirir un producto a un precio de mayorista que se hace directamente con la fábrica. Además, existe la ventaja de eliminar los costos comerciales, distribuidores y hace que el producto reduzca su precio final.

d. Inversión conjunta

De acuerdo con Maguiña (2014) las inversiones conjuntas son una forma de cooperación entre dos o más empresas o personas las cuales interactúan y se complementan para alcanzar propósitos comunes y reducir riesgos

2.1.2.3. Ventajas logísticas

Muchas personas hacen las siguientes preguntas: ¿Qué documentos deben emitirse y entregarse? y ¿Cuáles son los procedimientos para seguir el comercio internacional? Por este motivo, al planificar una exportación, es importante comprender el proceso logístico que se debe realizar para enviar mercancías a otro país. Para evitar realizar procesos inadecuados, es importante planificar las acciones a realizar y formar a las personas de la organización para que tengan el mejor conocimiento. Es importante comprender que, si las acciones no se toman en el momento adecuado, las consecuencias pueden tener un gran impacto negativo en la organización, lo que puede generar gastos evitables y sobrecostos (Shopalike, 2017).

- Aumento de oferta exportable

La oferta exportable hace referencia los productos que cumplen las condiciones para ser exportados. Además, se debe estar en la capacidad de abastecer continuamente los requerimientos del mercado en función al volumen que exige. Sin embargo, también involucra la capacidad de producción, económica financiera, comercial y de gestión que tiene una organización. (MINCETUR, 2013).

Según el Minagri (2013) se denomina oferta exportable a un producto que es competitivo en el mercado y que cumple con todos los estándares de calidad y capacidad (volumen) que requiere un importador o comprador. Para ello se debe

considerar las capacidades de: Disponibilidad de producto de manera constante, Capacidad económica y financiera de la empresa para solventar las exportaciones y Capacidad de gestión para poder desarrollar una cultura exportadora en donde cada miembro debe tener en cuenta el conocimiento, las capacidades y debilidades.

- Capacidad de producción

Kalenatic (2018) hace referencia que la producción tiene concordancia con la cantidad de productos que se fabrican, y mediante la asociación el volumen de productos incrementa debido a la participación de un grupo de personas en conjunto.

- Canal de distribución

Para Kotler y Armstrong (2014) un canal de distribución es un conjunto de procesos mediante el cual se logra llegar al consumidor, y como se venderá el producto.

- Documentación para exportar

De acuerdo con Siicex (2010) la documentación es muy necesaria para realizar operaciones de exportación. Las personas deben conocer los documentos que se usan y a quienes se tienen que emitir esos documentos para cumplir con las regulaciones que tienen los países para gestionar riesgos en el comercio internacional

- Proceso exportador

Siicex (2010) menciona que el proceso de exportación es un procedimiento que se lleva a cabo para enviar una mercancía

fuera del mercado nacional, para realizar una exportación se tiene que seguir los algunos pasos para cumplir con las regulaciones establecidas.

2.1.2.4. Ventajas informativas

La gestión del conocimiento involucra a todos los trabajadores de la organización. A través de la información, las empresas pueden crear y difundir información de manera efectiva con el fin de lograr un mejor desempeño en el campo organizacional y aumentar su ventaja competitiva. Tener una ventaja de información es muy importante, porque el conocimiento crea valor para la empresa. Hoy en día no solo es suficiente tener información financiera, sino que también es importante tener en cuenta la inteligencia porque es más importante que muchos competidores. A través de una buena gestión del conocimiento, las empresas pueden ser más innovadoras y eficientes, y también pueden idear mejores estrategias para lograr sus objetivos estratégicos (Conexión Esan, 2015).

- Nuevos conocimientos

La creación de asociaciones permite que sus socios tengan acceso a nuevos conocimientos que son transmitidos por parte de los socios o personas externas. Esta ventaja se relaciona con la capacitación, ya que se proporciona a los asociados información sobre la industria a la que pertenecen y así pueden estar informados sobre las nuevas tendencias, productos o

cualquier otra información relevante que afecte al producto que ofrecen.

El aprendizaje continuo resulta uno de los más grandes logros de la asociatividad, ya que cada miembro tiene algo que aportar y comparte con otros miembros esos conocimientos e intereses, eso genera que la asociación este un poco más informada sobre sus productos y también sobre el mercado que constantemente cambia y hace que se plantee nuevos retos y soluciones a los problemas (Sevilla, 2018)

- Capacitación de recursos humanos

Según el blog de la Escuela de Posgrado de la Universidad Continental (2016) la capacitación son acciones formativas que se realizan con el objetivo de ampliar conocimientos o habilidades, para ellos primero se necesita definir qué es lo que se necesita mejorar y que beneficios se tendrá con dicha capacitación.

Para Jaureguiberry (2016) la capacitación es el proceso en el cual el capacitado adquiere nuevos conocimientos que son capaces de modificar sus comportamientos o los de una organización, también se puede decir que posibilita el aprendizaje.

- Acceso a programas de apoyo y ferias comerciales

Un programa de apoyo está orientado a una cierta parte de la sociedad que tengan necesidades insatisfechas. Generalmente

son programas creados por el Estado. Estos programas están destinados a mejorar las condiciones de vida de la población.

Según Mincetur (2008) existen distintas razones que impulsan al desarrollo de la asociatividad, a continuación, se presentan distintas ventajas generales que los artesanos obtienen al formar parte de una asociación.

- Aumento de la competitividad y productividad
- Aumento de capacidad de negociar
- Facilita el acceso a instrumentos tecnológicos
- Se comparte costos y riesgos.
- Considerable reducción de costos de producción y exportación
- Mejora del diseño y calidad
- Mayor control de la cadena de valor
- Mejora la gestión de conocimientos productivos y comerciales.

Según PromPerú (2011) la asociatividad brinda las siguientes ventajas:

- Facilita los estudios y prospecciones de los mercados.
- Permite participar en ferias comerciales que se realicen en el país o en el extranjero.
- Permite la participación en cursos de capacitación.
- Posibilita el mayor acceso al financiamiento para el desarrollo empresarial.

- Facilita la compra de insumos y materiales a mejor precio y calidad
- Posibilita la venta directa a mercados extranjeros.
- Adquisición de compromisos más serios con distintos mercados.

Las ventajas presentadas anteriormente permiten que los miembros de alguna asociación sean mucho más competitivos, y se generan mayores oportunidades de acceso a la internacionalización y también permite que la calidad de vida incremente y contribuye al desarrollo del bienestar común.

2.1.2.5. Desventajas de no tener una asociatividad

Algunas de las desventajas de no asociarse planteadas por Mincetur (2008) son:

- En repetidas ocasiones las entidades financieras no otorgan créditos a un pequeño empresario de manera fácil ya que tiene que cumplir con ciertos requisitos para que acceso a un préstamo.
- Los pequeños productores ofrecen una cantidad reducida de productos y por lo general las personas no le dan el valor apropiado y no están dispuestos a pagar un precio elevado en el mercado local.
- La compra de materia prima e insumos necesarios resulta más cara, puesto que al comprar en pequeñas cantidades los proveedores no están dispuestos a brindar un descuento por la compra.

- Por lo general, agencias de capacitación y hasta programas de entidades del estado ofrecen charlas y entrenamiento a grupos, no se hace individualmente.

2.1.3. Exportación

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2014) señala que la exportación es la salida de productos que son fabricados en un país hacia el exterior, para ser vendidos, cumpliendo con los distintos requisitos legales y operativos, que fueron establecidos por el gobierno y las instituciones de un país. La exportación es el envío final de un producto nacional hacia un mercado distinto. Para ello las empresas deben cumplir con los siguientes pasos: Realizar un estudio de mercado, conocer la demanda existente en otros países, cumplir con los requerimientos para el ingreso a otro país, financiamiento, manufactura, calidad de los productos, tener una buena calidad en cuanto a los embalajes del producto, según el requerimiento del cliente y el medio de transporte que se use.

2.2. Marco Conceptual

Asociatividad: Es la facultad que tienen las personas o empresas para sumar esfuerzos conjuntos y compartir metas y objetivos comunes, se caracteriza por que surge de un acuerdo común entre un grupo de personas u organizaciones que consideran tener intereses comunes. Es importante señalar que para que una asociación logre tener éxito se debe construir a base de confianza, compromiso y trabajo en equipo. Asimismo, las personas se asocian para optimizar recursos, ya sean económicos, logísticos, comerciales y organizaciones.

Exportación: Este término es empleado para denominar a la capacidad que logra alcanzar una empresa de poder comercializar bienes o servicios en mercados distintos y localizarse en otro país del mundo, que no sea su país de origen. También se puede señalar que es una estrategia corporativa para el crecimiento de una empresa. Cabe resaltar que para que un proceso de internacionalización se debe tener conocimiento del mercado internacional a donde se quiere ingresar, también se debe conocer las normas comerciales. El tipo de internacionalización más común es la exportación, en este tipo las empresas venden sus productos a mercados exteriores y obtienen ganancias mayores.

Artesanía: Hace referencia al trabajo de un artesano, quien comúnmente realiza este trabajo manualmente sin utilizar algún tipo de maquinaria o automatizaciones.

Por otro lado, también la artesanía es un producto donde todos los diseños son distintos y únicos, ya que son hechos a mano por los artesanos. Cabe resaltar que las artesanías con objetos culturales, debido a que en ellos se representa la historia y la cultura de un lugar. (Practical Action, 2017).

Capítulo III:

Metodología

3.1. Enfoque de la investigación

Para esta investigación se considerará al enfoque cualitativo, de acuerdo con Hernández (2014) menciona que:

El enfoque cualitativo puede concebirse como un conjunto de prácticas interpretativas que hacen al mundo “visible”, lo transforman y convierten en una serie de representaciones en forma de observaciones, anotaciones, grabaciones y documentos. Es naturalista (porque estudia los fenómenos y seres vivos en sus contextos o ambientes naturales y en su cotidianidad) e interpretativo pues intenta encontrar sentido a los fenómenos en función de los significados que las personas les otorguen (pág. 9).

Por lo anterior se puede decir que en la investigación cualitativa no existe manipulación de la realidad y que las interpretaciones que realiza el investigador se producen a través de la interacción del investigador en las actividades que realizan las personas en estudio.

Asimismo, Monje (2011) argumenta que la investigación cualitativa propone que los observadores pueden informar de manera objetiva, clara y precisa acerca de

las observaciones que tienen de la sociedad y experiencias de otras personas, también indica que los investigadores deben aproximarse al sujeto que desean investigar con el fin de que este pueda ofrecer información sobre sus opiniones y experiencias acerca de un tema.

En este sentido, se considera que el enfoque utilizado en esta investigación es cualitativo ya que está fundamentada desde una perspectiva interpretativa que busca comprender el porqué del accionar de los sujetos de estudio. Además, se recolectará datos a través de la observación, entrevistas y revisión documentaria.

3.2. Paradigma de la Investigación

En este caso, para la presente investigación es preciso señalar que se seleccionó el paradigma postpositivista, tomando en cuenta que de acuerdo a Martínez (2006) opina que:

Para el postpositivismo, el conocimiento es considerado como el resultado de una interacción dialéctica entre el conocedor y el objeto conocido. Los investigadores cualitativos se concentran en la descripción y comprensión de lo particular del sujeto, más que en lo generalizable. Se preocupan por comprender la realidad social desde los significados de las personas implicadas. Se estudian creencias, intenciones, motivaciones y otras características de los hechos sociales no observables directamente, ni susceptibles de experimentación. (p.90)

El paradigma postpositivista hace referencia que la realidad existe, pero no puede ser capturada y las distintas acciones que ocurren en un ámbito pueden ser explicados, ya que existen leyes naturales que las personas pueden percibir de distintas formas. Además, a través de la observación se puede analizar y encontrar el conocimiento que se necesita y le interesa al investigador para que realice el estudio.

Es por lo anterior que se planteó realizar bajo este paradigma postpositivista la presente investigación, ya que existe una relación directa entre la investigadora y los sujetos de información, que busca comprender la realidad de las personas en estudio a través de la observación directa. A través de la investigación, el investigador podrá interactuar con las personas y obtener hallazgos que serán los más cercanos a la realidad. Asimismo, no se utiliza la estadística para llegar a un análisis de la información, en consecuencia, en este paradigma no formula una hipótesis y no existe ninguna comprobación pendiente ni datos numéricos ni estadísticos que de deban analizar.

3.3. Métodos de Investigación

En el trabajo de investigación se utilizará el método científico como método universal. Según Muñoz (2015) afirma que:

El método científico es la forma de acercarse a la realidad, que comprende dentro de sí los procedimientos que se siguen en la actividad científica, de modo que mediante dichos procedimientos el científico puede proyectar, planear y organizar su trabajo, así como las actividades para ejecutarlo. (s/n)

En la presente investigación se ha considerado la utilización del método científico, porque se sigue los pasos que corresponden con este método.

3.3.1. Método General

Inductivo

Para la siguiente investigación se utilizará como método general el Inductivo, según Bernal (2006) hace mención en su investigación sobre método inductivo:

“Con este método se utiliza el razonamiento para obtener conclusiones que parten de hechos particulares aceptados como válidos, para llegar a conclusiones, cuya aplicación sea de carácter general. El método se inicia con un estudio individual de los hechos y se formulan conclusiones universales...” (pág. 56).

Se toma este método ya que en la investigación se tomará como sujetos de estudio a artesanos textiles de una asociación que elaboren prendas de vestir, de lo cual, se recolectará distintas opiniones acerca del tema de la investigación y se realizará un análisis de manera particular para llegar a una conclusión general.

3.3.2. Métodos Específicos

Método Etnográfico

El método utilizado en la investigación es la etnografía, el método que de acuerdo a Caines (2010) y Álvarez-Gayou (2003) citado por Hernández (2014, pág. 482) consideraron que: El propósito de la investigación etnográfica es describir y analizar lo que las personas de un sitio, estrato o contexto determinado hacen usualmente (se analiza a los participantes en “acción”), 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.

Adicionalmente se puede complementar diciendo que el diseño etnográfico aspira a examinar y comprender a grupos que pueden ser comunidades, culturas y hasta sociedades en su ámbito natural, pero no solamente se centra en la observación, sino que después se describen e

interpretan las prácticas y conocimientos que se presentan en la comunidad antes mencionada.

Asimismo, Hernández (2014) también hace mención que los diseños etnográficos son holísticos, que en otras palabras se puede interpretar como la investigación será estudiada de forma general al inicio, y posteriormente se enfocará hacia los elementos más importantes y de esta manera se tendrá una mayor integración de las partes interpretando mejor al grupo en estudio.

Método de estudio de casos

También se aplicará este método para el presente trabajo científico, cabe resaltar que mediante este método “se recogen de forma descriptiva distintos tipos de informaciones cualitativas, que no aparecen reflejadas en números si no en palabras. Lo esencial en esta metodología es poner de relieve incidentes clave, en términos descriptivos, mediante el uso de entrevistas, notas de campo, observaciones, grabaciones de vídeo, documentos” (Cebreiro & Fernández, 2004, pág. 666)

Se tomó este método de investigación debido a que se observará y analizará a distintos artesanos textiles de una asociación de la ciudad Huancayo, y se obtendrán datos de los sujetos que aportarán información valiosa a la investigación.

3.4. Sistema de categoría

Tabla 1
Sistema de categorías del propósito específico 1

Propósito específico 1	Categorías	Ítems	Fuentes	Escala de respuesta categórica	Técnicas
Conocer las ventajas empresariales y competitivas de la asociatividad para impulsar la exportación de artesanías textiles en Huancayo	CONOCIMIENTO TÉCNICO PRODUCTIVO Y COMERCIAL: Son los datos que se relacionan con la producción de las artesanías textiles (características, elaboración) que son requeridos por sus clientes.	¿Qué características tiene las artesanías textiles que ofrece?	Artesanos textiles del Huancayo	De opinión libre	Entrevista a profundidad
	ADAPTACIÓN: Son las mejoras y modificaciones que realizan los artesanos a sus productos de acuerdo a los gustos y preferencias de clientes.	¿Usted está al tanto de los gustos y preferencias de sus clientes?	Artesanos textiles del Huancayo	De opinión libre	Entrevista a profundidad
	CALIDAD DEL PRODUCTO: La calidad es aportar valor al cliente, ofreciendo productos que superan sus expectativas y satisfagan sus necesidades.	¿De qué calidad son los materiales que utiliza para elaborar sus productos?	Artesanos textiles del Huancayo	De opinión libre	Entrevista a profundidad
	CERTIFICACIONES DE CALIDAD: Es uno de los componentes básicos al desarrollar un producto, ya que ayuda a obtener mayores beneficios a la empresa.	¿Sus productos cuentan con certificaciones de calidad? ¿Cuáles?	Artesanos textiles del Huancayo	De opinión libre	Entrevista a profundidad

Fuente: Elaboración Propia

Tabla N°2
Sistema de categorías del propósito específico 2

Propósito específico 2	Categorías	Ítems	Fuentes	Escala de respuesta categórica	Técnicas
Describir las ventajas económicas y financieras de la asociatividad para impulsar la exportación de artesanías textiles en Huancayo.	DISMINUCIÓN DE COSTOS: Al formar parte de una asociación, los costos de producción, diseño, mano de obra, insumos, etc, disminuyen y mejora la rentabilidad.	¿Qué costos han disminuido después de formar parte de su asociación?	Artesanos textiles del Huancayo	De opinión libre	Entrevista a profundidad
	ACCESO AL FINANCIAMIENTO: Las asociaciones tienen mayor oportunidad de acceder a préstamos de una entidad bancaria para financiar algún proceso que necesiten.	¿Al pertenecer a una asociación, ha tenido la oportunidad de acceder a algún préstamo bancario?	Artesanos textiles del Huancayo	De opinión libre	Entrevista a profundidad
	COMPRAS CONJUNTAS: Al realizar compras conjuntas, los precios de los materiales disminuyen y generan ventajas para los artesanos.	¿Como realizan las compras de materiales en su asociación?	Artesanos textiles del Huancayo	De opinión libre	Entrevista a profundidad
	INVERSIÓN CONJUNTA: Permite que los artesanos aporten un capital conjunto para que la asociación siga desarrollándose.	¿Dentro de su asociación, los socios aportan algún capital de trabajo?	Artesanos textiles del Huancayo	De opinión libre	Entrevista a profundidad

Fuente: Elaboración Propia

Tabla N°3

Sistema de categorías del propósito específico 3

Propósito específico 3	Categorías	Ítems	Fuentes	Escala de respuesta categórica	Técnicas
Identificar las ventajas logísticas de la asociatividad para impulsar la exportación de artesanías textiles en Huancayo	CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN: Se refiere la capacidad que tienen los artesanos de abastecer continuamente el volumen que se exige el mercado.	¿Al participar en una asociación, ha incrementado la cantidad de sus productos?	Artesanos textiles del Huancayo	De opinión libre	Entrevista a profundidad
	CANALES DE DISTRIBUCIÓN: Es el medio por el cual los artesanos hacen llegar sus productos hacia los clientes finales, ya sean nacionales e internacionales.	¿Tiene experiencia haciendo envíos al exterior de sus artesanías textiles? ¿Qué canales de distribución utiliza para vender sus productos?	Artesanos textiles del Huancayo	De opinión libre	Entrevista a profundidad
	DOCUMENTACIÓN PARA EXPORTAR: Para realizar envíos al exterior es necesario que los artesanos conozcan y utilicen los principales documentos para la exportación.	¿Usted conoce que documentos se necesitan para exportar sus productos?	Artesanos textiles del Huancayo	De opinión libre	Entrevista a profundidad
	PROCESO EXPORTADOR: Es el procedimiento que deben llevar a cabo los artesanos para realizar un envío de mercancía o productos fuera de su mercado nacional.	¿Usted conoce el proceso que se debe seguir para exportar sus productos?	Artesanos textiles del Huancayo	De opinión libre	Entrevista a profundidad

Fuente: Elaboración Propia

Tabla N°4

Sistema de categorías del propósito específico 4

Propósito específico 4	Categorías	Ítems	Fuentes	Escala de respuesta categórica	Técnicas
Señalar las ventajas informativas de la asociatividad para impulsar la exportación de artesanías textiles en Huancayo	NUEVOS CONOCIMIENTOS	¿Qué nuevos conocimientos ha alcanzado con la Asociatividad?	Artesanos textiles del Huancayo	De opinión libre	Entrevista a profundidad
	CAPACITACIÓN	¿Al formar parte de la asociación, ha tenido la oportunidad de participar en una capacitación? ¿Podría comentarme un poco más al respecto?	Artesanos textiles del Huancayo	De opinión libre	Entrevista a profundidad
	ACCESO A PROGRAMAS DE APOYO Y FERIAS COMERCIALES	¿Su asociación recibe apoyo por parte de alguna entidad? ¿Cuál? ¿Qué programas de ayuda para la exportación conoce?	Artesanos textiles del Huancayo	De opinión libre	Entrevista a profundidad

Fuente: Elaboración Propia

3.5. Selección de los sujetos de estudio

3.5.1. Descripción

Para esta investigación, sobre la base de los criterios fijados con anterioridad y tomando en consideración los objetivos propuestos en la investigación se seleccionaron como sujetos de estudio a cuatro artesanos textiles pertenecientes a una asociación del distrito de Huancayo, que tienen como actividad principal la elaboración de prendas artesanales fabricados a base fibras de origen animal, vegetal, o sintéticos, suelen comercializar las prendas en tiendas locales o mediante exportaciones indirectas. Se aplicó una entrevista a profundidad sobre las ventajas de la asociatividad para la internacionalización de artesanos textiles de la ciudad de Huancayo, con la finalidad de conocer como estas ventajas asociativas impulsan la internacionalización de los artesanos textiles huancaínos. A continuación, se describen algunas características que permiten tomarlos como informantes clave.

I. Asociación Riqchari

La Asociación Riqchari, está ubicada en la ciudad de Huancayo, esta asociación de artesanos cuenta con 40 madres inscritas en su registro. Desde hace años vienen elaborando sus productos en talleres que existen en la zona. Las principales actividades a lo que se dedica la asociación es la producción de prendas artesanales textiles hechos con fibra de alpaca, lana de ovinos y algodón, también comercializan estos productos en el valle del Mantaro y realizan exportaciones indirectas a diferentes mercados. Todos los socios tienen experiencia de manera individual al momento de la elaboración de las prendas textiles, generalmente suelen

producir sus tejidos de manera tradicional (a mano) utilizando instrumentos como el crochet y realizan distintas técnicas (variaciones de puntos de tejer) para elaborar productos de diseños variados. De acuerdo a la selección de informantes se ha tomado en cuanto a los criterios de selección dentro de la Asociación Uskay Tijuy a la presidenta de esta organización y a tres socios adicionales, donde se aplicó una entrevista a profundidad, en cuanto a temas relacionados sobre las actividades que realiza la asociación textil en cuanto a producción, financiamiento, poder de negociación y conocimiento de prendas artesanales.

Informante clave A: Ariene Mayta Lloque

Su edad oscila entre 30 y 40 años, ella estudió la carrera técnica de secretaría, trabajó en esta carrera por aproximadamente 8 años y por influencia de sus familiares empezó a elaborar prendas textiles, para apoyar con el sustento económico de su familia y ya lleva realizando esta labor 12 años. Actualmente es presidenta de la Asociación Uskay Tijuy. Tiene una personalidad muy pasiva, es muy amable y está dispuesta a absolver todas las dudas existentes. Trata de que todos los socios trabajen en equipo para lograr sus metas, y está dispuesta a compartir los conocimientos que tiene para ayudar a quienes lo necesitan.

Informante clave B: María Elena Huayta

Su edad oscila entre 30 y 40 años, ella no estudio una carrera profesional, pero si culminó exitosamente sus estudios secundarios, como tradición familiar se dedicó a la elaboración de prendas textiles artesanales, su

madre fue quien desde pequeña le enseñó a tejer y bordar junto con sus hermanas para apoyar en la economía familiar, en cuanto a las prendas que elabora suele diseñar figuras relacionadas a la cultura huancaína, pero también se inspira en la naturaleza y animales. Ella lleva realizando esta labor 40 años. Tiene una personalidad amable, es solidaria y está dispuesta a apoyar a todas las socias cuando se presenta alguna dificultad, su método de trabajo es sin presión y prefiere que las personas realicen su trabajo con calma para que hagan un buen trabajo, pero también quiere cumplir con todos los objetivos que tiene la asociación.

Informante clave C: Luisa Cruz

La edad de la señora Luisa oscila entre 30 y 40 años. Ella culminó sus estudios de secundaria del colegio en su ciudad natal de la Oroya, después de un tiempo se mudó a Huancayo para establecerse con familia y comenzaron a elaborar prendas textiles, lleva 12 años ejerciendo esta labor, con respeto a su personalidad, la señora Luisa es una persona luchadora y trabajadora, siempre está tratando de innovar sus productos y busca insumos de buena calidad, también es amable y comprensiva con los socios y demás personas, tiene grandes metas por cumplir y le gusta compartir sus conocimientos.

Informante clave D: Bety Quispe Apaza

Su edad oscila entre 40 y 50 años, culminó exitosamente sus estudios secundarios, y como su familia se dedicaba a la agricultura para sustentarse ella también decidió apoyarlos y continuar con la agricultura, Cuando era joven aprendió de su madre a tejer y bordar, y poco a poco le fue gustando este arte y fue haciéndose más experta en el tejido.

Trabajó tejiendo prendas artesanales para una empresa por muchos años tradición y adicionalmente tenía otros clientes que le pedían que confeccionara prendas de manera personalizada. Ella lleva realizando esta labor aproximadamente de 45 a 50 años. Tiene una personalidad muy amable, es comprensiva y está dispuesta a colaborar con las personas, al tener tantos años de experiencia, elabora las prendas a mano y conoce muchas técnicas de tejido, los diseños que teje suelen variar dependiendo el pedido (desde lo tradicional a lo diferenciado).

Informante clave E: Dominga Oscanoa León

La edad de la señora Dominga oscila entre 40 y 45 años. Ella culminó sus estudios de secundaria del colegio en su ciudad natal de Tarma, después de un tiempo se mudó a Huancayo para establecerse con familia y comenzaron a elaborar prendas textiles, lleva 15 años ejerciendo esta labor, con respeto a su personalidad, la señora Dominga es una persona trabajadora, alegre y amistosa, siempre está tratando de innovar sus productos y busca insumos de buena calidad, también es amable y comprensiva con los socios y demás personas, tiene grandes metas por cumplir y le gusta compartir sus conocimientos.

Tabla N° 5
Caracterización de sujetos de información

Clave de identificación	A	B	C	D	E
Edad (límite inferior-superior):	30-40	30-40	30-40	40-50	40-45
Formación de base:	Técnica en secretaría	Culminó sus estudios secundarios	Culminó sus estudios secundarios	Tiene estudios secundarios	Culminó sus estudios secundarios
Años en la labor que desempeña (artesanal)	12 años	12 años	12 años	20 años	15
Experiencia laboral:	Técnica en secretaría y artesana textil	Artesana textil	Artesana textil	Artesana textil	Artesana textil
Área desarrollo Académico:	Área de producción	Área de producción	Área de producción	Área de producción	Área de producción
Año de incorporación a su labor:	2008 aproximadamente	2008 aproximadamente	2008 aproximadamente	2000 aproximadamente	2005 aproximadamente

Fuente: Elaboración Propia

3.6. Técnicas de producción de información

Tabla 6

Técnicas e instrumentos de recolección de información

Técnica	Descripción	Instrumento	Fuente
Entrevista a profundidad	Mediante esta técnica se formulará una serie de preguntas abiertas a los sujetos de estudio para que ellos puedan expresar su punto de vista respecto a tema a tratar, el objetivo de esta técnica será comprender las perspectivas que tienen los sujetos informantes respecto a sus experiencias y conocimiento.	Guía de entrevista	Primaria

Fuente: Elaboración Propia

3.7. Técnicas de Análisis de información

Con los resultados obtenidos de los sujetos de estudio conseguidos después de emplear la técnica de observación y entrevista a profundidad, pasarán a una posterior evaluación según las características que posean siguiendo estos pasos:

Tabla 7

Fases del tratamiento de la información

Fases	Descripción
<i>Descubrimiento</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Se realizará la recolección de información, a través de la ejecución de las técnicas de observación y entrevista a profundidad que serán aplicados a los sujetos informantes. • Se procederá a desarrollar conceptos y proposiciones teóricas a partir de la información que se recolecto.
<i>Categorización</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Se dividirá y ordenará toda la información perteneciente a las diversas categorías. • A realizará la esquematización de la información recolectada, a través de esquemas y tablas categóricas, con el apoyo del programa Atlas Ti que ayudará en la gestión y análisis de datos de una manera más sencilla.
<i>Relativización y triangulación de la información</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Se realizará el análisis de toda la información recolectada referente a temas, ideas, conceptos, interpretaciones y proposiciones. • Se analizará las coincidencias y diferencias de los puntos de vista y perspectivas de los informantes que se recabaron en el instrumento. • Fuentes (distinguir entre la perspectiva de una sola persona y las de un grupo más amplio). • Nuestros propios supuestos (autorreflexión crítica)

Fuente: Elaboración Propia

Capítulo IV:

Resultados

4.1. Descripción del trabajo de campo

El trabajo de campo para la recolección de la información, fue ejecutada por la alumna Zapata Salinas Angie Jhasvir, mediante aplicación del instrumento de recolección de información (entrevistas estructuradas) acerca de las ventajas de la asociatividad que tienen los artesanos de la Asociación Riqchari.

Para la aplicación del instrumento de recolección de información, se elaboró previamente un modelo de instrumento, el cual contiene 17 preguntas referentes al objetivo de la investigación. Las entrevistas se desarrollaron en el mes de septiembre del presente año, previamente se acordó con cada sujeto informante la fecha para la realización de las entrevistas.

Debido a la coyuntura vivida este año 2020, se decretó distanciamiento social en muchas regiones del país, tal fue el caso de la provincia de Huancayo, lugar donde se realizó la investigación. Como alternativa de solución se consultó a las artesanas la disponibilidad de realizar las entrevistas mediante plataformas digitales, sin embargo, ellas tenían dificultades para adaptarse a ese método. Es por ello que se tomó la decisión de que las entrevistas fueran de forma presencial, para ello se tomaron las

medias sanitarias respectivas para salvaguardar la salud tanto de la persona informante como de la investigadora.

Para el respectivo análisis de los datos obtenidos se utilizó el software Atlas TI, en el cual se categorizaron las categorías de cada propósito y se obtuvo una red de códigos para cada una de las entrevistas realizadas, para así identificar los principales aportes que realizaron los sujetos informantes de acuerdo a cada categoría presentada.

4.2. Análisis y síntesis de los resultados

Estructura General de las entrevistas

Informante A

Nombre de la artesana: Ariene Mayta Lloque

Ocupación actual: Artesana textil

Desempeño dentro de la Asociación como: Miembro de la asociación Riqchari

Lugar de la entrevista: Feria artesanal

Instrumento de recopilación de datos: Entrevista estructurada

Inconvenientes: Ruido y atención de los artesanos

Categorías	N° de Línea	Descripción
Conocimiento técnico productivo y comercial (CTPC) {3-8}	1	¿Qué características tiene las artesanías textiles que ofrece?
	2	
	3	<u>Los productos que ofrecemos son todos hechos</u>
	4	<u>100% a mano, solo utilizamos palitos de tejer, nada</u>
	5	<u>de maquinaria. Lo que utilizamos es de la lana de</u>
	6	<u>alpaca, y mayormente nosotros nos dedicamos a</u>
	7	<u>hacer tejidos naturales de las pantas nativas y a</u>
	8	<u>mano.</u> Nosotros tenemos animales alpacas y hay un
	9	centro donde nos procesan la lana de alpaca y ahí
	10	ya hacemos, nuestros productos son puro alpaca,
	11	nada de oveja, no usamos otro tipo de lana.

<p>Adaptación del producto (CTPC) {25-27}</p>	<p>12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31 32 33 34 35 36 37 38 39</p>	<p>Fabricamos chompas, chales, gorros, chalinas, guantes, escarpines, vinchas, monederos y mochilas. Nosotras mismas combinamos los colores para las prendas, tienen que ser coloridas para que llamen la atención de los turistas más que nada.</p> <p>¿Usted está al tanto de los gustos y preferencias de sus clientes?</p> <p>Si, mas que nada en los diseños, también hemos aprendido a fabricar medias tobilleras, binchas, chales, monederos. Ahora ultimo estamos queriendo hacer mochilas de colores echas de alpaca y tenido con plantas naturales, <u>estamos buscando diseños bonitos que atraiga a la gente, pero siempre con los dibujos característicos de acá de Perú</u>, como las llamas, las figuras geométricas, los campesinos, así maso menos porque eso es lo que más llevan.</p> <p>¿Y usted estaría dispuesto a adaptar sus productos de acuerdo a los gustos de clientes de otros países?</p> <p>Claro que sí, los clientes nos tendrían que decir que modelos quieren y nosotras lo hacemos, tendríamos que practicar, pero se aprende rápido, o también nosotros le podríamos presentar diferentes modelos con figuras de su país o cosas novedosas.</p> <p>¿De qué calidad son los materiales que utiliza para elaborar sus productos?</p>
<p>Calidad del producto (AP) {40-42}</p>	<p>40 41 42 43 44</p>	<p><u>Nuestras prendas son 100% lana de alpaca y a veces trabajamos con baby alpaca porque es más suave y no pica.</u> El material principal es la lana, trabajamos con puro alpaca y de ahí lo teñimos con plantas y tintes naturales. Como veras la mayoría de nuestros</p>

<p>Certificaciones de calidad (CC) {52-53}</p>	<p>45 46 47 48 49 50 51 52 53 54 55 56 57 58 59 60 61 62 63 64 65 66 67 68 69 70 71 72 73 74 75 76 77</p>	<p>productos no tienen otros materiales, excepto por los monederos y mochilas, para eso si compramos cierres y broches, pero eso serían todos los materiales que utilizamos.</p> <p>¿Sus productos cuentan con certificaciones de calidad? ¿Cuáles?</p> <p>No señorita, es que como nosotros hacemos nuestros productos artesanalmente, <u>no sabemos cómo tener un certificado.</u></p> <p>Pero tener un certificado nos ayudaría bastante para poder llevar nuestros productos a otros países, allá lo que más toman en cuenta son las certificaciones que digan que utilizamos buenos materiales.</p> <p>¿Qué costos han disminuido después de formar parte de su asociación?</p> <p><u>Los costos que nosotros hemos disminuido han sido en los materiales,</u> ya que nosotros mismos criamos nuestras alpacas, para después sacar la lana de ahí, y también utilizamos plantas y animales para teñir, como la cochinilla, y esas plantas nosotros tenemos en nuestra comunidad y sembramos para que no se acabe, entonces ya no estamos necesitando que alguien nos venda la lana, solamente mandamos a procesar y después nosotras mismas lo hilamos y teñimos para formar un ovillo y de ahí ya empezar a tejer.</p> <p>¿Al pertenecer a una asociación, ha tenido la oportunidad de acceder a algún préstamo bancario?</p> <p><u>Si, unas cuantas veces hemos pedido crédito de las cajas municipales,</u> pero solo nos han dado poco dinero, eso a veces es bueno para poder pagar rápido y no estar demorando mucho, pero también</p>
<p>Disminución de costos (DC) {60-61}</p>		
<p>Acceso al financiamiento (AF) {74-75}</p>		

<p>Compras conjuntas (CCJ) {85-87}</p>	<p>78 79 80 81 82 83 84 85 86 87 88 89 90 91 92 93 94</p>	<p>a veces se necesita mayor préstamo para hacer más cosas, para invertir más; pero como a veces no tenemos ventas, así como ahora, sería más difícil pagar y más nos endeudaríamos.</p> <p>¿Como realizan las compras de materiales en su asociación?</p> <p>Materiales para las prendas en si no compramos, pero <u>cuando necesitamos algo para la comunidad o para la asociación compramos todos. Cada uno aporta un poco de dinero y nos sale más económico que estar comprando algo una sola persona, y cuando tenemos un pedido también todos aportamos igual cantidad para comprar cualquier cosa, cuando vendemos es lo mismo, todo lo que se gana se reparte entre todos los miembros.</u></p>
<p>Inversión conjunta (IC) {95-96}</p>	<p>95 96 97 98 99 100 101 102 103 104 105</p>	<p>¿Dentro de su asociación, los socios aportan algún capital de trabajo?</p> <p><u>Al principio si hemos tenido que poner nuestro capital propio para iniciar todo nuestro negocio,</u> después ya con las ganancias que había henos ido invirtiendo poco a poco en nuestro negocio, pero también en la comunidad, para que tengamos los servicios básicos, agua más que nada porque a veces no hay. Pero de ahí cuando tenemos un pedido grande nomas aportamos dinero depende de cuanto nos va a costar todo.</p>
<p>Capacidad de producción (CP) {106}</p>	<p>106 107 108 109 110</p>	<p>¿Al participar en una asociación, ha incrementado la cantidad de sus productos?</p> <p><u>Si bastante, todos en conjunto aportamos algo.</u> En realidad, depende mucho del producto, del tamaño, por ejemplo, las chopas pequeñas nos demoramos 1 semana, pero como una como mujer también tiene que hacer otras cosas, cocinar, atender a los</p>

<p style="text-align: center;">Canales de distribución (CD) {122-124}</p>	<p>111 112 113 114 115 116 117 118 119 120 121 122 123 124 125 126 127 128 129</p>	<p>hijos en la casa, y también vamos a la chacra a ayudar a nuestras parejas. Mayormente las chompas grandes se avanzan en 2 semanas así, pero si tejemos sin soltar en una semana lo acabamos. Pero cuando tenemos algún pedido así, todos nos ponemos de acuerdo y tejemos cada uno cierta cantidad para cumplir en la fecha, por ejemplo, nos piden 10 gorros, entonces cada una tiene que llevar sus 10 gorros a la asociación.</p> <p>¿Tiene experiencia haciendo envíos al exterior de sus artesanías textiles?</p> <p><u>Antes, teníamos pedidos de una señora que nos compraba nuestros productos para que después se envíen a Estados Unidos y Canadá.</u> Ella nos pedía que los productos estén lo más parecidos entre todos, trabajamos bastante tiempo, pero después ya no.</p> <p>¿Qué canales de distribución utiliza para vender sus productos?</p>
<p style="text-align: center;">Canales de distribución (CD) {130-133}</p>	<p>130 131 132 133 134 135 136 137 138 139 140 141 142 143</p>	<p><u>Nosotros solo debíamos llenar todos los productos que pedía, empaquetarlos bien para que no se mojen o se caigan y después teníamos que enviarlo hasta donde ella nos indicaba, después ya no sabría decirte como lo enviaba.</u></p> <p>¿Usted conoce que documentos se necesitan para exportar sus productos?</p> <p><u>Masomenos, una vez hemos recibido una charla del gobierno sobre la exportación, me acuerdo que teníamos que hacer una factura, el contrato del transporte, seguro,</u> después ya no me acuerdo muy bien. Pero los que nos pueden ayudar en eso son nuestros hijos, ellos van al instituto, a la</p>
<p style="text-align: center;">Documentación para exportar (DE) {137-140}</p>		

<p>Proceso exportador (PE) {148-150}</p>	<p>144 145 146 147 148 149 150 151 152 153</p>	<p>universidad, están estudiando, tal vez más adelante cuando terminen puedan ayudarnos en esas cosas.</p> <p>¿Usted conoce el proceso que se debe seguir para exportar sus productos?</p> <p><u>No, eso si ya no sabría decirte como es, pero supongo que toda ira normal hasta la frontera, ahí tendrán que revisar que es lo que está saliendo, si</u></p>
<p>Nuevos conocimientos (NC) {158-160}</p>	<p>151 152 153 154 155 156 157 158 159 160 161 162 163 164 165 166 167 168 169 170 171 172 173 174 175 176</p>	<p>tiene documentos, a donde está yendo y esas cosas.</p> <p>¿Qué nuevos conocimientos ha alcanzado con la Asociatividad?</p> <p>Yo aprendí de todo, a hacer chullos, guantes, medias, chompas, todo lo que ves acá, aprendí todo.</p> <p>Antes ni siquiera sabíamos hacer nuevos puntos y modelos, solo tejíamos para nuestro propio uso.</p> <p><u>Ahora ya sabemos más cosas, más modelos, como vender, a qué precio, que materiales usar, como hacer combinaciones, eso hemos aprendido.</u></p>
<p>Capacitación (C) {164-167}</p>	<p>161 162 163 164 165 166 167 168 169 170 171 172 173 174 175 176</p>	<p>¿Al formar parte de la asociación, ha tenido la oportunidad de participar en una capacitación?</p> <p>¿Podría comentarme un poco más al respecto?</p> <p><u>Si, cuando recién estábamos iniciando, nos reunían para capacitarnos, y teníamos una guía que nos enseñaba y ayudaba a tejer, combinar colores, los modelos, y así.</u></p> <p>¿Y quién los capacitaba?</p> <p>Hay una empresa, que se llamaba Corredor Puno Cuzco, ya y ellos nos capacitaban y nos enseñaban. Y después contratábamos a los que hacían tejidos para que nos enseñen a hacer nuevos tejidos, porque ellas ya sabían y entonces nos enseñaban más que nada nuevos puntos para nuestras prendas, y de ahí ya entre nosotras nos enseñábamos, veíamos como hacía y tratábamos de hacer igual.</p>

Acceso a programas de apoyo y ferias comerciales (APYF) {179-180}	177	¿Su asociación recibe apoyo por parte de alguna
	178	entidad? ¿Cuál?
	179	<u>Ahora nosotros hemos recibido apoyo por parte del</u>
	180	<u>Estado, ellos nos han invitado a esta feria.</u> Ahora
	181	por la pandemia prácticamente todo se ha
	182	complicado, no vendemos nada como no hay
	183	turistas, entonces un día la ministra de EsSalud vino
	184	a nuestra comunidad y nosotros le contamos por lo
	185	que estábamos pasando, y ella nos ayudó y nos ha
	186	traído acá a Lima, ella nos ha puesto todo, la carpa,
	187	los pasajes, a comida, para así maso menos
Acceso a programas de apoyo y ferias comerciales (APYF) {191-193}	188	ayudarnos a vender nuestros tejidos.
	189	¿Qué programas de ayuda para la exportación
	190	conoce?
	191	<u>Ahorita no conozco mucho, pero sí sé que hay</u>
	192	<u>programas del estado que ayudan a exportar, pero</u>
	193	<u>no hemos tenido la oportunidad de participar.</u>
	194	¿No te gustaría aprender a exportar tus
	195	productos?
	196	Si eso si me gustaría, quisiera saber más sobre
	197	cómo se hace, a que país tengo que enviar, esas
	198	cosas. Eso también nos ayudaría mucho en nuestra
199	economía también, para poder seguir haciendo	
200	estudiar a nuestros hijos, para que vayan a la	
201	universidad a la ciudad, para mejorar nuestra	
201	comunidad también.	

Informante B

Nombre de la artesana: María Elena Huayta

Ocupación actual: Artesana textil

Desempeño dentro de la Asociación como: Miembro de la asociación Riqchari

Lugar de la entrevista: Feria artesanal

Instrumento de recopilación de datos: Entrevista estructurada

Inconvenientes: Ruido y atención de los artesanos

Categorías	N° de Línea	Descripción
Conocimiento técnico productivo y comercial (CTPC) {12-13}	1	¿Qué características tiene as artesanías textiles que ofrece?
	2	
	3	Primero sacamos la lana de la alpaca, eso se hace
	4	cada cierto tiempo también, tenemos lana de alpaca
	5	adulta y baby, después se lava eso y de ahí se deja
	6	secar y lo teñimos con tientes naturales, y después
	7	se hila y se entrelaza para hacer nuestra bola de
	8	ovillo, nosotros ya sabemos cuánto entra en cada
	9	cosa y ya de acuerdo a eso separamos y de ahí ya
	10	tejemos y depende de qué cosa vamos a tejer el
	11	tiempo que nos demoramos.
	12	<u>Nosotros hacemos nuestros productos a mano, en</u>
13	<u>eso nos diferenciamos</u> , porque hay otros que	
14	venden, pero es a máquina, y ahí si se termina de	
15	tejer más rápido, pero nosotros hacemos a mano y	
16	eso queremos que valoren, porque es nuestro	
17	esfuerzo, nuestros modelos también son de	
18	nosotros mismos, no nos copiamos de nadie,	
19	nosotros mismos mezclamos y hacemos los dibujos	
20	en todo.	
Adaptación del producto (CTPC) {27-31}	21	¿Usted está al tanto de los gustos y preferencias de sus clientes?
	22	
	23	Nosotras sabemos que los gustos y la moda siempre
	24	cambian muy rápido, nosotros ahora no tenemos a
	25	alguien que nos informe sobre los gustos de todos
	26	los clientes, pero <u>siempre estamos haciendo nuevos</u>
	27	<u>diseños, chales, chompas, chullos y ponchos.</u>
	28	<u>Tratamos de hacer diseños distintos a los comunes,</u>
	29	<u>pero siempre ponemos la figura de la llamita</u>

<p>Calidad del producto (AP) {41-43}</p>	<p>30 31 32 33 34 35 36 37 38 39 40 41 42 43 44 45 46 47 48 49 50 51 52 53 54</p>	<p><u>porque eso llama la atención principalmente de los extranjeros</u>, a los mismos peruanos les llama la atención los diseños un poco más sobrios, que no tengan muchos colores, pero que tengan aplicaciones y modelos bonitos. Ahora nosotros mismos creamos, combinamos, ósea vemos que colores pueden dar bonito para que sea más llamativo, estos diseños nosotros mismos creamos, nadie nos enseña.</p> <p>¿De qué calidad son los materiales que utiliza para elaborar sus productos?</p> <p><u>Utilizamos productos de buena calidad, la lana que usamos para tejer es pura alpaca, sacamos lana de alpaca adulta y baby alpaca.</u> En nuestra comunidad criamos a nuestras mismas alpacas, y también cerca hay una procesadora de lana, pero la lana se extrae por temporadas, y cuando no tenemos lana tenemos un proveedor que nos trae lana depende de la cantidad que le pedimos, ellos nos venden dependiendo la calidad de la lana también.</p> <p>Para fabricar los monederos y mochilas si utilizamos otro tipo de hilo, ese material también lo compramos de otro proveedor, ese material viene en ovillos de colores y nosotros los troquelamos y tejemos.</p>
<p>Certificaciones de calidad (CC) {57-58}</p>	<p>55 56 57 58 59 60 61 62</p>	<p>¿Sus productos cuentan con certificaciones de calidad? ¿Cuáles?</p> <p><u>No tiene certificación nuestros productos, todavía no hemos hecho esos papeles</u>, pero sería bueno tener eso, para que nos ayude y tal vez podamos hacer un negocio más grande, para hacernos conocidos también y la gente venga a visitarnos y a conocer lo que hacemos.</p>

<p>Disminución de costos (DC) {70-72}</p>	<p>63 64 65 66 67 68 69 70 71 72</p>	<p>¿Qué costos han disminuido después de formar parte de su asociación? Nosotros mismos criamos las alpacas y de ahí sacamos para a lana, sacamos lana de alpaca adulta y baby alpaca lo hacemos y también usamos plantas para pintar y después eso hilamos para tejer. Después las que <u>tejemos todos los productos somos nosotros mismos, no mandamos ni confeccionar ni nada, todo es dentro de la comunidad, y hacemos todo para beneficio de todos.</u></p>
<p>Acceso al financiamiento (AF) {80-81}</p>	<p>73 74 75 76 77 78 79 80 81</p>	<p>¿Al pertenecer a una asociación, ha tenido la oportunidad de acceder a algún préstamo bancario? Por el momento no hemos sacado ningún préstamo, pero si se da la oportunidad de tener un negocio grande, si necesitaríamos sacar algún préstamo de un banco, pero <u>tendríamos que asesorarnos bien para saber cuánto vamos a devolver y cuanto de interés va a haber.</u></p>
<p>Compras conjuntas (CCJ) {84-85}</p>	<p>82 83 84 85 86 87 88 89</p>	<p>¿Como realizan las compras de materiales en su asociación? <u>Preferimos comprar en cantidad para que nos hagan descuento,</u> porque cuando compramos los materiales por kilo a veces sale más caro, y tendríamos que vender nuestras prendas a mayor precio y cuando está muy caro las personas no compran.</p>
<p>Inversión conjunta (IC) {92-93}</p>	<p>90 91 92 93 94</p>	<p>¿Dentro de su asociación, los socios aportan algún capital de trabajo? Solo <u>cuando se formó la asociación aportamos dinero de nuestros bolsillos,</u> pero también nos apoyó el gobierno con un programa que estaban</p>

<p>Capacidad de producción (CP) {102-103}</p>	<p>95 96 97 98 99 100 101 102 103 104 105 106 107 108 109 110 111 112</p>	<p>implementando, vinieron distintas personas a darnos charlas para saber cómo organizarnos. Ahora de las ganancias que tenemos, siempre se guarda un poco para comprar material o cualquier cosa que se necesite.</p> <p>¿Al participar en una asociación, ha incrementado la cantidad de sus productos?</p> <p><u>Si, lo que producimos en conjunto no se compara para nada a lo que produce una sola persona.</u></p> <p>Normalmente cuando nosotros vendíamos, trabajábamos con una agencia directa que se llamaba Gag Aventures, y ellos nos pedían, somos 40 mujeres, y las 40 teníamos que juntar todo lo que pedía, ahora por la situación que estamos pasando la producción y las ventas han bajado, es por eso que ahora estamos recibiendo el apoyo por parte de Essalud para llevar un poco de dinero a nuestros hogares.</p>
<p>Canales de distribución (CD) {115-116}</p>	<p>113 114 115 116 117 118 119 120 121 122 123 124 125</p>	<p>¿Tiene experiencia haciendo envíos al exterior de sus artesanías textiles?</p> <p><u>No, nosotros vendemos en la comunidad nomas, la agencia trae a los turistas que vienen de estados Unidos, Canadá, chinos, brasileños, y ya ellos escogen lo que más les gusta. El precio también vendemos en soles y en dólares, pero ahora como estamos en pandemia, ya no hay venta porque no hay turistas, por eso ahora estaos vendiendo a menos precio todo a ver si sale al menos para nosotros también sustentarnos.</u></p> <p>¿Qué canales de distribución utiliza para vender sus productos?</p>

<p>Canales de distribución (CD) { 126-128 }</p>	<p>126 127 128</p>	<p><u>Vendemos directamente, nosotros tenemos puestos pequeños, con anaqueles donde están todos nuestros productos, con su respectivo precio.</u></p>
	<p>129 130 131 132</p>	<p>También vendemos por mayor a personas que se llevan para revender en otros lugares, a ellos se les hace un pequeño descuento porque están llevando en cantidad, pero al por menor el precio cambia.</p>
<p>Documentación para exportar (DE) { 135-136 }</p>	<p>133 134 135 136 137 138 139 140</p>	<p>¿Usted conoce que documentos se necesitan para exportar sus productos?</p> <p><u>No, como nosotros no exportamos no tenemos mucho conocimiento sobre esos temas.</u> Pero me han contado que los tramites son difíciles porque cuando te equivocas en algo tienes que volver a corregir y más problemas te hacen, pero sería bueno también aprender para tener experiencia.</p>
<p>Proceso exportador (PE) { 143-145 }</p>	<p>141 142 143 144 145 146 147 148 149</p>	<p>¿Usted conoce el proceso que se debe seguir para exportar sus productos?</p> <p>Supongo que primero se debe <u>contactar con el cliente, después fijar la cantidad, el precio y la fecha en la que tenemos que entregar todo</u>, en eso se parece a una venta nacional, después ya se tendría que ver cómo se va a llevar los productos hacia el otro país y cumplir con todos los requisitos que se pide para sacar los productos.</p>
<p>Nuevos conocimientos (NC) { 152 }</p>	<p>150 151 152 153 154 155 156 157 158</p>	<p>¿Qué nuevos conocimientos ha alcanzado con la Asociatividad?</p> <p><u>Yo he aprendido a hacer más diseños,</u> ya antes sabia tejer porque nuestras mamás nos enseñaban, pero solo sabíamos los puntos normales, ya después he ido aprendiendo nuevos puntos, también a hacer nuevas cosas, nuevos productos, más que nada eso.</p> <p>¿Y entre ustedes mismos se enseñaban nuevas cosas?</p>

<p>Capacitación (C) {169-173}</p>	<p>159 160 161 162 163 164 165 166 167 168 169 170 171 172 173 174 175 176 177 178</p>	<p>Si, entre nosotros ya después nos enseñábamos, todos aprendemos y si ya alguien no puede nosotros le enseñamos, todos nos sentamos en un solo grupo y ahí tejemos como conversando también, porque tejer así solo a veces cansa, entonces nosotros ya en grupo nos sentamos a tejer riéndonos para distraernos.</p> <p>¿Al formar parte de la asociación, ha tenido la oportunidad de participar en una capacitación?</p> <p>¿Podría comentarme un poco más al respecto?</p> <p><u>Antes teníamos profesores que nos enseñaban a tejer, a hilar los ovillos, ellos nos enseñaban, después también contratábamos otros profesores ellos ya nos enseñaban ya otros puntos más modernos, ya después con el tiempo nosotros mismos sabemos cuánto de lana utilizar, cuantos puntos se debe tejer, todo ya sabemos en nuestra cabeza.</u></p> <p>¿Su asociación recibe apoyo por parte de alguna entidad? ¿Cuál?</p>
<p>Acceso a programas de apoyo y ferias comerciales (APYF) {179-180}</p>	<p>179 180 181 182 183 184 185</p>	<p><u>Solo de la agencia con la que antes trabajábamos, ellos nos traían a los turistas, pero ahora nada ya, nuestra comunidad es olvidada, a veces no tenemos agua. Ahora hemos venido aquí porque a nuestra comunidad ha llegado la presidenta de acá de EsSalud y ella nos ha traído acá, para vender acá y llevar platita para todos</u></p>
<p>Acceso a programas de apoyo y ferias comerciales (APYF) {188-191}</p>	<p>186 187 188 189 190 191</p>	<p>¿Qué programas de ayuda para la exportación conoce?</p> <p><u>Del Gobierno hay programas en donde te enseñan a exportar, los nombres eso si no sé, pero si hay, si es que hay la oportunidad de que nos enseñen a exportar bienvenido sea, nuestra comunidad está</u></p>

	192	abierta para todo tipo de ayuda, nosotros siempre
	193	los vamos a recibir con todo el cariño y
	194	agradecimiento.

Informante C

Nombre de la artesana: Luisa Cruz Villanueva

Ocupación actual: Artesana textil

Desempeño dentro de la Asociación como: Miembro de la asociación Riqchari

Lugar de la entrevista: Feria artesanal

Instrumento de recopilación de datos: Entrevista estructurada

Inconvenientes: Ruido y atención de los artesanos

Categorías	N° de Línea	Descripción
Conocimiento técnico productivo y comercial (CTPC) {3-7}	1	¿Qué características tiene as artesanías textiles
	2	que ofrece?
	3	<u>Hacemos diseños rústicos más que nada, para</u>
	4	<u>contar más que nada sobre el Perú, nuestra</u>
	5	<u>comunidad y las tradiciones que hay acá, eso más</u>
	6	<u>le llama la atención a la gente, también tenemos</u>
	7	<u>productos nuevos con diseño más formal,</u> hay
	8	chompas, gorros, chales, medias, ahora lo último
	9	que estamos haciendo son las medias tobilleras, así
	10	chiquitas, eso bastante se están llevando, ya me
	11	quedan poco, lo que llevan también son las binchas,
	12	con diseños, flores y los escarpines así con este
	13	punto que tiene forma de bolitas.
	14	Primero trasquilamos a las alpacas, nosotros
	15	tenemos un criadero de alpacas de colores, de ahí
	16	sacamos la lana, tiene que ser lo más grande para
	17	que sea más fácil hilar, de ahí cuando la lana ya está
	18	cortada, se lava para que no quede oliendo feo,

	19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30	después se seca y lo teñimos con plantas, eso se hace hervir largo rato para que agarre color, de ahí ya se saca se procesa y se tuerce los hilos para que se haga las prendas, de ahí ya depende de cada prenda entra cierta cantidad de lana, terminamos de tejer y ya se guarda o sino cuando hay pedido ya se junta todo y se manda, los que nos compran son mayormente los turistas que vienen de otros países, ellos más vienen, la agencia con la que trabajamos les traía y de ahí ellos ya compraban, antes si ganábamos bien, para repartirnos entre todos y poder comer y vestirnos bien.
<p>Adaptación del producto (CTPC) {33-35}</p>	31 32 33 34 35 36 37 38 39 40	<p>¿Usted está al tanto de los gustos y preferencias de sus clientes? <u>Si, a veces preguntamos a los mismos clientes que modelos les gustan más, o a veces hacemos más diseños de los productos que más se venden.</u> A veces nos traen revistas con diseños que se venden al exterior y nosotros basándonos en eso creamos nuestros propios diseños, ahora estamos tratando de sacar nuevos diseños para regresar al mercado con fuerza.</p>
<p>Calidad del producto (CP) {43-44}</p>	41 42 43 44 45 46 47 48 49 50 51	<p>¿De qué calidad son los materiales que utiliza para elaborar sus productos? <u>La lana que utilizamos es totalmente de alpaca, los materiales son buenos,</u> tenemos que ovillar bien la lana para que no se deshaga con el tiempo y dure, además también utilizamos baby alpaca en otras prendas, eso también es de buena calidad, son suaves porque hay personas que no les gusta sentir las prendas con muchos pelitos, entonces tratamos de hacerlo suave para que sea cómodo.</p>

<p>Certificaciones de calidad (CC) {54-55}</p>	<p>52 53 54 55 56 57 58 59</p>	<p>¿Sus productos cuentan con certificaciones de calidad? ¿Cuáles? <u>Todavía no tenemos eso, tendríamos que tener algún asesoramiento, pero ahorita no contamos con eso, pero si nos encantaría tener esas certificaciones, más que nada para exportar a otros países también porque allá te exigen que tengas así certificados, documentos así.</u></p>
<p>Disminución de costos (DC) {62-64}</p>	<p>60 61 62 63 64 65 66 67 68 69 70</p>	<p>¿Qué costos han disminuido después de formar parte de su asociación? Siempre hacemos en grupo, ósea <u>nos juntamos y de ahí ya hacemos nuestras actividades juntos, sacamos la lana, teñimos, hilamos,</u> porque yo sola no podría hacer todo, más me demoraría, entonces ya en grupo es más fácil, más rápido. En eso también nosotros nos ahorramos, porque nosotros ya tenemos la lana, porque hay personas que venden, pero a veces es muy caro, entonces nosotros ya sacamos de acá y más fácil.</p>
<p>Acceso al financiamiento (AF) {74-78}</p>	<p>71 72 73 74 75 76 77 78 79 80 81 82 83</p>	<p>¿Al pertenecer a una asociación, ha tenido la oportunidad de acceder a algún préstamo bancario? <u>Si, sacar prestamos dentro de la asociación es más fácil, los bancos muchas veces no quieren dar prestamos cuando hay personas individuales, no hay suficiente garantía, en cambio con la asociación ya nos apoyamos.</u> Pero no sacamos muchos prestamos, solo cuando es muy necesario, después nosotros mismos sustentamos nuestros gastos, vendiendo nuestros productos o sembrando en la chacra para después vender lo que cosechamos.</p>

Compras conjuntas (CCJ) {86-87}	84 85 86 87 88 89 90 91 92 93	<p>¿Como realizan las compras de materiales en su asociación?</p> <p><u>Compramos por mayor, en cantidad, para así siquiera ahorrarnos un poco en el gasto</u>, de ahí ya guardamos en el almacén la lana y sacamos poco a poco conforme vamos necesitando, también tenemos nuestras propias alpacas, y sacamos de ahí lana, lo llevamos a la procesadora y utilizamos, pero la lana también crece por temporadas y se debe sacar con cuidado.</p>
Inversión conjunta (IC) {96-98}	94 95 96 97 98 99 100 101	<p>¿Dentro de su asociación, los socios aportan algún capital de trabajo?</p> <p><u>Si, todos aportamos cantidades iguales de dinero, cuando tenemos pedidos, tenemos que juntar el dinero</u> para hacer la compra de materiales y otras cosas que se necesitan, entonces se saca la cuenta y se divide entre todos, para así evitarnos problemas en un futuro.</p>
Capacidad de producción (CP) {104-106}	102 103 104 105 106 107 108 109 110 111	<p>¿Al participar en una asociación, ha incrementado la cantidad de sus productos?</p> <p><u>Poco a poco hemos ido aumentando los productos que tenemos, como todos aportamos una cierta cantidad ya tenemos más,</u> porque si tejiéramos así cada uno para su propio beneficio sería más difícil, en cambio ya todos nos unimos y cumplimos con lo que nos piden, depende también del producto porque a veces los más grandes demoran más en tejer.</p>
Canales de distribución (CD) {114-118}	112 113 114 115 116	<p>¿Tiene experiencia haciendo envíos al exterior de sus artesanías textiles?</p> <p><u>No señorita, solo vendemos en nuestra comunidad y a clientes que hacen pedido, a veces nos dicen que se lo van a llevar al extranjero, pero no nos cuentan</u></p>

<p>Canales de distribución (CD) {125-126}</p>	<p>117 118 119 120 121 122 123 124 125 126 127 128 129 130 131</p>	<p><u>a donde, nosotros solo nos encargamos de confeccionar las prendas,</u> ahí nos quedamos, ellos ya se encargan de todo lo necesario para que exporten. Hacemos venta directa con el consumidor pues, porque los intermediarios se llevan más ganancia que nosotros.</p> <p>¿Qué canales de distribución utiliza para vender sus productos?</p> <p><u>Nosotros vendemos directamente, atendemos a los clientes nosotros mismos,</u> los que conocen más sobre los tejidos son los que se encargan de vender, también vendemos las prendas a la agencia de turismo con la que trabajamos, ellos lo exhiben en su local y después ya nos compran lo que ellos deseen.</p>
<p>Documentación para exportar (DE) {134-137}</p>	<p>132 133 134 135 136 137 138</p>	<p>¿Usted conoce que documentos se necesitan para exportar sus productos?</p> <p>Según lo que me comentan es que tienen <u>dificultad al momento de realizar los trámites y que es muy trabajoso enviar de manera directa las prendas textiles,</u> no contamos con experiencia porque no hemos llegado a exportar.</p>
<p>Proceso exportador (PE) {141-142}</p>	<p>139 140 141 142 143 144 145 146 147 148 149</p>	<p>¿Usted conoce el proceso que se debe seguir para exportar sus productos?</p> <p><u>Si se mas o menos el proceso es un poco complicado si se quiere exportar solo,</u> nos piden muchos documentos de la empresa y del producto, poco a poco podemos ir sacando para empezar a exportar.</p> <p>¿Qué nuevos conocimientos ha alcanzado con la Asociatividad?</p> <p>Hacemos diseños rústicos más que nada, para contar más que nada sobre el Perú, nuestra</p>

<p>Nuevos conocimientos (NC) {152-154}</p>	<p>150 151 152 153 154 155 156 157 158</p>	<p>comunidad y las tradiciones que hay acá, eso más le llama la atención a la gente, también tenemos <u>productos nuevos con diseño más formal, hay chompas, gorros, chales, medias, ahora lo último que estamos haciendo son las medias tobilleras,</u> así chiquitas, eso bastante se están llevando, ya me quedan poco, lo que llevan también son las binchas, con diseños, flores y los escaarpines así con este punto que tiene forma de bolitas.</p>
<p>Capacitación (C) {162-165}</p>	<p>159 160 161 162 163 164 165 166 167 168</p>	<p>¿Al formar parte de la asociación, ha tenido la oportunidad de participar en una capacitación? ¿Podría comentarme un poco más al respecto? <u>Si hemos tenido capacitación, cuando se formó la asociación hace ya maso menos 12 años, venían a capacitarnos, sobre la lana, como se trasquila, como se ovilla, esas cosas.</u> Después ya nosotros contratábamos a señoras que sabían tejer para que nos enseñen, ella nos enseñaba a todas a tejer con palillos y crochet para que salga más delgadito.</p>
<p>Acceso a programas de apoyo y ferias comerciales (APYF) {171-172}</p>	<p>169 170 171 172 173 174 175 176</p>	<p>¿Su asociación recibe apoyo por parte de alguna entidad? ¿Cuál? <u>No señorita, nuestra comunidad está casi olvidada por el gobierno, nosotros mismo nos hacemos todo,</u> más bien gracias a que pertenecemos a esta asociación al menos podemos estar bien, ya entra más dinero, los hijos pueden estudiar, comen bien, y mis hijos mayores ya estudian en la universidad.</p>
<p>Acceso a programas de apoyo y ferias comerciales (APYF) {179-180}</p>	<p>177 178 179 180 181 182</p>	<p>¿Qué programas de ayuda para la exportación conoce? <u>Yo mucho no conozco de esos programas, no sabría decirte como se llaman.</u> ¿Usted estaría interesado en que su asociación pueda exportar sus productos?</p>

	183	Claro, tal vez más adelante nos enseñen como se exporta, sería bueno para tener más trabajo, a mi particularmente si me encantaría, quien no va a querer aprender nuevas cosas para progresar, pero por el momento no se puede por todo esto de la pandemia.
	184	
	185	
	186	
	187	
	188	

Informante D

Nombre de la artesana: Bety Quispe Apaza

Ocupación actual: Artesana textil

Desempeño dentro de la Asociación como: Miembro de la asociación Riqchari

Lugar de la entrevista: Feria artesanal

Instrumento de recopilación de datos: Entrevista estructurada

Inconvenientes: Ruido y atención de los clientes

Categorías	N° de Línea	Descripción
Conocimiento técnico productivo y comercial (CTPC) {3-7}	1	¿Qué características tiene las artesanías textiles que ofrece?
	2	
	3	<u>Las prendas que nosotros ofrecemos están</u>
	4	<u>confeccionadas a mano, no utilizamos maquinas.</u>
	5	<u>Elaboramos nuestras prendas con lana de alpaca,</u>
	6	<u>utilizamos esta lana porque es de mayor calidad que</u>
	7	<u>otras y es apreciada por los consumidores.</u>
	8	Vendemos prendas para el frio, todo lo que son
	9	chompas, gorros, chalinas, guantes.
	10	Cuando es a mano nos demoramos en tejer las
	11	chompas de 5 a 6 días, porque hay que estar dando
	12	forma a la chompa poco a poco, pero si estamos
	13	tejiendo todo el día se termina más rápido, sin
	14	embargo, tenemos que hacer otras actividades de la

<p>Adaptación del producto (CTPC) {19-20}</p>	<p>15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25</p>	<p>casa, cuidar a los hijos, ayudar a nuestros esposos porque también es importante la familia.</p> <p>¿Usted está al tanto de los gustos y preferencias de sus clientes?</p> <p><u>Si, cada vez sacamos nuevos diseños de prendas para que los clientes vean variedad,</u> porque cuando ven una sola cosa también se aburren, ya no les llama la atención y se van. Ahora estamos tejiendo monederitos y mochilas, con símbolos peruanos para que se pueda identificar que son hechos en el Perú.</p>
<p>Calidad del producto (CP) {28-30}</p>	<p>26 27 28 29 30 31 32 33</p>	<p>¿De qué calidad son los materiales que utiliza para elaborar sus productos?</p> <p><u>Tenemos alpaca procesada y fibra natural que es directamente trasquilado de la alpaca y los otros ya son procesados,</u> esos son los principales materiales que usamos para tejer. En cambio, para las mochilas compramos otros hilos más delgados y gruesos para darles diferentes modelos.</p>
<p>Certificaciones de calidad (CC) {36-37}</p>	<p>34 35 36 37 38 39</p>	<p>¿Sus productos cuentan con certificaciones de calidad? ¿Cuáles?</p> <p><u>No, como son artesanales muchas veces es difícil obtener certificación,</u> porque a veces a calidad varia y no salen los modelos igualitos como cuando lo haces a máquina.</p>
<p>Disminución de costos (DC) {46-50}</p>	<p>40 41 42 43 44 45 46 47</p>	<p>Estamos pensando comprar máquinas para producir más rápido, pero a veces se pierde la esencia de lo artesanal y también cuesta carito, más adelante quizás.</p> <p>¿Qué costos han disminuido después de formar parte de su asociación?</p> <p><u>No pagamos un local de venta, nosotros mismo hemos creado nuestros puestos donde ponemos</u></p>

<p>Acceso al financiamiento (AF) {57-58}</p>	<p>48 49 50 51 52 53 54 55 56 57 58 59 60 61 62 63 64</p>	<p><u>toda la prenda para vender, tampoco pagamos almacén porque todo se guarda dentro de la asociación.</u> Después para comprar los materiales compramos en conjunto y eso ayuda a que sea más económico para nosotros. ¿Al pertenecer a una asociación, ha tenido la oportunidad de acceder a algún préstamo bancario? <u>No hemos tenido ninguna dificultad anteriormente,</u> <u>porque cancelábamos a tiempo,</u> queríamos sacar un nuevo prestamos ahora para hacer nuestro negocio, pero ahora con esta pandemia se ha dificultado porque no tenemos dinero para poder pagar las cuotas, ya que no tenemos ventas.</p>
<p>Compras conjuntas (CCJ) {65-68}</p>	<p>65 66 67 68 69 70 71 72</p>	<p>¿Como realizan las compras de materiales en su asociación? <u>Dependiendo de nuestros pedidos, a veces comprábamos en cantidad cuando había un pedido grande, pero a veces solo poco para cubrir la producción,</u> de todas formas, nosotros también tenemos alpacas de donde sacar la lana y eso nos ayuda a que no compremos tanto material a veces.</p>
<p>Inversión conjunta (IC) {73-75}</p>	<p>73 74 75 76 77 78 79 80</p>	<p>¿Dentro de su asociación, los socios aportan algún capital de trabajo? <u>Si, todos aportamos el mismo capital para trabajar,</u> <u>así todos nos ayudamos para seguir en el negocio</u> <u>porque es el sustento de muchas familias,</u> de ahí sacamos para comer y educar a nuestros hijos. Siempre tenemos que estar comprometidos con todas las actividades que nos dicen. ¿Al participar en una asociación, ha incrementado la cantidad de sus productos?</p>

<p>Capacidad de producción (CP) {81-83}</p>	<p>81 82 83 84 85</p>	<p><u>Si bastante, todos aportamos cierta cantidad de productos, tenemos en nuestro almacén guardado los productos que cada uno entrega,</u> todos debemos cumplir, y cuando nos hacen pedido ya nos repartimos la cantidad entre todos.</p>
<p>Canales de distribución (CD) {88-89}</p>	<p>86 87 88 89 90 91 92</p>	<p>¿Tiene experiencia haciendo envíos al exterior de sus artesanías textiles? <u>No exportamos, pero sería bueno llevar nuestros productos hacia el exterior,</u> para que conozcan la calidad con la que trabajamos, más que nada los extranjeros porque acá nomas a veces no podemos ofrecer a nuestros paisanos.</p>
<p>Canales de distribución (CD) {95-96}</p>	<p>93 94 95 96 97 98 99</p>	<p>¿Qué canales de distribución utiliza para vender sus productos? <u>Vendemos directamente a los clientes en nuestros puestos,</u> estamos pensando en crear nuestra página web para recibir pedidos de otros países y sea más fácil, pero será todavía cuando termine la pandemia porque ahora nada se puede hacer.</p>
<p>Documentación para exportar (DE) {102-105}</p>	<p>100 101 102 103 104 105 106 107</p>	<p>¿Usted conoce que documentos se necesitan para exportar sus productos? <u>Una vez trabajamos con una intermediaria que nos dijo que nuestros productos iban a ir al exterior, no nos afectó el proceso documentario porque ella lo hizo todo,</u> pero soy consciente que sería un proceso muy lento para que cumpla los requisitos y se embarque para el envío.</p>
<p>Proceso exportador (PE) {110-113}</p>	<p>108 109 110 111 112 113</p>	<p>¿Usted conoce el proceso que se debe seguir para exportar sus productos? <u>Si es un poco tedioso si se hace el 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, pero</u></p>

<p>Nuevos conocimientos (NC) {118-120}</p>	<p>114 115 116 117 118 119 120 121 122 123 124 125 126 127 128 129 130 131 132 133 134 135 136 137 138 139 140 141 142 143 144 145 146</p>	<p>tendríamos que tener capacitaciones para saber mejor como exportar.</p> <p>¿Qué nuevos conocimientos ha alcanzado con la Asociatividad?</p> <p><u>Yo aprendí a tejer nuevos diseños, a saber, como se transforma la lana recién trasquilas en procesada, a realizar combinaciones.</u> Conocí temas de exportación y sobre cómo debemos llevar la asociación, esas cosas son las más resaltantes.</p> <p>¿Al formar parte de la asociación, ha tenido la oportunidad de participar en una capacitación?</p> <p>¿Podría comentarme un poco más al respecto?</p> <p><u>Si, nos han orientado de cómo podemos exportar nuestros productos al extranjero, vino el Ministerio de comercio y turismo y nos orientó como podemos exportar nuestros productos,</u> pero teníamos que mejorar en muchas cosas, tener nuestras etiquetas de “Hecho en Perú” y esas cosas, sería bueno que implementemos esas cosas para empezar a exportar.</p> <p>¿Su asociación recibe apoyo por parte de alguna entidad? ¿Cuál?</p> <p><u>No ninguna, no recibimos apoyo de la municipalidad ni del gobierno,</u> ahora más bien la presidenta del hospital nos está ayudando en esta pandemia y nos ha invitado a venir acá, para nosotras es la primera vez que venimos acá y esperamos que nos apoyen.</p> <p>¿Qué programas de ayuda para la exportación conoce?</p> <p>Los nombres no sé, pero <u>sí sé que el Ministerio de turismo realiza charlas y capacitaciones para aprender nuevos temas que nos pueden ayudar.</u></p>
<p>Capacitación (C) {126-129}</p>		
<p>Acceso a programas de apoyo y ferias comerciales (APYF) {136-137}</p>		
<p>Acceso a programas de apoyo y ferias comerciales {144-146}</p>		

Informante E

Nombre de la artesana:

Ocupación actual: Artesana textil

Desempeño dentro de la Asociación como: Miembro de la asociación Riqchari

Lugar de la entrevista: Feria artesanal

Instrumento de recopilación de datos: Entrevista estructurada

Inconvenientes: Ruido y atención de los artesanos

Categorías	N° de Línea	Descripción
Conocimiento técnico productivo y comercial (CTPC) {15-20}	1	¿Qué características tiene as artesanías textiles que ofrece?
	2	
	3	Primero sacamos la lana de la alpaca, eso se hace
	4	cada cierto tiempo también, tenemos lana de alpaca
	5	adulta y baby, después se lava eso y de ahí se deja
	6	secar y lo teñimos con tientes naturales, y después
	7	se hila y se entrelaza para hacer nuestra bola de
	8	ovillo, nosotros ya sabemos cuánto entra en cada
	9	cosa y ya de acuerdo a eso separamos y de ahí ya
	10	tejemos y depende de qué cosa vamos a tejer el
	11	tiempo que nos demoramos.
	12	Nosotros hacemos nuestros productos a mano, en
	13	eso nos diferenciamos, porque hay otros que
	14	venden, pero es a máquina, y ahí si se termina de
	15	tejer más rápido, pero <u>nosotros hacemos a mano y</u>
	16	<u>eso queremos que valoren, porque es nuestro</u>
	17	<u>esfuerzo, nuestros modelos también son de</u>
	18	<u>nosotros mismos, no nos copiamos de nadie,</u>
	19	<u>nosotros mismos mezclamos y hacemos los dibujos</u>
	20	<u>en todo.</u>
	21	¿Usted está al tanto de los gustos y preferencias
	22	de sus clientes?

<p>Adaptación del producto (AP) {23-24}</p>	<p>23 24 25 26 27 28 29</p>	<p><u>Si, cada vez sacamos nuevos diseños de prendas para que los clientes vean variedad</u>, porque cuando ven una sola cosa también se aburren, ya no les llama la atención y se van. Ahora estamos tejiendo monederitos y mochilas, con símbolos peruanos para que se pueda identificar que son hechos en el Perú.</p>
<p>Calidad del producto (CP) {32-33}</p>	<p>30 31 32 33 34 35 36 37 38 39</p>	<p>¿De qué calidad son los materiales que utiliza para elaborar sus productos? <u>La lana que utilizamos es totalmente de alpaca, los materiales son buenos</u>, tenemos que ovillar bien la lana para que no se deshaga con el tiempo y dure, además también utilizamos baby alpaca en otras prendas, eso también es de buena calidad, son suaves porque hay personas que no les gusta sentir las prendas con muchos pelitos, entonces tratamos de hacerlo suave para que sea cómodo.</p>
<p>Certificaciones de calidad (CC) {42-43}</p>	<p>40 41 42 43 44 45 46 47</p>	<p>¿Sus productos cuentan con certificaciones de calidad? ¿Cuáles? <u>No tiene certificación nuestros productos, todavía no hemos hecho esos papeles</u>, pero sería bueno tener eso, para que nos ayude y tal vez podamos hacer un negocio más grande, para hacernos conocidos también y la gente venga a visitarnos y a conocer lo que hacemos.</p>
<p>Disminución de costos (DC) {50-51}</p>	<p>48 49 50 51 52 53 54 55</p>	<p>¿Qué costos han disminuido después de formar parte de su asociación? <u>Siempre hacemos en grupo, ósea nos juntamos y de ahí ya hacemos nuestras actividades juntos</u>, sacamos la lana, teñimos, hilamos, porque yo sola no podría hacer todo, más me demoraría, entonces ya en grupo es más fácil, más rápido. En eso también nosotros nos ahorramos, porque nosotros</p>

<p>Acceso al financiamiento (AF) {62-63}</p>	<p>56 57 58 59 60 61 62 63 64 65 66 67 68 69</p>	<p>ya tenemos la lana, porque hay personas que venden, pero a veces es muy caro, entonces nosotros ya sacamos de acá y más fácil.</p> <p>¿Al pertenecer a una asociación, ha tenido la oportunidad de acceder a algún préstamo bancario?</p> <p><u>No hemos tenido ninguna dificultad anteriormente, porque cancelábamos a tiempo, queríamos sacar un nuevo prestamos ahora para hacer nuestro negocio, pero ahora con esta pandemia se ha dificultado porque no tenemos dinero para poder pagar las cuotas, ya que no tenemos ventas.</u></p>
<p>Compras conjuntas (CCJ) {70-73}</p>	<p>70 71 72 73 74 75 76 77 78 79</p>	<p><u>Compramos por mayor, en cantidad, para así siquiera ahorrarnos un poco en el gasto, de ahí ya guardamos en el almacén la lana y sacamos poco a poco conforme vamos necesitando,</u> también tenemos nuestras propias alpacas, y sacamos de ahí lana, lo llevamos a la procesadora y utilizamos, pero la lana también crece por temporadas y se debe sacar con cuidado.</p>
<p>Inversión conjunta (IC) {80-83}</p>	<p>80 81 82 83 84 85 86 87 88</p>	<p>¿Dentro de su asociación, los socios aportan algún capital de trabajo?</p> <p><u>Al principio si hemos tenido que poner nuestro capital propio para iniciar todo nuestro negocio, después ya con las ganancias que había henos ido invirtiendo poco a poco en nuestro negocio,</u> pero también en la comunidad, para que tengamos los servicios básicos, agua más que nada porque a veces no hay. Pero de ahí cuando tenemos un pedido grande nomas aportamos dinero depende de cuanto nos va a costar todo.</p>

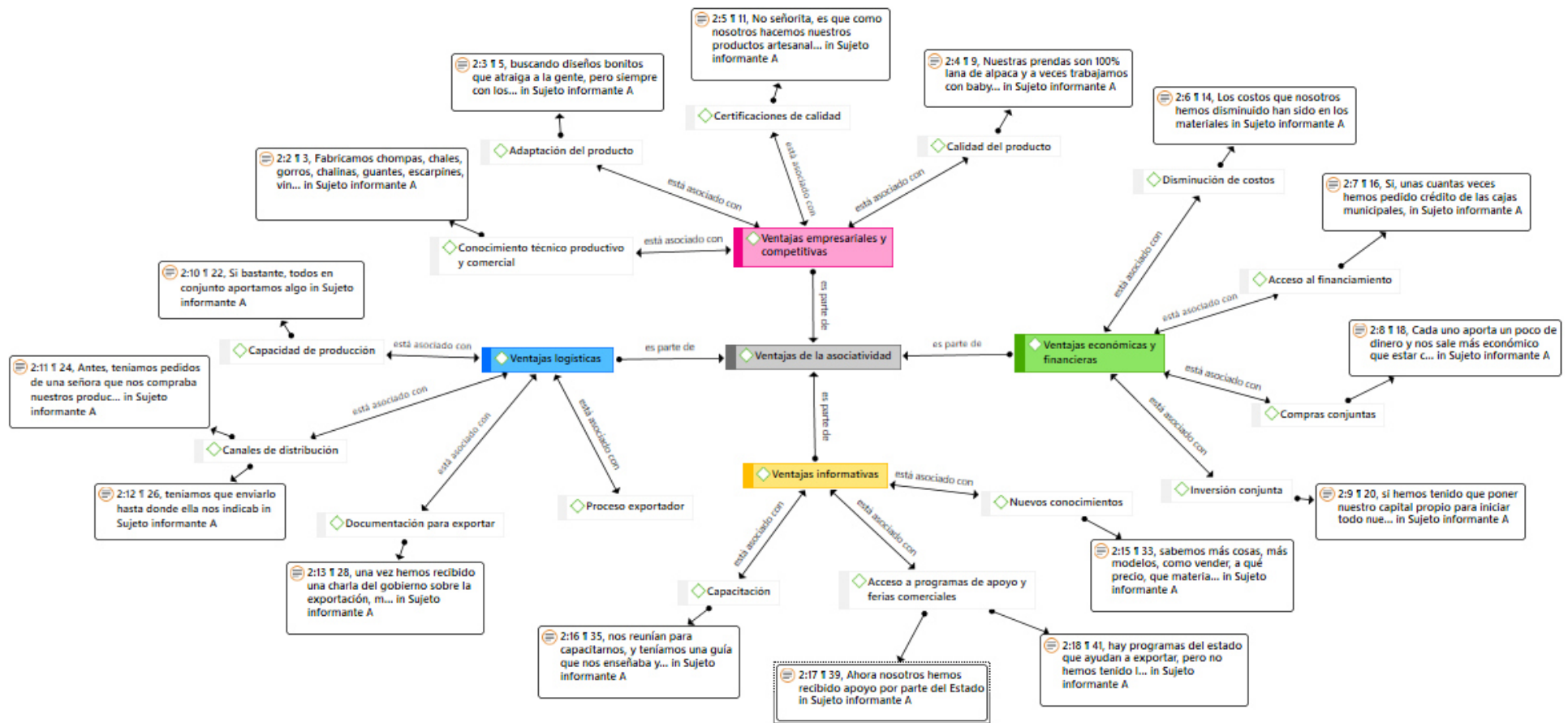
<p>Capacidad de producción (CP) {91-93}</p>	<p>89 90 91 92 93 94 95 96 97 98 99</p>	<p>¿Al participar en una asociación, ha incrementado la cantidad de sus productos? <u>Normalmente cuando nosotros vendíamos, trabajábamos con una agencia directa que se llamaba Gag Aventures, y ellos nos pedían, somos 40 mujeres, y las 40 teníamos que juntar todo lo que pedía, ahora por la situación que estamos pasando la producción y las ventas han bajado, es por eso que ahora estamos recibiendo el apoyo por parte de Essalud para llevar un poco de dinero a nuestros hogares.</u></p>
<p>Canales de distribución (CD) {102-104}</p>	<p>100 101 102 103 104 105 106 107</p>	<p>¿Tiene experiencia haciendo envíos al exterior de sus artesanías textiles? <u>Antes, teníamos pedidos de una señora que nos compraba nuestros productos para que después se envíen a Estados Unidos y Canadá. Ella nos pedía que los productos estén lo más parecidos entre todos, trabajamos bastante tiempo, pero después ya no.</u></p>
<p>Canales de distribución (CD) {110-111}</p>	<p>108 109 110 111 112 113 114 115 116</p>	<p>¿Qué canales de distribución utiliza para vender sus productos? <u>Nosotros vendemos directamente, atendemos a los clientes nosotros mismos, los que conocen más sobre los tejidos son los que se encargan de vender, también vendemos las prendas a la agencia de turismo con la que trabajamos, ellos lo exhiben en su local y después ya nos compran lo que ellos deseen.</u></p>
<p>Documentación para exportar (DE) {119-122}</p>	<p>117 118 119 120 121</p>	<p>¿Usted conoce que documentos se necesitan para exportar sus productos? <u>Masomenos, una vez hemos recibido una charla del gobierno sobre la exportación, me acuerdo que teníamos que hacer una factura, el contrato del</u></p>

	122	<u>transporte, seguro,</u> después ya no me acuerdo muy
	123	bien. Pero los que nos pueden ayudar en eso son
	124	nuestros hijos, ellos van al instituto, a la
	125	universidad, están estudiando, tal vez más adelante
	126	cuando terminen puedan ayudarnos en esas cosas.
	127	¿Usted conoce el proceso que se debe seguir para
	128	exportar sus productos?
Proceso exportador (PE) {129-130}	129	<u>Si conozco, pero así en general por lo que nos han</u>
	130	<u>explicado antes,</u> pero no tenemos experiencia
	131	realizando envíos propios hasta ahora, esperemos
	132	que en algún momento podamos hacerlo.
	133	¿Qué nuevos conocimientos ha alcanzado con la
	134	Asociatividad?
	135	<u>Yo he aprendido a hacer más diseños, ya antes</u>
Nuevos conocimientos (NC) {135-139}	136	<u>sabia tejer porque nuestras mamás nos enseñaban,</u>
	137	<u>pero solo sabíamos los puntos normales, ya después</u>
	138	<u>he ido aprendiendo nuevos puntos, también a hacer</u>
	139	<u>nuevas cosas, nuevos productos,</u> más que nada eso
	140	¿Al formar parte de la asociación, ha tenido la
	141	oportunidad de participar en una capacitación?
	142	¿Podría comentarme un poco más al respecto?
Capacitación (C) {143-144}	143	<u>Si, al principio teníamos a una capacitadora que nos</u>
	144	<u>ayudaba con los tejidos,</u> para saber cómo hacer
	145	nuevos diseños e hilar, después también tuvimos
	146	una charla sobre exportación por parte del
	147	gobierno, pero solo esas cosas.
	148	¿Su asociación recibe apoyo por parte de alguna
	149	entidad? ¿Cuál?
Acceso a programas de apoyo y ferias comerciales (APYF) {150-151}	150	<u>Ahorita solo hemos recibido el apoyo de la señora</u>
	151	<u>presidenta de Essalud</u> que muy amablemente nos
	152	trajo acá para ayudarnos, pero anteriormente no
	153	teníamos apoyo por parte de nadie.
	154	

Acceso a programas de apoyo y ferias comerciales (APYF) {157-158}	155	¿Qué programas de ayuda para la exportación
	156	conoce?
	157	<u>El ministerio de Turismo y comercio ofrece</u>
	158	<u>programas para aprender a hacer negocios y</u>
	159	<u>exportar</u> , para capacitarnos más y saber qué es lo
	160	que exigen los otros países de nuestros productos y
	161	así cumplir con los requisitos.

Análisis de los resultados

Figura 1. Codificación y categorías obtenidas de la entrevista realizada al informante A de la Asociación Riqchari

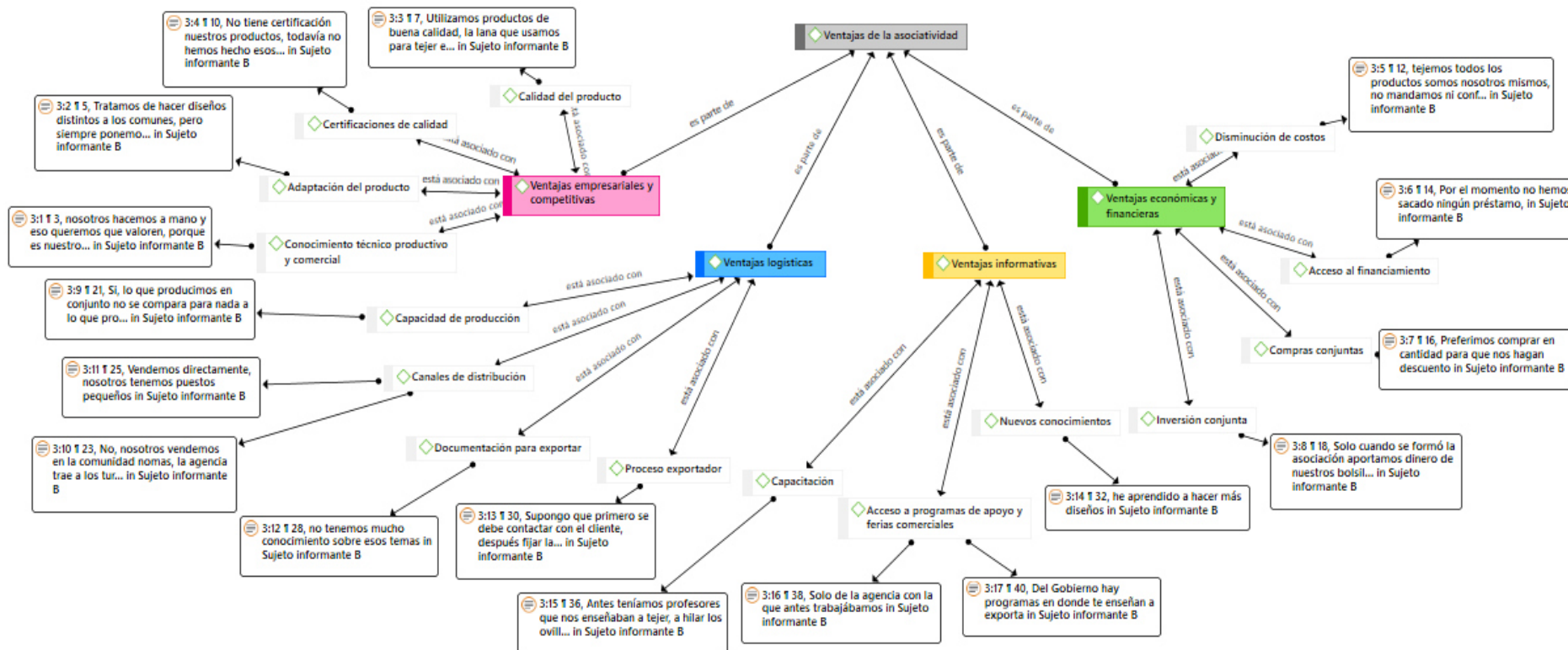


Fuente: Elaboración Propia

Interpretación:

De la figura 1: La primera entrevista fue realizada a la señorita Ariene Mayta Lloque, quien fue la informante A, se puede observar que las ventajas empresariales y competitivas que obtuvo al asociarse fue con el conocimiento técnico productivo y comercial y calidad del producto, sin embargo, existen dificultades para adaptar sus productos y obtener certificaciones de calidad. Sobre las ventajas económicas y financieras, se obtuvo que la disminución de costos, compras conjuntas e inversión conjunta son algunas ventajas que obtuvieron las artesanas al pertenecer a una asociación, referente al acceso al financiamiento, se menciona que, si pueden pedir crédito financiero, pero obtienen un préstamo bajo. En cuanto a ventajas logísticas, son las más deficientes dentro de la asociación, la categoría en la que más ventajas obtuvieron es en la capacidad de producción, ya que reúnen las artesanías conjuntamente, sin embargo, solo comercializan sus productos en el mercado nacional por ende no tienen mucho conocimiento sobre los documentos y proceso para exportar. En mención a las ventajas informativas, la capacitación y los nuevos conocimientos son las categorías que más resaltan, pero la informante menciona que no recibe apoyo por parte de instituciones y no participa de ferias comerciales.

Figura 2. Codificación y categorías obtenidas de la entrevista realizada al informante B de la Asociación Riqchari

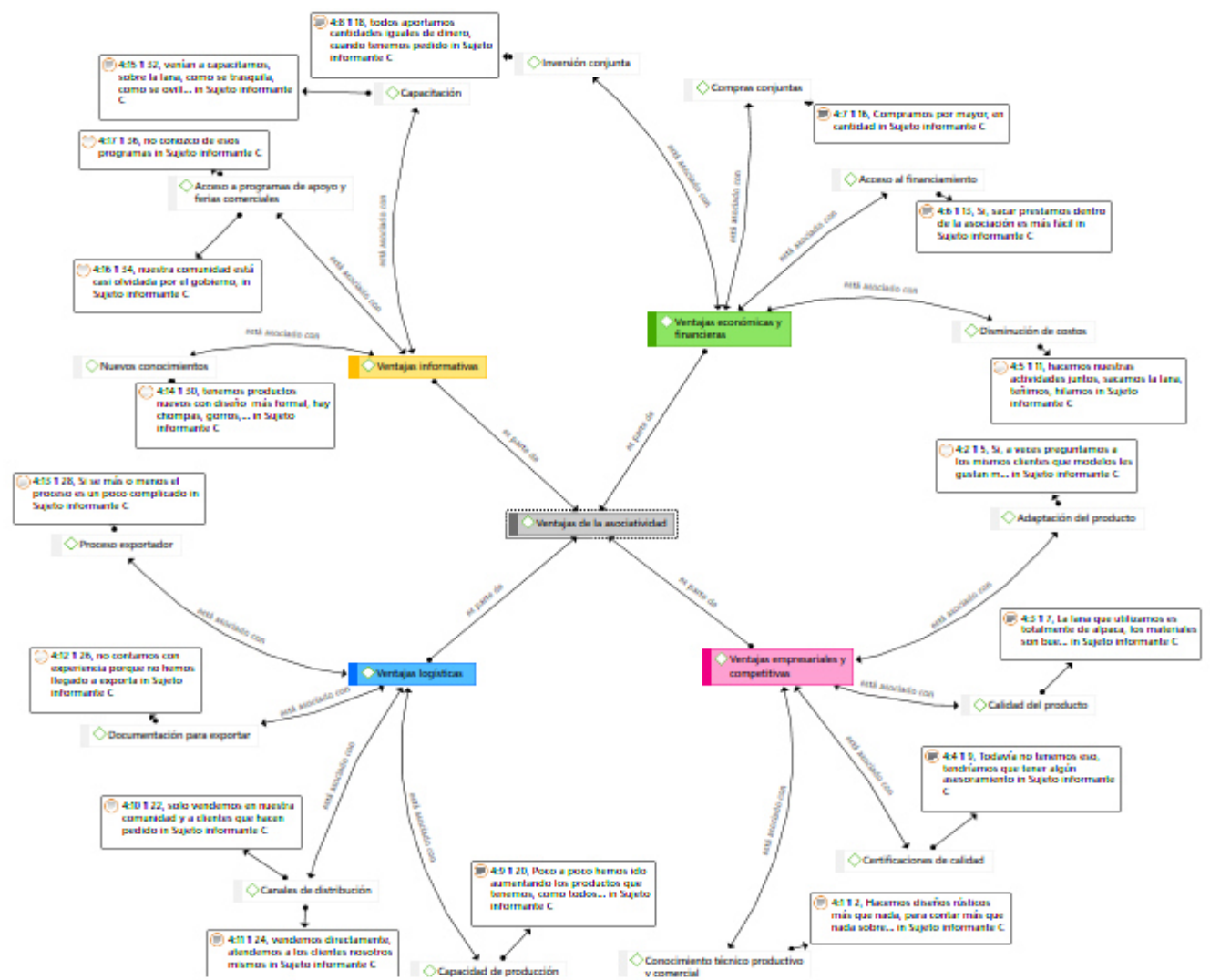


Fuente: Elaboración Propia

Interpretación:

De la figura 2: La entrevista fue realizada a la señora María Elena Huayta, quien fue la informante B, se puede observar que las ventajas empresariales y competitivas que obtuvo al asociarse fue con el conocimiento técnico productivo y comercial y calidad del producto, sin embargo, existen dificultades para adaptar sus productos y obtener certificaciones de calidad. Sobre las ventajas económicas y financieras, se obtuvo que la disminución de costos, compras conjuntas e inversión conjunta son algunas ventajas que obtuvieron las artesanas al pertenecer a una asociación, referente al acceso al financiamiento, se menciona que, si pueden pedir crédito financiero, pero obtienen un préstamo bajo. En cuanto a ventajas logísticas, son las más deficientes dentro de la asociación, la categoría en la que más ventajas obtuvieron es en la capacidad de producción, ya que reúnen las artesanías conjuntamente, sin embargo, solo comercializan sus productos en el mercado nacional por ende no tienen mucho conocimiento sobre los documentos y proceso para exportar. En mención a las ventajas informativas, la capacitación y los nuevos conocimientos son las categorías que más resaltan, pero la informante menciona que no recibe apoyo por parte de instituciones y no participa de ferias comerciales.

Figura 3. Codificación y categorías obtenidas de la entrevista realizada al informante C de la Asociación Riqchari

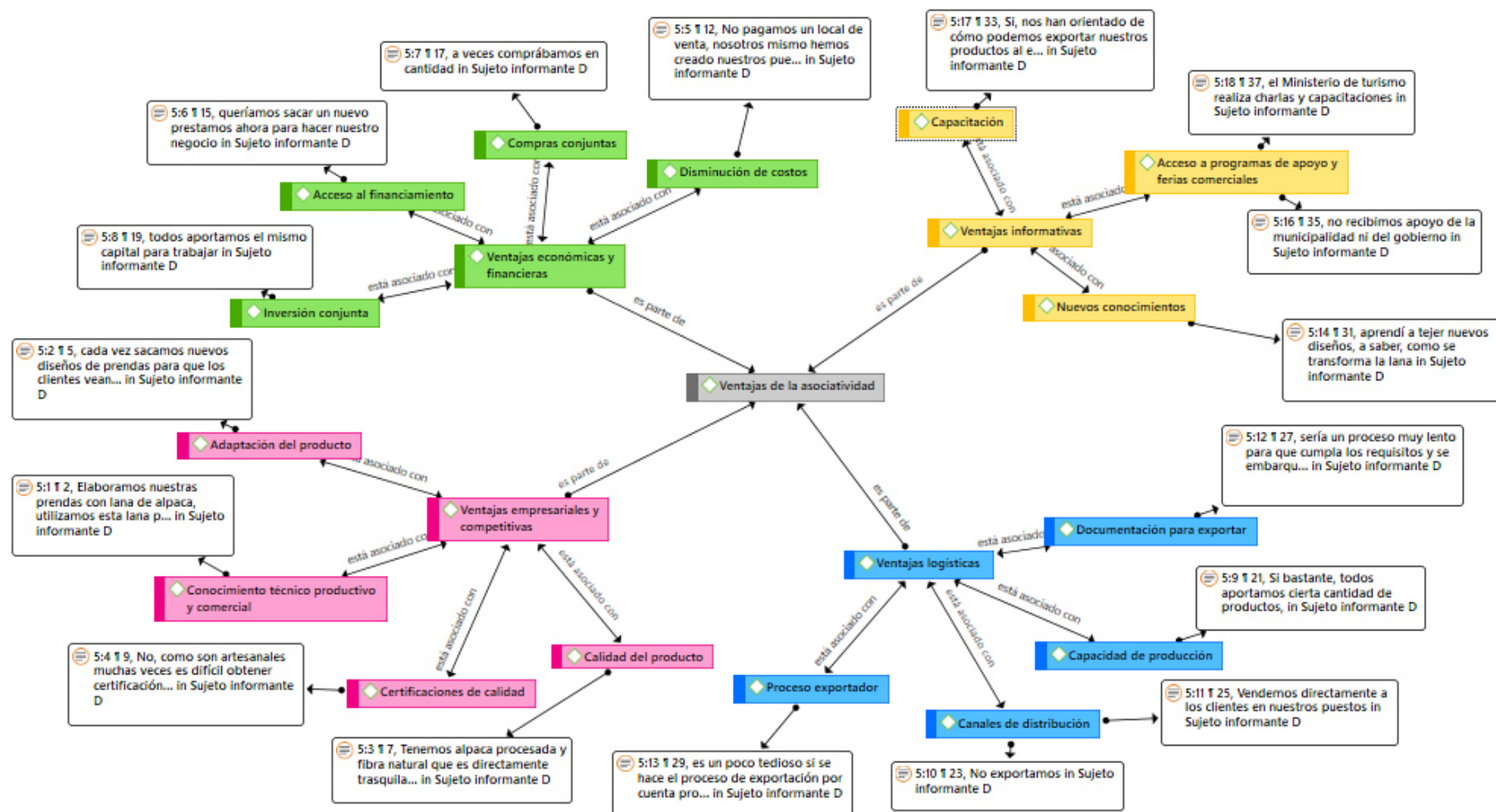


Fuente: Elaboración Propia

Interpretación:

De la figura 3: La entrevista fue realizada a la señora Luisa Cruz, quien fue la informante C, se puede observar que las ventajas empresariales y competitivas que obtuvo al asociarse fueron el conocimiento técnico productivo y comercial y calidad del producto, sin embargo, existen dificultades para adaptar sus productos y obtener certificaciones de calidad. Sobre las ventajas económicas y financieras, se obtuvo que la disminución de costos, compras conjuntas e inversión conjunta son algunas ventajas que obtuvieron las artesanas al pertenecer a una asociación, referente al acceso al financiamiento, se menciona que, si pueden pedir crédito financiero, pero obtienen un préstamo bajo. En cuanto a ventajas logísticas, son las más deficientes dentro de la asociación, la categoría en la que más ventajas obtuvieron es en la capacidad de producción, ya que reúnen las artesanías conjuntamente, sin embargo, solo comercializan sus productos en el mercado nacional por ende no tienen mucho conocimiento sobre los documentos y proceso para exportar. En mención a las ventajas informativas, la capacitación y los nuevos conocimientos son las categorías que más resaltan, pero la informante menciona que no recibe apoyo por parte de instituciones y no participa de ferias comerciales.

Figura 4. Codificación y categorías obtenidas de la entrevista realizada al informante D de la Asociación Riqchari

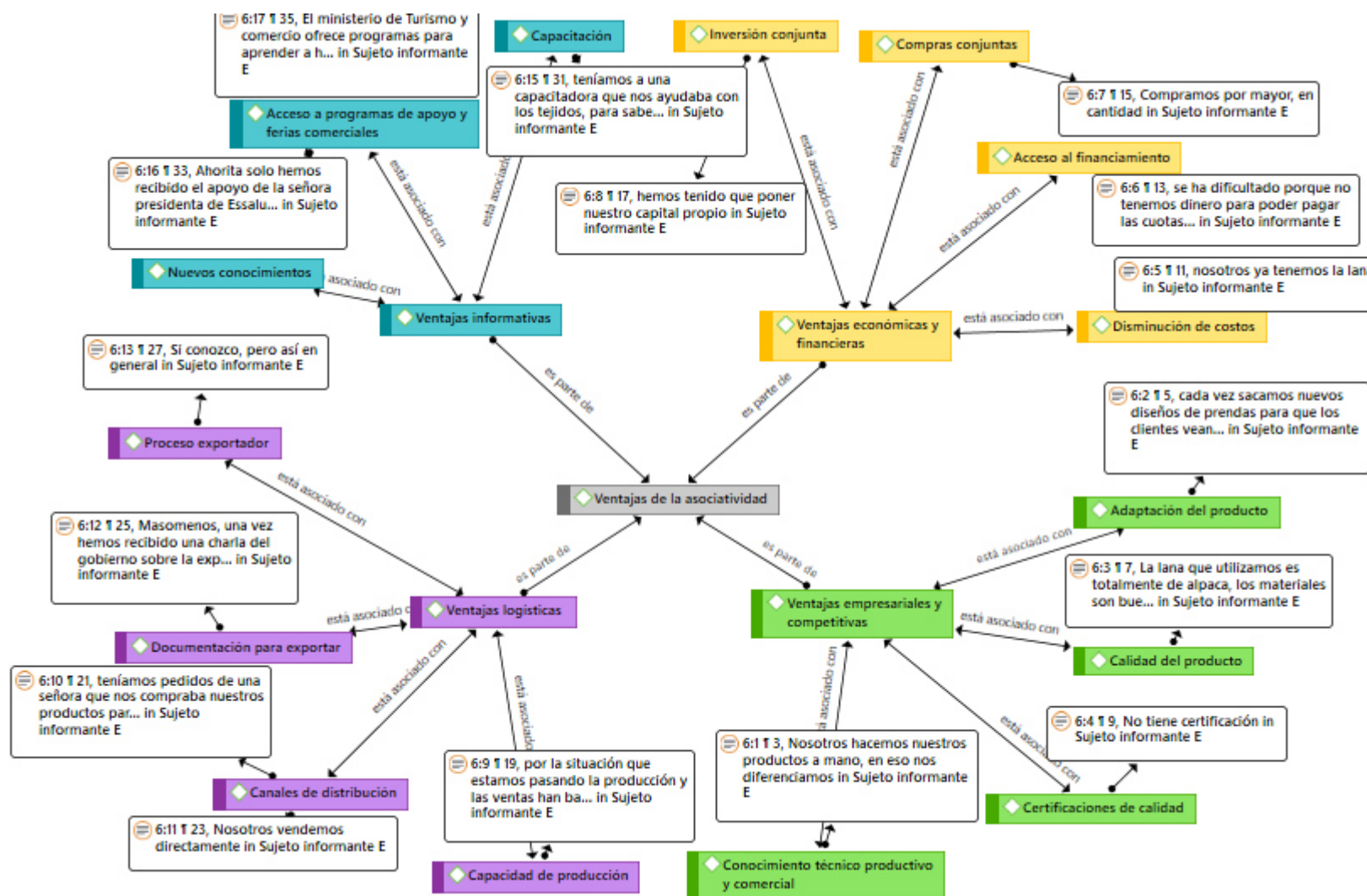


Fuente: Elaboración Propia

Interpretación:

De la figura 4: La entrevista fue realizada a la Bety Quispe Apaza, quien fue la informante D, se puede observar que las ventajas empresariales y competitivas que obtuvo al asociarse fueron el conocimiento técnico productivo y comercial y calidad del producto, sin embargo, existen dificultades para adaptar sus productos y obtener certificaciones de calidad. Sobre las ventajas económicas y financieras, se obtuvo que la disminución de costos, compras conjuntas e inversión conjunta son algunas ventajas que obtuvieron las artesanas al pertenecer a una asociación, referente al acceso al financiamiento, se menciona que, si pueden pedir crédito financiero, pero obtienen un préstamo bajo. En cuanto a ventajas logísticas, son las más deficientes dentro de la asociación, la categoría en la que más ventajas obtuvieron es en la capacidad de producción, ya que reúnen las artesanías conjuntamente, sin embargo, solo comercializan sus productos en el mercado nacional por ende no tienen mucho conocimiento sobre los documentos y proceso para exportar. En mención a las ventajas informativas, la capacitación y los nuevos conocimientos son las categorías que más resaltan, pero la informante menciona que no recibe apoyo por parte de instituciones y no participa de ferias comerciales.

Figura 5. Codificación y categorías obtenidas de la entrevista realizada al informante E de la Asociación Riqchari



Fuente: Elaboración Propia

Interpretación:

De la figura 5: La entrevista fue realizada a la señora Dominga Oscanoa León, quien fue la informante E, se puede observar que las ventajas empresariales y competitivas que obtuvo al asociarse fueron el conocimiento técnico productivo y comercial y calidad del producto, sin embargo, existen dificultades para adaptar sus productos y obtener certificaciones de calidad. Sobre las ventajas económicas y financieras, se obtuvo que la disminución de costos, compras conjuntas e inversión conjunta son algunas ventajas que obtuvieron las artesanas al pertenecer a una asociación, referente al acceso al financiamiento, se menciona que, si pueden pedir crédito financiero, pero obtienen un préstamo bajo. En cuanto a ventajas logísticas, son las más deficientes dentro de la asociación, la categoría en la que más ventajas obtuvieron es en la capacidad de producción, ya que reúnen las artesanías conjuntamente, sin embargo, solo comercializan sus productos en el mercado nacional por ende no tienen mucho conocimiento sobre los documentos y proceso para exportar. En mención a las ventajas informativas, la capacitación y los nuevos conocimientos son las categorías que más resaltan, pero la informante menciona que no recibe apoyo por parte de instituciones y no participa de ferias comerciales.

Síntesis de los resultados

Tabla 8

Triangulación de resultados

PREGUNTAS	ENTREVISTADO A	ENTREVISTADO B	ENTREVISTADO C	ENTREVISTADO D	ENTREVISTADO E	COINCIDENCIAS
<p>¿Qué características tiene las artesanías textiles que ofrece?</p>	<p>Los productos que ofrecemos son todos hechos 100% a mano, solo utilizamos palitos de tejer, nada de maquinaria. Lo que utilizamos es de la lana de alpaca, y mayormente nosotros nos dedicamos a hacer tejidos naturales de las pantas nativas y a mano</p>	<p>Nosotros hacemos nuestros productos a mano, en eso nos diferenciamos. tenemos lana de alpaca adulta y baby, después se lava eso y de ahí se deja secar y lo teñimos con tintes naturales, y después se hila y se entrelaza para hacer nuestra bola de ovillo</p>	<p>Hacemos diseños rústicos más que nada, para contar más que nada sobre el Perú, nuestra comunidad y las tradiciones que hay acá, eso más le llama la atención a la gente</p>	<p>Las prendas que nosotros ofrecemos están confeccionadas a mano, no utilizamos maquinas. Elaboramos nuestras prendas con lana de alpaca, utilizamos esta lana porque es de mayor calidad que otras y es apreciada por los consumidores.</p>	<p>nosotros hacemos a mano y eso queremos que valoren, porque es nuestro esfuerzo, nuestros modelos también son de nosotros mismos, no nos copiamos de nadie, nosotros mismos mezclamos y hacemos los dibujos en todo.</p>	<p>Todas las artesanías coinciden en que sus productos son hechos a mano, utilizan lana de alpaca y sus productos presentan imágenes representativas del Perú, lo cual hace referencia a que si conocen las especificaciones de su producto.</p>
<p>¿Usted está al tanto de los gustos y preferencias de sus clientes?</p>	<p>estamos buscando diseños bonitos que atraiga a la gente, pero siempre con</p>	<p>siempre estamos haciendo nuevos diseños, chales, chompas, chullos y</p>	<p>Si, a veces preguntamos a los mismos clientes que modelos les gustan</p>	<p>Si, cada vez sacamos nuevos diseños de prendas</p>	<p>Si, cada vez sacamos nuevos diseños de prendas para que los clientes</p>	<p>Se coincide en que las artesanías están al corriente en cuanto a los gustos</p>

	los dibujos característicos de acá de Perú	ponchos. Tratamos de hacer diseños distintos a los comunes, pero siempre ponemos la figura de la llamita porque eso llama la atención principalmente de los extranjeros	más, o a veces hacemos más diseños de los productos que más se venden.	para que los clientes vean variedad	vean variedad, porque cuando ven una sola cosa también se aburren, ya no les llama la atención y se van.	y preferencias de sus clientes, en especial en el diseño, colores y figuras.
¿De qué calidad son los materiales que utiliza para elaborar sus productos?	Nuestras prendas son 100% lana de alpaca y a veces trabajamos con baby alpaca porque es más suave y no pica	Utilizamos productos de buena calidad, la lana que usamos para tejer es pura alpaca, sacamos lana de alpaca adulta y baby alpaca	La lana que utilizamos es totalmente de alpaca, los materiales son buenos, tenemos que ovillar bien la lana para que no se deshaga con el tiempo y dure, además también utilizamos baby	Tenemos alpaca procesada y fibra natural que es directamente trasquilado de la alpaca y los otros ya son procesados,	La lana que utilizamos es totalmente de alpaca, los materiales son buenos	Todas las artesanas coinciden que los materiales que utilizan para la elaboración de sus prendas son de buena calidad, especialmente trabajan con lana de alpaca adulta y bebe.

			alpaca en otras prendas.			
¿Sus productos cuentan con certificaciones de calidad? ¿Cuáles?	no sabemos cómo tener un certificado	No tiene certificación nuestros productos, todavía no hemos hecho esos papeles,	Todavía no tenemos eso, tendríamos que tener algún asesoramiento, pero ahorita no contamos con eso	No, como son artesanales muchas veces es difícil obtener certificación, porque a veces a calidad varia y no salen los modelos igualitos como cuando lo haces a máquina.	No tiene certificación nuestros productos, todavía no hemos hecho esos papeles, pero sería bueno tener eso, para que nos ayude y tal vez podamos hacer un negocio más grande	Se coincide en que la Asociación Riqchari aun no cuenta con certificaciones de calidad de ningún tipo, teniendo así una pequeña desventaja en el mercado.
¿Qué costos han disminuido después de formar parte de su asociación?	Los costos que nosotros hemos disminuido han sido en los materiales	tejemos todos los productos somos nosotros mismos, no mandamos ni confeccionar ni nada, todo es dentro de la comunidad, y hacemos todo para beneficio de todos.	Siempre hacemos en grupo, ósea nos juntamos y de ahí ya hacemos nuestras actividades juntos, sacamos la lana, teñimos, hilamos, porque yo sola no podría hacer todo, más me demoraría,	No pagamos un local de venta, nosotros mismo hemos creado nuestros puestos donde ponemos toda la prenda para vender, tampoco pagamos almacén porque todo se	Siempre hacemos en grupo, ósea nos juntamos y de ahí ya hacemos nuestras actividades juntos	La mayoría de las artesanas coincide en que los costos que se disminuyeron fueron los costos de adquisición de materiales, mano de obra y alquileres de locales.

			entonces ya en grupo es más fácil, más rápido	guarda dentro de la asociación.		
¿Al pertenecer a una asociación, ha tenido la oportunidad de acceder a algún préstamo bancario?	Si, unas cuantas veces hemos pedido crédito de las cajas municipales	tendríamos que asesorarnos bien para saber cuánto vamos a devolver y cuanto de interés va a haber.	Si, sacar prestamos dentro de la asociación es más fácil, los bancos muchas veces no quieren dar prestamos cuando hay personas individuales, no hay suficiente garantía, en cambio con la asociación ya nos apoyamos.	No hemos tenido ninguna dificultad anteriormente, porque cancelábamos a tiempo, queríamos sacar un nuevo prestamos ahora para hacer nuestro negocio, pero ahora con esta pandemia se ha dificultado porque no tenemos dinero para poder pagar las cuotas, ya que no tenemos ventas.	No hemos tenido ninguna dificultad anteriormente, porque cancelábamos a tiempo	La totalidad de las artesanas comentó que, si han tenido acceso al financiamiento al formar parte de una asociación, sin embargo, no lo hacen muy seguido debido a los costos e intereses que conlleva.
¿Como realizan las compras de	cuando necesitamos algo para la comunidad o para la	Preferimos comprar en cantidad para que nos hagan	Compramos por mayor, en cantidad, para así siquiera	Dependiendo de nuestros pedidos, a veces comprábamos	Compramos por mayor, en cantidad, de ahí ya guardamos	Todas las opiniones de los informantes coinciden en que

materiales en su asociación?	asociación compramos todos. Cada uno aporta un poco de dinero	descuento, porque cuando compramos los materiales por kilo a veces sale más caro	ahorrarnos un poco en el gasto, de ahí ya guardamos en el almacén la lana y sacamos poco a poco conforme vamos necesitando	en cantidad cuando había un pedido grande, pero a veces solo poco para cubrir la producción	en el almacén la lana y sacamos poco a poco conforme vamos necesitando,	compran sus materiales en conjunto, debido a que el costo es menor.
¿Dentro de su asociación, los socios aportan algún capital de trabajo?	Al principio si hemos tenido que poner nuestro capital propio para iniciar todo nuestro negocio	Solo cuando se formó la asociación aportamos dinero de nuestros bolsillos	Si, todos aportamos cantidades iguales de dinero, cuando tenemos pedidos, tenemos que juntar el dinero para hacer la compra de materiales y otras cosas que se necesitan,	Si, todos aportamos el mismo capital para trabajar, así todos nos ayudamos para seguir en el negocio porque es el sustento de muchas familias	Al principio si hemos tenido que poner nuestro capital propio para iniciar todo nuestro negocio, después ya con las ganancias que había henos ido invirtiendo poco a poco en nuestro negocio,	Existe una coincidencia en el aporte de los miembros de la asociación, comentan que en ocasiones realizan aportes conjuntos para solventar sus gastos e inversiones.
¿Al participar en una asociación, ha incrementado la cantidad de sus productos?	Si bastante, todos en conjunto aportamos algo	Si, lo que producimos en conjunto no se compara para nada a lo que produce una	Poco a poco hemos ido aumentando los productos que tenemos, como todos aportamos	Si bastante, todos aportamos cierta cantidad de productos, tenemos en nuestro almacén	Normalmente cuando nosotros vendíamos, trabajábamos con una agencia directa	Se coincide en que al formar parte de una asociación, el volumen de productos

		sola persona. Normalmente cuando nosotros vendíamos, trabajábamos con una agencia directa que se llamaba Gag Aventures	una cierta cantidad ya tenemos más, porque si tejiéramos así cada uno para su propio beneficio sería más difícil	guardado los productos que cada uno entrega	que se llamaba Gag Aventures	incrementa considerablemente debido al aporte que cada miembro realiza.
¿Tiene experiencia haciendo envíos al exterior de sus artesanías textiles?	teníamos pedidos de una señora que nos compraba nuestros productos para que después se envíen a Estados Unidos y Canadá	No, nosotros vendemos en la comunidad nomas, la agencia trae a los turistas que vienen de estados Unidos, Canadá, chinos, brasileños, y ya ellos escogen lo que más les gusta.	solo vendemos en nuestra comunidad y a clientes que hacen pedido, a veces nos dicen que se lo van a llevar al extranjero, pero no nos cuentan a donde, nosotros solo nos encargamos de confeccionar las prendas	No exportamos, pero sería bueno llevar nuestros productos hacia el exterior, para que conozcan la calidad con la que trabajamos, más que nada los extranjeros porque acá nomas a veces no podemos ofrecer a nuestros paisanos.	Antes, teníamos pedidos de una señora que nos compraba nuestros productos para que después exporte ella	Se coincide en que no tienen una experiencia exportadora directa, sin embargo, han realizado exportaciones indirectas, pero no conocen detalladamente sus procesos.
¿Qué canales de distribución utiliza	Nosotros solo debíamos llenar	Vendemos directamente,	Nosotros vendemos directamente,	Vendemos directamente a los	Nosotros vendemos directamente,	Se coincide en que utilizan el canal

<p>para vender sus productos?</p>	<p>todos los productos que pedía, empaquetarlos bien para que no se mojen o se caigan y después teníamos que enviarlo hasta donde ella nos indicaba</p>	<p>nosotros tenemos puestos pequeños, con anaqueles donde están todos nuestros productos, con su respectivo precio.</p>	<p>atendemos a los clientes nosotros mismos, los que conocen más sobre los tejidos son los que se encargan de vender, también vendemos las prendas a la agencia de turismo con la que trabajamos</p>	<p>clientes en nuestros puestos, estamos pensando en crear nuestra página web para recibir pedidos de otros países y sea más fácil, pero será todavía cuando termine la pandemia porque ahora nada se puede hacer</p>	<p>atendemos a los clientes nosotros mismos</p>	<p>directo para la venta y distribución de sus productos, cabe resaltar que la gran parte de sus ventas son a nivel nacional.</p>
<p>¿Usted conoce que documentos se necesitan para exportar sus productos?</p>	<p>Masomenos, una vez hemos recibido una charla del gobierno sobre la exportación, me acuerdo que teníamos que hacer una factura, el contrato del transporte, seguro</p>	<p>No, como nosotros no exportamos no tenemos mucho conocimiento sobre esos temas. Pero me han contado que los tramites son difíciles porque cuando te equivocas en algo tienes que volver a corregir y más problemas te</p>	<p>Según lo que me comentan es que tienen dificultad al momento de realizar los trámites y que es muy trabajoso enviar de manera directa las prendas textiles</p>	<p>Una vez trabajamos con una intermediaria que nos dijo que nuestros productos iban a ir al exterior, no nos afectó el proceso documentario porque ella lo hizo todo</p>	<p>Masomenos, una vez hemos recibido una charla del gobierno sobre la exportación</p>	<p>Se coincide en que se conoce a groso modo algunos de los documentos para la exportación, sin embargo, no tienen conocimiento de cómo rellenarlos ni cuál es su importancia.</p>

		hacen, pero sería bueno también aprender para tener experiencia.				
¿Usted conoce el proceso que se debe seguir para exportar sus productos?	No, eso si ya no sabría decirte como es, pero supongo que toda ira normal hasta la frontera, ahí tendrán que revisar que es lo que está saliendo	Supongo que primero se debe contactar con el cliente, después fijar la cantidad, el precio y la fecha en la que tenemos que entregar todo, en eso se parece a una venta nacional, después ya se tendría que ver cómo se va a llevar los productos hacia el otro país y cumplir con todos los requisitos que se pide para sacar los productos.	Si se más o menos el proceso es un poco complicado si se quiere exportar solo,	Si es un poco tedioso si se hace el 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,	Si conozco, pero así en general por lo que nos han explicado antes, pero no tenemos experiencia realizando envíos propios hasta ahora, esperemos que en algún momento podamos hacerlo.	Se coincide en que las artesanas no conocen el procedimiento correcto de exportación de productos, debido a que nunca han tenido la oportunidad d hacer un envío a otro país.

<p>¿Qué nuevos conocimientos ha alcanzado con la Asociatividad?</p>	<p>Ahora ya sabemos más cosas, más modelos, como vender, a qué precio, que materiales usar, como hacer combinaciones, eso hemos aprendido.</p>	<p>Yo he aprendido a hacer más diseños, ya antes sabia tejer porque nuestras mamás nos enseñaban, pero solo sabíamos los puntos normales, ya después he ido aprendiendo nuevos puntos, también a hacer nuevas cosas, nuevos productos, más que nada eso.</p>	<p>tenemos productos nuevos con diseño más formal, hay chompas, gorros, chales, medias, ahora lo último que estamos haciendo son las medias tobilleras, así chiquitas, eso bastante se están llevando, ya me quedan poco, lo que llevan también son las binchas, con diseños, flores y los escaarpines así con este punto que tiene forma de bolitas</p>	<p>Yo aprendí a tejer nuevos diseños, a saber, como se transforma la lana recién trasquilas en procesada, a realizar combinaciones</p>	<p>Yo he aprendido a hacer más diseños, ya antes sabia tejer porque nuestras mamás nos enseñaban, pero solo sabíamos los puntos normales, ya después he ido aprendiendo nuevos puntos, también a hacer nuevas cosas, nuevos productos</p>	<p>La mayoría coincide en que ha adquirido el conocimiento de aprender nuevos diseños, combinaciones y prendas textiles.</p>
<p>¿Al formar parte de la asociación, ha tenido la oportunidad de</p>	<p>Si, cuando recién estábamos iniciando, nos reunían para</p>	<p>Antes teníamos profesores que nos enseñaban a tejer, a hilar los ovillos,</p>	<p>Si hemos tenido capacitación, cuando se formó la asociación hace ya</p>	<p>Si, nos han orientado de cómo podemos exportar nuestros productos</p>	<p>Si, al principio teníamos a una capacitadora que</p>	<p>La totalidad de los informantes coincide en que, al pertenecer a una</p>

<p>participar en una capacitación?</p> <p>¿Podría comentarme un poco más al respecto?</p>	<p>capacitarnos, y teníamos una guía que nos enseñaba y ayudaba a tejer, combinar colores, los modelos</p>	<p>ellos nos enseñaban, después también contratábamos otros profesores ellos ya nos enseñaban ya otros puntos más modernos.</p>	<p>maso menos 12 años, venían a capacitarnos, sobre la lana, como se trasquila, como se ovilla, esas cosas.</p>	<p>al extranjero, vino el Ministerio de comercio y turismo y nos orientó como podemos exportar nuestros productos</p>	<p>nos ayudaba con los tejidos</p>	<p>asociación, tuvieron la oportunidad de participar en capacitaciones hacer del manejo de la asociación, aprendizaje para tejer y charlas sobre exportación.</p>
<p>¿Su asociación recibe apoyo por parte de alguna entidad? ¿Cuál?</p>	<p>Ahora nosotros hemos recibido apoyo por parte del Estado, ellos nos han invitado a esta feria</p>	<p>Solo de la agencia con la que antes trabajábamos, ellos nos traían a los turistas, pero ahora nada ya, nuestra comunidad es olvidada</p>	<p>nuestra comunidad está casi olvidada por el gobierno, nosotros mismo nos hacemos todo, más bien gracias a que pertenecemos a esta asociación al menos podemos estar bien,</p>	<p>No ninguna, no recibimos apoyo de la municipalidad ni del gobierno</p>	<p>Ahorita solo hemos recibido el apoyo de la señora presidenta de Essalud que muy amablemente nos trajo acá para ayudarnos, pero anteriormente no teníamos apoyo por parte de nadie.</p>	<p>Coinciden en que anteriormente ninguna entidad pública les ha brindado su apoyo, y en la actualidad debido a la pandemia existente han recibido el apoyo de la presidenta de EsSalud.</p>
<p>¿Qué programas de ayuda para la</p>	<p>Ahorita no conozco mucho, pero sí sé</p>	<p>Del Gobierno hay programas en donde</p>	<p>Yo mucho no conozco de esos</p>	<p>Los nombres no sé, pero sí sé que el</p>	<p>El ministerio de Turismo y comercio</p>	<p>La mayoría de las artesanas comentó</p>

<p>exportación conoce?</p>	<p>que hay programas del estado que ayudan a exportar, pero no hemos tenido la oportunidad de participar.</p>	<p>te enseñan a exportar, los nombres eso si no sé, pero si hay, si es que hay la oportunidad de que nos enseñen a exportar bienvenido sea</p>	<p>programas, no sabría decirte como se llaman.</p>	<p>Ministerio de turismo realiza charlas y capacitaciones para aprender nuevos temas que nos pueden ayudar.</p>	<p>ofrece programas para aprender a hacer negocios y exportar, para capacitarnos más y saber qué es lo que exigen los otros países de nuestros productos y así cumplir con los requisitos.</p>	<p>que conocen algunos programas para ayudar a impulsar las exportaciones ofrecidas por el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo.</p>
---------------------------------------	---	--	---	---	--	---

Contrastación de resultados

En la investigación se tiene 4 categorías las cuales son ventajas empresariales y competitivas, económicas y financieras, logísticas y de conocimiento, cabe resaltar que, gracias a los artículos y bases teóricas se pudo conseguir categorizar estos ítems, para así dar a conocer el objetivo de la investigación. En esta sección se contrastaron los resultados obtenidos en la investigación de acuerdo a cada teoría planteada por un autor referente al tema de la asociatividad, así mismo, se mostraron las coincidencias y divergencias que existen de acuerdo a cada categoría planteada en la investigación.

Del contraste de la información brindada por las artesanas y la teoría identificada por la autora en la Tabla 1, se señaló que las ventajas empresariales y competitivas obtenidas al pertenecer a una asociación para generar la oportunidad de exportar artesanías textiles fueron el conocimiento técnico productivo y comercial, debido a que los artesanos tienen mayor acceso a conocer mejor las características que se requieren para la elaboración de artesanías. Este hallazgo es confirmado por Quispe (2015), quien afirmó que son aspectos a tener en cuenta para la elaboración de un producto, así como también los procesos que implica dicha fabricación, ya que se debe saber cómo se hace un bien (producto) para poder satisfacer las necesidades de los compradores. Así mismo, la mejora de la calidad del producto también forma parte de esta ventaja, debido a que al asociarse los artesanos logran mejorar la calidad de la materia prima que utilizan para elaborar sus productos y así hacer que el cliente lo valore. Castelmonte (2017) confirmó que la calidad del producto es la característica de un bien y además puede satisfacer las necesidades de los clientes, lo que se refleja en alegría y satisfacción. Además, es importante que estas características sean estándares y sostenibles para que los clientes los sigan adquiriendo, y también se debe de tener en cuenta que tenga un costo óptimo.

A partir del contraste de la información brindada por los las artesanas y la teoría identificada por la autora en la Tabla 2, se precisó que las ventajas económicas y financieras obtenidas al pertenecer a una asociación para generar la oportunidad de exportar artesanías textiles fueron la disminución de costos debido a que se asumen en conjunto todos los costos implicados en la producción de las artesanías. Al respecto, Olivier (2018) señaló que, considerando las ganancias de la empresa, el costo es de suma importancia. La buena gestión empresarial siempre tiene como objetivo la reducción de costes, porque el objetivo principal de cualquier negocio es obtener el mayor beneficio. Otra ventaja obtenida fue el acceso al financiamiento, ya que una asociación cuenta con mayor respaldo por parte de entidades financieras y se otorgan más posibilidades de acceso. De acuerdo con Meléndez (2015) menciona que el acceso a financiamiento es importante para que haya un crecimiento económico sostenible y desarrollo. Las pymes tienen la capacidad de aprovechar mayores oportunidades empresariales. Así mismo, las compras conjuntas también forman parte de las ventajas obtenidas dentro de una asociación, al respecto El portal Biddown (2016) considera que en las compras conjuntas las condiciones de compra se vuelven más atractivas e interesantes, generando menores costos y mayores beneficios finales para compradores y proveedores. Finalmente, la inversión conjunta, es otra de las ventajas obtenidas, Maguiña (2014) afirma que las inversiones conjuntas son una forma de cooperación entre dos o más empresas o personas las cuales interactúan y se complementan para alcanzar propósitos comunes y reducir riesgos.

Del contraste de la información brindada por las artesanas y la teoría identificada por la autora en la Tabla 3, se estableció que las ventajas logísticas obtenidas al pertenecer a una asociación para generar la oportunidad de exportar artesanías textiles fue la capacidad de producción, debido a que al formar parte de una asociación todos los miembros deben aportar la misma cantidad de productos y por ende la capacidad de producción de la asociación

incrementa. Este hallazgo se complementa con Helmunt (2017) quien afirma que una capacidad de producción deficiente da lugar a un rendimiento deficiente, por tanto, los inventarios de productos incrementan y los trabajadores se frustran. Y todo esto puede conllevar a que la satisfacción de un comprador se reduzca y también disminuya la rentabilidad.

Del contraste de la información recibida por las artesanas y la teoría identificada por la autora en la Tabla 4, se determinó que las ventajas informativas obtenidas al pertenecer a una asociación para generar la oportunidad de exportar artesanías textiles fueron los nuevos conocimientos obtenidos por parte de los mismos socios y también por otras personas quienes compartieron sus conocimientos para que la asociación se vuelva más productiva. De acuerdo con Odreman (2019) es importante compartir conocimientos en una empresa, ya que existen más beneficios como alentar a la innovación y la creatividad sin descuidar la importancia de la información y, por lo tanto, logran una ventaja competitiva, son más productivos y el rendimiento aumenta, así como estar más cerca de cumplir los objetivos que tienen planteados. Otra ventaja son las capacitaciones que ayudan a incrementar conocimientos relevantes para la eficiente comercialización de sus productos y los ayuda a especializarse en un tema determinado. Al respecto Dolan (2013) afirma que la capacitación consiste en diversas actividades cuyo propósito es mejorar el rendimiento de un trabajador, incrementando su capacidad mediante la obtención de más conocimientos, habilidades y actitudes.

Tabla 9
Contrastación de resultados

INFORMACIÓN CATEGORIAS	INFORMANTES					INFORMACIÓN	
	ENTREVISTADO A	ENTREVISTADO B	ENTREVISTADO C	ENTREVISTADO D	ENTREVISTADO E	COINCIDENCIAS	DIVERGENCIAS
CONOCIMIENTO TÉCNICO PRODUCTIVO Y COMERCIAL Según Quispe (2015) el conocimiento técnico hace referencia a las características de un producto, es decir que las personas conocen el proceso de elaboración, materiales y demás componentes inmersos.	Los productos que ofrecemos son todos hechos 100% a mano, solo utilizamos palitos de tejer, nada de maquinaria. Lo que utilizamos es de la lana de alpaca, y mayormente nosotros nos dedicamos a hacer tejidos naturales de las pantas nativas y a mano	Nosotros hacemos nuestros productos a mano, en eso nos diferenciamos. tenemos lana de alpaca adulta y baby, después se lava eso y de ahí se deja secar y lo teñimos con tintes naturales, y después se hila y se entrelaza para hacer nuestra bola de ovillo	Hacemos diseños rústicos más que nada, para contar más que nada sobre el Perú, nuestra comunidad y las tradiciones que hay acá, eso más le llama la atención a la gente	Las prendas que nosotros ofrecemos están confeccionadas a mano, no utilizamos maquinas. Elaboramos nuestras prendas con lana de alpaca, utilizamos esta lana porque es de mayor calidad que otras y es apreciada por los consumidores.	nosotros hacemos a mano y eso queremos que valoren, porque es nuestro esfuerzo, nuestros modelos también son de nosotros mismos, no nos copiamos de nadie, nosotros mismos mezclamos y hacemos los dibujos en todo.	Se encuentran coincidencias entre los entrevistados A, B y D, los cuales tienen conocimiento del proceso productivo de las artesanías textiles	Los entrevistados C y E divergen del concepto mencionado por el autor.

<p>ADAPTACIÓN</p> <p>De acuerdo con Horská (2007) mencionan que la adaptación de los productos en las empresas hace referencia al cambio de características o tributos del producto para ajustarse a estándares requeridos para satisfacer mejor las necesidades del cliente.</p> <p>Según Lages (2008) define a la adaptación como la gradualidad en que un producto se diferencia en el mercado interno y externo en términos de diseño, calidad,</p>	<p>estamos buscando diseños bonitos que atraiga a la gente, pero siempre con los dibujos característicos de acá de Perú</p>	<p>siempre estamos haciendo nuevos diseños, chales, chompas, chullos y ponchos. Tratamos de hacer diseños distintos a los comunes, pero siempre ponemos la figura de la llamita porque eso llama la atención principalmente de los extranjeros</p>	<p>Si, a veces preguntamos a los mismos clientes que modelos les gustan más, o a veces hacemos más diseños de los productos que más se venden.</p>	<p>Si, cada vez sacamos nuevos diseños de prendas para que los clientes vean variedad</p>	<p>Si, cada vez sacamos nuevos diseños de prendas para que los clientes vean variedad, porque cuando ven una sola cosa también se aburren, ya no les llama la atención y se van.</p>	<p>Se encuentran coincidencias entre los entrevistados B y E, las cuales si creen que adaptan sus productos de acuerdo a las preferencias de los clientes.</p>	<p>Los entrevistados A, C y D divergen del concepto mencionado por el autor.</p>
--	---	--	--	---	--	--	--

características, empaque, etc.							
CALIDAD DEL PRODUCTO Según Juran y Gryna (1993) la calidad se refiere a ciertas características que puede tener un producto para satisfacer las expectativas de los clientes ya sea en el diseño, materiales, fabricación.	Nuestras prendas son 100% lana de alpaca y a veces trabajamos con baby alpaca porque es más suave y no pica	Utilizamos productos de buena calidad, la lana que usamos para tejer es pura alpaca, sacamos lana de alpaca adulta y baby alpaca	La lana que utilizamos es totalmente de alpaca, los materiales son buenos, tenemos que ovillar bien la lana para que no se deshaga con el tiempo y dure, además también utilizamos baby alpaca en otras prendas.	Tenemos alpaca procesada y fibra natural que es directamente trasquilado de la alpaca y los otros ya son procesados,	La lana que utilizamos es totalmente de alpaca, los materiales son buenos	Se encuentran coincidencias entre los entrevistados A, B, C, D y E, ya que todas aseguran que trabajan con productos de buena calidad	No existen divergencias en cuanto a esta categoría.
CERTIFICACIONES DE CALIDAD De acuerdo con la FAO (2015) la certificación es un procedimiento en el cual una empresa garantiza por escrito	no sabemos cómo tener un certificado	No tiene certificación nuestros productos, todavía no hemos hecho esos papeles,	Todavía no tenemos eso, tendríamos que tener algún asesoramiento, pero ahorita no contamos con eso	No, como son artesanales muchas veces es difícil obtener certificación, porque a veces a calidad varia y no	No tiene certificación nuestros productos, todavía no hemos hecho esos papeles, pero sería bueno tener	Se encuentran coincidencias entre los entrevistados A, B, C, D y E, ya que ellos tienen presente de que no cuentan con	No existen divergencias en cuanto a esta categoría.

<p>que un producto está conforme a los requisitos especificados. Así también menciona que es una ventaja comercial que garantiza a los consumidores que el producto es bueno.</p>				<p>salen los modelos igualitos como cuando lo haces a máquina.</p>	<p>eso, para que nos ayude y tal vez podamos hacer un negocio más grande</p>	<p>certificaciones de calidad en sus productos.</p>	
<p>DISMINUCIÓN DE COSTOS De acuerdo con la FAO (2013) al promover la asociatividad en pequeños empresarios, se reducen los costos haciendo que ese sector sea más competente a nivel mundial y logre incrementar sus exportaciones.</p>	<p>Los costos que nosotros hemos disminuido han sido en los materiales</p>	<p>tejemos todos los productos somos nosotros mismos, no mandamos ni confeccionar ni nada, todo es dentro de la comunidad, y hacemos todo para beneficio de todos.</p>	<p>Siempre hacemos en grupo, ósea nos juntamos y de ahí ya hacemos nuestras actividades juntos, sacamos la lana, teñimos, hilamos, porque yo sola no podría hacer todo, más me demoraría, entonces ya en grupo es más fácil, más rápido</p>	<p>No pagamos un local de venta, nosotros mismo hemos creado nuestros puestos donde ponemos toda la prenda para vender, tampoco pagamos almacén porque todo se guarda dentro de la asociación.</p>	<p>Siempre hacemos en grupo, ósea nos juntamos y de ahí ya hacemos nuestras actividades juntos</p>	<p>Se encuentran coincidencias entre los entrevistados A y D, ya que se menciona que los costos han disminuido en cuanto a la obtención de materiales.</p>	<p>Los entrevistados B, C y E divergen del concepto mencionado por el autor.</p>

<p>ACCESO AL FINANCIAMIENTO Peñaranda (2018) menciona que el acceso a servicios financieros para pequeñas y medianas empresas es vital, ya que permite que estas empresas puedan innovar, incrementar la eficiencia, acceder a nuevos mercados, sin embargo, el acceso al crédito está condicionado por el historial crediticio.</p>	<p>Si, unas cuantas veces hemos pedido crédito de las cajas municipales</p>	<p>tendríamos que asesorarnos bien para saber cuánto vamos a devolver y cuanto de interés va a haber.</p>	<p>Si, sacar prestamos dentro de la asociación es más fácil, los bancos muchas veces no quieren dar prestamos cuando hay personas individuales, no hay suficiente garantía, en cambio con la asociación ya nos apoyamos.</p>	<p>No hemos tenido ninguna dificultad anteriormente, porque cancelábamos a tiempo, queríamos sacar un nuevo prestamos ahora para hacer nuestro negocio, pero ahora con esta pandemia se ha dificultado porque no tenemos dinero para poder pagar las cuotas, ya que no tenemos ventas.</p>	<p>No hemos tenido ninguna dificultad anteriormente, porque cancelábamos a tiempo</p>	<p>Se encuentran coincidencias entre los entrevistados A y D, los cuales manifiestan que si han tenido acceso al financiamiento por parte de las cajas municipales.</p>	<p>Los entrevistados B, C y E divergen del concepto mencionado por el autor.</p>
<p>COMPRAS CONJUNTAS Petro (2017) argumenta que las compras</p>	<p>cuando necesitamos algo para la comunidad o para la asociación</p>	<p>Preferimos comprar en cantidad para que nos hagan</p>	<p>Compramos por mayor, en cantidad, para así siquiera ahorrarnos un poco</p>	<p>Dependiendo de nuestros pedidos, a veces comprábamos en</p>	<p>Compramos por mayor, en cantidad, de ahí ya guardamos en el</p>	<p>Se encuentran coincidencias entre los entrevistados A, B, C, D y E, ya que</p>	<p>No existen divergencias en cuanto a esta categoría.</p>

<p>conjuntas tienen por objetivo reunir a un grupo de personas para adquirir un producto a un precio de mayorista que se hace directamente con la fábrica. Además, existe la ventaja de eliminar los costos comerciales, distribuidores y hace que el producto reduzca su precio final.</p>	<p>compramos todos. Cada uno aporta un poco de dinero</p>	<p>descuento, porque cuando compramos los materiales por kilo a veces sale más caro</p>	<p>en el gasto, de ahí ya guardamos en el almacén la lana y sacamos poco a poco conforme vamos necesitando</p>	<p>cantidad cuando había un pedido grande, pero a veces solo poco para cubrir la producción</p>	<p>almacén la lana y sacamos poco a poco conforme vamos necesitando,</p>	<p>ellos mencionan que realizan compras conjuntas para obtener un precio menor en sus materias primas.</p>	
<p>INVERSIÓN CONJUNTA De acuerdo con Maguiña (2004) las inversiones conjuntas son una forma de cooperación entre dos o más empresas o personas las cuales interactúan y se</p>	<p>Al principio si hemos tenido que poner nuestro capital propio para iniciar todo nuestro negocio</p>	<p>Solo cuando se formó la asociación aportamos dinero de nuestros bolsillos</p>	<p>Si, todos aportamos cantidades iguales de dinero, cuando tenemos pedidos, tenemos que juntar el dinero para hacer la compra de materiales y otras cosas que se necesitan,</p>	<p>Si, todos aportamos el mismo capital para trabajar, así todos nos ayudamos para seguir en el negocio porque es el sustento de muchas familias</p>	<p>Al principio si hemos tenido que poner nuestro capital propio para iniciar todo nuestro negocio, después ya con las ganancias que había henos ido invirtiendo poco a</p>	<p>Se encuentran coincidencias entre los entrevistados A, B, C, D y E, se menciona que todos los miembros de la asociación invierten conjuntamente para</p>	<p>No existen divergencias en cuanto a esta categoría.</p>

complementan para alcanzar propósitos comunes y reducir riesgos.					poco en nuestro negocio,	realizar sus actividades	
CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN: Kalenatic (2009) hace referencia que la producción tiene referencia a la cantidad de productos que se producen, y mediante la asociación el volumen de productos incrementa debido a la participación de un grupo de personas en conjunto.	Si bastante, todos en conjunto aportamos algo	Si, lo que producimos en conjunto no se compara para nada a lo que produce una sola persona. Normalmente cuando nosotros vendíamos, trabajábamos con una agencia directa que se llamaba Gag Aventures	Poco a poco hemos ido aumentando los productos que tenemos, como todos aportamos una cierta cantidad ya tenemos más, porque si tejiéramos así cada uno para su propio beneficio sería más difícil	Si bastante, todos aportamos cierta cantidad de productos, tenemos en nuestro almacén guardado los productos que cada uno entrega	Normalmente cuando nosotros vendíamos, trabajábamos con una agencia directa que se llamaba Gag Aventures	Se encuentran coincidencias entre los entrevistados A, B, C, D y E, quien argumentan que la capacidad de producción después de asociarse ha incrementado favorablemente.	No existen divergencias en cuanto a esta categoría.
CANALES DE DISTRIBUCIÓN	teníamos pedidos de una señora que nos compraba	No, nosotros vendemos en la comunidad nomas,	solo vendemos en nuestra comunidad y a clientes que	No exportamos, pero sería bueno llevar nuestros	Antes, teníamos pedidos de una señora que nos	Se encuentran coincidencias entre los entrevistados A	Los entrevistados B, C y D divergen del concepto

<p>Para Kotler y Armstrong (2014) un canal de distribución es un conjunto de procesos que depende entre si haciendo que el producto se encuentre a disposición del cliente</p>	<p>nuestros productos para que después se envíen a Estados Unidos y Canadá</p>	<p>la agencia trae a los turistas que vienen de estados Unidos, Canadá, chinos, brasileños, y ya ellos escogen lo que más les gusta.</p>	<p>hacen pedido, a veces nos dicen que se lo van a llevar al extranjero, pero no nos cuentan a donde, nosotros solo nos encargamos de confeccionar las prendas</p>	<p>productos hacia el exterior, para que conozcan la calidad con la que trabajamos, más que nada los extranjeros porque acá nomas a veces no podemos ofrecer a nuestros paisanos.</p>	<p>compraba nuestros productos para que después exporte ella</p>	<p>y E quien mencionaron que tenían un canal indirecto para la comercialización de sus productos</p>	<p>mencionado por el autor.</p>
<p>Según Lamb, Hair y McDaniel (2002) El canal de distribución es una estructura de negocios donde el producto se dirige desde un punto de destino hasta su destino final para ser consumido.</p>	<p>Nosotros solo debíamos llenar todos los productos que pedía, empaquetarlos bien para que no se mojen o se caigan y después teníamos que enviarlo hasta donde ella nos indicaba</p>	<p>Vendemos directamente, nosotros tenemos puestos pequeños, con anaqueles donde están todos nuestros productos, con su respectivo precio.</p>	<p>Nosotros vendemos directamente, atendemos a los clientes nosotros mismos, los que conocen más sobre los tejidos son los que se encargan de vender, también vendemos las prendas a la agencia</p>	<p>Vendemos directamente a los clientes en nuestros puestos, estamos pensando en crear nuestra página web para recibir pedidos de otros países y sea más fácil, pero será todavía cuando termine la</p>	<p>Nosotros vendemos directamente, atendemos a los clientes nosotros mismos</p>		

			de turismo con la que trabajamos	pandemia porque ahora nada se puede hacer			
<p>DOCUMENTACIÓN PARA EXPORTAR</p> <p>De acuerdo con Siicex (2010) la documentación es muy necesario para realizar operaciones de exportación. Las personas interesadas en participar del comercio internacional deben conocer los documentos que deben usarse y a quienes se tienen que emitir y permiten cumplir con las regulaciones que tienen los países para gestionar riesgos en el comercio.</p>	<p>Mas o menos, una vez hemos recibido una charla del gobierno sobre la exportación, me acuerdo que teníamos que hacer una factura, el contrato del transporte, seguro</p>	<p>No, como nosotros no exportamos no tenemos mucho conocimiento sobre esos temas. Pero me han contado que los tramites son difíciles porque cuando te equivocas en algo tienes que volver a corregir y más problemas te hacen, pero sería bueno también aprender para tener experiencia.</p>	<p>Según lo que me comentan es que tienen dificultad al momento de realizar los trámites y que es muy trabajoso enviar de manera directa las prendas textiles</p>	<p>Una vez trabajamos con una intermediaria que nos dijo que nuestros productos iban a ir al exterior, no nos afectó el proceso documentario porque ella lo hizo todo</p>	<p>Raras veces, una vez hemos recibido una charla del gobierno sobre la exportación</p>	<p>Se encuentran coincidencias entre los entrevistados A, C, D y E los cuales manifestaron que tienen un conocimiento muy pequeño sobre los documentos para la exportación</p>	<p>El entrevistado B diverge del concepto ya que manifiesta que no conoce los documentos necesarios para la exportación.</p>

<p>PROCESO EXPORTADOR</p> <p>Siicex (2010) el proceso de exportación es un procedimiento que se lleva a cabo para enviar una mercancía fuera del mercado nacional, para realizar una exportación se tiene que seguir los algunos pasos para cumplir con las regulaciones establecidas.</p>	<p>No, eso si ya no sabría decirte como es, pero supongo que toda ira normal hasta la frontera, ahí tendrán que revisar que es lo que está saliendo</p>	<p>Supongo que primero se debe contactar con el cliente, después fijar la cantidad, el precio y la fecha en la que tenemos que entregar todo, en eso se parece a una venta nacional, después ya se tendría que ver cómo se va a llevar los productos hacia el otro país y cumplir con todos los requisitos que se pide para sacar los productos.</p>	<p>Si se más o menos el proceso es un poco complicado si se quiere exportar solo,</p>	<p>Si es un poco tedioso si se hace el 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,</p>	<p>Si conozco, pero así en general por lo que nos han explicado antes, pero no tenemos experiencia realizando envíos propios hasta ahora, esperemos que en algún momento podamos hacerlo.</p>	<p>Se encuentran coincidencias entre los entrevistados A, B y D, los cuales tienen conocimiento del proceso exportador</p>	<p>Los entrevistados C y E divergen del concepto mencionado por el autor.</p>
<p>NUEVOS CONOCIMIENTOS</p> <p>Según Rodríguez (2015) las personas al</p>	<p>Ahora ya sabemos más cosas, más modelos, como vender, a qué</p>	<p>Yo he aprendido a hacer más diseños, ya antes sabia tejer porque nuestras</p>	<p>tenemos productos nuevos con diseño más formal, hay chompas, gorros,</p>	<p>Yo aprendí a tejer nuevos diseños, a saber, como se transforma la lana</p>	<p>Yo he aprendido a hacer más diseños, ya antes sabia tejer porque</p>	<p>Se encuentran coincidencias entre los entrevistados A, B, C, D y E, quien</p>	<p>No existen divergencias en cuanto a esta categoría.</p>

<p>formar parte de una asociación obtienen nuevos conocimientos ya que cada miembro está dispuesto a compartir sus saberes con todos los socios influyendo en el incremento de conocimientos de cada uno.</p>	<p>precio, que materiales usar, como hacer combinaciones, eso hemos aprendido.</p>	<p>mamás nos enseñaban, pero solo sabíamos los puntos normales, ya después he ido aprendiendo nuevos puntos, también a hacer nuevas cosas, nuevos productos, más que nada eso.</p>	<p>chales, medias, ahora lo último que estamos haciendo son las medias tobilleras, así chiquitas, eso bastante se están llevando, ya me quedan poco, lo que llevan también son las binchas, con diseños, flores y los escarpines así con este punto que tiene forma de bolitas</p>	<p>recién trasquilas en procesada, a realizar combinaciones</p>	<p>nuestras mamás nos enseñaban, pero solo sabíamos los puntos normales, ya después he ido aprendiendo nuevos puntos, también a hacer nuevas cosas, nuevos productos</p>	<p>argumentan que han obtenido nuevos conocimientos al formar parte de la asociación</p>	
<p>CAPACITACIÓN Según Chiavenato (2007) la capacitación es un proceso educativo que tiene un plazo determinado mediante el cual se adquieren nuevos conocimientos</p>	<p>Si, cuando recién estábamos iniciando, nos reunían para capacitarnos, y teníamos una guía que nos enseñaba y ayudaba a tejer,</p>	<p>Antes teníamos profesores que nos enseñaban a tejer, a hilar los ovillos, ellos nos enseñaban, después también contratábamos</p>	<p>Si hemos tenido capacitación, cuando se formó la asociación hace ya maso menos 12 años, venían a capacitarnos, sobre la lana, como se</p>	<p>Si, nos han orientado de cómo podemos exportar nuestros productos al extranjero, vino el Ministerio de comercio y</p>	<p>Si, al principio teníamos a una capacitadora que nos ayudaba con los tejidos</p>	<p>Se encuentran coincidencias entre los entrevistados A, B, C, D y E, quien argumentan que han podido tener acceso a capacitaciones</p>	<p>No existen divergencias en cuanto a esta categoría.</p>

en función a un determinado tema.	combinar colores, los modelos	otros profesores ellos ya nos enseñaban ya otros puntos más modernos.	trasquila, como se ovilla, esas cosas.	turismo y nos orientó como podemos exportar nuestros productos		después de asociarse.	
ACCESO A PROGRAMAS DE APOYO Y FERIAS COMERCIALES Según Inacap, los programas de apoyo permiten satisfacer necesidades de comunidades por una extensión de tiempo, tienen el carácter asistencial y contribuyen a mejorar la calidad de vida de las personas.	Ahora nosotros hemos recibido apoyo por parte del Estado, ellos nos han invitado a esta feria	Solo de la agencia con la que antes trabajábamos, ellos nos traían a los turistas, pero ahora nada ya, nuestra comunidad es olvidada	nuestra comunidad está casi olvidada por el gobierno, nosotros mismo nos hacemos todo, más bien gracias a que pertenecemos a esta asociación al menos podemos estar bien,	No ninguna, no recibimos apoyo de la municipalidad ni del gobierno	Ahorita solo hemos recibido el apoyo de la señora presidenta de Essalud que muy amablemente nos trajo acá para ayudarnos, pero anteriormente no teníamos apoyo por parte de nadie.	Se encuentran coincidencias entre los entrevistados A, B y D, los cuales manifiestan que han recibido apoyo y acceso programas sociales.	Los entrevistados C y E divergen del concepto mencionado por el autor.
	Ahorita no conozco mucho, pero sí sé que hay programas del estado que ayudan a exportar, pero no hemos	Del Gobierno hay programas en donde te enseñan a exportar, los nombres eso si no sé, pero si hay, si es	Yo mucho no conozco de esos programas, no sabría decirte como se llaman.	Los nombres no sé, pero sí sé que el Ministerio de turismo realiza charlas y capacitaciones	El ministerio de Turismo y comercio ofrece programas para aprender a hacer negocios y		

	tenido la oportunidad de participar.	que hay la oportunidad de que nos enseñen a exportar bienvenido sea		para aprender nuevos temas que nos pueden ayudar.	exportar, para capacitarnos más y saber qué es lo que exigen los otros países de nuestros productos y así cumplir con los requisitos.		
--	--------------------------------------	---	--	---	---	--	--

4.3. Discusión de resultados de la investigación

Se realizó la investigación titulada Ventajas de la asociatividad para promover la exportación de artesanías textiles de Huancayo y de acuerdo con los propósitos planteados en la investigación se realizó la siguiente discusión.

De acuerdo con las entrevistas realizadas, las artesanas textiles al formar parte de una asociación obtienen ventajas empresariales y competitivas, tales como el conocimiento técnico producto en el cual se resaltan las características del producto, las artesanas han ido aprendiendo a elaborar artesanías como parte de la herencia familiar y la cultura, así mismo todas las entrevistadas convergen en que fabrican sus productos con materiales de buena calidad, haciendo así que el producto sea mucho más valorado y apreciado por los clientes y también posea una de las exigencias para que pueda ser exportado, pero además debe cumplir con las exigencias de los distintos países a donde se quieren dirigir. Ante ello Vera (2015) a través de un estudio de viabilidad comercial de productos textiles dentro de una asociación, concluye que la asociatividad hace factible la exportación de estos productos, sin embargo, estas artesanías tienen que tener un mejor acabado para cumplir con todos los requerimientos que son exigidos por el mercado, esta teoría coincide con los hallazgos obtenidos ya que se menciona que se debe mejorar ciertos aspectos del producto.

En lo que se refiere a ventajas económicas y financieras, la asociatividad de artesanas textiles ha ayudado a que se disminuya los costos en los que se incurre para fabricar artesanías textiles, en particular las informantes convergen en que se disminuyen los costos de adquisición de la materia prima, costos de producción y mano de obra, principalmente porque al pertenecer a una asociación los costos son compartidos por todos los miembros, reduciéndose

significativamente, así mismo otra de las ventajas que se obtuvieron fueron las compras conjuntas e inversión conjunta, las entrevistadas concuerdan que realizan la compra de materia prima para la producción de sus artesanías en conjunto ya que existen mayores beneficios al comprar al por mayor, esto se relaciona mucho con la disminución de costos, así mismo la inversión conjunta es otra de las ventajas que se obtuvieron al asociarse, básicamente porque se comparten las ganancias e inversiones que se realizan para la producción de artesanías, así todos los miembros se ven beneficiados. Ferrando (2015) en su investigación concluye que la asociatividad ayuda a perfeccionar la competitividad de los trabajadores, y menciona que los beneficios económicos, mejora de la calidad, captación de recursos y reducción de costos son algunos de los factores que favorecen la asociatividad. Estos hallazgos convergen con la presente investigación, debido a que se concuerda en que al asociarse se reducen los costos y existen beneficios económicos que surgen a partir del trabajo colectivo y cooperación mutua.

Muchas asociaciones existentes comercializan sus productos a nivel nacional, en tal caso las ventajas logísticas que tienen los artesanos dentro de una asociación son limitadas, debido a que el canal de distribución del producto es directo, en muchas ocasiones los artesanos solo poseen un pequeño local para comercializar sus productos en lugares donde existe gran afluencia de turistas quienes son los que más compras realizan de artesanías. En este caso la asociación de artesanas al no exportar sus productos, no tienen el conocimiento necesario para realizar una exportación directa, esto representa una desventaja para la asociación ya que el mercado cada vez es más competitivo y es necesario que las organizaciones sigan creciendo. Si bien han recibido pequeñas charlas en cuanto

a documentos y proceso exportador, desconocen todos los procesos aduaneros que son necesarios cumplir para la exportación de mercancías. Al respecto Zegarra (2019) afirma que la asociatividad es una herramienta fundamental para la internacionalización, ya que permite a los artesanos compartir distintos factores al iniciar la internacionalización de sus productos como por ejemplo el riesgo, capacidad de producción, costos, entre otros. Este hallazgo concuerda con la investigación ya que se indica que la capacidad de producción al asociarse incrementa considerablemente. También Montes (2018) en su investigación mencionó que utilizando la asociatividad como estrategia se vuelve mucho más fácil la internacionalización ya que al agruparse los productores tendrán la capacidad de mejorar su cadena de valor, subsanar las normas sanitarias y fitosanitarias, comercializar los productos a mejor precio y no tienen que pasar por centros acopiadores, además mejora la productividad, la calidad y hace más competitivos a los productores frente al mercado internacional, este argumento es importante para la investigación ya que al asociarse se puede explotar mejor las ventajas logísticas para que la organización pueda acceder a nuevos mercados.

En lo que se refiere las ventajas informativas, fueron las más resaltantes, debido a que todas las informantes coincidieron en que han obtenido nuevos conocimientos a partir de asociarse, estos conocimientos fueron obtenidos a través de las capacitaciones que recibieron por parte de personas externas a la organización que tenían amplio conocimiento acerca de la elaboración de los productos, la conformación de la asociación e información adicional, también se resalta que obtuvieron nuevos conocimientos mediante el aprendizaje colectivo en el cual cada miembro compartía sus saberes con los demás con la finalidad de mejorar en conjunto, respecto a las capacitaciones se resalta que también es una

de las ventajas que se obtiene al formar parte de una asociación ya que según comentaron las artesanas, cuando trabajaban de forma individual no tenían acceso a un capacitación y desconocían muchos temas importantes. Oré (2015) argumentó que la falta de asociatividad de pequeñas empresas limita la exportación directa de productos, ya que a nivel individual afirmaron que no recibieron ningún tipo de capacitación formal y presentan muchas dificultades para exportar sus productos individualmente, la anterior investigación concuerda también con la presente investigación, ya que con la asociatividad los trabajadores tuvieron mayores oportunidades para capacitarse y obtener nuevos conocimientos. Así mismo, Pari (2018) concluyó que la capacitación, la forma de elaboración los productos, sus características e innovación inciden mucho en las capacidades productivas de exportación de los artesanos, lo cual es muy importante ya que, mediante las capacitaciones, se puede estar mejor informado y tener conocimiento sobre temas de exportación y fabricación de sus productos.

Capítulo V:

Conclusiones

De acuerdo con los hallazgos obtenidos en la presente investigación se pone de manifiesto que la asociatividad es una buena alternativa para enfrentar diversos problemas empresariales de una forma más eficiente, ya que permite desarrollar las distintas capacidades y potencial que poseen distintos trabajadores a nivel individual, haciéndolos más fuertes para posicionarse mejor en distintos mercados y enfrentar a sus competidores. Así mismo al formar parte de una asociación, los miembros de esta poseen una serie de ventajas que son de mucha ayuda para lograr acceder a mercados externos y ser mucho más competitivos. Ante todo, esto, se puede decir que hubo hallazgos importantes sobre cada propósito en particular y que se pueden mencionar a continuación:

Sobre el primer propósito que fue conocer las ventajas empresariales y competitivas de la asociatividad para impulsar la exportación de artesanías textiles en Huancayo, se pudo evidenciar de acuerdo con los diálogos con los sujetos de investigación, que las ventajas que tienen son el conocimiento técnico producto y comercial y adquieren materiales de calidad lo cual mejora las características de las artesanías, también están interesados en adaptar sus productos a los distintos gustos de los clientes, pero no cuentan con certificaciones de calidad. Se hizo referencia que puede ser a causa debido a que las artesanías no cumplen con todas las normas técnicas necesarias para obtener una certificación.

En relación al segundo propósito, que fue describir las ventajas económicas y financieras de la asociatividad para impulsar la exportación de artesanías textiles en Huancayo, se demuestra de acuerdo a los entrevistados, que las ventajas económicas y financieras al asociarse son la disminución de costos, acceso al financiamiento, compras conjuntas e inversión conjunta. Estas ventajas se generan debido al trabajo en equipo, el compromiso y la colaboración entre todos.

Con respecto al tercer propósito, que fue identificar las ventajas logísticas de la asociatividad para impulsar la exportación de artesanías textiles en Huancayo, se pudo conocer que, los artesanos, han tenido un incremento en la capacidad de productos después de asociarse, debido a que cada uno de los miembros aporta una cierta cantidad de productos, el canal de distribución que tienen en directo y a su vez tienen un déficit en conocimientos de la documentación para exportar, como también en conocimiento del proceso exportador. Esto puede estar ocasionando por la falta de interés de obtener más información acerca del comercio internacional por parte de los mismos socios o debido a barreras internas que se presentan dentro de la asociación.

Finalmente, en el cuarto propósito o fin último de la presente investigación, que fue señalar las ventajas informativas de la asociatividad para impulsar la exportación de artesanías textiles en Huancayo se puede concluir que, las ventajas informativas que obtuvieron los artesanos al asociarse son la generación de nuevos conocimientos producto de las capacitaciones y transmisión de conocimientos por parte de los mismos miembros de la asociación, en cuanto a los programas de apoyo y participación en ferias comerciales es deficiente dentro de la asociación ya que el apoyo brindado por instituciones públicas y privadas son mínimas y no reciben el apoyo que necesitan.

Capítulo VI:

Recomendaciones

1. Se recomienda realizar un proyecto en el cual se propongan las estrategias para lograr una certificación para las artesanías textiles, ya sea en cuanto al uso de lana responsable, contenido textil orgánico o estándares sobre declaración de contenido, los cuales ayudarían a que los productos sean mucho más competitivos tanto en el mercado nacional e internacional y logren obtener una diferenciación.
2. Como parte de la responsabilidad social que tienen las Universidades de la región se debería de implementar un programa de voluntariado estudiantil, en el cual los jóvenes universitarios de distintas carreras puedan realizar charlas informativas y proyectos de apoyo para los artesanos textiles, en especial sobre las ventajas que se obtiene con la asociatividad, también se debería enseñar acerca del comercio internacional con la finalidad de que los artesanos puedan aprender a exportar y saber que documentos son necesarios.
3. A solicitud del presidente de la asociación de artesanos textiles Riqchari, el Gobierno Regional de Junín debería desarrollar constantes capacitaciones, talleres y cursos basados en la producción de artesanías textiles, nuevas tendencias existentes en el mercado, nuevas formas de producción, implementación de tecnologías, etc para apoyar a los artesanos de la región y se sientan más motivados a seguir progresando.

4. Se recomienda a las asociaciones textiles seguir comprometidos y unidos dentro de la organización para seguir cumpliendo sus objetivos, así mismo seguir mejorando sus productos, con la finalidad de obtener ventajas competitivas y obtener mayores beneficios al pertenecer a una asociación.

Referencias

- Alva, R., & Alicia, D. (2018). La asociatividad como oportunidad para la exportación de Artesanía textil de Santiago de Chuco - 2018. Trujillo.
- Angulo, A. y. (2017). “La asociatividad de las PYMEX como estrategia de internacionalización”.
- Bernal, C. (2006). Metodología de la investigación: para administración, economía, humanidades y ciencias sociales. México: Pearson Educación.
- Carvache, E. (2016). Análisis de los modelos de asociatividad para la internacionalización de la producción artesanal del Cantón Atacames. Ecuador.
- Castellanos, J. (2010). La asociatividad como fenómeno evolutivo, análisis de casos Colombianos. Revista EAN, 100-111.
- Castro, F., & Uloa, P. (2019). La Asociatividad como estrategia aplicada por los productores de artesanías de la selva de la región Loreto para obtener ventajas competitivas al exportar sus productos a Estados Unidos de Norteamérica entre los años 2010-2015”. Lima.
- Cebreiro, B., & Fernández, M. (2004). Estudio de casos. Málaga: Aljibe.
- Chirán, J. (2018). Propuesta de Asociatividad para generar desarrollo en el sector textil artesanal del Cantón Otavalo. Quito.
- Coll. (2019). Economipedia. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/capacidad-de-produccion.html>
- Daniels, J., Radebaugh, L., & Sullivan, D. (2013). Negocios Internacionales ambientes y operaciones. México D.F: Pearson Educación de México.
- Dueñas. (2011). PROMPERU. Obtenido de https://repositorio.promperu.gob.pe/bitstream/handle/123456789/2433/Asociatividad_empresarial_herramienta_internacionalizacion_2011_keyword_principal.pdf?sequence=1
- Fanjul, E. (2017). Iberglobal. Obtenido de Escuela de Comercio Exterior: http://www.berglobal.com/files/2017/que_es_internacionalizacion-B.pdf
- Fanjul, E. (2017). Principales barreras a la internacionalización de la empresa. Obtenido de <https://iberglobal.com/index.php/escuela-de-comercio-exterior/1455-barreras-internacionalizacion>
- Federico. (Julio de 2008). zonaeconómica. Obtenido de <https://www.zonaeconomica.com/definicion/competitividad>
- Ferrando, A. (2015). Asociatividad para mejora de la competitividad de pequeños productores agrícolas. Revista Anales Científicos, 178-185.
- Hernández, R. (2014). Metodología de la investigación. México: McGraw-Hill.

- Lechuga, J., Leyva, O., & Nuñez, A. (2019). Estrategia de internacionalización en la industria artesanal: el caso Galapa-Colombia. *Revista Academia & Negocios*, 100-105.
- Martínez, A., & Liendo, M. (2001). Asociatividad. Una alternativa para el desarrollo y crecimiento de las pymes . Argentina: "Investigaciones en la Facultad" de Ciencias Económicas y Estadística.
- Martínez, M. (2006). Comportamiento humano nuevos métodos de investigación. México: Editorial Trillas.
- MINCETUR. (2008). MINCETUR. Obtenido de https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/Sites/ueperu/consultora/docs_taller/Presentaciones_Tumbes_y_Piura/1.2.1.2.F1%20Asociatividad%2020080912.pdf
- MINCETUR. (2013). Guía N° 12 Asociatividad para el Comercio Exterior. Lima, Perú: Digired.net.
- Monje, C. (2011). Metodología de la investigación Cuantitativa y Cualitativa. Neiva: Universidad Surcolombiana.
- Montes, R. (2018). La asociatividad en los productores cacaoteros del Vraem como estrategia de internacionalización. Apurímac.
- Muñoz, C. (2015). Metodología de la Investigación. Estados Unidos: Oxford University Press.
- Oré, E. (2015). Asociatividad para la exportación directa de tapices de la ciudad de Ayacucho-2014. *Ciencia y Desarrollo*, 95-105.
- Ortega, A., & Espinoza, J. (2015). Plan de internacionalización empresarial. Manual práctico. Madrid: ESIC Editorial.
- Pari, M. (2018). “Capacidad competitiva para la exportación de tejidos artesanales de la Asociación de productores José Luis Velarde Soto (APROTEAJ) Juliaca 2016”. Juliaca.
- Penny, C. (9 de Febrero de 2020). Asociación de Exportadores. Obtenido de ADEX: <https://andina.pe/agencia/noticia-exportacion-peruana-fibra-alpaca-a-italia-crecio-59-2019-784468.aspx>
- Perez, L. (2018). Asociatividad de artesanos y exportación de mate burilado en Cochas Chico-Huancayo, 2018. Lima.
- Quiroa. (2018). Economipedia. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/internacionalizacion.html>
- Ramón, C., Paz, Y., Reyes, M., & Espinosa, M. (2018). La ropa de tipo artesanal: Desafíos y oportunidades en su comercialización. *Revista Científica "Visión de Futuro"*.
- Romero, J., & Guevara, S. (2014). Lineamientos estratégicos claves de competitividad para la introducción y fortalecimiento en la actividad exportadora, las mypes del sector artesanal en la Región de Piura, frente a las nuevas tendencias del mercado. Piura.
- Sevilla. (2018). Economipedia. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/productividad.html>

- textil, P. A. (2017). Portal Artesanía textil. Obtenido de <http://artesaniatextil.com/quienes-somos/>
- Vásquez, O. (12 de Febrero de 2018). Asociación de exportadores-ADEX. Obtenido de <https://www.adexperu.org.pe/notadeprensa/artesanos-buscan-ser-mas-competitivos-para-llegar-a-mas-mercados/>
- Vera, K. (2015). Estudio de viabilidad comercial de productos textiles artesanales de la Asociación Awakuq Makikuna de la comunidad de Porcón Alto, Cajamarca para la ciudad de Barcelona, España. Chiclayo, Perú.
- Vila, N., & Kuster, I. (2015). ¿Conduce la internacionalización al éxito de una empresa familiar?: aplicación al sector textil. *Revista Innovar Journal*, 43-51.
- Westreicher. (2016). Economipedia. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/financiacion-o-financiamiento.html>
- Zegarra, E. (2019). La asociatividad como modelo de gestión empresarial para la internacionalización de los artesanos productores de cerámicas del distrito de Chulucanas, Piura - 2017. Piura.

Apéndices

Apéndice A

Matriz de consistencia

<p>NOMBRE: Angie Jhasvir Zapata Salinas</p> <p>TEMA DE TESIS: Asociatividad y artesanía textil</p> <p>LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:</p> <p>TÍTULO PRELIMINAR DE LA TESIS: Ventajas de la asociatividad para promover la exportación de artesanías textiles de Huancayo</p>
--

Problema (preguntas de investigación)	Propósito de la investigación
¿Cuáles son las ventajas de la asociatividad para impulsar la exportación de artesanías textiles en Huancayo?	Analizar las ventajas de la asociatividad para impulsar la exportación de artesanías textiles en Huancayo

DISEÑO METODOLÓGICO

Criterios para selección de los sujetos	Sujetos Informantes	Técnicas para recoger información	Instrumentos para recoger información
<ul style="list-style-type: none"> • Artesanos pertenecientes a una asociación • Se encuentran en el distrito de Huancayo • Realizan productos textiles. • Fabrican sus productos de manera manual. • Sus productos están realizados a base de fibra de alpaca y combinaciones. 	<p style="text-align: center;">Artesanos de la Asociación Uskay Tijuy</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ariene Mayta Lloque • María Elena Huayta • Luisa Cruz • Bety Quispe Apaza • Dominga Oscanoa León 	<ul style="list-style-type: none"> • Entrevista a profundidad 	<ul style="list-style-type: none"> • Guía de entrevista

Propósitos	Categorías preliminares
Conocer las ventajas empresariales y competitivas de la asociatividad para impulsar la exportación de artesanías textiles en Huancayo.	<ul style="list-style-type: none"> • Conocimiento técnico productivo y comercial • Adaptación del producto • Calidad del producto • Certificaciones de calidad
Describir las ventajas económicas y financieras de la asociatividad para impulsar la exportación de artesanías textiles en Huancayo.	<ul style="list-style-type: none"> • Disminución de costos • Acceso al financiamiento • Compras conjuntas • Inversión conjunta
Identificar las ventajas logísticas de la asociatividad para impulsar la exportación de artesanías textiles en Huancayo.	<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de producción • Canales de distribución • Documentación para Exportar • Proceso Exportador
Señalar las ventajas informativas de la asociatividad para impulsar la exportación de artesanías textiles en Huancayo.	<ul style="list-style-type: none"> • Nuevos conocimientos • Capacitaciones • Acceso a programas de apoyo y ferias comerciales

Bibliografía de sustento usada para la justificación y delimitación del problema	Bibliografía de sustento usada para el diseño metodológico
<ul style="list-style-type: none"> • Penny,C. (9 de 2 de 2020). Asociación de Exportadores- ADEX. • Vásquez,O. (12 de Febrero de 2018). Asociación de exportadores- ADEX. Obtenido de • Pari,M. (2018). “Capacidad competitiva para la exportación de tejidos artesanales de la asociación de productores José Luis Velarde Soto (APROTEAJ) Juliaca 2016” . Juliaca- Perú 	<ul style="list-style-type: none"> • Muñoz,C. (2015). Metodología de la Investigación. Estados Unidos: Oxford University Press. • Hernández,R. (2014). Metodología de la investigación. México: McGraw-Hill. • Bernal,A. (2006). Metodología de la investigación: para administración, economía, humanidades y ciencias sociales. México: Pearson Educación

Apéndice B

Modelo de instrumento



Guía de Entrevista

Señor(a) artesano(a) integrante de la Asociación Uskay Tijuy, me gustaría realizarle algunas preguntas respecto a la ASOCIATIVIDAD DE ARTESANOS TEXTILES, con fines académicos de la presente investigación titulada “VENTAJAS DE LA ASOCIATIVIDAD PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN DE PEQUEÑOS ARTESANOS TEXTILES DE HUANCAYO” por lo cual solicito responda a los siguientes enunciados con sinceridad.

Para llevar a cabo la entrevista se requiere su autorización para que sea grabada, solo para tener evidencia en caso la solicite la universidad. Se realizará diversas entrevistas a algunos artesanos textiles de su asociación, si usted requiere de los resultados del mismo, nos comprometemos a brindarle toda la información que desee. Asimismo, siéntase con la confianza de realizar las preguntas acerca de la investigación u otros temas que no se ha tocado en la entrevista y que usted considere necesario.

Cabe resaltar que se mantendrá absoluta confidencialidad sobre sus respuestas.

I. Datos de Identificación del Entrevistado:

Nombres y Apellidos: _____

Cargo : _____

Departamento : _____

II. Datos de Identificación del Entrevistador:

Nombres y Apellidos: Angie Jhasvir Zapata Salinas

III. Objetivo: Analizar las ventajas de la asociatividad para impulsar la internacionalización de los artesanos textiles de Huancayo.

IV: Preguntas

1. ¿Qué características tiene las artesanías textiles que ofrece?

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

2. ¿Usted está al tanto de los gustos y preferencias de sus clientes?

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

3. ¿De qué calidad son los materiales que utiliza para elaborar sus productos?

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

4. ¿Sus productos cuentan con certificaciones de calidad? ¿Cuáles?

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

5. ¿Qué costos han disminuido después de formar parte de su asociación?

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

6. ¿Al pertenecer a una asociación, ha tenido la oportunidad de acceder a algún préstamo bancario?

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

7. ¿Como realizan las compras de materiales en su asociación?

.....
.....

8. ¿Dentro de su asociación, los socios aportan algún capital de trabajo?

.....
.....

9. ¿Al participar en una asociación, ha incrementado la cantidad de sus productos?

.....
.....

10. ¿Tiene experiencia haciendo envíos al exterior de sus artesanías textiles?

.....
.....

11. ¿Qué canales de distribución utiliza para vender sus productos?

.....
.....

12. ¿Usted conoce que documentos se necesitan para exportar sus productos?

.....
.....

13. ¿Usted conoce el proceso que se debe seguir para exportar sus productos?

.....
.....

14. ¿Qué nuevos conocimientos ha alcanzado con la Asociatividad?

.....
.....

15. ¿Al formar parte de la asociación, ha tenido la oportunidad de participar en una capacitación? ¿Podría comentarme un poco más al respecto?

.....
.....

16. ¿Su asociación recibe apoyo por parte de alguna entidad? ¿Cuál?

.....
.....

17. ¿Qué programas de ayuda para la exportación conoce?

.....
.....

Gracias por su colaboración