

Carrera de **ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

“POTENCIAL EXPORTADOR Y NIVEL DE
ASOCIATIVIDAD DE LA ASOCIACIÓN AWAY
RUNA PROVINCIA DE CHOTA- CAJAMARCA,
PARA LA EXPORTACION DE TEJIDOS
ARTESANALES, 2022”

Tesis para optar al título profesional de:

Licenciado en Administración y Negocios Internacionales

Autores:

Aly Elizabeth Agreda Estela
Gianpier Ruben Delgado Silva

Asesora:

Mg. Lic. Trudy Tannert Rengifo
<https://orcid.org/0000-0003-2423-3207>

Lima - Perú

JURADO EVALUADOR

Jurado 1 Presidente(a)	RICARDO COSIO BORDA	70586255
	Nombre y Apellidos	Nº DNI

Jurado 2	GUILLERMO MORALES BENAVIDES	46760104
	Nombre y Apellidos	Nº DNI

Jurado 3	MAYRON PONCE DE LEÓN	70330664
	Nombre y Apellidos	Nº DNI

INFORME DE SIMILITUD

TESIS FINAL AWAY RUNA

ORIGINALITY REPORT

16%	15%	6%	9%
SIMILARITY INDEX	INTERNET SOURCES	PUBLICATIONS	STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	Submitted to Uniagustiniana Student Paper	<1%
2	www.coursehero.com Internet Source	<1%
3	repositorio.ucsg.edu.ec Internet Source	<1%
4	repositorio.utmachala.edu.ec Internet Source	<1%
5	scielo.conicyt.cl Internet Source	<1%
6	www.researchgate.net Internet Source	<1%
7	repositorio.udl.edu.pe Internet Source	<1%
8	Submitted to Pontificia Universidad Catolica del Peru Student Paper	<1%
9	Submitted to UNIBA Student Paper	<1%

DEDICATORIA

Mi tesis va dedicada a mis padres por todo el apoyo brindados desde que tome la decisión de estudiar esta carrera, a mis hermanos por el apoyo incondicional y las fuerzas de seguir adelante y a mi novio que siempre me brindo los mejores consejos para seguir adelante y poder continuar y desarrollarme como profesional. A mis docentes de todos los ciclos en especial a mi asesora por su infinita paciencia y sabios consejos en cada asesoría.

Bach. Agreda Estela Aly Elizabeth

Mi tesis va dedicada a mis padres por todo el apoyo brindando desde la oportunidad que me dieron de estudiar en la UPN, así como también a mi grupo de trabajo de todos los ciclos por su apoyo incondicional, así como también a mi pareja por brindarme siempre su apoyo cuando más y así poder desarrollarme como profesional. Y, por último, a mis docentes de la universidad y en especial a mi asesora por su paciencia, dedicación y sabios consejos en cada asesoría.

Bach. Delgado Silva Gianpier Ruben

AGRADECIMIENTO

Agradecida con Dios por todos los privilegios que nos brinda día a día para seguir forjándose, a mis padres que nunca desconfiaron de mi a toda mi familia por todas sus palabras de alegría y orgullo. A mi asesora Trudy que aceptó guiarnos y brindarnos todo su apoyo.

Bach. Agreda Estela Aly Elizabeth

Agradecido con Dios por todas sus bendiciones que nos brinda día a día para seguir adelante, a mis padres y mis amigos que siempre confiaron en mí, por cada una de sus palabras de ánimos, alegría y orgullo. A mi asesora Trudy que aceptó guiarnos y brindarnos todo su apoyo.

Bach. Delgado Silva Gianpier Ruben

Tabla de contenido

JURADO CALIFICADOR	2
INFORME DE SIMILITUD	3
DEDICATORIA	4
AGRADECIMIENTO	5
TABLA DE CONTENIDO	6
ÍNDICE DE TABLAS	8
ÍNDICE DE FIGURAS	9
ÍNDICE DE ANEXOS	11
RESUMEN	12
CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN	13
1.1. Realidad problemática	13
1.1.1. Bases Teóricas	17
1.2. Formulación del problema	26
1.2.1. Problema general	26
1.2.2. Problemas específicos	27
1.3. Objetivos	27
1.3.1. Objetivo general	27
1.3.2. Objetivos específicos	27
1.4. Hipótesis	28
CAPÍTULO II: METODOLOGÍA	29
2.1. Tipo de investigación	29

2.1.1.	Tipo de investigación	29
2.1.2.	Enfoque de investigación	29
2.1.3.	Diseño de investigación	29
2.1.4.	Nivel de investigación	30
2.2.	Material de estudio	30
2.2.1.	Población	30
2.2.2.	Muestra	30
2.3.	Técnicas, procedimientos e instrumentos	31
2.3.1.	Técnica e Instrumento	31
2.3.2.	Validez y confiabilidad de información	32
2.3.3.	Procedimiento	33
CAPÍTULO III: RESULTADOS		36
CAPÍTULO IV: DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES		56
REFERENCIAS		61
ANEXOS		65

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Proceso de tabulación de las encuestas.....	34
Tabla 2: Nivel de personal capacitado de la Asociación Away Runa.....	36
Tabla 3: Nivel de conocimiento del negocio en el exterior de la Asociación Away Runa.....	46
Tabla 4: Nivel de cumplimiento legal administrativo de la Asociación Away Runa.....	37
Tabla 5: Nivel de producción de la Asociación Away Runa.....	41
Tabla 6: Número de materia prima y maquinaria de la Asociación Away Runa.....	41
Tabla 7: Nivel de capacidad productiva de la Asociación Away Runa.....	42
Tabla 8: Nivel logístico de la Asociación Away Runa.....	44
Tabla 9: Nivel de conocimiento del mercado internacional de la Asociación Away Runa.....	47
Tabla 10: Nivel de presupuesto para el mercado internacional de la Asociación Away Runa.....	51
Tabla 11: Precio de exportación de la Asociación Away Runa.....	49
Tabla 12: Nivel de inversión de la Asociación Away Runa.....	50
Tabla 13: Nivel de conocimiento del sistema financiero de la Asociación Away Runa.....	49
Tabla 14: Nivel de capacidad gerencial para la negociación internacional de la Asociación Away Runa.....	37
Tabla 15: Nivel de mejora de capacidad productiva de la Asociación Away Runa.....	43
Tabla 16: Nivel de tecnología de la Asociación Away Runa.....	42
Tabla 17: Nivel de compromiso y de participación de socios de la Asociación Away Runa.....	38
Tabla 18: Nivel de trabajo en equipo de la Asociación Away Runa.....	39
Tabla 19: Nivel de aprendizaje en procesos productivos de la Asociación Away Runa.....	44
Tabla 20: Nivel de participación con la comunidad de la Asociación Away Runa.....	39
Tabla 21: Nivel de financiamiento de la Asociación Away Runa.....	51
Tabla 22: Nivel de negociación de la Asociación Away Runa.....	47

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1:Proceso de la Gestión Administrativa	20
Figura 2: Proceso de la gestión productiva y logística	22
Figura 3: Proceso de la gestión de mercados internacionales.....	22
Figura 4: Gestión económica y financiera	23
Figura 5: Beneficios de la asociatividad.....	25
Figura 6: Nivel de personal capacitado de la Asociación Away Runa.....	36
Figura 7: Nivel de conocimiento del negocio en el exterior de la Asociación Away Runa	46
Figura 8: Nivel de cumplimiento legal administrativo de la Asociación Away Runa	37
Figura 9: Nivel de producción de la Asociación Away Runa	41
Figura 10: Número de materia prima y maquinaria de la Asociación Away Runa.....	42
Figura 11: Nivel de capacidad productiva de la Asociación Away Runa	43
Figura 12: Nivel logístico de la Asociación Away Runa	45
Figura 13:Nivel de conocimiento del mercado internacional de la Asociación Away Runa.....	47
Figura 14: Nivel de presupuesto para el mercado internacional de la Asociación Away Runa.....	51
Figura 15: Precio de exportación de la Asociación Away Runa	50
Figura 16: Nivel de inversión de la Asociación Away Runa.....	50
Figura 17: Nivel de conocimiento del sistema financiero de la Asociación Away Runa.....	49
Figura 18: Nivel de capacidad gerencial para la negociación internacional de la Asociación Away Runa.....	38
Figura 19: Nivel de mejora de capacidad productiva de la Asociación Away Runa.....	44
Figura 20: Nivel de tecnología de la Asociación Away Runa	42
Figura 21: Nivel de compromiso y de participación de socios de la Asociación Away Runa.....	38
Figura 22: : Nivel de trabajo en equipo de la Asociación Away Runa	39
Figura 23: Nivel de aprendizaje en procesos productivos de la Asociación Away Runa	44
Figura 24: Nivel de participación con la comunidad de la Asociación Away Runa	40
Figura 25: Nivel de financiamiento de la Asociación Away Runa.....	52

Figura 26: Nivel de negociación de la Asociación Away Runa48

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1: Matriz de consistencia	65
Anexo 2: Matriz de Operalización de variables.....	67
Anexo 3: Validación de instrumento.....	69
Anexo 4: Validación de instrumento de apoyo.....	71
Anexo 5: Carta de autorización de uso de información de la empresa.....	76
Anexo 6: DNI del presidente de la Asociación Away Runa.....	77
Anexo 7: Acta de inscripción de los artesanos de la Asociación Away Runa.....	78
Anexo 8: Encuesta para los artesanos de la Asociación Away Runa.....	79
Anexo 9: Encuestas resueltas por los artesanos de la Asociación Away Runa	82
Anexo 10: Prueba de la toma de la encuestas a los artesanos de la Asociación Away Runa	83
Anexo 12: Fotochecks de participaciones en ferias de la Asociación Away Runa	84
Anexo 13: Participaciones en la Feria Ruraq Maki - Julio 2022 / Feria San Juan Bautista en Chota – Octubre 2022	85
Anexo 14: Constancias de participaciones de la Asociación Away Runa	86
Anexo 15: Correo de coordinación con el presidente de la Asociación	87

RESUMEN

El presente trabajo de investigación se realizó con el objetivo de determinar el nivel de potencial exportador y nivel de asociatividad en la Asociación Away Runa de la Provincia de Chota- Cajamarca para la exportación de tejidos artesanales 2022.

El estudio es de tipo cuantitativo, descriptivo, no experimenta y transversal porque se estudia las dos variables que es potencial exportador y asociatividad, cada uno con sus dimensiones e indicadores.

Se utilizó como instrumento un cuestionario y como técnica a la encuesta con 21 preguntas referentes a la investigación y está validado por dos artículos científicos y se utilizó con el método de la escala de Likert. Así como también los resultados obtenidos fueron procesados con los programas estadísticos SPSS Statistic 21 y Microsoft Excel 2019.

Respectos a los resultados, se encontró que la asociación Away Runa de la provincia de Chota a pesar de ser pequeña, cuenta con los estándares establecidos para la producción necesaria como lo han venido realizando hasta el día de hoy, así como también ha laborado con claridad, ética y lealtad con los artesanos

Finalmente, se concluyó que la Asociación tiene un alto nivel de potencial exportador y se logró cumplir con los objetivos.

PALABRAS CLAVES: Potencial exportador, asociatividad, exportación, tejidos artesanales y Cajamarca

CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad problemática

Hoy en día, las exportaciones son la base de la oferta mundial de todo tipo de productos. En este sentido, la creciente demanda ha provocado la entrada de nuevos competidores en el mercado, creando así un entorno mucho más competitivo donde demanda aumenta de forma sostenida. Por ello, “es importante que las empresas midan y evalúen los factores clave que potencializan sus condiciones para competir con probabilidades de éxito en los mercados internacionales” (De La Hoz, González, & Santana, 2016, p. 12) Esta afirmación representa la necesidad actual para determinar el potencial exportador de una industria, asociación o empresa como medio para aprovechar plenamente las oportunidades del comercio internacional.

Actualmente MINCETUR indicó que en el Registro Nacional del Artesano (RNA) se encuentran registrados 90,416 artesanos y artesanas, siendo las regiones con mayor número de artesanos Cusco (15,619), Puno (11,361), Cajamarca (7,358), Piura (7,033), Lima (6,858), Huánuco (5,065) y Huancavelica (5,046) donde cabe resaltar que trabajan en diversas líneas artesanales como textilera, joyería, cerámica, imaginera. Tallado, fibra vegetal, mates, etc. Sin embargo, el 74% de los artesanos son mujeres, siendo una importante actividad económica como oportunidad individual de las mujeres peruanas.

En el 2020 a consecuencia del COVID 19, hubo una crisis económica para todos los sectores siendo los artesanos los más afectados ya que ellos manufacturan sus productos, a consecuencia de la crisis muchas microempresas quebraron durante los últimos años. En el 2021, quien era ministra de Comercio Exterior y Turismo Claudia Cornejo, dedico sus felicitaciones y un saludo a los artesanos(as) del Perú al celebrarse el 19 de marzo el “Día del Artesano Peruano”. Donde indicó que el arte que presentan al exterior, no se trata solo de hermosas producciones, sino la historia y la cultura de nuestro país. Por ello, Claudia Cornejo indica que “la artesanía se encuentra incorporada en la Estrategia Nacional para la Reactivación del Sector Turismo y en

este plan se establecen una serie de medidas para la reactivación económica, preservación y desarrollo sostenible del sector turismo”.

El registro nacional del artesano (RNA) permite registrar a los artesanos y también determinar la cantidad que existen en el Perú, es un sistema creado por el MINCETUR con la finalidad de ayudar a promocionar, difundir, comercializar e informar diversas actividades que se realizan, brindándoles grandes beneficios como pertenecer y participar en diferentes ferias a nivel nacional y puedan, emprender sus negocios y hacer conocer la cultura cajamarquina.

Cajamarca tiene 7358 artesanos registrados en la RNA es una de las regiones con alta cantidad de artesanos, siendo así que se dedican a los textiles artesanales siendo sus principales provincias siendo San Miguel de Pallaques, Chota, Bambamarca y Porcón, con tejidos de ponchos, mantas, frazadas, alfombras y tapices que gozan de su alta calidad.

Estudios anteriores tenían como objetivo identificar factores clave en la medición del potencial de exportación. Escandón y Hurtado (2014a) identifican aspectos que ayudan a las pequeñas empresas con menos tiempo para salir al mercado a internacionalizarse. Concluyen que la actividad exportadora mantiene una relación positiva con las características empresariales, los factores organizacionales, las características industriales y ambientales, e incluso con la innovación. Otros estudios coinciden en que la posición financiera de una empresa, el conocimiento del cliente, la gestión de procesos y los recursos disponibles son considerados factores para evaluar el potencial exportador.

Asimismo, la consideración del potencial exportador o de la competitividad de un rubro de exportación se extiende a la evaluación del éxito de una operación de exportación. Un ejemplo de ello es el trabajo de Milesi y Aggio (2008), quienes identificaron la continuidad exportadora, la dinámica exportadora, la diversificación de mercados y las condiciones de acceso a mercados como cuatro indicadores a través de los cuales es posible resumir los resultados del desempeño exportador de una empresa y así identificar indicadores de éxito analizado.

En su estudio sobre la evaluación del potencial exportador de un país, Melnik (2008) distingue entre factores internos y externos que afectan la formación del potencial exportador. Para el autor, dado que el potencial exportador de un país depende tanto de las industrias que operan en general como de las organizaciones operativas individuales, estos factores se diferencian por país, industria o empresa. Por tanto, como factores internos señala: potencial de producción (capital, tecnología, recursos naturales), presencia de instituciones estatales, potencial de información e infraestructura, potencial sociocultural. Para los factores externos, es necesario tener en cuenta: las condiciones del mercado, el tamaño del mercado, las condiciones competitivas y la presencia de instituciones internacionales.

En los últimos años, el conocimiento del potencial exportador ha sido de vital importancia para la competitividad de las exportaciones, por lo que las organizaciones nacionales en diferentes países han desarrollado planes de desarrollo del potencial exportador, guías o manuales, así como métodos para evaluar el potencial exportador. Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo (PROMPERÚ 2017) publicó una guía de análisis estructural del potencial exportador a nivel empresarial, facilitando a los empresarios el reconocimiento de sus fortalezas y debilidades a la hora de encontrar acceder a los mercados internacionales.

Según el ex ministro de Comercio Exterior y Turismo Edgar Vásquez, señala que casi el 75% de las exportadoras son entre micro, pequeñas y medianas empresas. Pero, éstos tienen deficiencias para obtener fuentes de financiamiento para desarrollarse como negocio. Por ello manifiesta que “hay una alta tasa de mortalidad en los negocios de los exportadores: Cinco de cada 10 Mypes exportadoras que se crean, al año desaparecen” (Navarro, 2019).

Por otro lado, según Muñoz (2019) las pequeñas y medianas empresas de todo el mundo enfrentan dificultades en la negociación, dificultad para acceder a financiamiento y falta de capital social, además muestran debilidades en su estructura organizacional. Ante este desafío, presenta el modelo asociativo empresarial como una estrategia para mejorar la competitividad de las pymes, brindando más oportunidades

para superar limitaciones como el acceso a financiamiento, tecnología e información de mercado y posibilitar un crecimiento más rápido en el mercado.

En este sentido, la asociatividad empresarial ayuda a beneficiarse e impulsar la solidez de cada empresa, realizar proyectos más efectivos y reducir los riesgos personales de cada uno de ellos. Otros beneficios que obtienen las PYMES de la vinculación son: incorporación de diferentes canales de distribución; lograr economías de escala; expandir los horizontes económicos con menos inversión de la que necesitan de forma personal; facilitar el acceso a tecnologías modernas con menos inversión personal; mayor acceso al crédito a través de mejores garantías y reducción de costos fijos, así como también asesoría administrativa o legal y contabilidad. Así mismo, es lo que vamos aplicar en la investigación realizada de la asociación Away Runa de la provincia de Chota, ya que muchas empresas nacionales del Perú no cuentan con el nivel de asociatividad, y es por eso que no tienen un crecimiento notorio en comparación de las que si se realiza.

El autor Herrera (2020) comentó que “El gobierno regional de Cajamarca, juntamente con sus instituciones dependientes viene trabajando a favor de los agricultores y población del sector rural, motivando a los productores a formar una asociatividad para mejorar la producción y rendimiento agrario”

La asociación de productores es un factor importante en la modernización de la estructura agropecuaria, ya que asegura la paulatina conformación y adecuada gestión de los recursos, para que sean competitivos en el mercado mundial y aumenten el valor de sus productos (Horcajada et al., 2011).

Para tener éxito en las asociaciones es necesario obtener certificaciones internacionales de calidad, buenas prácticas de manufactura, agricultura sostenible y comercio justo, ya que aumentan la competitividad y son un factor potencial para acceder a los mercados internacionales. (Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), 2017).

1.1.1. Bases Teóricas

1.1.1.1. Exportación

Sulser y Pedrosa (2004) muestran que la exportación tiene lugar en un mercado nuevo, diferente al mercado interno, de naturaleza desconocida y cuya naturaleza una persona que ya vive allí tendría un conocimiento más profundo en diferentes aspectos: político y económico. Por esta razón, exportar es un proceso que incluye compromiso y dedicación, acumulación de conocimiento e identificación de los elementos clave del mercado internacional de quienes desean ingresar a los mercados externos para aumentar sus ganancias participación de mercado y así cosechar sus ganancias en el destino deseado.

Por su parte, Huesca (2010) considera que exportar permite comercializar productos nacionales en los mercados extranjeros, generando así ingresos en divisas extranjero. En este sentido, exportar brinda acceso a múltiples beneficios para ambos: economía, así como para que las empresas creen mejores oportunidades utilizar instalaciones productivas, tener mayor estabilidad financiera o mejorarla capacidad competidora.

1.1.1.2. Potencial exportador

La Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo (2017) menciona que el exportador potencial entiende características como el comportamiento de la empresa en los mercados internos, los recursos, los procesos y los productos que posee, y otros factores que determinan las fortalezas y debilidades de una organización y, por lo tanto, su capacidad para aprovechar las oportunidades de mercado que brinda el mercado internacional.

Melnik (2008) indica que el potencial exportador está relacionado con la competitividad del producto o los productos que ofrece la empresa deben tener un buen desempeño en el mercado global. De esta forma, el autor establece una estrecha relación entre el aumento de

la competitividad de los productos disponibles en los mercados exteriores y el aumento del potencial exportador de estos productos.

1.1.1.3. Modelo teórico sobre el potencial exportador

De La Hoz et al. (2016) ha desarrollado un modelo que conduce a un récord con capacitación y un aumento de aspectos, finanzas, mercados, clientes y procesos internos. Este método utiliza el cuadro de mando integral como base, pero añade una dimensión de mercado, ya que está estrechamente relacionado con el potencial de exportación. De igual forma, en los aspectos mencionados anteriormente, el método de tomar en cuenta 16 indicadores se basa en el análisis de factores frecuentemente relacionados con la competitividad exportadora en la literatura sobre este tema. El resultado de esta metodología es una herramienta confiable y precisa para medir el potencial exportador, cuyo uso no se limita a una industria, sino que, por el contrario, puede utilizarse para evaluar cualquier empresa, independiente de sus actividades.

Escandón y Hurtado (2014a) identificaron factores que son importantes para la internacionalización de una empresa. Estos factores se combinan para formar un modelo que facilita la evaluación del potencial de exportación. Este modelo, desarrollado en 2012, incluye 21 indicadores agrupados en 4 dimensiones: (fundador), factores internos de la empresa, características de la industria, características, medio ambiente, recursos y oportunidades, e innovación. Este modelo puede ser especialmente aplicable a las pequeñas empresas a una edad temprana, ya que muestra que los factores que se tienen en cuenta tendrán un mayor impacto en la internacionalización de las empresas con un carácter único.

PROMPERÚ tiene una prueba de potencial exportador. Este modelo, desarrollado en 2011, utiliza 4 dimensiones para analizar el potencial de una empresa participar en el mercado internacional, es decir: Gestión

administrativa, gestión producción y logística, gestión de mercados internacionales y logística exportadora y por último, la gestión económica y financiera. Se pueden agregar modelos utilizar herramientas como el análisis PESTA y hacer recomendaciones a las empresas en sus objetivos de marketing en el exterior, facilitando la identificación de debilidades y especialmente el autodiagnóstico para conocer las posibilidades de exportación de la organización.

Barrionuevo, Iborra y Michelena (2016) evaluaron el potencial exportador mediante el desarrollo de un índice de oportunidad que incluye otros cuatro indicadores: complejidad, concentración de productos, concentración de destinos y apertura. Estos indicadores actúan como vara de medir, y para definirlos, los autores han utilizado otros indicadores para informar y evaluar aspectos de las exportaciones. El índice final varía de 0 a 1, con un valor cercano a 1 que indica las mejores condiciones para ingresar al mercado internacional. Esta metodología es particularmente útil para analizar con precisión el potencial exportador de grandes corporaciones o regiones porque se ha aplicado a las provincias de Argentina y el método se ha desarrollado en función de sus poblaciones.

Para nuestro trabajo de investigación se ha tomado el modelo propuesto por la Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo ya que presenta cuatro dimensiones las cuales son: Gestión administrativa, gestión producción y logística, gestión de mercados internacionales y logística exportadora y, por último, la gestión económica y financiera. A continuación, se define los cuatros dimensiones mencionadas en el anterior punto por PROMPERU:

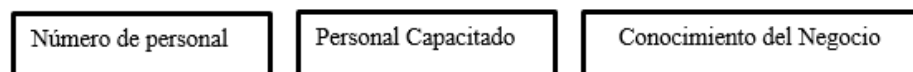
La gestión administrativa es un conjunto de formas, actividades y mecanismos que permiten la utilización de los recursos humanos, materiales y financieros de una empresa para el logro de los objetivos. Se basa en cuatro principios básicos; el primer orden, según el cual todo

empleado debe ocupar el puesto para el cual está capacitado. El desorden conduce a la ineficiencia y al mal uso de los recursos. El segundo principio es la disciplina; porque las reglas, las leyes deben ser seguidas y obedecidas por todos. El tercer principio es la unidad de mando. Los empleados necesitan saber a quién están reportando y quién recibirá la tarea para evitar informes falsos que afecten la calidad del trabajo. Finalmente, valorar al personal es muy importante para la motivación de ellos, esto tendrá un efecto positivo en el ambiente de trabajo y el logro de metas (Sy Corvo, 2019).

Todas las organizaciones tienen metas de alcanzar grandes objetivos como ser eficientes y eficaces para toda la organización. La gestión administrativa en una organización es fundamental porque permite evaluar grandes resultados que sirven como guías de las acciones que se emprenden, por eso consiste en planear, organizar, ejecutar y controlar. Es decir, la toma de decisiones para el cumplimiento de toda empresa.

La importancia de la Gestión Administrativa en el desarrollo empresarial radica principalmente en el conocimiento de la administración de empresas, el cual debe ser efectivo en las pequeñas, medianas y grandes empresas donde se requiere un crecimiento económico, tener un amplio conocimiento en el manejo de la organización empresarial para lograr los mejores resultados. Para lograr estos objetivos, es necesario implementar un plan de negocios que debe actualizarse continuamente de forma periódica y anual. Este plan ayudará a determinar las ventas de productos, las inversiones a corto y largo plazo, las necesidades de personal, materiales y equipos; y su rentabilidad (Andrea del Pilar Ramírez Casco, 2017).

Figura 1: Proceso de la Gestión Administrativa



La gestión productiva es un conjunto de responsabilidades y deberes que se deben realizar para que las propias actividades

productivas se realicen de acuerdo con las condiciones de calidad, tiempo y costo derivadas de los objetivos y estrategias de la empresa (Amat 2000, Darroman y Velásquez 2011).

Por otro lado, la logística es una función operativa que incluye todas las actividades y procesos necesarios para la gestión estratégica del flujo y almacenamiento de materias primas y componentes, productos en proceso y terminados; que estén en la cantidad correcta, en el lugar correcto y en el momento correcto (Thompson, 2007).

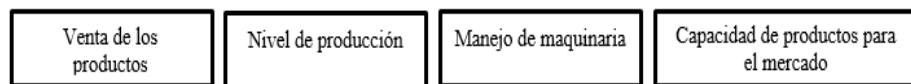
Entonces la gestión productiva y logística es la identificación de la gestión de la producción y control que tienen como objetivo de entregar un buen producto a los clientes y queden totalmente satisfechos, identificar y generar estrategias servirán para un buen plan exportador. Para obtener cada vez mejores resultados de debe contar con una buena preparación. Eso quiere decir que para brindar una buena producción de debe tener un producto de calidad y en cantidad, así mismo también al momento de la distribución, muy pocas empresas toma en cuenta ese factor, al llegar a su cliente final.

La logística en las empresas es una actividad importante que ayuda a satisfacer las necesidades de los clientes ya que estos brindan productos o servicios en el momento adecuado para garantizar cantidad y calidad a bajo costo. La logística es un vasto negocio donde se debe asegurar el diseño y la gestión de bienes de lujo, materiales e información financiera desde el origen hasta el destino final. Estos flujos deben operar e implementarse de manera razonable y sincrónica con el objetivo máximo de brindar a los clientes (bienes, servicios) la calidad requerida y la demanda en el tiempo necesario, calculado, altamente competitivo y asegurar un entorno competitivo (Escudero Serrano, 2019, pág. 2).

La logística tiene como objetivo principal satisfacer, la demanda en las mejores condiciones de servicio, coste y calidad. Garantizar la calidad del producto y/o servicio es una ventaja competitiva y reducir costes

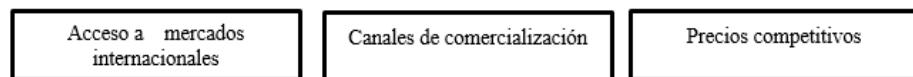
permite aumentar beneficios de la empresa; por ello, la logística se encarga de gestionar medios necesarios (locales, medios de transporte, programas de gestión informática, etc.) y movilizar los recursos humanos y financieros más adecuados (Escudero Serrano, 2019, pág. 6).

Figura 4: Proceso de la gestión productiva y logística



La gestión de mercados internacionales es la búsqueda de información que le permita conocer las oportunidades y el comportamiento de cada mercado en su destino, incluyendo el registro y análisis de la información para tomar decisiones informadas en línea con la estrategia de expansión internacional de la compañía. (CEUPE-Blog del Centro Europeo de Estudios de Posgrado 2019).

Figura 7: Proceso de la gestión de mercados internacionales

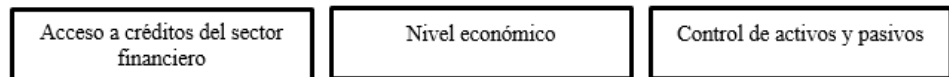


En cuanto a la logística de exportación, Mondragón (2015) señala que: La logística de comercio internacional comprende todos los pasos que se van a dar para trasladar mercancías desde una ubicación en el país de origen hasta una ubicación exacta en el país de exportación que viene hacer el país de llegada. En este sentido, algunos operadores o empresas logísticas deben intervenir para prestar sus servicios al exportador o importador que vaya a participar, y así se posibilite el traslado seguro y oportuno de las mercancías.

La gestión económica y financiera es la capacidad para lograr las metas y misiones de una empresa; Esto implica tomar decisiones sobre el tamaño y la composición de los activos, el alcance y la estructura de la

financiación y las políticas. Los dividendos se enfocan en maximizar las ganancias y la riqueza. Se ocupa de la gestión de las funciones operativas, la eficiencia y la eficacia en la producción y es una forma de evaluar la "salud" del negocio y la "fortaleza" financiera del negocio. control El desempeño económico es la capacidad de una empresa para generar y retener ganancias sustanciales durante un período de tiempo. Y además se relaciona con la capacidad de una empresa para administrar adecuadamente sus obligaciones financieras de pago, es decir, será también una aproximación de la empresa de mejor o menor liquidez (efectivo) (Eslava, 2010, a partir de Ludeña, 2017).

Figura 10: Gestión económica y financiera



1.1.1.4. Asociatividad

Según, la Comisión de Promoción del Perú para la exportación y el Turismo (Promperú, 2017) indica que la asociatividad nace como un componente colaborativo entre pequeñas y medianas empresas que buscan iniciar un nuevo proceso y ampliar la diversificación de sus incentivos a la exportación, donde su participación es espontánea y voluntaria para lograr un fin en particular, pero hay que recordar que, aunque parte de las asociaciones empresariales, cada asociación conserva su autonomía e independencia jurídica.

Según los autores Zevallos (2007) es una estrategia encaminada a sustentar el logro de una ventaja competitiva, en la que cada parte interesada mantiene integridad jurídica y autonomía para gestionar, decidir integrarse o rechazar esfuerzos conjuntos para alcanzar objetivos comunes específicos.

Rodríguez & Cervilla (2020) en su artículo indican que la asociatividad indica el desarrollo de ventajas competitivas, analiza desde la perspectiva de la generación del capital social, para analizar la participación en redes inter empresariales como mecanismo de motivación y la habilidad que resalta la importancia en el aumento al ámbito de gestión empresarial. Así mismo señalan que sus dimensiones de la asociatividad son: capacidades de aprendizaje e innovación, capacidad de gestión estratégica, logro de economías de escala y poder de negociación y por último capacidad de externalidades. También indican que al comparar las empresas con o sin experiencia asociativas, se determina si entre esas dimensiones son estadísticamente significativas y se trata de diferencias aleatorias, también se realizan tamaños de muestras y el uso de un instrumento que ayudan con el procedimiento de confiabilidad para las pruebas empresariales.

1.1.1.5. Beneficios de la asociatividad

Los principales beneficios de la asociatividad son la reducción de costos, el acceso a nuevas tecnologías, el aumento del poder de mercado, el acceso a mercados altamente competitivos, la formación de recursos humanos, el aumento de la productividad y el aumento de la cantidad. Esto es consistente con lo mostrado por Liendo y Martínez (2015), quienes consideran que el principal beneficio de generar interconexión es que las empresas no pierden su autonomía legal y administrativa.

Considerando lo anterior, los autores pueden suponer que, debido a los encadenamientos, el aumento de la producción y el poder de mercado a favor de los pequeños productores, el uso de un sistema de encadenamientos aumenta la probabilidad de exportar bienes y servicios productos alternativos. La coherencia es importante porque permite que cada participante mejore sus conocimientos sobre cuestiones económicas y jurídicas.

Actualmente el portal especializado en Comercio Exterior y Gestión de los Negocios Internacionales indica que la participación de los grupos asociados aumenta la competitividad de los productos a exportar, reducen los riesgos y costos de la exportación para que cada vez aumenten la capacidad de negociación frente a los proveedores, clientes, bancos, etc. Esto quiere decir que la creación de planes de inversión ayuda a identificar nuevos mercados y poder aplicar las dimensiones del potencial exportador.

El nivel de Asociatividad en la asociación Away Runa de la provincia de chota, identificará la aplicación correcta de los registros y medir la importancia ya que se encuentran registrados SUNARP como empresa desde el 2022, así mismo tienen las ventajas y facilidades de participar en las ferias nacionales que se realizan en lima por el MINCETUR.

Figura 13: Beneficios de la asociatividad



Fuente: MINCETUR (2016)

La Asociación Away Runa de la Provincia de Chota- Cajamarca, se dedica a la fabricación de textiles artesanales de lana, siendo sus mayores atractivos frazadas, colchas, alforjas, bolsos, tapete, etc. Es ahí donde se realizará el estudio, no evalúa de manera gradual los factores que podrían mejorar su competitividad exportadora de su asociación. Sin embargo, muchos artesanos han vendido sus productos en el extranjero, pero estas ventas fueron posibles en gran parte gracias a sus participaciones

en diferentes ferias en Lima y a nivel nacional y local que atrae a compradores de otras partes del mundo en diversas festividades que se dan en el año.

Actualmente los miembros de la asociación producen una amplia gama de productos, donde han participado en ferias muy reconocidas realizadas por el MINCETUR la feria que se realiza cada año llamada RURAQ MAKI (Hecho a Mano) que se realiza en Lima y también en ferias locales que se realizan.

La Asociación Away Runa de la Provincia de Chota- Cajamarca, donde se realizará el estudio, no evalúa de manera gradual los factores que podrían mejorar su competitividad exportadora. Aunque muchos artesanos han vendido sus productos en el extranjero, esta venta fue posible en parte gracias a sus participaciones en diferentes ferias en Lima que atrae a compradores de otras partes del mundo. Como los miembros de la asociación producen una amplia gama de productos, existe un mercado artesanal internacional e incluso las condiciones para exportar productos del Perú al mundo han cambiado favorablemente ya que el proceso se ha vuelto más fácil, es importante responder a la general de este presente trabajo de investigación.

Actualmente, existe un mercado artesanal internacional e incluso las condiciones para exportar productos del Perú al mundo han cambiado favorablemente, ya que el proceso de producción se ha vuelto más fácil al momento de realizarlo y esos puntos a favor nos ayudaran a tener una mejor investigación.

El tema de la presente investigación se encuentra comprendido dentro de las líneas de investigación de la carrera de Administración y Negocios Internacionales de la Universidad Privada del Norte como es el de generar cultura exportadora a los mercados internacionales.

1.2. Formulación del problema

1.2.1. Problema general

- ¿Cuál es el nivel de potencial exportador y nivel de asociatividad en la Asociación Away Runa de la Provincia de Chota- Cajamarca para la exportación de tejidos artesanales 2022?

1.2.2. Problemas específicos

- ¿Cuál es la gestión administrativa de la Asociación Away Runa de la Provincia de Chota- Cajamarca para la exportación de tejidos artesanales 2022?
- ¿Cuál es la gestión productiva y logística de la Asociación Away Runa de la Provincia de Chota- Cajamarca para la exportación de tejidos artesanales 2022?
- ¿Cuál es la gestión de mercados internacionales y logística exportadora de la Asociación Away Runa de la Provincia de Chota- Cajamarca para la exportación de tejidos artesanales 2022?
- ¿Cuál es la gestión económica y financiera de la Asociación Away Runa de la Provincia de Chota- Cajamarca para la exportación de tejidos artesanales 2022?

1.3. Objetivos

1.3.1. Objetivo general

- Determinar el nivel de potencial exportador y nivel de asociatividad en la Asociación Away Runa de la Provincia de Chota- Cajamarca para la exportación de tejidos artesanales 2022.

1.3.2. Objetivos específicos

- Analizar la gestión administrativa de la Asociación Away Runa de la Provincia de Chota- Cajamarca para la exportación de tejidos artesanales 2022.
- Conocer la gestión productiva y logística de la Asociación Away Runa de la Provincia de Chota- Cajamarca para la exportación de tejidos artesanales 2022.
- Analizar la gestión de mercados internacionales y logística exportadora de la Asociación Away Runa de la Provincia de Chota- Cajamarca para la exportación de tejidos artesanales 2022.

- Analizar la gestión económica y financiera de la Asociación Away Runa de la Provincia de Chota- Cajamarca para la exportación de tejidos artesanales 2022.

1.4. Hipótesis

Con respecto a las hipótesis en un enfoque cuantitativa y tipo de investigación descriptiva, Hernández (2014) sostiene que: No es necesario las hipótesis ya que depende del tipo de estudio de investigación. Además, solo se plantearía hipótesis si tiene un enfoque cuantitativo, pero con alcance explicativo o correlacionar, como también de carácter descriptivo, pero quieren predecir una cifra como un hecho. (p.104) Por ello para nuestro trabajo de investigación no se planteará hipótesis.

CAPÍTULO II: METODOLOGÍA

2.1. Tipo de investigación

2.1.1. Tipo de investigación

En la presente investigación es tipo descriptiva, ya que según (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2014), indican que una investigación descriptiva es aquella que involucra la descripción, registro, análisis e interpretación de la naturaleza real, composición o proceso de los fenómenos.

2.1.2. Enfoque de investigación

Se realizará un estudio cuantitativo ya que utiliza la recopilación de datos para probar hipótesis basadas en mediciones numéricas y análisis estadístico para establecer patrones de comportamiento y probar teorías. (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2014).

2.1.3. Diseño de investigación

El diseño de investigación que se está desarrollando es de carácter no experimental, porque las variables serán estudiadas tal como se dan en la realidad. Referente a ello, Hernández, Fernández y Baptista (2010) sostienen que:

La investigación no experimental es aquella donde no hacemos variar intencionalmente las variables independientes. Lo que hacemos es observar fenómenos tal y como se dan en su contexto natural, para después analizarlos. Por decirlo de alguna u otra manera, en un experimento se “construye” una realidad. En cambio, en un estudio no experimental no se construye ninguna situación, sino que se observan situaciones ya existentes, no provocadas intencionalmente por el investigador. Las variables independientes ya han ocurrido y el investigador no tiene control directo sobre dichas variables, no puede

influir sobre ellas porque ya sucedieron, al igual que sus efectos. Es investigación sistemática y empírica (p.149).

2.1.4. Nivel de investigación

En la presente investigación es de estudio transversal. Ato, López y Benavente (2013) menciona que “los estudios transversales se utilizan primordialmente para evaluar una determinada población en un momento temporal específico que permanecen estables en el tiempo, es decir, que no son susceptibles de cambio” (p. 1049).

2.2. Material de estudio

2.2.1. Población

Según Hernández y Mendoza (2018) mencionan que la población es la colección de todas las instancias con ciertas características, es necesario establecer características específicas dentro de la población para determinar cuáles serán los parámetros de muestreo.

Entonces según lo mencionado anteriormente, en la presente investigación tendrá como una población de considerar a todos los artesanos que conforman la Asociación Away Runa de la Provincia de Chota- Cajamarca, que son un total de 10 artesanos. (Ver Anexo 7)

Unidad de Estudio: Cada artesano de la Asociación Away Runa, que se encuentra en la provincia de Chota, departamento Cajamarca.

2.2.2. Muestra

La muestra que se hará uso para esta investigación será una muestra no probabilística, ya que es definido como “un muestreo por conveniencia, y su único requisito es cumplir con la cuota del número requerido de sujetos o unidades de observación” (Salinas, 2004, p.122). Además, la técnica de muestreo que utilizará es de muestreo por conveniencia, ya que Kleeberg y Ramos (2009) mencionan que esta técnica está formada de sujetos o unidades que de forma voluntaria aceptan ser observados. Entonces, la muestra estará

conformada 10 artesanos que conforman la Asociación Away Runa de la Provincia de Chota- Cajamarca. Por ello, los criterios de selección fueron:

- Accesibilidad de información
- Bajos costos
- Requiere menor tiempo

Finalmente, los 10 artesanos de la Asociación Away Runa que se encuentran en la provincia de Chota, departamento Cajamarca presentan las características adecuadas para realizar la presente investigación ya que es la adecuada y mostrara estabilidad y por último se encuentran registrados en la SUNARP. (Ver Anexo 7):

- Oscar Oblitas Irigoin (Presidente y representante)
- Gonzalo Oblitas Irigoin
- Velermina Irigoin Edquen
- Gonzalo Herrera Edquen
- Maria Delmira Oblitas Irigoin
- Eliza Maribel Irigoin Edquen
- Luz Elena Sanchez Quintana
- Flor Delina Guevara Fustamante
- Rosa Oblitas Irigoin
- Maria Eufemia Irigoin Edquen

2.3. Técnicas, procedimientos e instrumentos

2.3.1. Técnica e Instrumento

Las técnicas que se usarán para esta presente investigación serán de encuestas para los 10 artesanos que conforman la Asociación Away Runa de la Provincia de Chota- Cajamarca, a través del instrumento “cuestionario”. García, Alfaro, Hernández & Molina (2006) menciona que el investigador debe de enfrentar uno de los retos que es la elaboración del instrumento que permite recolectar información. Al cuestionario lo definen como “aquellos documentos que recogen información de manera organizada y contiene las

preguntas dirigidas a los sujetos objeto de estudio, mientras que, encuesta se refiere a todo el proceso que se lleva a cabo.” (p. 233). El instrumento para la recolección y análisis de datos serán del cuestionario como se mencionó anteriormente, ya que este tipo de instrumento ayuda a recoger toda la información para cumplir con los objetivos de la investigación a través de preguntas, incluso, Ther, F. (2004) informan que la encuesta “es el instrumento de aplicación por excelencia en la investigación para describir y ordenar, informa acerca de cifras a favor o en contra. Resaltando que, a tomado considerablemente importancia porque genera opinión entre sus encuestados y no son deducidas sino producidas”. (p.23). Dejando de ser desde hace unos años una herramienta simple de recolección a producir efectos, que son las opiniones. Una técnica rápida, sobre todo económica, que hace uso de papel y lápiz.

2.3.2. Validez y confiabilidad de información

La puntuación de confiabilidad se determinará a través del coeficiente alfa de Cronbach, porque se “puede evaluar la confiabilidad o consistencia interna de un instrumento constituido por una escala” (Quero, 2010, p.250). Y para esta presente investigación tiene una validez de contenido de 0.91 y un coeficiente de confiabilidad Alfa de Cronbach de 0,97 Además, se hará uso de la escala Likert, ya que García et. Al. (2006) porque es una de las escalas más usadas, ya que es sencillo en su elaboración y para aplicarla en los cuestionarios, como también permite medir el grado de satisfacción y de opinión del encuestado en este caso el colaborador. Así mismo, Blanco, N. y Alvarado, M. (2005) en su artículo manifiestan que para responder las alternativas se debe incluir instrucciones que indiquen orden o grado de intensidad de las respuestas. Dejando en claro que la medición de la escala de Likert es ordinal, donde la escala expresa el nivel de intensidad de las respuestas que el encuestado declara. Precisan que el autor sugiere que las respuestas cuenten con cinco puntos u opciones de respuestas para cada ítem. La regla de medición se interpreta de la siguiente manera: Mayor puntaje es favorable y

a menor puntaje, será desfavorable, el puntaje intermedio indica una postura neutral, entre positiva o negativa.

Como validación de nuestro instrumento se tomó como referencia a (Hoz, González, & Santana, 2016) en su artículo “**Metodología de la medición del potencial exportador de las organizaciones empresariales**”, donde nos indica las variables y el instrumento utilizado en la investigación. De esta forma nuestro instrumento que estamos utilizando tiene validez ya que dicho artículo tiene un índice de validez de contenido de 0.91 y un coeficiente de confiabilidad Alfa de Cronbach de 0,97. Basados en los resultados del trabajo, se concluye que la metodología presentada es capaz de medir las condiciones competitivas exportadoras de las empresas con lo cual se pueden identificar y priorizar oportunidades de mejora. (Ver anexo 3). Además, se está haciendo uso de otro instrumento de apoyo para la validación de nuestro instrumento, el cual es un test realizado por PROMPERU - Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo (Ver anexo 4), informa que el test “es una herramienta que permite conocer la capacidad en Gestión empresarial, Productiva, Económica, Financiera y de los Mercados y Logística Internacional a las empresas incorporadas a la Ruta Exportadora clasificándolas en los segmentos “interesadas en exportar”, “exportadoras en proceso” y “Exportadoras sostenibles” de acuerdo al índice obtenido.”

2.3.3. Procedimiento

Para el análisis de los datos y de la presentación de forma ordenada y tabulada, se realizó una encuesta a los 10 artesanos que pertenecen y están registrados en la Asociación Away Runa de la Provincia de Chota- Cajamarca. (Ver Anexo 7). La cual está conformada por 7 mujeres y 3 varones, se realizó la visita el día jueves 09 de marzo del 2023 a la comunidad de Cuyumalca a 20 min de la provincia de Chota, en coordinación y a través de su representante el señor Oscar Oblitas mediante correos electrónicos para lo cual se adjunta el print del correo (Ver Anexo 15). Así mismo para realizar la encuesta se hizo una pequeña explicación de los temas básicos a tratar para poder resolver

ésta misma (la encuesta) con mayor facilidad para que los encuestados no tengan problemas de resolverla y tomando en cuenta un tiempo referencial de 50 min de esta forma sea más factible la explicación de cada pregunta. A través de las encuestas con un total de 21 preguntas referente a los conocimientos básicos del potencial exportador con cada una de sus dimensiones e indicadores y tener una investigación más profunda, así como también de la variable asociatividad sus dimensiones e indicadores (Ver anexo 8). Después de la resolución de las encuestas por los 10 artesanos (Ver anexo 9) se tabularon las respuestas donde se colocó una puntuación a cada alternativa las cuales se detalla a continuación:

- Totalmente de acuerdo - 5
- De acuerdo - 4
- Neutral - 3
- En desacuerdo - 2
- Totalmente en desacuerdo - 1

De esta forma se tiene un mayor orden las repuestas de las encuestas y se tabularon en la siguiente tabla:

Tabla 1: Proceso de tabulación de las encuestas

PROCESO DE TABULACIÓN										
Nº de preguntas	Artesano 1	Artesano 2	Artesano 3	Artesano 4	Artesano 5	Artesano 6	Artesano 7	Artesano 8	Artesano 9	Artesano 10
1	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
2	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
6	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
7	3	3	3	3	3	5	3	3	3	3
8	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3

9	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
10	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
11	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
12	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
13	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
14	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
15	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
16	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
17	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
18	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
19	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
20	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
21	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5

Y posteriormente se hará uso del programa SPSS Statistics 21, ya que en él se puede analizar los datos obtenido que se presenta en nuestra tabla de tabulación, como también lo manifestará mediante gráficas interactivas, tablas y cuadros, donde se manifestará en el capítulo de resultados en relación con los objetivos planteados, para que finalmente la redacción del informe se utilizó el paquete office 2019.

CAPÍTULO III: RESULTADOS

En este capítulo se explicarán los resultados de la investigación dando respuesta a los objetivos tanto general como específicos, se realizó mediante tablas y gráficos que representen los resultados de los artesanos de la asociación Away Runa.

Objetivo 1: Analizar la gestión administrativa de la Asociación Away Runa de la Provincia de Chota- Cajamarca para la exportación de tejidos artesanales 2022.

Para alcanzar el objetivo mencionado se tomó los siguientes indicadores con sus respectivas preguntas, las cuales se detallan a continuación:

Tabla 2: Nivel de personal capacitado de la Asociación Away Runa

P1	F/A	F/R
RESPUESTAS	FRECUENCIA	%
TOTALMENTE DE ACUERDO	10	100%
DE ACUERDO	0	0%
NEUTRAL	0	0%
EN DESACUERDO	0	0%
TOTALMENTE EN DESACUERDO	0	0%
TOTAL	10	100%

Figura 16: Nivel de personal capacitado de la Asociación Away Runa

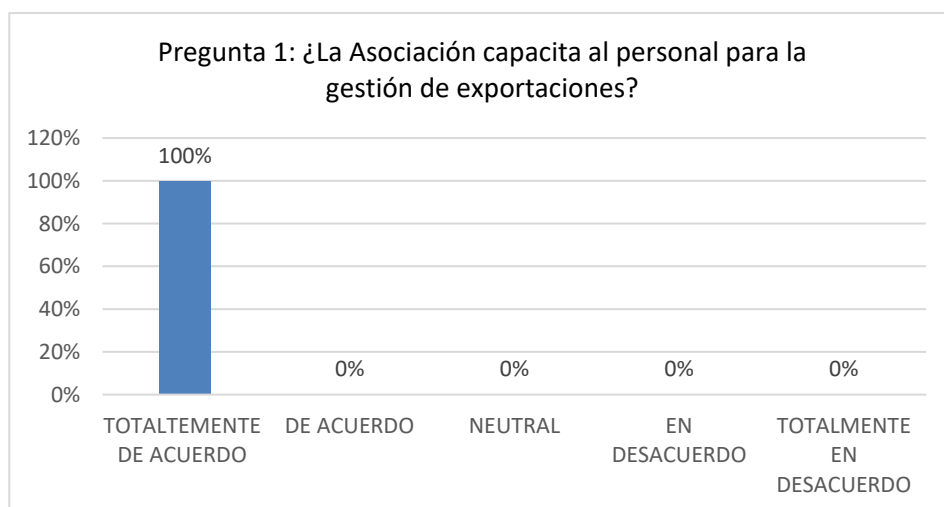


Tabla 3: Nivel de cumplimiento legal administrativo de la Asociación Away Runa

P3	F/A	F/R
RESPUESTAS	FRECUENCIA	%
TOTALMENTE DE ACUERDO	0	0%
DE ACUERDO	10	100%
NEUTRAL	0	0%
EN DESACUERDO	0	0%
TOTALMENTE EN DESACUERDO	0	0%
TOTAL	10	100%

Figura 7: Nivel de cumplimiento legal administrativo de la Asociación Away Runa

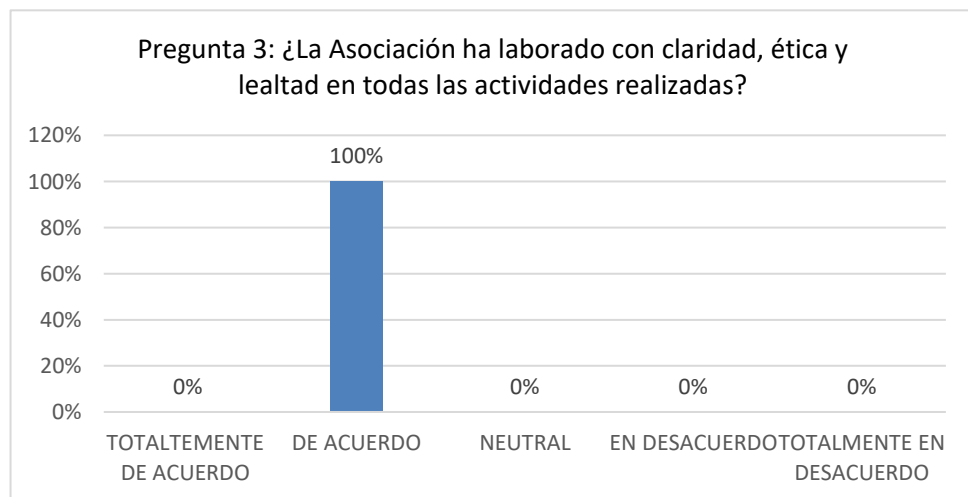


Tabla 3: Nivel de capacidad gerencial para la negociación internacional de la Asociación Away Runa

P13	F/A	F/R
RESPUESTAS	FRECUENCIA	%
TOTALMENTE DE ACUERDO	10	100%
DE ACUERDO	0	0%
NEUTRAL	0	0%
EN DESACUERDO	0	0%
TOTALMENTE EN DESACUERDO	0	0%
TOTAL	10	100%

Figura 19: Nivel de capacidad gerencial para la negociación internacional de la Asociación Away Runa

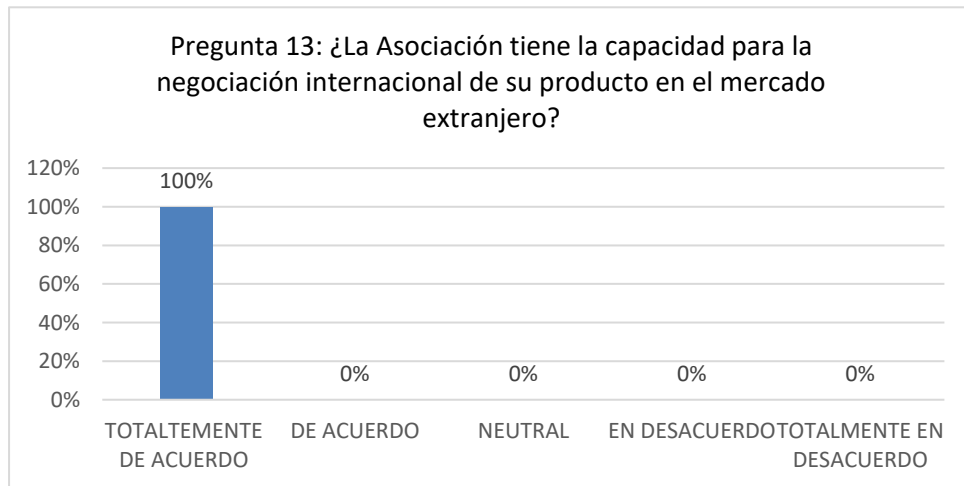


Tabla 5: Nivel de compromiso y de participación de socios de la Asociación Away Runa

P16	F/A	F/R
RESPUESTAS	FRECUENCIA	%
TOTALMENTE DE ACUERDO	10	100%
DE ACUERDO	0	0%
NEUTRAL	0	0%
EN DESACUERDO	0	0%
TOTALMENTE EN DESACUERDO	0	0%
TOTAL	10	100%

Figura 9: Nivel de compromiso y de participación de socios de la Asociación Away Runa

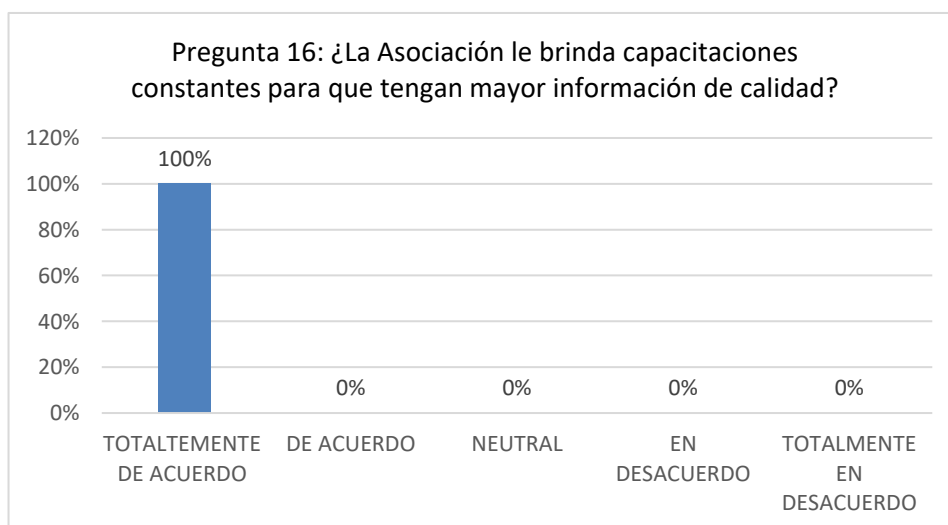


Tabla 6: Nivel de trabajo en equipo de la Asociación Away Runa

P17	F/A	F/R
RESPUESTAS	FRECUENCIA	%
TOTALMENTE DE ACUERDO	10	100%
DE ACUERDO	0	0%
NEUTRAL	0	0%
EN DESACUERDO	0	0%
TOTALMENTE EN DESACUERDO	0	0%
TOTAL	10	100%

Figura 10: Nivel de trabajo en equipo de la Asociación Away Runa

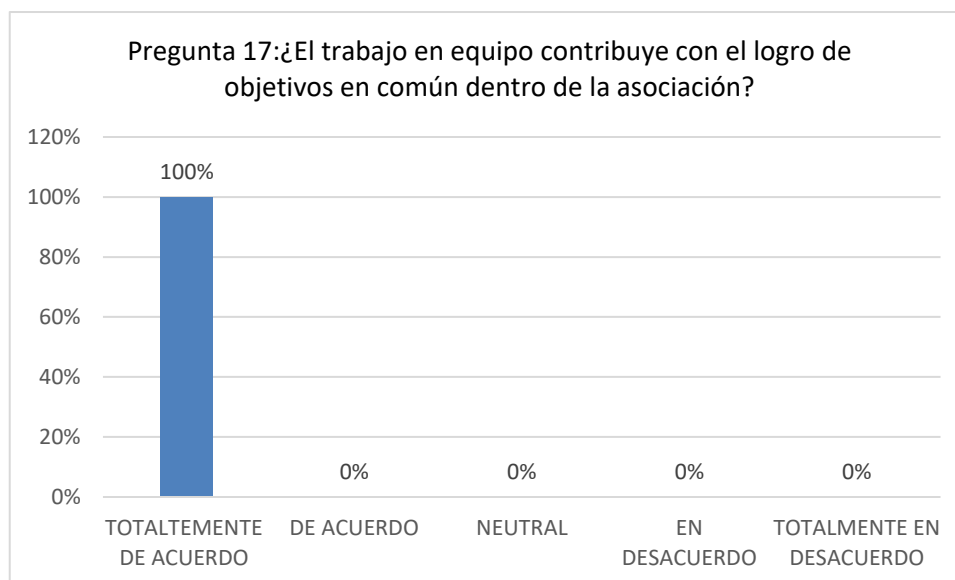
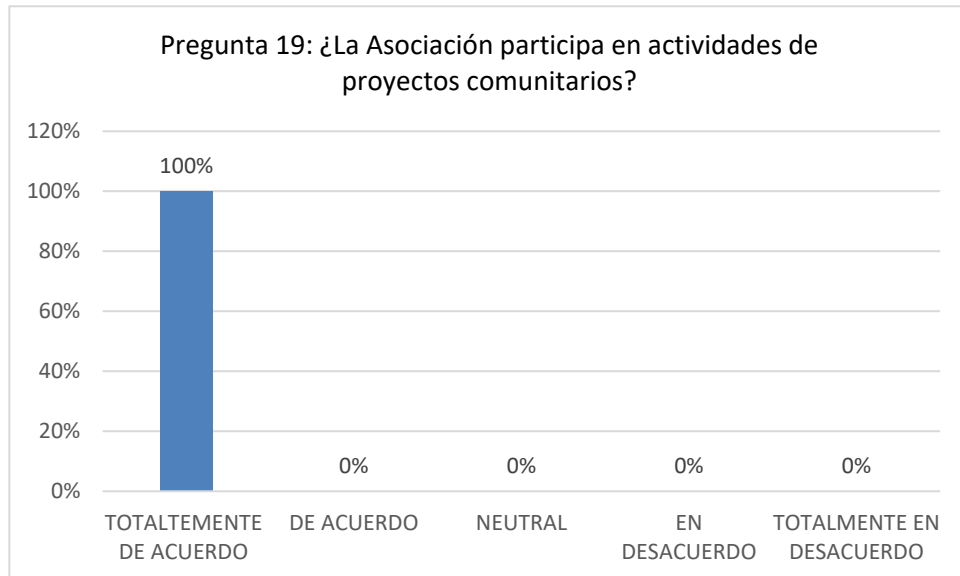


Tabla 7: Nivel de participación con la comunidad de la Asociación Away Runa

P19	F/A	F/R
RESPUESTAS	FRECUENCIA	%
TOTALMENTE DE ACUERDO	10	100%
DE ACUERDO	0	0%
NEUTRAL	0	0%
EN DESACUERDO	0	0%
TOTALMENTE EN DESACUERDO	0	0%
TOTAL	10	100%

Figura 11: Nivel de participación con la comunidad de la Asociación Away Runa



Con estos 6 indicadores utilizados previamente para analizar nuestro primer objetivo específico, nuestro análisis concluye que la asociación ha logrado una buena gestión administrativa, ya que el 100% de los artesanos están capacitados para la gestión de exportaciones, logrando así que la asociación tenga la capacidad para exportar y puedan resolver cualquier eventualidad que pueda ocurrir dentro el proceso. Así como también la asociación labora con claridad, ética y lealtad en todas las actividades realizadas, siendo así una asociación empresarialmente responsable. Además, que la asociación tiene ha alcanzado una buena gestión administrativa para poder negociar internacionalmente sus productos en el extranjero. Por ello, el trabajo de equipo que se ha logrado dentro de la asociación ha contribuido a lograr los objetivos en común de la asociación. Y, por último, debido a la buena gestión administrativa la asociación ha podido participar en actividades de proyectos comunitarios, con ello también los convierte en una asociación socialmente responsables.

Objetivo 2: Conocer la gestión productiva y logística de la Asociación Away Runa de la Provincia de Chota- Cajamarca para la exportación de tejidos artesanales 2022.

Para alcanzar el objetivo mencionado se tomó los siguientes indicadores con sus respectivas preguntas, las cuales se detallan a continuación:

Tabla 8: Nivel de producción de la Asociación Away Runa

P4	F/A	F/R
RESPUESTAS	FRECUENCIA	%
TOTALMENTE DE ACUERDO	10	100%
DE ACUERDO	0	0%
NEUTRAL	0	0%
EN DESACUERDO	0	0%
TOTALMENTE EN DESACUERDO	0	0%
TOTAL	10	100%

Figura 12: Nivel de producción de la Asociación Away Runa

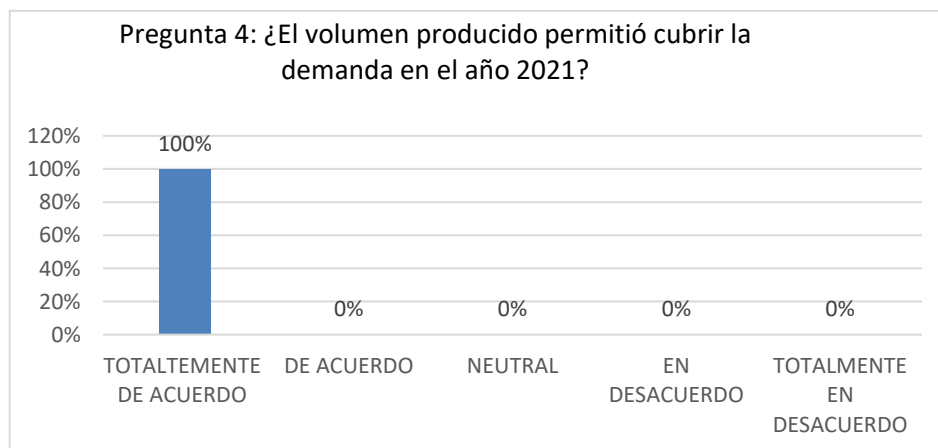


Tabla 9: Número de materia prima y maquinaria de la Asociación Away Runa

P5	F/A	F/R
RESPUESTAS	FRECUENCIA	%
TOTALMENTE DE ACUERDO	10	100%
DE ACUERDO	0	0%
NEUTRAL	0	0%
EN DESACUERDO	0	0%
TOTALMENTE EN DESACUERDO	0	0%
TOTAL	10	100%

Figura 13: Número de materia prima y maquinaria de la Asociación Away Runa

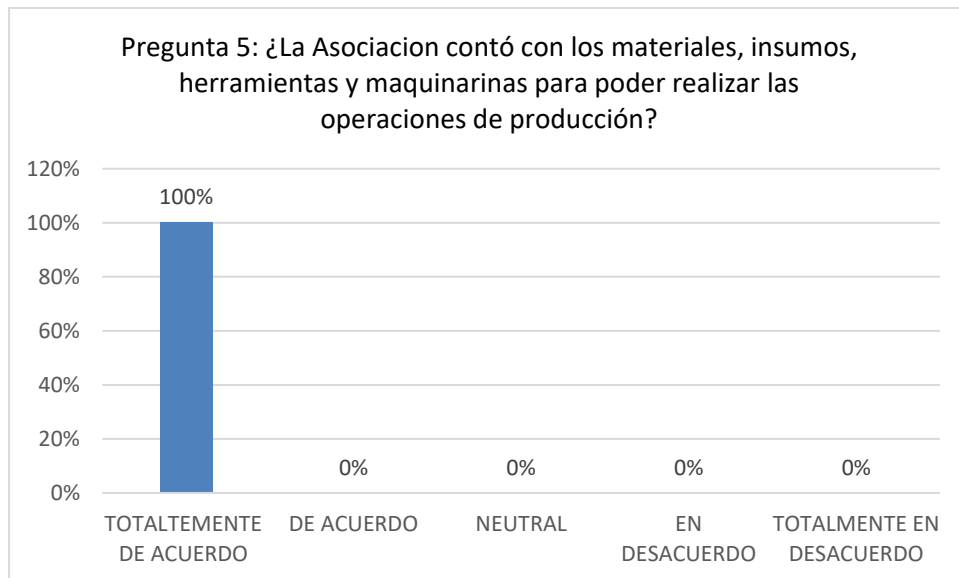


Tabla 10: Nivel de tecnología de la Asociación Away Runa

P15	F/A	F/R
RESPUESTAS	FRECUENCIA	%
TOTALMENTE DE ACUERDO	10	100%
DE ACUERDO	0	0%
NEUTRAL	0	0%
EN DESACUERDO	0	0%
TOTALMENTE EN DESACUERDO	0	0%
TOTAL	10	100%

Figura 14: Nivel de tecnología de la Asociación Away Runa

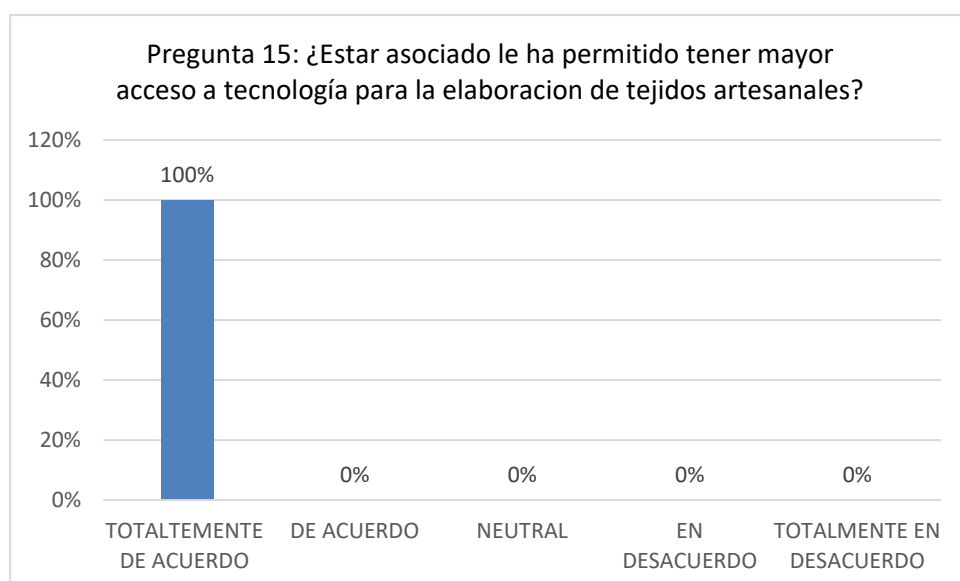


Tabla 11: Nivel de capacidad productiva de la Asociación Away Runa

P6	F/A	F/R
RESPUESTAS	FRECUENCIA	%
TOTALTEMENTE DE ACUERDO	10	100%
DE ACUERDO	0	0%
NEUTRAL	0	0%
EN DESACUERDO	0	0%
TOTALMENTE EN DESACUERDO	0	0%
TOTAL	10	100%

Figura 15: Nivel de capacidad productiva de la Asociación Away Runa

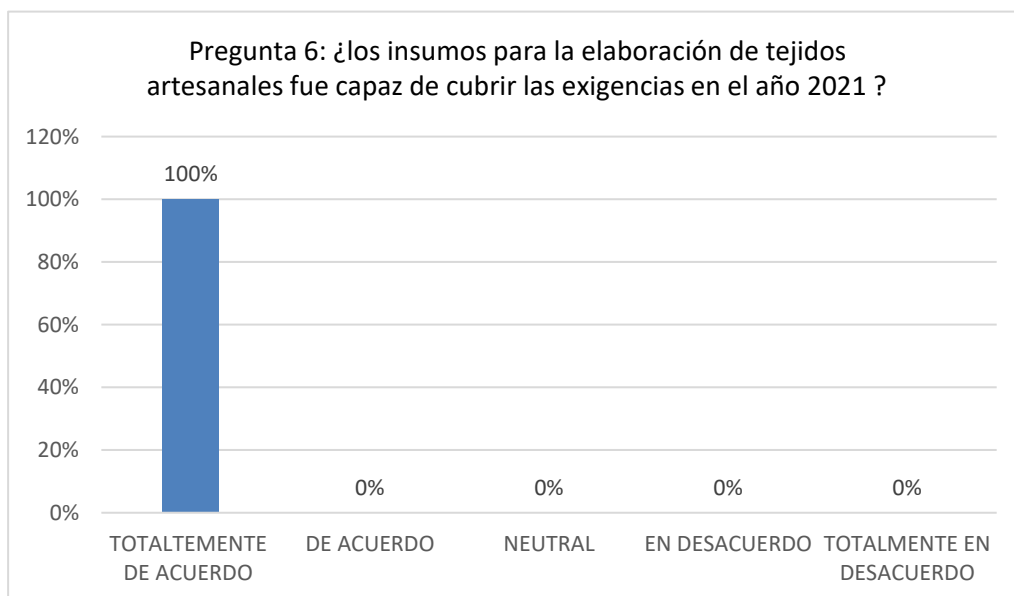


Tabla 4: Nivel de mejora de capacidad productiva de la Asociación Away Runa

P14	F/A	F/R
RESPUESTAS	FRECUENCIA	%
TOTALTEMENTE DE ACUERDO	10	100%
DE ACUERDO	0	0%
NEUTRAL	0	0%
EN DESACUERDO	0	0%
TOTALMENTE EN DESACUERDO	0	0%
TOTAL	10	100%

Figura 16: Nivel de mejora de capacidad productiva de la Asociación Away Runa

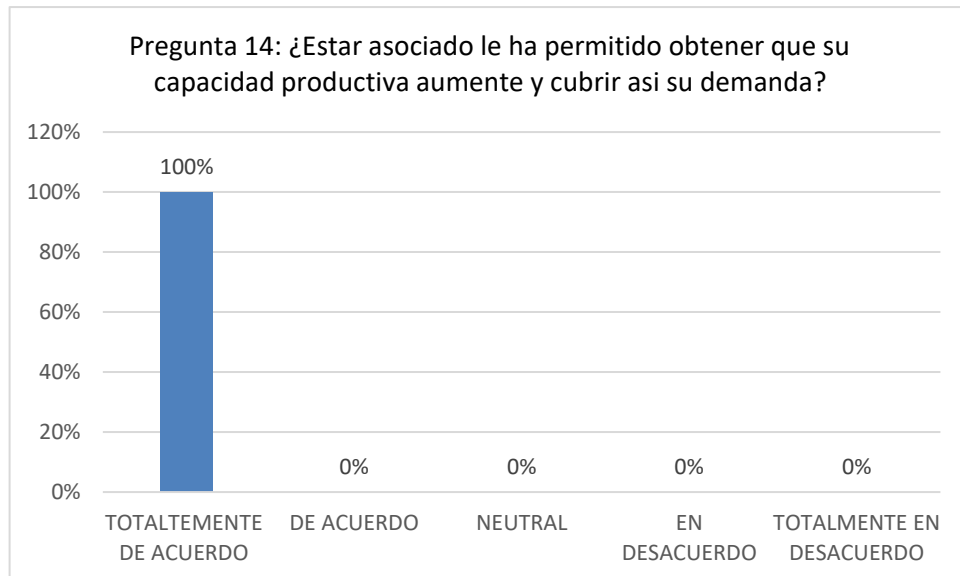


Tabla 5: Nivel de aprendizaje en procesos productivos de la Asociación Away Runa

P18	F/A	F/R
RESPUESTAS	FRECUENCIA	%
TOTALMENTE DE ACUERDO	10	100%
DE ACUERDO	0	0%
NEUTRAL	0	0%
EN DESACUERDO	0	0%
TOTALMENTE EN DESACUERDO	0	0%
TOTAL	10	100%

Figura 17: Nivel de aprendizaje en procesos productivos de la Asociación Away Runa

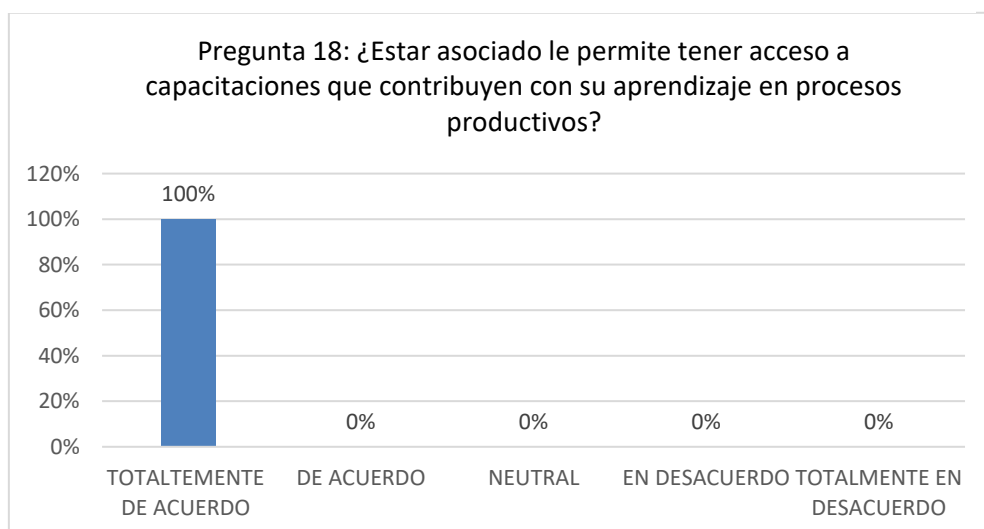
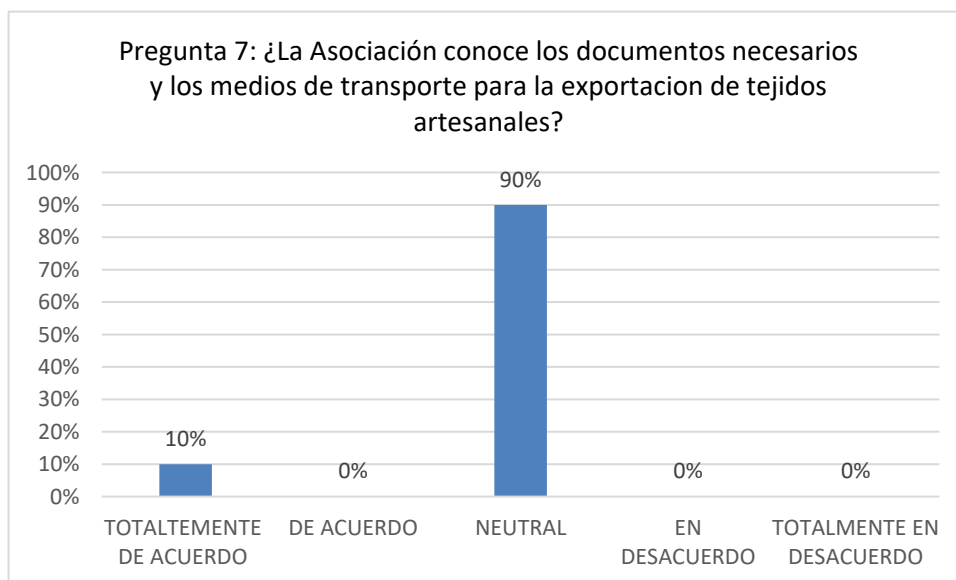


Tabla 14: Nivel logístico de la Asociación Away Runa

P7	F/A	F/R
RESPUESTAS	FRECUENCIA	%
TOTALMENTE DE ACUERDO	1	10%
DE ACUERDO	0	0%
NEUTRAL	9	90%
EN DESACUERDO	0	0%
TOTALMENTE EN DESACUERDO	0	0%
TOTAL	10	100%

Figura 18: Nivel logístico de la Asociación Away Runa



Con estos 7 indicadores utilizados previamente para analizar nuestro segundo objetivo específico, nuestro análisis concluye que la asociación ha logrado una buena gestión productiva y logística, ya que el 100% indican que el volumen producido durante en el año 2021 han cubierto la demanda, es decir, la asociación tiene la capacidad productiva ante cualquier pedido ya sea de manera local o en el exterior. Así como también, la asociación cuenta con los materiales, insumos, herramientas para poder realizar las operaciones de producción, con lo cual va de la oración anterior, donde se menciona que la asociación logró producir los productos para la demanda en el 2021. Además, la asociación cuenta con la capacidad productiva para elaborar ante cualquier demanda que tenga como sucedió en el 2021. Con ello la asociación tiene la capacidad optima de incrementar cada año su capacidad

de producción. Por esta razón, los artesanos con la asociación les han permitido aumentar su capacidad productiva y contribuya con su aprendizaje en procesos productivos, cabe agregar que también les ha permitido tener mayor acceso a tecnología para la elaboración y tejidos artesanales. Y, por último, los artesanos conocer los documentos de exportación, así como también los medios de transporte para tejidos artesanales, pero no comprenden del todo ya que el 90% respondieron de forma neutral y el 10% totalmente de acuerdo.

Objetivo 3: Analizar la gestión de mercados internacionales y logística exportadora de la Asociación Away Runa de la Provincia de Chota- Cajamarca para la exportación de tejidos artesanales 2022.

Para alcanzar el objetivo mencionado se tomó los siguientes indicadores con sus respectivas preguntas, las cuales se detallan a continuación:

Tabla 15: Nivel de conocimiento del negocio en el exterior de la Asociación Away Runa

P2	F/A	F/R
RESPUESTAS	FRECUENCIA	%
TOTALMENTE DE ACUERDO	10	100%
DE ACUERDO	0	0%
NEUTRAL	0	0%
EN DESACUERDO	0	0%
TOTALMENTE EN DESACUERDO	0	0%
TOTAL	10	100%

Figura 19: Nivel de conocimiento del negocio en el exterior de la Asociación Away Runa

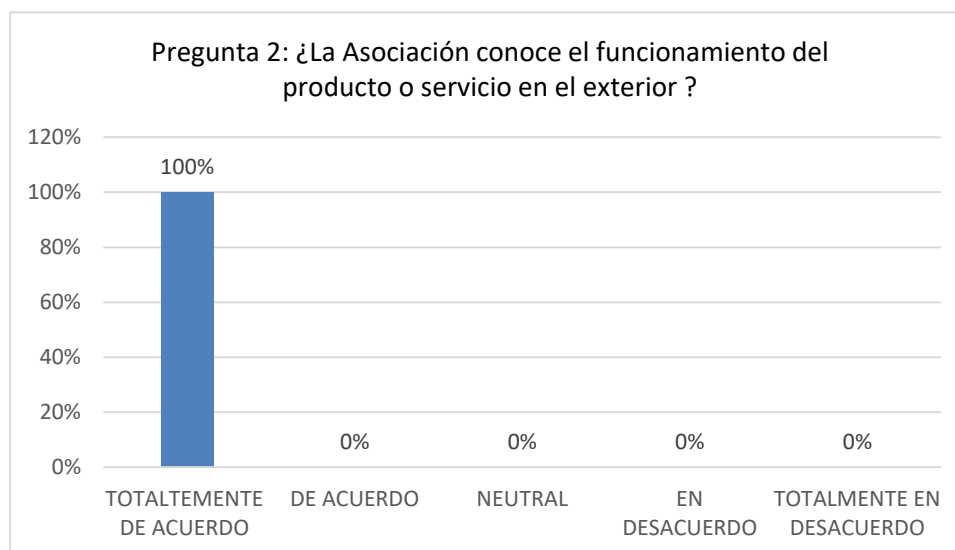


Tabla 16: Nivel de conocimiento del mercado internacional de la Asociación Away Runa

P8	F/A	F/R
RESPUESTAS	FRECUENCIA	%
TOTALMENTE DE ACUERDO	0	0%
DE ACUERDO	1	10%
NEUTRAL	9	90%
EN DESACUERDO	0	0%
TOTALMENTE EN DESACUERDO	0	0%
TOTAL	10	100%

Figura 20: Nivel de conocimiento del mercado internacional de la Asociación Away Runa

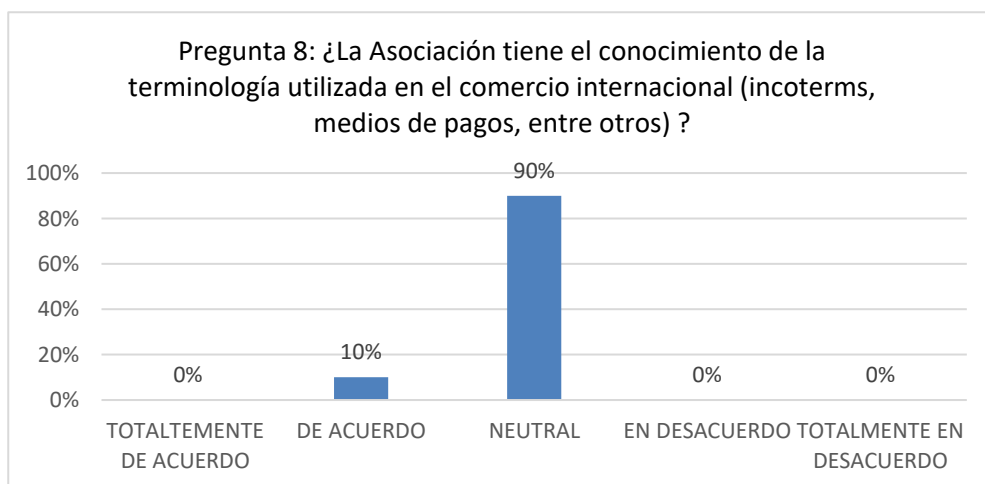
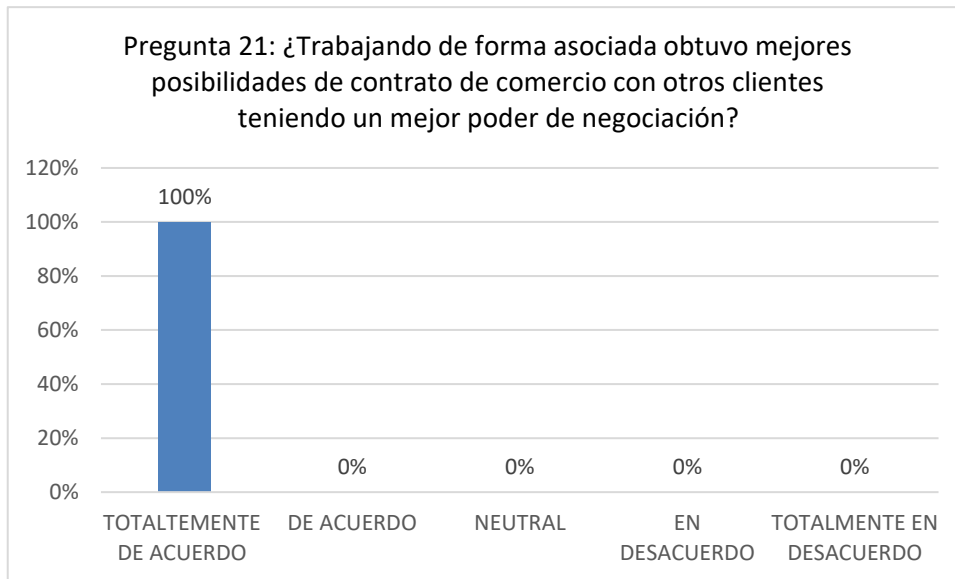


Tabla 17: Nivel de negociación de la Asociación Away Runa

P21	F/A	F/R
RESPUESTAS	FRECUENCIA	%
TOTALMENTE DE ACUERDO	10	100%
DE ACUERDO	0	0%
NEUTRAL	0	0%
EN DESACUERDO	0	0%
TOTALMENTE EN DESACUERDO	0	0%
TOTAL	10	100%

Figura 21: Nivel de negociación de la Asociación Away Runa



Con estos 3 indicadores utilizados previamente para analizar nuestro tercer objetivo específico, nuestro análisis concluye que la asociación ha logrado una buena gestión de mercados internacionales y logística exportadora, ya que el 100% indican que la asociación conoce el funcionamiento de sus productos que en este caso son los tejidos artesanales en el exterior, con ello saben los requisitos o barreras al momento de exportar así como también el nivel competitivo en el rubro textil en el exterior. Así como también, los artesanos conocen la terminología utilizada en el comercio internacional pero no comprenden del todo ya que el 90% respondieron de forma neutral y el 10% totalmente de acuerdo y esto va de la mano con el final del párrafo anterior del objetivo 3. Y, por último, cada uno de los artesanos que trabajando de forma asociada obtuvo mejores posibilidades de contrato de comercio con otros clientes logrando así que tengan un mayor poder de negociación.

Objetivo 4: Analizar la gestión económica y financiera de la Asociación Away Runa de la Provincia de Chota- Cajamarca para la exportación de tejidos artesanales 2022.

Para alcanzar el objetivo mencionado se tomó los siguientes indicadores con sus respectivas preguntas, las cuales se detallan a continuación:

Tabla 18: Nivel de conocimiento del sistema financiero de la Asociación Away Runa

P12	F/A	F/R
RESPUESTAS	FRECUENCIA	%
TOTALMENTE DE ACUERDO	10	100%
DE ACUERDO	0	0%
NEUTRAL	0	0%
EN DESACUERDO	0	0%
TOTALMENTE EN DESACUERDO	0	0%
TOTAL	10	100%

Figura 22: Nivel de conocimiento del sistema financiero de la Asociación Away Runa

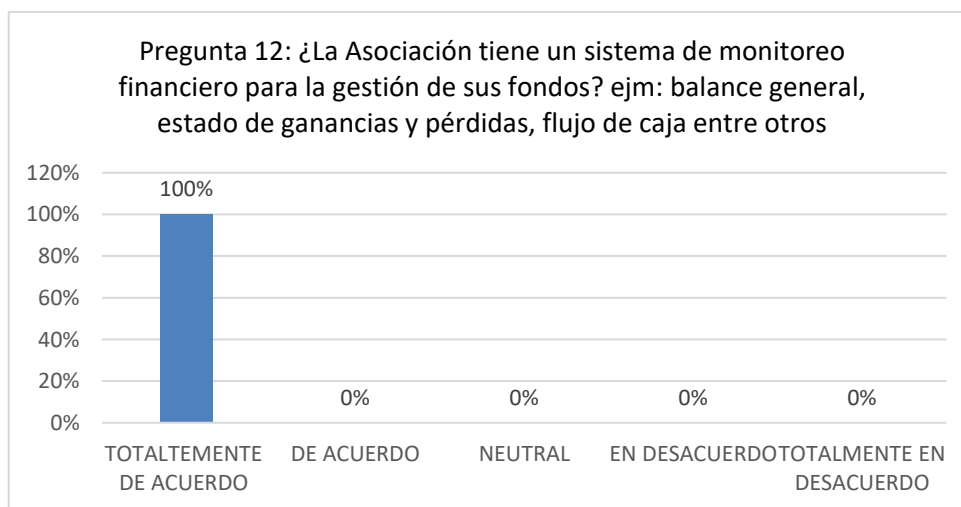


Tabla 19: Precio de exportación de la Asociación Away Runa

P10	F/A	F/R
RESPUESTAS	FRECUENCIA	%
TOTALMENTE DE ACUERDO	10	100%
DE ACUERDO	0	0%
NEUTRAL	0	0%
EN DESACUERDO	0	0%
TOTALMENTE EN DESACUERDO	0	0%
TOTAL	10	100%

Figura 23: Precio de exportación de la Asociación Away Runa

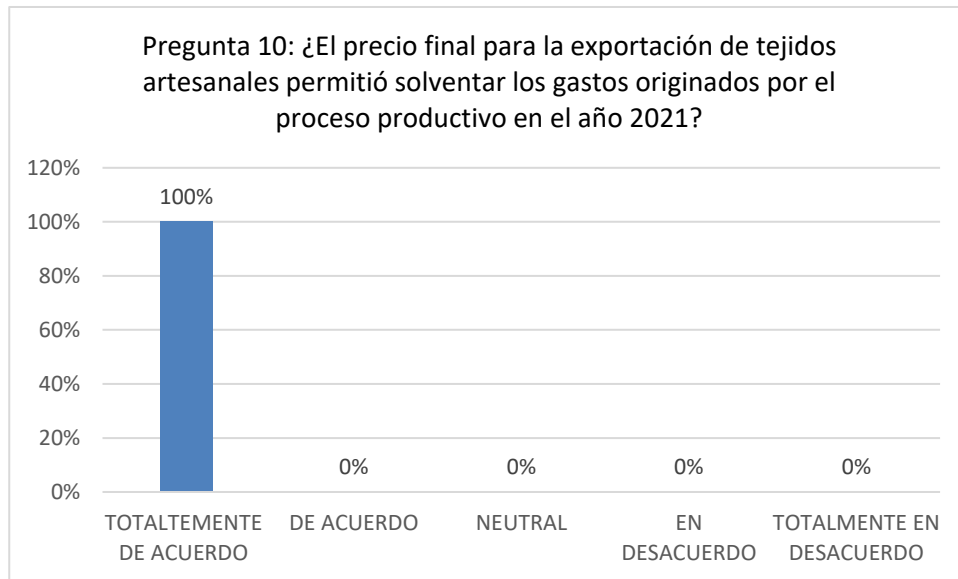


Tabla 20: Nivel de inversión de la Asociación Away Runa

P11	F/A	F/R
RESPUESTAS	FRECUENCIA	%
TOTALMENTE DE ACUERDO	10	100%
DE ACUERDO	0	0%
NEUTRAL	0	0%
EN DESACUERDO	0	0%
TOTALMENTE EN DESACUERDO	0	0%
TOTAL	10	100%

Figura 24: Nivel de inversión de la Asociación Away Runa

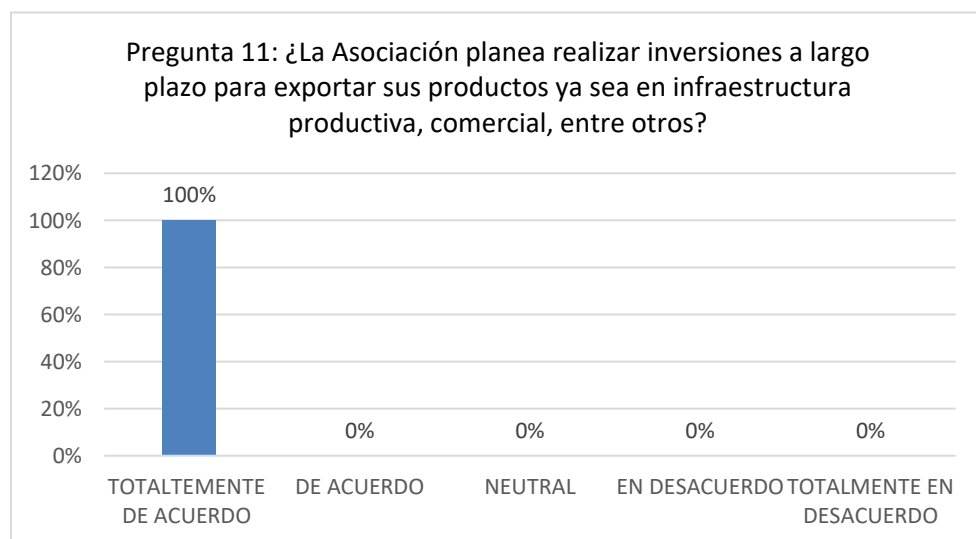


Tabla 21: Nivel de presupuesto para el mercado internacional de la Asociación Away Runa

P9	F/A	F/R
RESPUESTAS	FRECUENCIA	%
TOTALMENTE DE ACUERDO	0	0%
DE ACUERDO	0	0%
NEUTRAL	0	0%
EN DESACUERDO	10	100%
TOTALMENTE EN DESACUERDO	0	0%
TOTAL	10	100%

Figura 25: Nivel de presupuesto para el mercado internacional de la Asociación Away Runa

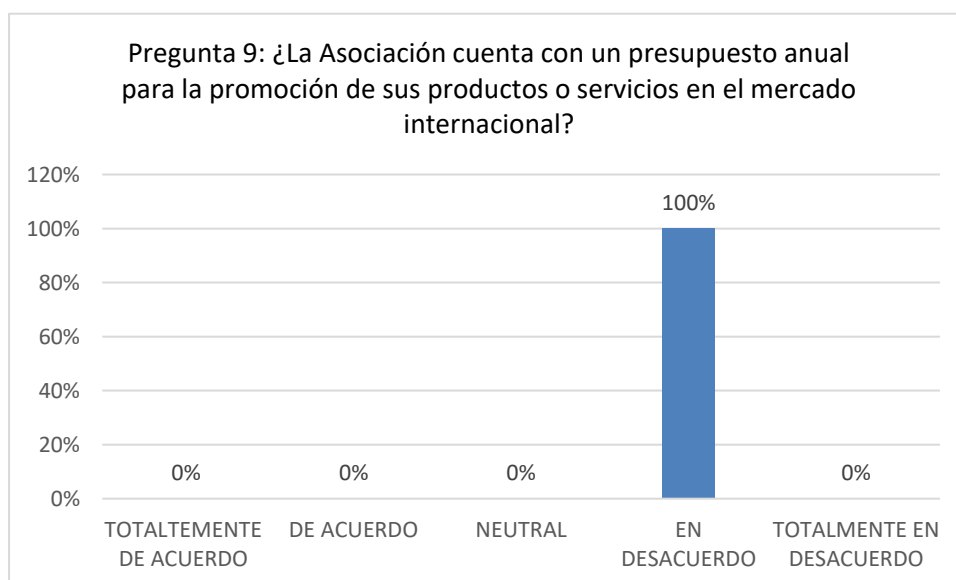
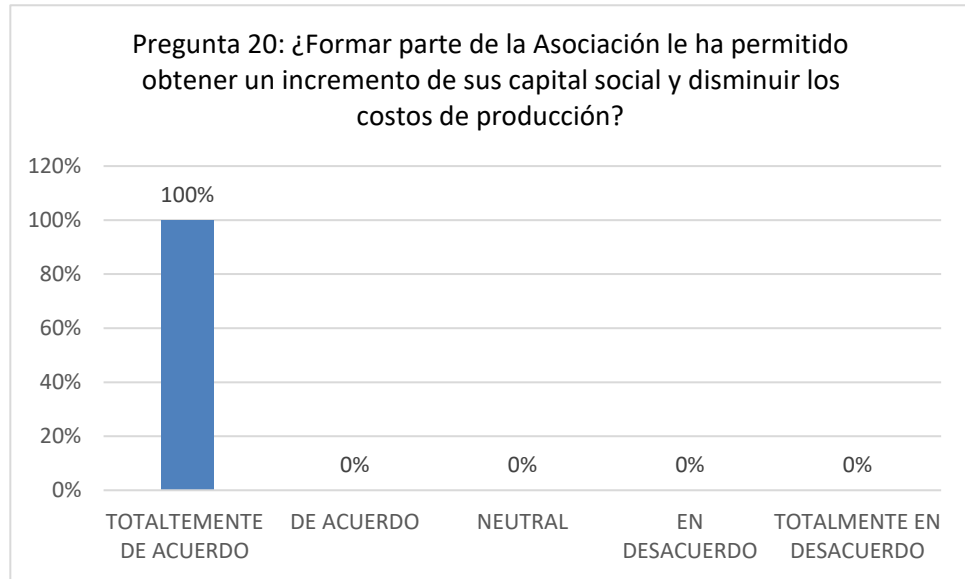


Tabla 22: Nivel de financiamiento de la Asociación Away Runa

P20	F/A	F/R
RESPUESTAS	FRECUENCIA	%
TOTALMENTE DE ACUERDO	10	100%
DE ACUERDO	0	0%
NEUTRAL	0	0%
EN DESACUERDO	0	0%
TOTALMENTE EN DESACUERDO	0	0%
TOTAL	10	100%

Figura 26: Nivel de financiamiento de la Asociación Away Runa



Con estos 5 indicadores utilizados previamente para analizar nuestro cuarto objetivo específico, nuestro análisis concluye que la asociación ha logrado una buena gestión de mercados internacionales y logística exportadora, ya que el 100% indican que la asociación tiene un sistema de monitoreo financiero para la gestión de sus fondos. Así como también, tienen un precio fijado de sus tejidos artesanales el cual permitió solventar cada uno de los gastos originados para el proceso productivo en el año 2021 y gracias a ello ahora la asociación planea realizar inversiones a largo plazo para exportar sus tejidos, por ejemplo, en infraestructura productiva, comercial y otros, de esa forma aumentar su capacidad productiva y aumentar cada año su volumen de producción. Pero, la asociación no cuenta con un presupuesto anual para la promoción de sus productos en el mercado internacional lo cual es algo que la asociación va incluir dentro de sus inversiones a largo plazo. Y, por último, cada uno de los artesanos forman parte de la asociación Away Runa ha logrado en que incremente su capital social, así como también disminuir sus costos de producción.

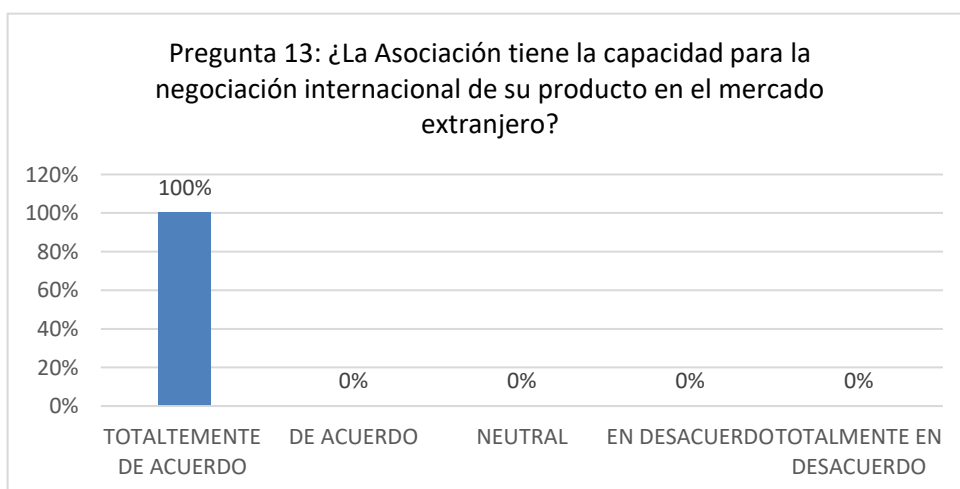
Objetivo 5: Determinar el nivel de potencial exportador y nivel de asociatividad en la Asociación Away Runa de la Provincia de Chota- Cajamarca para la exportación de tejidos artesanales 2022.

Para el último objetivo que es el objetivo general, donde previamente se analizaron los cuatros objetivos específicos donde todos indican que la asociación tiene una buena gestión administrativa, gestión productiva y logística, buena gestión de mercados internacionales y logística exportadora, y gestión de mercados internacionales y logística exportadora, así como también existe un Excel nivel de asociatividad en la asociación Away Runa, nuestro análisis determina que la Asociación Away Runa de la Provincia de Chota – Cajamarca tiene un alto nivel de potencial exportador y un alto nivel de asociatividad para la exportación de tejidos artesanales y para ello se está colocando los indicadores más destacables de cada objetivo específicos para respaldar dicho análisis mencionado en este párrafo.

Nivel de capacidad gerencial para la negociación internacional de la Asociación Away Runa

P13	F/A	F/R
RESPUESTAS	FRECUENCIA	%
TOTALMENTE DE ACUERDO	10	100%
DE ACUERDO	0	0%
NEUTRAL	0	0%
EN DESACUERDO	0	0%
TOTALMENTE EN DESACUERDO	0	0%
TOTAL	10	100%

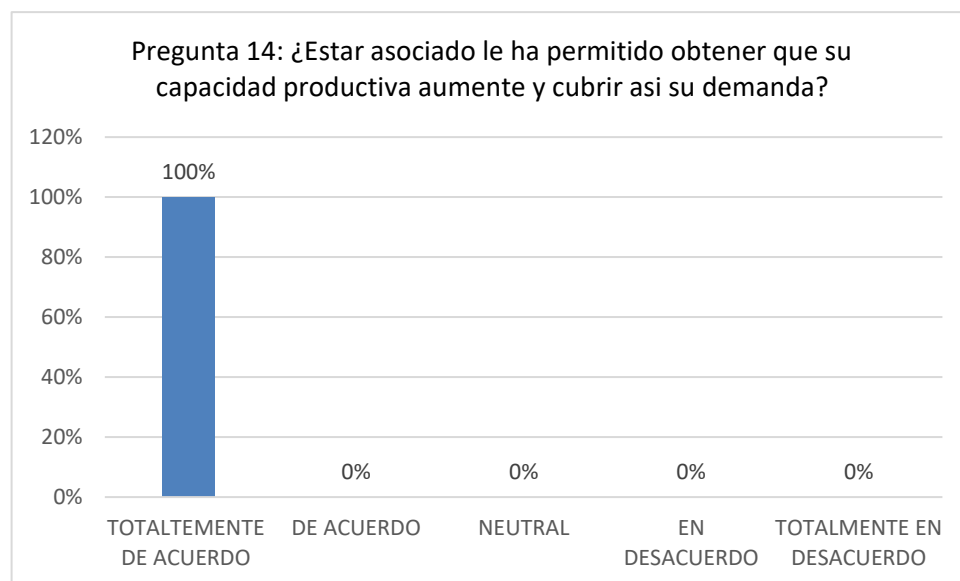
Nivel de capacidad gerencial para la negociación internacional de la Asociación Away Runa



Nivel de mejora de capacidad productiva de la Asociación Away Runa

P14	F/A	F/R
RESPUESTAS	FRECUENCIA	%
TOTALMENTE DE ACUERDO	10	100%
DE ACUERDO	0	0%
NEUTRAL	0	0%
EN DESACUERDO	0	0%
TOTALMENTE EN DESACUERDO	0	0%
TOTAL	10	100%

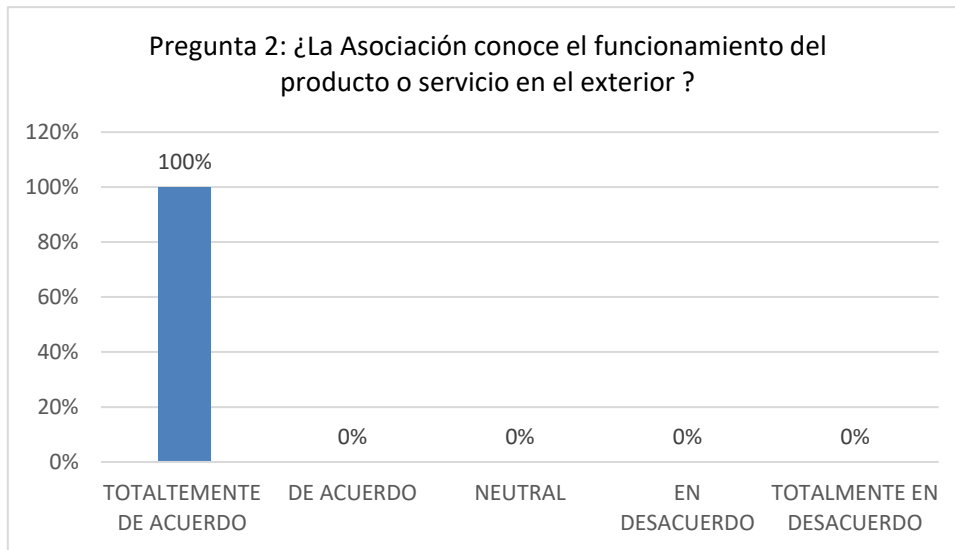
Nivel de mejora de capacidad productiva de la Asociación Away Runa



Nivel de conocimiento del negocio en el exterior de la Asociación Away Runa

P2	F/A	F/R
RESPUESTAS	FRECUENCIA	%
TOTALMENTE DE ACUERDO	10	100%
DE ACUERDO	0	0%
NEUTRAL	0	0%
EN DESACUERDO	0	0%
TOTALMENTE EN DESACUERDO	0	0%
TOTAL	10	100%

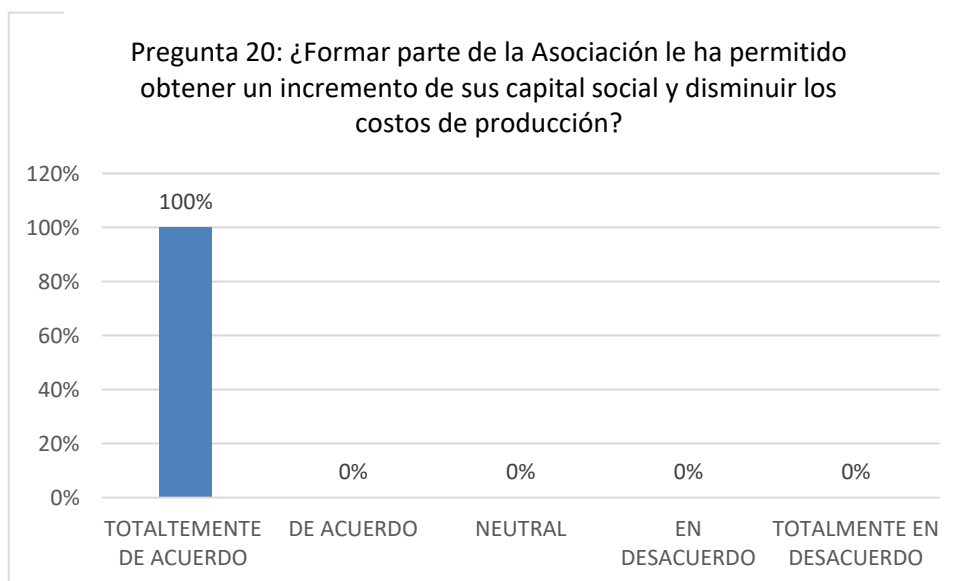
Nivel de conocimiento del negocio en el exterior de la Asociación Away Runa



Nivel de financiamiento de la Asociación Away Runa

P20	F/A	F/R
RESPUESTAS	FRECUENCIA	%
TOTALMENTE DE ACUERDO	10	100%
DE ACUERDO	0	0%
NEUTRAL	0	0%
EN DESACUERDO	0	0%
TOTALMENTE EN DESACUERDO	0	0%
TOTAL	10	100%

Figura 30: Nivel de financiamiento de la Asociación Away Runa



CAPÍTULO IV: DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

En el presente trabajo de investigación se presentó una limitación que es el acceso de la población, porque para la fecha que se realizó la encuesta a los artesanos de la asociación Away Runa según el correo de coordinación (Ver Anexo 15), se estaba produciendo los huaicos, y el medio de transporte que se uso es su momento fue vía terrestre, por ello, se tuvo que viajar por vía aérea para lograr realizar las encuestas a los artesanos (Ver Anexo 9 y 10). En tal sentido, en una investigación puede haber limitaciones por ello Avello et al (2019) indica que “si el estudio depende de tener acceso a personas, organizaciones o documentos y, por cualquier razón, el acceso es denegado o limitado de alguna manera, las razones de esta situación deben ser descritas”.

Teniendo la información recopilada y después de analizarla por medio de la encuestas realizadas a los artesanos, se tomó en cuenta para el objetivo general (“Determinar el nivel de potencial exportador y nivel de asociatividad en la Asociación Away Runa de la Provincia de Chota- Cajamarca para la exportación de tejidos artesanales 2022.”), gracias al instrumento que se tomó para la validación teniendo un índice de validez de 0.91, además también tiene un coeficiente de confiabilidad de Alfa de Cronbach de 0.97 y así como también se está haciendo uso de un instrumento de apoyo por parte de PROMPERU, esto nos da como resultado que la asociación es altamente potencial exportador y así como también tienen un alto nivel de asociatividad, y esto está demostrado en el capítulo de resultados.

Demostrando con el párrafo anterior se escogieron diversos autores, los cuales da validez para el presente trabajo de investigación. Al momento de analizar la variable del potencial exportador con sus dimensiones, es importante que las empresas midan y evalúen los factores clave que potencializan sus condiciones para competir con probabilidades de éxito en los mercados internacionales” (De La Hoz, González, & Santana, 2016, p. 12) de acuerdo a este pequeño fragmento verificamos que la Asociación Away Runa si cumple con los factores claves, los resultado de las encuestas realizadas han dado un 100%, eso quiere decir que se encuentran capacitados y poder realizar actividad internacional, es decir comenzar exportar al exterior .

Por otro lado, en el estudio de Escandón y Hurtado (2014a) indican que las pequeñas empresas identifican la medición del potencial exportador y disminuyen el tiempo para internacionalizarse, teniendo los resultados a un 100 % verificamos que si es correcto lo que menciona los expertos ya que al ser una pequeña empresa y estar con un producto en apogeo les permite salir y aprovechar el incremento económico para poder seguir realizando sus productos.

Además, en el estudio de Melnik (2008) indica que se debe de distinguir entre factores internos señala: potencial de producción (capital, tecnología, recursos naturales), presencia de instituciones estatales, potencial de información e infraestructura, potencial sociocultural. Y para los factores externos, es necesario tener en cuenta: las condiciones del mercado, el tamaño del mercado, las condiciones competitivas y la presencia de instituciones internacionales, por ello teniendo los resultados obtenidos la asociación está teniendo en cuenta todos esos factores mencionados por el autor para ser potencialmente exportador y es que se debe a ellos que tienen un presupuesto anual e inversiones a largo plazo.

Es así que el autor Herrera (2020) comentó que “El gobierno regional de Cajamarca, juntamente con sus instituciones dependientes viene trabajando a favor de los agricultores y población del sector rural, motivando a los productores a formar una asociatividad para mejorar la producción y rendimiento agrario”, y es correcto lo mencionado ya como se aprecia en el capítulo de resultados la asociación tienen un alto nivel de asociatividad con sus artesanos y así como también apoya a la comunidad.

Como también mencionar en el artículo realizado por Ludeña (2017) que lograr una buena gestión económica y financiera, es donde puedan administrar adecuadamente las obligaciones financieras de pago y tener una buena liquidez, por ello lo que indica el autor es cierto ya que como se puede revisar en el capítulo de resultados, la asociación tiene un sistema de monitoreo financiero para la gestión de los fondos, es decir tiene una adecuada administración financiera.

Además, el autor Zevallos (2007) menciona que realizar una asociatividad se logra una ventaja competitiva, pero, así como también se puede alcanzar objetivos comunes y específicos, el cual se puede afirmar dentro de la asociación Away Runa, ya que el capítulo

de resultados se detalla como el trabajo de equipo ha contribuido con el logro de objetivos en común dentro de la asociación.

Por consiguiente, en su estudio Rodríguez & Cervilla (2020) en su artículo indican que la asociatividad indica el desarrollo de ventajas competitivas, analiza desde la perspectiva de la generación del capital social, lo cual se afirma con los resultados obtenidos y tiene una alta relación, ya que los artesanos de la asociación han incrementado su capital social, así como también disminuir sus costos de producción, todo ello gracias a la asociatividad.

Por ello en el estudio de Liendo & Martínez (2015) indica que al momento de realizar una asociatividad no se debe de perder la autonomía legal y administrativa, y es correcto lo que indican ya que como se indicó en el capítulo de resultados la asociación labora con claridad, ética y lealtad junto con cada artesano.

Así como también el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA, 2017) menciona certificaciones internacionales de calidad, buenas prácticas de manufactura, agricultura sostenible y comercio justo, ya que aumentan la competitividad y son un factor potencial para acceder a los mercados internacionales, y esto es correcto por ello como se puede ver en el anexo 12 y 14, la asociación cuenta con constancias de capacitaciones técnica en teñido, tejido, etc., así como también en participación en ferias, lo cual mejora la competitividad de la asociación y ser potencialmente exportador.

Finalmente, otras dimensiones importantes para ser potencialmente exportador como menciona PROMPERU son 4 dimensiones gestión administrativa, gestión administrativa, gestión productiva y logística, gestión de mercados internacionales y logística exportadora, y finalmente gestión económica y financiera que tienen como finalidad y objetivo que las empresas sean eficientes y eficaces. De acuerdo a los resultados realizados en la investigación con estas 4 dimensiones y cada una con sus indicadores verificamos de acuerdo a la investigación con las 4 dimensiones ya mencionadas podemos decir que la asociación Away runa si cumple en cada una de ellas, lo cual ha permitido y permite realizar grandes pedidos a nivel nacional e internacional, muy parte de la participación en ferias muy reconocidas, gracias a la investigación se dio como resultado que dicha asociación cuenta con un alto potencial exportador y a la misma vez cuenta son la asociatividad en sus tejidos artesanales .Así mismo tan se indica que la maquinaria, insumos, materia prima y demás

implementos han sido de gran ayuda para garantizar de sus productos así como podemos verificar en los anexos.

Conclusiones

Posteriormente de realizar las encuestas presenciales a los artesanos se procedió analizar cada una de las respuestas de las 21 preguntas, teniendo en cuenta las dos variables, con sus dimensiones e indicadores (Ver anexo 2) los cuales están establecidos en el marco teórico, es así que se llegaron a las siguientes conclusiones en respuesta a los objetivos de la investigación.

Primera conclusión, la investigación tiene como objetivo principal la relación entre el nivel de potencial exportador y el nivel de asociatividad la Asociación Away Runa de la provincia de Chota Cajamarca para la exportación de tejidos artesanales 2022, de acuerdo a los resultados obtenidos se llegó a concluir que si se tienen una amplia relación ambas variables de estudios ya que cuentan los altos resultados de sus dimensiones estudiadas y teniendo con una gran ventaja de sus productos elaborados ya que tienen una buena acogida a nivel nacional e internacional.

Segunda conclusión, de acuerdo al factor gestión administrativa, en la asociación Away Runa nos permitió demostrar que, si cuentan con una buena gestión dentro de la asociación dando un resultado de 100 %, logrando así tener la capacidad neta para poder producir y realizar exportaciones, además la asociación cuenta con un buen equipo de trabajo que han logrado objetivos. En cuanto a los programas de apoyo, si cuentan con las capacitaciones e información a los asociados el cual le facilita el trabajo que realizan sus actividades pactadas año a año, por lo tanto, han podido participar en diferentes actividades realizadas de manera nacional e internacional llevando sus productos a diferentes mercados

Tercera conclusión, se identificó que la gestión de productiva y logística, tiene como resultado de un 100%, eso quiere decir que la asociación cuenta con la capacidad productiva ante cualquier pedido que se pueda realizar, por lo cual ha permitido constantemente incrementar la producción. También se logra verificar con los buenos resultados que el uso de la tecnología, maquinaria, materia prima e insumos principales ha ayudado con el

crecimiento de la elaboración de los tejidos artesanales en muy buena calidad. Por otro lado, también se verifico que el representante de la asociación quien lidera el equipo de trabajo es la persona más capacitada y tiene conocimiento de la documentación de transporte y medios logísticos para la exportación ya que le sí fue capacitado en las charlas de PROMPERU.

Cuarta conclusión, se analizó que la gestión de mercados internacionales y la logística internacional de la asociación Away Runa cuenta con un resultado del 100% que tiene una buena gestión de mercados internacionales y logística exportadora , cabe resaltar que en muchos años ellos ha logrado participar en diferentes ferias y actividades fuera del país, así mismo resulta que conocen el perfecto funcionamiento de sus productos en el exterior y son muy competitivos en el rubro textil, pero muchos de ellos con un porcentaje del 90% cuenta solo con el conocimiento básico de la terminología de comercio internacional. Sim embargo no hay forma de disminución de producción porque han logrado el poder de negociación con diferentes clientes.

Por ultima conclusión, el último objetivo se definió la gestión económica y financiera de la asociación Away Runa ha dado como resultado del 100 % ya que cuentan con un sistema para la gestión de sus fondos a realizar, lo cual genera un orden y conocimiento para llevan un amplio control de sus activos y pasivos. Gracias a esto ellos tienen objetivos de realización a largo plazo y así puedan aumentar más su capacidad productiva y ahora de manera más constante, sin embargo, por ahora no cuentan con un presupuesto para promocionar sus productos en el mercado internacional, pero si es una meta futura, para finalizar los asociados han incrementados poco a poco su capital social y disminuir sus gastos de producción.

REFERENCIAS

Andrea del Pilar Ramirez Casco, R. G. (2017). La gestión administrativa en el desarrollo empresarial.

Avello Martínez, Raidell, Rodríguez Monteagudo, Mabel A., Rodríguez Monteagudo, Pavel, Sosa López, Dailyn, Companioni Turiño, Bárbara, & Rodríguez Cubela, Rodrigo Leandro. (2019). ¿Por qué enunciar las limitaciones del estudio? *MediSur*, 17(1), 10-12. Recuperado de http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1727-897X2019000100010&lng=es&tlng=es.

Barrionuevo, M. L., Iborra, M. F., & Michelena, G. (2016). 24 oportunidades: Un análisis del potencial exportador de las provincias argentinas. *Revista Argentina de Economía Internacional*, (5), 20-34.

Blanco, N. y Alvarado, M. (2005). ESCALA DE ACTITUD HACIA EL PROCESO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICO SOCIAL. En *Revista De Ciencias Sociales (VE)*, 11 (3) pp. 537-544. Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/280/28011311.pdf>

Blog CEUPE (2019). *La investigación internacional de mercados*. Recuperado de <https://www.ceupe.com/blog/la-investigacion-internacional-de-mercados.html>

Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo-PROMPERÚ. (2017). Manual Planex: Plan de Negocio Exportador. Recuperado de <http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/rutaexportadora/09-REPROGRAMAPLANEX.pdf>

Darromán, C & Velázquez, R. (2011). *El proceso de gestión y la gestión económica en las empresas*. Recuperado en <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/cu/2011/dsvl.htm>

De La Hoz, E., González, Á. L., & Santana, A. (2016). Metodología de medición del potencial exportador de las organizaciones empresariales. *Información tecnológica*, 27(6), 11-18. <https://doi.org/10.4067/S0718-07642016000600003>

Escandón, D. M., & Hurtado, A. (2014a). Factores que influyen en el desarrollo exportador de las pymes en Colombia. *Estudios Gerenciales*, 30(131), 172-183. <https://doi.org/10.1016/j.estger.2014.04.006>

Escudero Serrano, M. J. (2019). *Gestión logística y comercial*. paraninfo.

Hoz, E. D., González, Á. L., & Santana, A. (2016). Metodología de Medición del Potencial Exportador de las Organizaciones Empresariales .

García, F. Alfaro, A., Hernández, A. & Molina, M. (2006). Diseño de Cuestionarios para la recogida de información: metodología y limitaciones. En *Revista Clínica de Medicina de Familia*, 1 (5) pp. 232-236. Recuperado de <http://www.redalyc.org/pdf/1696/169617616006.pdf>

Hernández, R., Fernández, C. & Baptista, P. (2010). *Metodología de la investigación*. (4^{ta} ed.). México: Mc Graw Hill.

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, M. d. (2014). Metodología de la investigación (6^o ed.). (S. d. Interamericana editores, Ed.) Mexico D.F: McGRAW-HILL.

Hernández-Sampieri, R., & Mendoza, T. C. P. (2018). Metodología de la investigación: Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta. Recuperado de: <https://ebookcentral.proquest.com>

Herrera, E. (2020, 06 de octubre) Agencia Agraria de San Miguel promueve asociatividad de productores. Recuperado de: <https://www.regioncajamarca.gob.pe/portal/noticias/det/1531>

Horcajada, J. A., Jiménez, M., Martín, A., Olmos, R., & Martín, R. (2011). Asociacionismo y comercialización (3a reimpresión). Instituto de Investigación y Formación Agraria y Pesquera Junta de Andalucía, Servicio de Publicación y Divulgación.

Huesca, C. (2010). Comercio internacional. Recuperado de http://www.aliat.org.mx/BibliotecasDigitales/economico_administrativo/Comercio_internacional.pdf

Kleeberg, F. & Ramos, J. (2009). Aplicación de las técnicas de muestreo en los negocios y la industria. En *Revista Ingeniería Industrial*, 27 pp. 11-40. Recuperado de <http://www.redalyc.org/pdf/3374/337428493002.pdf>

Melnyk, T. (2008). The export potential of Ukraine: The methodology of assessment and analysis. *International Economic Policy*, 201-227.

Milesi, D., & Aggio, C. (2008). Éxito exportador, innovación e impacto social: Un estudio exploratorio de PYMES exportadoras latinoamericanas. Banco Interamericano de Desarrollo.

Mondragón, V (2015). *Cadena logística simulando proceso de exportación e importación*. Recuperado de https://www.diariodelexportador.com/2015/07/cadena-logistica-simulando-proceso-de_13.html

Muñoz, L. (2019). Asociatividad empresarial como estrategia para la competitividad de las pymes del sector moda de México y Colombia. Recuperado de: <https://repository.unilivre.edu.co/bitstream/handle/10901/17822/ASOCIATIVIDAD%20EMPRESARIAL%20COMO%20%20ESTRATEGIA%20PARA%20LA.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Navarro, J. (2019). *Mypes y el desafío de exportar*. LIMA : GRUPO VERONA .

Promperu, (2017). Asociatividad para el comercio exterior. Recuperado de: https://repositorio.promperu.gob.pe/bitstream/handle/123456789/176/Guia_12_Asociatividad_Comercio_Exterior_2014_keyword_principal.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Quero, M. (2010). Confiabilidad y coeficiente Alpha de Cronbach. En *Revista de Estudios Interdisciplinarios en Ciencias Sociales*, 12 (2) pp. 248-252. Recuperado de <http://www.redalyc.org/html/993/99315569010/>

Ríos, R. M. (2022). La Importancia Económica de las Micro y Pequeñas Empresas en el Perú. *SONAREMP*.

Rodríguez de Pepe, M., & Cervilla Ruano, M. A. (2020). Asociatividad empresarial y fuentes de capital social: hacia un modelo explicativo. *Innovar*, 30(11), 107-122. Recuperado de: <https://www.redalyc.org/journal/818/81866068009/html/>

Salinas, A. (2004). Métodos de Muestreo. En *Revista Ciencia UANL*, 7 (1) pp. 121-123. Recuperado de <http://www.redalyc.org/pdf/402/40270120.pdf>

Sy Corvo, H. (2019). *Gestión Administrativa: Funciones y Procesos*. Recuperado de <https://www.lifeder.com/gestion-administrativa/>

Sulser, R. A., & Pedroza, J. E. (2004). *Exportación efectiva* (1a. edición). México: Ediciones Fiscales ISEF

Ther, F. (2004). ENSAYO SOBRE EL USO DE LA ENCUESTA: HERMENÉUTICA Y REFLEXIVIDAD DE LA TÉCNICA INVESTIGATIVA. En *Revista Austral de Ciencias Sociales*, 1 (8) pp. 17-27. Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/459/45900802.pdf>

Thompson, I (2007). *Definición de Logística*. Recuperado de <https://www.promonegocios.net/distribucion/definicion-logistica.html>

Zevallos, E. (2007). Micro, pequeñas y medianas empresas en América Latina. Recuperado de: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/---ilobuenos_aires/documents/publication/wcms_bai_pub_97.pdf.

ANEXOS

Anexo I: Matriz de consistencia

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES	DEFINICION DE LA VARIABLE	DIMENSIONES	DISEÑO DE INVESTIGACIÓN
¿Cuál es el potencial exportador y nivel de asociatividad de la asociación Away Runa provincia de chota – Cajamarca para la exportación de tejidos artesanales año 2022?	<p>GENERAL Determinar el nivel de potencial exportador y nivel de asociatividad en la Asociación Away Runa de la Provincia de Chota- Cajamarca para la exportación de tejidos artesanales 2022.</p>	<p>Con respecto a las hipótesis en un enfoque cuantitativa y tipo de investigación descriptiva. Hernández (2016) sostiene que: No es necesario las hipótesis ya que depende del tipo de estudio de investigación. Además, solo se plantearía hipótesis si tiene un enfoque cuantitativo, pero con alcance explicativo o correlacional, como también de carácter descriptivo, pero quieren predecir una cifra como un hecho. (p.104) Por ello para nuestro trabajo de investigación no se planteara hipótesis.</p>	<p>POTENCIAL EXPORTADOR</p>	<p>PROMOPERU (2017) concluye que el potencial exportador "se identifica por un conjunto de características como el comportamiento de la empresa en el mercado nacional, los recursos, los procesos y productos, etc., los que determinan las fortalezas y debilidades". (p.16). Además, las empresas tienen la oportunidad de exportar haciendo uso de sus fortalezas y debilidades para aprovechar las oportunidades que ofrecer el mercado extranjero. De esa manera se identifica al potencial exportador por sus varias características, tales como el comportamiento interno de la empresa en el mercado nacional, recursos, procesos y productos, etc., lo que define sus fortalezas y debilidades. (Mondragón,2017)</p>	<p>GESTIÓN ADMINISTRATIVA</p>	<p>Enfoque de investigación Cuantitativa Tipo de Investigación Descriptiva Nivel de Investigación Transversal Diseño de la Investigación No experimental Técnica Encuesta Instrumento Cuestionario de preguntas Población Todos los artesanos que pertenecen a la Asociación Away Runa Muestra Los 10 artesanos de la Asociación Away Runa</p>
	<p>ESPECIFICOS 1.- Analizar la gestión administrativa de la Asociación Away Runa provincia de Chota – Cajamarca para la exportación de tejidos artesanales año 2022. 2.- Conocer la gestión productiva y logística de la Asociación Away Runa provincia de Chota – Cajamarca para la exportación de tejidos artesanales año 2022. 3.- Analizar la gestión de mercados internacionales y logística exportadora de la Asociación Away Runa provincia de Chota – Cajamarca para la exportación de tejidos artesanales año 2022. 4.- Analizar la gestión económica y financiera de la Asociación Away Runa provincia de Chota – Cajamarca para la exportación de tejidos artesanales año 2022.</p>				<p>GESTION PRODUCTIVA Y LOGISTICA</p>	
	<p>GESTION DE MERCADOS INTERNACIONALES Y LOGISTICA EXPORTADORA</p>					
	<p>GESTION ECONOMICA Y FINANCIERA</p>					
			<p>ASOCIATIVIDAD</p>	<p>PROMOPERU (2017) indica que la asociatividad nace como un componente colaborativo entre pequeñas y medianas empresas que buscan iniciar un nuevo proceso y ampliar la diversificación de sus incentivos a la exportación, donde su participación es espontánea y voluntaria para lograr un fin en particular, pero hay que recordar que, aunque parte de las</p>	<p>CAPACIDAD DE APRENDIZAJE Y DE INNOVACIÓN</p>	
					<p>CAPACIDAD DE GESTIÓN ESTRATÉGICAS</p>	
					<p>CAPTURA DE EXTERNALIDADES</p>	
					<p>ECONOMÍAS DE ESCALAS Y PODER DE NEGOCIACIÓN</p>	

				asociaciones empresariales, cada asociación conserva su autonomía e independencia jurídica. Además, la asociatividad indica el desarrollo de ventajas competitivas, analiza desde la perspectiva de la generación del capital social, para analizar la participación en redes inter empresariales como mecanismo de motivación y la habilidad que resalta la importancia en el aumento al ámbito de gestión empresarial (Rodríguez & Cervilla, 2020)	
--	--	--	--	---	--

Anexo 2: Matriz de Operalización de variables

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES	DEFINICION DE LA VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES
¿Cuál es el potencial exportador y nivel de asociatividad de la asociación Away Runa provincia de chota – Cajamarca para la exportación de tejidos artesanales año 2022?	<p>GENERAL</p> <p>Determinar el nivel de potencial exportador y nivel de asociatividad en la Asociación Away Runa de la Provincia de Chota- Cajamarca para la exportación de tejidos artesanales 2022.</p>	<p>Con respecto a las hipótesis en un enfoque cuantitativa y tipo de investigación descriptiva, Hernández (2016) sostiene que: No es necesario las hipótesis ya que depende del tipo de estudio de investigación. Además, solo se plantearía hipótesis si tiene un enfoque cuantitativo, pero con alcance explicativo o correlacional, como también de carácter descriptivo, pero quieren predecir una cifra como un hecho. (p.104) Por ello para nuestro trabajo de investigación no se planteara hipótesis.</p>	<p>POTENCIAL EXPORTADOR</p>	<p>PROMOPERU (2017) concluye que el potencial exportador "se identifica por un conjunto de características como el comportamiento de la empresa en el mercado nacional, los recursos, los procesos y productos, etc., los que determinan las fortalezas y debilidades". (p.16). Además, las empresas tienen la oportunidad de exportar haciendo uso de sus fortalezas y debilidades para aprovechar las oportunidades que ofrece el mercado extranjero. De esa manera se identifica al potencial exportador por sus varias características, tales como el</p>	<p>GESTIÓN ADMINISTRATIVA</p>	Nivel de personal capacitado
	<p>ESPECIFICOS</p> <p>1.- Analizar la gestión administrativa de la Asociación Away Runa provincia de Chota – Cajamarca para la exportación de tejidos artesanales año 2022.</p> <p>2.- Conocer la gestión productiva y logística de la Asociación Away Runa provincia de Chota – Cajamarca para la exportación de tejidos artesanales año 2022.</p> <p>3.- Analizar la gestión de mercados internacionales y logística exportadora de la Asociación Away Runa provincia de Chota – Cajamarca para la exportación de tejidos artesanales año 2022.</p> <p>4.- Analizar la gestión económica y financiera de la Asociación Away Runa provincia de Chota – Cajamarca para la exportación de tejidos artesanales año 2022.</p>					<p>comportamiento interno de la empresa en el mercado nacional, recursos, procesos y productos, etc., lo que define sus fortalezas y debilidades. (Mondragón,2017)</p>
<p>Chota – Cajamarca para la exportación de tejidos artesanales año 2022.</p>		<p>GESTION DE MERCADOS INTERNACIONALES Y LOGISTICA EXPORTADORA</p>	Nivel de cumplimiento legal administrativo			
	<p>Chota – Cajamarca para la exportación de tejidos artesanales año 2022.</p>		<p>GESTION ECONOMICA Y FINANCIERA</p>	Nivel de producción		
<p>Chota – Cajamarca para la exportación de tejidos artesanales año 2022.</p>		<p>GESTION ECONOMICA Y FINANCIERA</p>		Número de materia prima y maquinaria		
	<p>Chota – Cajamarca para la exportación de tejidos artesanales año 2022.</p>		<p>GESTION ECONOMICA Y FINANCIERA</p>	Nivel de capacidad productiva		
<p>Chota – Cajamarca para la exportación de tejidos artesanales año 2022.</p>		<p>GESTION ECONOMICA Y FINANCIERA</p>		Nivel logístico		
	<p>Chota – Cajamarca para la exportación de tejidos artesanales año 2022.</p>		<p>GESTION ECONOMICA Y FINANCIERA</p>	Nivel de conocimiento del mercado internacional		
<p>Chota – Cajamarca para la exportación de tejidos artesanales año 2022.</p>		<p>GESTION ECONOMICA Y FINANCIERA</p>		Nivel de presupuesto para el mercado internacional		
	<p>Chota – Cajamarca para la exportación de tejidos artesanales año 2022.</p>		<p>GESTION ECONOMICA Y FINANCIERA</p>	Precio de exportación		
<p>Chota – Cajamarca para la exportación de tejidos artesanales año 2022.</p>		<p>GESTION ECONOMICA Y FINANCIERA</p>		Nivel de inversión		
	<p>Chota – Cajamarca para la exportación de tejidos artesanales año 2022.</p>		<p>GESTION ECONOMICA Y FINANCIERA</p>	Nivel de conocimiento del sistema financiero		
<p>Chota – Cajamarca para la exportación de tejidos artesanales año 2022.</p>		<p>GESTION ECONOMICA Y FINANCIERA</p>		Nivel de capacidad gerencial para la negociación internacional		

				<p>ASOCIATIVIDAD</p> <p>PROMOPERU (2017) indica que la asociatividad nace como un componente colaborativo entre pequeñas y medianas empresas que buscan iniciar un nuevo proceso y ampliar la diversificación de sus incentivos a la exportación, donde su participación es espontánea y voluntaria para lograr un fin en particular, pero hay que recordar que, aunque parte de las asociaciones empresariales, cada asociación conserva su autonomía e independencia jurídica. Además, la asociatividad indica el desarrollo de ventajas competitivas, analiza desde la perspectiva de la generación del capital social, para analizar la participación en redes inter empresariales como mecanismo de motivación y la habilidad que resalta la importancia en el aumento al ámbito de gestión empresarial (Rodríguez & Cervilla, 2020)</p>	<p>CAPACIDAD DE APRENDIZAJE Y DE INNOVACIÓN</p>	<p>Nivel de mejora de capacidad productiva</p> <p>Nivel de acceso a tecnología</p>
			<p>CAPACIDAD DE GESTIÓN ESTRATÉGICAS</p>		<p>Nivel de compromiso y de participación de socios</p> <p>Nivel de trabajo en equipo</p> <p>Nivel de aprendizaje en procesos productivos</p>	
			<p>CAPACIDAD DE EXTERNALIDADES</p>		<p>Nivel de participación con la comunidad</p> <p>Nivel de financiamiento</p>	
			<p>ECONOMÍAS DE ESCALAS Y PODER DE NEGOCIACIÓN</p>		<p>Nivel de negociación</p>	

Anexo 3: Validación de instrumento

Metodología de Medición del Potencial Exportador de las Organizaciones Empresariales De La Hoz

Tabla 3: Instrumento MFC_PE (Medición de Factores Clave del Potencial Exportador). Califique la situación actual de la empresa, marcando con una X, uno de cuatro niveles de cada pregunta

Factor	Nulo	Bajo	Medio	Alto
1. Dimensión Financiera				
Los resultados financieros de la empresa en el último año muestran:				
F1	Nunca	Esporádicamente	Periodicamente	Excelentes utilidades
	No los mide	Han disminuido	Se han mantenido	Continuamente
F2	No se planean	Si, pero solo a corto plazo	Si, pero no se cumplen	Han mejorado
	Un producto	< 20% de los productos	20%-60% de los productos	Si, a mediano y largo plazo
	No se llenen	Menos de 5 clientes	Entre 5 y 10 clientes	Más del 50% de los productos
	No se llenen	Menos de 2 mercados	Entre 3 y 5 mercados	Más de 10 clientes
F3	No exporta	Un país	Entre 2 y 3 países	Más de cinco mercados
	Se tienen grandes dificultades	Dificultades moderadas de liquidez	La empresa cuenta con liquidez operacional	Más de 3 países
	No y son mínimas	No, pero se pueden obtener fácilmente	Si, pero son muy limitadas	Se cuenta con liquidez operacional y para inversiones de crédito
La capacidad que tiene la empresa para cubrir pasivos es:				
F4	No	Poco favorable	Favorables	Muy favorables
	Nula	Baja	Mediana	Alta
2. Dimensión Procesos Internos				
P11	Nulo	Menor al 5%	Entre 5% y 10%	Mayor al 10%
	Nulo	Menor al 5%	Entre 5% y 10%	Mayor al 20%
P12	No se llenen	Menos del 5%	Entre 5% y 20%	Más del 20%
	No se han renovado	Menos del 5%	Entre 5% y 20%	Más del 20%
	No se invierte	Menos del 2%	Entre 2% y 5%	Más del 5%
	Informal	Manual	Excel/Access	ERP
P13	No tiene	Se encuentra en desarrollo	Existe pero no es competitiva	Existe y es competitiva
	Nunca	Raramente	Regularmente	Siempre
	Nunca	Raramente	Regularmente	Siempre
	No sabe o no cuenta	Se está implementando	Si, nacionalmente	Si, nacional e internamente
P14	Deficientes	Regulares	Buenos	Excelentes
	No	Si, pero no se aplica	Si, pero no se aplica adecuadamente	Si y se aplica
3. Dimensión Aprendizaje Y Crecimiento				
AC1	No	Si, pero son muy poco utilizados	Si, pero son medianamente utilizados	Si y son ampliamente utilizados
	No	Si, pero no son confiables	Si, pero no son eficientes	Si y son rápidos y efectivos
	No	Solo a nivel directivo	Si, pero solo a nivel gerencial	Si, a todo los niveles
	No	Si, pero no se utiliza	Si, en algunos niveles	Si, en todos los niveles
AC2	Nunca	Raras veces	Esporádicamente	Frecuentemente
	No los capacita	Rara vez los capacita	Esporádicamente	Frecuentemente
	No se aprovechan	En bajo grado	En mediano grado	En alto grado
AC3	No	Si, pero no se utiliza	Si, pero no se utiliza adecuadamente	Si, ampliamente

Metodología de Medición del Potencial Exportador de las Organizaciones Empresariales De La Hoz

AC3	Existe programa de incentivos al personal La organización promueve el trabajo en equipo La organización promueve el desarrollo de buenas relaciones humanas entre sus empleados La organización tiene en cuenta a sus trabajadores para ascenso	No No No existe el interés No	SI, pero no se utiliza Existe el interés Existe el interés, pero no se promueve Se tiene el interés	SI, pero no es adecuado Se tiene reglamentado Esporádicamente SI, pero no por merito	SI, y es ampliamente utilizado Se aplican acciones concretas Frecuentemente SI, mediante merito
C1	4 Dimensión Clientes La relación con proveedores es: Se acuerdan con los proveedores planes de suministro Se desarrollan programas de mejoramiento con proveedores Se desarrollan planes para una relación de mutuo beneficio a largo plazo con los proveedores La organización mide la satisfacción de sus clientes La organización capta las necesidades de sus clientes para mejorar el servicio	Nulla No se acuerdan No existe el interés No existe el interés No la mide No existe el interés	Conflictiva Se tiene el interés No, pero se tiene el interés No, pero se tiene el interés Existe el interés Existe el interés pero no se conoce	Condiál SI, pero no se cumplen SI, pero no se cumplen SI, pero no se cumplen SI, pero no se realizan acciones correctivas SI pero no se desarrollan acciones de mejoramiento SI, pero no se aplica adecuadamente	De confianza y colaboración SI y se cumplen SI y son adecuados SI y se desarrolla adecuadamente SI y aplica estrategias de mejoramiento SI y desarrolla acciones de mejoramiento SI y es aplicado ampliamente en la organización
C2	La organización cuenta con un manual para la calidad del servicio La organización dispone de programas para incentivar la fidelidad de los clientes Se tienen acciones preventivas y correctivas para satisfacer los requerimientos del cliente Se tiene en cuenta la voz del cliente en el diseño de productos/ servicios Se desarrollan esfuerzos continuos para mejorar el servicio Se cuentan con las condiciones de costo para competir con precios y promociones en el mercado	No No No No No Nunca No Nunca	SI, pero no se conoce el interés No, pero existe el interés No, pero existe el interés Raras veces Existe el interés No, el margen de utilidades es mínima	SI, pero no se aplican apropiadamente Solamente acciones correctivas SI, pero no se han tenido buenos resultados SI, los costos del proceso son altamente competitivos	SI y se aplican ampliamente SI y son efectivas SI, se han tenido buenos resultados SI y se aplican ampliamente SI, los costos del proceso son altamente competitivos
C3	5 Dimensión De Mercado Se hace seguimiento al mercado, su tamaño y tendencias de crecimiento Se hace seguimiento a la competencia, sus clientes y estrategias de mercado Se identifican oportunidades de negocio (en productos y geográficamente) La intensidad exportadora del sector es: La posición de la empresa en el mercado Conoce las normas y tratados que rigen el comercio internacional Los incentivos arancelarios para el comercio internacional Los tratados de libre comercio favorecen el comercio exterior La saturación de competidores en el mercado internacional es: El producto cumple con los estándares de calidad El producto cumple con las regulaciones ambientales El producto cumple con las regulaciones de seguridad e higiene El producto se ajusta fácilmente a las características culturales	No se hace seguimiento No se hace seguimiento No se identifican Nulla No la conoce No las conoce No existen No Alta No sabe o no cumple No sabe o no cumple No sabe o no cumple Difícilmente	SI, pero no se utiliza adecuadamente SI, pero no se utiliza adecuadamente SI, pero no se utiliza adecuadamente Baja Desfavorable En bajo grado No conoce si existen En bajo grado Media Alta Acordados con el cliente Acordados con el cliente Acordados con el cliente En bajo grado	SI, pero no se utiliza adecuadamente SI, pero no se utiliza adecuadamente SI, pero no se utiliza adecuadamente Regular Mediamente favorable En mediano grado Existen pero no se exporta En mediano grado Baja Nacional Nacional Nacional En mediano grado	SI y se tiene en cuenta en la toma de decisiones SI y se tiene en cuenta en la toma de decisiones SI y se tiene en cuenta en la toma de decisiones. Alta Muy favorable En alto grado Existen y se aprovechan En alto grado No existen competidores Internacional Internacional Internacional En alto grado

Anexo 4: Validación de instrumento de apoyo

TEST POTENCIAL EXPORTADOR

A. Gestión Empresarial.

1. Los directivos de su empresa tienen como objetivo internacionalizar su producto o servicio

- a. Si/Siempre b. Algunas/A veces c. No/Nunca

2. Su empresa tiene un plan estratégico que incluya la exportación de su producto o servicio

- a. Si/Siempre b. Algunas/A veces c. No/Nunca

3. Su empresa ha definido sus expectativas de exportación dentro de los próximos 2 años

- a. Si/Siempre b. Algunas/A veces c. No/Nunca

4. Su empresa comunica la visión, misión y objetivos a todos los niveles de la organización

- a. Si/Siempre b. Algunas/A veces c. No/Nunca

5. El personal de la empresa conoce en forma clara el concepto del negocio dentro del mercado internacional

- a. Si/Siempre b. Algunas/A veces c. No/Nunca

6. ¿Su empresa hace seguimiento de su portafolio de productos o servicios, para determinar los más vendidos ó los que presentan dificultades comerciales? Ejm: Código de Barra, otros.

- a. Si/Siempre b. Algunas/A veces c. No/Nunca

7. Su empresa capacita a su personal para la gestión de exportaciones. Solo personal (no incluye directivos)

- a. Si/Siempre b. Algunas/A veces c. No/Nunca

8. Su empresa vende un producto o servicio directamente en el mercado internacional. Ha realizado DUA (Declaración Única de Aduanas), Exporta Fácil y/o facturación directa

- a. Si/Siempre b. Algunas/A veces c. No/Nunca

9. Su empresa conoce el funcionamiento de su producto o servicio en el exterior (canales de comercialización, competencia, precio, entre otros)

- a. Si/Siempre b. Algunas/A veces c. No/Nunca

B. Producto

1. Su empresa cuenta con un producto o servicio que se vende con éxito en el mercado nacional. Ref: posee varios años en el mercado o se ha mantenido por varios años, las ventas en crecimiento

- a. Si/Siempre b. Algunas/A veces c. No/Nunca

2. Su empresa vende un producto o servicio directamente en el mercado nacional

- a. Si/Siempre b. Algunas/A veces c. No/Nunca

3. Su empresa produce los productos o servicio que vende en el mercado

- a. Si/Siempre b. Algunas/A veces c. No/Nunca

4. Su empresa conoce las normas técnicas, de calidad, envase, embalaje, o preferencias del consumidor del producto o servicios

- a. Si/Siempre b. Algunas/A veces c. No/Nunca

5. Su empresa cuenta con capacidad para ampliar su producción actual

- a. Si/Siempre b. Algunas/A veces c. No/Nunca

C. Gestión Productiva, de los Mercados y Logística Internacional

1. Su empresa cuenta con sistema de gestión de calidad para la producción de sus productos o servicios. ISO, Buenas Prácticas, CARDEZ, Ficheros, otros.

- a. Si/Siempre b. Algunas/A veces c. No/Nunca

2. Su empresa conoce las ventajas competitivas de sus productos o servicios respecto al mercado internacional

- a. Si/Siempre b. Algunas/A veces c. No/Nunca

3. Su empresa tiene sistematizada la gestión administrativa y productiva. Algún programa informático ADMINSITRATIVO o CONTABLE: CONCARD, ERP SAP, Balance Scocard, STARSOFT, otros.

- a. Si/Siempre b. Algunas/A veces c. No/Nunca

4. Su empresa realiza estudios de mercados internacionales (tiene acceso a otros estudios: Algunas veces)

- a. Si/Siempre b. Algunas/A veces c. No/Nunca

5. Su empresa cuenta con un sistema de gestión gerencial para predecir la tendencia del mercado de sus productos o servicios

- a. Si/Siempre b. Algunas/A veces c. No/Nunca

1. Su empresa cuenta con un presupuesto anual para la promoción de sus productos o servicios en el mercado internacional. Cuenta con presupuesto para el Marketing o promocionar el producto o servicio en el EXTERIOR.

- a. Si/Siempre b. Algunas/A veces c. No/Nunca

7. Su empresa mantiene contactos comerciales permanentes en el exterior que demanden sus productos o servicios

- a. Si/Siempre b. Algunas/A veces c. No/Nunca

8. Su empresa conoce la terminología utilizada en el comercio internacional (incoterms, formas de pago, entre otros)

- a. Si/Siempre b. Algunas/A veces c. No/Nunca

9. Su empresa utiliza en su proceso productivo materia prima e insumos importados

- a. Si/Siempre b. Algunas/A veces c. No/Nunca

10. Su empresa se beneficia de los incentivos tributarios (devolución IGV, DRAW BACK, entre otros) para el comercio exterior peruano

- a. Si/Siempre b. Algunas/A veces c. No/Nunca

D. Gestión Económica y Financiera

1. Su empresa cuenta con una estructura de costos de exportación. Ejm: Precio FOB, CIF, otros.

- a. Si/Siempre b. Algunas/A veces c. No/Nunca

2. Su empresa planea realizar inversiones en el corto plazo para exportar sus productos o servicios (infraestructura productiva, comercial, entre otros). CP: Menos de un año

- a. Si/Siempre b. Algunas/A veces c. No/Nunca

3. Su empresa planea realizar inversiones en los próximos 3 años para exportar sus productos o servicios (infraestructura productiva, comercial, entre otros)

- a. Si/Siempre b. Algunas/A veces c. No/Nunca

4. Su empresa tiene un sistema de monitoreo financiero para la gestión de sus fondos
Ejm: Balance General, Estado de Guanacias y Pérdidas, Flujo de Caja,
Declaración Mensual del IGV o del Impuesto a la Renta.

- a. Si/Siempre b. Algunas/A veces c. No/Nunca

5. ¿Su empresa tiene facilidad para acceder al financiamiento de corto plazo?

- a. Si/Siempre b. Algunas/A veces c. No/Nunca

6. Su empresa conoce los productos y servicios disponibles en el sistema financiero.
Factoring o Leasing

- a. Si/Siempre b. Algunas/A veces c. No/Nunca

2. Su empresa posee capacidad financiera para recibir pagos diferidos del mercado
internacional. Cobro de sus ventas en periodos mayores a 6 meses

- a. Si/Siempre b. Algunas/A veces c. No/Nunca

3. Su empresa evalúa los riesgos del negocio internacional (comercial, operativo,
legales, entre otros). Tipo de Cambio Dólar o Euro/ Coyuntura / Tratados / Cierre del
Mercado / otros

- a. Si/Siempre b. Algunas/A veces c. No/Nunca

9. Su empresa tiene capacidad gerencial para la negociación internacional de su producto
o servicio. PERSONAL PARA NECOGICAR CON EL MERCADO EXTRANJERO

- a. Si/Siempre b. Algunas/A veces c. No/Nunca

Elaboración: Guía de test del potencial exportador 2014 - PROMPERU

Anexo 5: Carta de autorización de uso de información de la empresa

CARTA DE AUTORIZACIÓN DE USO DE INFORMACIÓN DE EMPRESA



Yo Oscar Oblitas Igoín
(Nombre del representante legal o persona facultada en permitir el uso de datos)
Identificado con DNI 27374541, en mi calidad de Representante Legal
(Nombre del puesto del representante legal o persona facultada en permitir el uso de datos)
del área de Presidente de la Asociación
(Nombre del área de la empresa)
Artesanía de la empresa/institución AWAY RUNA
(Nombre de la empresa)
con R.U.C N° 20570849207, ubicada en la ciudad de CHOTA (CUYUMALCA)

OTORGO LA AUTORIZACIÓN,

Al señor Giampier Ruben Delgado Silva y My Elizabeth Agreda Estela
(Nombre completo del Egresado/Bachiller)
identificado con DNI N° 74420083, egresado de la Carrera profesional o Programa de Postgrado de Administración y Negocios Internacionales
(Nombre de la carrera o programa), para que utilice la siguiente información de la empresa:

- Datos e información de la empresa
- permisos a obtener en empresa el uso de la información
(Detallar la información a entregar)

con la finalidad de que pueda desarrollar su Trabajo de Investigación, Tesis o Trabajo de suficiencia profesional para optar al grado de Bachiller, Maestro, Doctor o Título Profesional.

Recuerda que para el trámite deberás adjuntar también, el siguiente requisito según tipo de empresa:

- Vigencia de Poder. (para el caso de empresas privadas).
- ROF / MOF / Resolución de designación, u otro documento que evidencie que el firmante está facultado para autorizar el uso de la información de la organización. (para el caso de empresas públicas)
- Copia del DNI del Representante Legal o Representante del área para validar su firma en el formato.

Indicar si el Representante que autoriza la información de la empresa, solicita mantener el nombre o cualquier distintivo de la empresa en reserva, marcando con una "X" la opción seleccionada.

- Mantener en Reserva el nombre o cualquier distintivo de la empresa; o
 Mencionar el nombre de la empresa.

Oscar Oblitas
Firma y sello del Representante Legal o Representante del área
DNI: 27374541

El Egresado/Bachiller declara que los datos emitidos en esta carta y en el Trabajo de Investigación, en la Tesis son auténticos. En caso de comprobarse la falsedad de datos, el Egresado será sometido al inicio del procedimiento disciplinario correspondiente; asimismo, asumirá toda la responsabilidad ante posibles acciones legales que la empresa, otorgante de información, pueda ejecutar.

Firma del Egresado

DNI: *

My E. Agreda Estela 74660786

CÓDIGO DE DOCUMENTO	COR-F-REC-VAC-05.04	NÚMERO VERSIÓN	07	PÁGINA	Página 1 de 1
FECHA DE VIGENCIA	21/09/2020				

Anexo 7: Acta de inscripción de los artesanos de la Asociación Away Runa



ANOTACION DE INSCRIPCION

ZONA REGISTRAL N° II - SEDE CHICLAYO
OFICINA REGISTRAL CHOTA

TITULO N° : 2022-01232702
Fecha de Presentación : 28/04/2022

Se deja constancia que se ha registrado lo siguiente:

ACTO	PARTIDA N°	ASIENTO
NOMBRAMIENTO DE JUNTA DIRECTIVA DE ASOCIACION	11096398	D0001

Se informa que han sido incorporados al Índice de Mandatarios la(s) siguiente(s) persona(s):

Partida N° 11096398	HERRERA EDQUEN GONZALO (DIRECTIVOS)
Partida N° 11096398	IRIGOIN EDQUEN VELERMINA (DIRECTIVOS)
Partida N° 11096398	OBLITAS IRIGOIN GONZALO (DIRECTIVOS)
Partida N° 11096398	OBLITAS IRIGOIN OSCAR (PRESIDENTE CONSEJO DIRECTIVO)

Derechos pagados : S/ 56.00 soles, derechos cobrados : S/ 56.00 soles y Derechos por devolver : S/ 0.00 soles.

Recibo(s) Número(s) 00046996-01. CHOTA, 13 de Mayo de 2022.

Aldo Yuri Chávez Mondragón
Registrador Público
Zona Registral N° II Sede Chiclayo

Recopilación de resultados: Enlace drive - https://drive.google.com/file/d/1qL4TJTIG5OGB-pfNRz2E6wqm1iz-VFds/view?usp=share_link

Anexo 8: Encuesta para los artesanos de la Asociación Away Runa

'ENCUESTA PARA LOS ARTESANOS DE LA ASOCIACIÓN AWAY RUNA PROVINCIA DE CHOTA - CAJAMARCA'					
<p>Descripción: Estimado (a), la presente encuesta es una herramienta de investigación para una tesis de licenciatura y tiene como objetivo conocer su opinión acerca de su nivel de potencial exportador y como su asociatividad en el año 2022.</p> <p>Los resultados serán utilizados para determinar nivel de potencial exportador y nivel de asociatividad en la Asociación Away Runa de la Provincia de Chota- Cajamarca para la exportación de tejidos artesanales 2022.</p>					
PROCESO					
La información recopilada será manejada con total CONFIDENCIALIDAD y objetividad. Los datos serán revisados y tabulados por los autores de la presente investigación y serán divulgados sólo para fines académicos.					
CUESTIONARIO					
Lea cuidadosamente cada afirmación y marque con un aspa (X) en el casillero su respuesta. Responda todas las afirmaciones.					
Ítems / Preguntas	5	4	3	2	1
VARIABLE POTENCIAL EXPORTADOR	TOTALMENTE DE ACUERDO	DE ACUERDO	NEUTRAL	EN DESACUERDO	TOTALMENTE EN DESACUERDO
¿LA ASOCIACIÓN CAPACITA AL PERSONAL PARA LA GESTIÓN DE EXPORTACIONES?					
¿LA ASOCIACIÓN CONOCE EL FUNCIONAMIENTO DEL PRODUCTO O SERVICIO EN EL EXTERIOR ?					
¿LA ASOCIACIÓN HA LABORADO CON CLARIDAD, ÉTICA Y LEALTAD EN TODAS LAS ACTIVIDADES REALIZADAS?					
¿EL VOLUMEN PRODUCIDO PERMITIÓ CUBRIR LA DEMANDA EN EL AÑO 2021?					
¿LA ASOCIACION CONTÓ CON LOS MATERIALES, INSUMOS, HERRAMIENTAS Y MAQUINARINAS PARA PODER REALIZAR LAS OPERACIONES DE PRODUCCIÓN?					
¿LOS INSUMOS PARA LA ELABORACIÓN DE TEJIDOS ARTESANALES FUE CAPAZ DE CUBRIR LAS EXIGENCIAS EN EL AÑO 2021 ?					

¿LA ASOCIACIÓN CONOCE LOS DOCUMENTOS NECESARIOS Y LOS MEDIOS DE TRANSPORTE PARA LA EXPORTACION DE TEJIDOS ARTESANALES?					
¿LA ASOCIACIÓN TIENE EL CONOCIMIENTO DE LA TERMINOLOGÍA UTILIZADA EN EL COMERCIO INTERNACIONAL (INCOTERMS, MEDIOS DE PAGOS, ENTRE OTROS) ?					
¿LA ASOCIACIÓN CUENTA CON UN PRESUPUESTO ANUAL PARA LA PROMOCIÓN DE SUS PRODUCTOS O SERVICIOS EN EL MERCADO INTERNACIONAL?					
¿EL PRECIO FINAL PARA LA EXPORTACIÓN DE TEJIDOS ARTESANALES PERMITIÓ SOLVENTAR LOS GASTOS ORIGINADOS POR EL PROCESO PRODUCTIVO EN EL AÑO 2021?					
¿LA ASOCIACIÓN PLANEA REALIZAR INVERSIONES A LARGO PLAZO PARA EXPORTAR SUS PRODUCTOS YA SEA EN INFRAESTRUCTURA PRODUCTIVA, COMERCIAL, ENTRE OTROS ?					
¿LA ASOCIACIÓN TIENE UN SISTEMA DE MONITOREO FINANCIERO PARA LA GESTIÓN DE SUS FONDOS? EJM: BALANCE GENERAL, ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS, FLUJO DE CAJA ENTRE OTROS					
¿LA ASOCIACIÓN TIENE LA CAPACIDAD PARA LA NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL DE SU PRODUCTO EN EL MERCADO EXTRANJERO?					
VARIABLE ASOCIATIVIDAD	5 TOTALMENTE DE ACUERDO	4 DE ACUERDO	3 NEUTRAL	2 EN DESACUERDO	1 TOTALMENTE EN DESACUERDO
¿ESTAR ASOCIADO LE HA PERMITIDO OBTENER QUE SU CAPACIDAD PRODUCTIVA AUMENTE Y CUBRIR ASI SU DEMANDA?					
¿ESTAR ASOCIADO LE HA PERMITIDO TENER MAYOR					

ACCESO A TECNOLOGÍA PARA LA ELABORACION DE TEJIDOS ARTESANALES?					
¿LA ASOCIACIÓN LE BRINDA CAPACITACIONES CONSTANTES PARA QUE TENGAN MAYOR INFORMACIÓN DE CALIDAD?					
¿EL TRABAJO EN EQUIPO CONTRIBUYE CON EL LOGRO DE OBJETIVOS EN COMÚN DENTRO DE LA ASOCIACIÓN?					
¿ESTAR ASOCIADO LE PERMITE TENER ACCESO A CAPACITACIONES QUE CONTRIBUYEN CON SU APRENDIZAJE EN PROCESOS PRODUCTIVOS?					
¿LA ASOCIACIÓN PARTICIPA EN ACTIVIDADES DE PROYECTOS COMUNITARIOS ?					
¿FORMAR PARTE DE LA ASOCIACIÓN LE HA PERMITIDO OBTENER UN INCREMENTO DE SUS CAPITAL SOCIAL Y DISMINUIR LOS COSTOS DE PRODUCCIÓN?					
¿TRABAJANDO DE FORMA ASOCIADA OBTUVO MEJORES POSIBILIDADES DE CONTRATO DE COMERCIO CON OTROS CLIENTES TENIENDO UN MEJOR PODER DE NEGOCIACIÓN?					
¡Muchas gracias por responder la encuesta y su apoyo para esta investigación para obtener nuestro título universitario!					

Anexo 9: Encuestas resueltas por los artesanos de la Asociación Away Runa

"Potencial Exportador y nivel de asociatividad de la asociación Away Runa Provincia de Chota – Cajamarca, para la exportación de tejidos artesanales, 2022".

"ENCUESTA PARA LOS ARTESANOS DE LA ASOCIACIÓN AWAY RUNA PROVINCIA DE CHOTA - CAJAMARCA"

Descripción: Estimado (a), la presente encuesta es una herramienta de investigación para una tesis de licenciatura y tiene como objetivo conocer su opinión acerca de su nivel de potencial exportador y su asociatividad.

Los resultados serán utilizados para determinar nivel de potencial exportador y nivel de asociatividad en la Asociación Away Runa de la Provincia de Chota- Cajamarca para la exportación de tejidos artesanales.

PROCESO

La información recopilada será manejada con total **CONFIDENCIALIDAD** y objetividad. Los datos serán revisados y tabulados por los autores de la presente investigación y serán divulgados sólo para fines académicos.

CUESTIONARIO

Lea cuidadosamente cada afirmación y marque con un aspa (X) en el casillero su respuesta. Responda todas las afirmaciones.

Items / Preguntas					
	5 TOTALMENTE DE ACUERDO	4 DE ACUERDO	3 NEUTRAL	2 EN DESACUERDO	1 TOTALMENTE EN DESACUERDO
¿LA ASOCIACIÓN CAPACITA AL PERSONAL PARA LA GESTIÓN DE EXPORTACIONES?	X				
¿LA ASOCIACIÓN CONOCE EL FUNCIONAMIENTO DEL PRODUCTO O SERVICIO EN EL EXTERIOR ?	X				
¿LA ASOCIACIÓN HA LABORADO CON CLARIDAD, ÉTICA Y LEALTAD EN TODAS LAS ACTIVIDADES REALIZADAS?		X			
¿EL VOLUMEN PRODUCIDO PERMITIÓ CUBRIR LA DEMANDA EN EL AÑO 2021?	X				
¿LA ASOCIACION CONTÓ CON LOS MATERIALES, INSUMOS, HERRAMIENTAS Y MAQUINARIAS PARA PODER REALIZAR LAS OPERACIONES DE PRODUCCIÓN?	X				
¿LOS INSUMOS PARA LA ELABORACIÓN DE TEJIDOS ARTESANALES FUE CAPAZ DE CUBRIR LAS EXIGENCIA EN EL AÑO 2021 ?	X				
¿LA ASOCIACIÓN CONOCE LOS DOCUMENTOS NECESARIOS Y LOS MEDIOS DE TRANSPORTE PARA LA EXPORTACIÓN DE TEJIDOS ARTESANALES?			X		
¿LA ASOCIACIÓN TIENE EL CONOCIMIENTO DE LA TERMINOLOGÍA UTILIZADA EN EL COMERCIO INTERNACIONAL (INCOTERMS, MEDIOS DE PAGOS, ENTRE OTROS) ?			X		
¿LA ASOCIACIÓN CUENTA CON UN PRESUPUESTO ANUAL PARA LA PROMOCION DE SUS PRODUCTOS O SERVICIOS EN EL MERCADO INTERNACIONAL?				X	
¿EL PRECIO FINAL PARA LA EXPORTACIÓN DE TEJIDOS ARTESANALES PERMITIÓ SOLVENTAR LOS GASTOS ORIGINADOS POR EL PROCESO PRODUCTIVO EN EL AÑO 2021?	X				
¿LA ASOCIACIÓN PLANEA REALIZAR INVERSIONES A LARGO PLAZO PARA EXPORTAR SUS PRODUCTOS YA SEA EN INFRAESTRUCTURA PRODUCTIVA, COMERCIAL, ENTRE OTROS ?	X				
¿LA ASOCIACIÓN TIENE UN SISTEMA DE MONITOREO FINANCIERO PARA LA GESTIÓN DE SUS FONDOS? EJM: BALANCE GENERAL, ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS, FLUJO DE CAJA	X				

Pág. 49

Agreda Estela. A, Silva Delgado. G

Recopilación de resultados: Enlace drive - https://drive.google.com/file/d/1OTA5PzqOkXB-e6sxmZXaTUwMjLTjI6Hs/view?usp=share_link

Anexo 10: Prueba de la toma de la encuestas a los artesanos de la Asociación Away Runa



Recopilación de resultados: Enlace drive -
https://drive.google.com/file/d/1epZq5aD0UK97Gw_17Kh8q2pCXIHJO2_MK/view?usp=share_link

Anexo 11: Fotochecks de participaciones en ferias de la Asociación Away Runa



Anexo 12: Participaciones en la Feria Ruraq Maki - Julio 2022 / Feria San Juan Bautista en Chota – Octubre 2022



Recopilación de resultados: Enlace drive -
https://drive.google.com/file/d/1tULIRT3DH1tvZ14fnJrgfopE0Egx3Mil/view?usp=share_link

Anexo 13: Constancias de participaciones de la Asociación Away Runa



CONSTANCIA


El Proyecto SENATI - FONDOEMPLEO, hace entrega de la presente CONSTANCIA al Sr(a).

Oscar Oblitas Trigoín

*Por su participación en los cursos de capacitación técnica en **Teñido, Tejido, Confección, Acabados de productos artesanales y de Gestión empresarial**, que brindó el SENATI en el Proyecto “Capacitación técnica empresarial para incrementar la producción y rentabilidad de tejidos textiles en comunidades andinas” ejecutado en los departamentos de Ayacucho, Cajamarca y Apurímac del 01 Octubre de 1999 al 31 de Diciembre del 2002.*



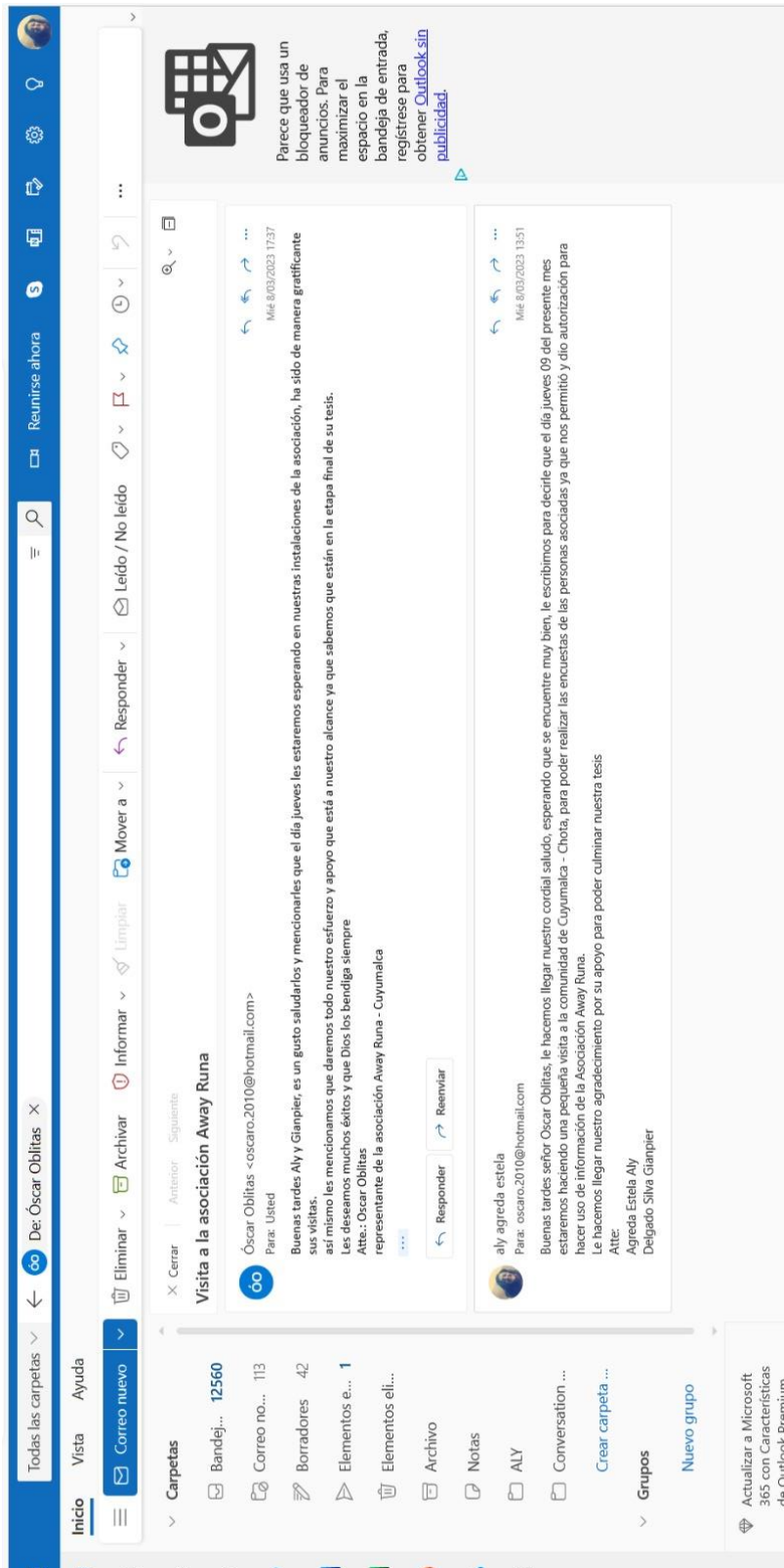
ELDER CAMARENA ROMANI
COORDINADORA GENERAL
FONDO EMPLEO - SENATI



Ricardo Dawson Torres
Jefe del Proyecto
SENATI - FONDOEMPLEO

Recopilación de resultados: Enlace drive -
https://drive.google.com/drive/folders/1EZM1aKMkbh8I0lo3uUf65_q77nRWpS-N?usp=share_link

Anexo 14: Correo de coordinación con el presidente de la Asociación



The screenshot shows an Outlook email interface. The top navigation bar includes options like 'Inicio', 'Vista', 'Ayuda', and 'Correo nuevo'. The main area displays an email thread with the subject 'Visita a la asociación Away Runa'. The first email is from Oscar Oblitas to the user, dated 'Mié 8/03/2023 17:37'. The second email is a reply from Aly Agreda Estela, dated 'Mié 8/03/2023 13:51'. A notification banner at the top right reads: 'Parece que usa un bloqueador de anuncios. Para maximizar el espacio en la bandeja de entrada, regístrese para obtener Outlook sin publicidad.'

Visita a la asociación Away Runa

Óscar Oblitas <oscaro.2010@hotmail.com>
Para: Usted

Buenas tardes Aly y Gianpier, es un gusto saludarlos y mencionarles que el día jueves les estaremos esperando en nuestras instalaciones de la asociación, ha sido de manera gratificante así mismo les mencionamos que daremos todo nuestro esfuerzo y apoyo que está a nuestro alcance ya que sabemos que están en la etapa final de su tesis.
Les deseamos muchos éxitos y que Dios los bendiga siempre
Atte.: Oscar Oblitas
representante de la asociación Away Runa - Cuyumalca

aly agreda estela
Para: oscaro.2010@hotmail.com

Buenas tardes señor Oscar Oblitas, le hacemos llegar nuestro cordial saludo, esperando que se encuentre muy bien, le escribimos para decirle que el día jueves 09 del presente mes estaremos haciendo una pequeña visita a la comunidad de Cuyumalca - Chota, para poder realizar las encuestas de las personas asociadas ya que nos permito y dio autorización para hacer uso de información de la Asociación Away Runa.
Le hacemos llegar nuestro agradecimiento por su apoyo para poder culminar nuestra tesis
Atte:
Agreda Estela Aly
Delgado Silva Gianpier