

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABAD
DEL CUSCO**

ESCUELA DE POSTGRADO

MAESTRIA EN ADMINISTRACION

MENCION GESTION PUBLICA Y DESARROLLO EMPRESARIAL



Tesis

**EMPRENDIMIENTO Y ASOCIATIVIDAD DE LA
CENTRAL DE ARTESANAS AUSANGATE DEL
DISTRITO DE OCONGATE, PROVINCIA DE
QUISPICANCHIS. PERIODO: 2018**

Presentada por la: **Bach. Irma Zuloaga
Huacac**, Para optar al Grado Académico de
Maestro en Administración mención Gestión
Pública y Desarrollo Empresarial.

Asesor: Dr. Roger Venero Gibaja.

CUSCO – PERÚ

2021

DEDICATORIA

A Dios, que me permitio alcanzar a un objetivo mas en mi vida y por guiar mis pasos dia a dia, gracias Dios mio por toda tu bendicion.

A mi esposo Ricardo y a mis hijos Maxwell y Rodrigo, quienes han sido mi motivación principal para alcanzar mi meta más importante, por el apoyo y paciencia e incentivar me para seguir adelante y mejorar cada día.

A mis padres Humberto Zuloaga y Ricardina Huacac por su inmenso apoyo, consejos y motivaciones en todo momento.

AGRADECIMIENTO

Mi sincero agradecimiento a mi asesor por su dedicación y apoyo, quien supo dirigirme y orientarme en todo el proceso de mi investigación.

Asimismo, a la Escuela de Posgrado de la Universidad Nacional de San Antonio Abad del Cusco y a todos los docentes de la Maestría en Administración con Mención en Gestión Pública y Desarrollo Empresarial por compartir sus experiencias y propuestas académicas durante mi formación.

PRESENTACIÓN

Señor:

Director de la Escuela de Posgrado de la Universidad Nacional de San Antonio Abad del Cusco.

Señores: Miembros del jurado.

Es sumamente grato dirigirme a ustedes, para presentar y poner a vuestra consideración la presente tesis titulada: **“EMPRENDIMIENTO Y ASOCIATIVIDAD DE LA CENTRAL DE ARTESANAS AUSANGATE DEL DISTRITO DE OCONGATE, PROVINCIA DE QUISPICANCHIS. PERIODO: 2018”** la misma que se ha elaborado en cumplimiento del proyecto aprobado mediante Resolución Directoral N° 828 - 2019, de acuerdo al reglamento de Grados de la Escuela de Posgrado de la UNSAAC, con el propósito de optar el grado Académico de Maestro en Administración con mención en Gestión Pública y Desarrollo Empresarial.

La investigación ha sido realizada con el objetivo de establecer la relación que existe entre el emprendimiento y la asociatividad teniendo como escenario de estudio la Central de Artesanas del distrito de Ocongate, provincia de Quispicanchi. Asimismo, el estudio nos permite conocer la situación del emprendimiento en las organizaciones de artesanas, y por otro lado el contexto real de la asociatividad, como elementos vinculados fuertemente en la dinamización de la economía de las familias artesanas textiles del distrito de Ocongate.

En esta tesis desarrollamos contenidos y procesos del emprendimiento y la relación que existe con la asociatividad, porque éste último contribuye en el proceso de trabajo de las familias artesanas textiles del distrito de Ocongate.

Consideramos que el emprendimiento y la asociatividad permiten fomentar la acción conjunta, a través de la colaboración de los individuos que desean alcanzar una meta en común, por ello, el presente trabajo de investigación busca incentivar en las artesanas de Ocongate, a mejorar de manera significativa en la competitividad de la cadena de producción del sector de artesanía.

RESUMEN

El objetivo de esta investigación consiste en analizar lo relativo a la problemática internos y externa de los emprendimientos de artesanía y sus procesos de asociatividad, cuyo marco de estudio está representado por asociaciones de artesanía, donde la mayoría de personas involucradas son personas de escasos ingresos pero con pequeños emprendimientos en el rubro de la artesanía como alternativa de fuente de ingreso para ellos y sus familias, cuya característica es la artesanía textil hecho a mano. Las asociaciones de artesanas existentes se han creado con el propósito de impulsar a los artesanos independientes a obtener mayores beneficios y oportunidades, pero de manera conjunta. Por otro lado, respecto a la característica emprendedora de las artesanas de la Central de Artesanas, muestran iniciativa, innovación y creatividad, que les facilita emprender nuevos retos y nuevos proyectos; sin embargo, una de las dificultades que existe es la situación del analfabetismo en las mujeres artesanas de Ocongate, este factor es una limitante, puesto que, dificultan para acceder a informaciones y capacitaciones.

Entonces, con esta investigación se ha logrado determinar que existe una relación significativa entre el emprendimiento y la asociatividad, ya que ambos contribuyen al mejor desempeño de las organizaciones de artesanía textil, a través de la innovación, creatividad, diversificación, negociación y articulación al mercado. Finalmente, con la investigación queremos promover en la asociación central de artesanas, la necesidad de fortalecer permanentemente el trabajo asociativo bajo un enfoque emprendedor, que les permitirá mejorar sus ingresos y alcanzar una calidad de vida para todos los socios integrantes.

SUMMARY

The objective of this research is to analyze the issues related to internal and external problems of craft ventures and associativity, the framework of which is represented by craft associations, where the majority of people involved are unemployed people and small entrepreneurs who They have seen the need to generate a source of income for themselves and their families based on handmade textile crafts, often in their own homes. Artisan associations have been created to empower independent artisans to gain greater benefits and opportunities together. On the other hand, the entrepreneurs of the Central de Artesanas have initiative, innovation and creativity, which allows them to undertake new challenges, new projects, however, the difficulty that exists is the situation of illiteracy in artisan women, this factor is a limiting factor. since it makes it difficult for artisans to access information and properly manage their ventures through the associative approach.

So with this research it has been possible to determine that there is a very significant relationship between associativity and entrepreneurship, since both contribute to the better development of textile crafts, innovation, competition, diversification and articulation to the market. Finally, with the research we want to propose to the central association of artisans to strengthen themselves more as associative ventures to improve their income and achieve the quality of life for all the member members of the central of artisans Ausangate of Ocongate.

INDICE

DEDICATORIA.....	2
AGRADECIMIENTO	3
PRESENTACIÓN.....	4
RESUMEN	5
INTRODUCCION	11
Capitulo I	13
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	13
1.1 Situación Problemática	13
1.2 Formulación del problema.....	15
1.2.1 Problema general.....	15
1.2.2 Problemas específicos	15
1.3 Justificación de la investigación	16
1.3.1 Relevancia social.....	16
1.3.2 Valor teórico.....	17
1.3.3 Viabilidad de factibilidad.....	17
1.4 Delimitación de la investigación.....	17
1.4.1 Delimitación temporal.....	17
1.4.2 Delimitación espacial	17
1.4.3 Delimitación conceptual.....	18
1.5 Objetivos de la investigación.....	18
1.5.1 Objetivo general	18
1.5.2 Objetivos específicos	18
Capitulo II	19
Marco teórico conceptual.....	19
2.1. Antecedentes de la investigación.....	19
2.1.1. Antecedentes Internacionales.....	19
2.1.2. Antecedentes nacionales	25
2.1.3. Antecedente Local.....	27
2.2. Bases teóricas.....	34
2.2.1. Teoría del emprendimiento	34

2.2.1.1. Emprendimiento	38
2.2.1.2. Emprendedor.....	39
2.2.1.3. Tipos de Emprendimiento.....	40
2.2.1.4. Habilidades emprendedoras.....	42
2.2.1.5. Emprendimientos Asociativos.....	51
2.2.2. Asociación.....	52
2.2.2.1. Teoría de la Asociatividad.....	53
2.2.2.2. Características de la asociatividad.....	57
2.2.2.3. Modelos de asociatividad	58
2.3. Marco conceptual.....	61
2.3.1. Características del emprendedor	61
2.3.2. Cultura de Emprendimiento	62
2.3.3. Empezar	62
2.3.4. Emprendimiento empresarial	62
2.3.5. Emprendedor	62
2.3.6. Espíritu Emprendedor	63
2.3.7. Emprendimiento.....	63
2.3.8. Innovar 63	
2.3.9. Joven Emprendedor.....	63
2.3.10. Perfil Emprendedor	63
2.3.11. Habilidades emprendedoras	64
2.3.12. Emprendimientos asociativos	64
2.3.13. Artesanía. 65	
2.3.14. Asociaciones artesanales.....	65
2.3.15. Productos artesanales	65
2.3.16. Asociación.....	66
2.3.17. Asociatividad.....	66
CAPITULO III.....	67
HIPOTESIS Y VARIABLES	67
3.1. Formulación de hipótesis.....	67
3.1.1. Hipótesis general.....	67

3.1.2. Hipótesis específica.....	67
3.2. Variables	67
3.2.1. Variable independiente.....	67
3.2.2. Variable dependiente.....	67
3.2.3. Operacionalización de las variables	68
Capitulo IV.....	69
Metodo de investigacion.....	69
4.1. Ámbito de Estudio	69
4.2. Tipo de Investigación.....	77
4.3. Nivel de investigación	78
4.4. Método de investigación.....	78
4.5. Diseño de la investigación	78
4.6. Población, Muestra y Muestreo	79
4.6.1. Población	79
4.6.2. Muestra	79
4.6.3. Muestreo	79
4.7. Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos	80
4.7.1. Técnicas	80
4.7.2. Instrumentos.....	80
4.8. Procedimiento de Recolección de Datos	81
4.9. Técnicas de Procesamiento y Análisis de Datos.....	81
CAPITULO V.....	82
RESULTADOS Y DISCUSIÓN	82
5.1. Presentación y fiabilidad del instrumento aplicado	82
5.2. Resultados de las encuestas realizadas	83
5.3. Prueba de hipótesis	95
5.4. Hipótesis Específico 1	99
5.5. Hipótesis Específico 2	103
CONCLUSIONES	112
RECOMENDACIONES.....	113
Bibliografía	114

Anexos 120

INTRODUCCION

El ser humano se ha caracterizado por ser emprendedor, debido a que siempre ha estado luchando por ser mejor cada día, por hallar la mejores maneras de desenvolverse bien y de esa manera fomentar la mejora de su bienestar.

Es alentador conocer que pese a las diferentes circunstancias que atravesó nuestro país importante tomar en cuenta la iniciativa emprendedora de los ciudadanos del Perú puesto que, según el *Ejecutivo Global Entrepreneurship Monitor 2011*, Perú obtuvo el tercer puesto a nivel mundial, de países con la mayor incidencia en las actividades emprendedoras, por debajo de China y Chile. Así mismo, el país obtuvo una índice de 22.9% de actividades emprendedoras. Es decir, uno de cada cinco peruanos estaba realizando algún tipo de emprendimiento, esto se refleja en la participación de la cuadragésima edición del salón internacional de inventos, celebrando en Ginebra (Suiza 2012), el Perú obtuvo dos reconocimientos importantes como son: Medalla de oro en la categoría de Medicina, otorgado al Dr. Oscar Patiño Melgar, por su invento “Cánula para traqueotomías” y medalla de bronce en la categoría de Mecánica y Procesos Industriales otorgado al Ing. Fernando Sixto Ramos de 63 años, por su invento “Sistema Multiplicador de fuerza”. Por lo que, la presente investigación enfatiza su estudio de las variables emprendimiento y asociatividad en un ámbito de población rural ligado a la actividad de artesanía textil. Es así que esta investigación se ha conformado por los siguientes capítulos:

El capítulo I: inicia con el Planteamiento del problema, donde se describe la situación problemática con referencia a las variables de estudio, para luego centrarnos en la formulación del problema identificado que nos guiará al objeto de investigación, en seguida se incluye la justificación y los objetivos propuestos.

El capítulo II: Está centrado en el desarrollo del Marco teórico, donde se detallan los antecedentes de la investigación, así como las bases teóricas, el marco conceptual y la definición de los términos básicos.

El capítulo III denominado: Hipótesis general y variables, comprende el planteamiento de la hipótesis general y específica, así como la identificación de variables y su respectiva operacionalización.

El capítulo IV denominado: Metodología de la investigación, se enmarca en el desarrollo del tipo y diseño de investigación, asimismo la unidad de análisis, la población de estudio, así como la selección y tamaño de la muestra que nos permita garantizar la validez de la investigación, por último, el diseño y aplicación de técnicas de recolección de datos, el correspondiente análisis e interpretación de los resultados obtenidos.

Mientras que el capítulo V muestra los Resultados y la Discusión respecto a la investigación realizada, por tanto, comprende el análisis de la información, interpretación y discusión de los mismos.

Y finalmente se presenta las conclusiones y recomendaciones, así como propuestas para la solución de problemas vinculados al emprendimiento y asociatividad.

CAPITULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 Situación Problemática

Hoy en día, la economía mundial se torna globalmente, es por ello que los emprendimientos y el progreso de las capacidades de emprendimiento han mostrado notables relevancias en el ambiente de los negocios, en el que las ideas más innovadoras son las que se diferencian de las competencias y obtienen un lugar en el mercado, entonces, el surgimiento de emprendimientos es el inicio para que la sociedad actualizada promueva su economía.

El emprendimiento en el país surgió como una de los criterios responsables para el progreso del Perú, debido a que al surgimiento de nuevas empresas también se crea más puestos de trabajo y crece en mayor cantidad.

Según el Informe Ejecutivo Global Entrepreneurship Monitor 2018, el Perú obtuvo el quinto lugar a nivel mundial de las economías con la mayor tasa de actividad emprendedora. El país registro un 25.1%, cuya tasa es superior a la TEA de Latinoamérica, quien registró un 18.8%. En el Perú, 25 de cada 100 ciudadanos peruanos forman parte de alguna actividad emprendedora, entonces, los negocios emprendedores son pieza fundamental para general más puestos de trabajo.

En el mundo, las magnitudes de inventos y creatividad de los emprendimientos son sobresalientes. Sin embargo, en el Perú, existen diversas circunstancias que muchos factores que podrían generar obstáculos en el desarrollo, tales como, la carencia de tecnologías de alta gama y comunicaciones, así como las normas laborales, también la carencia de mano de obra calificada y el limitado acceso a los financiamientos.

Por otro lado, el 80% de las organizaciones que están emergiendo fracasan en el primer periodo, se sabe que diversos negocios surgen diariamente a nivel mundial, los empresarios generalmente apuestan todo su capital y valor con el propósito de crear un emprendimiento óptimo y exitoso que les genere beneficios económicos. Pero muchas veces, esas situaciones no suceden de esa manera y varias organizaciones fracasan. Como lo señala la investigación realizada por Hart Posen de la Escuela de Economía Ros de la Universidad de Michigan, donde se indica que la mayoría de los negocios fracasan por la situación de las ventajas que posee la competencia, seguida de una carencia o débil estudio de mercado.

Similar escenario se presenta en los emprendimientos de artesanía que se inician en la región de Cusco, específicamente en el distrito de Ocongate; las asociaciones productoras de artesanía, son formadas por familiares, personas cercanas y grupos de familias que deseen aportar con capital o trabajo, donde las limitaciones de crecimiento son muy grandes, ya que éstas artesanas se limitan a sus conocimientos tradicionales, puesto que la gran mayoría de familias en Ocongate no tienen acceso a una buena información y ni capacitación técnica especializada. Por lo que, las artesanas en su mayoría están obligadas a buscar y pertenecer a alguna agrupación o asociación de artesanía para encontrar oportunidades de organización y capacitación.

La Central de Artesanas Ausangate del distrito de Ocongate agrupa a 10 sub asociaciones de artesanía textil de diferentes comunidades del distrito, con lo que la Central cuenta con un total de 210 artesanas, espacio que les permite acceder a oportunidades de crecimiento de sus negocios y capacitación técnica para así mejorar su situación económica. Sin embargo, un factor negativo y limitante que aún se tiene en la región Cusco es el analfabetismo, según el Censo de Población y Vivienda 2017 del INEI indica que existe un 11% de población en

situación analfabeta a nivel regional, en referencia al ámbito del presente estudio que es la provincia de Quispicanchi, se reporta un 19,4 % de población analfabeta, ocupando el quinto lugar a nivel de las provincias de la región Cusco.

Dicho aspecto descrito anteriormente es también una fuerte limitante, puesto que es una barrera para que las artesanas accedan a información y manejen adecuadamente sus emprendimientos a través de sus organizaciones o asociaciones.

Por ello la tesis tiene como objetivo determinar la relación que existe entre el emprendimiento y la situación de la asociatividad en la Central de Artesanas Ausangate del distrito de Ocongate.

1.2 Formulación del problema

1.2.1 Problema general

¿Cuál es la relación que existe entre el Emprendimiento y la Asociatividad en la Central de Artesanas del distrito de Ocongate en el periodo 2018?

1.2.2 Problemas específicos

- a. ¿Cómo la **Satisfacción con el trabajo** se relaciona con la **Asociatividad** en la Central de Artesanas del distrito de Ocongate en el periodo 2018?
- b. ¿Cómo la **Motivación al reto** se relaciona con **Asociatividad** en la Central de Artesanas del distrito de Ocongate en el periodo 2018?
- c. ¿De qué manera se relaciona **Crecimiento económico** con la Asociatividad en la Central de Artesanas del distrito de Ocongate en el periodo 2018?

1.3 Justificación de la investigación

La presente investigación se justifica porque contribuye al conocimiento teórico, orientado al conocimiento del emprendimiento y su nivel de vinculación con los procesos situacionales que presenta la asociatividad, como estrategia de trabajo organizado para impulsar actividades de comercio o empresa, debido a que esta situación es una tendencia actual y admite que los gobiernos y organizaciones inicien o enfoquen el inicio de los emprendimientos cuya finalidad sea convertirse en organizaciones sostenibles en un largo plazo.

En esta investigación se estudian los efectos del emprendimiento en el desarrollo de las estrategias asociativas y si las artesanas del distrito de Ocongate poseen las particularidades y capacidades para que sean consideradas como emprendedoras. Así mismo, se supervisan las particularidades, criterios, tipología, dimensiones e indicadores del emprendimiento.

La importancia de la investigación también está relacionado a la definición de la asociatividad, el cual consiste en la unión de individuos de manera voluntaria, que se unen con la finalidad de trabajar en conjunto para lograr las metas comunes que no se podrían cumplir individualmente. Por ello, que las asociaciones son una herramienta para los pequeños productores, lo cual les permite mejorar la productividad siguiendo la articulación del mercado.

1.3.1 Relevancia social

A través de este trabajo se busca contribuir al conocimiento en el desarrollo del emprendimiento en los sectores dedicados a la actividad artesanal textil como en este caso en el distrito de Ocongate, relacionándolo con los procesos asociativos que se vienen trabajando, cuyas conclusiones nos permitirán aclarar pautas para un trabajo más efectivo y sostenible en

beneficio de las poblaciones rurales dedicados a la artesanía textil y por ende mejorar sus condiciones de vida.

1.3.2 Valor teórico

Lo que se brinda en este trabajo de investigación, es dar el valor adecuado a la teoría que será de guía para los estudiantes universitarios o simplemente será un material de consulta o referencia, facilitando todas las herramientas y estrategias para el abordaje y análisis del emprendimiento y la asociatividad.

1.3.3 Viabilidad de factibilidad

Este trabajo tiene todas las condiciones de ser viable, porque permitirá que organizaciones dedicadas a la actividad artesanal en este caso a la artesanía textil, cuenten con información y conocimiento necesario acerca de contextos en las cuales se desarrollan los emprendimientos de artesanía y por otro lado la asociatividad como estrategia de trabajo articulado para mejorar ingresos.

1.4 Delimitación de la investigación

1.4.1 Delimitación temporal

Este trabajo centrará su quehacer en las actividades e informaciones de la Central de Artesanas Ausangate del distrito de Ocongate correspondiente al periodo 2018

1.4.2 Delimitación espacial

El presente trabajo estará enfocado en las actividades que se realiza dentro de la Asociación Central de artesanas Ausangate de Ocongate de la provincia de Quispicanchi. La Asociación central ha sido creada hace 12 años con 29 sub asociaciones, de las cuales, actualmente la central de artesanas está conformada por 10 sub asociaciones, integrada por

un total de 210 artesanas. En cuanto al ámbito geográfico, el estudio se realizó en el distrito de Ocongate, Provincia de Quispicanchi de la región del Cusco.

1.4.3 Delimitación conceptual

El presente trabajo tendrá conceptos importantes y necesarios como emprendimiento, cultura emprendedora y su importancia, capacidades emprendedoras personales y asociatividad que no permita conocer cuál es la relación en el nivel organizacional de la central de artesanas.

1.5 Objetivos de la investigación

1.5.1 Objetivo general

Determinar la relación que existe entre el Emprendimiento y la Asociatividad en la Central de Artesanas del distrito de Ocongate en el periodo 2018

1.5.2 Objetivos específicos

- a. Identificar de qué manera la **Satisfacción con el trabajo** se relaciona con la **Asociatividad** en la Central de Artesanas del distrito de Ocongate en el periodo 2018
- b. Identificar de qué manera la **Motivación al reto** se relaciona con **Asociatividad** en la Central de Artesanas del distrito de Ocongate en el periodo 2018.
- c. Determinar de qué manera se relaciona el **Crecimiento económico** con la Asociatividad en la Central de Artesanas del distrito de Ocongate en el periodo 2018.

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL

2.1. Antecedentes de la investigación

2.1.1. Antecedentes Internacionales

Gallegos (Gallegos, 2014) en su investigación titulada *El emprendimiento en estudiantes de la institución educativa Manuel Quinteros Penilla*, para optar el título magister en educación, en la Universidad Tecnológica de Pereira, Colombia. Tuvo como objetivo: Develar los sentidos fenomenológicos del emprendimiento a través de la narrativa, describir las estructuras de emprendimiento e interpretar la ley, proponer nuevos conocimientos y bases teóricas para investigaciones futuras, así mismo, es de tipo básica, de diseño descriptivo – transversal, se empleó cuestionarios aplicados a una poblacional de 78 estudiantes; por otro lado es la ampliación de métodos y teorías acerca del objetivo del estudio, es decir, encontrar nuevas teorías importantes, entre sus conclusiones: Fomentar el fortalecimiento de la competitividad que sea de carácter indispensable no solamente para los negocios emprendedores sino para el rendimiento de todas las responsabilidades otorgando una visión más concreta sobre las habilidades de emprendimiento.

Es necesario rescatar que la Institución Educativa “Manuel Quintero Penilla” mediante el instrumento de formación en los negocios de emprendimiento llega a cumplir con la misión de la institución, sociocultural en la proporción que coopera con los procedimientos al implementar en los estudiantes informaciones, capacidades y conductas que son de importancia para la creación del progreso social y de sí mismo.

Este aporte es importante, debido a que reconoce que las personas no siempre presentan características de emprendedores, es decir, que no todos los individuos tienen ideas

innovadoras y puedan llegar a formar un emprendimiento, sino que la vocación de ser emprendedor surge y se fomenta mediante la educación.

Para los estudiantes y la docente de la Institución Educativa Manuel Quintero Penilla, emprender no significa tener la habilidad de crear un negocio, sino es la conducta frente a situaciones que se presentan en la vida, cuya finalidad es cumplir los propósitos o metas trazadas, por ello, no es limitante ser participe o cursar la carrera profesional de administración de empresas. Enseñar cómo se crea un negocio es algo muy complejo, porque los estudiantes deben de sentir seguridad para crear una empresa y se dediquen a la administración de dicha empresa y les permita lograr las ideas que tienen, es necesario que se combinen las estrategias para alcanzar el éxito en el procedimiento de creación de un negocio.

Smith (Smith, 2014) en su investigación titulada *Actitudes emprendedoras en estudiantes de secundaria del área de la ciudad de México*, en la Universidad de Deusto, España. Su objetivo fue : Describir el nivel de actitudes emprendedoras en estudiantes de secundaria, investigación de tipo descriptivo y diseño descriptivo simple, utilizando el instrumento del cuestionario y entrevista aplicada a una muestra poblacional de 124 estudiantes, se llegó a la conclusión de que el aprendizaje experimental es efectivo en el progreso de las habilidades y actitudes del emprendimiento a comparación de la metodología tradicional tal como la enseñanza teórica o expositiva, en la que se efectúan esfuerzos para seguir la tendencia global dirigida hacia el progreso de la economía que genere el mejoramiento del bienestar social de los ciudadanos.

La actividad del emprendimiento es una pieza fundamental para el desarrollo económico, debido a que son la fuente generadora de puestos de trabajo en las economías. El

emprendimiento surge de la cooperación de diversos criterios, tales como las personas, empresa y los aspectos ambientales que influyen en el surgimiento de los negocios emprendedores el por qué y la forma como funcionan. El Perú necesita que la economía crezca y una manera de ocasionar el incremento es motivando al surgimiento de pequeñas y medianas empresas, es decir, impulsar a los emprendedores. Es allí, donde la educación dirigida hacia el emprendimiento es importante para el desarrollo de las capacidades, conductas y culturas desde el inicio de la educación inferior hasta la superior.

(Cantos, 2015) en su tesis titulada *Estrategia de emprendimiento comunitario para fomentar el desarrollo socioeconómico del barrio José Tipan Niza del cantón Santa Elena*, para optar el grado de licenciada en organización y desarrollo comunitario, en la Universidad Estatal Península de Santa Elena, cuyo objetivo general planteado fue: Proponer, identificar, determinar, elaborar una estrategia de emprendimiento comunitario mediante el establecimiento de un proyecto que genere el desarrollo socio económico, la metodología empleada son identificar a los posibles clientes. Investigación de tipo explicativo y diseño correlacional causal, se hizo uso del cuestionario con la escala de Likert, la cual fue aplicada a 112 personas. Se llegó a la conclusión de que el ingreso al mercado con productos creativos, debe contar con los requisitos que exige la ley, cuya finalidad es optimizar el desarrollo socioeconómico de los ciudadanos.

Los pobladores de la zona de “José Tipan Niza” muestran tener una capacidad innata de emprender, con habilidades para originar un emprendimiento, es por ello que el barrio tiene la disponibilidad de ser participe en los proyectos que desarrollen el progreso social y económico para fomentar el beneficio social de los ciudadanos.

El proyecto del emprendimiento comunitario está dirigida a las habilidades de la zona y se estableció el modelo de catering, el cual consiste en brindar un servicio que involucre a todos los habitantes de la comunidad, en el que se crea a un conjunto de personas emprendedoras que tengan los beneficios del apoyo del progreso humano, la cual está administrada por la misma empresa y los procedimientos que tiene el negocio, este servicio es aprobado por los mercados objetivos a través de un estudio se establece las bases principales para desarrollar estrategias de emprendimientos conjuntos.

Núria Vallmitjana I Palau (2013) “*La actividad emprendedora de los graduados IQS*” (Para obtener el título de doctor) en la Universidad de Ramon Llull, Barcelona en España. (Palau, 2013)

La definición de los negocios emprendedores incluye identificar y analizar las diferentes oportunidades, las decisiones de llevarlas a cabo, los esfuerzos necesarios para la obtención de insumos o materiales y la ejecución de estrategias, así como la empresa con un nuevo proyecto organizacional. El desarrollo de los emprendimientos en las universidades tiene la finalidad de incentivar el surgimiento de organizaciones que contribuyan al crecimiento del desarrollo socioeconómico de la comunidad. Las personas emprendedoras crean sus organizaciones y a su vez crean empleo, intensificando la competitividad y de esa manera incrementar la producción a través de la tecnología. A las conclusiones que se llegó fueron las siguientes:

- Dos de cada cinco emprendedores IQS crearon sus empresas y de esa manera se convirtieron en personas emprendedoras usuales. Por lo tanto, se determina que la media es de 2 organizaciones creadas por emprendedores o de más de 3 por cada persona emprendedora usual.

- El 94% de las empresas creadas por graduados IQS están ubicadas en España, de las cuales el 95% están situadas en Cataluña. Las empresas más dominantes son las de servicio a comparación de las industriales. Puesto que de las industriales destaca las organizaciones constructoras, fabricación de maquinarias y equipos, química y farmacéutica. Por el lado de las organizaciones de servicios están las empresas de importación y repartición de bienes. Así mismo, las compañías dedicadas a las actividades de I + D y de consultorías técnicas son abundantes.
- El prototipo de Empresa Mediana creada por un graduado IQS basada en una compañía originada hace 30 años por 3 personas asociadas a través de un capital de 11.000 € aproximadamente. El prototipo de Empresa Pequeña creada por un estudiante de IQS basada en una empresa creada hace 8 años por 2 socios mediante un capital de 215.000 €. El desarrollo de las organizaciones es creada a través del tiempo.
- La instrucción de IQS ha colaborado con la capacidad emprendedora de los estudiantes, generando una base para la accesibilidad y el progreso de la carrera profesional, resaltando los argumentos, la metodología, el ánimo, la actitud y la el requerimiento, la habilidad de enfrentarse a las adversidades, la capacidad crítica, el deseo de comprender la funcionabilidad de las cosas y la voluntad de mejoramiento. Pese a ello, “Ser un IQS” no es un razonamiento valido para alcanzar el financiamiento por organismos externos, que es un aspecto fundamental para proteger la credibilidad de los emprendedores.
- Generalmente los emprendedores conservan la relación con IQS, es decir, con los agrupamientos de estudiantes graduados, servicios de prácticas profesionales en

organizaciones, convenios, compradores de PEINUSA, docentes colaboradores y Fundación Empresas IQS. Sin embargo, pese a ello el surgimiento de la IQS para fomentar el emprendimiento, es el interés de las personas emprendedoras. Por ello, es que las diferentes agencias involucradas con la IQS construyen un adecuado ambiente para la comunicación entre los emprendedores, así mismo, para fomentar el soporte del surgimiento de nuevos negocios de los estudiantes graduados IQS.

Álvarez Valencia, Estefanía Alejandra (2016) *“El emprendimiento asociativo y la economía popular y solidaria en el programa Hilando el Desarrollo”*

(Para la obtención del Título de Ingeniera Financiera) en la Universidad Técnica De Ambato en Ecuador, Perú. (Álvarez Valencia, 2016)

Una evaluación de los negocios asociativos, ya sea teórico o práctico en el programa Hilando en el que el progreso permitió caracterizar para conceptualizar las más importantes fortalezas para general puestos de trabajo y por ende el crecimiento de los ingresos y beneficios económicos a los integrantes de la asociación, así mismo existe seguridad para trabajar con los suministradores, accesibilidad a una óptima tecnología, recursos de inversión, etc. Las barreras son las que obstaculizan que las asociaciones logren el progreso adecuado, por otro lado, las desconfianzas e inseguridades por nuevos proyectos, el poco compromiso por parte de algunos integrantes e incluso las malas conductas pueden generar que se descompongan los elementos asociativos y que exista una desunión.

El modelo Económico Popular y Solidario toma en cuenta la calidad de vida y al esfuerzo de invertir un capital en el que los integrantes de las asociaciones surgidas en los talleres sigan una serie de principios de colaboración, correspondencia e igualdad para beneficiarse de la mejor forma. Los negocios de emprendimiento asociados que forman parte del

Programa Hidalgo se basan en el modelo económico que tiene la finalidad de incentivar a la asociación de empresas pequeñas, en el que se verificó que los procesos mejoran la calidad de vida de los integrantes y por ello ser parte de una asociación es una idea buena para fomentar la competitividad y presentar un crecimiento sostenible.

Para obtener que los negocios de emprendimiento asociados sean óptimos y perdurables en el tiempo es fundamental que su origen haya sido de manera adecuada, es decir, que tengan toda la información necesaria para evitar circunstancias difíciles en un largo plazo. Por ello, son importantes las capacitaciones que permiten que el surgimiento de las asociaciones sea puesta en marcha y las reuniones de los integrantes con expertos, los cuales orienten mediante las experiencias y sugerencias que permitan enfrentarse a situaciones difíciles que puedan surgir. Como es el caso del programa Hilando, en el que el 35.9% indicó que recibieron las capacitaciones del IEPS, mientras que el 23.9% recibió casi todo el tiempo, pero esto fue insuficiente debido a que el 59.8% es la totalidad de los integrantes encuestados de la asociación y no se logró alcanzar al 100%.

2.1.2. Antecedentes nacionales

Cáceres Rojas, Reneé Liliana & Ramos Pacheco, Luz Elena (2017) *“Emprendimiento laboral y empoderamiento de mujeres artesanas de la asociación de tejedoras - “tejidos Huaycán”* (Para Optar El Título Profesional De Licenciada En Trabajo Social) de la Universidad de Nacional Del Centro Del Perú en la ciudad de Huancayo, Perú. (Cáceres Rojas & Ramos Pacheco, 2017)

La conclusión obtenida del estudio se describe que la relación que existe entre el emprendimiento laboral y el empoderamiento de las mujeres artesanas fue positiva, debido

a que las mujeres obtuvieron un alto emprendimiento y por ende un adecuado empoderamiento, es decir, si las mujeres presentan menores emprendimientos significa que su empoderamiento es bajo. La caracterización del emprendimiento en las mujeres es por el progreso de las capacidades del factor económico, debido a que la actividad comercial les generó ingresos económicos y satisfacción en ellas mismas por haber desarrollado dicha actividad, no obstante, los incentivos provocan mayores desafíos y para ello aún son débiles. El empoderamiento en la mujeres es caracterizado por los reconocimientos por ellas mismas, debido a que se auto evalúan las capacidades que tienen y se sienten satisfechas por los logros que obtuvieron y para ello es fundamental la toma de decisiones. Respecto a lo asociativo demostraron tener mayores intervenciones en la toma de decisiones de la administración laboral, puesto que toman cargos en la empresa, no obstante el progreso de las habilidades de liderazgo aún fueron débiles.

Alva Salirrosas, Rosa Manuela & Antuanne Diestra García, Alicia Mercedes (2018) *“La asociatividad como oportunidad para la exportación de artesanía textil de Santiago de Chuco – 2018”* (Tesis Para Obtener El Título Profesional De Licenciadas En Negocios Internacionales) de la Universidad Cesar Vallejo en la ciudad de Trujillo, Perú. (Alva Salirrosas & Antuanne Diestra, 2018)

De esta forma se alcanzó las siguientes conclusiones en base a la investigación efectuada a la asociación de artesanos textiles “Los Chucos”, logrando reconocer las ventajas que tiene la asociación, la cual hoy en día cuenta con canales de distribuciones, certificados de calidad, ofertas, producción a escala, particularidades técnicas, apertura a otros mercados, negociaciones, accesibilidad al capital, capacitaciones y minimización de costos, de las cuales solo el 80% son cumplidas por la asociación, puesto que estas son propuestas por el

MINCETUR como puntos importantes, siendo beneficioso para los integrantes de la asociación debido al desarrollo en conjunto, de la misma manera se identificó las condiciones para efectuar la venta internacional de los textiles hacia Estados Unidos y de esta forma los artesanos cumplieron con el 66.66% de las condiciones, dentro de ello se encuentran las barreras arancelarias, diseños propios, criterios de comercialización, la cantidad de exportación, precio ofrecido y la seguridad del producto, de esta manera manifestando la capacidad que tiene la asociación, con el 33.33% no cumple los aspectos, del embalaje, etiquetado por ello es necesario que se desarrolle un plan para el mejoramiento de los aspectos donde presenta más deficiencias, como en los procesos de embalaje, etiquetado y empaque que requieren de capacitaciones para ejecutarlas de manera adecuada y de esta manera posicionar a la marca e incentivar a la exportación mediante capacitaciones del proceso de exportación, la cual se efectuara con el apoyo de las organizaciones como el Gobierno Regional de La Libertad, con la finalidad de brindar capacitaciones con expertos que les brinden la información necesaria a la asociación. Al evaluar a la asociatividad de artesanos textiles "Los Chucos" se concluye que la asociatividad si es una oportunidad para la exportación, pero para poder lograr una exportación con éxito se requiere subsanar todas las deficiencias y contar con un especialista en el tema que facilite la información, o capacitarse completamente en el tema.

2.1.3. Antecedente Local

(Benavides & Tupayachi, 2015) realizaron su investigación titulada "*Emprendimiento y perfil del emprendedor en la Escuela Profesional de Ciencias Administrativas de la Universidad Nacional de San Antonio Abad del Cusco, Período: 2014 – 2015*", Para optar el grado de Licenciadas en Administración, en la Universidad Nacional de San Antonio

Abad del Cusco, el objetivo general de la investigación fue describir la situación actual del emprendimiento e identificar el perfil emprendedor del estudiante de la Escuela Profesional de Ciencias Administrativas de la Universidad Nacional de San Antonio Abad del Cusco, periodo: 2014-2015. La metodología de la investigación fue de tipo descriptiva, diseño experimental, asimismo, fue de tipo longitudinal. Las técnicas empleadas fueron las encuestas, análisis de documentos, observación y los instrumentos fueron los cuestionarios, test y recopilación de datos. La población estuvo dada por 652 alumnos matriculados en el semestre 2014-II y 2015-1, y la muestra en estudio fue de 215. Con la investigación se ha llegado a las siguientes conclusiones:

Respecto a la coyuntura actual de los negocios emprendedores de la Escuela Profesional de Ciencias Administrativas, las posibilidades laborales de los estudiantes están enfocadas en el ambiente laboral que representa el 60%, por otro lado el 40% tienen la visión de crear un emprendimiento propio, esto es debido a que en los países con ingresos per cápita altos existen más posibilidades de encontrar un puesto de trabajo y es por ello que los negocios tienden a decrecer, es por eso que las organizaciones que desarrollan programas de incentivo emprendedor apoyan al surgimiento de negocios, los acontecimientos académicos son los que incentivan a los estudiantes a ejecutar nuevos negocios y de esa manera aumentar la tasa de egresados bajo el criterio empresarial, es por ello que los alumnos de la Escuela Profesional de Ciencias Administrativas presentan tener una capacidad de emprendedores cuya media es de 17.14 y 16.93 puntos para las mujeres y varones respectivamente, caracterizándose de alcanzar oportunidades y establecer objetivos en un largo plazo.

A la conclusión que se llegó fue que se optimiza la capacidad emprendedora de los estudiantes de la Escuela Profesional de Ciencias Administrativas a través del uso del taller

de negocios emprendedores, el cual permitió fomentar las características de emprendimiento de los estudiantes, con una media de 18.01 y 17.67 de mujeres y varones respectivamente, lo que significa que se puede progresar las capacidades de los alumnos. De esa manera el resultado del uso del taller generan diversos modelos de emprendimientos creativos.

La Escuela Profesional de Ciencias Administrativas fomenta en poca proporción el emprendimiento, tal como lo califican los estudiantes. Se aprecia que los reducidos sucesos académicos hacen uso de técnicas que no logran alcanzar los intereses de los alumnos para originar un emprendimiento.

La aplicación del taller de emprendimiento de la presente investigación no es suficiente para el desarrollo de una incubadora porque este busca continuidad y seguimiento para el desarrollo de las ideas y fortalecimiento del perfil emprendedor.

(Oblitas y Sequeiros, 2011) en su investigación titulada “***Emprendimiento para mejorar el proceso productivo de las unidades económicas de artesanía textil en el distrito de Pitumarca provincia de Canchis***”, Para optar el grado de Licenciadas en Administración, en la Universidad Nacional de San Antonio Abad del Cusco, el objetivo general de la investigación fue Determinar en qué aspectos incide el emprendimiento en el Proceso Productivo para proponer un Programa de Emprendimiento que mejore el Proceso Productivo de las unidades económicas de Artesanía Textil en el distrito de Pitumarca provincia de Canchis (Cusco), periodo 2010-2011. La metodología de la investigación fue de carácter correlacional, asimismo, fue de método analítico – inductivo. Las técnicas empleadas fueron las encuestas, análisis de documentos, observación y entrevistas; los instrumentos fueron fichas de revisión bibliográfica, test de evaluación y guía de

observación. La población estuvo dada por 11 comunidades, y la muestra en estudio estuvo dada por 40 Artesanas textiles, por lo que, se utilizó el método no probabilístico. La investigación llegó a la siguiente conclusión: Los Artesanos de textiles demostraron tener un bajo rendimiento del emprendimiento, el cual se vio reflejado en los procesos de producción, principalmente en el producto terminado el cual no presenta diseños creativos e innovadores, más al contrario son diseños tradicionales. Por otro lado, en el distrito de Pitumarca, los procesos de producción de los textiles influyen de manera negativa en los niveles macro y micro ambientales, debido a los diseños repetitivos los cuales afecta a los textiles respecto a la competencia, impidiendo que crezca la demanda y por ello los niveles socioeconómicos de los artesanos son los más afectados.

Suca Castro, Luisa Irene & Br. Econ. Chara Mamani, Ruth Nelida (2017) *“Análisis de factores que influye en la rentabilidad de la asociación artesanal tradicional Munay Ticlla del distrito de Pitumarca”* (Para optar el grado de licenciados en Economía) en la Universidad Nacional De San Antonio Abad de Cusco en la ciudad de Cusco. (Suca Castro & Chara Mamani, 2017)

Las conclusiones obtenidas son que a raíz de los resultados que se obtuvieron de la investigación indican que la asociación artesanal tradicional Munay Ticlla registró pérdidas y esto significó que la asociación no es rentable puesto que las ganancias presentan un valor negativo, el cual representa entre los valores de 30.3% a 80.3% que fue provocado por los costos mayores de venta que los ingresos que generaba, esto indica que el margen operacional (69,2% a 42,63%) y el margen neto (70,7% a 144,1%) resulten ser negativos, así mismo el margen de ganancia mensual se encuentra entre 0.4 a 0.6, que significa que la asociación no cubre los gastos efectuados. Estos resultados son debido a

que la asociación utiliza tecnología convencional que genera niveles bajo de producción y los costos son elevados.

La asociación Munay Ticlla pese al registro de pérdidas sigue ofreciendo sus servicios, debido a las conductas no empresariales ya que no se toma en cuenta la totalidad de los costos, tales como de los recursos financieros ya sean propios o del trabajo, es por ello que la actividad es considerada como un ambiente de autoempleo, es decir de supervivencia en el que el productor toma sus propios recursos e inclusive su propia mano de obra para de esa manera generar renta.

Considerando que no existe rentabilidad de la producción se efectuó un flujo de comercialización tomando en cuenta la información estadística del Centro de Textiles Tradicionales del Cusco; que permitió demostrar los niveles de utilidad positiva, en el que la utilidad bruta oscila entre 66.8% a 77.5%, el margen ejecutivo entre 0.05% a 54.4% y la utilidad neta entre 0.1% a 64.2%; de la misma manera el ratio de beneficio y costo debe de ser mayor a 1 y es considerado como rentable.

El 100% de los productores entrevistados de la asociación Munay Ticlla hacen uso de tecnologías convencionales, para producir sus bienes con esa tecnología es necesario la intervención de más horas laborales que se encuentran entre 147 a 590 horas, considerando la forma y el tamaño del bien y esto ocasiona que el rendimiento medio anual será de 1171 tejidos entre ellos están los chullos y huatos que representan el 31.9% y 21.6%, sin embargo, la producción al año por cada socio sería de 15 a 16 tejidos y mensual sería de 1 prenda. Por otro lado, de acuerdo a las respuestas brindadas por los productores elaborar un tejido con la tecnología convencional es muy trabajoso y las jornadas son muy largas y es por ello que existen bajos desempeños con la productividad media.

Existe altos costos de producción, que está relacionada principalmente a los costos de mano de obra; el ingreso mensual cubre al 100% de los costos de insumo más el 36,9% a 60,2% de los costos de mano obra, el comportamiento se debe al margen negativo entre los costos de producción unitaria y el precio unitario al que se comercializa. Los resultados de la variable son consecuencia del uso de una tecnología tradicional que repercute en el aprovechamiento inadecuado de mano de obra e insumos haciendo que en la elaboración de los productos sean a un costo mayor.

Según a los resultados existe bajo nivel de productividad de mano de obra, para elaborar los productos se requiere entre 13 a 509 horas/hombre según su tamaño y tipo; esto se debe por una parte a la escasa capacitación de los productores, ya que el 92,1% afirmaron no recibir ningún tipo de capacitación, lo cual influye en el rendimiento y capacidad de producción; por otro lado el uso de tecnología tradicional hace que el rendimiento de mano de obra sea aún más bajo y exista ineficiencia del aprovechamiento de los recursos que posee la asociación.

La asociación Munay Ticlla tiene bajos niveles de producción, habiéndose producido 1111 y 1131 tejidos en el año 2014 y 2015 respectivamente, con respecto a estacionalidad de producción es mayor en los meses de abril, mayo y agosto. La producción mensual promedio es aproximadamente de un producto, como resultado de la baja productividad de mano de obra debido principalmente a la laboriosidad en la elaboración de los productos. Los bajos niveles de producción influyen de forma negativa en la rentabilidad de la asociación por medio de los bajos ingresos.

Con respecto a nivel de organización, se puede concluir que la asociación Munay Ticlla está constituida de manera formal y según resultados de la encuesta el 93,6% de productores

afirman que la asociación tiene una adecuada organización y el 96,2% está satisfecho; no obstante en 3,2% de los socios están insatisfechos y son principalmente los productores de edad avanzada; por otra parte la estructura de la organizacional está dada con la participación de socios y miembros de la junta directiva, donde desde la compra de insumo hasta la comercialización cada miembro y socios cumplen con distintas funciones y obligaciones.

La asociación Munay Ticlla vende sus productos solo por un canal de comercialización, el 100% de los productos elaborados es vendida a los intermediarios; productores – intermediario - consumidor, los precios y el nivel de producción está determinada por el Centro de Textiles Tradicionales del Cusco, como único comprador; por lo tanto los productores se tienen que adaptar a los requerimientos de los compradores ya sea en cantidad o precios dicho comportamiento es la de un mercado monopsonio, como consecuencia de falta de conocimiento y capital humano de los productores, para poder buscar nuevos mercados y canales de comercialización.

Macedo Mirano, Richard & Br. Quispe Yucra, Julian (2011) ***“Consortio de exportación y calidad de vida de las familias artesanales textiles - distrito de Ocongate”*** (Tesis para obtener el grado de Licenciados en Ciencias Administrativas) en la Universidad Nacional de San Antonio Abad de Cusco. (Macedo Mirano & Quispe Yucra, 2011).

Las conclusiones que se realizaron se describen que la productividad de textiles distrito de Ocongate actualmente no cumplen con los requisitos exigidos para formar una asociación de exportación, debido que los artesanos desarrollan sus productos mediante tecnologías convencionales, así mismo, desconocen cuáles son la particularidades que debe de cumplir los productos para una exportación, los productores presentan una carencia en la capacidad

productiva y existe una ausencia de procedimientos de supervisión de calidad para efectuar una exportación, debido a las ausencias de aspectos tecnológicos y organizativos.

Los artesanos textiles del Distrito de Ocongate no son beneficiados con créditos financieros debido a que no cumplen con los requisitos mínimos que exigen las instituciones financieras así mismo no cuentan con la garantía respectiva para obtener algún tipo de crédito financiero.

La existencia actual de tratados y pactos comerciales internacionales con grupos económicos, favorecen a la exportación por considerarse como nuevos nichos de mercado para la comercialización y exportación.

Los productores artesanales textiles conocen en menor escala las nuevas tecnologías actuales que nos facilitan herramientas para realizar y aplicar técnicas de publicidad y marketing virtual de nuestros productos a nivel mundial.

2.2. Bases teóricas

2.2.1. Teoría del emprendimiento

Una primera conceptualización del término emprendedor es identificar que una persona que «emprende y se determina a hacer y ejecutar con resolución y empeño alguna operación considerable y ardua», según la Real Academia de la Lengua Española (1791). En este sentido, es desde la economía que inicialmente se aborda el tema de emprendimiento; al respecto Schumpeter (1961,1965) complementa la definición mencionada enfatizando en el propósito económico que busca el emprendedor, y adicionalmente, denominándolo como destructor creativo, quien rompe los ciclos de mercado y lleva a reducir los precios del producto para lograr un rendimiento financiero sobre el capital invertido mediante la

introducción de una innovación que le brinda una ventaja en el tiempo. (Vega Guerrero & Mera Rodriguez, 2016)

El Global Entrepreneurship Monitor (GEM), en su Reporte global (2010), menciona lo siguiente: “La mayoría de los políticos y académicos coinciden en que el espíritu emprendedor es fundamental para el desarrollo y el bienestar de la sociedad. Los emprendedores crean puestos de trabajo. Conducen y le dan forma a la innovación, acelerando los cambios estructurales en la economía. Al introducir nueva competencia, contribuyen indirectamente a la productividad. El espíritu empresarial es pues, un catalizador del crecimiento económico y la competitividad nacional” (p. 13). Según la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), indica que existe una gran cantidad de negocios emprendedores, sin embargo, la gran mayoría son informales y no son originales y esto afecta al incremento del margen de mortalidad, tal como muestran las investigaciones realizadas por el GEM. Estos resultados indican que, para potenciar el desarrollo de un emprendimiento de calidad en la región, se debe mejorar la capacidad de los emprendedores para innovar con productos o servicios escalables y de mayor valor (OCDE, 2009). En últimos periodos, se han estado desarrollando proyectos sobre la elaboración de emprendimientos en la región, mediante capacitaciones relacionadas con las universidades y programas de apoyo, tales como las incubadoras, sistemas de mentores e inversionistas. Estos programas tienen la finalidad de realizar un plan de emprendimiento al instante que una persona tenga una idea. Las ideas más destacadas pasan a formar parte de incubadoras y redes de mentores. (Vicens & Grullón , 2011)

Características del emprendedor:

Muchas investigaciones realizadas coinciden en que las personas que tienen esa capacidad emprendedora presentan ciertas características que las diferencian de las demás personas. En el cuadro 1.1, elaborado por Sánchez Almagro (2003), se aprecia con claridad cuáles son: De acuerdo con John Kao (1989), el emprendedor es una persona con características muy particulares, entre ellas: (Alcázar Rodríguez, 2011)

- a) Compromiso total, determinación y perseverancia.
- b) Aptitud para lograr objetivos.
- c) Instrucciones dirigidas a los objetivos y oportunidades.
- d) Determinación y compromiso.
- e) Perseverancia al momento de solucionar conflictos.
- f) Objetivismo.
- g) Confianza en sí mismos.
- h) Gran magnitud de energía.
- i) Búsqueda de feedback.
- j) Supervisión interna.
- k) Prevenir los riesgos.
- l) No existencia de superioridad.
- m) Moralidad y credibilidad.
- n) Tolerancia al cambio. (Alcázar Rodríguez, 2011)

La complejidad de conceptualizar al emprendimiento es debido a que no se trata tan solamente de ciertas cualidades, sino de la manera de cómo darles uso y aprovechar al máximo dichas cualidades. No obstante, la normativa indica que emprender es tomar decisiones pero de forma adecuada mediante las capacidades y competencias de las

personas, que se basan en ciertos criterios que se deben de toma en cuenta, tal como indican VanderWerf y Brush (1989) al analizar 25 conceptos de emprender, afirmando que es la acción de crear negocios basándose en la relación de comportamientos y acciones, las cuales son:

- a. Creación: ejecución de una actividad comercial.
- b. Administración general: es la unidad encargada de direccionar el uso adecuado de los recursos.
- c. Innovación: es la creación y desarrollo comercial de productos, servicios, procedimientos innovadores que ingresan al mercado comercial mediante los sistemas de empresas.
- d. Aceptación del riesgo: es la capacidad de sobrellevar los riesgos que puedan afectar al negocio, mediante la toma de decisiones.
- e. Mejor desempeño: el intento por lograr altos niveles de desempeño o de crecimiento. Burch (1986) agrega a la lista de características del emprendedor las siguientes:
- f. Trabajadores: son adictos al trabajo que se enfocan en sus metas y se afanan incansablemente para alcanzarlas.
- g. Optimistas: si se quiere lograr el éxito de un negocio es necesario verle el lado positivo de las distintas circunstancias para lograr los objetivos y propósitos.
- h. Orientación a la excelencia: su deseo de logro los lleva a hacer las cosas al mejor grado posible para sentirse aún más orgullosos y satisfechos de lo alcanzado. (Alcázar Rodríguez, 2011)

El riesgo es un elemento que, para algunos autores constituye una característica fundamental del acto de emprender, pues consideran que el emprendedor es un “tomador

de riesgos” que pondera los beneficios y asume los peligros que son inherentes a su consecución (Baty, 1990). Por su parte, Halloran (1992) señala que los emprendedores son individuos dispuestos a tomar el riesgo y a asumir sus propias ganancias y pérdidas. Gray y Cyr (1994) indican que la terminología emprender es sinónimo de la palabra emprendedor. Sin embargo, sobre todo, es “alguien que organiza, controla y asume riesgos en un negocio ante su deseo de enfrentar desafíos, la oportunidad de alcanzar logros y el impulso por cumplir necesidades personales, emocionales y psicológicas”. Por otro lado, Hiam y Olander (1996) definen al emprendedor como un individuo que “inicia, administra y asume los riesgos y recompensas de un nuevo negocio”, mientras que Longenecker, Moore y Petty (1994) lo definen como una persona con “aptitud para innovar y disposición para asumir el riesgo”. (Alcázar Rodríguez, 2011).

2.2.1.1. Emprendimiento

La palabra emprendimiento deriva de la palabra en francés "entrepreneur" (pionero) y es un concepto utilizado por los aventureros que viajaron a América durante su descubrimiento (Etchebarne citado en Formichella, 2004). Tiene mucha relación con la capacidad de iniciativa y trabajo en equipo, sin dejar de lado el empoderamiento personal que lleva al éxito grupal.

Schumpeter (citado por Castillo & Rusque, 2000) indicaba que el innovar es emprender, puesto que el sujeto innova a través de los métodos de producción, nuevos mercados, insumos, como también en la actividad económica ya sea estructurando mercados en competencia perfecta como imperfecta. Para este autor, “el emprendedor lleva a cabo la asignación de recursos, la toma de decisiones, organiza la actividad económica de forma

innovadora, estando su esencia en la dirección de actividades. Según su postura, se asimila a directivos y emprendedores” (p.43).

En sí, emprender en cuanto a concepto y a acción es muy cercano de gestionar en el sentido de formular ideas e iniciar y desarrollar opiniones, actitudes y criterios propios.

Quizás en algún momento se piense que realizar bien una actividad o conseguir un logro, es cuestión de suerte. Pero el éxito de alguna acción es provocado por una persona con capacidad de emprendimiento. Es decir “el emprendimiento no es suerte, es acción”. (Silva, 2013) lo que se concluye que con un espíritu emprendedor es posible cumplir con todas las actividades que creas, imaginas, planificas y ejecutas. Se requiere fortaleza, decisión y determinación para arriesgarse a ser un empresario y desprenderse de la dependencia laboral a pesar de la estabilidad económica en que se vive, más aún sí se tiene en cuenta que el empresario no siempre gana como si lo hace el asalariado, que tiene asegurado un ingreso mínimo que le permite una estabilidad familiar.

Dolabela F. (2005) Señala que el emprendimiento es tener iniciativa, innovación y creatividad es aquella actitud y aptitud de la persona que le permite emprender nuevos retos, nuevos proyectos; es lo que le permite avanzar un paso más, ir más allá de donde ya ha llegado. Es lo que hace que una persona esté insatisfecha con lo que es y lo que ha logrado, y como consecuencia de ello, quiera alcanzar mayores logros.

2.2.1.2. Emprendedor

Según Silva E. (2008) Un emprendedor es una persona dispuesta a hacerse cargo de ciertos riesgos económicos o de otra circunstancias. Es por ello, que ser emprendedor significa identificar oportunidades de emprendimiento mediante el correcto uso de los recursos para el surgimiento del negocio. El usar esta terminología es usual para indicar que una "persona

que crea una empresa" o un individuo que crea un plan de negocio por cuenta propia. Es por ello, que se recomendó que ser emprendedor es una capacidad importante que debe de contar un empresario, conjuntamente con la creatividad y la habilidad de administrar una empresa. El término emprendedor hace referencia a la búsqueda de desafíos y alcanzar las metas, por ello requiere esforzarse para lograrlas. Y ser empresario es aquella persona que ve oportunidades de negocio, la lleva a cabo y busca generar sustentabilidad. Es una persona creativa, marcada por la capacidad de establecer y alcanzar metas y mantiene alto nivel de conciencia del ambiente en el que vive, usándolo para detectar oportunidades de negocio. Un emprendedor que sigue aprendiendo acerca de las posibles oportunidades de negocio y la toma de decisiones de riesgo moderado que buscan innovación, continuará desempeñando su papel de emprendedor.

2.2.1.3. Tipos de Emprendimiento

Entre los tipos de emprendimiento, podemos citar lo referido por el MINEDU (Ministerio de Educación, 2012) donde se describen los siguientes tipos:

- a. **Científico y/o tecnológico:** implica la investigación y apropiación de conocimiento conducente al desarrollo, adaptación o mejoramiento de sistemas, artefactos o procedimientos para satisfacer necesidades, en los diversos ámbitos de la actividad humana y social, ya sea: alimentación, vestido, salud, vivienda, recreación, comunicaciones, transporte, entre otras actividades.
- b. **Ambiental:** este tipo de actividad se refiere a la manera de razonar, sentir y actuar desde el aspecto ambiental, mediante el surgimiento de ideas que beneficien al progreso de la innovación para utilizar de manera eficiente los recursos y de esa

manera generar el progreso sostenible. La dirección de estas propuestas va dirigida a mejorar el medio ambiente desde el punto de vista del progreso humano sustentable.

- c. **Deportivo:** se refiere a la manera de pensar y enfrentar las oportunidades que se presentan para efectuar y desarrollar los programas deportivos, que es planificada con una visión más compleja y se lleva a cabo a través del liderazgo y la administración de los riesgos. Se ejecuta en el aspecto de expresiones corporales, motrices y sociales, tomando en cuenta la diversidad de actividades físicas propias de cada sociedad en un tiempo establecido.
- d. **Social:** se refiere al surgimiento y desarrollo de los programas educativos, como las proyecciones que se deben de elaborar para efectuar el compromiso con la sociedad en general. (p. 89).

Por otro lado, en la tesis sobre Emprendimiento y Perfil del Emprendedor desarrollada por María J. Benavides y María D. Tupayachi mencionan otra clasificación de tipos de Emprendimiento:

Emprendimiento empresarial:

Es importante investigar e indagar la definición del emprendimiento desde su surgimiento histórico. Dentro de ellos destacan los filósofos tales como los alemanes que presentan pensamientos económicos clásicos, según Rodríguez (2009), “J. H. Von Thunen (1783-1850) enuncia explícitamente los principios fundamentales de la teoría de la productividad marginal, la cual considera al hombre-empresario como un sujeto económico cuyo único objetivo es maximizar los beneficios”. De esa manera, se toma en cuenta a un economista alemán, “H. K. Von Mangoldt (1824-1868) manifiesta que el emprendimiento y la

innovación son aprobados como factores importantes para la vida empresarial, aunque no observaba un método de crecimiento dinámico” (Rodríguez, 2009).

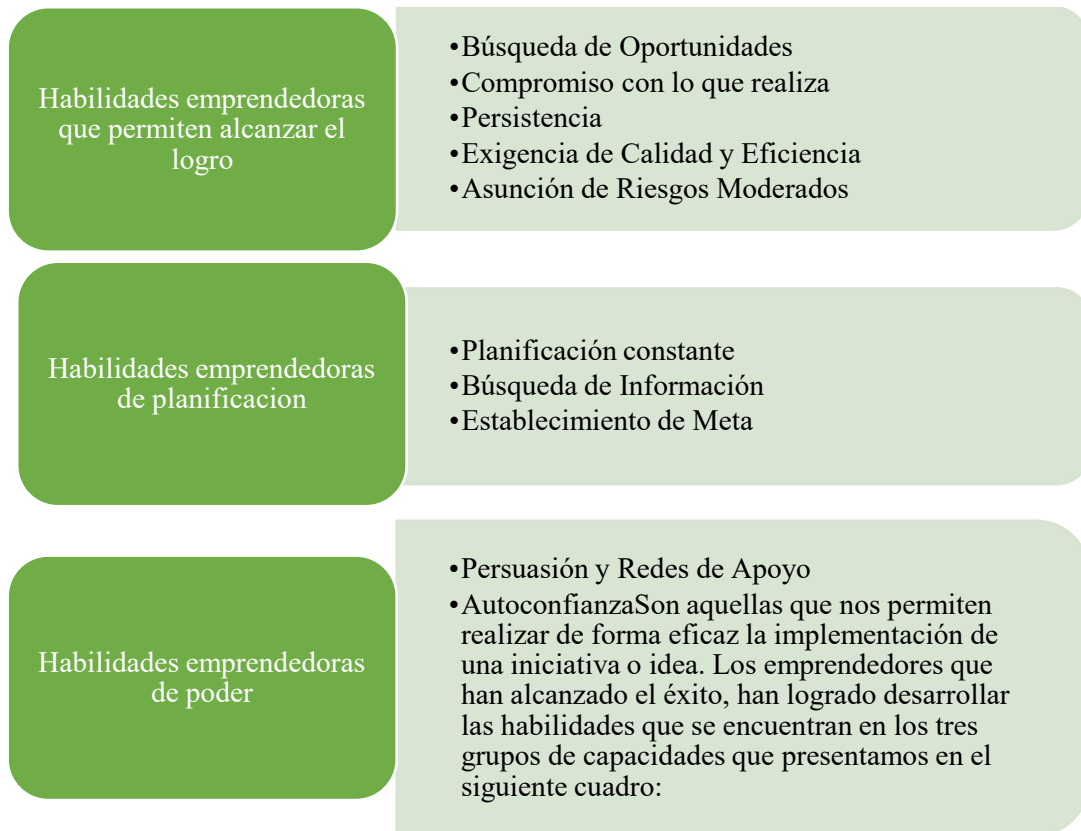
Se subdivide en emprendimiento relacionado con la creación de nuevos negocios y en intraemprendimiento que se relaciona con la creación de nuevas unidades de negocio en una empresa constituida. Es la iniciativa de un individuo para desarrollar un proyecto de negocio o una idea en particular que genere ingresos, es decir, crear una microempresa.

Emprendimiento personal o grupal: Se relaciona con las acciones creativas que realiza la persona o un grupo de personas para superar sus propios retos a los cuales suele enfrentarse en los diferentes estadios de su existencia, para lograr las respectivas metas personales o grupales.

Emprendimiento social: "relacionado con iniciativas orientadas a cambios en el sector social, innovando y actuando de acuerdo con el deseo de crear valor social sostenible" (Harding 2004, p.41). En síntesis, es claro que el emprendimiento no se refiere exclusivamente a la creación de nuevos negocios, sino que cada vez más se requiere para superar los retos que hoy se presenta en los diferentes ámbitos de la vida de las personas, así como en la dinámica de las organizaciones y las naciones.

2.2.1.4. Habilidades emprendedoras

Son aquellas que nos permiten realizar de forma eficaz la implementación de una iniciativa o idea. Los emprendedores que han alcanzado el éxito, han logrado desarrollar las habilidades que se encuentran en los tres grupos de habilidades que presentamos en el siguiente cuadro:



Empresa PROMOCAP (2007) lo clasifica en 3 habilidades y es como sigue:

Habilidades emprendedoras que permiten alcanzar el logro

Iniciativa y Búsqueda de Oportunidades

Son sucesos que se encuentran en distintos lugares y en todo momento, generalmente se suele decir “en este país no hay oportunidades”, “yo no tengo suerte, otras personas tienen más suerte que yo”. Al encontrarse en una circunstancia difícil “no vemos” las oportunidades que puedan surgir y muchas veces no se aprovechan porque se cree que no existen. Muchas veces, las oportunidades no están dirigidas a una sola persona, si no es una cuestión de saber identificarlas y aprovecharlas. Es por ello que se debe de estar preparado en todo momento ante cualquier circunstancia de oportunidades. La oportunidad con la

preparación van de la mano, debido a que estar preparado significa contar con capacidades y conocimientos para poner en práctica una oportunidad.

Todas las personas, han experimentado en algún momento situaciones de oportunidad, principalmente son sucesos inesperados, que mayormente se presentaban cuando se buscaba un puesto de trabajo pero muchas veces no eran percibidos.

Las oportunidades son tomadas por aquellas personas que tienen la capacidad de enfrentarse a desafíos y están preparados y concentrados para sacar el máximo provecho.

La creación de oportunidades está relacionada con la comunicación, debido a que permite informar a las personas sobre lo que se busca, lo que se quiere hacer.

Persistencia

Se refiere a la capacidad de sostener una decisión hasta alcanzar el objetivo, es decir, insistir hasta lograr las metas propuestas, mediante la toma de decisiones correctas para sobrellevar cualquier tipo de dificultad. Muchas personas supieron cómo enfrentarse a situaciones difíciles y salir exitosos.

La conducta y actitud son los aspectos que permiten que los individuos entiendan que las cosas no siempre se dan de la manera que se tiene pensado, es por ello que es necesario ser flexible para alcanzar lo que se desea y encontrar una forma de cambiar una situación difícil a una exitosa, las personas son las responsables de sus propios actos para alcanzar y lograr los propósitos establecidos.

Cumplir con los Compromisos

Usualmente las personas se comprometen a cumplir las responsabilidades que presentan, los compromisos que se asumen significan que se está comprometiendo con uno mismo

para alcanzar las metas propuestas y están se involucran con el nivel de confianza y la autonomía de realizar las cosas.

Exigir Eficiencia y Calidad

Se ha escuchado indicar: “Sonia es una persona muy eficiente”, "es la compañera más ordenada", “Juan siempre hace bien las cosas”, “Carlos constantemente logra sus objetivos” indicando que hicieron su trabajo de manera rápida y sin ningún inconveniente, en otras palabras realizan el uso adecuado de los recursos para alcanzar los objetivos propuestos, lo cual determina que el rendimiento laboral de la persona es el adecuado.

Por otro lado, la calidad hace referencia a la capacidad de satisfacción, es decir, realizando las actividades de manera adecuada. La calidad no se debe de ver como la parte final del procedimiento de elaboración del producto, tales como, la confección de ropa, preparación de postres, prestaciones de servicios; es allí donde la calidad debe de intervenir en todo momento desde el inicio de la fabricación hasta el proceso de empaquetado. En síntesis, significa satisfacer los resultados que se obtuvieron, mientras la calidad final es el agrupamiento de la calidad en cada proceso de producción.

Los individuos que buscan la eficiencia y calidad:

- Realizan las actividades de mejor manera, rápida y con menos recursos económicos.
- Se esfuerzan con las intenciones de alcanzar y vencer las regulaciones de cualidades.
- Realizan los procesos asegurándose que las actividades sean terminadas y se realicen de acuerdo a las condiciones solicitadas.

Correr Riesgos Calculados

Usualmente en las actividades que se vienen realizando el riesgo es un aspecto que siempre está presente. Muchas veces se presenta en circunstancias difíciles y en otras son asimiladas sin percatarse. El riesgo es un aspecto real y todos los individuos siempre se enfrentan a ellos.

Todos los individuos que alcanzan el éxito, siempre se arriesgaron a enfrentarse a distintas acciones y de esa manera aprendieron que si una persona quiere superarse y lograr el éxito debe de arriesgarse y eso está ligado a la frase de “Quien nada arriesga, nada gana”. Sin embargo una persona ¿sería capaz de lanzarse a una piscina sin ningún tipo de salvavidas y sin saber nadar?, ¿arriesgaría de esa forma su vida?, se preguntará ¿y lanzarme a la piscina, para qué? Pueda que la persona no se arriesgue a lanzarse a la piscina, debido a que el riesgo tiene una finalidad para decidir una alternativa correcta. Es necesario analizar si se debe de arriesgar, para ello se evalúa los pro y contra de los sucesos.

Cuando una persona se atreve a enfrentar el riesgo, debe de considerar que ese riesgo sea moderado y fácil de controlar con altas expectativas de ser predecible. Patton indico que este aspecto es importante:

“Tomar riesgos calculados, es completamente distinto de ser temerario”

Habilidades emprendedoras de planificación

Fijar Metas u Objetivos

¿Se establecen objetivos que tengan significados personales y que conlleven a los desafíos?

¿Son racionales las metas planteadas y la manera de alcanzarlas en un determinado tiempo?

¿Determina metas que se puedan medir en un corto, mediano y largo plazo?

Son interrogantes que en algún momento de la vida de las personas se hicieron, los individuos usualmente están creando nuevas ideas, metas que generalmente son fases previas para desarrollar objetivos que se deben de ejecutarse, a medida que avanza el tiempo y la madurez de las ideas, empiezan a presentarse como un pensamiento. Las personas emprendedoras se han esforzado bastante para alcanzar sus metas trazadas.

Las personas que tienen claro su meta trazada son las que llegar a completarla. Como por ejemplo, en una carrera de maratón los participantes tienen en cuenta la ubicación de la meta y los kilómetros que deben de recurrir para alcanzarla, si una persona no sabe eso fracasara al no poder alcanzar la meta.

Para simplificar la implantación de metas o propósitos de formas prácticas se recomiendo hacer uso de la siguiente nemotecnia MAREAR, que se entiende como:

Medible: Los objetivos deben de ser realistas, por ello es importante determinar una herramienta que permita comprobar de manera cuantificable si los objetivos trazados se cumplieron o no.

Alcanzable: Los objetivos deben de ser posibles y factibles. Si una meta no está desarrollada correctamente o es difícil de alcanzarla es más probable que no se lograra cumplir.

Reto: Los objetivos deben de contener cierta proporción de desafío, puesto que si no la tiene no se tomara en cuenta y nadie se preocupara en cumplirla, ni hacer ningún esfuerzo para lograrla.

Específica: Los objetivos deben de ser claros y concretos, debido a que si cumple ese aspecto las personas se interesaran en realizar y cumplir esa meta trazada.

Acotada: Los objetivos deben de ser elaborados en un determinado tiempo para que todas las personas tengan ese interés por cumplir en ese tiempo predeterminado.

Realista: El objetivo debe de estar inmerso de la realidad en el que se habita, puesto que este es el punto de partida para desarrollar una meta considerando la coyuntura y las condiciones del mercado.

Búsqueda de Información

Elegir una decisión, significa tener la información necesaria de los recursos que se necesita, los sucesos, los resultados que se obtendrán, de las personas que puedan ayudar y de donde conseguir toda esa información. Por ello, es importante tomar en cuenta toda la información que se requiere para que el proceso sea más eficiente y productivo.

Si lo que se pretende es minimizar los riesgos, es necesario tomar acciones basándose en la información verídica y útil para la toma de decisiones, puesto que si no se tiene la información requerida generalmente las cosas no sales como se planeaban. Existen muchos medios de comunicación que facilitan el acceso a la información requerida como son la televisión, radios, las plataformas digitales, etc.

Aquella persona que tiene la información a la mano y la sabe utilizar significa que está un paso delante de las demás, porque sabe que acontecimientos futuros puedan suceder.

Planificación Sistemática y Control

Al establecer las metas y lo que se quiere alcanzar y el conocer cómo lograrlos, que acciones se deben de realizar, cuanto es el tiempo que conlleva, que recursos se necesitan. Los individuos usualmente planifican mentalmente que actividades se van a desarrollar,

pero muchas veces no se cumplen y realmente no se avanzan quedando más cosas por concluir.

La planificación está relacionada con la supervisión y se toma en cuenta el camino que se tiene que seguir para llegar a lo que se desea. Si no se planea no se podría supervisar las acciones.

La planificación debe de tener en cuenta lo siguiente:

- La agrupación de metas que se quieren alcanzar.
- La serie de acciones que se deben de llevar a cabo, mediante las divisiones de responsabilidades.
- Los materiales e insumos requeridos, como la mano de obra, dinero, equipos, etc.
- El tiempo establecido y necesario para cumplir con lo propuesto.
- La información y métodos para efectuar las responsabilidades con las capacidades que tiene cada persona.
- La manera de supervisar, sostener los inventarios físicos y económicos.
- Tener presente el valor de la responsabilidad en el proceso de desarrollo.

Habilidades emprendedoras de poder o de influencia

Persuasión y Creación de Redes de Apoyo

Es la habilidad de convencimiento a las personas para ejecutar actividades en conjunto, que beneficien al logro de las metas personales y en conjunto.

El surgimiento de las redes de colaboración o ayuda es una necesidad de los individuos, pese a que las personas pueden desarrollar actividades por sí mismas, no son autosuficiente y necesitan el apoyo de otras personas, considerando que cada individuo presenta sus

propias debilidades y fortalezas. Es por ello, que al ser partícipe de redes de colaboración permite eliminar las debilidades de las personas y fortalecer sus capacidades. Por ello que en las redes todos son beneficiaron porque son un solo conjunto.

Los individuos que establecen esa particularidad, sobresalen debido a:

- Emplean estrategias con la finalidad de persuadir a más personas.
- Toman en cuenta alianzas estratégicas con personas capacitadas y experimentadas con la finalidad de lograr las metas propuestas.
- Ejecutan y establecen una red de contactos.

Autoconfianza e Independencia

¿Usted en algún momento sintió la seguridad de realizar una cosa, teniendo en cuenta que tiene la información necesaria, capacidades, la confianza de poder lograrla de manera segura? ¡Por supuesto que sí!, a ese impulso interno es a lo que se conoce como autoconfianza, el cual es un criterio importantes en la conducta de las personas, debido a que está relacionada con las particularidades y es la que determina si sigue o no con las actividades.

Al momento de tener esa capacidad de autoconfianza, las personas suelen asumir sus asignaciones con:

- Compromiso y determinación.
- Evalúa y elige el camino más seguro para alcanzar los objetivos y da a conocer sus ideas.
- Toma en cuenta las críticas constructivas que le realizan
- Culmina sus responsabilidades a tiempo y bien ejecutadas.

2.2.1.5. Emprendimientos Asociativos

Unidad Administrativa Especial de Organizaciones Solidarias (2012). Expresa que las organizaciones económicas y solidarias son unidades sostenibles que se basan en aspectos: Económico, que consiste en la generación de bienes y servicios, Social satisfaciendo necesidades de sus asociados y Cultural solidario, haciendo que los asociados participen en procesos que los beneficien. Los emprendimientos asociativos son formas de organizaciones económicas que buscan el bien común para desarrollar sus capacidades.

“Los emprendimientos asociativos son emprendimientos conformados por grupos de trabajadores que cooperan produciendo conjuntamente bienes y servicios para venderlos en el mercado y obtener ingresos monetarios” (Deux, 2008, pág. 94). Ante condiciones laborales cada vez más difíciles de encontrar acorde a las necesidades de los trabajadores, se han visto obligados a buscar otras fuentes de ingresos, autogenerando su trabajo para el sustento propio y de sus familias. Que un negocio tenga éxito en primera instancia es muy difícil por no decir imposible, ya que la mayoría de veces los trabajadores informales no tienen la orientación necesaria para realizar estudios previos, lo cual se ve reflejado en el fracaso de sus pequeños negocios. Esta es una de las razones por las cuales el estado busca propiciar la asociatividad de estos emprendimientos individuales, para que en conjunto puedan fortalecer sus capacidades y ser más competitivos en el mercado.

Los emprendimientos asociativos: Es una manera de negocio entre varias personas para satisfacer sus necesidades y consumir objetivos comunes mediante el aporte significativo y la unión de fuerzas de cada uno de ellos. Un factor importante en los emprendimientos asociativos son las diferencias culturales y políticas que en ocasiones limitan el desarrollo

de los mismos, generando la necesidad de disponer estrategias para ser competitivos en el mercado (Vásquez, 2009).

Según Deux (2008), los emprendimientos asociativos pueden o no estar conformados por miembros de la misma familia y tienen las siguientes características: Pueden ser de 3,5 y hasta 10 trabajadores siendo los más comunes los primeros. Las personas que se incluyen generalmente no se dedicaban a alguna actividad y buscan agruparse para obtener ingresos. Los emprendimientos se constituyen en su mayoría en domicilios y algunos en locales para su fin, además los ingresos se distribuyen en partes iguales y todos los miembros poseen los mismos derechos.

2.2.2. Asociación

Es la operación de enlazar a las personas para que cooperen con las actividades, para alcanzar los objetivos en común y de esa manera establecer vínculos entre ellos. La asociación se entiende como la unión de personas asociadas para cumplir una meta en común, la puede conformar una persona jurídica. Por lo general, el concepto de asociación se utiliza para mencionar a una entidad sin ánimo de lucro y gestionada de manera democrática por sus socios, con el propósito de desarrollar actividades comerciales destinando el beneficio a la obra social (Perez & Gardey, 2014).

Para ser parte de una asociación se debe tener en cuenta los objetivos personales que tiene una persona, es decir, establecer metas a corto y largo plazo para que de esta manera se unifiquen las metas comunes y el desarrollo de los nuevos y pequeños negocios para lo cual se debe de minimizar las incertidumbres. Los pequeños negocios deben de enfocarse en colaborar entre ellas para de esta manera obtener un crecimiento de la producción. Es conocer y adquirir experiencias de cada uno de los miembros para intercambiar

mutuamente sus conocimientos. Para minimizar el riesgo al asociarse es necesario tener en cuenta los siguientes aspectos:

Estructura organizacional: Debe haber una adecuada distribución de roles y definición de competencias de cada uno de los asociados, para ir estructurando las funciones que deberá realizar cada miembro de la asociación

Perseverancia en los objetivos: Tener una visión a donde se quiere llegar a futuro, siendo sostenibles y sustentables para sobrellevar la crisis económica que en la actualidad se viven en el país.

Manejo de conflictos: Al poner a discusión una situación que tal vez está causando problemas, la comunicación entre los asociados se fortalece y se establece una relación más sólida entre los mismos

Ser confiable: La confianza es una responsabilidad individual que posee cada uno de los asociados para cumplir con los compromisos que al asociarse adquieren.

Liderazgo: Apoyar y motivar a los miembros de las asociaciones

Comunicación: Es una herramienta muy importante ya que consiste en saber escuchar y decir las cosas con claridad entre los miembros de la asociación para evitar malos entendidos, así de esa manera señala: González, (2012).

2.2.2.1. Teoría de la Asociatividad

Existe gran cantidad de conceptualizaciones del término de asociatividad, como las siguientes:

El termino asociar viene de la palabra en latín “asociare” que es la unión de personas que cooperen con el rendimiento laboral, división, unir varias situaciones con la finalidad de llevar a cabo un objetivo en común.

De acuerdo a la Real Academia Española (1993): Asociatividad significa unirse, agruparse para un determinado fin.

Así mismo, se relaciona con las definiciones de innovador, cooperación, información requerida, redes de cooperaciones. No obstante, la asociatividad es importante para el mercado de las empresas pequeñas, lo cual es poco desarrollado en la localidad, pese a tener diversos potenciales para un mejor progreso económico que beneficia a la calidad social de las personas.

El Centro de Exportaciones e Inversiones Nicaragua, 2010, (pág. 2), indica que es un instrumento de colaboración entre las organizaciones pequeñas, en el que una empresa manteniendo su autonomía admite por su propia voluntad ser partícipe del esfuerzo colectivo con las demás organizaciones para alcanzar una meta en común.

Gonzales (2012) indica que es la agrupación de esfuerzos de los integrantes, para cumplir con las metas comunes, lo que lleva a la disminución de los costos, mejorando la capacidad de adquisición y de comercialización, incremento de la productividad y la diversificación de los bienes. No obstante, existen algunas complicaciones cuando las metas no están definidas de manera clara, cuando existe una carencia de la comunicación entre los integrantes y la asignación de cargos no está definidas claramente.

Para el Ing. Polial: (2011), es la cantidad de definiciones, tales como las alianzas estratégicas, articulaciones entra las organizaciones, mediante la agrupación de productos

y redes. Profundamente es una metodología de cooperación entre empresas, relacionadas con los emprendimientos, es decir, es un instrumento para la prestación de servicios de un emprendimiento. Las empresas en ese sentido, elaboran un esfuerzo en conjunto para la consolidación de las metas comunes, desde la adquisición de programas de indagación y los posicionamientos en el mercado empresarial.

Para Enríquez (2011), la asociatividad se da cuando un empresario acompaña a otro u otros en una misión; se entiende competitiva cuando la misión es buscar mejorar su productividad y el posicionamiento en el mercado. La consolidación de los vínculos de asociación está facultadas por el interés en común que influye en los bienes o servicios, tiempo y el espacio, así mismo los egresos e ingresos que son asumidas por cada miembro.

El profesor del Instituto de Estudios Superiores en Administración, Ramón (1997), manifiesta que la asociatividad es un mecanismo de cooperación entre empresas pequeñas y medianas, en donde cada empresa participante, manteniendo su independencia jurídica y autonomía gerencial, decide voluntariamente participar en un esfuerzo conjunto con los otros participantes para la búsqueda de un objetivo en común. Las metas comunes pueden ser circunstanciales, como las compras masificadas de insumos o establecer un vínculo más estable en un determinado tiempo, tal como las indagaciones y progresos de las tecnologías para obtener beneficios en común o al acceso de financiamiento que generen garantías que son resguardadas por los integrantes de la asociación.

Balseca (2011) manifiesta que la asociatividad se da cuando un empresario acompaña a otro u otros, en una misión de buscar mejorar su productividad y el posicionamiento en el mercado. La elaboración de los vínculos de la asociación están facultadas por los intereses

en común de los miembros, que afecta por los bienes o servicios, tiempo y espacio, los ingresos y egresos de la economía de escala que esta asumida por los integrantes.

De igual manera, la asociación es un aspecto de producción que se origina como una herramienta de colaboración que persigue el surgimiento de valor mediante la resolución de conflictos comunes que son originados por la carencia de escala de producción, es decir, por el tamaño productivo de las empresas, si una empresa incorpora nueva tecnología y accede a nuevos mercado es allí la dificultad de potenciar y asociar a los integrantes para de esa manera lograr un gran porcentaje de eficiencia de la producción.

Bravo (2011) indica que la estrategia de asociatividad surge como uno de los mecanismos de cooperación entre empresas pequeñas y medianas que están enfrentando un proceso de globalización de las economías nacionales. Respecto al sector de pequeñas empresas se debe de considerar la competitividad, debido a los requerimientos del mercado que cada son más selectivos. Por ello, que este sector debe de elaborar estrategias para competir con las demás empresas y así poder ingresar al mercado mundial que presenta más requisitos.

Villaran (2000) señala que la asociatividad de un grupo de productores atomizados generaría beneficios en torno al sistema productivo, lo que redundaría en una mayor eficiencia en la producción y en el fortalecimiento de la dinámica empresarial.

Para Salas (2011) es una manera de desligar los viejos patrones en el que solo se toma en cuenta a las empresas que forman parte de la asociación, con la finalidad de provocar cambios en los niveles de producción, empresarial y de negociación de bienes y servicios.

Los principales intervinientes en este proceso son el avance tecnológico y los mercados, el cual se basa en la adaptación de nuevos componentes, tales como la calidad, cambios,

acuerdos estratégicos, redes y la misma asociación, los clusters y la cooperación de cadenas de producción.

Hoy en día, formar una empresa de forma individual es complicado, debido al tamaño y a las complejidades que presenta la operación de formalidad para poder lograr resultados favorables. En ese sentido, la asociatividad se origina como una herramienta de colaboración en el que las empresas se unen para confrontar las circunstancias difíciles que surgen del proceso de modernización. Bajo este aspecto, las pequeñas y medianas empresas se ven en la obligación de hacer frente a los procedimientos de introspecciones sino también a la interacción mediante el desarrollo de asociaciones que haga que se encuentren en mejor posición para confrontar las dificultades y sacar ventaja de las oportunidades. Este modelo es originado como una herramienta de colaboración, cuya finalidad es brindarle valor mediante las soluciones a los conflictos que generalmente se da por la carencia de escala.

Es decir, la insuficiencia del tamaño de las empresas hace muy difícil la incorporación de tecnologías, la penetración a nuevos mercados y el acceso a la información, entre otros. (G. Liendo & M. Martinez , 2001)

2.2.2.2. Características de la asociatividad

La asociatividad es un proceso bastante complejo que abarca una considerable gama de posibilidades, pero siempre persigue como objetivo fundamental unir fuerzas para alcanzar el éxito conjunto. Respecto al progreso de las modalidades de formar una asociación es importante que se conozcan los requisitos específicos que proporcionan la sostenibilidad de las empresas. Entre los requisitos más importantes podemos señalar:

- a. Proyecto común
- b. Compromiso mutuo

- c. Objetivos comunes
- d. Riesgos compartidos sin abandonar la independencia de cada uno de los participantes. (G. Liendo & M. Martinez , 2001)

2.2.2.3. Modelos de asociatividad

Existen diferentes modelos de asociatividad empresarial. Aquí, algunos de ellos.

Franquicias:

Franquiciar un emprendimiento es encontrar a una organización con una marca ya establecida y que cuenta con experiencia en el mercado. Una particularidad de este modelo es que las dos partes, es decir, el franquiciado y franquiciador son autónomos ya sea en lo jurídico o financiero.

Con el incremento de la modernización de los mercados, ya no es algo que se tenga que asombrar al ingresar a una tienda en el país y darse cuenta de la modernización de los productos, el ambiente y las marcas que son parecidas a las de Colombia, España o Taiwán. Por ello, este modelo se basa en esa definición y se terminó convirtiendo en una gran tendencia a nivel global. De esa manera, el franchising es una muestra de comercialización a través de ella una empresa ha logrado el éxito en un determinado sector, ya sea el franquiciador o franquiciante, que transmite la autorización del uso de una marca así mismo el añadido de el know how del negocio con el único requisito que es pagar un monto inicial más una tasa de las prerrogativas. Esta definición se ha transformado en un cambio en el proceso de distribución de bienes y servicios a nivel global. Dos indicadores para respaldar esta idea: (Mathews Salazar, 2014)

- a. Cada tres minutos se abre un local de franquicia en alguna parte del planeta.

- b. Más de la mitad de los locales minoristas en Estados Unidos corresponden a locales franquiciados. (Mathews Salazar, 2014)

Consortios:

Es la conexión entre varias empresas que comparten metas en común y deciden formar un conjunto basado en estrategias en común. No solamente se trata de una cooperación entre organizaciones sino cada empresa mantiene su propia autonomía, adoptando los compromisos y objetivos en común. La agrupación es la unión de componentes que ofrece obtener resultados positivos más de los esperados. En el sector empresarial esta definición es transformada en estrategias para enfrentar con la competencia. Bajo este aspecto, revisar las estructuras de las organizaciones peruanas permite distinguir algunas particularidades del desarrollo sostenible. Rescato tres datos importantes: (Mathews Salazar, 2014)

- a. Del total de firmas en el Perú, el 98,3% son micro y pequeñas (mypes).
- b. En el país se abren 300 000 negocios y 200 000 se cierran todo esto por cada año.
- c. Son MYPES el 64.5% de al menos 8300 empresas en manera directa.

Cluster:

El significado clúster (proviene del inglés cluster, como concepto tenemos el significado de grupo o racimo) se aplica a los grupos o cúmulos de servidores enlazados por una malla de velocidad alta y que se manifiestan como si fuesen el servidor solitario.

Es la zona geográfica cuyo lugar se encuentra una concentración de creadores de una red, además de abastecedores, grupos gremiales, instituciones y organizaciones de aporte al

lugar. Hay una relación fortalecida de estructuras, informaciones cambiantes y redes de participación.

Redes:

Las redes son uniones que se originan entre pequeñas y medianas empresas (PYMES) con el objetivo de concluir un interés ordinario. Las empresas que hacen parte de una **red** pueden llevar a cabo actividades relacionadas o complementarias; bajo esta perspectiva, hay dos tipos de **redes**: horizontales y verticales.

El concepto de las redes dice que son un mecanismo de aportación entre distintas empresas, en el que los participantes son voluntarios con una finalidad de obtener diferentes beneficios de manera individual mediante la acción grupal.

Ventajas de asociatividad

La manera grupal de trabajo es un instrumento metódico porque nos permite dar una adecuada cadena de valor de una institución. En las ventajas dadas al ser generados para hacer una asociación, se conocen los siguientes:

- Disminución de costos.
- Incremento de la capacidad negociadora de los productores.
- Aumento de la producción.
- Introducción de los avances tecnológicos.
- Accesibilidad a nuevos mercados, los cuales presentan mayores demanda y son más estrictos.
- Progreso en el intercambio de informaciones.
- Ejecución de economías de escala.

- Percepción de insumos financieros.
- Mejora del posicionamiento en los mercados.
- Capacitación de recursos humanos.
- Acceso a recursos materiales y humanos especializados.
- Establecimiento de estándares de calidad.
- Desarrollo de nuevos productos.
- Mayor acercamiento, diálogo y concertación entre el sector público y privado.

Fundamentos de la asociatividad

- La asociación es voluntaria
- Hay igualdad de derechos y deberes de cada asociado.
- Los socios tienen intereses comunes.
- Defensa de sus intereses y bienestar familiar.
- Son solidariamente responsables ante la sociedad.
- Asumen cargos y forman decisiones estratégicas.
- Participación democrática para asegurar el buen funcionamiento.

2.3. Marco conceptual

2.3.1. Características del emprendedor

Es una serie de valores y actitudes que se identifican con los emprendedores y con niveles altos de iniciativa emprendedora en una sociedad. (Borjas, 2001)

2.3.2. Cultura de Emprendimiento

La cultura del emprendimiento es una manera de pensar y actuar, orientada al aprovechamiento de oportunidades, del desarrollo de una visión global y de un liderazgo equilibrado, de la gestión de un riesgo calculado. (Cantos, 2015)

2.3.3. Emprender

Es el acto de transformar recursos con miras a crear riqueza. Es transformar una idea en realidad. Es encontrar soluciones sencillas a problemas complejos. (Paredes & Velasco, 2012)

2.3.4. Emprendimiento empresarial

Es la capacidad de detectar una oportunidad en un nicho donde el emprendedor espera una recompensa, cuando se ha saturado el mercado y no hay más oportunidad para la innovación, el emprendedor desaparecerá para reaparecer en otro mercado con otra innovación que le permita nuevas ganancias. (Smith, 2014)

2.3.5. Emprendedor

Persona con mucha iniciativa que emprende diversas acciones con gran resolución, en especial para los negocios. Siempre está buscando las oportunidades que el mercado ofrece. (Smith, 2014)

Es la persona capaz de identificar oportunidades y organizar los recursos disponibles de su comunidad para impulsar nuevas formas de producción de bienes y servicios.

Los emprendedores aprenden de sus éxitos, pero también de sus errores y siguen intentado hasta lograr que su sueño se convierta en realidad.

2.3.6. Espíritu Emprendedor

Es la actitud mental y la fuerza vital que posee una persona para acometer y liderar acciones empresariales de envergadura. (Del Solar, 2010)

2.3.7. Emprendimiento

El emprendimiento es tener iniciativa, innovación y creatividad, es aquella actitud y aptitud de la persona que le permite emprender nuevos retos, nuevos proyectos; es lo que le permite avanzar un paso más, ir más allá de donde ya ha llegado. Es lo que hace que una persona esté insatisfecha con lo que es y lo que ha logrado, y como consecuencia de ello, quiera alcanzar mayores logros.

2.3.8. Innovar

Crear algo nuevo. En función del espíritu emprendedor, es explotar una oportunidad que otros no perciben, ya sea creando algo inexistente o transformando algo que da como resultado un valor agregado. (Borjas, 2001)

2.3.9. Joven Emprendedor

Es el individuo que integra al grupo juvenil, entre los 18 y 32 años de edad aproximadamente, mujer u hombre; ya que tiene un perfil dinámico. Para el análisis específico del joven emprendedor, se han de tomar en cuenta a aquellos que emprenderán un negocio, que lo hicieron anteriormente o que tienen un negocio. (Silva, 2013)

2.3.10. Perfil Emprendedor

Es el conjunto de características, habilidades, conocimientos y/o actitudes particulares de un joven emprendedor que le permiten llevar a cabo determinado proceso emprendedor con coherencia. (Linares, 2006, p. 30).

2.3.11. Habilidades emprendedoras

Son aquellas que nos permiten realizar de forma eficaz la implementación de una iniciativa o idea. Los emprendedores que han alcanzado el éxito, han logrado desarrollar las habilidades como:

- Búsqueda de Oportunidades
- Compromiso con lo que realiza
- Persistencia
- Exigencia de Calidad y Eficiencia
- Asunción de Riesgos Moderados
- Planificación constante
- Indagación de estudios
- Concretización de objetivo
- Convencimiento y malla de soporte
- Franqueza

2.3.12. Emprendimientos asociativos

“Los emprendimientos asociativos son emprendimientos conformados por grupos de trabajadores que cooperan produciendo conjuntamente bienes y servicios para venderlos en el mercado y obtener ingresos monetarios” (Deux, 2008, pág. 94). Puesto que algunas condiciones laborales son a menudo más dificultosas de encontrar acorde a las ambiciones de los asistentes empleados, se vieron obligados en la búsqueda de diferentes fuentes de ingresos, causando su ocupación para el sostén propio de sus integrantes de familia.

2.3.13. Artesanía.

Es el resultado de la innovación e imaginación, los cuales son plasmados en productos que han sido fabricados con recursos de origen natural, usualmente con procedimientos y métodos manuales. Los bienes artesanales presentan valores culturales, debido al proceso de elaboración. Actualmente se planifica como una solución productiva y económicamente rentable. Cuando se habla de artesanía se piensa en elementos hechos a mano, sin embargo, si nos detenemos a ver la cantidad de cosas que se hacen a mano son muchas.

2.3.14. Asociaciones artesanales

"Son aquellos artesanos propietarios de su destreza y medios de producción, agrupados en distintas asociaciones con el objeto de incrementar la producción, mejorar la calidad y buscar los medios y canales de comercialización adecuadas; regidos bajo un reglamento interno, con normas y disposiciones. Estas asociaciones trabajan de manera formal, reconocidos e inscritos en las instituciones pertinentes o competentes" COCK, Juan pablo (2004)

2.3.15. Productos artesanales

El concepto del Instituto de Antropología indica a la artesanía como "Un objeto producido en forma predominantemente manual con o sin ayuda de herramientas y máquinas, generalmente con utilización de materias primas locales y procesos de transformación y elaboración transmitidos de generación en generación, con las variaciones propias que le imprime la creación individual del artesano. Es una expresión representativa de su cultura y factor de identidad de la comunidad" Instituto de Antropología del Perú (2001) Boletín informativo mensual N° 17.

2.3.16. Asociación

Es el proceso de unir a un grupo de personas, que tengan la intención de cooperar en conjunto para de esa manera lograr un objetivo en común, por ello es necesario considerar que las personas formen vínculos y se interrelacionen entre ellos. En síntesis, es la unión de un grupo de personas que comparten un mismo objetivo en común. Por lo general, el concepto de asociación se utiliza para mencionar a una entidad sin ánimo de lucro y gestionada de manera democrática por sus socios, con el propósito de desarrollar actividades comerciales destinando el beneficio a la obra social (Perez & Gardey, 2014).

2.3.17. Asociatividad

“Es un mecanismo de cooperación entre empresas pequeñas y medianas, en donde cada empresa participante, manteniendo su independencia jurídica y autonomía gerencial, decide voluntariamente participar en un esfuerzo conjunto con los otros participantes para la búsqueda de un objetivo común.

La asociatividad es una suma de esfuerzos de varios involucrados, para la consumación de objetivos comunes, lo que conlleva a la reducción de sus costos de producción, mejora su capacidad de compra y negociación, aumento de producción y diversificación de productos. Sin embargo, surgen algunas dificultades cuando los objetivos que tienen en común no se definen con claridad, cuando no existe una buena comunicación entre sus miembros, por lo tanto, la asignación de roles en las asociaciones, muchas veces no está definida con claridad, lo señala Gonzales (2012)

CAPITULO III

HIPOTESIS Y VARIABLES

3.1. Formulación de hipótesis

3.1.1. Hipótesis general

Existe una relación significativa entre el Emprendimiento y la Asociatividad en la Central de Artesanas del distrito de Ocongate en el periodo 2018

3.1.2. Hipótesis específica

- a. Existe una relación significativa entre la **Satisfacción con el trabajo** y la **Asociatividad** en la Central de Artesanas del distrito de Ocongate en el periodo 2018
- b. Existe una relación significativa entre la **Motivación al reto y desafío** con la **Asociatividad** en la Central de Artesanas del distrito de Ocongate en el periodo 2018
- c. Existe una relación significativa entre el Crecimiento económico y la Asociatividad de la Central de Artesanas del distrito de Ocongate en el periodo 2018

3.2. Variables

3.2.1. Variable independiente

Emprendimiento de las artesanas de la Central de artesanas.

3.2.2. Variable dependiente

Asociatividad de la Central de Artesanas

3.2.3. Operacionalización de las variables

Variables	Definición conceptual	Dimensiones	Valoración
Emprendimiento	Emprendimiento es hablar de las capacidades creativas, las cuales se desarrollan a partir de la realidad que las rodea, para crear nuevas empresas o iniciativas productivas económicas y sociales que se utilicen como medio de empoderamiento de forma individual o colectiva.	<ul style="list-style-type: none"> • Satisfacción con el trabajo • Motivación al reto • Crecimiento económico 	<ul style="list-style-type: none"> • Muy bueno • Bueno • Regular
Asociatividad	Es una facultad social de los individuos, como un medio de sumar esfuerzos y compartir ideales a través de la asociación de personas para dar respuestas colectivas.	<ul style="list-style-type: none"> • Desarrollo individual • Desarrollo colectivo. 	<ul style="list-style-type: none"> • Muy bueno • Bueno • Regular

CAPITULO IV

METODO DE INVESTIGACION

4.1. **Ámbito de Estudio**

El presente trabajo de investigación fue realizado en una población de 210 artesanos que integran las asociaciones de artesanas que conforman la Central de artesanas del distrito de Ocongate de la Provincia de Quispicanchi de la Región Cusco durante el periodo del 2018.

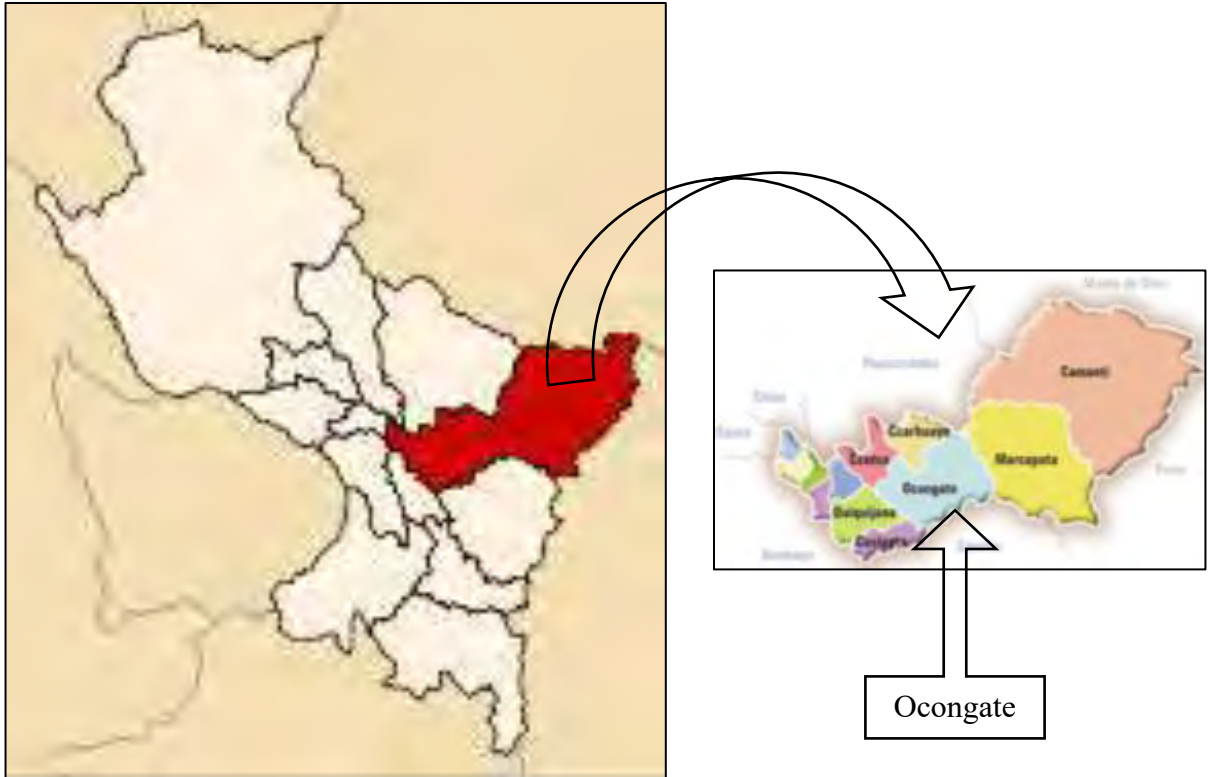
El distrito de Ocongate, fue fundado políticamente el 20 de enero de 1969 contando hasta la fecha con 141 años de fundación política. El 20 de enero de 1869 pasa a ser distrito según consta en el texto de creación del distrito de Ocongate, dado en casa de gobierno de Lima y firmado por el ciudadano José Balta presidente Constitucional de la República del Perú.

El distrito de Ocongate se encuentra ubicado en la provincia de Quispicanchi, en la parte sur este de la ciudad del Cusco en el tramo de la vía interoceánica sur Perú - Brasil, teniendo coordenadas geográficas siguientes: Latitud Sur: 13° 37'24" y Longitud 71° 23' 07". Forma parte de la cuenca del Mapache; la capital del distrito se ubica sobre la margen derecha del río Mapache, a 3533 m.s.n.m.; tiene una conformación urbana lineal compacta y longitudinal a la carretera Urcos- Puerto Maldonado a 3700 metros de altura sobre el nivel del mar. Actualmente como distrito tiene a 33 comunidades campesinas considerando los anexos: Puca Orqo (Mallma, Mahuayani, Chaupimayo, Pampacancha), Ausangate (Andamayo, Rodeana, Upis Pacchanta, Pucarumi), Tinke (Puycambamba, Checcaspampa, Marampaqui), Pinchimuro, Ccoñamuro, Colcca, Sallicancha, Huayna Ausangate, Accocunca, Palcca, Llullucha, Lawalawa (Kuch'uhuasi), Jullicunca, Huacatinko, Chacachimpa, Yanama, Huecouno, Patapallpa (Patapallpa Alta, Patapallpa Baja) y Lauramarca, a 02 Municipalidades de Centros Poblados de Lauramarca y Tinke,

destacando el centro poblado de Ocongate, donde se encuentran concentrados los servicios públicos como salud, educación, agricultura, PNP, Gobernatura, Juzgado de Paz e instituciones privadas. Es el segundo centro urbano que se encuentra en un proceso de estabilización es Tinke, que abarca a la gran parte de las comunidades de la parte alta de la localidad. El tercer centro poblado sería Lauramarca que presenta un incremento del urbanismo, conformado por las comunidades. Un cuarto bloque son las comunidades que componen la "margen derecha" que en realidad está en la margen izquierda del río Mapache.

Población

Según el último Censo de Población y Vivienda 2017 del INEI, el distrito de Ocongate cuenta con 8574 habitantes, de las cuales 6108 corresponden a la población rural y 2466 a la población urbana.



El **distrito de Ocongate** es uno de los doce distritos de la Provincia de Quispicanchi, ubicada en el Departamento de Cuzco, Perú, que está a cargo del Gobierno regional del Cuzco. Limita por el norte con el distrito de Ccarhuayo; por el sur con el distrito de Pitumarca, provincia de Canchis; por el sur oeste con los distritos de Quiquijana y Cusipata; por el este con el distrito de Marcapata; y por el oeste con los distritos de Ccatca y Urcos.

Calendario de fiestas y ceremonias tradicionales.

- Año nuevo : 01 de Enero
- Fiestas del distrito : 20 de Febrero
- Santa cruz : 03 de Mayo
- Qoyllor ritti : Mayo o Junio.

- Pago a la tierra : Agosto
- Fiesta principal del señor de Sinacara : 14 de Setiembre
- Todos los santos : 02 de Noviembre
- Navidad : 25 de Diciembre.

Actividades Productivas.

Agricultura. – Actividad dedicada al propio consumo por parte de los agricultores y la producción es en pequeña escala para la negociación, en esta actividad producen principalmente la papa, cebada, olluco, etc.

Ganadería. – Es la actividad más primordial para el progreso, generalmente se dedican a la crianza de camélidos, destacando la alpaca, así mismo, crían a vacunos, ovinos, ganados, porcinos y animales menores.

Artesanía. - Es la segunda actividad primordial debido a que representa el 45% de la participación de los habitantes dedicados a la artesanía, su principal actividad es la confección de tejidos sacando provecho de los insumos que pueden ser encontrados en la misma comunidad, tal como la fibra de alpaca; de esta manera se forma una asociación que se dedica netamente a la artesanía.

Turístico. - Ocongate es un distrito que se caracteriza por el potencial turístico que posee, puesto que presenta una gran cantidad de atractivos tanto culturales como naturales, así mismo las festividades que se desarrollan en el distrito mediante de presentaciones de danzas tradicionales. Se considera que las visitas turísticas a la provincia de Quispicanchi, principalmente en el distrito de Ocongate, que su atractivo por la concurrencia de visitas es por las festividades religiosas y patronales. Por ejemplo la festividad del Señor de Qoyllor

ritti (mayo - junio) tiene una gran concurrencia de visitas tanto nacionales como internacionales. No obstante, el hecho de que exista mucha concurrencia también trae consecuencias negativas como la contaminación y la falta de ambientes para instalar servicios higiénicos para los visitantes.

Asociaciones de la Central de Artesanas de Ocongate

La Asociación Central de Artesanas Ausangate, se creó hace 12 años atrás y actualmente está constituido por 10 asociaciones de artesanas de diferentes comunidades y como promedio de socios tiene cada asociación 21 socios, en su gran mayoría mujeres, en total hay 210 socios en la actualidad.

Las asociaciones que integran la central de artesanas son:

- Asociación de artesanas “Inti Pallay” de la comunidad de Pacchanta.
- Asociación de artesanas “Esqon Tíka” de la comunidad de Marampaqui
- Asociación de artesanas “Chaska Paqariy” de la comunidad de Ocongate
- Asociación de artesanas “Las Clavelinas ” de la comunidad de Checcaspampa
- Asociación de artesanas “4 Flores” de la comunidad de Checcaspampa.
- Asociación de artesanas “Las Phallchitas” de la comunidad de Pinchimuro
- Asociación de artesanas “Tinki Ausangate” de la comunidad de Tinki
- Asociación de artesanas “Marccupata” de la comunidad de Marccupata.
- Asociación de artesanas “Munay Awaq” de la comunidad de Llullucha
- Asociación de artesanas “Mallma Hualla Hualla” de la comunidad de Mallma.

Tipos de productos de artesanía que desarrollan:

La mayoría de las asociaciones desarrollan productos a telar de cintura, los productos que desarrollan son:

- Chalinas
- Pasadizos
- Bolsos
- Carteras
- Monederos
- Porta celulares
- Cartucheras
- Llikllas
- Mantas
- Ponchos

Productos a tejido a punto o palito:

- Chompas
- Chullos
- Chalinas
- Mitones

- Guantes
- Gorros
- Boinas, etc.

Cabe precisar que el 80% de las artesanas desarrollan productos telar a cintura, llamado tejido plano.

Productores Artesanos: Los productores de artesanías son los agentes que se dedican a la elaboración y producción de los insumos en productos intermedios, por ello, que forman parte de la oferta del sector de producción artesanal distrito de Ocongate.



Registro Fotográfico del proceso de elaboración de los productos de artesanía



Fotografía - Diálogo sobre sus experiencias de emprendimiento



Dialogando sobre las experiencia de trabajo asociativo de la Central de Artesanas

Proceso de Producción de Artesanía Textil

Para comprender el procedimiento de fabricación de la artesanía textil era importante realizar visitas a los artesanos y de igual manera revisar investigaciones parecidas:



Fuente: Esquema preparado por la ONG Heifer Perú.

4.2. Tipo de Investigación

La investigación tiene la finalidad de aumentar los conocimientos teóricos, para poder apoyar ciertas consultas por personas interesadas sobre el tema, el estudio que se realiza será una investigación básica. (ANDER, 2011)

La presente investigación es de tipo aplicada porque según, (Rivero, 2008, pág. 19). “La investigación aplicada es la aplicación de las teorías a la realidad y se fundamenta en los resultados de la investigación básica de los conocimientos teóricos y básicos”. Por lo tanto, la presente investigación es de tipo aplicada ya que se va aplicar el emprendimiento y asociatividad en la Central de Artesanas Ausangate y porque se ha tomado los conocimientos existentes para probar las hipótesis planteadas. El tipo de investigación se ha complementado con los métodos de acuerdo a la naturaleza del trabajo.

4.3. Nivel de investigación

El presente trabajo de investigación es de nivel correlacional según, (Rivero, 2008, pág. 27). “En el nivel correlacional el investigador pretende visualizar cómo se relacionan o vinculan diversos fenómenos entre sí, o si por el contrario no existe relación entre ellos. Lo principal de estos estudios es saber cómo se puede comportar una variable conociendo el comportamiento de otra variable relacionada (evalúan el grado de relación entre dos variables)”.

Por lo tanto, la presente investigación es de tipo correlacional porque pretende relacionar entre la variable emprendimiento y asociatividad de la central de artesanías.

4.4. Método de investigación

El presente trabajo de investigación tiene método deductivo según (Rivero, 2008, pág. 43). “El objetivo de este método está en producir los cambios en la realidad estudiada. Por medio de este método nos preocuparemos por resolver los problemas específicos utilizando una metodología rigurosa. El objetivo de la utilización de este método es situarse en un contexto espaciotemporal, intencionalmente unido a la realidad de cada día que se origina a partir de la experiencia vivida.”

Por lo cual en el presente trabajo de investigación se utilizó el método deductivo ya que utiliza el concepto de la teoría de emprendimiento y luego se aplicó la asociatividad.

4.5. Diseño de la investigación

El presente trabajo de investigación es de diseño no experimental según (Rivero, 2008, pág. 50). “En el diseño no experimental es aquella en donde no se modifica ninguna variable por el investigador que desea comprobar los efectos de una intervención específica, en este caso el investigador tiene un papel activo, pues lleva a cabo una intervención”.

Por lo cual en el presente trabajo de investigación efectivamente es de diseño no experimental ya que no se va modificar ni manipular ninguna de las dos variables de la investigación. Lo que se ha hecho es que se recabara la información tal como se presenta en la realidad para luego ser analizada.

4.6. Población, Muestra y Muestreo

4.6.1. Población

La población está conformada por las 210 artesanas que pertenecen a la Central de Artesanas del Distrito de Ocongate, Provincia de Quispicanchi de la Región Cusco.

4.6.2. Muestra

La muestra representativa de la presente investigación estará conformada por 87 artesanas que conforman la Central de Artesanas del Distrito de Ocongate, Provincia de Quispicanchi de la Región Cusco.

4.2.3. Muestreo

Se tomará como muestra con la siguiente formula:

$$n = \frac{k^2 * p * q * N}{(e^2 * (N-1)) + k^2 * p * q}$$

- n = Población de estudio Central de artesanas de Ocongate.
- N = Muestra
- K = Nivel de confianza
- p = Proporción de aciertos

- q = Proporción de errores
- e = Margen de error.

4.7. Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos

4.7.1. Técnicas

Las técnicas que se emplearon en la presente investigación son:

➤ **Encuestas**

Se hizo uso de cuestionarios con preguntas desarrolladas para ser contestadas por las artesanas de la central de artesanas del distrito de Ocongate, Provincia de Quispicanchi, de la Región de Cusco.

➤ **Análisis documental**

Con el objetivo de obtener más información y revisión documentaria de la problemática de la investigación, se analizó textos y sucesos relacionados con el tema de investigación.

4.7.2. Instrumentos

Los instrumentos que se aplicaron en la investigación se basan en:

- a. Cuestionario
- b. Consulta bibliografías.
- c. Análisis de documentos.
- d. Internet.
- e. Información y archivos empleados para los estudios proporcionados.
- f. Normatividad existente.

4.8. Procedimiento de Recolección de Datos

El procedimiento de recolección de datos fue un trabajo de campo.

4.9. Técnicas de Procesamiento y Análisis de Datos

En el trabajo de investigación se utilizará los programas de Excel (Microsoft Excel) y el software SPSS Versión 15 (Statistical Package for the Social Sciences). Para la elaboración de tablas de frecuencia, diagramas y la contratación de hipótesis.

CAPITULO V

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

5.1. Presentación y fiabilidad del instrumento aplicado

Presentación del instrumento

Para conocer la relación que hay entre el Emprendimiento y Asociatividad de la central de artesanas del distrito de Ocongate, provincia de Quispicanchi, periodo 2018, se aplicó un cuestionario que contiene 15 ítems. Para realizar las interpretaciones de tablas y figuras estadísticas se hizo uso de lo siguiente:

Tabla 01 Descripción de la escala de mediciones variables Emprendimiento y Asociatividad

TABLA DE BAREMACIÓN		
MEDIDA	NIVEL	INTERPRETACION
Siempre	1 – 1.7	Muy bueno
Casi siempre	1.8 – 2.5	Bueno
A veces	2.6 – 3.3	Regular
Casi nunca	3.4 – 4.1	Malo
Nunca	4.2 – 5	Muy malo

Fiabilidad del instrumento aplicado

Para analizar la fiabilidad interna del cuestionario que mide el modelo Emprendimiento y asociatividad de la central de artesanas del distrito de Ocongate, provincia de Quispicanchis, periodo 2018, se empleó la técnica estadística denominada Índice de consistencia interna Alfa de Cronbach.

- Si el Coeficiente alfa de Cronbach es superior o igual al valor igual de 0.7 significa que el instrumento utilizado es confiable y las mediciones son estables y consistentes.

- Si el Coeficiente alfa de Cronbach es menor al valor de 0.7 significa que el instrumento utilizado no es confiable y las mediciones tienden a presentar variaciones.

Para la obtención del valor del coeficiente de Alfa de Cronbach, se hizo uso del programa estadístico SPSS, cuyo resultado es el siguiente:

Tabla 02: Estadísticos de fiabilidad

Estadísticos de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	Nº de elementos
0,802	15

Interpretación:

- Como se puede apreciar el valor del Alfa de Cronbach es de 0.802 que indica que el instrumento utilizado es confiable para el proceso de datos.

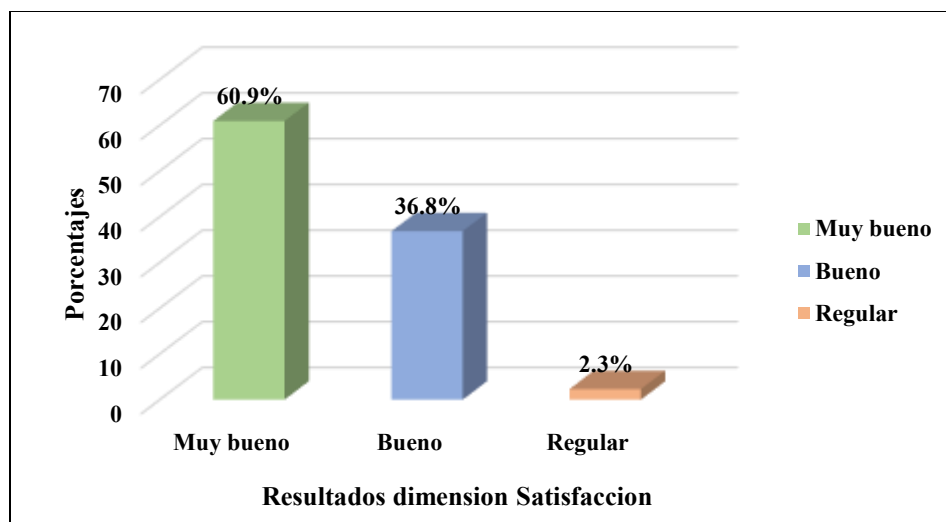
5.2.Resultados de las encuestas realizadas

Resultado variable Emprendimiento

Las principales dimensiones de la variable Emprendimiento: Satisfacción, motivación y crecimiento económico.

Tabla 03: Resultados dimensión Satisfacción con el trabajo

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy bueno	53	60,9	60,9	60,9
Bueno	32	36,8	36,8	97,7
Regular	2	2,3	2,3	100,0
Total	87	100,0	100,0	

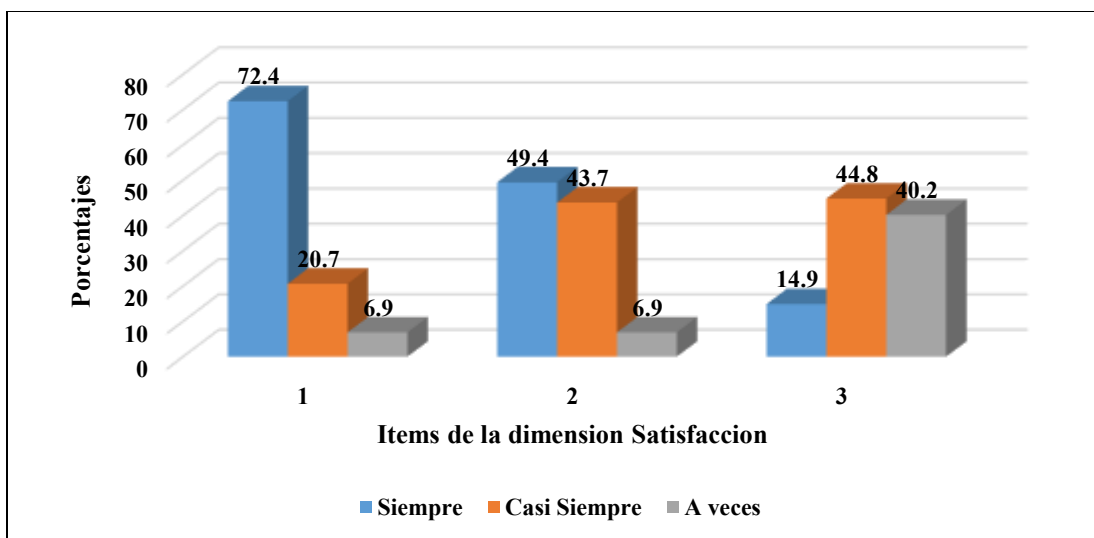


Interpretación

- De un total de 87 encuestados para medir la satisfacción que sienten las artesanas con respecto al emprendimiento, se puede observar que el 60,9% manifiestan que encuentran muy buena satisfacción, mientras que el 2,3% consideran que su satisfacción es regular.

Tabla 04: Ítems de la dimensión Satisfacción con el trabajo

DIMENSION Satisfacción	Siempre		Casi Siempre		A veces		Casi Nunca		Nunca		Total	
	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%
1. Te hace sentir importante pertenecer al grupo de artesanas emprendedoras	63	72,4	18	20,7	6	6,9	0	0	0	0	87	100
2. Te consideras buena en aquello que sabes hacer laboralmente.	43	49,4	38	43,7	6	6,9	0	0	0	0	87	100
3. Eres feliz con el dinero que recibes por tu trabajo.	13	14,9	39	44,8	35	40,2	0	0	0	0	87	100

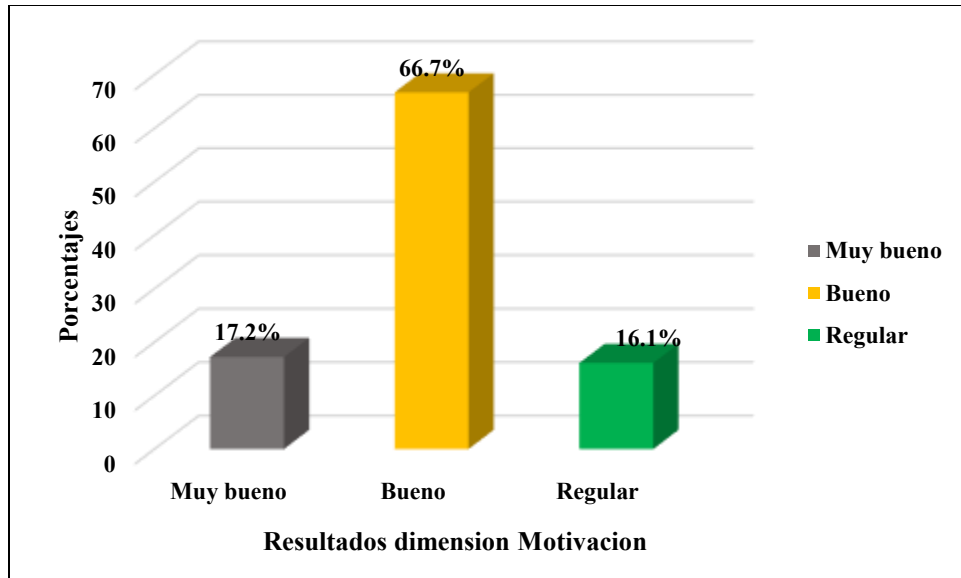


Interpretación

- De un total de 87 artesanas encuestados para medir la satisfacción que muestran al emprendimiento de artesanía de la central de artesanas del distrito de Ocongate, se puede observar que el 72,4% de las encuestadas consideran sentirse siempre importantes pertenecer al grupo de artesanas, mientras que el 49,4% mencionan que siempre se consideran buenas en aquello que saben hacer laboralmente (la artesanía) y el 44,8% considera que casi siempre son felices con el dinero que reciben por su trabajo, esto debido a que la mayoría no recibe un pago justo y oportuno por sus trabajo, siendo un aspecto que desmotiva.

Tabla 05: Resultados dimensión Motivación al reto

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy bueno	15	17,2	17,2	17,2
Bueno	58	66,7	66,7	83,9
Regular	14	16,1	16,1	100,0
Total	87	100,0	100,0	

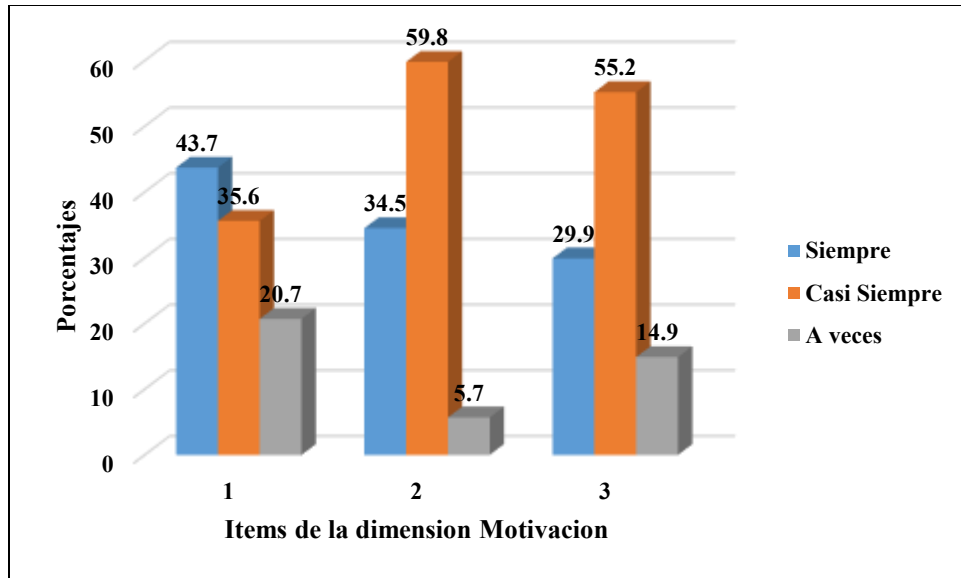


Interpretación

- De un total de 87 encuestados para medir la variable del emprendimiento en función a la dimensión de motivación de las socias de la central de artesanas del distrito de Ocongate, se puede observar que el 66,7% consideran tener buena motivación para el emprendimiento y el 16,1% considera que es regular su motivación.

Tabla 06: Ítems de la dimensión Motivación al reto

5	Siempre		Casi Siempre		A veces		Casi Nunca		Nunca		Total	
	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	F	%
1. Te sientes motivada a continuar si se diera el caso de formar tu propia Empresa con la labor que haces.	38	43,7	31	35,6	18	20,7	0	0	0	0	87	100
2. Sueles cumplir los plazos que te fijas para realizar un trabajo.	30	34,5	52	59,8	5	5,7	0	0	0	0	87	100
3. Aspiras a puestos o funciones de mayor responsabilidad en la asociación De artesanas a la que perteneces.	26	29,9	48	55,2	13	14,9	0	0	0	0	87	100

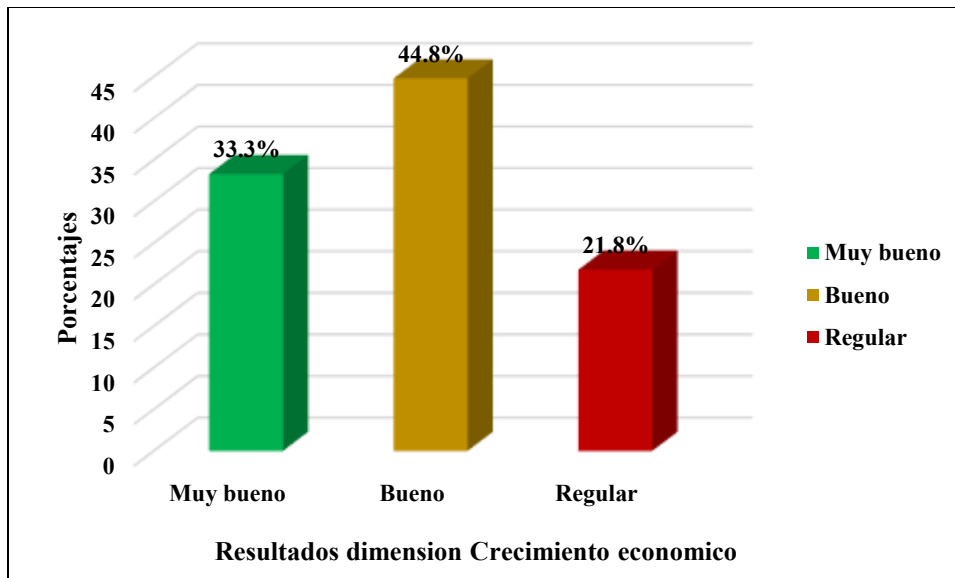


Interpretación

- Del análisis de los 87 encuestados respecto a la motivación frente al emprendimiento en la central de artesanías del distrito de Ocongate, provincia de Quispicanchi, periodo 2018, se puede observar que el 59,8% consideran que casi siempre suelen cumplir los plazos que se fijan para realizar un trabajo, mientras que el 55,2% consideran que casi siempre aspiran a puestos o funciones de mayor responsabilidad en la asociación y el 43,7% consideran que siempre se sienten motivadas a continuar si se diera el caso de formar su propia empresa con la labor que hacen.

Tabla 07: Resultados dimensión Crecimiento económico

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy bueno	29	33,3	33,3	33,3
Bueno	39	44,8	44,8	78,2
Regular	19	21,8	21,8	100,0
Total	87	100,0	100,0	

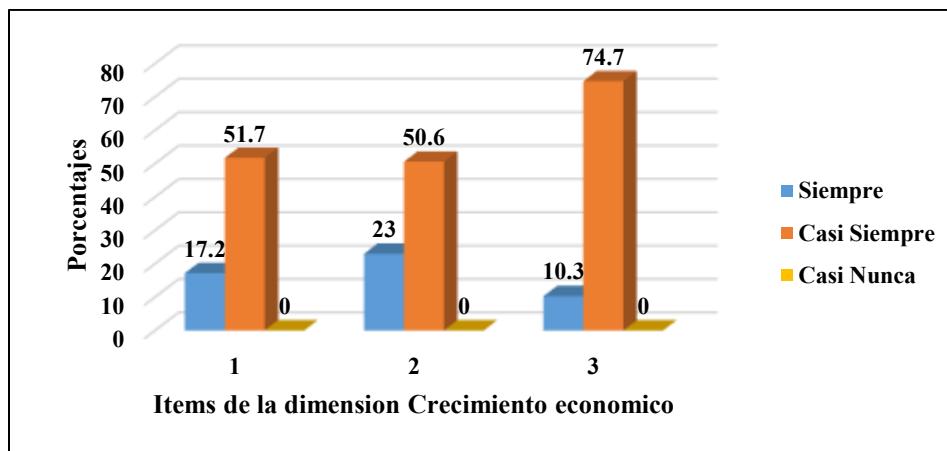


Interpretación

- De un total de 87 encuestados para medir el crecimiento económico respecto al emprendimiento de la artesanía de la central de artesanas del distrito de Ocongate, periodo 2018, se puede observar que el 44,8% considera que es bueno el crecimiento económico mientras que el 21,8% considera que es regular, lo que significa que la mayoría de las artesanas muestran cierta mejora en el crecimiento económico de sus familias.

Tabla 08: Ítems de la dimensión Crecimiento económico

DIMENSION Crecimiento económico	Siempre		Casi Siempre		A veces		Casi Nunca		Nunca		Total	
	<i>f</i>	%	<i>f</i>	%	<i>f</i>	%	<i>f</i>	%	<i>f</i>	%	<i>F</i>	%
1. Sientes que tus ingresos económicos es un gran aporte a tu familia.	15	17,2	45	51,7	27	31	0	0	0	0	87	100
2. Consideras que el incorporarte al campo laboral ha mejorado tu economía familiar.	20	23	44	50,6	23	26,4	0	0	0	0	87	100
3. Tu economía ha mejorado desde que participas como socia del grupo de artesanas.	9	10,3	65	74,7	13	14,9	0	0	0	0	87	100



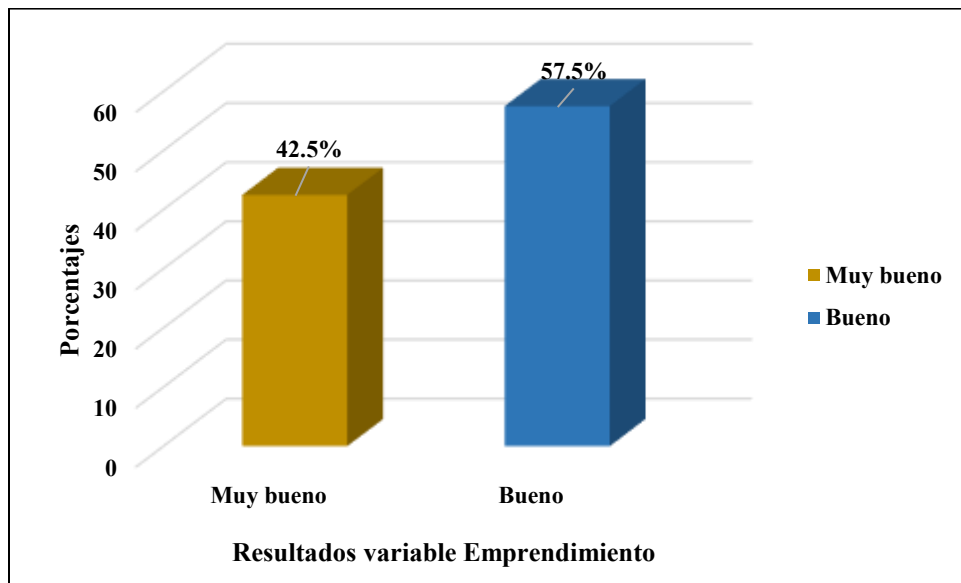
Interpretación

- De un total de 87 encuestados para medir el crecimiento económico respecto al Emprendimiento de la central de artesanas del distrito de Ocongate, se puede observar que el 74,7% considera que casi siempre su economía ha mejorado desde que participan como socias del grupo de artesanas, mientras que el 51,7% consideran que el incorporarse al campo laboral ha mejorado su economía familiar y el 51,7% consideran que casi siempre

sus ingresos económicos es un gran aporte a sus familias. Entonces podemos señalar que la mayoría de las artesanas sienten cierta mejoría en sus economías desde el momento que son parte de la central de artesanas Ausangate de Ocongate.

Tabla 09: Resultados variable Emprendimiento

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy bueno	37	42,5	42,5	42,5
Bueno	50	57,5	57,5	100,0
Total	87	100,0	100,0	



Interpretación

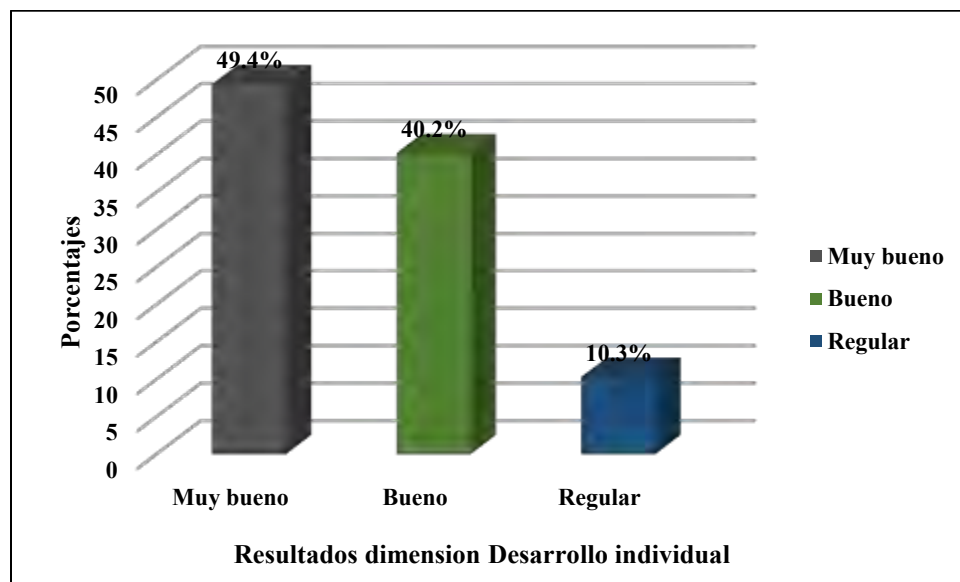
- De un total de 87 encuestados se puede observar que el 57,5% considera que es bueno el emprendimiento de la central de artesanas del distrito de Ocongate, provincia de Quispicanchi, periodo 2018, mientras que el 42,5% considera que es muy bueno. Por tanto, podemos mencionar que la mayoría de las artesanas muestran una apreciación positiva al emprendimiento desarrollado por la central de artesanas.

Resultado Variable Asociatividad

Las principales dimensiones de la variable asociatividad: Desarrollo individual y desarrollo colectivo.

Tabla 10: Resultados dimensión desarrollo individual

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy bueno	43	49,4	49,4	49,4
Bueno	35	40,2	40,2	89,7
Regular	9	10,3	10,3	100,0
Total	87	100,0	100,0	

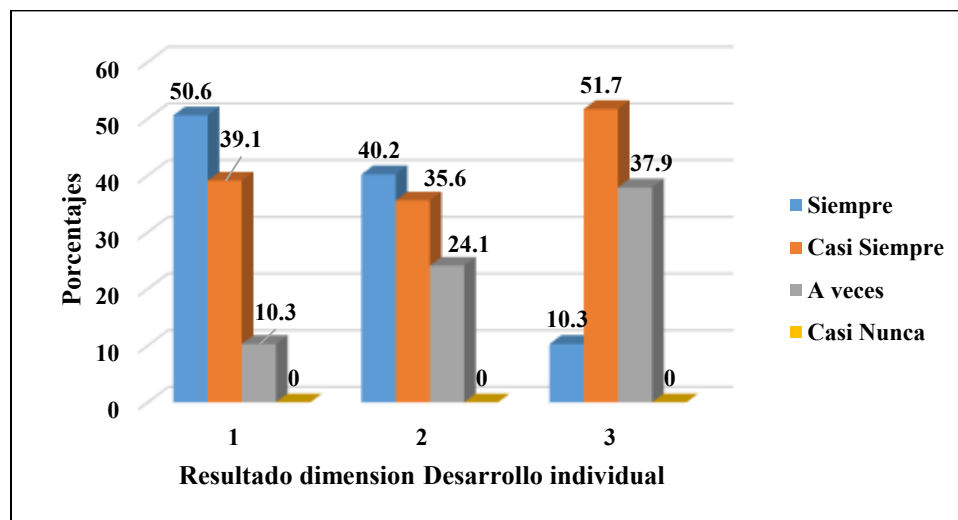


Interpretación

- De un total de 87 encuestados para medir el Emprendimiento y asociatividad de la central de artesanas del distrito de Ocongate, provincia de Quispicanchi, periodo 2018, se puede observar que el 49,4% considera que es muy bueno la dimensión desarrollo individual y el 10,3% considera que es regular.

Tabla 11: Ítems de la dimensión Desarrollo individual

DIMENSION Desarrollo individual	Siempre		Casi Siempre		A veces		Casi Nunca		Nunca		Total	
	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%
1. Participó activamente en las decisiones sobre las actividades de la asociación de tejedoras.	44	50,6	34	39,1	9	10,3	0	0	0	0	87	100
2. Reconozco que tengo capacidades para la labor que desarrollo en la asociación de tejedoras.	35	40,2	31	35,6	21	24,1	0	0	0	0	87	100
3. Mi capacidad económica es buena y aporta en la economía familiar.	9	10,3	45	51,7	33	37,9	0	0	0	0	87	100



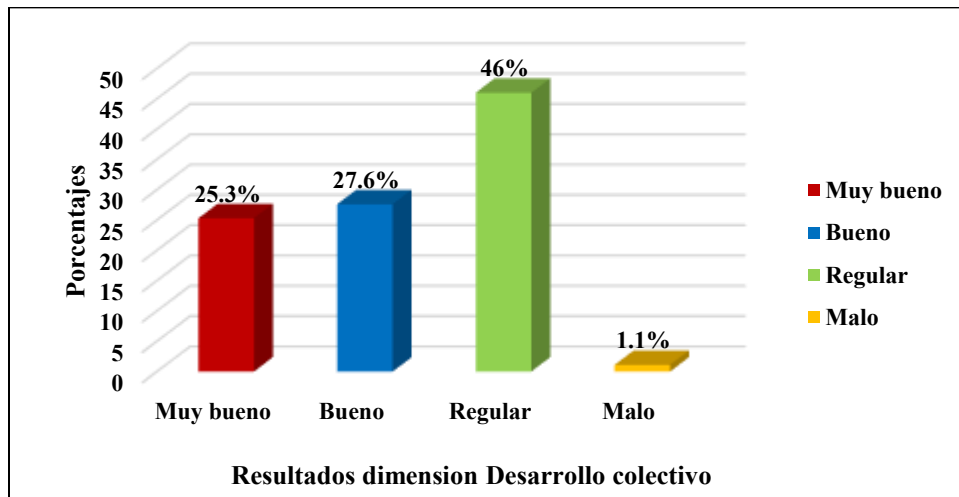
Interpretación

- De un total de 87 encuestados para medir el Emprendimiento y asociatividad de la central de artesanas del distrito de Ocongate, provincia de Quispicanchi, periodo 2018, se puede observar que el 51,7% considera que casi siempre su capacidad económica es buena y aporta en la economía familiar, mientras que el 50,6% consideran que siempre participaron activamente en las decisiones sobre las actividades de la asociación de tejedoras y el 40,2%

consideran que siempre reconocen que tienen capacidades para la labor que desarrollan en la asociación de tejedoras.

Tabla 12: Resultados dimensión Desarrollo colectivo

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy bueno	22	25,3	25,3	25,3
Bueno	24	27,6	27,6	52,9
Regular	40	46,0	46,0	98,9
Malo	1	1,1	1,1	100,0
Total	87	100,0	100,0	

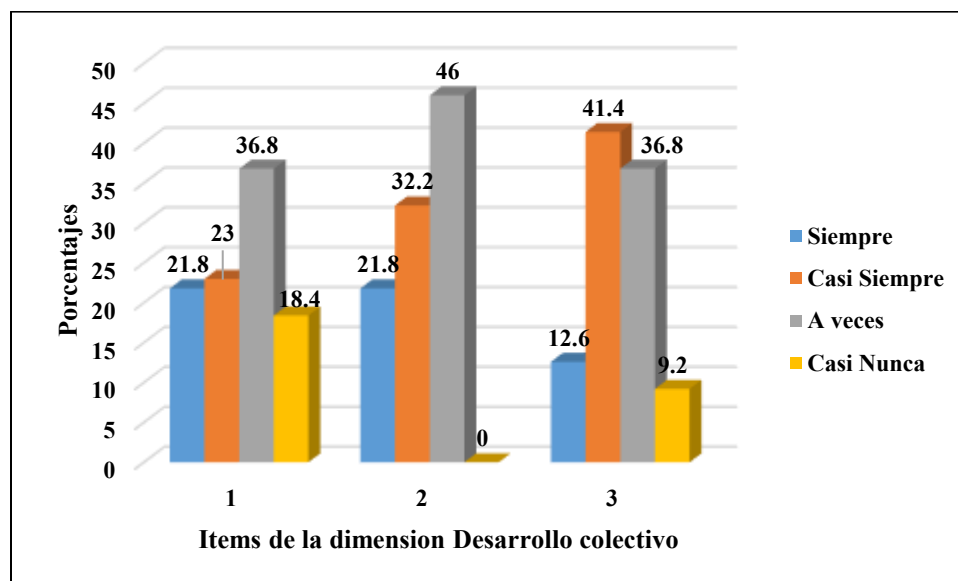


Interpretación

- De un total de 87 encuestados para medir el Emprendimiento y asociatividad de la central de artesanas del distrito de Ocongata, provincia de Quispicanchi, periodo 2018, se puede observar que el 46% considera que es regular la dimensión desarrollo colectivo y el 1,1% considera que es malo.

Tabla 13: Ítems de la dimensión Desarrollo colectivo

DIMENSION Desarrollo colectivo	Siempre		Casi Siempre		A veces		Casi Nunca		Nunca		Total	
	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%
1. Aspiras a puestos o funciones de mayor responsabilidad en la asociación de artesanas a la que perteneces.	19	21,8	20	23	32	36,8	16	18,4	0	0	87	100
2. Puedo asumir cargos en la asociación de tejedoras	19	21,8	28	32,2	40	46	0	0	0	0	87	100
3. Lidero actividades en la asociación de tejedoras.	11	12,6	36	41,4	32	36,8	8	9,2	0	0	87	100



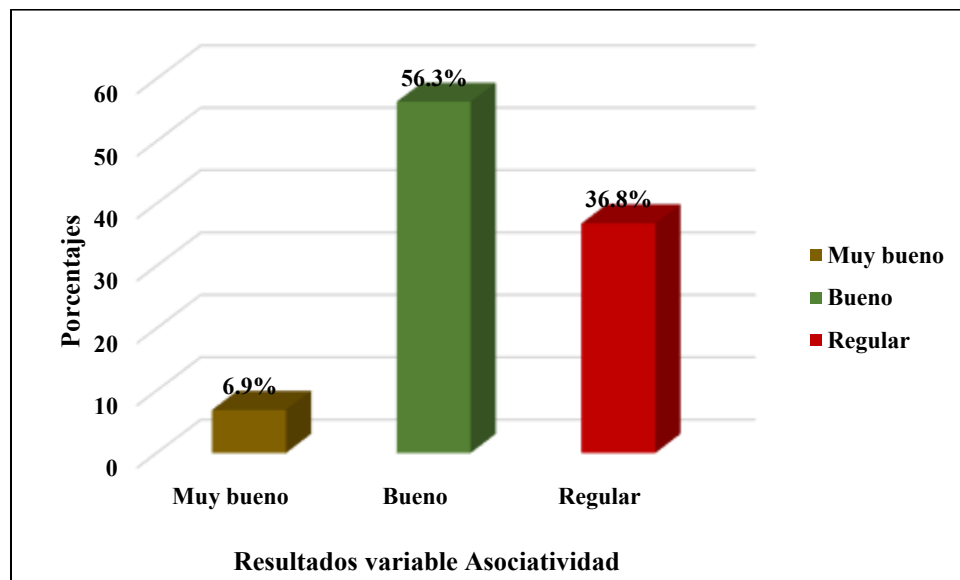
Interpretación

De un total de 87 encuestados para medir el Emprendimiento y asociatividad de la central de artesanas del distrito de Ocongate, provincia de Quispicanchi, periodo 2018, se puede observar que el 46% considera que a veces pueden asumir cargos en la asociación de tejedoras, mientras que el 41,4% consideran que casi siempre lideran actividades en la

asociación de tejedoras y el 36,8% consideran que a veces aspiran a puestos o funciones de mayor responsabilidad en la asociación de artesanas a la que pertenecen.

Tabla 14 : Resultados variable Asociatividad

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy bueno	6	6,9	6,9	6,9
Bueno	49	56,3	56,3	63,2
Regular	32	36,8	36,8	100,0
Total	87	100,0	100,0	



Interpretación

- De un total de 87 encuestados se puede observar que el 56,3% considera que es bueno la asociatividad de la central de artesanas del distrito de Ocongate, provincia de Quispicanchi, periodo 2018, mientras que el 6,9% considera que es muy bueno.

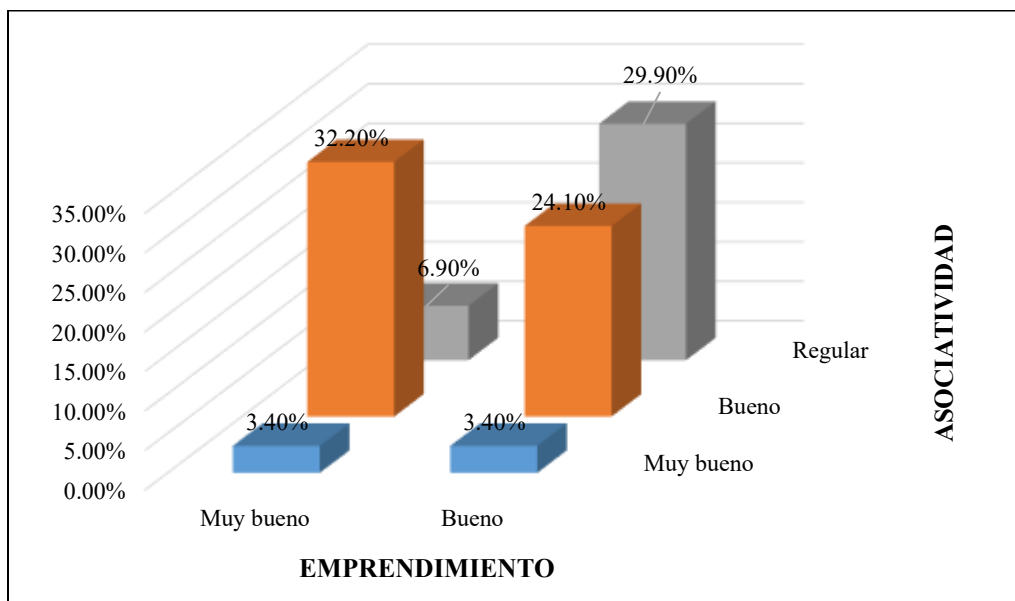
5.3.Prueba de hipótesis

Hipótesis General

Para realizar la prueba de hipótesis primero se realizó el análisis cruzado entre las variables Emprendimiento y Asociatividad de la central de artesanas del distrito de Ocongate, provincia de Quispicanchis, periodo 2018, de manera que los resultados indiquen que existe una afinidad o relación entre ambas variables, las mismas que serán llevadas a contraste estadístico.

TABLA 15: Resultados contingentes del Emprendimiento y Asociatividad de la central de artesanas del distrito de Ocongate, provincia de Quispicanchis, periodo 2018

		ASOCIATIVIDAD						Total	
		Muy bueno		Bueno		Regular			
		n	%	n	%	n	%		
EMPREDIMIENTO	Muy bueno	2,6	3,4%	20,8	32,2%	13,6	6,9%	37,0	42,5%
	Bueno	3,4	3,4%	28,2	24,1%	18,4	29,9%	50,0	57,5%
Total		6,0	6,9%	49,0	56,3%	32,0	36,8%	87,0	100,0%



Análisis e interpretación:

- Como se puede observar los resultados porcentuales, estos indican que si el emprendimiento de la central de artesanías del distrito de Ocongate, provincia de Quispicanchi, periodo 2018 es muy bueno, la asociatividad también será buena con un 32,20%, así mismo se puede apreciar que si emprendimiento de la central de artesanías del distrito de Ocongate, provincia de Quispicanchi, periodo 2018 es bueno, la asociatividad será regular con un 29,90%.

Planteamiento de Hipótesis	<p>H₀: El emprendimiento no influye con la asociatividad de la central de artesanías del distrito de <u>Ocongate</u>, provincia de Quispicanchi, periodo 2018.</p> <p>H₁: El emprendimiento influye con la asociatividad de la central de artesanías del distrito de <u>Ocongate</u>, provincia de Quispicanchi, periodo 2018</p>																						
Nivel de significancia	Nivel de Significancia (alfa) $\alpha = 0,05 = 5\%$																						
Calculo de prueba de Chi cuadrado de Pearson	<p>Calculo de Chi cuadrado de Pearson:</p> $\chi^2_{\text{calc}} = \sum \frac{(f_o - f_e)^2}{f_e}$ <p style="text-align: center;">Pruebas de <u>chi-cuadrado</u></p> <table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <thead> <tr> <th></th> <th style="background-color: #ffff00;">Valor</th> <th style="background-color: #ffff00;">df</th> <th style="background-color: #ffff00;">Significación asintótica (bilateral)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Chi-cuadrado de Pearson</td> <td>11,821^a</td> <td>2</td> <td>,003</td> </tr> <tr> <td>Razón de verosimilitud</td> <td>12,530</td> <td>2</td> <td>,002</td> </tr> <tr> <td>Asociación lineal por lineal</td> <td>8,686</td> <td>1</td> <td>,003</td> </tr> <tr> <td>N de casos válidos</td> <td colspan="3">87</td> </tr> </tbody> </table> <p>a. 2 casillas (33,3%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es 2,55.</p> <p>χ^2 Calculado = 11,82 Calculo del χ^2 crítico: $\alpha = 0,05$; nivel de significancia.</p>				Valor	df	Significación asintótica (bilateral)	Chi-cuadrado de Pearson	11,821 ^a	2	,003	Razón de verosimilitud	12,530	2	,002	Asociación lineal por lineal	8,686	1	,003	N de casos válidos	87		
	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)																				
Chi-cuadrado de Pearson	11,821 ^a	2	,003																				
Razón de verosimilitud	12,530	2	,002																				
Asociación lineal por lineal	8,686	1	,003																				
N de casos válidos	87																						

gl = Grados de libertad, se calcula mediante el producto de: $(\# \text{ de filas} - 1)(\# \text{ de columnas} - 1)$
 $gl = (2-1)(3-1)$
 $gl = 2$

Para obtener el χ^2 cuadrado crítico, es necesario revisar la tabla de distribución de χ^2 cuadrado según el nivel de significancia, revisando el cruce se tiene:

$\alpha = 0,05$ y $gl = 2$, entonces

χ^2 Crítico = 5,99

Comparando los valores calculados con la tabla de distribución del χ^2 cuadrado para aceptar o rechazar la hipótesis H_0 , se realizó las siguientes comparaciones:

χ^2 Calculado = 11,82 y χ^2 crítico = 5,99

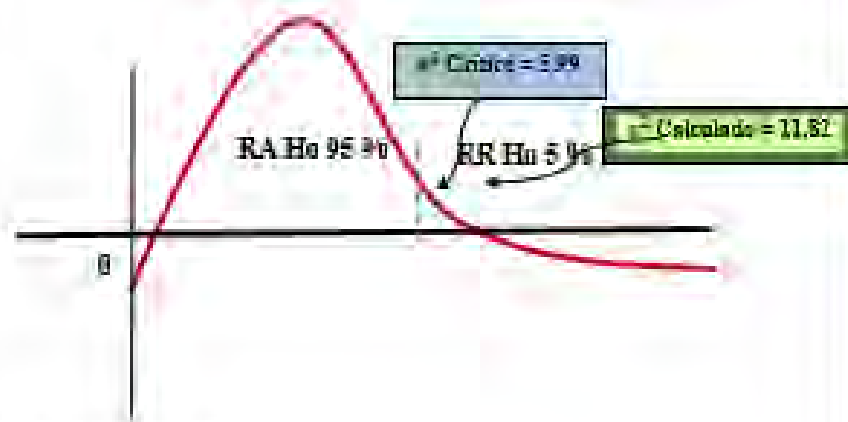
H_0 : Parámetros independientes (χ^2 calculado menor que χ^2 crítico)

H_1 : Parámetros dependientes (χ^2 calculado mayor que χ^2 crítico)

De los resultados obtenidos se observa:

χ^2 Calculado mayor que χ^2 crítico

χ^2 Calculado = 11,82 es mayor que χ^2 crítico = 5,99



Valor de la Tabla: 5,99

Valor calculado: 11,82

Valor de P: $0,003 * 100\% = 0,3\%$

Lectura del p-valor: con un error de 0,3% se rechaza la hipótesis nula

Finalmente se tiene que:

H_1 : El emprendimiento influye con la asociatividad de la central de artesanas del distrito de Ocongate, provincia de Quispicanchi, periodo 2018.

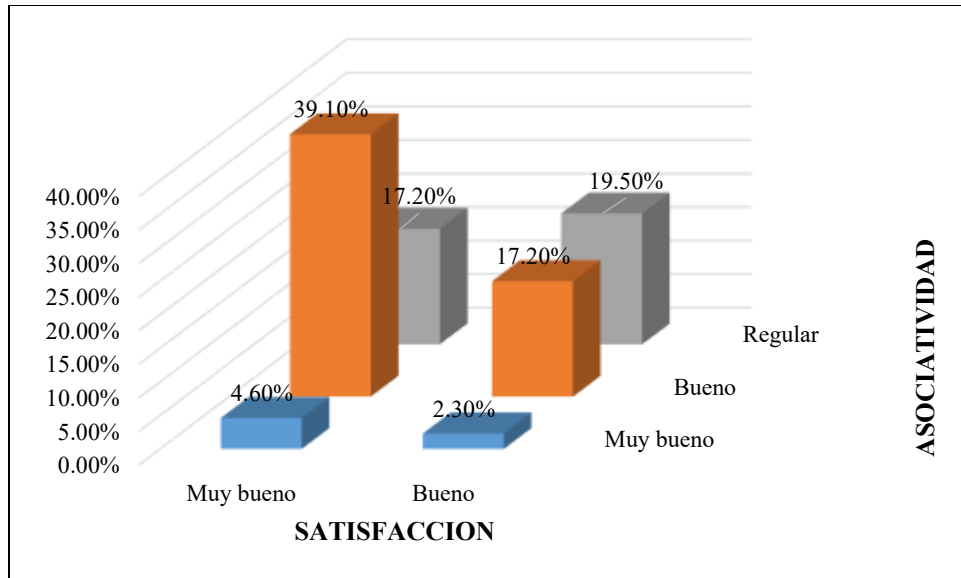
Queda probado que el emprendimiento influye significativamente con el quehacer de la asociatividad de la central de artesanas del distrito de Ocongate, provincia de Quispicanchi, periodo 2018.

5.4. Hipótesis Específico 1

Para realizar la prueba de hipótesis específica se realizó el análisis cruzado entre la dimensión satisfacción y la asociatividad de la central de artesanas del distrito de Ocongate, provincia de Quispicanchi, periodo 2018. De manera que los resultados indiquen que existe una relación entre las variables, las cuales serán llevadas a una comprobación estadística.

TABLA 16: Resultados contingentes de la dimensión satisfacción y la asociatividad de la central de artesanas del distrito de Ocongate, provincia de Quispicanchi, periodo 2018

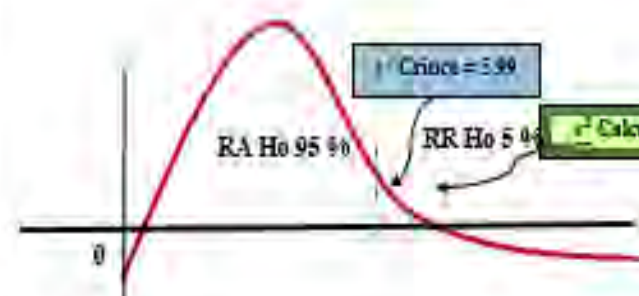
		ASOCIATIVIDAD						Total	
		Muy bueno		Bueno		Regular			
		n	%	n	%	n	%	n	%
Satisfacción	Muy bueno	3,7	4,6%	29,9	39,1%	19,5	17,2%	53,0	60,9%
	Bueno	2,3	2,3%	19,1	17,2%	12,5	19,5%	34,0	39,1%
Total		6,0	6,9%	49,0	56,3%	32,0	36,8%	87,0	100,0%



Análisis e interpretación:

- Como se puede apreciar en los puntajes porcentuales, indican que la dimensión satisfacción es muy buena, la asociatividad de la central de artesanías del distrito de Ocongate, provincia de Quispicanchi, periodo 2018 también será buena con un 39,10%, así mismo se puede apreciar que si la dimensión satisfacción es bueno, la asociatividad de la central de artesanías del distrito de Ocongate, provincia de Quispicanchi, periodo 2018 será regular con un 19,50%.

Planteamiento de Hipótesis	<p>H₀: La dimensión satisfacción no influye con la asociatividad de la central de artesanas del distrito de Ocongate, provincia de Quispicanchis, periodo 2018</p> <p>H₁: La dimensión satisfacción influye con la asociatividad de la central de artesanas del distrito de Ocongate, provincia de Quispicanchis, periodo 2018</p>																																										
Nivel de significancia	Nivel de Significancia (alfa) $\alpha = 0.05 = 5\%$																																										
Calculo de prueba de Chi cuadrado de Pearson	<p>Calculo de Chi cuadrado de Pearson:</p> $\chi^2_{\text{calc}} = \sum \frac{(f_0 - f_e)^2}{f_e}$ <p>Pruebas de chi-cuadrado</p> <table border="1" data-bbox="440 716 1308 1377"> <thead> <tr> <th></th> <th>Valor</th> <th>df</th> <th>Significación asintótica (bilateral)</th> <th>Significación exacta (bilateral)</th> <th>Significación exacta (unilateral)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Chi-cuadrado de Pearson</td> <td>8,334^a</td> <td>2</td> <td>,004</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Corrección de continuidad</td> <td>6,686</td> <td>2</td> <td>,010</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Razón de verosimilitud</td> <td>12,804</td> <td>1</td> <td>,000</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Prueba exacta de Fisher</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>,002</td> <td>,002</td> </tr> <tr> <td>Asociación lineal por lineal</td> <td>8,248</td> <td>1</td> <td>,004</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>N de casos válidos</td> <td>87</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table> <p>a. 1 casillas (25,0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es 4,79.</p> <p>b. Sólo se ha calculado para una tabla 2x2</p> <p>χ^2 Calculado = 8,33</p> <p>Calculo del χ^2 crítico:</p>		Valor	df	Significación asintótica (bilateral)	Significación exacta (bilateral)	Significación exacta (unilateral)	Chi-cuadrado de Pearson	8,334 ^a	2	,004			Corrección de continuidad	6,686	2	,010			Razón de verosimilitud	12,804	1	,000			Prueba exacta de Fisher				,002	,002	Asociación lineal por lineal	8,248	1	,004			N de casos válidos	87				
		Valor	df	Significación asintótica (bilateral)	Significación exacta (bilateral)	Significación exacta (unilateral)																																					
Chi-cuadrado de Pearson	8,334 ^a	2	,004																																								
Corrección de continuidad	6,686	2	,010																																								
Razón de verosimilitud	12,804	1	,000																																								
Prueba exacta de Fisher				,002	,002																																						
Asociación lineal por lineal	8,248	1	,004																																								
N de casos válidos	87																																										

	<p>$\alpha = 0.05$; nivel de significancia.</p> <p>$gl =$ Grados de libertad, se calcula mediante el producto de: $(\# \text{ de filas} - 1) \times (\# \text{ de columnas} - 1)$</p> <p>$gl = (2-1)(2-1)$ $gl = 1$</p> <p>Para obtener el χ^2 cuadrado crítico, es necesario revisar la tabla de distribución de χ^2 cuadrado según el nivel de significancia, revisando el cruce se tiene:</p> <p>$\alpha = 0,05$ y $gl = 1$, entonces χ^2 Crítico = 3.84</p> <p>Comparando los valores calculados con la tabla de distribución del χ^2 cuadrado para aceptar o rechazar la hipótesis H_0, se realizó las siguientes comparaciones:</p> <p>χ^2 Calculado = 8.33 y χ^2 crítico = 3.84</p> <p>H_0: Parámetros independientes (χ^2 calculado menor que χ^2 crítico) H_1: Parámetros dependientes (χ^2 calculado mayor que χ^2 crítico)</p> <p>De los resultados obtenidos se observa: χ^2 Calculado mayor que χ^2 crítico</p> <p>χ^2 Calculado = 8.33 es mayor que χ^2 crítico = 3.84</p>  <p>Valor de la Tabla: 3.84 Valor calculado: 8.33 Valor de P: $0.004 * 100\% = 0.4\%$ Lectura del p-valor: con un error de 0.4% se rechaza la hipótesis nula</p>
--	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Finalmente se tiene que:

H_1 : La dimensión satisfacción influye con la asociatividad de la central de artesanas del distrito de Ocongate, provincia de Quispicanchi, periodo 2018

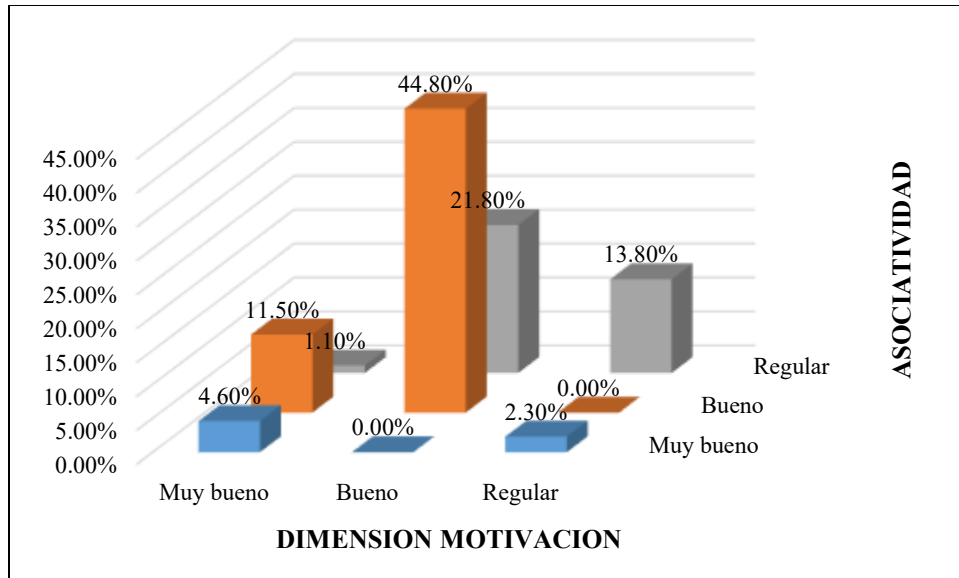
Queda probado que la dimensión satisfacción influye con la asociatividad de la central de artesanías del distrito de Ocongate, provincia de Quispicanchi, periodo 2018.

5.5. Hipótesis Específico 2

Para realizar la prueba de hipótesis específica se realizó el análisis cruzado entre la dimensión motivación influye con la asociatividad de la central de artesanías del distrito de Ocongate, provincia de Quispicanchi, periodo 2018. De manera que los resultados indiquen que existe una afinidad o relación entre ambas variables, las mismas que serán llevadas a contraste estadístico.

TABLA 17: Resultados contingentes de la dimensión motivación influye con la asociatividad de la central de artesanías del distrito de Ocongate, provincia de Quispicanchi, periodo 2018.

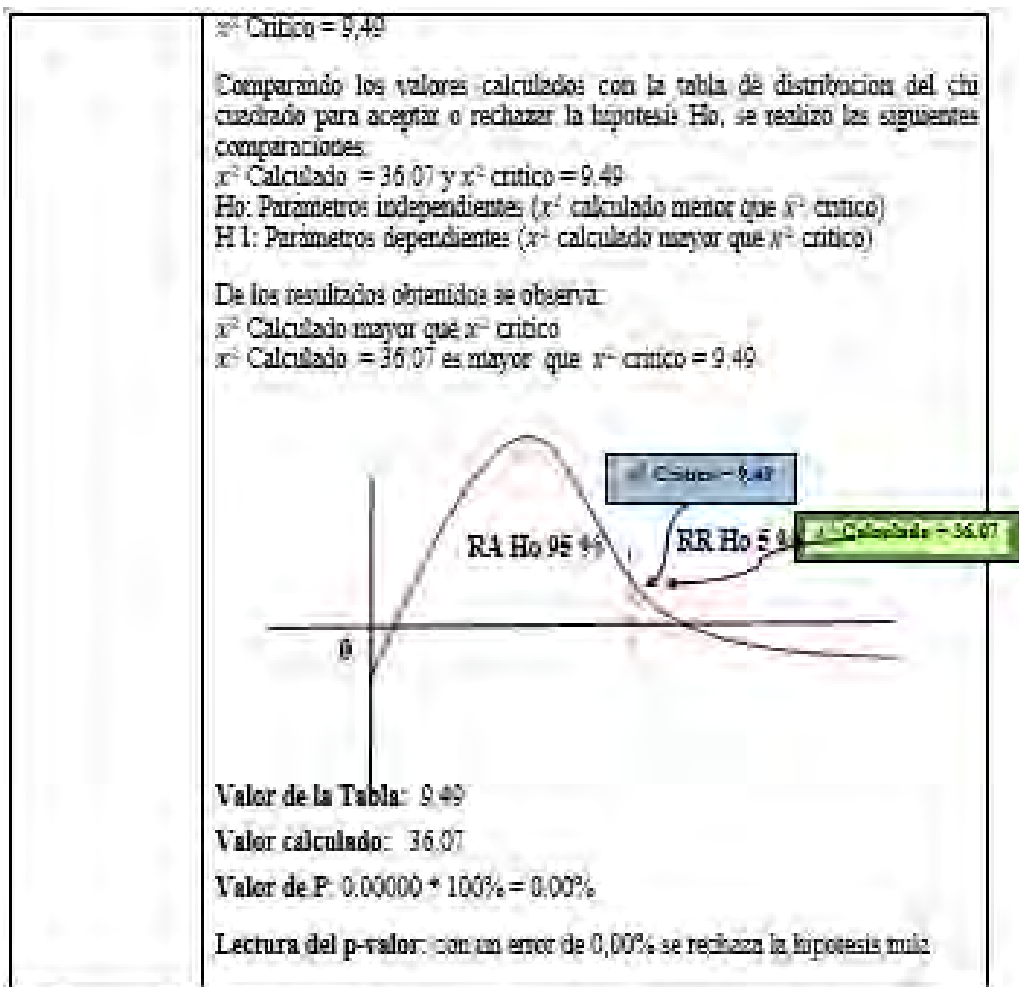
	ASOCIATIVIDAD						Total	
	Muy bueno		Bueno		Regular			
	N	%	n	%	n	%	n	%
MOTIVACION Muy bueno	1,0	4,6%	8,4	11,5%	5,5	1,1%	15,0	17,2%
Bueno	4,0	0,0%	32,7	44,8%	21,3	21,8%	58,0	66,7%
Regular	1,0	2,3%	7,9	0,0%	5,1	13,8%	14,0	16,1%
Total	6,0	6,9%	49,0	56,3%	32,0	36,8%	87,0	100,0%



Análisis e interpretación:

- Como se puede percibir los valores porcentuales, indican que la dimensión motivación es bueno, la asociatividad de la central de artesanías del distrito de Ocongate, provincia de Quispicanchi, periodo 2018 también será buena con un 44,80%, así mismo se puede apreciar que si la dimensión motivación es regular, la asociatividad de la central de artesanías del distrito de Ocongate, provincia de Quispicanchi, periodo 2018 será regular con un 13,8%.

Planteamiento de Hipótesis	<p>H₀: La dimensión motivación no influye con la asociatividad de la central de artesanías del distrito de Ocongata, provincia de Quispicanchis, periodo 2018</p> <p>H₁: La dimensión motivación influye con la asociatividad de la central de artesanías del distrito de Ocongata, provincia de Quispicanchis, periodo 2018</p>																				
Nivel de significancia	Nivel de Significancia (alfa) $\alpha = 0.05 = 5\%$																				
Calculo de prueba de Chi cuadrado de Pearson	<p>Calculo de Chi cuadrado de Pearson:</p> $\chi^2_{calc} = \sum \frac{(f_o - f_e)^2}{f_e}$ <p>Pruebas de chi-cuadrado</p> <table border="1" data-bbox="527 653 1377 984"> <thead> <tr> <th></th> <th>Valor</th> <th>df</th> <th>Significación asintótica (bilateral)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Chi-cuadrado de Pearson</td> <td>36,075^a</td> <td>4</td> <td>,000</td> </tr> <tr> <td>Razón de verosimilitud</td> <td>43,414</td> <td>4</td> <td>,000</td> </tr> <tr> <td>Asociación lineal por lineal</td> <td>17,357</td> <td>1</td> <td>,000</td> </tr> <tr> <td>N de casos válidos</td> <td>87</td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table> <p>a. 3 casillas (33,3%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es, 97.</p> <p>χ^2 Calculado = 36,07</p> <p>Calculo del χ^2 critico:</p> <p>$\alpha = 0.05$; nivel de significancia.</p> <p>gl= Grados de libertad, se calcula mediante el producto de: (# de filas - 1)(# de columnas - 1)</p> <p>gl= (3-1)(3-1)</p> <p>gl= 4</p> <p>Para obtener el chi cuadrado critico, es necesario revisar la tabla de distribución de chi cuadrado según el nivel de significancia, revisando el cruce se tiene:</p> <p>χ^2 0,05 y gl= 2, entonces</p>		Valor	df	Significación asintótica (bilateral)	Chi-cuadrado de Pearson	36,075 ^a	4	,000	Razón de verosimilitud	43,414	4	,000	Asociación lineal por lineal	17,357	1	,000	N de casos válidos	87		
	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)																		
Chi-cuadrado de Pearson	36,075 ^a	4	,000																		
Razón de verosimilitud	43,414	4	,000																		
Asociación lineal por lineal	17,357	1	,000																		
N de casos válidos	87																				



Finalmente se tiene que:

H_1 : La dimensión motivación influye con la asociatividad de la central de artesanas del distrito de Ocongate, provincia de Quispicanchi, periodo 2018

Queda probado que la dimensión motivación influye con la asociatividad de la central de artesanas del distrito de Ocongate, provincia de Quispicanchi, periodo 2018.

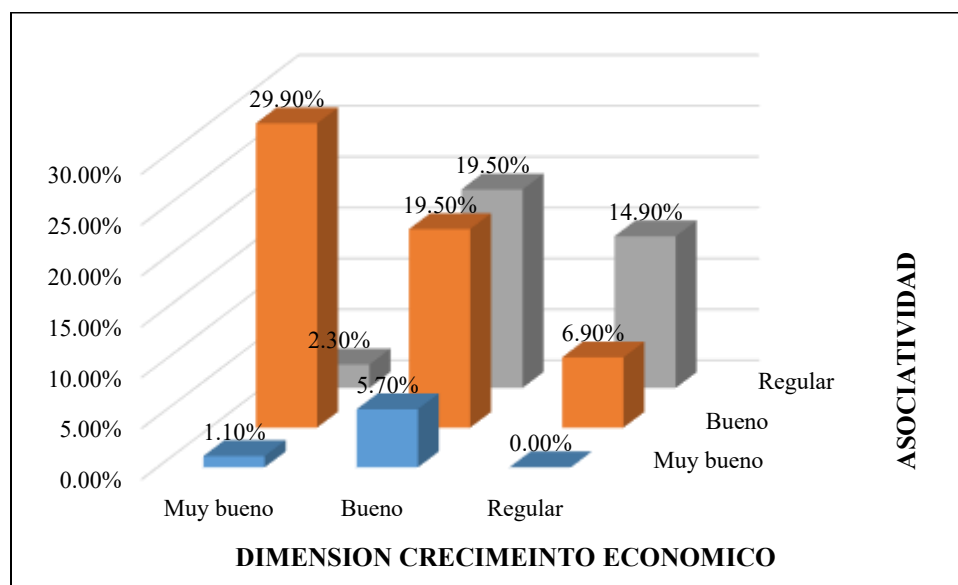
Hipotesis Específico 3

Para realizar la prueba de hipótesis específica se realizó el análisis cruzado entre la dimensión crecimiento económico influye con la asociatividad de la central de artesanas del distrito de Ocongate, provincia de Quispicanchi, periodo 2018. De manera que los

resultados indiquen que existe una afinidad o relación entre ambas variables, las mismas que serán llevadas a contraste estadístico.

TABLA 18: Resultados contingentes de la dimensión crecimiento económico influye con la asociatividad de la central de artesanas del distrito de Ocongate, provincia de Quispicanchi, periodo 2018

	ASOCIATIVIDAD						Total	
	Muy bueno		Bueno		Regular			
	n	%	n	%	n	%	n	%
CRECIMIENTO ECONOMICO								
Muy bueno	2,0	1,1%	16,3	29,9%	10,7	2,3%	29,0	33,3%
Bueno	2,7	5,7%	22,0	19,5%	14,3	19,5%	39,0	44,8%
Regular	1,3	0,0%	10,7	6,9%	7,0	14,9%	19,0	21,8%
Total	6,0	6,9%	49,0	56,3%	32,0	36,8%	87,0	100,0%



Análisis e interpretación:

- Como se puede percibir los valores porcentuales, indican que la dimensión crecimiento económico es muy bueno, la asociatividad de la central de artesanías del distrito de Ocongate, provincia de Quispicanchi, periodo 2018 también será bueno con un 29,9%, así mismo se puede apreciar que si la dimensión crecimiento económico es bueno, la asociatividad de la central de artesanías del distrito de Ocongate, provincia de Quispicanchi, periodo 2018 será regular con un 19,50%.

Planteamiento de Hipótesis	<p>H₀: La dimensión crecimiento económico no influye con la asociatividad de la central de artesanías del distrito de Ocongate, provincia de Quispicanchi, periodo 2018</p> <p>H₁: La dimensión crecimiento económico influye con la asociatividad de la central de artesanías del distrito de Ocongate, provincia de Quispicanchi, periodo 2018.</p>																				
Nivel de significancia	Nivel de Significancia (alfa) $\alpha = 0.05 = 5\%$																				
Calculo de prueba de Chi cuadrado de Pearson	<p>Calculo de Chi cuadrado de Pearson:</p> $\chi^2_{calc} = \sum \frac{(f_o - f_e)^2}{f_e}$ <p style="text-align: center;">Pruebas de chi-cuadrado</p> <table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <thead> <tr> <th></th> <th style="background-color: #FFD700;">Valor</th> <th style="background-color: #FFD700;">df</th> <th style="background-color: #FFD700;">Significación asintótica (bilateral)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="background-color: #D3D3D3;">Chi-cuadrado de Pearson</td> <td>25,408^a</td> <td>4</td> <td>,000</td> </tr> <tr> <td style="background-color: #D3D3D3;">Razón de verosimilitud</td> <td>28,548</td> <td>4</td> <td>,000</td> </tr> <tr> <td style="background-color: #D3D3D3;">Asociación lineal por lineal</td> <td>13,642</td> <td>1</td> <td>,000</td> </tr> <tr> <td style="background-color: #D3D3D3;">N de casos válidos</td> <td>87</td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table> <p>^a. 3 casillas (33,3%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es 1,31.</p> <p>χ^2 Calculado = 25,40</p> <p>Calculo del χ^2 crítico: $\alpha = 0.05$; nivel de significancia.</p> <p>gl= Grados de libertad, se calcula mediante el producto de: (# de filas - 1)(# de columnas - 1)</p> <p>gl= (3-1)(3-1) gl= 4</p>		Valor	df	Significación asintótica (bilateral)	Chi-cuadrado de Pearson	25,408 ^a	4	,000	Razón de verosimilitud	28,548	4	,000	Asociación lineal por lineal	13,642	1	,000	N de casos válidos	87		
	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)																		
Chi-cuadrado de Pearson	25,408 ^a	4	,000																		
Razón de verosimilitud	28,548	4	,000																		
Asociación lineal por lineal	13,642	1	,000																		
N de casos válidos	87																				

Para obtener el chi cuadrado crítico, es necesario revisar la tabla de distribución de chi cuadrado según el nivel de significancia, revisando el cruce se tiene:

$\alpha = 0,05$ y $gl = 2$, entonces

χ^2 Crítico = 9.49

Comparando los valores calculados con la tabla de distribución del chi cuadrado para aceptar o rechazar la hipótesis H_0 , se realizó las siguientes comparaciones:

χ^2 Calculado = 25,40 y χ^2 crítico = 9.49

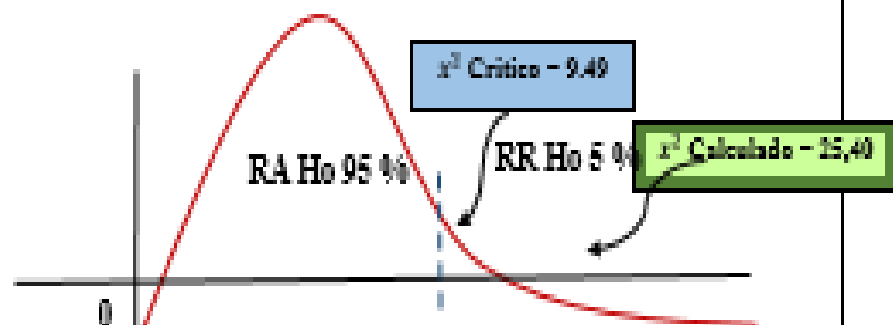
H_0 : Parámetros independientes (χ^2 calculado menor que χ^2 crítico)

H_1 : Parámetros dependientes (χ^2 calculado mayor que χ^2 crítico)

De los resultados obtenidos se observa:

χ^2 Calculado mayor que χ^2 crítico

χ^2 Calculado = 25,40 es mayor que χ^2 crítico = 9.49



Valor de la Tabla: 9.49

Valor calculado: 25,40

Valor de P: $0.000042 * 100\% = 0,042\%$

Lectura del p-valor: con un error de 0,0042% se rechaza la hipótesis nula.

Finalmente se tiene que:

H_1 : La dimensión crecimiento económico no influye en la asociatividad de la central de artesanías del distrito de Ocongate – Quispicanchi.

Queda probado que la dimensión crecimiento económico no influye en la asociatividad de la central de artesanías del distrito de Ocongate – Quispicanchi.

Tabla 19: correlación entre las variables Emprendimiento y Asociatividad.

		EMPRENDIMIENTO	ASOCIATIVIDAD
EMPRENDIMIENTO	Correlación de Pearson	1	,318**
	Sig. (bilateral)		,003
	N	87	87
ASOCIATIVIDAD	Correlación de Pearson	,318**	1
	Sig. (bilateral)	,003	
	N	87	87

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

El ritual de la significancia estadística

Plantear Hipótesis	<p>H₀: No existe correlación entre el emprendimiento y la asociatividad de la central de artesanías del distrito de Ocongate, provincia de Quispicanchi, periodo 2018</p> <p>H₁: Existe correlación entre el emprendimiento y la asociatividad de la central de artesanías del distrito de Ocongate, provincia de Quispicanchi, periodo 2018</p>
Nivel de significancia	Nivel de Significancia (alfa) $\alpha = 0.05$
Valor de p	<p>Lectura del p-valor</p> <p>Con un error del 0,003% se rechaza la H₀.</p>

Toma de decisiones	H1: Existe correlación entre el emprendimiento y la asociatividad de la central de artesanías del distrito de Ocongate, provincia de Quispicanchi, periodo 2018
---------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Interpretación

R= Correlación de Pearson 0.318 $-1 \leq R = r \leq 1$, El grado de correlación de Pearson entre el emprendimiento y la asociatividad de la central de artesanías del distrito de Ocongate, provincia de Quispicanchi, periodo 2018 es media.

CONCLUSIONES

1. Según el análisis de la información teórica y estadística se puede indicar que las actividades de las artesanas vinculadas al emprendimiento tienen una relación directa y significativa con el que hacer asociativo de la central de artesanas Ausangate.
2. En referencia a la dimensión satisfacción con el trabajo podemos indicar que existe una influencia significativa con el quehacer asociativo de la central de artesanas del distrito de Ocongate, provincia de Quispicanchi, periodo 2018, puesto que a mayor grado de satisfacción es también mayor el grado de trabajo asociativo de las artesanas.
3. Del análisis estadístico podemos también concluir que la dimensión motivación influye de manera directa con dinámica asociativa de la central de artesanas Ausangate, lo que nos demuestra que existen factores como la motivación que repercuten en el éxito o fracaso de una organización, por tanto, se hace necesario el desarrollo de habilidades y estrategias que generen motivación en las mujeres artesanas.
4. Respecto al análisis de la dimensión crecimiento económico podemos indicar que la relación con respecto a la asociatividad es muy escasa, vale decir que las actividades asociativas no necesariamente guardan relación con el crecimiento económico, debido a que los ingresos de las artesanas son más valorados de manera individual que asociativo, por tanto, el valor de la asociatividad está vinculado mucho más a las oportunidades de gestión, capacitación, negociación.

RECOMENDACIONES

1. Para garantizar la sostenibilidad de las organizaciones de artesanas, las políticas de gobierno nacional, regional y local en sus intervenciones deben considerar muy relevante la generación de una cultura emprendedora en las organizaciones por consiguiente las estrategias de trabajo asociativo serán más ventajosas para la propia organización y por ende para el entorno económico de la comunidad.
2. Las estrategias de trabajo a implementar con organizaciones de artesanas deben partir desde de una perspectiva empática a fin de identificar las verdaderas necesidades y expectativas de las artesanas, donde ellas mismas sean las principales protagonistas de su proceso organizacional, por tanto, ello contribuirá a que sus proyectos y objetivos cumplan y satisfacen sus aspiraciones y expectativas.
3. Es fundamental diseñar procesos y estrategias que generen motivación y compromiso hacia la asociatividad en las artesanas, por tanto, cada proyecto o acción debe incorporar metodologías y herramientas pertinentes que fomenten y valoren el rol de la artesana desde lo individual, así como colectiva y el aporte en el desarrollo de la comunidad.
4. En el ámbito económico podemos indicar que, para las artesanas es más significativo tener sus ingresos propios a partir de las ventajas que le ofrece la asociatividad, es natural que eso suceda puesto que la razón de hacer algún negocio es la familia, por tanto, es importante que las estrategias asociativas enfatizan tu acción en brindar oportunidades de capacitación, acceso a mercado, negociaciones, más no en la administración de la economía de sus integrantes del grupo, que genera rechazo y desentendimiento.

Bibliografía

- Actualicese . (02 de Abril de 2015). Administracion del capital de trabajo . Obtenido de Actualicese : <https://actualicese.com/actualidad/2015/04/02/administracion-del-capital-de-trabajo/>*
- Albornoz, C. H. (2008). Un enfoque imprescindible para las empresas en el contexto actual. Obtenido de Administracion del capital de Trabajo: http://www.cashflow88.com/decisiones/Administracion_de_Capital_de_Trabajo-Albornoz.pdf*
- Alcázar Rodríguez, R. (2011). Emprendedor de Éxito. México D.F.: Mc. GRAW HILL/INTERAMERICANA EDITORES S.A.*
- Anaya, H. O. (2018). Flujo de caja y Proyecciones Financieras . Bogota: U. Externado de Colombia .*
- ANDER, E. (junio de 2011). abacoenred.com. Obtenido de abacoenred.com.: <http://abacoenred.com/wp-content/uploads/2017/05/Aprender-a-investigar-nociones-basicas-Ander-Egg-Ezequiel-2011.pdf.pdf>*
- Bravo, J. (2011). La Asociatividad. Ecuador: Cultura.*
- Cachi, Y. E., & Cuba, N. (2016). La administracion del capital de trabajo el la asociacion de panificadores "Nuevo Amanecer". tesis para obtener el titulo de Bachiller, Univercidad Andina del Cusco , facultad de ciencias Economicas, Administrativas y Contables , Abancay.*

Centro de Exportaciones e Inversiones Nicaragua. (2010). Asociatividad. Recuperado de http://www.cei.org.ni/images/file/manual_asociativ.pdf.

DeConceptos.com. (2018). Concepto de caja en contabilidad. Obtenido de DeConceptos.com: <https://deconceptos.com/ciencias-sociales/caja-en-contabilidad>

Doria, C. (19 de Diciembre de 2015). ADMINISTRACION DEL CAPITAL DE TRABAJO.PDF. Obtenido de Mexico Documents : <https://vdocuments.mx/administracion-del-capital-de-trabajopdf.html>

Dolabela, F. (2005). Taller del Emprendedor: una metodología de enseñanza que ayuda a transformar el conocimiento en riqueza para el desarrollo económico y social de las regiones.

Ira Ed. Argentina. Editorial de la Universidad Nacional de Rosario

Enriquez, A. (2011). Estrategias de Asociatividad. Lima -Peru: Pancho Pag.57.

Estela Raffino, M. (18 de Agosto de 2018). Concepto.de. Obtenido de <https://concepto.de/inventario/>

Estela, M. (31 de Enero de 2018). Inventario . Obtenido de Concepto. De : <https://concepto.de/inventario/>

G. Liendo , M., & M. Martinez , A. (2001). ASOCIATIVIDAD. UNA ALTERNATIVA PARA EL DESARROLLO Y CRECIMIENTO DE LAS PYMES. Sextas Jornadas "Investigaciones en la Facultad" de Ciencias Económicas y Estadística.

Garcia Foncesa, F. (30 de Noviembre de 2012). Capital de Trabajo . Obtenido de SlideShare : <https://es.slideshare.net/oscarfrancisco1234/capital-de-trabajo-15433436>

Garcia, I. (13 de Diciembre de 2017). economíasimple.net. Obtenido de <https://www.economiasimple.net/glosario/inventario>

- Gitman, L. J. (2003). *Principios de administracion financiera* . Pearson Educacion .
- Gomes, G. (11 de Enero de 2001). *Gestiopolis.com*. Obtenido de *Gestiopolis.com*:
<https://www.gestiopolis.com/administracion-capital-trabajo/>
- Gomez, G. (11 de Enero de 2001). *La administracion del capital de trabajo* . Obtenido de *Gestiopolis* : <https://www.gestiopolis.com/administracion-capital-trabajo/>
- González, 2012. *Emprendimiento Asociativo*. Recuperado de <http://www.decoop.cl/LinkClick.aspx?fileticket=mYbCwIRMSaM%3D&tabid=401>.
- Horngren, C. T. (2007). *Introduccion a la contabilidad Financiera* . españa: Person Educacion .
- Jose Luis Calva . (2007). *Financiamiento del Crecimiento Economico* . mexico : UNAM.
- Llorente, J. (2018). *Pasivo corriente* . Obtenido de *Economipedia* :
<https://economipedia.com/definiciones/pasivo-corriente.html>
- Lopez, A. (29 de Julio de 2008). *Auditoria. contabilidad y control interno de la empresa*. Obtenido de *Mailxmail.com* : <http://www.mailxmail.com/curso-auditoria-contabilidad-control-interno-empresa/control-interno-caja-banco-primera-parte>
- MaRthyta, M. C. (04 de Julio de 2016). *Administracion del capital de trabajo* . Obtenido de *SlideShare* : <https://es.slideshare.net/marthytamc/administracion-del-capital-de-trabajo-63693322>
- Manual para la formación de empresarios a través de la metodología CEFÉ*. Montevideo, Uruguay, 1994.
- Mathews Salazar, J. (2014). *Asociatividad Empresarial*. Agenda 2014. Lima: Universidad del Pacífico.

- Merino, M. (2014). *Cuentas por cobrar* . Obtenido de *Definiciones*. De :
<https://definicion.de/cuentas-por-cobrar/>
- Merino, M., & Perez, J. (2012). *Definicion de capital de trabajo*. Obtenido de *Definicion*. De:
<https://definicion.de/capital-de-trabajo/>
- Ministerio de Salud N° 822. (07 de Setiembre de 2018). *Resolucion ministerial* . Lima, Peru.
- Morales, A., Morales, J., & Alcocer, F. (2014). *Administracion Financiera* . mexico : Grupo editorial Patria.
- Normas legales de la promocion y fromalizacion de la micro y pequeñas empresas*. (27 de Julio de 2006). *Ley que modifica la ley N° 28015*. Lima, Peru: *Diario el peruano* .
- Perez Porto, J., & Merino, M. (2009). *Definición.de*. Obtenido de <https://definicion.de/capital-de-trabajo/>
- Perez, J., & Gardey, A. (2014). *Definicion de Asociacion*. Obtenido de *Definicion*. De:
<https://definicion.de/asociacion/>
- Perez, J., & Merino, M. (2018). *definicion de cuajo* . Obtenido de *Definicion*. De:
<https://definicion.de/cuajo/>
- Ramón, R. (1997). *La Asociatividad como estrategia de fortalecimiento de las PYMEs*.
- Rodas , F. (08 de Febrero de 2012). *Contabilidad Puntual*. Obtenido de *Contabilidad Puntual*:
<https://contapuntual.wordpress.com/2012/02/08/que-es-el-capital-de-trabajo/>
- Salas, R. (2011). *Mecanismos de Asociatividad*. colombia: Libertad.
- Sampieri, R. H. (2010). *Metodologia de la Investigacion*. mexico : McGraw-Hill.

- Sanchez, M. (27 de Enero de 2016). Ventajas y desventajas del capital de trabajo. Obtenido de capitaldetrabajoblog: <https://capitaldetrabajoblog.wordpress.com/2016/01/27/ventajas-y-desventajas-del-capital-de-trabajo/>*
- Santana, N. L. (2002). El contrato bancario de administracion de valores . sevilla: Ilustrada .*
- Santos, I. S. (2006). Logistica y Marketing Para la distribucion comercial . ESIC .*
- Saucedo, L., & Oyola, E. (2014). La administracion del capital de trabajo y su influencia en la rentabilidad del club deportivo ABC S.A. tesis para obtener el titulo de contador publico , Univercidad catolica Santo Toribio de Mogrovejo, facultad de ciencias Empresariales, Chiclayo.*
- Solis, M. (04 de Diciembre de 2014). efectivo en caja y bancos. Obtenido de SlideShare : <https://es.slideshare.net/ManuelSolisMarquez/efectivo-en-caja-y-bancos>*
- Silva, E. (2008), Emprendedor "crear su propia empresa". Alfa omega Grupo Editor S.Ap.27*
- Van Horne, J. (2010). Fundamentos de Administracion Financiera. mexico : Pearson .*
- Vasquez, A. M. (2015). Propuedsta de manejo de gestion financiera del capital de trabajo en una compañía de seguros,SWEADEN S.A. titulo de grado, Univercidad catolica del Ecuador , facultad de ciencias administrativas y contables, Quito.*
- Vega Guerrero, J., & Mera Rodriguez, C. (2016). Modelo de formación en emprendimiento social para Instituciones de Educación Superior en Colombia. Scielo, 29-44.*
- Vicens, L., & Grullón , S. (5 de Octubre de 2011). Innovación y emprendimiento: Un modelo basado en el desarrollo del emprendedor . V Foro de Competitividad de las Américas. República Dominicana, Santo Domingo: Emilia Ghelfi.*
- Villaran, F. (2000). Las PYmes en la estructura empresarial peruana. Lima: SASE.*

*Weston, F., & Copeland, T. (1996). Fundamento de administracion Financiera . Colombia:Mc
Graw-Hill.*

ANEXOS

MATRIZ DE CONSISTENCIA

“Emprendimiento y Asociatividad de la Central de Artesanas Ausangate del Distrito de Ocongate, provincia de Quispicanchi en el periodo - 2018”

Problema	Objetivo	Hipótesis	Variables	Dimensiones	Indicadores	Metodología de Investigación	Técnicas de recolección de datos
<p>Problema General</p> <p>¿Cuál es la relación que existe entre el Emprendimiento y la Asociatividad en la Central de Artesanas del distrito de Ocongate en el periodo 2018?</p> <p>Problemas Específicos</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Cómo la Satisfacción con el trabajo se relaciona con la Asociatividad en la Central de Artesanas del distrito de Ocongate en el periodo 2018? • ¿Cómo la Motivación al reto y desafío se relaciona con Asociatividad en la Central de Artesanas del distrito de Ocongate en el periodo 2018? • ¿De qué manera se relaciona Crecimiento económico con la Asociatividad de la Central de Artesanas del 	<p>Objetivo General</p> <p>Determinar la relación que existe entre el Emprendimiento y la Asociatividad en la Central de Artesanas del distrito de Ocongate en el periodo 2018</p> <p>Objetivos Específicos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Identificar de qué manera la Satisfacción con el trabajo se relaciona con la Asociatividad en la Central de Artesanas del distrito de Ocongate en el periodo 2018 • Identificar de qué manera la Motivación al reto y desafío se relaciona con Asociatividad en la Central de Artesanas del distrito de Ocongate en el periodo 2018. • Determinar de qué manera se relaciona el Crecimiento económico con la Asociatividad de la 	<p>Hipótesis General</p> <p>Existe una relación significativa entre el Emprendimiento y la Asociatividad en la Central de Artesanas del distrito de Ocongate en el periodo 2018</p> <p>Hipótesis Específicos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Existe una relación significativa entre la Satisfacción con el trabajo y la Asociatividad en la Central de Artesanas del distrito de Ocongate en el periodo 2018 • Existe una relación significativa entre la Motivación al reto y desafío con la Asociatividad en la Central de Artesanas del distrito de Ocongate en el periodo 2018 • Existe una relación significativa entre el Crecimiento económico y la Asociatividad de la 	<p>Emprendimiento</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Satisfacción con el trabajo • Motivación al reto. • Crecimiento económico 	<p>Pertenencia a un grupo</p> <p>Satisfacción con sus ingresos</p> <p>Compromiso para desarrollar su negocio.</p> <p>Cumplimiento de plazos y metas.</p> <p>Aspiraciones dentro del grupos</p> <p>Aporte económico a la familia.</p> <p>Incorporación al ámbito laboral</p>	<p>Método deductivo.</p> <p>Nivel de investigación correlacional.</p>	<p>Encuestas</p> <p>Análisis documentario</p>

distrito de Ocongate en el periodo 2018?	Central de Artesanas del distrito de Ocongate en el periodo 2018.	Central de Artesanas del distrito de Ocongate en el periodo 2018			Incremento de ingresos familiares		
			Asociatividad	<ul style="list-style-type: none"> • Desarrollo individual • Desarrollo colectivo. 	Participación en las decisiones del grupo. Capacidad de crecimiento Asumir roles en la organización. Capacidad de liderazgo.	Encuestas Análisis documentario	

**Cuestionario
EMPENDIMIENTO**

Nº	Indicador	Enunciados	Siempre	Casi siempre	A veces	Casi nunca	Nunca
1	SA	¿Te hace sentir importante pertenecer al grupo de artesanas emprendedoras?					
2	MR	te sientes motivada a continuar si se diera el caso de formar tu propia empresa con la labor que haces?					
3	MR	Sueles cumplir los plazos que te fijas para realizar un trabajo					
4	SA	Te consideras buena en aquello que sabes hacer laboralmente					
5	SA	Eres feliz con el dinero que recibes por tu trabajo					
6	CE	¿Sientes que tus ingresos económicos es un gran aporte a tu familia?					
7	CE	Consideras que el incorporarte al campo laboral ha mejorado tu economía familiar					
8	CE	¿Tu economía ha mejorado desde que participas como socia del grupo de artesanas?					
9	MR	Aspiras a puestos o funciones de mayor responsabilidad en la asociación de artesanas a la que perteneces.					

1. SA satisfacción con el trabajo artesanal (3)
2. MR motivación al reto y desafío (3)
3. CE Crecimiento económico (3)

ASOCIATIVIDAD

Nº	Items	Siempre	Casi siempre	A veces	Casi nunca	Nunca
	Desarrollo individual					
1	Participó activamente en las decisiones sobre las actividades de la asociación de tejedoras.					
2	Reconozco que tengo capacidades para la labor que desarrollo en la asociación de tejedoras.					
3	Mi capacidad económica es buena y aporta en la economía familiar.					
	Desarrollo Colectivo					
4	Aspiras a puestos o funciones de mayor responsabilidad en la asociación de artesanas a la que perteneces.					
5	Puedo asumir cargos en la asociación de tejedoras					
6	Lidero actividades en la asociación de tejedoras.					