



**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS  
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**IMPACTO SOCIAL EN LOS MIEMBROS DE LAS  
ASOCIACIONES EXPORTADORAS DE TAPICES DE LANA DE  
OVEJA EN EL DISTRITO DE SAN PEDRO DE CAJAS,  
TARMA - JUNÍN 2013 AL 2018**

**PRESENTADA POR  
JAZMIN FLORENCE MERCADO QUINTE**

**ASESOR  
MIRYAM TORRES PECHO**

**TESIS  
PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADA EN  
ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**LIMA – PERÚ**

**2019**



**CC BY-NC-SA**

**Reconocimiento – No comercial – Compartir igual**

El autor permite transformar (traducir, adaptar o compilar) a partir de esta obra con fines no comerciales, siempre y cuando se reconozca la autoría y las nuevas creaciones estén bajo una licencia con los mismos términos.

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>



**USMP**  
UNIVERSIDAD DE  
SAN MARTÍN DE PORRES

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS  
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS  
INTERNACIONALES**

**IMPACTO SOCIAL EN LOS MIEMBROS DE LAS ASOCIACIONES  
EXPORTADORAS DE TAPICES DE LANA DE OVEJA EN EL  
DISTRITO DE SAN PEDRO DE CAJAS, TARMA - JUNIN 2013 AL  
2018**

**TESIS PARA OPTAR  
EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN  
DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**PRESENTADO POR:  
Bach. JAZMIN FLORENCE MERCADO QUINTE**

**ASESORA:  
DRA. MIRYAM TORRES PECHO**

**LIMA - PERÚ  
2019**

## **Dedicatoria**

Este trabajo de investigación lo dedico en primera instancia a Dios por la fortaleza para seguir adelante, a mis padres Crispiniana y Néstor, por su apoyo incondicional en cada paso de mi vida.

## **Agradecimiento**

Voy a utilizar estas líneas para expresar mi más profundo agradecimiento a todas aquellas personas importantes y valiosas en mi vida, que con su apoyo han colaborado en la realización de esta investigación.

Por ello, agradezco a Dios por iluminarme en el buen camino y darme la perseverancia en el trayecto de mi vida.

Agradezco a mis padres, Crispiniana Quinte Sierra y Néstor Mercado Cosio, por brindarme la oportunidad de culminar mi carrera universitaria, por confiar en mí y darme fuerzas para seguir adelante día a día; los quiero mucho y gracias por estar conmigo en cada etapa de mi vida.

Agradezco a mis hermanas Carmen y Romy, por acompañarme en esta aventura como profesional y por animarme en todo momento.

Agradezco a mi asesora de tesis Dra. Miryam Torres Pecho, por su rectitud como docente, por brindarme consejos y por su paciencia, quien me ayudó desde el inicio hasta el final en el desarrollo de este trabajo de investigación.

Doy gracias a los presidentes de las Asociaciones de Artesanía Textil en San Pedro de Cajas, al Sr. Ronald León Espinoza y al Sr. Leovigildo Espinoza Laguna por brindarme la información necesaria en mi estudio de campo.

Para todos ellos: Muchas Gracias y que Dios los bendiga.

**Jazmin Florence Mercado Quinte.**

## ÍNDICE DE CONTENIDO

Dedicatoria .....	ii
Agradecimiento .....	iii
ÍNDICE DE CONTENIDO.....	iv
ÍNDICE DE TABLAS Y FIGURAS .....	vi
RESUMEN .....	ix
ABSTRACT .....	x
INTRODUCCIÓN .....	xi
CAPÍTULO I. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....	1
1.1 Planteamiento del problema.....	1
1.2 Formulación del problema.....	4
1.2.1 Problema general .....	4
1.2.2 Problema específico .....	4
1.3 Objetivos de la investigación.....	5
1.3.1 Objetivo general.....	5
1.3.2 Objetivo específico .....	5
1.4 Justificación de la investigación .....	6
1.4.1 Importancia de la investigación.....	6
1.5 Limitaciones del estudio .....	7
CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO.....	8
2.1 Antecedentes de la Investigación.....	8
2.1.1 Nacional.....	8
2.1.2 Internacional .....	12
2.2 Bases teóricas.....	15
2.2.1 Impacto Social .....	15
2.2.1.1 Evaluación de Impacto Social .....	16
2.2.1.2 International Association for Impact Assessment (IAIA).....	18
2.2.1.3 Características de la Evaluación del Impacto Social (EIS).....	18
2.2.1.4 Ámbitos a considerar para la Evaluación del Impacto Social (EIS).....	19
2.2.2 Departamento de Junín .....	24
2.2.2.1 Provincia de Tarma .....	25
2.2.2.2 Distrito de San Pedro de Cajas en Junín .....	25
2.2.2.3 Límites.....	26
2.2.2.4 Clima.....	26
2.2.2.5 Etimología del Nombre de San Pedro Cajas.....	26
2.2.2.6 Atractivo turístico de San Pedro Cajas.....	27
2.2.2.7 Calendario Festivo Anual de San Pedro de Cajas .....	28

2.2.3	Artesanía .....	29
2.2.3.1	Concepto de artesanía .....	29
2.2.3.2	Tipos de artesanía .....	30
2.2.3.3	Líneas de producción de artesanía en Junín .....	31
2.2.3.4	Tapices de lana de oveja en San Pedro de Cajas .....	32
2.2.3.5	Asociatividad y exportación de artesanía .....	34
2.2.3.6	Demanda artesanal .....	36
2.2.3.7	Oferta artesanal .....	38
2.1	Definición de términos básicos.....	39
CAPÍTULO III. HIPÓTESIS Y VARIABLES .....		43
3.1	Formulación de hipótesis principal y derivada.....	43
3.1.1	Hipótesis principal.....	43
3.1.2	Hipótesis derivadas .....	43
3.2	Variables y definición operacional.....	44
CAPÍTULO IV. METODOLOGÍA .....		48
4.1	Diseño metodológico.....	48
4.2	Diseño muestral .....	49
4.3	Técnicas de recolección de datos .....	51
4.4	Técnicas estadísticas para el procesamiento de la información .....	53
4.5	Aspectos éticos .....	54
CAPÍTULO V. RESULTADOS.....		55
5.1	Resultados de la Investigación.....	55
CAPÍTULO VI. DISCUSIÓN .....		76
CONCLUSIONES.....		84
RECOMENDACIONES .....		86
REFERENCIAS.....		87
ANEXOS .....		90
Anexo 1: Matriz de Consistencia .....		90
Anexo 2. Validación de Instrumentos .....		92
Anexo 3. Cuestionario Estructurado .....		113
Anexo 4. Entrevista a Profundidad .....		117
Anexo 5. Resultados de instrumentos aplicados – entrevista a los presidentes de la Asociación Apagtex y Textil Mantex .....		118
Anexo 6. Libro de códigos e interpretación de la matriz de tabulación – cuestionario a los 27 miembros que conforman la asociación Apagtex y Mantex .....		127
Anexo 7. Resultados de instrumentos aplicados – cuestionario a los 27 miembros que conforman la Asociación Apagtex y Mantex .....		130
Anexo 8. Fotos.....		133

## ÍNDICE DE TABLAS Y FIGURAS

### ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Establecimientos de Salud en Tarma.....	21
Tabla 2. Relación de Universidades en Junín .....	23
Tabla 3. Junín: Superficie y Población al 2015.....	24
Tabla 4. Calendario Festivo San Pedro de Cajas.....	28
Tabla 5. Clasificación de Tipos de Artesanía por la Ley del Artesano.....	30
Tabla 6. Líneas de Producción por Distrito de la Región Junín.....	31
Tabla 7. Exportación de Artesanías, Junín.....	32
Tabla 8. Características de los Tapices de lana de oveja .....	33
Tabla 9. Asociaciones Exportadoras en San Pedro de Cajas .....	38
Tabla 10. Matriz de Operacionalización de Variables .....	44
Tabla 11. Presidentes de la Asociación Apagtex y Mantex.....	50
Tabla 12. Artesanía textil que elabora cada asociación .....	57
Tabla 13. Instituciones que brindan capacitación a las asociaciones.....	59
Tabla 14. Mercado a nivel internacional de la Asociación Apagtex y Mantex .....	62
Tabla 15. Ferias donde han participado las asociaciones exportadoras .....	66
Tabla 16. Tarifario de Servicios de Tópico y Emergencia .....	73
Tabla 17. Comparación de Antecedentes y Bases Teóricas con los resultados obtenidos en cuanto a los servicios de salud .....	79

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Medición del Impacto Social a través del tiempo .....	16
Figura 2. Fases para la Evaluación del Impacto Social.....	17
Figura 3. Dimensiones de la variable independiente del Impacto Social.....	20
Figura 4. Hospital Felix Mayorca Soto – Tarma .....	22
Figura 5. Centro de Salud San Pedro de Cajas .....	22
Figura 6. Mapa de la Provincia de Tarma .....	25
Figura 7. Cachipozo – Manantial de Sal.....	27
Figura 8. Definición de Artesanía .....	29
Figura 9. San Pedro de Cajas, tierra de artesanos .....	33
Figura 10. Ventajas de la conformación de una asociación .....	35
Figura 11. Mercados para la Artesanía Peruana.....	37
Figura 12. Artesanía que elaboran los miembros de las asociaciones.....	56
Figura 13. Horas que dedican los artesanos para la elaboración de tapices .....	57
Figura 14. Beneficios obtenidos al conformar una asociación exportadora .....	58
Figura 15. Instituciones que brindan ayuda a las asociaciones .....	60
Figura 16. Opinión de artesanos sobre, si conformar la asociación les permitió tener mayor ingreso.....	61
Figura 17. Venta de tapices de lana de oveja al mercado internacional .....	62
Figura 18. Producción mensual de tapiz por miembro de la asociación.....	63
Figura 19. Opinión sobre, si en los últimos tres años la producción aumentó.....	64
Figura 20. Precio por unidad en soles por cada tapiz exportado.....	65
Figura 21. Frecuencia de participación en una feria.....	66
Figura 22. Tienen hijos los miembros de las asociaciones .....	67
Figura 23. Nivel escolar de los hijos mayores de la asociación exportadora .....	68
Figura 24. Cantidad de escuelas cerca del hogar de los miembros .....	69
Figura 25. Opinión sobre las escuelas del Distrito de San Pedro de Cajas .....	70
Figura 26. Opinión sobre la enseñanza del Instituto Superior de Bellas Artes .....	71
Figura 27. Instituto Bellas Artes- San Pedro de Cajas .....	71

Figura 28. Opinión sobre, si la conformación de asociaciones les ha permitido brindar educación a sus hijos .....	72
Figura 29. Servicio de Salud más visitado por los miembros de la asociación ....	74
Figura 30. Opinión sobre la atención en la posta de salud.....	75
Figura 31. Venta de artesanía y acceso a servicios de salud .....	75
Figura 32. Casa del Artesano.....	79

## RESUMEN

Esta investigación tiene como objetivo general, identificar si genera impacto social en los miembros la conformación de asociaciones exportadoras de tapices de lana de oveja en el Distrito de San Pedro de Cajas en Tarma - Junín 2013 al 2018, el cual se investigará en base a tres dimensiones importantes dadas por la Asociación Internacional para la Evaluación del impacto Social que son: condiciones laborales, acceso a servicios de salud y acceso a la educación.

La metodología utilizada fue de tipo aplicada, no experimental con enfoque mixto y se utilizó el diseño explicativo (cualitativo) y el diseño descriptivo longitudinal retrospectivo (cuantitativo).

Se desarrollaron dos técnicas el cuestionario estructurado para la investigación descriptiva y la entrevista para la investigación explicativa, los mismos que fueron aplicados a la muestra, cabe resaltar que es toda la población en estudio dándose un censo, ya que se trata de un número reducido y de fácil acceso; luego se procesó la información para presentarla en forma estadística, ordenada y clasificada.

Por último, el resultado que se obtuvo al término de la investigación fue que conformar una asociación exportadora impacta socialmente de manera positiva a los miembros de cada asociación, por lo que estos pueden participar no solamente en el mercado nacional sino también internacional, recibir programas de capacitación, incrementar sus ingresos por la venta de artesanías e invertir sus ganancias en la educación de sus hijos, además de acceder a servicios de salud. Sin embargo, es importante que la ayuda por medio de programas y capacitaciones por entidades nacionales sea constante.

**Palabras clave: Impacto social, asociación exportadora, San Pedro de Cajas, tapices de lana de oveja.**

## **ABSTRACT**

This research has as a general objective, to identify if it generates social impact in the members the conformation of exporting associations of sheep wool tapestries in the District of San Pedro de Cajas in Tarma - Junín 2013 to 2018, which will be investigated based on three important dimensions given by the International Association for the Evaluation of Social Impact that are: working conditions, access to health services and access to education.

The methodology used was of an applied, non-experimental type with a mixed approach and the explanatory (qualitative) design and the retrospective (quantitative) longitudinal descriptive design were used.

Two techniques were developed: the structured questionnaire for descriptive research and the interview for explanatory research, the same ones that were applied to the sample. It is worth mentioning that the whole population under study is a census, since it is a small number and easy access; then the information was processed to present it in a statistical, ordered and classified way.

Finally, the result obtained at the end of the research was that forming an export association positively impacts socially the members of each association, since they can participate not only in the national market but also internationally, receive training programs, increase their income from the sale of handicrafts and invest their earnings in the education of their children, in addition to accessing health services. However, it is important that aid through programs and training by national entities be constant.

**Key words: Social impact, exporting association, San Pedro de Cajas, sheep wool tapestries.**

## INTRODUCCIÓN

En la actualidad, podemos observar que la artesanía peruana ha despertado el interés de diversas entidades nacionales orientadas a la promoción y desarrollo que buscan la formalización de artesanos a través de asociaciones, porque esta actividad productiva puede combatir la pobreza, especialmente en las áreas rurales de nuestro país; por ejemplo, el Distrito de San Pedro de Cajas, que se encuentra localizado en la provincia de Tarma, es muy conocido como la Capital artesanal del Perú, en donde su gente muestra su creatividad, costumbres, tradiciones a través de tapices artesanales hechas a mano.

Este trabajo de investigación busca identificar si genera impacto social en los miembros la conformación de asociaciones exportadoras de tapices de lana de oveja en el Distrito de San Pedro de Cajas, Tarma - Junín 2013 al 2018, para lo cual, se tomó como base de investigación tres dimensiones importantes según la Asociación Internacional de Evaluación del Impacto que son: condiciones laborales, acceso a la educación y acceso a servicios de salud.

En cuanto a la metodología utilizada en la presente investigación fue de tipo aplicada, no experimental, con enfoque mixto, es decir, cualitativo y cuantitativo, y se utilizó el diseño explicativo (cualitativo) y el diseño descriptivo longitudinal retrospectivo (cuantitativo).

Se trabajó con toda la población como muestra, lo que produjo un censo y se aplicaron dos instrumentos el cuestionario estructurado para la investigación descriptiva que fue dirigida a los 27 artesanos que conforman las asociaciones exportadoras Mantex y Apagtex y la entrevista a profundidad para la investigación explicativa que fue dirigida a los presidentes tanto de la Asociación Mantex y Apagtex.

Los capítulos que conforman la investigación son:

En el Capítulo I, se presenta el planteamiento del problema de la investigación, los objetivos, la justificación de la investigación y limitaciones del estudio.

En el Capítulo II, se desarrolló los antecedentes de la investigación, la base teórica y los términos conceptuales.

En el Capítulo III, se señalan las hipótesis (principales y derivadas) y las variables de a investigación (independiente y dependiente)

En el Capítulo VI, se describe la metodología de la investigación que contiene el diseño, tipo, enfoque, muestra, población, instrumentos y técnicas de recolección de datos.

En el Capítulo V, se presentan los resultados de la investigación a través de tablas y figuras que fueron obtenidos en base al procesamiento de la entrevista y cuestionario aplicado, las mismas que se muestran en una matriz de tabulación en Excel.

Por último, en el Capítulo VI, se presenta la discusión de resultados, conclusiones y recomendaciones.

Finalmente, se presentan la bibliografía empleada para la realización del trabajo de investigación, así como los anexos correspondientes.

## **CAPÍTULO I. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN**

### **1.1 Planteamiento del problema**

A nivel internacional, se considera que la artesanía es una ocupación local que cada día se pone en contacto con el mundo, es decir, si los artesanos se asocian para innovar productos que respondan a una pedido internacional pueden originar organizaciones que logren un impacto para colaborar y mantenerse como unidades productivas convirtiéndose en una alternativa para la generación de empleo, esta puede combatir la pobreza extrema en la que se encuentran las comunidades rurales y mejorar su calidad de vida.

A nivel nacional, se observa que en los últimos años la actividad artesanal cada vez toma más realce por efectos de la globalización, en donde artesanos individuales ven la oportunidad de conformar asociaciones exportadoras para no solo vender sus productos a nivel nacional, sino también extender su mercado a nivel internacional, esta conformación de asociaciones para la creación de micro y pequeñas empresas son consideradas como una fuente de desarrollo económico y social que conlleva al progreso de los pueblos.

El distrito de San Pedro de Cajas se encuentra ubicado en la parte central de nuestro país, en la provincia de Tarma del departamento de Junín. Este distrito es reconocido a nivel internacional por su actividad artesanal y el valor artístico de sus pobladores, ya que por décadas han sobresalido en ese rubro por poseer una vasta experiencia en el arte textil como son los tapices de lana de oveja que ha sido transmitido por generaciones. Además, San Pedro de Cajas es conocido internacionalmente como “La capital artesanal del Perú” y “cuna de artesanos”.

En la tesis realizada por los magister de la Pontificia Universidad Católica del Perú del año 2012, se analizó la situación previa del sector artesanal de la región Junín, encontrando que la razón principal para la falta de promoción de dicho sector se debe a la carencia de formalidad y organización que tienen los artesanos a pesar de que MINCETUR creó el Registro Nacional del Artesano mediante el cuál pueden obtener un número de identificación que les permitiría acceder a capacitaciones y asesoría técnica. Además, menciona que el artesano no tiene conocimiento de como estructurar un cuadro de costos que le permita saber cuanto es su inversión y su ganancia. Otros problemas que tuvo que enfrentar el artesano antes de asociarse fue la falta de organización para la producción, por lo que en muchos casos la artesanía es una actividad complementaria a la labor agropecuaria, la limitada predisposición al cambio en los procedimientos, organización de trabajo y la utilización de insumos, la falta de conocimiento en la venta de los productos y los canales de distribución, dificultad para obtener financiamiento y falta de capacitación. (Caballero, Canchucaja, Miguel y Paitamala, 2012)

Las circunstancias anteriores pueden llevar a que los artesanos que laboran de manera individual desaprovechen las oportunidades que brindan las entidades nacionales como son MINCETUR, DIRCETUR JUNIN en la conformación de alianzas para la promoción de la exportación de tapices de lana de oveja del Distrito de San Pedro de Cajas a través de la conformación de asociaciones de artesanos textiles, lo que podría impedir su desarrollo a nivel social.

Esta situación hace necesaria que los artesanos aprovechen las oportunidades de acceso a mercados internacionales, mediante capacitaciones enfocadas en transferir conocimientos y herramientas para que puedan iniciar un proceso de organización formal.

Asimismo, para esta creciente promoción de productos artesanales y la necesidad de conformar una asociación por los artesanos, es de suma importancia identificar los impactos que generen, ya que estos no solo son ambientales y económicos, sino también sociales y culturales, los mismos que no son atendidos muchas veces.

La presente investigación tiene como finalidad, investigar si conformar una asociación exportadora de tapices de lana de oveja genera un impacto social positivo o negativo en los miembros del distrito de San Pedro de Cajas en Tarma, Junín, ya que de ser un impacto social positivo el resultado de esta investigación podrá ser utilizada para que entidades gubernamentales puedan seguir incentivando el desarrollo del sector artesanal en nuestro país.

Delimitación espacial:

La presente investigación se centrará en las asociaciones exportadoras de tapices de lana de oveja que se encuentren ubicadas en el distrito de San Pedro de Cajas, Tarma, donde cada asociación está conformada por 15 miembros aproximadamente.

Delimitación Temporal:

Se desarrollará una investigación longitudinal, ya que se analizarán los cambios a través del tiempo, es decir se investigará el antes y después de la conformación de asociaciones exportadoras de tapices de lana de oveja.

Delimitación conceptual:

El estudio, se enfocará solamente en conocer el impacto social en los miembros de las asociaciones exportadoras de tapices de lana de oveja que se encuentren ubicadas en el Distrito de San Pedro de Cajas en Tarma, Junín. No se incluirá un estudio sobre el impacto ambiental, ni económico.

Con respecto al tema de impacto social en los miembros que conformen una asociación exportadora de artesanías en el distrito de San Pedro de Cajas, Tarma; no se ha encontrado ninguna investigación relacionada, sin embargo, hay investigaciones que consideran que la conformación de las pyme, asociaciones y/o clúster para la exportación de artesanías de la región Junín poseen un alto potencial para desarrollarse y ser una alternativa de empleo para los artesanos de San Pedro de Cajas.

Por ello, la presente investigación, pretende identificar el impacto social en los miembros que conformen una asociación exportadora de tapices de lana de oveja en el Distrito de San Pedro de Cajas.

Además, la investigación proporcionará información útil a entidades relacionadas con la promoción de exportaciones como: PROMPERU, MINCETUR y DIRCETUR.

Así, ante lo expuesto, se responderá la siguiente pregunta:

## **1.2 Formulación del problema**

### **1.2.1 Problema general**

¿Genera impacto social en los miembros la conformación de asociaciones exportadoras de tapices de lana de oveja en el distrito de San Pedro de Cajas en Tarma – Junín 2013 al 2018?

### **1.2.2 Problema específicos**

1. ¿De qué manera la conformación de asociaciones exportadoras de tapices de lana de oveja en el distrito de San Pedro de Cajas genera impacto social en las condiciones laborales de los miembros?
2. ¿De qué manera la conformación de asociaciones exportadoras de tapices de lana de oveja en el distrito de San Pedro de Cajas genera impacto social en el acceso a la educación del hijo mayor de cada miembro?
3. ¿De qué manera la conformación de asociaciones exportadoras de tapices de lana de oveja en el distrito de San Pedro de Cajas genera impacto social en el acceso a servicios de salud?

## **1.3 Objetivos de la investigación**

### **1.3.1 Objetivo general**

Identificar si genera impacto social en los miembros la conformación de asociaciones exportadoras de tapices de lana de oveja en el distrito de San Pedro de Cajas en Tarma – Junín 2013 al 2018.

### **1.3.2 Objetivo específico**

1. Identificar de qué manera la conformación de asociaciones exportadoras de tapices de lana de oveja en el Distrito de San Pedro de Cajas genera impacto social en las condiciones laborales de los miembros.
2. Identificar de qué manera la conformación de asociaciones exportadoras de tapices de lana de oveja en el Distrito de San Pedro de Cajas genera impacto social en el acceso a la educación del hijo mayor de cada miembro.
3. Identificar de qué manera la conformación de asociaciones exportadoras de tapices de lana de oveja en el Distrito de San Pedro de Cajas genera impacto social en el acceso a servicios de salud.

## **1.4 Justificación de la investigación**

### **1.4.1 Importancia de la investigación**

#### **Impacto teórico**

La presente investigación contribuirá con información útil, ya que realiza un estudio para conocer si se ha generado impacto social en los miembros que conformen una asociación exportadora de tapices de lana de oveja en el Distrito de San Pedro de Cajas.

Se demostrará la importancia de la participación de instituciones nacionales a través de capacitaciones para la generación de nuevas fuentes de trabajo formal para hacer frente a la situación de pobreza que enfrentan las familias.

Se analizará la motivación de los artesanos para conformar una asociación y los beneficios que traen consigo en cuanto acceso a nuevos mercados tanto a nivel nacional como internacional, que repercuta en la obtención de mayores ingresos.

Por último, el aspecto teórico, se justifica, porque provee una visión sobre la tendencia actual en la conformación de asociaciones exportadoras, además se podrá reafirmar la validez del modelo teórico a través de los Principios internacionales para la Evaluación del Impacto Social dado por la Asociación Internacional del Impacto, que responderá a tres dimensiones importantes que son: condiciones laborales, acceso a la educación y acceso a servicios de salud.

#### **Impacto práctico**

En el aspecto de relevancia social; de acuerdo a los resultados que se obtengan, este va a favorecer principalmente a los artesanos del Distrito de San Pedro de Cajas; porque, podrán saber si conformar una asociación exportadora genera un impacto social positivo que contribuya en el mejoramiento de su calidad de vida.

Además, será de gran utilidad para entidades gubernamentales de nuestro país como el Ministerio de Cultura y Educación, el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, organismos descentralizados como: la Comisión de Promoción del Perú PROMPERU, Dirección Regional de Comercio Exterior y Turismo DIRCETUR y el Gobierno Regional de Junín, para que pueden activar el desarrollo de esta región, mediante el apoyo constante de sectores con potencial de desarrollo como es la Artesanía a través de su formalización.

Su utilidad principal de la investigación es servir como base para estudios futuros; además de promover la importancia de investigar el Impacto Social en los diferentes sectores económicos de nuestro país, pues muy pocas son las investigaciones de impacto social.

Por último, al estudiar el Impacto Social y este nos brinde resultados favorables se podrá evidenciar el desarrollo integral de una población, que se verá reflejada en mejores puestos y alternativas de trabajo, calidad de vida para los pobladores, orgullo e identidad por la región, mayor grado de instrucción; cada una de estas características se darán si parten del crecimiento económico y social.

### **1.5 Limitaciones del estudio**

Respecto a las limitaciones que se tuvo para realizar la presente investigación fueron pocas como la disponibilidad de tiempo de los presidentes de la asociación exportadora, pues estos tienen otra ocupación que es la agricultura, para afrontar esta limitación previamente se coordinó reuniones vía telefónica, otra dificultad que se tuvo fue el transporte, porque para poder llegar de la Provincia de Tarma hasta el Distrito de San Pedro de Cajas son dos horas de viaje y el único medio de transporte es un taxi que sale solo por la mañana a las 5 a.m. y de regreso a las 6 p.m., ya que la zona transitada es accidentada, para afrontar esta limitación se contrató una movilidad personal que fue a cuenta del investigador.

## CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

### 2.1 Antecedentes de la Investigación

#### 2.1.1 Nacional

Apaestegui y Quispe (2017), *“Cultura Exportadora en la Asociación artesanas Pañon Tacabambino, provincia de Chota – Cajamarca para la exportación de tejidos artesanales al mercado de Nueva York – EEUU, 2018”*, tesis de licenciatura de la Universidad Privada del Norte; el estudio tiene como objetivo “identificar los lineamientos que permitirá mejorar la cultura exportadora de la asociación de artesanas Pañon Tacabambino” (p.19); la metodología utilizada fue no experimental de tipo transversal y los instrumentos utilizados fueron la entrevista y el cuestionario, la primera fue dirigida a un especialista de Dircetur Cajamarca y al gerente económico de la Municipalidad de Chota; el segundo instrumento fue dirigida a 15 tejedoras de la asociación. El estudio concluye que las artesanas no cuentan con capacidad económica suficiente para elaborar productos en altos volúmenes, por lo que en la actualidad solo atienden al mercado nacional, por otra parte, las artesanas han participado en ferias locales y han conseguido clientes a nivel nacional, sin embargo, nunca han realizado un estudio de mercado a nivel internacional, además no tienen conocimiento sobre cultura exportadora. Los autores recomiendan que el estado debe poner mayor interés y promover programas de exportación y sensibilizar a la sociedad sobre los beneficios que puede generar para el desarrollo del país.

Dicha investigación nos permite conocer que las asociaciones atraviesan por el problema de no tener capacidad para elaborar productos en grandes cantidades, por ejemplo en la Asociación Apagtex y Textil Mantex se presentó el mismo problema por lo que resulta importante el financiamiento por parte de entidades financieras, para que de esta manera los artesanos puedan adquirir mayor materia prima y atender a una demanda internacional, también es importante que se brinden capacitaciones sobre comercio internacional para que los artesanos puedan identificar oportunidades de negocios, por último la participación en ferias internacionales ayuda a incursionar en el mercado extranjero.

Morales (2015), *“Análisis de las exportaciones de artesanías de la Región Loreto, periodo 2009 – 2013”*, tesis de licenciatura de la Universidad Nacional de la Amazonía Peruana, el estudio tiene como objetivo analizar el nivel de exportaciones de artesanías de Loreto, el tipo de investigación realizada fue analítico y descriptivo. Los autores afirman que el comercio exterior contribuye a idear una sociedad con mejoras en el nivel de empleo, distribución de ingresos, mayor acceso a mercados, a su vez, manifiesta que el Perú poco a poco se está posicionando como un país exportador a través de una oferta de bienes y servicios de calidad, con valor agregado como es la actividad artesanal, la cual destaca en el mundo por su belleza y variedad. “En la región Loreto la artesanía de exportación es importante por ser una fuente de empleo para los habitantes de zonas rurales y urbanas marginales del país” (p.8). Como resultado de la investigación se obtuvo que son cuatro empresas exportadoras que concentran las exportaciones de artesanía la cuales representan el 77.12% del valor total exportado, siendo el principal destino de exportación los Estados Unidos, a su vez, el autor recomienda que los empresarios de Loreto tienen que capacitarse adecuadamente en diseño, producción tendencia del mercado internacional y sobretodo mantener el concepto de Amazonia empleando los programas de desarrollo de PROMPERU, MINCETUR, el Gobierno Regional, DIRCETUR, también recalca que es importante que los artesanos sepan que el mercado extranjero paga más el mercado local y se debe ver como una buena alternativa para aumentar sus ingresos, otro punto importante es la participación en ferias internacionales como el Perú Gift Show para conocer las tendencias del mercado internacional de artesanías y producir de acuerdo a lo que este solicite; en cuanto a los países de destino recomiendan tanto a Estados Unidos como a Europa, pues, muestran su inclinación por la artesanía peruana.

La presente investigación permitió conocer los principales mercados de artesanía textil, los cuales son Estados Unidos y Europa, pues son una fuente para obtener mayores ingresos, a su vez el autor expone la importancia de la capacitación y la participación de ferias internacionales para las asociaciones exportadoras.

Medina (2013), *“Análisis de los factores internos de la Oferta Exportable de artesanía textil para el ingreso a los mercados internacionales, Región Puno - Periodo 2012”*, tesis de licenciatura de la Universidad Nacional del Antiplano; el objetivo de dicha investigación fue “analizar los factores internos de la oferta exportable de artesanía textil que influyen en el ingreso de los principales mercados internacionales” (p.12); el tipo de investigación es descriptiva correlacional, se obtuvo información por medio de técnicas e instrumentos como la encuesta, el análisis documental, internet y el análisis de datos. Los autores demuestran que el Perú es un país textil por historia e identificado por la alta calidad de sus fibras, como el algodón pima, lana de oveja y alpaca; también mencionan que el desarrollo de la oferta exportable textil es incipiente por la falta de tecnología, la informalidad, una gestión y cultura empresarial exportadora deficiente, la producción no es estandarizada y existe un limitado acceso al crédito. La investigación concluyó que los factores internos para una oferta exportable son la capacidad productiva, económica, humana y de comercialización; proponen que la capacidad productiva se podrá fortalecer a través de la asociatividad para atender demandas en grandes cantidades.

Este estudio sirve para conocer que la falta de formalidad impide llegar a mercados internacionales, dicho problema también se presentó con los artesanos de San Pedro de Cajas por lo que decidieron conformar asociaciones exportadoras como la Asociación Apagtex y Textil Mantex, otro punto importante es que el sector textil en nuestro país es considerado como uno de los generadores de desarrollo y empleo, es por ello que resulta importante investigar los impactos que generen a nivel social.

Heningns y Sánchez (2012), *“Internacionalización de empresas textiles y confecciones de Arequipa y el impacto en su desarrollo”*, investigación científica de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos. El objetivo de la investigación fue determinar si los procesos de internacionalización seguidos “en los últimos años por las empresas textiles y confecciones de la Región de Arequipa han impactado favorablemente en su desarrollo, permitiéndoles mejoras en su nivel competitivo y su sostenibilidad económica” (p 179). La investigación fue descriptiva, longitudinal, documental y explicativa. Los autores afirman que las

exportaciones de productos no tradicionales, especialmente del rubro de confecciones y textiles vienen ganando reconocimiento a nivel internacional por lo que estudiaron el caso de dos empresas Michell y Cia S.A e Inca Top S.A, pues ambas son las más representativas de la región, las cuales han logrado introducir y posicionar productos de vestir, hilados y tejidos planos de alpaca, vicuña y oveja hacia países europeos, principalmente Italia y Francia. Los autores concluyen que la actuación en el mercado internacional genera ventajas competitivas como el desarrollo empresarial, permitiendo la sostenibilidad económica y comercial en el tiempo, la adaptación a estándares de mayor exigencia ha generado el incremento de ventas globales y locales.

Dicha investigación recalca la importancia de la internacionalización, toda vez que permite que micro y pequeñas empresas, obtengan un buen posicionamiento a nivel mundial, ya que es un generador de ingresos y puestos de trabajo; a su vez, la investigación nos permite conocer la importancia del sector textil artesanal como una de las actividades económicas importantes de nuestro país.

Caballero et al. (2012), *“Plan Estratégico del Sector Artesanal de la Región de Junín”*, tesis magisterial de la Pontificia Universidad Católica del Perú, el plan estratégico fue realizado en función al Modelo Secuencial del Proceso Estratégico. Los autores afirman que la actividad artesanal es muy importante, porque compromete a más de dos millones de peruanos, por tanto, es una alternativa de empleo principalmente para las mujeres y que como actividad productiva combate la pobreza en las áreas rurales. También da a conocer que el principal limitante que tienen los artesanos en San Pedro de Cajas es el individualismo, es decir, limita la asociatividad para incorporar nuevas tendencias, herramientas de gestión e innovación; en el año 2012 solo existían modelos de asociaciones sin fines de lucro las cuales no eran muy competitivas. En cuanto a los resultados obtenidos se identifica que los artesanos han tenido que enfrentar los siguientes problemas: la falta de formalidad y organización del sector artesanal, por lo que el autor propone crear alianzas estratégicas y buscar apoyo de entidades gubernamentales para ahondar en capacitación como: ingreso a mercados, comercialización y capacidades gerenciales; también propone la conformación de un clúster donde intervengan proveedores, distribuidores y artesanos que permita

el acceso de materia prima de calidad, producción en mayor volumen y la venta directa al mercado internacional. La Directora del Sector Artesanía de DIRCETUR afirma que en el departamento de Junín existen 22 líneas artesanales siendo el Distrito de San Pedro de Cajas el que fabrica en mayor cantidad los textiles. Por último, la visión de este plan estratégico es que la artesanía de Junín sea vista a nivel mundial por su calidad, proyectos innovadores y valor agregado, el cual a través de la formalización de pequeñas empresas podrán obtener mayores ingresos e incrementar su calidad de vida, que se reflejará en la educación, salud y acceso a servicios básicos, con lo cual se reducirá la pobreza y analfabetismo de la región.

Este estudio es de gran importancia, porque permite conocer la realidad de los artesanos del Distrito de San Pedro de Cajas al año 2012, es decir, antes de la conformación de asociaciones exportadoras Apagtex y Textil Mantex.

### **2.1.2 Internacional**

Guzmán (2016), *“Proyecto: Paisajes productivos resilientes al cambio climático y redes socioeconómicas fortalecidas en Guatemala - Diagnóstico de la cadena de artesanías”*. El presente proyecto tiene como objetivo señalar los diferentes tipos de artesanía que se elaboran y pueden considerarse rentables para su exportación. El autor menciona que la producción de la artesanía es una actividad importante dentro de la economía debido a que es una manera de originar divisas, riqueza y empleo, además contribuye al sostenimiento de familias completas que han logrado mantenerse e incluso han llegado a ocupar el mercado local y en algunos casos el mercado internacional. En Guatemala dicho sector ha sido una gran fuente de trabajo para casi 25000 artesanos, quienes trabajan a partir de una buena organización y formalización. De acuerdo AGEXPORT, las exportaciones de las artesanas han originado un impacto significativo dado que anteriormente laboraban como una unidad familiar no remunerada y actualmente es un empleo privado y de manera personal. Las acciones de distribución para la venta son conducidas por las asociaciones que han logrado obtener un perfil empresarial, y que cuentan con líneas específicas de productos y costos de producción y precios.

Es importante citar dicha investigación, pues permite conocer el caso de una asociación exportadora de artesanías rentable en Guatemala que impacta positivamente en el ámbito social a través de la generación de empleo y mayores ingresos en las familias.

García y Vivero (2015), *“Diseño de un mecanismo asociativo para la exportación de bolsos de tela elaborados artesanalmente en Otavalo hacia los Estados Unidos”*, tesis de licenciatura de la Universidad Politécnica Salesiana, dicha investigación tiene como objetivo plantear una herramienta asociativa de exportación que brinde beneficios para los artesanos de Otavalo, que permita incrementar sus ingresos y mejorar la calidad de vida en un sentido económico y social, esta investigación fue explicativa y descriptiva. El estudio muestra que los pequeños y medianos comerciantes de Otavalo tienen la posibilidad de acceder a mercados internacionales mediante mecanismos de asociatividad y da como resultado que las empresas asociadas para la exportación fomenta la creación de economías a escala, ya que la producción se aumenta y se obtienen mejores condiciones de negociación con los proveedores; sin embargo el punto débil de estos productores artesanales son la falta de unión, el bajo nivel de utilización de tecnología en sus procesos de producción.

Esta investigación permite conocer la importancia de crear un mecanismo de asociatividad para productores artesanales, puesto que puede significar el incremento de ingresos de una comunidad y mejorar la calidad de vida en los integrantes de una asociación.

ALADI (2011). *“Capacitación a artesanos para desarrollar capacidades para exportación a países de la región”*, el objetivo del proyecto realizado por la Asociación latinoamericana de integración ALADI, consistió en brindar entendimiento, capacidades, habilidades y destrezas a los artesanos que conformen la Cámara artesanal de Pichincha, a fin de promocionar una oferta para la exportación a los países de la región. Mediante el proyecto se capacitó a un total de 29 artesanos dedicados al sector: textil, artesanía, reciclaje de materiales, artesanía decorativa, entre otros; se dictó un total de 153 horas lectivas sobre trámites aduaneros de exportación e importación.

El estudio sirvió para observar que países como Ecuador a través de entidades como la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) brinda asistencia técnica a asociaciones exportadoras de la Cámara artesanal de Pichincha que tienen como objetivo hacer frente a problemas sociales.

Milesi y Aggio (2008), *“Éxito exportador, innovación e impacto social, un estudio exploratorio de PYMES exportadoras latinoamericanas”*, su objetivo fue analizar el vínculo que existe entre el triunfo exportador, el impacto a nivel social y originalidad de pequeñas y medianas empresas (Pymes) de los países Argentina, Chile, Colombia y Costa Rica, utilizó una metodología mixta y los instrumentos fueron la entrevista y el cuestionario. Se obtuvo como resultado que las empresas exportadoras exitosas generan un impacto social positivo bajo tres dimensiones:

- Impacto social interno, esta dimensión se vincula con mejores condiciones laborales de los empleados, a través de actividades de capacitación el cual repercute en mayor productividad.
- Impacto social externo, es decir las empresas dedicadas a la exportación muestran una mayor responsabilidad con la comunidad, a través de actividades relacionadas con deportes, cultura, contribución económica a instituciones educativas y generación de puestos de trabajo.
- Impacto medioambiental, son actividades que desarrolla las empresas con el objetivo de proteger el medioambiente, dependiendo de la actividad que se realice.

La presente investigación sirvió para conocer el estudio de impacto social generado por pequeñas y medianas empresas exportadoras en los países de Argentina, Chile, Colombia y Costa Rica.

## **2.2 Bases teóricas**

### **2.2.1 Impacto Social**

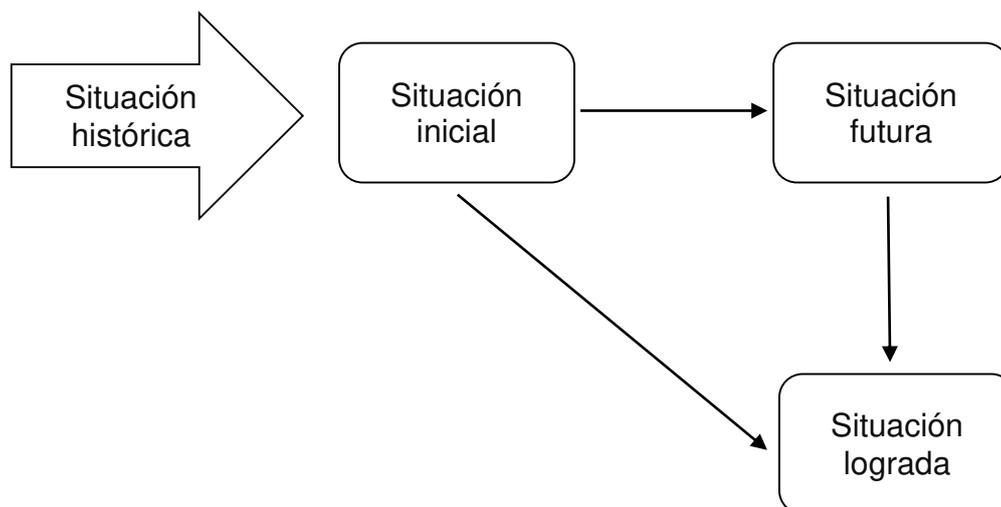
Según, EADA Business School (s.f.), el impacto puede definirse como “influencia o efecto dejados en alguien o algo por causa de cualquier acción o actividad y por ende el impacto social puede definirse como la influencia o efecto en la sociedad por causa de cualquier acción o actividad”.

Robin (2012), el impacto se entiende como un cambio positivo o negativo que se origina a partir de la puesta en marcha de una actividad en un determinado contexto social y/o ambiental y por lo general se mide a largo plazo, además el impacto está asociado a la mejora de la calidad de vida de las personas.

Branson (2016), el impacto social se mide a través de la observación de una causa y un efecto, pero a menudo es difícil de precisar. Para evaluar los resultados Oxfam Internacional y el Pacto global de la ONU lanzaron Huella de pobreza, que es una metodología para ayudar a las empresas a evaluar cuánto han ayudado a aliviar la pobreza o cómo podrían agravarla. El autor recomienda que una empresa debe considerar las implicancias del impacto social en toda la cadena de suministros, haciéndose las siguientes preguntas: ¿El negocio mejorará la vida de las personas, incluyendo a los trabajadores? ¿Cómo gestionar y minimizar los impactos sociales negativos relacionados al negocio?

Por otra parte, European Economic and Social Committee (2013), considera que el impacto social implica una mejora importante que pueden ser durables en el tiempo, en alguna de las situaciones o características de la población, que puede significar un beneficio a mediano y largo plazo logrado por una población.

Pichardo (1997). Para evaluar el impacto social es necesario observar la situación inicial, futura y deseada, en la que sucede una actividad tanto política, de proyecto o de organización de un pueblo, tal es el caso en la conformación de asociaciones exportadoras, puesto que esta puede significar condiciones favorables en la vida de las personas tanto a nivel económico como social. Ver Figura 1.



**Figura 1.** Medición del Impacto Social a través del tiempo  
Fuente: Pichardo (1997)

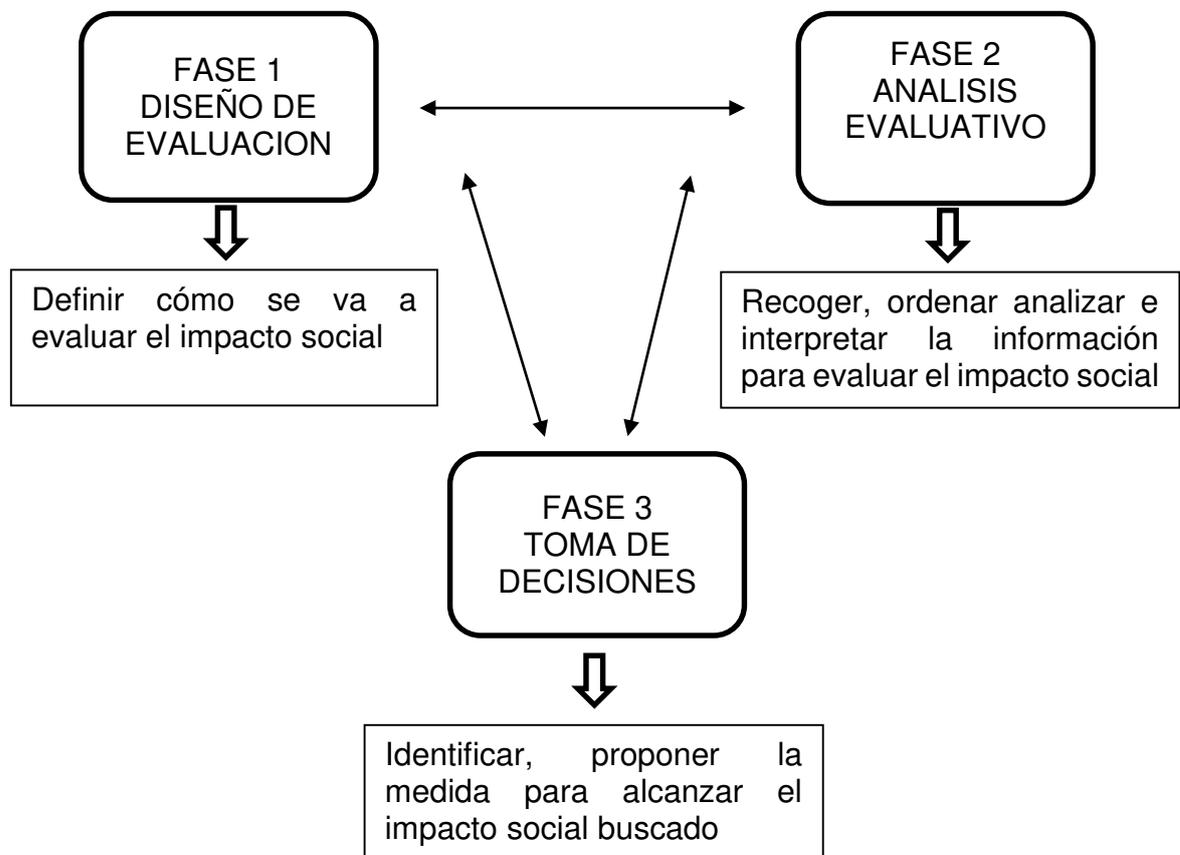
Thompson (2008) La evaluación del impacto social es vista como una herramienta estratégica para la construcción de conocimiento, de manera que se puede observar los efectos de una acción sobre aquellas personas a quienes estuvo dirigido el esfuerzo y sus resultados en el tiempo pueden influir en la modificación del entorno social, estos pueden ser a corto, mediano o largo plazo, por lo que la evaluación del impacto pretende medir dicha modificación.

### **2.2.1.1 Evaluación de Impacto Social**

Con el aporte de los participantes de la Asociación Internacional de la Evaluación del Impacto, Vanclay (2015), define a la Evaluación del impacto social como el proceso de analizar, predecir, evaluar y gestionar las consecuencias involuntarias e intencionadas tales como: políticas, programas, planes, proyectos y cualquier otro cambio social con el fin de lograr un ambiente biofísico y humano sostenible y equitativo.

Según, Pichardo (1997), evaluar el impacto social implica desarrollar un procedimiento de trabajo en la cual es posible delimitar tres fases vinculadas entre sí, las cuales son:

- a) Fase de diseño: Consiste en una descripción o bosquejo general en la que se define con mayor precisión como se va a evaluar el impacto social. En el diseño evaluativo se definen las actividades prácticas para la investigación.
- b) Fase de análisis: Consiste en desarrollar el proceso para recolectar, ordenar, analizar e interpretar las informaciones que permitan medir el impacto social y sustentar científica, lógica y coherente los planteamientos que se hacen en la evaluación.
- c) Fase de decisiones: Consiste en proponer e incorporar las medidas preventivas y correctivas necesarias para hacer viable el impacto social esperado. Ver Figura 2.



**Figura 2. Fases para la Evaluación del Impacto Social**  
Fuente: Pichardo (1997)

### **2.2.1.2 International Association for Impact Assessment (IAIA)**

La Asociación Internacional para la Evaluación del Impacto fue organizada en 1980 y reúne investigadores, evaluadores y usuarios de todas partes del mundo. IAIA reúne a personas de muchas disciplinas y profesiones para la toma de decisión con respecto a políticas, programas, planes y proyectos. International Association for Impact Assessment (2014).

Las Actividades que se realiza en la IAIA son las siguientes:

- 1) Desarrollar métodos y prácticas de evaluación integral e integrada de impacto.
- 2) Mejorar los procedimientos y métodos para la aplicación práctica de evaluación.
- 3) Promover la capacitación de evaluación de impacto y la comprensión pública del campo.
- 4) Proporcionar profesionales que aseguren la calidad de las redes de información sobre acciones, publicaciones puntuales y reuniones profesionales. IAIA

### **2.2.1.3 Características de la Evaluación del Impacto Social (EIS)**

International Association for Impact Assessment (2014). Detalla las características más importantes de la EIS, que son las siguientes:

- 1) Su finalidad es generar un entorno sostenible y equitativo. La evaluación de impacto, por ende, impulsa el desarrollo y conceder poder a la comunidad.
- 2) la EIS busca el desarrollo, los mejores resultados de desarrollo, e identifica y reduce los resultados negativos o involuntarios, para que las comunidades puedan identificar objetivos de desarrollo.
- 3) La metodología de la EIS puede ser aplicada a diversos actores.

- 4) Contribuye al proceso de gestión adaptativa de políticas, programas, planes y proyectos; asimismo informa su diseño y su ejecución.
- 5) La EIS aprovecha los conocimientos a nivel local y desarrolla procesos participativos para analizar las preocupaciones de las partes interesadas y afectadas, también promueve la participación de los interesados (stakeholders) en la evaluación de los impactos.

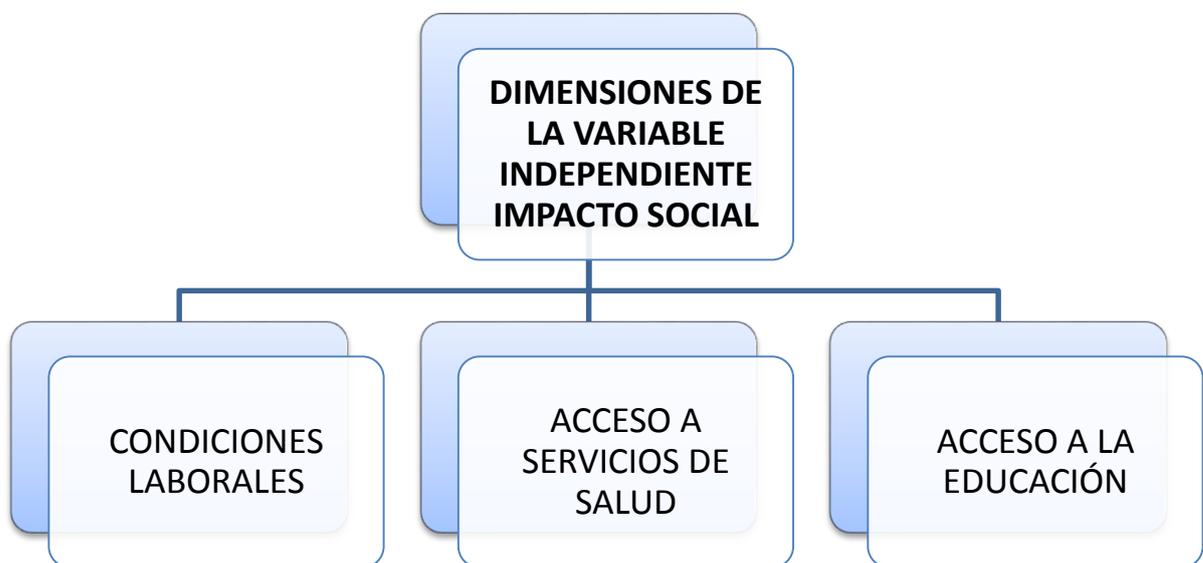
#### **2.2.1.4 Ámbitos a considerar para la Evaluación del Impacto Social (EIS)**

Según la International Association for Impact Assessment (2014), para poder conceptualizar los impactos sociales se debe tener en cuenta cambios que se generen en los siguientes ámbitos.

- ✚ La forma de vida de las personas, es decir, cómo viven, trabajan e interactúan unas con otras en el quehacer cotidiano.
- ✚ Su educación, creencias, costumbres, valores e idiomas o dialectos compartidos.
- ✚ La salud y bienestar; desde el punto de vista físico, mental, social y espiritual, y no solamente la ausencia de enfermedad.
- ✚ La comunidad, es decir, la estabilidad, servicios e instalaciones.
- ✚ El sistema político, es decir, el nivel de democratización que está teniendo lugar y los recursos suministrados.
- ✚ Su entorno, la calidad del aire y el agua que utiliza la población, la disponibilidad y calidad de alimentos que consume, el nivel de peligro o riesgo, polvo y ruido que está expuesta, la idoneidad de saneamiento, su seguridad física, su acceso y control sobre los recursos.

- ✚ Los derechos tanto personales, así como a la propiedad especialmente si las personas se ven económicamente afectadas o no, o experimentan desventajas personales.
- ✚ Los temores y aspiraciones, sus percepciones acerca de su propia seguridad, sus temores acerca del futuro de su comunidad y sus aspiraciones tanto en lo que respecta a su propio futuro como al de sus hijos.

Para efectos del trabajo de investigación se tomó en cuenta las siguientes dimensiones para la variable independiente del Impacto Social las cuales se encuentran directamente relacionadas con los que ya fueron mencionados líneas arriba por la Asociación Internacional de Evaluación del Impacto, y son: condiciones laborales, acceso a servicios de salud y acceso a la educación. Ver Figura 3.



**Figura 3. Dimensiones de la variable independiente del Impacto Social**  
**Fuente: International Association for Impact Assesment (2014)**

❖ **Salud**

Instituto Nacional de Estadística e Informática Junín (2010), en cuanto a los servicios de salud datos obtenidos en el Instituto Nacional de Estadística del año 2010. Al año 2009 en la provincia de Tarma existe solo un hospital, y el número de camas para brindar atención son de 111 cantidades que se ha mantenido.

En la Tabla 1, se observa los establecimientos de Salud de Tarma, su ubicación en departamento, provincia, distrito y centro poblado; como el Hospital “Felix Mayorca Soto”, el Centro de Salud San Pedro de Cajas y el Puesto de Salud San José de Cayash.

**Tabla 1. Establecimientos de Salud en Tarma**

ESTABLECIMIENTO	UBICACIÓN			
	DEPARTAMENTO	PROVINCIA	DISTRITO	CENTRO POBLADO
HOSPITAL DE APOYO FÉLIX MAYORCA SOTO	JUNIN	TARMA	ACOBAMBA	ACOBAMBA
CENTRO DE SALUD SAN PEDRO DE CAJAS	JUNIN	TARMA	SAN PEDRO DE CAJAS	SAN PEDRO DE CAJAS
PUESTO DE SALUD SAN JOSE DE CAYASH	JUNIN	TARMA	SAN PEDRO DE CAJAS	CAYASH

**FUENTE: MINSA**

En la Figura 2, se observa al Hospital Felix Mayorca Soto, el cual fue inaugurado en Mayo del año 1958, se encuentra ubicado en la ciudad y provincia de Tarma del Departamento de Junín y posee la categoría II-2, ofrece atención integral ambulatoria y hospitalaria especializada a nivel de mediana complejidad y brinda los servicios de traumatología, cirugía general, emergencia, gineco-obstetricia, neonatología, oftalmología, pediatría, psicología, salud mental, fisioterapia y rehabilitación; el cual es administrado por la Dirección Regional de Salud Junín.



**Figura 4. Hospital Felix Mayorca Soto – Tarma**  
**Fuente: DIRESA JUNIN**

En la Figura 2, se observa al Centro de Salud San Pedro de Cajas, categoría I-3, cuenta con 02 médicos, 02 obstetras, 02 técnicos, 01 odontólogo y 01 psicólogo; su dirección es Calle Esteban Quintana S/N Barrio li – San Pedro de Cajas y su horario de atención es desde las 7:30 a 19:30 horas.



**Figura 5. Centro de Salud San Pedro de Cajas**  
**Fuente: DIRESA JUNIN**

❖ **Educación:**

En la Tabla 2. Se observa la relación de universidades del departamento de Junín, según su dispositivo legal, fecha de creación y lugar de ubicación; todas estas localizadas en la Ciudad de Huancayo.

**Tabla 2. Relación de Universidades en Junín**

UNIVERSIDAD	DISPOSITIVO LEGAL DE CREACIÓN	FECHA DE CREACIÓN			UBICAC. DPTAL.	CIUDAD
		DIA	MES	AÑO		
Universidad Peruana Los Andes	Ley N° 23757	30	12	1983	Junín	Huancayo
Universidad Continental	Res N° 429-98-CONAFU	30	06	1998	Junín	Huancayo
Universidad Peruana del Centro	Res. N° 133-2009-CONAFU	11	03	2009	Junín	Huancayo
Universidad Privada de Huancayo "Franklin Roosevelt"	Res. N°571-2009-CONAFU	20	11	2009	Junín	Huancayo

**FUENTE: Superintendencia Nacional de Educación Superior Universitaria (SUNEDU)**

El Correo de Prietto (2014) Informa que el diario Oficial El Peruano publicó la Ley N° 25150, que otorga rango universitario a la Escuela Artística de San Pedro de Cajas, dicha institución fue creada el 19 de diciembre de 1998 y se encuentra en la provincia de Tarma, Junín. Además, el congresista por Junín, Jesús Hurtado Zamudio, informó que con ello se potenciaría el arte textil pictórico de la Sierra Central del País.

## 2.2.2 Departamento de Junín

BCRP (2011), la región de Junín fue creada el 13 de Setiembre de 1825, se encuentra ubicada en la parte central de nuestro país y “posee una superficie total de 44,409 km<sup>2</sup> aproximadamente, constituye el 3.44% del territorio peruano. El 46% de su superficie es parte Sierra y el 54% Selva” (p. 1).

En la Tabla 3, se puede observar que el departamento de Junín está dividido en nueve provincias: Huancayo (La capital), Concepción, Chanchamayo, Jauja Junín, Satipo, Tarma, Yauli y Chupaca.

**Tabla 3. Junín: Superficie y Población al 2015**

<b>PROVINCIA</b>	<b>SUPERFICIE (Km2)</b>	<b>POBLACIÓN</b>
HUANCAYO	3,558	503,139
CONCEPCIÓN	3,068	56,495
CHANCHAMAYO	4,723	204,035
JAUJA	3,749	83,796
JUNIN	2,360	25,482
SATIPO	19,219	274,610
<b>TARMA</b>	<b>2,749</b>	<b>107,976</b>
YAULI	3,617	42,170
CHUPACA	1,153	53,080
<b>TOTAL</b>	<b>44,196</b>	<b>1,350,783</b>

**FUENTE: INEI**

### 2.2.2.1 Provincia de Tarma

En la provincia de Tarma podemos encontrar a los siguientes distritos: Tarma, Acobamba, Huaricolca, Huasahuasi, La Unión (Leticia), Palca, Palcamayo, San Pedro de Cajas y Tapo. Ver Figura 4.



Figura 6. Mapa de la Provincia de Tarma  
Fuente: Perú Tours

### 2.2.2.2 Distrito de San Pedro de Cajas en Junín

Gobierno Regional de Junín (2011) El distrito de San Pedro de Cajas es uno de los nueve distritos que conforman la Provincia de Tarma, en la Región Junín. El significado de Cajas proviene de la palabra “Cagas” que quiere decir peñas, por estar situado entre peñas y pedregales.

### **2.2.2.3 Límites**

Municipalidad de San Pedro de Cajas (2014), los límites del Distrito de San Pedro de Cajas son los siguientes:

<b>Norte</b>	:	Distrito de Ulcumayo
<b>Oeste</b>	:	Provincia de Junín
<b>Este</b>	:	Distrito de Palcamayo
<b>Sur</b>	:	Distrito La Unión

### **2.2.2.4 Clima**

Gobierno Regional de Junín (2011) Debido a que la provincia de Tarma posee diferentes pisos altitudinales, el clima también varía. Por ejemplo, en la ciudad de Tarma, así como en Acombaba y Palca, el clima es templado, sin embargo, en San Pedro de Cajas el clima llega a ser muy frío.

### **2.2.2.5 Etimología del Nombre de San Pedro Cajas**

Municipalidad de San Pedro de Cajas (2014), el nombre de San Pedro de Cajas proviene del nombre de un antiguo pueblo llamado GAGASH, que significa rocas. “Don Juan de Dios Cardacio quien fue un repartidor de tierras y pastos de Gagash por los años 1627 trajo consigo una imagen del Apóstol San Pedro”, a quien los pobladores lo eligieron como el Patrón del Pueblo y a partir de esa fecha se le conoce al Distrito con el nombre de San Pedro de Cajas”; San Pedro por el nombre del Santo Patrón y Cajas derivación de Gagash, pero desde el año de 1932, fecha de elevación a la capital de Distrito por Ley N°7629, es cambiado de Cajas a Cajas; por lo que ahora es denominado: San Pedro de Cajas.

### 2.2.2.6 Atractivo turístico de San Pedro Cajas

Los principales atractivos turísticos del distrito de San Pedro de Cajas son:

- Antiguo Pueblo de Patamarca
- La Poza de sal (Cachipozo)
- Manantial de Matapuquio
- Chuyack
- Pacchacoto
- Yanayacu
- Pacupahuain
- Tranga
- La laguna de Parpa cocha
- La iglesia matriz Yanec

Tal como se muestra en la Figura 7, el atractivo turístico más visitado en San Pedro de Cajas es Cachipozo que es un manantial de pozo en sal, este se encuentra en las serranías de Junín. (RPP Noticias, 2013)



**Figura 7. Cachipozo – Manantial de Sal**  
**Fuente: Municipalidad de San Pedro de Cajas**

### 2.2.2.7 Calendario Festivo Anual de San Pedro de Cajas

A continuación, en la Tabla 4, se detalla el calendario festivo del Distrito de San Pedro de Cajas cada una con las fechas en la que son realizadas.

**Tabla 4. Calendario Festivo San Pedro de Cajas**

<b>FIESTAS</b>	<b>FECHAS</b>
Fiesta de Año Nuevo, fiesta de los hijos residentes, Niño Scania.	01 de Enero
Día del Soltero	06 de Enero
Inicio de Fiestas por Carnavales	20 de Enero
Semana Santa	Marzo, Abril
Día del Trabajador	01 de Mayo
Fiestas de las Cruces de Mayo	Todo el mes de Mayo
San Antonio de Padua, Señor de Huamachuco Niño Viajero, Fiesta Patronal en Honor a las imágenes.	13 de Junio
Corpus Cristo	25 de Junio al 04 de Julio
Herranza de los animales (Tayta Shanti)	25 de Junio
Fiesta de todos los Santos	01, 02 de Noviembre
Aniversario del Distrito	10 de Diciembre
Fiesta de Nacimiento del Niño Jesús	24 al 28 de Diciembre

**FUENTE: Municipalidad de San Pedro de Cajas**

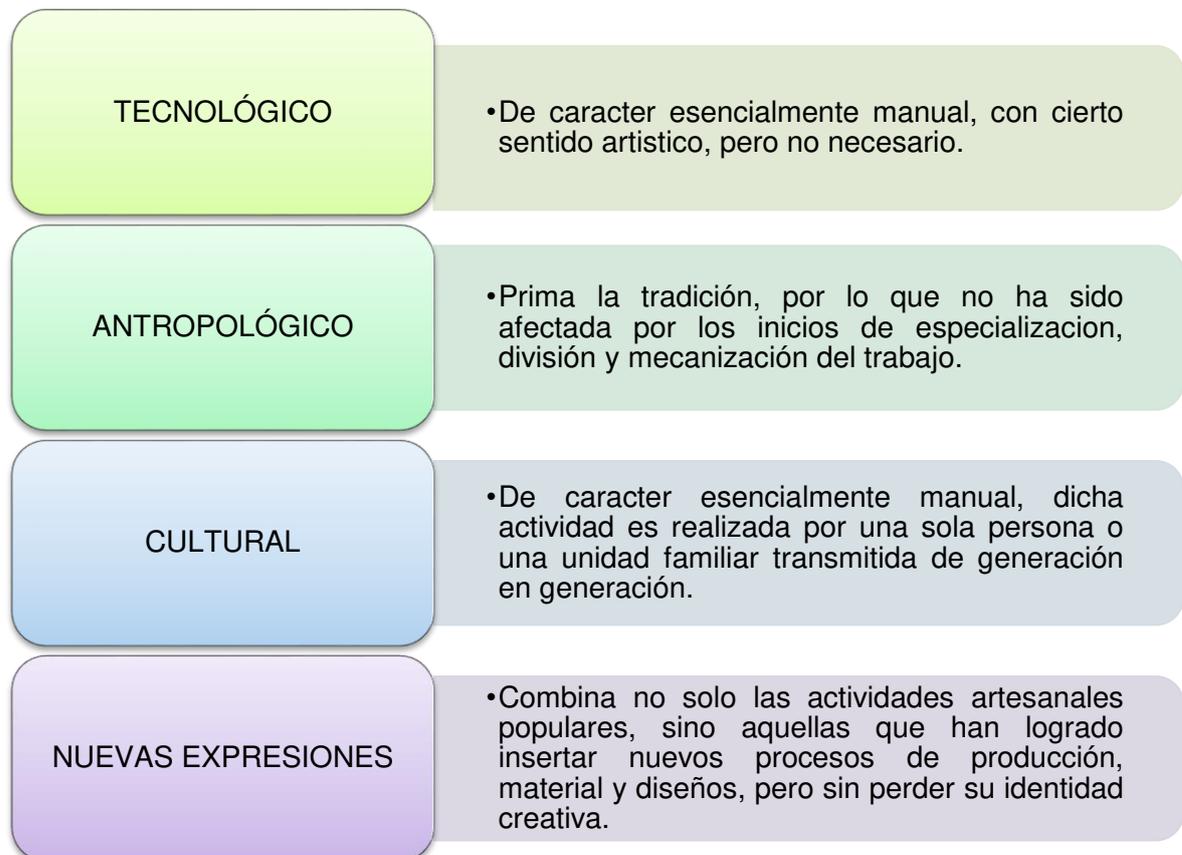
## 2.2.3 Artesanía

### 2.2.3.1 Concepto de artesanía

UNESCO (2019), define a la artesanía como un expresión artística que se basa en la tradición de un pueblo. Su origen se da con la transmisión del conocimiento de generaciones, muchas veces de manera oral.

Ley 29073. Ley del Artesano y del Desarrollo de la Actividad (2007). La artesanía es una actividad económica y cultural destinada a la fabricación y producción de bienes en la que predomina el trabajo manual, y que son resultado del conocimiento o habilidad de algún arte u oficio que pueda realizar el artesano en su hogar o fuera de el, pudiendo el origen de sus productos manifestar valor histórico, cultural, utilitario en donde la materia prima utilizada es originaria de la zona.

En la Figura 8, se puede observar la definición de artesanía bajo distintos puntos de vista como: tecnológico, antropológico, cultural y nuevas expresiones.



**Figura 8. Definición de Artesanía**  
**FUENTE: Sociedad Nacional de Industrias**

### 2.2.3.2 Tipos de artesanía

Indacochea, Asencio, Carranza, De los Rios y Wendorff (2015), existen cuatro tipos básicos de artesanía, en donde los artesanos se enfocan en la artesanía tradicional y los recuerdos.

- La pieza única.
- La tradicional.
- Los recuerdos.
- La artesanía contemporánea o también llamada de diseño vanguardista.

Gobierno Regional de Junín (2011) Identifica tres tipos de mercados para los productos artesanales: local, turístico y de exportación. Los dos primeros mencionados son atendidos por los artesanos que trabajan de manera tradicional, mientras que el mercado de exportación está compuesto por comercializadores o agentes que se dedican a investigar el mercado de destino. El principal mercado de exportación es Estados Unidos, quien tiene un poder de compra de 180 veces mayor que el peruano.

Ley N° 29037, existen dos tipos de artesanías: la tradicional y la innovada, la cuales tienen diferentes características que se pueden observar en la Tabla 5.

**Tabla 5. Clasificación de Tipos de Artesanía por la Ley del Artesano**

<b>Tipos de Artesanía</b>	<b>Característica</b>
Artesanía Tradicional	Conformado por un bien utilitario, ritual o estético que representa costumbres y tradición de una región determinada. (Tapiz de lana)
Artesanía Innovada	Constituyen los bienes que son de carácter decorativo o utilitario. (cerámicas)

**FUENTE: Congreso de la República del Perú – Ley N°29037**

### 2.2.3.3 Líneas de producción de artesanía en Junín

PROMPERU (2010), considera a Junín como la región que ha tenido mayor desarrollo comercial, por ejemplo, San Pedro de Cajas lugar donde se tejen en telar de pedal con algodón y lana de oveja para fabricar tapices, mantas, alfombras; en San Jerónimo de Tunan destacan los maestros joyeros que utilizan para sus trabajos la filigrana de plata de dos hilos, fundiendo piezas de belleza sin igual, en Cochabambas Chico y Cochabambas Grande los visitantes podrán encontrar famosos mates burilados; otro distrito muy visitado por los turistas es Hualhuas, donde se pueden comprar los tejidos planos con antiguas técnicas de teñido, manufactura y confección. Ver Tabla 6.

**Tabla 6. Líneas de Producción por Distrito de la Región Junín**

<b>REGION</b>	<b>DISTRITOS</b>	<b>PRODUCTO</b>
<b>JUNIN</b>	San Pedro de Cajas	Tejido plano (tapices)
	San Jerónimo de Tunan	Filigrana de plata
	Arcos	Cerámica
	Cochas	Mates burilados
	Hualhuas	Tejidos planos (tapices)

**FUENTE: Dirección Nacional de Artesanía - MINCETUR**

Cabascango (2009) Realiza un Proyecto de un Centro Artesanal llamado ARTE-SANO en donde la productividad y la competitividad se ve reflejada en la calidad de sus productos echos a mano que refleja la tradición y cultura, despertando el interés de los clientes nacionales e internacionales.

En el departamento de Junín se han identificado 22 líneas artesanales, las cuales comprenden: Cerámicas, textiles, fajas, talabartería, platería, mates burilados, tapices, entre otros, pero dentro del registro de MINCETUR solamente aparecen las que tiene potencial exportador, tal como se puede observar en la Tabla 7.

**Tabla 7. Exportación de Artesanías, Junín**

<b>SECTOR</b>	<b>PRODUCTO</b>	<b>MERCADO</b>
<b>Artesanía</b>	Mates Burilados: Ornamentos, utilitarios y otros.	Alemania, Estados Unidos, Francia, Italia reino Unido y Suiza.
	Accesorios Textiles: Gorros, guantes, bolsos.	Estados Unidos
	Juguetes Tejidos	España, Estados Unidos y Francia
	Otros: Textiles de hogar, cerámicos y Otros.	Estados Unidos

**FUENTE: PROMPERU (2016)**

#### **2.2.3.4 Tapices de lana de oveja en San Pedro de Cajas**

MINCETUR (2015), se define al tapiz artesanal como un tejido hecho a mano obtenido a partir de hilados de fibras de ovino, alpaca, llama y/o vegetales que son teñidos con colorantes naturales, orgánicos y/o sintéticos en telares que poseen de dos a cuatro pedales con diseños variados que combina estilos ancestrales.

RPP Noticias (2013) El 90 % de la población de San Pedro de Cajas, ubicado en la Provincia de Tarma (Junín) realizan sus artesanías manualmente; con tan solo una máquina de madera, que ellos inventan para ayudarse a crear coloridas y excéntricas mantas, donde es plasmada su creatividad con sus propias vivencias, paisajes, costumbres y tradiciones. Este distrito es cuna de artesanos dedicados a la textilería en donde la mayoría son mujeres que elaboran mantas típicas, tapices, chompas, chalinas, medias, entre otros; todos estos hechos a base de las suaves lanas de oveja, alpaca y vicuña. Ver Figura 7.



**Figura 9. San Pedro de Cajas, tierra de artesanos**  
**Fuente: RPP Noticias**

En la Tabla 8, se podrá observar las características más importantes del tapiz de lana de oveja del Distrito de San Pedro de Cajas como su nombre comercial, características, partida y descripción arancelaria.

**Tabla 8. Características de los Tapices de lana de oveja**

Nombre comercial:	Tapiz de San Pedro de Cajas
Características:	Textil de lana con diversos diseños, que puede ser utilizado como una pieza decorativa para ser colocada en la pared y simular ser pinturas o autorretratos.
Partida Arancelaria:	5805.00.00.00
Descripción Arancelaria:	Tapicería tejida a mano (gobelinos, Flandes, Aubusson, Beauvais y similares) y tapicería de aguja (por ejemplo: de petit point, de punto de cruz), incluso confeccionadas.

**FUENTE: Elaboración Propia**

### **2.2.3.5 Asociatividad y exportación de artesanía**

El Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2016), define que la asociatividad es una manera de organización entre artesanos que permite que la producción y venta se incremente mejorando aspectos como la calidad, además se garantiza la atención a una mayor cantidad de clientes, mayores ventas y por consecuencia se obtienen mayores utilidades.

PROMPERÚ (2013), define que, la “asociatividad nace como un mecanismo de cooperación entre pequeñas y medianas empresas que quieren empezar un proceso de expansión, donde cada uno decide voluntariamente participar en un esfuerzo en conjunto, pero manteniendo su autonomía”. (p.7).

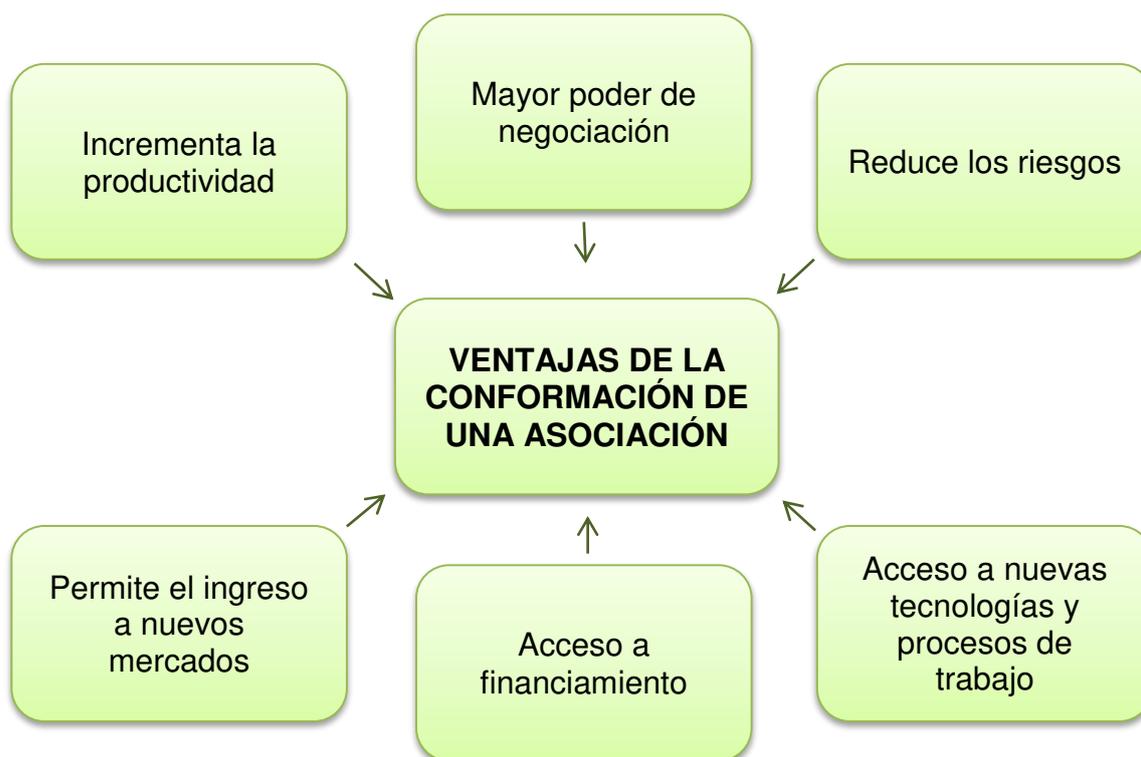
La asociatividad es un medio de apoyo entre pequeñas y medianas empresas para afrontar dificultades, según Francés y Blanco (2008), para que se dé un proceso asociativo se requiere cumplir con cuatro condiciones:

- Debe existir un proyecto en común para unir fuerzas y resolver problemas en común de los asociados.
- El compromiso, ya que todos van a asumir las mismas responsabilidades y obligaciones.
- Un objetivo común para que todos los asociados tengan un mismo rumbo.
- Los riesgos deben ser compartidos para que se trabaje como una sola empresa.

Plan Estratégico Nacional Exportador (2004), la exportación de artesanía es considerada como un medio de desarrollo económico primordial para el Perú, ya que permite la venta a nivel internacional de productos artesanales hechos a mano, como son los tapices de lana de oveja en el Distrito de San Pedro de Cajas.

El Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2016), menciona las ventajas de la asociatividad; como el incremento de la producción, acceso a nuevas tecnologías, acceso a financiamiento, mejoramiento en la calidad, así como en el diseño de productos, mayor conocimiento técnico, productivo y comercial.

Asimismo, Perales (2003), identifica las ventajas de conformar una asociación, las cuales se presentan en la Figura 10.



**Figura 10. Ventajas de la conformación de una asociación**  
Fuente: Perales (2003)

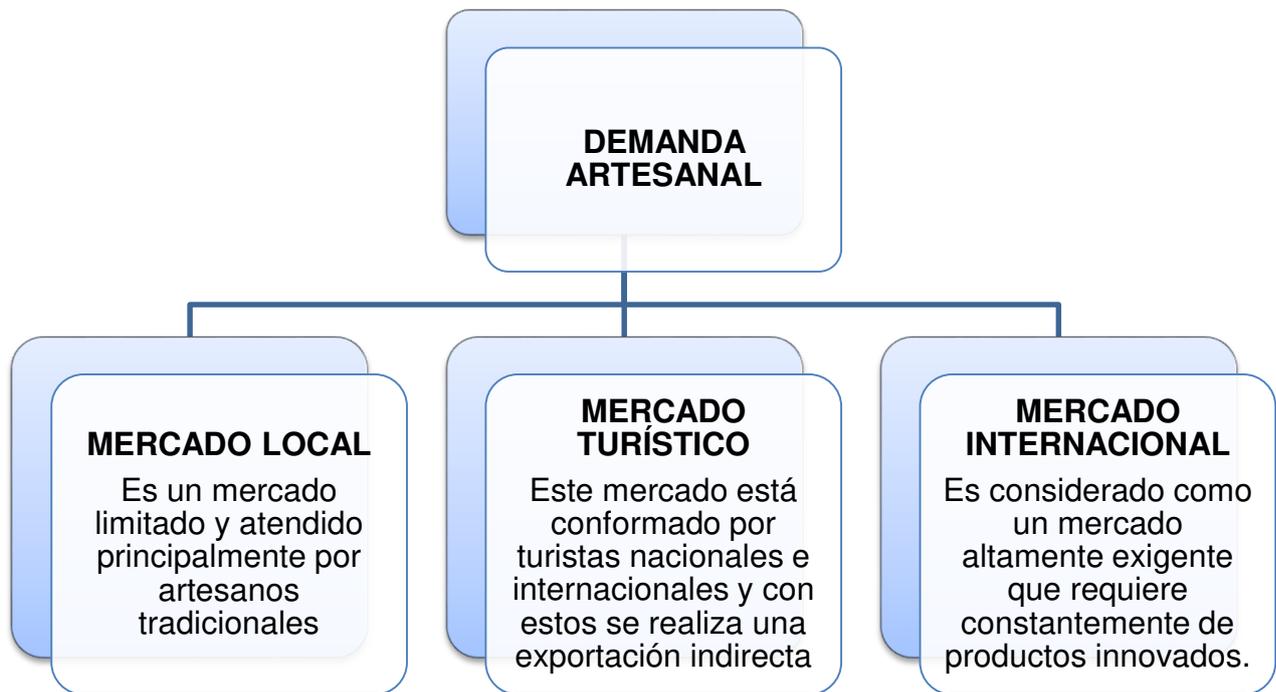
### **2.2.3.6 Demanda artesanal**

Asociación de Exportadores (2017) Informa que las exportaciones de artesanía del Perú llegaron a 62 países y sumaron 43'625,000 millones de dólares siendo Estados Unidos el mayor comprador. Asimismo, da a conocer que la artesanía es mayormente adquirida por cuatro países, conocidos como el top four, los cuales son Estados Unidos, Nueva Zelanda, Alemania y Reino Unido, según Adex; Estados Unidos sigue como líder, pues al cierre del 2017 tuvo un alza de 8.4% de pedidos respecto al año anterior.

Asociación de Exportadores (2017) El presidente del Comité de Artesanía de Adex, Orlando Vásquez, menciona que tanto el sector privado como el gobierno están trabajando para que se pueda consolidar las técnicas y profesionalización del artesano peruano, pues no solo se apuesta por la innovación, y mejoramiento en la calidad de los productos, sino también en fortalecer la asociatividad.

Asociación de Exportadores (2014), Una de las acciones para promover la artesanía es incentivar la participación de las empresas en el Perú Gift, evento que es organizado por Promperú en el cual se espera la llegada de más de 100 compradores internacionales que se interesan en la artesanía peruana, siendo los principales productos peruanos los sueteres de algodón hechos a mano, cardiganes, artículos de peletería, vestidos, bisutería, muebles de madera, mantas, estatuillas, entre otros artículos de cerámica.

A nivel nacional, la artesanía es una actividad muy importante, pues implica a millones de peruanos, por lo tanto, es una opción de empleo para las zonas con menos recursos económicos del país. Los distintos mercados identificados por Promperú para la Artesanía Peruana se presentan en la Figura 5.



**Figura 11. Mercados para la Artesanía Peruana**

**Fuente: PROMPERU**

MINCETUR (2014), identifica que la demanda artesanal se enfoca en tres mercados: local, turístico y de exportación. Los dos primeros son generalmente atendidos por los artesanos tradicionales, quienes trabajan de manera individual o en familia, sus productos son estandarizados y realizan la actividad artesanal para poder complementar sus ingresos que perciben del agro o comercio. En cuanto al mercado de exportaciones, este es cubierto por artesanos que ven la oportunidad de conformar consorcios, gremios o asociaciones para poder sustituir a los brokers, su producción es a pedido y sus diseños varían en cuanto a la tendencia del mercado internacional.

Vásquez (2008), propone el uso de herramientas tecnológicas como el e-commerce como una nueva forma de comercio eficiente y seguro para expandir el mercado de los artesanos y de esta manera incrementar sus ingresos permitiendo una mejora en su calidad de vida.

Burns (2009), a través del Ministerio de Comercio y Turismo describe las ventajas de la artesanía, el nuevo perfil del consumidor americano, es decir que es lo que busca, como lo compra y la importancia del internet como medio para el incremento de las ventas directas.

Sin embargo, en el estudio realizado por Paredes (2008), demuestra que la artesanía textil no se está desarrollando empresarialmente por falta de apoyo, y también resalta la importancia de impulsar la producción de esta, dado nuestra capacidad como país tradicional.

### 2.2.3.7 Oferta artesanal

Gobierno Regional de Junín (2011) En San Pedro de Cajas se encuentran la Asociación Kory Maky, Maquipa Awasha, Hatun Awajkunas, Tucuy Shumaj Awajkuna y Mushuj Awajkuna y las Asociaciones que son exportadoras de tapices de lana de oveja son Mantex y Apagtex.

A continuación, en la Tabla 9 se detalla información de las asociaciones exportadoras como el nombre de los presidentes, dirección y correo electrónico

**Tabla 9. Asociaciones Exportadoras en San Pedro de Cajas**

<b>Nombre Asociación</b>	<b>Presidente</b>	<b>Dirección</b>	<b>Correo</b>
Asociación APAGTEX	Adrián León Espinoza	Calle Gálvez N°787 – San Pedro de Cajas	apagtex@hotmail.com
Asociación MANTEX	Leovigildo Espinoza Laguna	Calle Tarma N°855 – San Pedro de Cajas	mantex_spc@hotmail.com

**Fuente: Gobierno Regional de Junín**

## **2.1 Definición de términos básicos**

### **Condiciones laborales**

La Organización Internacional del Trabajo, define a condiciones del trabajo como, aquellos beneficios que se obtienen en base a las relaciones laborales, y que debe ser proporcional a la importancia de los servicios prestados de forma equitativa a los trabajadores.

La Ley de Prevención de Riesgos Laborales, se entiende por condiciones de trabajo al “conjunto de variables que definen la realización de una tarea concreta y el entorno en que estas se realizan, y que determina la salud del trabajo” (p.12).

Para efecto de mi investigación tomaré como definición de condiciones laborales, adquirir beneficios en cuanto a la formalización y la obtención de capacitación para procesos de trabajo más eficaz.

### **Acceso a la educación**

La Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO), define al acceso a la educación como, “todos los niños y niñas tienen derecho a la educación libre, gratuita y de calidad adecuada y el Estado es responsable de garantizarlo en todas las etapas de su vida”. (p.1).

El Foro Permanente por la niñez y la Adolescencia, la define como el acceso a la educación es un derecho humano fundamental y un bien público porque gracias a ella nos podemos desarrollar como personas, colaborando con el desarrollo de nuestra sociedad.

La United for Human Rights, afirma que, el acceso a la educación tiene por objetivo el pleno desarrollo de la personalidad humana y las libertades fundamentales.

Para efecto de mi investigación tomaré como definición a acceso a la educación como el desarrollo de niños y niñas logrado a nivel educativo.

## **Acceso a servicios de salud**

Según la Real Academia Española (RAE) define acceso, como la “acción de llegar o acercarse y como la entrada al trato o comunicación con alguien”. En cuanto a servicios médicos, se refiere entonces a la acción de acercarse a los servicios de salud.

La Organización Internacional para las Migraciones (OIM), ha definido el acceso a la salud, como el “grado en el cual los individuos y los grupos de individuos tienen la capacidad de obtener los cuidados que requieren por parte de los servicios de atención médica”. (p.52).

Los Ministros de Salud de Chile, Alemania, Grecia, Nueva Zelanda, Eslovenia, Suecia y el Reino Unido integraron en el año 2003 el Foro Internacional para el Acceso común a los Servicios de Salud, establecieron que el acceso está relacionado con el principio de la calidad para recibir servicios de salud universales.

La Royal Society of Medicine, define el acceso a los servicios de salud, como otorgar un servicio correcto, en el tiempo, lugar correcto y con el mejor resultado posible; este se puede medir con la cantidad de personas que necesitan asistencia médica, las que fueron atendidas y las que no lo fueron.

Para efecto de mi investigación tomaré como definición al acceso a servicios de salud de la siguiente manera, si un individuo tiene la necesidad de acudir a un servicio de salud, este debe contar con la posibilidad de acudir sin restricciones financieras y geográficas a los servicios que requiera con una atención oportuna y de calidad.

## **Organización de trabajo**

Camacho (2009), la organización de trabajo es la “base que sustenta el incremento de la productividad y se identifican las medidas organizativas de capacitación, desarrollo e ingresos de los trabajadores, así como los niveles adecuados de seguridad y salud, asegurara la calidad del producto y el cumplimiento de los requisitos establecidos”. (p.11).

Fernández (2012), tener una buena organización de trabajo es fundamental, puesto que ayuda a las personas a labor de forma conjunta, pero sobre todo de manera eficiente, los factores que se relacionan con la organización de trabajo son la producción, división de tareas y el apoyo social.

Para efecto de mi investigación tomaré como definición que la organización de trabajo es la manera de definir las tareas en un grupo de personas que conformar una asociación con el fin de poder brindar productos de calidad.

## **Participación en instituciones educativas**

Jurado (2009), la participación educativa “va a proporcionar a los alumnos herramientas necesarias para incorporarse de manera activa en la vida en sociedad, pues contribuye con la capacidad de desarrollo de los alumnos y en el mejoramiento de su entorno”. (p.3).

Sánchez y Pesquero (2000), la participación en instituciones educativas se considera actualmente como uno de los elementos primordiales para el logro de una enseñanza de calidad, de manera que mejor las relaciones entre los miembros de la comunidad y permite adquirir mediante la práctica ciertas habilidades, actitudes y valores.

Para efecto de mi investigación tomaré como definición que la participación en instituciones educativas es vincular los procesos de enseñanza y aprendizaje de los niños y niñas para su desarrollo personal.

## **Atención médica**

La Organización Mundial de la Salud la define como el conjunto de acciones destinadas a poner al alcance de las personas y la comunidad los recursos de promoción, prevención, recuperación y rehabilitación de la salud.

Aguirre (2002), es otorgar atención médica al paciente, con oportunidad, competencia profesional, seguridad y respeto, que permita a las personas satisfacer sus necesidades de salud.

Para efecto de mi investigación tomaré como definición que la atención médica es la atención y ayuda oportuna que se proporcionan a los pacientes en caso de enfermedad.

## **CAPÍTULO III. HIPÓTESIS Y VARIABLES**

### **3.1 Formulación de hipótesis principal y derivada**

#### **3.1.1 Hipótesis principal**

Si genera Impacto social positivo en los miembros la conformación de asociaciones exportadoras de tapices de lana de oveja en el distrito de San Pedro de Cajas en Tarma - Junín 2013 al 2018.

#### **3.1.2 Hipótesis derivadas**

1. Las condiciones laborales en los miembros de las asociaciones exportadoras han mejorado en una mejor organización de trabajo.
2. El acceso a la educación del hijo mayor de cada miembro de las asociaciones exportadoras ha mejorado y participan en instituciones educativas.
3. El acceso a servicios de salud en los miembros de las asociaciones exportadoras ha mejorado y reciben atención médica.

### 3.2 Variables y definición operacional

Tabla 10. Matriz de Operacionalización de Variables

VARIABLE	DEFINICION CONCEPTUAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS
Impacto Social	Según la International Association for Impact Assessment (2014), para poder conceptualizar los impactos sociales se debe tener en cuenta cambios que se generen en los siguientes ámbitos: “La forma de vida de las personas, es decir, cómo viven, <b>trabajan</b> e interactúan unas con otras en el quehacer cotidiano. Su <b>educación</b> , la <b>salud</b> y bienestar”.	Condiciones laborales	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Actividad a la que se dedica</li> </ul>	¿Qué artesanías elabora? ¿Cuántas horas al día, usted dedica al trabajo? ¿Se dedica a otra actividad aparte de la Artesanía Textil?
			<ul style="list-style-type: none"> <li>• Beneficios de conformar la Asociación</li> </ul>	¿Alguna entidad nacional le ha brindado ayuda a la Asociación? ¿Qué beneficios le ha dado la Asociación? ¿Ser miembro de la Asociación, le ha permitido tener mayor ingreso?

		Acceso a la educación	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Hijos</li> </ul>	<p>¿Tiene hijos? ¿Cuántos hijos tiene en edad escolar?</p>
			<ul style="list-style-type: none"> <li>• Grado de instrucción</li> </ul>	<p>¿En qué nivel escolar se encuentra su hijo mayor?</p>
		Acceso a servicios de salud	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Postas</li> <li>• Seguro Essalud</li> <li>• Hospital</li> </ul>	<p>¿Cuántas postas hay en San Pedro de Cajas? Si Ud. ¿Tiene una emergencia va inmediatamente a una Posta, seguro Essalud o Hospital?</p>
Asociaciones exportadoras	<p>MINCETUR (2013), las asociaciones exportadoras son un mecanismo de cooperación que empoderan a las pequeñas y medianas empresas a participar en el mercado externo, generan una mejor organización de trabajo, aumento de salario todo ello para el bienestar a nivel social de las familias en cuanto a la participación en instituciones educativas de sus hijos y atención médica para los asociados.</p>	Organización de trabajo	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Participación en mercados internacionales</li> </ul>	<p>¿Vende sus productos artesanales al mercado nacional? ¿Vende sus productos artesanales al mercado internacional? ¿Cuáles son los mercados internacionales de la Asociación Exportadora?</p>

			<ul style="list-style-type: none"> <li>• Producción</li> </ul>	<p>¿Qué cantidad de tapices de lana de oveja produce mensualmente?</p> <p>¿En estos últimos 3 años su producción aumento?</p> <p>¿A qué precio por unidad vende su producto?</p>
			<ul style="list-style-type: none"> <li>• Participación en ferias</li> </ul>	<p>¿Ha participado en ferias nacionales o internacionales?</p> <p>¿Cada cuánto tiempo participa en una feria?</p>
		Instituciones educativas	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Colegio</li> </ul>	<p>¿Cuántas escuelas cerca a su hogar hay?</p> <p>¿Usted cree que son buenas las escuelas de la zona?</p>

			<ul style="list-style-type: none"> <li>• Instituto</li> </ul>	<p>¿Usted cree que el Instituto superior de Bellas Artes brinda enseñanza de calidad?</p> <p>¿Con la venta de artesanía a otro país ha podido brindar una mejor educación a sus hijos?</p>
		Atención médica	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Costo por consulta</li> <li>• Centro de salud</li> </ul>	<p>¿Cuánto es el costo aproximado por consulta?</p> <p>¿Hay atención diaria en la posta?</p> <p>¿Cree usted que, teniendo dinero por la venta de su artesanía, su familia puede acceder a los centros de salud?</p>

FUENTE: Elaboración Propia

## **CAPÍTULO IV. METODOLOGÍA**

### **4.1 Diseño metodológico**

La presente investigación será de tipo aplicada, no experimental, con enfoque mixto, es decir cualitativo y cuantitativo, ya que se utiliza el diseño explicativo (cualitativo) y el diseño descriptivo longitudinal retrospectivo (cuantitativo).

Según, Vara (2012), la investigación de tipo aplicada propone nuevas herramientas de análisis empresarial y está orientada a resolver problemas. Esta investigación es de tipo aplicada, porque se originó con fines prácticos para la solución de problemas de una realidad, mayormente en beneficio de la sociedad, como son los artesanos miembros de las Asociaciones exportadoras de tapices de lana de oveja.

Es un diseño no experimental, porque no se manipulará ninguna de las variables para así poder observar los fenómenos tal y como se dan en la realidad y poder analizarlos. Según, Ávila (2006) el enfoque no experimental “es una investigación sistemática en la que el investigador no tiene control sobre las variables independientes porque ya ocurrieron los hechos o porque son intrínsecamente manipulables” (p.36). Es por esta razón que la investigación es no experimental, porque no se realizó una representación de la realidad, tampoco se manipuló las variables, por lo contrario, se trató de describir una realidad acontecida tal y como se presenta, asimismo se requiere probar las hipótesis a través de las técnicas de investigación como son el cuestionario y la entrevista.

La presente investigación utiliza un enfoque mixto, para ahondar en mayor información sobre el estudio e identificar si se ha generado impacto social en los miembros que conformen una asociación exportadora de tapices de lana de oveja en el Distrito de San Pedro de Cajas.

Según, Hernández (2014) refiere que, “La meta de la investigación mixta no es reemplazar a la investigación cuantitativa ni a la cualitativa, sino utilizar las fortalezas de ambos tipos de indagación combinándolas y tratando de minimizar sus debilidades potenciales”. (p.532).

Se eligió el diseño explicativo porque en esta investigación se requiere identificar las causas sociales de la conformación de asociaciones exportadoras de tapices de lana de oveja, además con este tipo de diseño se podrá explicar con mayor amplitud que ocurre con los artesanos que conforman dichas asociaciones en cuanto a las condiciones de trabajo, acceso a servicios de salud y acceso a la educación de sus hijos. Según, Vara (2012), “los diseños explicativos no se contentan con descubrir que es lo que causa un determinado hecho, sino también busca aclarar por qué lo causa” (p.210).

Por otro lado, realizaré una investigación descriptiva longitudinal retrospectivo para poder investigar con mayor amplitud y precisión el impacto social generado en lo artesanos que conformen una asociación exportadora. Según, Vara (2012), “las técnicas descriptivas permiten generalizar los conocimientos y supuestos teóricos a otras poblaciones” (p.211).

## **4.2 Diseño muestral**

**Unidad de Análisis:** Asociaciones exportadoras de tapices de lana de oveja del distrito de San Pedro de Cajas.

**Población:** La población está constituida por las asociaciones exportadoras de tapices de lana de oveja, que se encuentren en el distrito de San Pedro de Cajas y los presidentes de dichas asociaciones.

Los criterios de inclusión y exclusión considerados para la delimitación poblacional son los siguientes:

- Sexo: Masculino y femenino
- Ubicación: Distrito de San Pedro de Cajas
- Pertenecientes a una asociación exportadora.
- Artesanos dedicados a la elaboración de tapices de lana de oveja.

Bajo estos criterios, se ha incluido a las siguientes asociaciones:

- Asociación APAGTEX, se dedica a la actividad artesanal y la producción de tapices.
- Asociación MANTEX, se dedicada a la producción textil-tapices, manualidades de todo tipo, prendas derivados del telar y la fabricación de artículos utilitarios y decorativos, que se comercializan en el mercado internacional.

Por lo expuesto, se determina las siguientes poblaciones:

- Población 1: Estará conformada por los 27 artesanos que conforman las asociaciones exportadoras Mantex y Apagtex.
- Población 2: Estará conformada por los presidentes tanto de la Asociación Apagtex y Textil Mantex.

**Tabla 11. Presidentes de la Asociación Apagtex y Mantex**

<b>ASOCIACION APAGTEX</b>	<b>ASOCIACION TEXTIL MANTEX</b>
Sr. Ronald Adrián León Espinoza	Sr. Leovigildo Espinoza Laguna

FUENTE: Elaboración Propia

**Muestra:** Se va a considerar a toda la población como muestra para la evaluación de las variables, por ser un número reducido, manejable y por tener acceso a la información, es decir que en la presente investigación se trabajará con un censo. Según Hernández (2012), “no siempre, pero en la mayoría de las situaciones si realizamos el estudio en una muestra, solo cuando queremos efectuar un censo debemos incluir todos los casos del universo o la población” (p.172).

### 4.3 Técnicas de recolección de datos

#### **Instrumentos (pertinencia):**

Para mi investigación emplearé dos instrumentos:

- El cuestionario estructurado para la investigación descriptiva.
- La entrevista a profundidad para la investigación explicativa.

#### **Instrumento 1:**

Según, Vara (2012), sostiene que, “el cuestionario estructurado es un instrumento cuantitativo que es utilizado para medir o registrar diversas situaciones y contextos” (p. 255). Se utilizará el cuestionario estructurado, para poder recolectar información de los artesanos. Además, dicho instrumento puede ser adaptado a la realidad de una asociación exportadora para que sea contestada por la población 1 que está conformada por los 27 artesanos miembros de las Asociaciones Exportadoras Apagtex y Textil Mantex. Este instrumento es de utilidad para conocer si sus condiciones de trabajo han mejorado al conformar una asociación, si participan en mercados internacionales, capacitaciones, ferias, cual es el nivel educativo de sus hijos mayores y si acceden a servicios de salud cuando lo necesitan.

**Fiabilidad:** Se analizará mediante la consistencia del instrumento, revisando constantemente y tratando de que sea lo más estructurado posible.

#### **Validez de contenido:**

El tipo de validez será analizado a través del enfoque complementario de contenido, es decir que el cuestionario será sometido a la valoración de tres expertos en temas Administración, Negocios Internacionales; que a la vez son docentes de la Facultad de Administración y RR. HH de la Universidad de San Martín de Porres de la Universidad y un validador externo con amplia experiencia en Recursos Humanos y en Organización y Desarrollo; quienes juzgaran la capacidad de este para evaluar las dimensiones e indicadores de la presente investigación.

Los expertos seleccionados dada su trayectoria profesional fueron los siguientes:

- ❖ América Silvia Baca Neglia (Docente de la Facultad de Ciencias Administrativas y RR. HH / Lic. Relaciones Industriales).
- ❖ Jesús Elías Carrillo Balceda (Docente de la Facultad de Ciencias Administrativas y RR. HH / Ingeniero Industrial).
- ❖ Julia Petronila Cabello Acevedo (Validador Externo / Lic. Sociología)

Las preguntas del instrumento fueron debidamente validadas por tres expertos en temas de administración, negocios internacionales y recursos humanos. Dichos jueces respondieron que hay suficiencia, claridad, coherencia y relevancia alta del instrumento.

Se realizaron las correcciones que fueron recomendadas por el jurado experto para que tenga sentido pertinente y de esta manera se pueda responder a los objetivos planteadas en la investigación. Por lo tanto, el contenido del instrumento es válido de acuerdo a la opinión y experiencia de los especialistas.

#### **Instrumento 2:**

Se utilizó la entrevista a profundidad, esta será aplicada a la población 2 que está conformada por los presidentes de las asociaciones Apagtex y Textil Mantex; con la finalidad de contrastar y consolidar los datos antes obtenidos, en donde podremos describir, explorar y adquirir información importante sobre el impacto social en los miembros de una asociación exportadora.

**Fiabilidad:** Sera por fidelidad a las fuentes, por lo que se solicitará permiso para grabar las entrevista y se registrará fotográficamente a los entrevistados.

#### **Validez de contenido:**

El tipo de validez será analizado a través del enfoque complementario de contenido, es decir que el cuestionario será sometido a la valoración de tres expertos en temas Administración, Negocios Internacionales; que a la vez son docentes de la Facultad de Administración y RR. HH de la Universidad de San Martín de Porres de la Universidad y un validador externo con amplia experiencia en Recursos Humanos y en Organización y Desarrollo; quienes juzgaran la capacidad de este para evaluar las dimensiones e indicadores de la presente investigación.

Los expertos seleccionados dada su trayectoria profesional fueron los siguientes:

- ❖ América Silvia Baca Neglia (Docente de la Facultad de Ciencias Administrativas y RR. HH / Lic. Relaciones Industriales).
- ❖ Jesús Elías Carrillo Balceda (Docente de la Facultad de Ciencias Administrativas y RR. HH / Ingeniero Industrial).
- ❖ Julia Petronila Cabello Acevedo (Validador Externo / Lic. Sociología)

Las preguntas del instrumento fueron debidamente validadas por tres expertos en temas de administración, negocios internacionales y recursos humanos. Dichos jueces respondieron que hay suficiencia, claridad, coherencia y relevancia alta del instrumento.

Se realizaron las correcciones que fueron recomendadas por el jurado experto para que tenga sentido pertinente y de esta manera se pueda responder a los objetivos planteadas en la investigación. Por lo tanto, el contenido del instrumento es válido de acuerdo a la opinión y experiencia de los especialistas.

#### **4.4 Técnicas estadísticas para el procesamiento de la información**

Para la investigación, se aplicó el cuestionario estructurado, de acuerdo al siguiente procedimiento para el procesamiento de la información:

1. Se coordinó una cita con cada presidente de las Asociaciones Apagtex y Mantex y se agendó una reunión en la cual participaron todos los miembros de dichas asociaciones.
2. Se explicó el contenido del cuestionario para su llenado por los asociados y luego se recolectó los datos para el desarrollo del análisis.
3. Se analizó la información recopilada y se elaboró documentos en Excel con cuadros estadísticos y matriz de tabulación para su interpretación.
4. Por último, se generó un último documento donde se analizó todo el contenido.

Para la investigación explicativa, se realizó la entrevista, según el siguiente procedimiento:

1. Se contactó con los presidentes de las Asociaciones APAGTEX y TEXTIL MANTEX del distrito de san Pedro de Cajas vía telefónica y por e-mail, para concertar una reunión.
2. La entrevista se realizó individualmente con cada representante de las dos Asociaciones y tuvo una duración aproximada de 30 minutos.
3. Las entrevistas fueron grabadas vocalmente para su posterior comprensión y entendimiento.
4. Se realizó fotografías con los representantes de la Asociaciones.
5. Se procedió a transcribir la información obtenida con la elaboración de documentos en Word 2007.
6. Se realizó un análisis de toda la información recopilada de las entrevistas, empleando técnicas de filtrado y categorización.

#### **4.5 Aspectos éticos**

En la presente investigación se han tomado datos e información verídica tanto de diferentes autores como de instituciones, dicha información ha sido tomada como referencia para reforzar la estructura de la tesis de acuerdo a la normatividad APA.

Asimismo, el presidente de la Asociación APAGTEX el Sr. Adrián López Espinoza y el presidente de la Asociación TEXTIL MANTEX el Sr. Leovigildo Espinoza Laguna serán informados del procedimiento para la realización del trabajo de campo como parte de los criterios éticos establecidos para la elaboración del presente trabajo de investigación, así como también sus miembros de las asociaciones.

## **CAPÍTULO V. RESULTADOS**

### **5.1 Resultados de la investigación**

En este capítulo se presentan los resultados de la investigación, luego de un minucioso trabajo de campo. Al ser el tema de investigación Impacto Social en los miembros de las Asociaciones Exportadoras de Tapices de lana de oveja en el Distrito de San Pedro de Cajas en Tarma – Junín 2013 al 2018; se utilizó como metodología el diseño explicativo (cualitativo) y el diseño descriptivo longitudinal retrospectivo (cuantitativo).

Con respecto al procedimiento, primero se identificó la población y se determinó que esta sería igual al de la muestra, porque se trata de un número reducido y se tiene acceso a la información siendo la primera muestra los 27 artesanos que conforman las asociaciones exportadoras Mantex y Apagtex y la segunda conformada por los presidentes tanto de la Asociación Mantex y la Asociación Apagtex, por último, el contenido de los instrumentos fue previamente validado mediante criterio de jueces expertos.

A continuación, se definen los objetivos de la investigación que son los siguientes:

#### **5.1.1 La conformación de Asociaciones Exportadoras de tapices de lana de oveja en el Distrito de San Pedro de Cajas genera impacto social en las condiciones laborales de los miembros (Objetivo Especifico Nro. 1)**

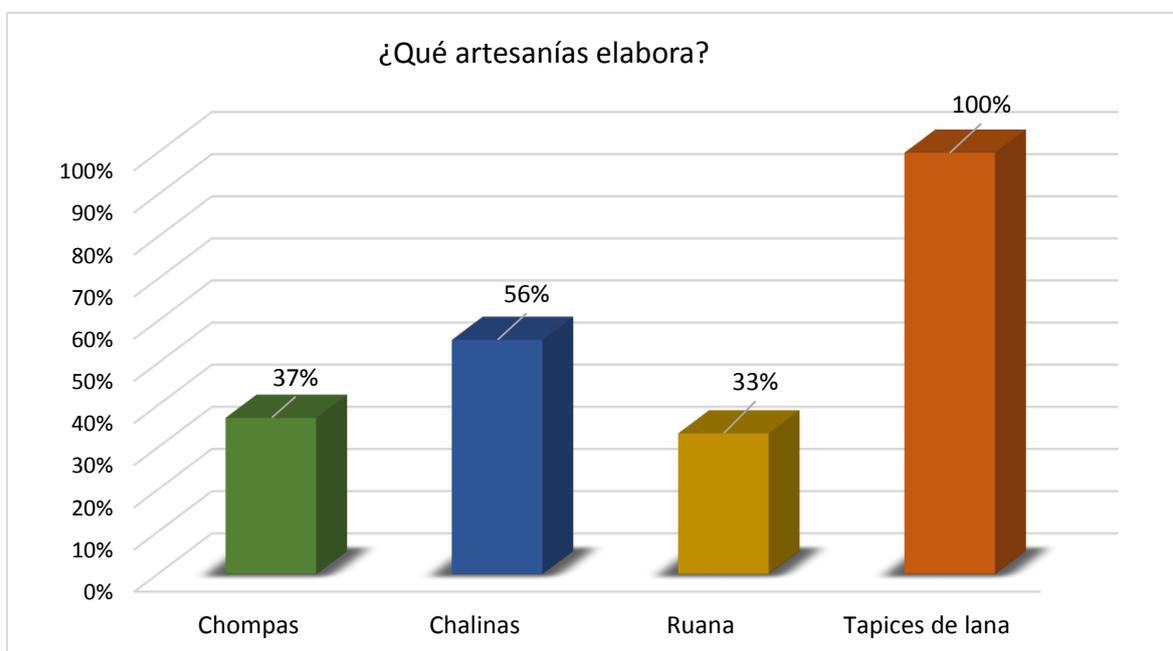
Para poder determinar si la conformación de Asociaciones Exportadoras de Tapices de Lana de Oveja generan un impacto social sobre la condición laborales de sus miembros, primero se obtuvo información sobre cuáles son las instituciones que brindan ayuda, en donde el Gobierno Regional es un actor importante, ya que promovió la formalización de la Asociación y la participación de sus miembros en capacitaciones, a quienes les permite tener mayor conocimiento sobre sus producto y mercado, además de asistir a ferias; ser una asociación formal les ha permitido

ingresar al mercado nacional e internacional y este les permite obtener mayores ingresos para mejorar su condición laboral; a continuación se ira explicando cada uno de estos puntos importantes que han dado respuesta a la investigación.

### a) Actividad a la que se dedica

Ambas asociaciones exportadoras en estudio elaboran tapices de lana de oveja que luego son exportadas al mercado internacional, pero estos no son los únicos productos textiles que elaboran, también producen chalinas, chompas y ruanas que también son conocidos como los ponchos.

En la Figura 11, se puede observar que el 100% de los miembros de las Asociaciones exportadoras elaboran tapices de lana de oveja, es decir toda la población en estudio; pero a la vez se dedican a la elaboración de chalinas que conforman aproximadamente la mitad, es decir, un 56%, las chompas que son elaboras por el 37% de los miembros y, por último, 33% de los miembros se dedican a la elaboración de ruanas o también conocidos como ponchos.



**Figura 12. Artesanía que elaboran los miembros de las asociaciones**  
**Fuente:** Elaboración propia basada en el Cuestionario (Ver Anexo 7)

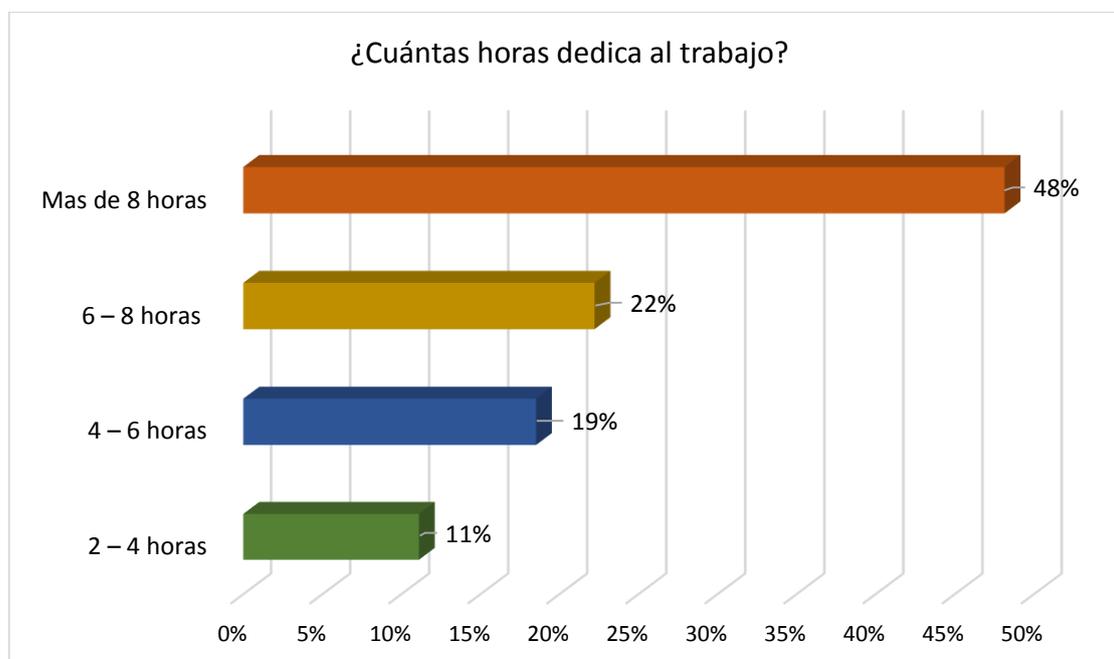
En la Tabla 12, se muestra la información obtenida a través de la entrevista, en donde ambas Asociaciones elaboran tapices de lana, además de esta, tienen una producción alternativa que son las chalinas, chompas y las ruanas.

**Tabla 12. Artesanía textil que elabora cada asociación**

	<b>APAGTEX</b>	<b>MANTEX</b>
¿Qué tipo de artesanía desarrolla la Asociación Exportadora?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tejidos planos hechos con telar</li> <li>• Tapices de lana</li> <li>• Chalinas</li> </ul>	<p>Mayormente nosotros a lo que nos dedicamos es a la elaboración de tapices y según hemos verificado el mercado tenemos la elaboración de tejidos de alpaca, chompas, chalinas y las ruanas.</p>

**Fuente:** Elaboración propia en base a la tabla resumen de la entrevista realizada a los Presidentes de cada Asociación. **(Ver Anexo 5)**

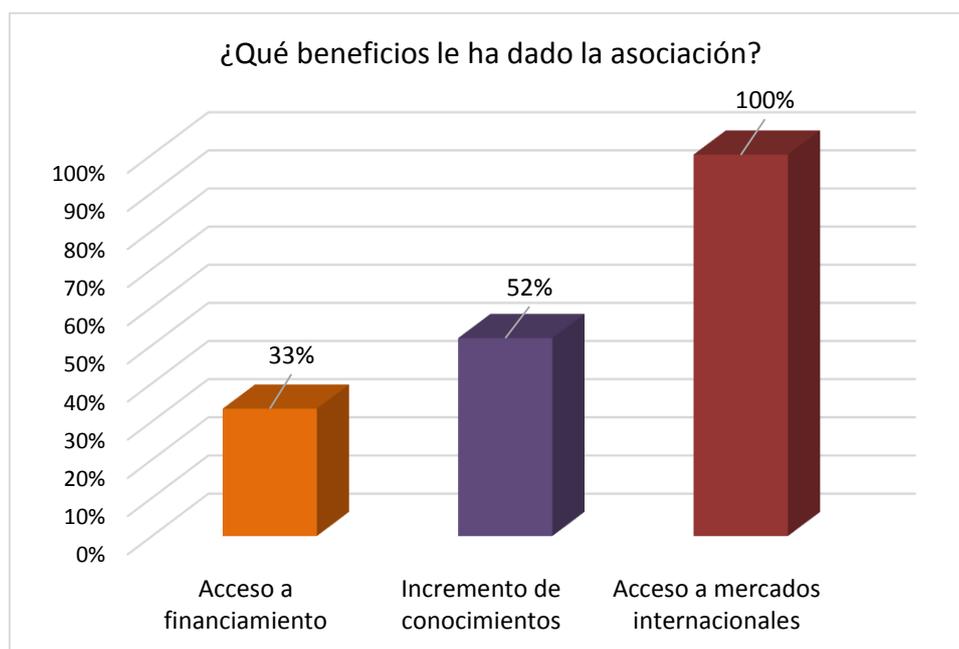
Para la elaboración de los tapices de lana de oveja el 48% de los artesanos de las Asociaciones exportadoras se dedican más de 8 horas al día, el 22% dedica entre 6 a 8 horas al día, el 19% se dedica entre 4 y 6 horas y el 11% se dedica entre 2 a 4 horas al día. Ver Figura 12.



**Figura 13. Horas que dedican los artesanos para la elaboración de tapices**  
**Fuente:** Elaboración propia basada en el Cuestionario **(Ver Anexo 7)**

## b) Beneficios de conformar una asociación exportadora

De acuerdo al cuestionario realizado el 100% de los artesanos afirman que uno de los grandes beneficios de conformar la asociación exportadora fue poder acceder a un mercado internacional, a su vez, un 52% afirma que han podido incrementar sus conocimientos, es decir a través de capacitaciones y el 33% pudo obtener acceso al financiamiento. Ver Figura 13.



**Figura 14. Beneficios obtenidos al conformar una asociación exportadora**  
Fuente: Elaboración propia basada en el Cuestionario Aplicado (Ver Anexo 7)

## c) Instituciones que brindan apoyo a las asociaciones exportadoras

Existen instituciones nacionales que han brindado ayuda a las asociaciones de acuerdo a la entrevista realizada se sabe que la ayuda del Gobierno Regional es importante, ya que los artesanos que trabajaban de manera individual ahora lo hacen como un grupo de personas que se han asociado para su formalización, otra ventaja es que el Gobierno Regional les ha brindado capacitaciones sobre producto y mercado; en el caso de Apagtex la ayuda se ha diversificado siendo Mincetur, Prompex de Huancayo y también Dircetur Regional de Huancayo; en cuanto a la Asociación Mantex ha continuado por su parte, luego de formalizar la Asociación.

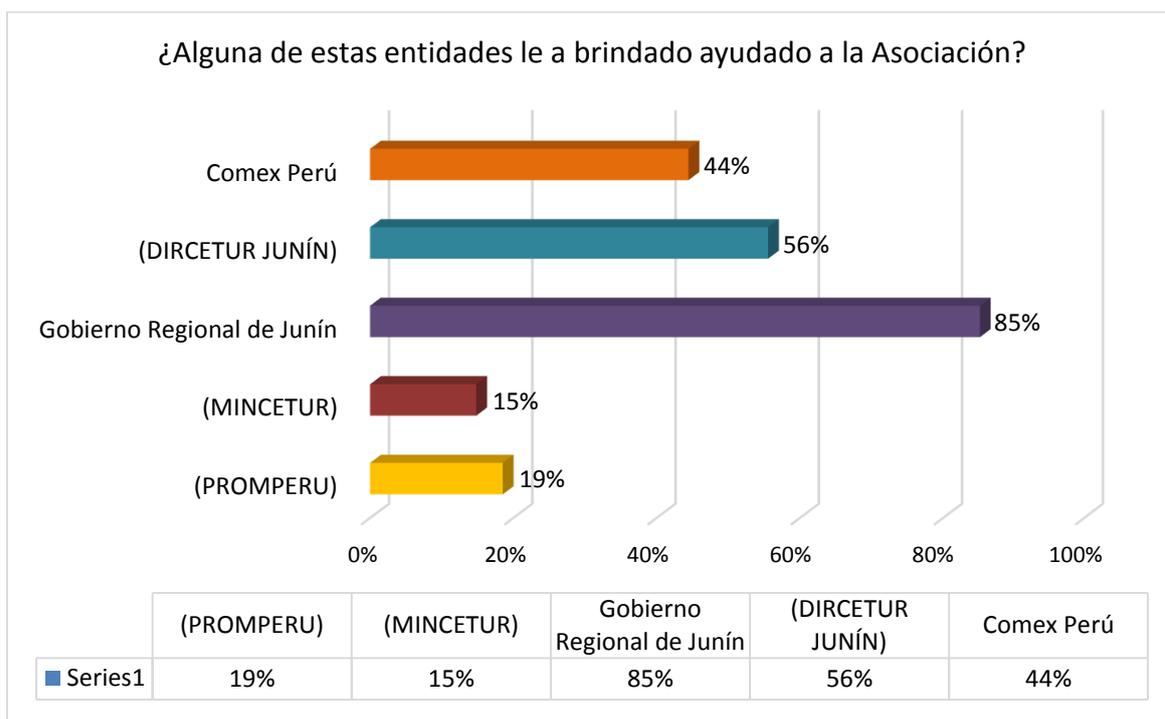
En la Tabla 13, se observa cuáles son las instituciones que brindan apoyo a las Asociaciones Apagtex y Mantex, dicha información fue obtenida a través de entrevista realizada a los presidentes de dichas asociaciones.

**Tabla 13. Instituciones que brindan capacitación a las asociaciones**

	<b>APAGTEX</b>	<b>MANTEX</b>
¿Hay alguna institución que lo está ayudando como Asociación Exportadora?	Hay algunas organizaciones que nos están ayudando como Mincetur, Prompex de Huancayo y también Dircetur Regional de Huancayo, esos tres son los que nos están ayudando más que todo, incluso Comex con el programa Alibaba, con ellos estamos teniendo una publicidad pero como recién nos estábamos organizando, entonces no hemos podido aprovechar, pero estamos ya por volver con Comex	Anteriormente nos ha organizado el Gobierno Regional por el proyecto, ellos nos han apoyado al inicio y después se acabó el proyecto y nosotros ya seguimos con los miembros por si solos, hemos ido por cuenta propia. Mayormente, el apoyo fue en capacitaciones.

**Fuente:** Elaboración propia en base a la tabla resumen de la entrevista realizada a los Presidentes de cada Asociación. **(Ver Anexo 5)**

Para contrastar la información, en la encuesta realizada a los miembros de las asociaciones se obtuvo la siguiente información, el 85% afirma que la ayuda de entidades nacionales en su mayoría proviene del Gobierno Regional, luego un 56% afirma que fue por Dircetur Junín, Comex Perú con un 44% y con menos participación se encuentran Mincetur con un 15% y Promperú con un 7%. Ver Figura 14.



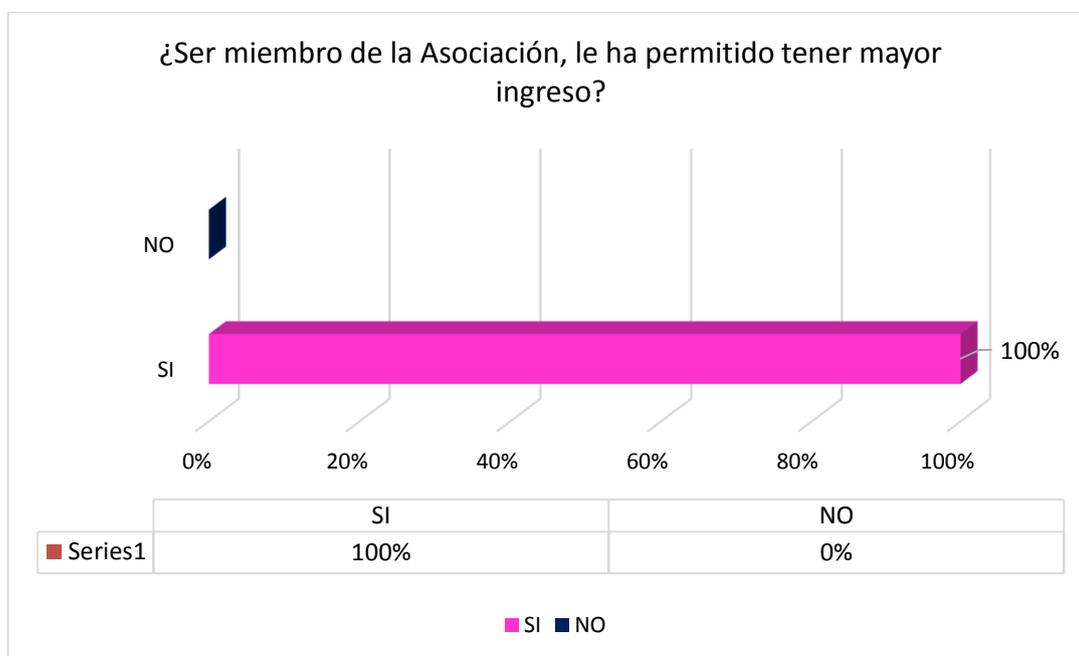
**Figura 15. Instituciones que brindan ayuda a las asociaciones**

**Fuente:** Elaboración propia basada en el Cuestionario Aplicado (Ver Anexo 7)

#### **d) La asociación exportadora permite obtener mayor ingreso**

Es importante saber cuál es la percepción de los miembros de las asociaciones Apagtex y Mantex, respecto a que si sus ingresos aumentaron o no al ser miembros. De acuerdo a la encuesta realizada podemos saber que la respuesta es afirmativa.

En la Figura 9, se puede observar la opinión de los miembros de las asociaciones exportadoras respecto a que si ser miembro de la asociación les ha permitido tener mayor ingreso. El 100% de los encuestados respondieron que sí, siendo toda la población en estudio.



**Figura 16. Opinión de artesanos sobre, si conformar la asociación les permitió tener mayor ingreso**

**Fuente:** Elaboración propia basada en encuestas (Ver Anexo 7)

#### **e) Venta de productos artesanales a nivel nacional e internacional**

Los miembros de las asociaciones exportadoras tienen clientes fijos a nivel nacional estos se encuentran en la Provincia de Lima y Huancayo, así como en Tarma; en donde sus productos artesanales como: tapices, chompas y chalinas son vendidos a los turistas; generalmente, en festividades como Semana Santa, Fiestas Patrias y Navidad.

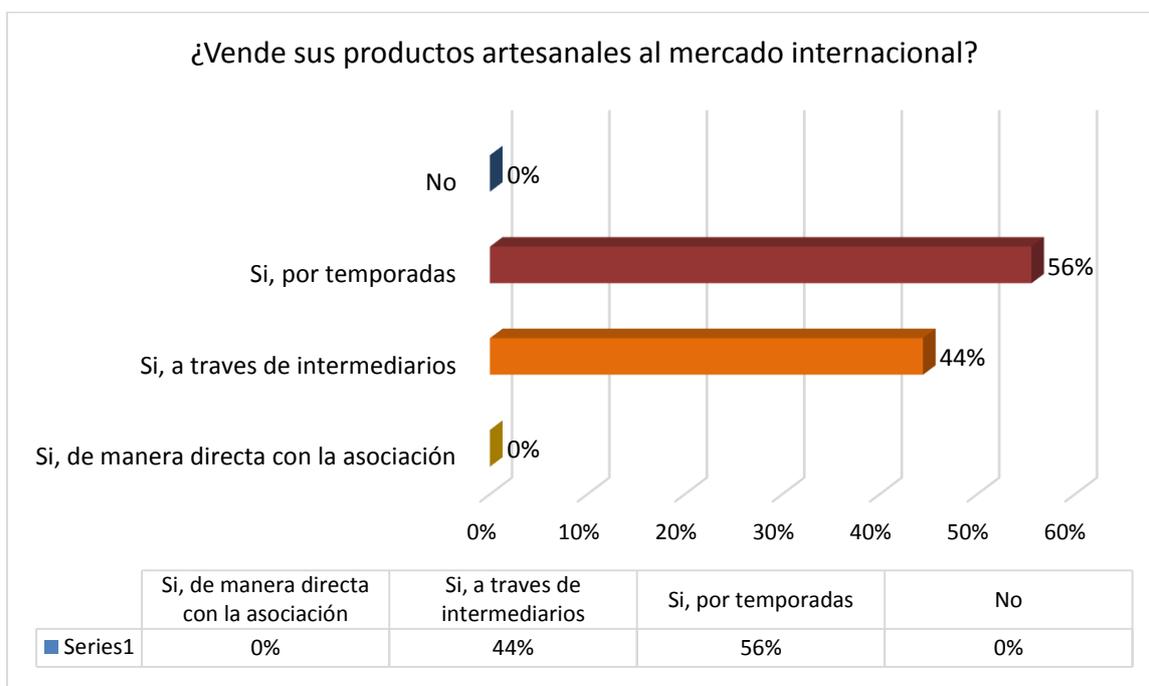
Los mercados a nivel internacional se han identificado a través de la entrevista realizada, tanto la Asociación Apagtex como Mantex realizan sus exportaciones de manera indirecta, siendo el mercado de destino Estados Unidos para Apagtex y el mercado de Francia de la Asociación Mantex. Ver Tabla 14.

**Tabla 14. Mercado a nivel internacional de la Asociación Apagtex y Mantex**

	<b>APAGTEX</b>	<b>MANTEX</b>
¿Cuáles son los mercados internacionales de la asociación exportadora?	Las exportaciones todavía no la hacemos directamente, pero <u>nuestros productos van a Estados Unidos.</u>	Mayormente Francia en tejidos de alpaca. Ahorita estamos sacando nuevos productos en moda, colores y la nueva tendencia del mercado para lanzarlo al mercado y si tenemos acogida entonces lo vamos a exportar.

**Fuente:** Elaboración propia en base a la tabla resumen de la entrevista realizada a los Presidentes de cada asociación. **(Ver Anexo 5)**

A continuación, en la Figura 16, se puede observar que el 56% de los miembros venden sus productos artesanales por temporadas y el 44% a través de intermediarios para su exportación. Este dato proviene de la encuesta realizada a 27 miembros de las dos Asociaciones en estudio, quienes son la muestra en la investigación.



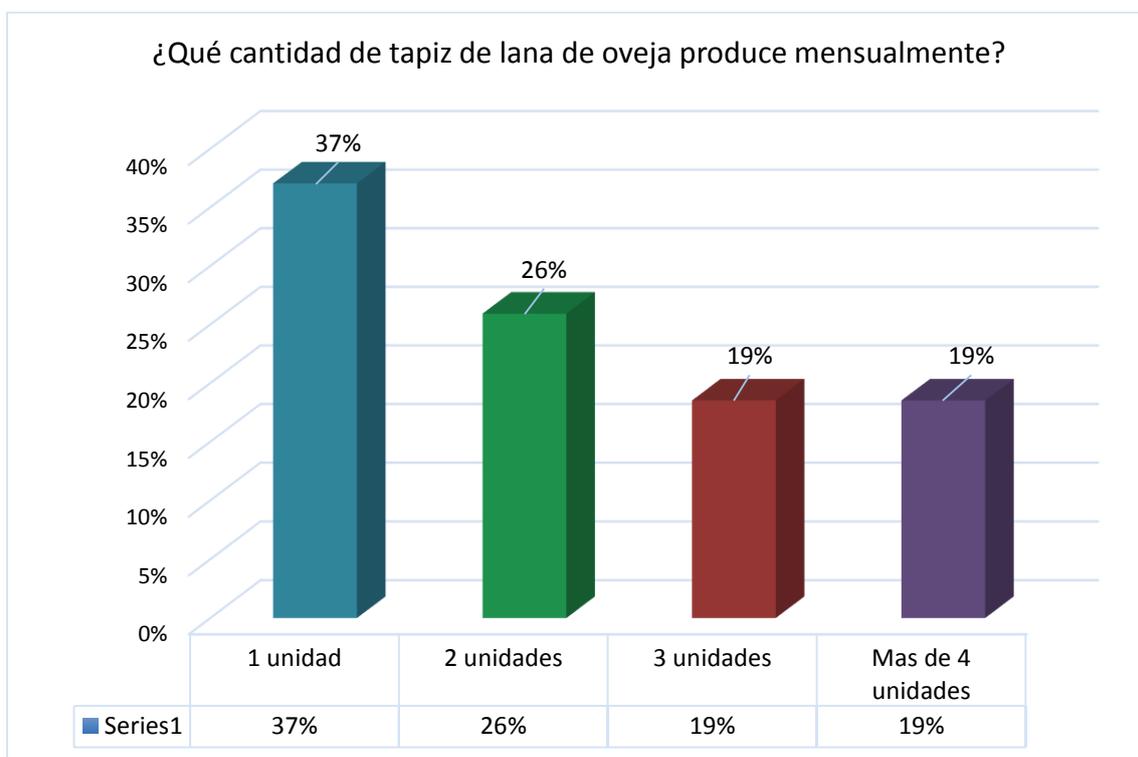
**Figura 17. Venta de tapices de lana de oveja al mercado internacional**

**Fuente:** Elaboración propia basada en el Cuestionario Aplicado **(Ver Anexo 7)**

## f) Producción mensual de tapices de lana de oveja

La mayoría de los miembros de las asociaciones producen mensualmente entre 1 y 3 tapices al mes, esto se debe a que la elaboración de un tapiz requiere de mucho tiempo, aproximadamente 20 días, porque se trata de trabajos artísticos. Información obtenida de la entrevista y cuestionario aplicado.

Tal como se muestra en la Figura 17, la mayoría de los artesanos que conforman el 37% de los encuestados elaboran un tapiz al mes, el 26% de los miembros elaboran 2 tapices al mes, el 19% elaboran hasta tres tapices y el resto que son el 19% pueden elaborar hasta más de 4 tapices.



**Figura 18. Producción mensual de tapiz por miembro de la asociación**

**Fuente:** Elaboración propia basada en el Cuestionario Aplicado (Ver Anexo 7)

A su vez, de acuerdo al cuestionario realizado el 70% de los artesanos opinan que en los últimos tres años su producción aumento, un 22% considera que su producción se ha mantenido y el 7% menciona que no aumento. Ver Figura 18.



**Figura 19. Opinión sobre, si en los últimos tres años la producción aumentó**

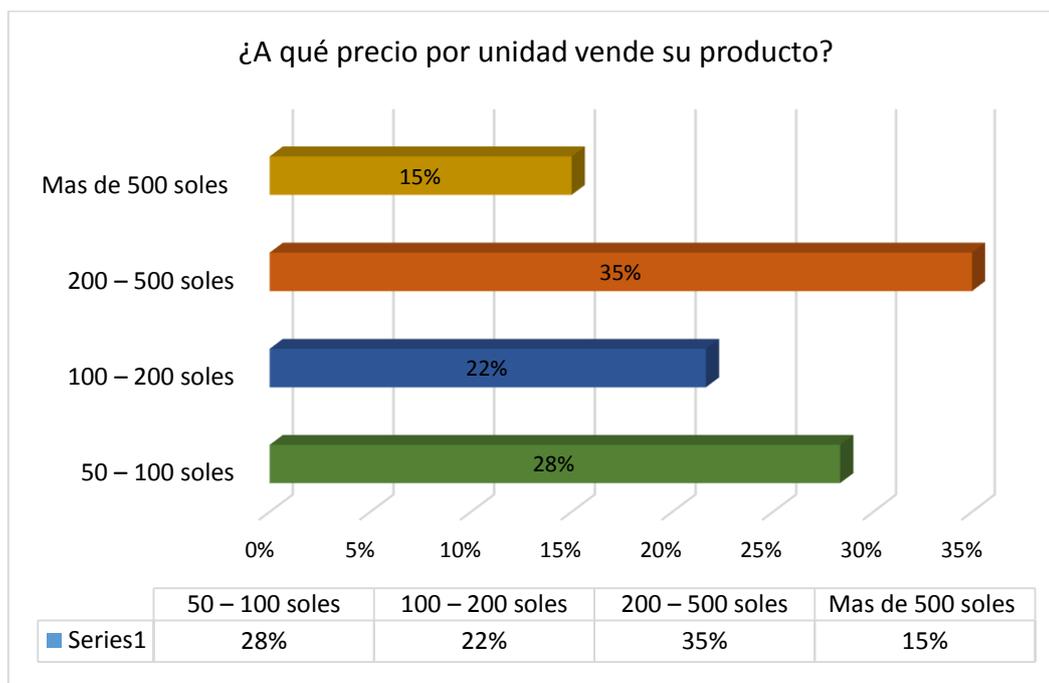
**Fuente:** Elaboración propia basada en el Cuestionario Aplicado (Ver Anexo 7)

#### a) Precio Unitario por Tapiz

Según el presidente de la Asociación Mantex, el Sr. Leovigildo Espinoza Laguna, menciona que los costos de materia prima para la elaboración de un tapiz son mínimos, puesto que para un tapiz mediano se necesita 1 ½ kilo de lana que cuesta aproximadamente 30 soles e incluye el unido y la orilla, lo difícil está en la mano de obra y el periodo de tiempo en el que se debe terminar el tapiz, que son 20 días para entregar el pedido a los intermediarios que se encargan de su exportación.

Los precios por cada tapiz de lana de oveja terminado son variables, estos dependen de su tamaño, pueden ser desde pequeños hasta grandes paisajes artísticos o retratos, otro aspecto a considerar son la variedad de colores que se usan para su confección.

Tal como muestra la Figura 19, respecto al precio unitario de venta por cada tapiz el 78% de los socios elaboran un tapiz que cuesta entre 200 y 500 soles, luego se encuentran los socios que elaboran tapices que pueden llegar a costar desde 50 a 200 soles y el 37% de los socios elaboran tapices que pueden llegar a costar más de 500 soles.



**Figura 20. Precio por unidad en soles por cada tapiz exportado**

**Fuente:** Elaboración propia basada en el Cuestionario Aplicado (Ver Anexo 7)

### b) Participación en Ferias

Al formar parte de una asociación los miembros han podido participar en ferias. Según el Sr. Leovigildo Espinoza Laguna: las ferias son solamente para mostrar sus productos y no para la venta, entonces perjudica a la asociación y no hay ingresos; y lo que nosotros necesitamos son ferias para exponer y vender.

Aunque las ferias donde ambas asociaciones han participado son solo para mostrar sus productos, se debe resaltar que gracias a estas se hacen conocidas sus artesanías textiles.

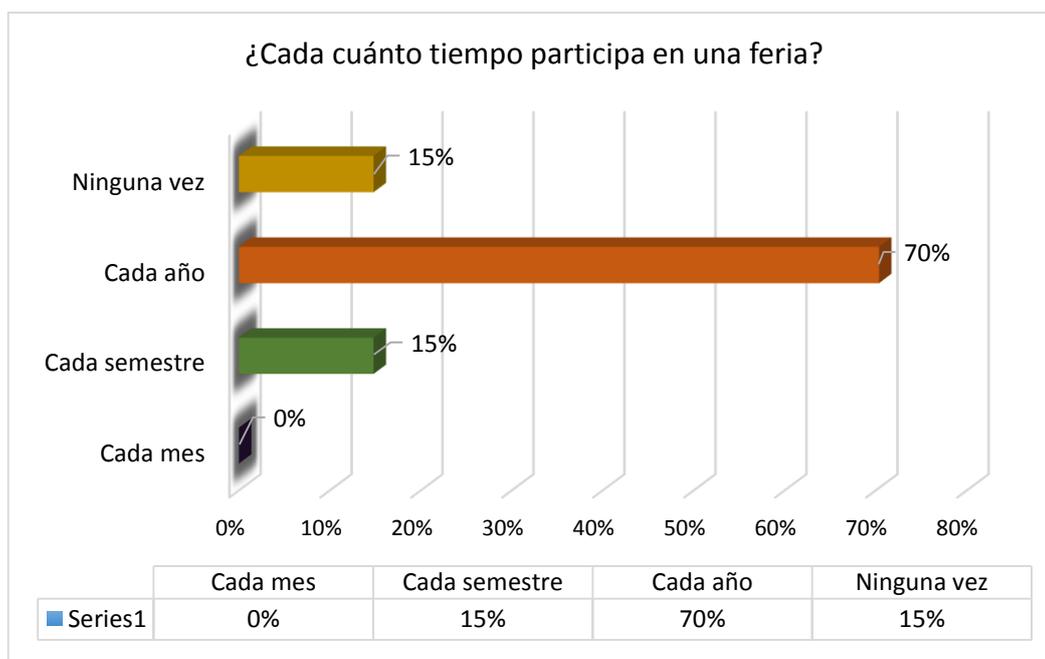
En la Tabla 15, se observa los comentarios de cada Presidente sobre las ferias en donde han participado tanto la Asociación Apagtex como Mantex

**Tabla 15. Ferias donde han participado las asociaciones exportadoras**

	<b>APAGTEX</b>	<b>MANTEX</b>
¿Ha participado en Ferias Internacionales o Nacionales?	Nos están invitando y vamos a participar en Lima, Huancayo y en otras ciudades más.	Si hemos participado en diferentes ferias, pero más era en Perú y Moda de la Gift Show, en Miraflores.

**Fuente:** Elaboración propia en base a la tabla resumen de la entrevista realizada a los Presidentes de cada asociación. **(Ver Anexo 5)**

En la Figura 20, se observa cada cuanto tiempo los miembros de las asociaciones han participado en una feria, el 70% de los encuestados respondió cada año, el 15% cada semestre y el 15% no ha participado ninguna vez.



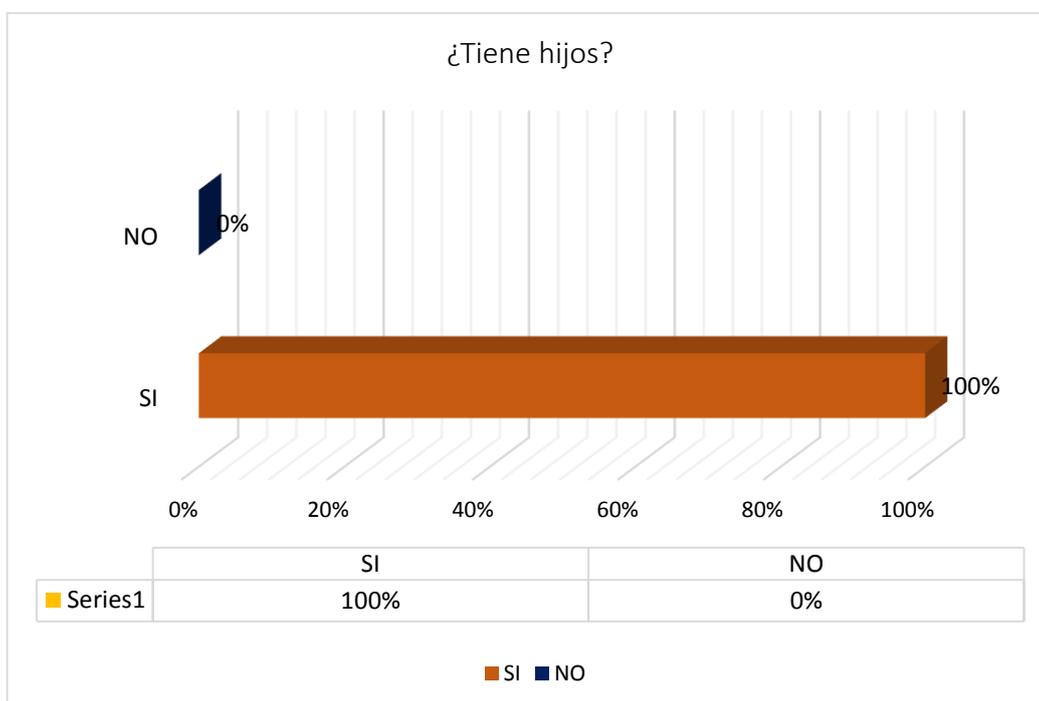
**Figura 21. Frecuencia de participación en una feria**

**Fuente:** Elaboración propia basada en el Cuestionario Aplicado **(Ver Anexo 7)**

### 5.1.2 La conformación de Asociaciones Exportadoras de Tapices de lana de oveja en el Distrito de San Pedro de Cajas genera impacto social en el acceso a la educación del hijo mayor de cada miembro (Objetivo Especifico Nro. 2)

Para poder determinar si la conformación de Asociaciones Exportadoras de Tapices de Lana de Oveja genera un impacto social sobre el acceso a la educación de los hijos de cada miembro, se obtuvo información sobre el nivel educativo que han logrado sus hijos mayores.

Tal como se puede observar en la Figura 21, de acuerdo a la encuesta realizada se sabe que los 27 miembros que conforman las Asociaciones Apagtex y Mantex el 100%, es decir todos los artesanos tienen hijos, entonces es importante saber si estos han logrado acceder a la educación primaria, secundaria, técnico o superior.



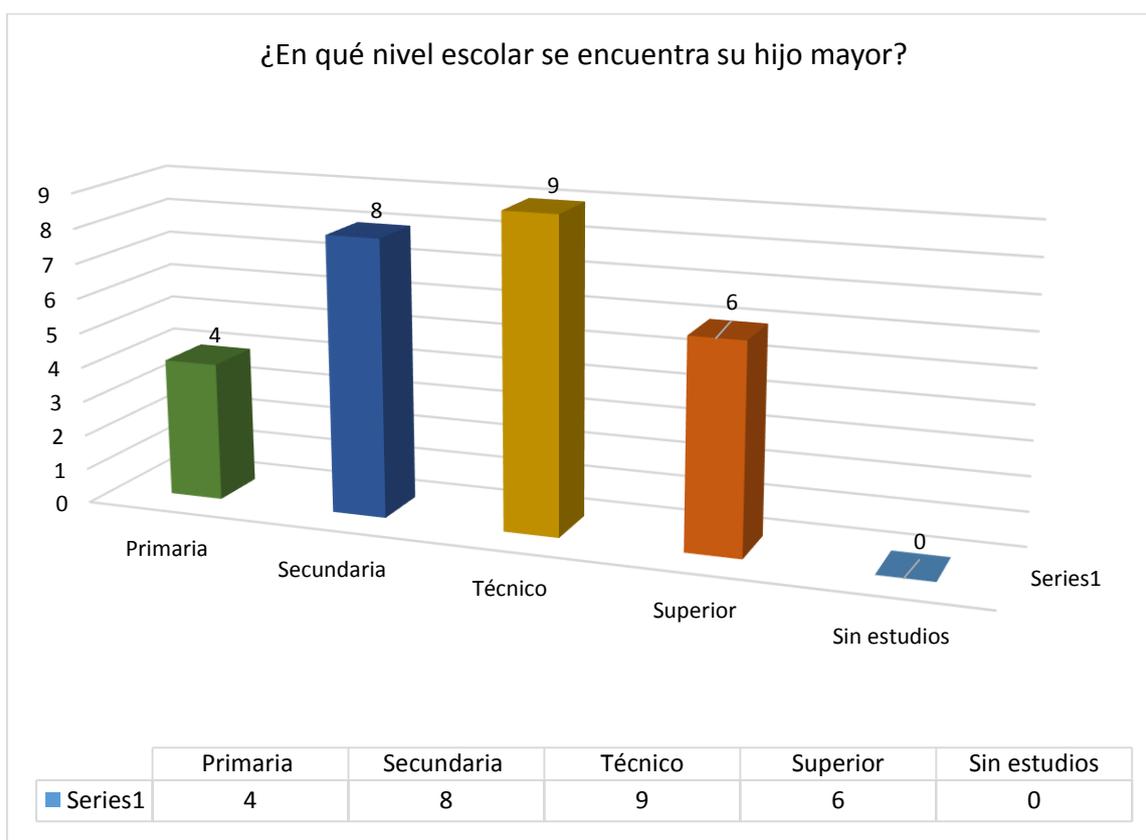
**Figura 22. Tienen hijos los miembros de las asociaciones**  
**Fuente:** Elaboración propia basada en encuestas (Ver Anexo 7)

### a) Nivel escolar de hijos mayores de los miembros de la asociación

Según Ronald Adrián León Espinoza, presidente de la Asociación Apagtex: mientras más ingresos se tenga con la venta de nuestras chompas, gorras y tapices, los miembros de la asociación hemos podido educar a nuestros hijos.

Como se observa en la Figura 22, respecto al nivel escolar de los hijos mayores de cada miembro de la asociación, se observa que 9 de ellos se encuentra cursando un estudio técnico, 8 se encuentran en secundaria, 6 de ellos se encuentran estudiando en la universidad, 4 de ellos se encuentran en Primaria y ninguno de los encuestados afirmo que su hijo mayor se encuentra sin estudios.

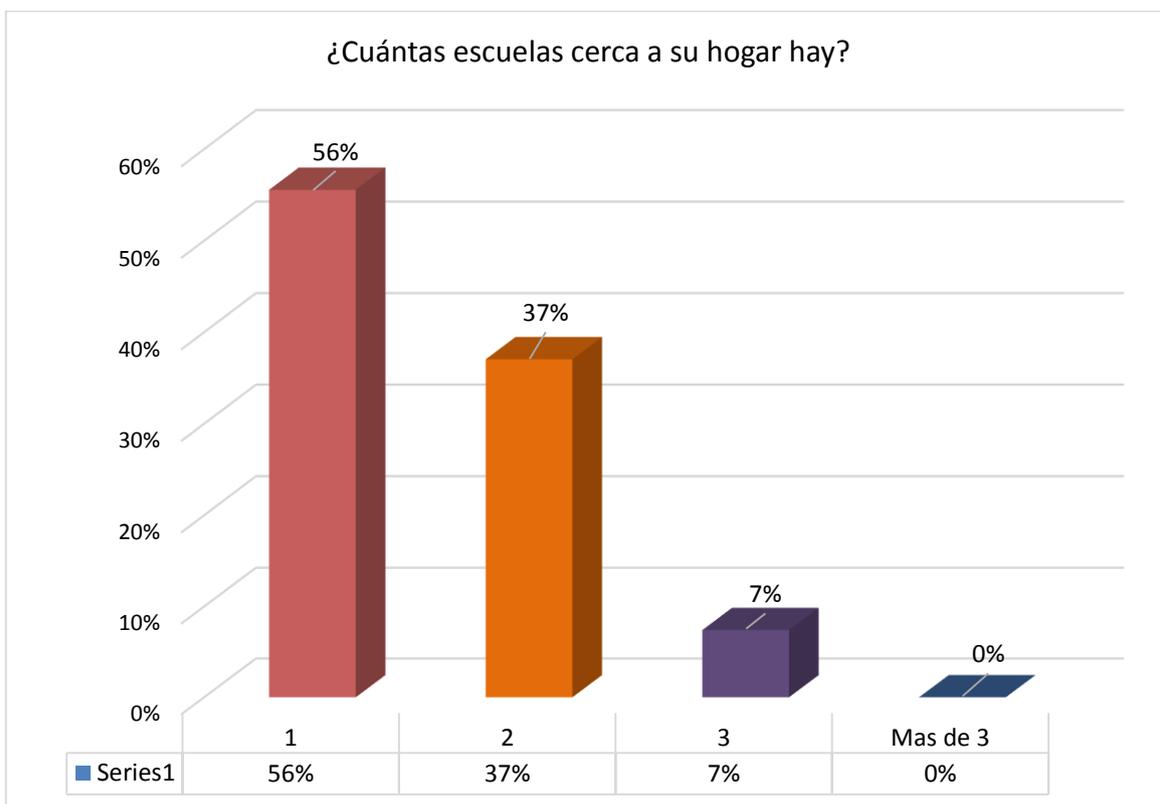
Además, se debe recalcar que toda la población en estudio que fue sometida a la encuesta tienen hijos.



**Figura 23. Nivel escolar de los hijos mayores de la asociación exportadora**

**Fuente:** Elaboración propia basada en encuestas (Ver Anexo 7)

De acuerdo al cuestionario realizado se obtuvo información de que el 56% de los artesanos afirma que al menos hay una escuela cerca a su hogar, el 37% afirma que hay dos escuelas cerca a su hogar y un 7 % afirma que hay 3 escuelas cerca a su hogar, dicha información es importante, pues facilita a los padres transportar a los hijos a su centro de educación y socializar con los educadores. Ver Figura 23.



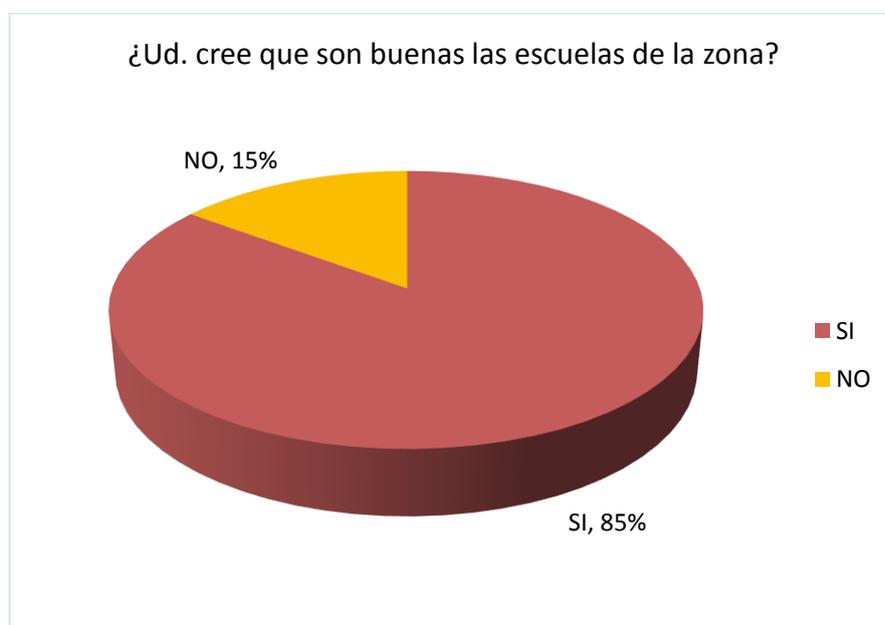
**Figura 24. Cantidad de escuelas cerca del hogar de los miembros**

**Fuente:** Elaboración propia basada en encuestas (Ver Anexo 7)

## b) Opinión sobre las escuelas en San Pedro de Cajas

En el Distrito de San Pedro de Cajas se pueden encontrar tres instituciones de nivel primaria y secundaria; que son el Centro de Educación Básica Alternativa San Pedro, I.E Virgen de Fátima y la Institución Educativa Víctor Andrés Belaunde, datos obtenidos en el trabajo de campo realizado

Respecto al cuestionario se sabe que el 85% de los artesanos opino que las escuelas ubicadas en el Distrito de San Pedro de Cajas son buenas y un 15% piensa lo contrario. Ver Figura 24.

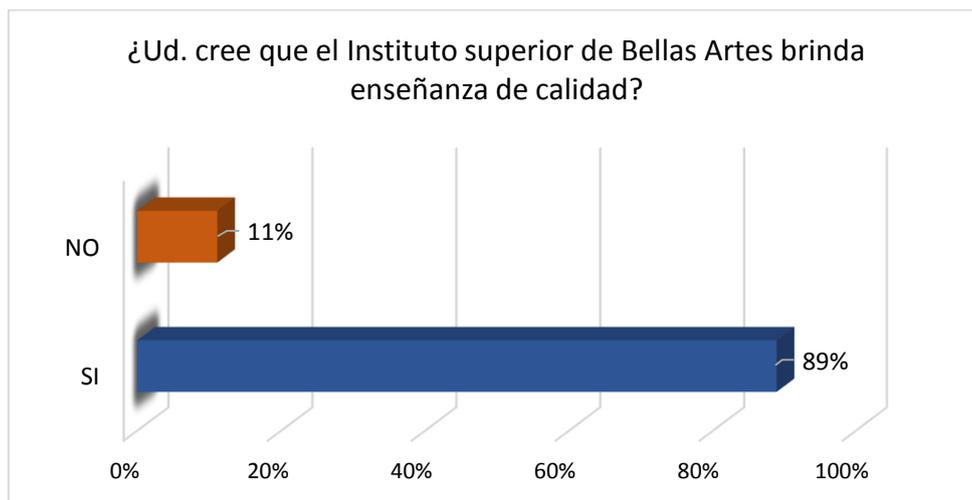


**Figura 25. Opinión sobre las escuelas del Distrito de San Pedro de Cajas**

**Fuente:** Elaboración propia basada en encuestas (Ver Anexo 7)

### c) Opinión sobre la enseñanza del Instituto de Bellas Artes en San Pedro de Cajas

En el Distrito de San Pedro de Cajas hay un Instituto Superior que es el de Bellas Artes, a su vez, el 89% de los artesanos encuestados respondieron que dicho Instituto brinda una enseñanza de calidad, siendo la gran mayoría y el 11 % opinó lo contrario. Ver Figura 25.



**Figura 26. Opinión sobre la enseñanza del Instituto Superior de Bellas Artes**

**Fuente:** Elaboración propia basada en encuestas (Ver Anexo 7)

En la Figura 26, se observa al Instituto de Bellas Artes, en donde algunos pobladores aprenden el arte de la pintura. Este dato proviene de la observación realizada.



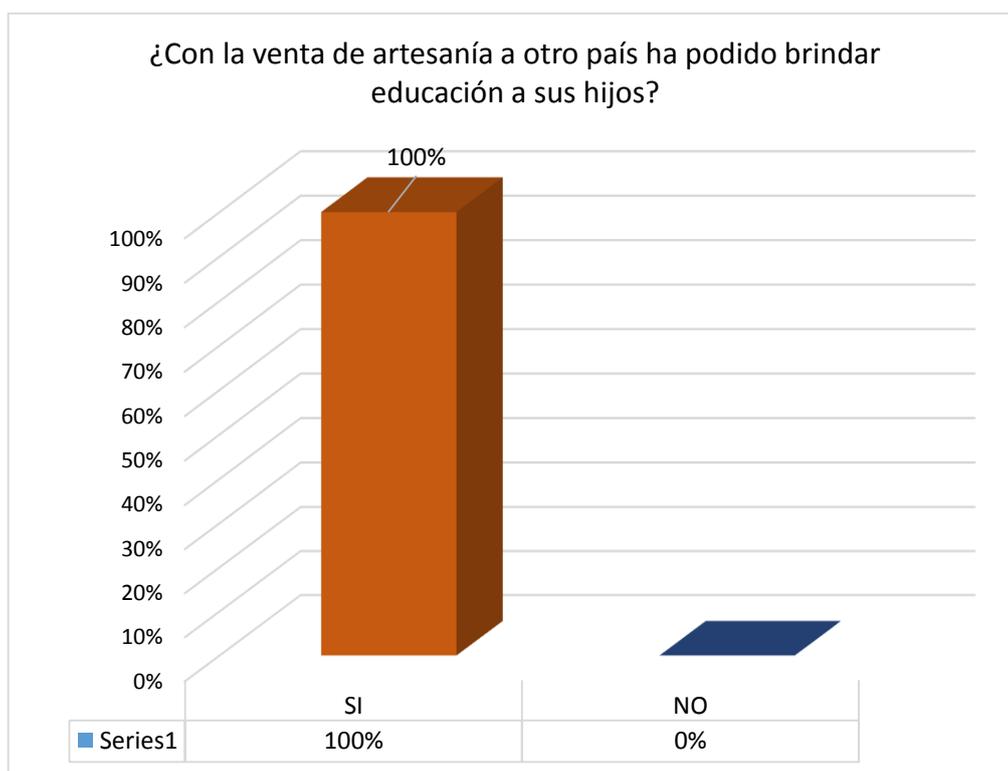
**Figura 27. Instituto Bellas Artes- San Pedro de Cajas**

**Fuente:** Elaboración propia basada en el trabajo de Campo

**d) Opinión sobre la conformación de la asociación ha permitido brindar educación a los hijos de los miembros**

Es importante saber cuál es la percepción de los miembros de las asociaciones Apagtex y Mantex, respecto a que si al conformar una asociación exportadora les ha permitido brindar o no educación a sus hijos y de acuerdo a la encuesta realizada podemos saber que la respuesta es afirmativa.

En la Figura 27, se puede observar la opinión de los miembros de las asociaciones exportadoras respecto a que con la venta de sus artesanías al mercado exterior han podido dar educación a sus hijos. El 100% de los encuestados respondieron que sí, siendo toda la población en estudio.



**Figura 28. Opinión sobre, si la conformación de asociaciones les ha permitido brindar educación a sus hijos**

**Fuente:** Elaboración propia basada en encuestas (Ver Anexo 7)

### 5.1.3 La conformación de Asociaciones Exportadoras de Tapices de lana de oveja en el Distrito de San Pedro de Cajas en Tarma, Junín genera impacto social en el acceso a servicios de salud (Objetivo Especifico Nro. 3)

Para poder determinar si la conformación de asociaciones exportadoras de tapices de lana de oveja genera un impacto social sobre el acceso a servicios de salud en los miembros, se obtuvo información del tarifario de servicios de tópico y emergencia del Centro de Salud, el cual se muestra líneas abajo. Después de realizar el trabajo de campo, podemos saber que en San Pedro de Cajas se puede encontrar un Centro de Salud y el Seguro de EsSalud.

En la Tabla 16, se observa el tarifario del Centro de Salud, en donde el costo por consulta médica, odontológica, obstétrica y los demás presentados son accesibles para los miembros de las Asociaciones.

**Tabla 16. Tarifario de Servicios de Tópico y Emergencia**

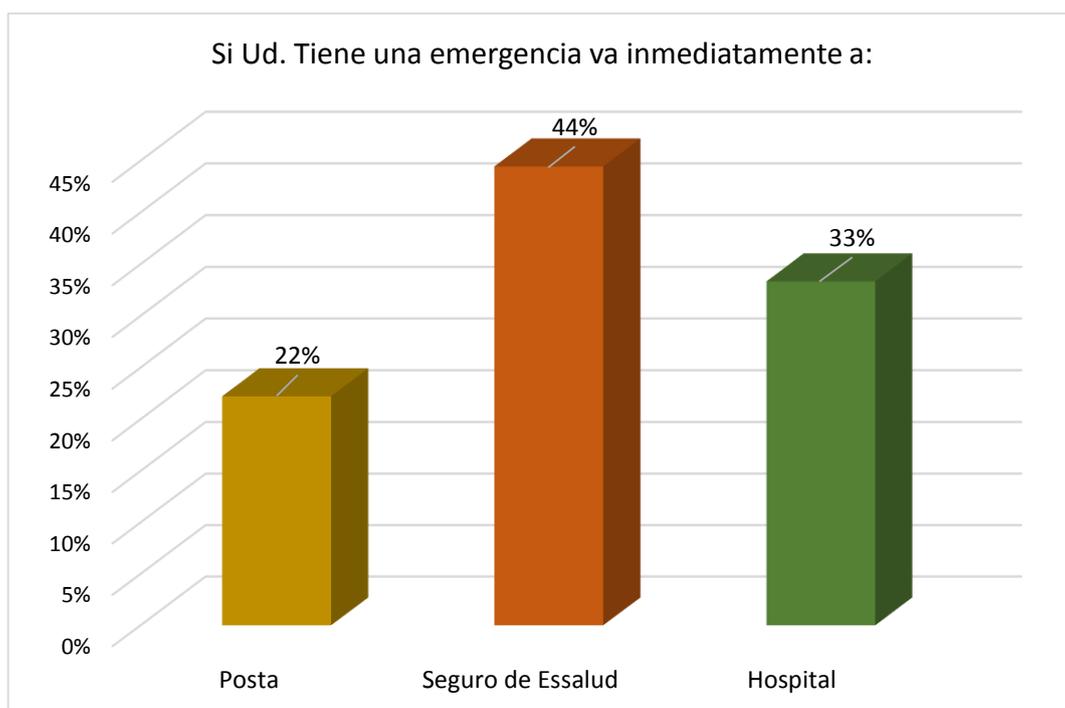
Consulta Médica	S/5.00
Consulta Odontológica	S/5.00
Consulta Obstétrica	S/3.50
Historia Clínica	S/1.50
Tarjeta de cita	S/1.00
Atención de Parto	S/60.00
Extracción de diente	S/6.00
Curación dental simple con amalgama por superficie	S/10.00
Curación con resina y luz halógena	S/25.00
Certificado Médico (Solo Matrimonio)	S/15.00
Certificado Médico Escolar	S/2.00
Constancia de atención	S/5.00
Lavado Gástrico	S/15.00

**FUENTE:** Elaboración propia basada en observación

### a) Opinión sobre a dónde acuden cuando tienen una emergencia de salud

A continuación, veremos la opinión de los miembros de las asociaciones exportadoras respecto a donde acuden ante una emergencia.

En la Figura 28, se puede observar que el 44% de los encuestados respondieron que ante una emergencia acudirían al Seguro de Essalud, ya que muchos de ellos cuentan con un seguro de afiliación colectiva que ellos pagan de manera independiente y que pueden acceder de manera voluntaria al conformar la asociación, el 33% respondió que irían a un hospital que se encuentra en Tarma, es decir, a dos horas del Distrito de San Pedro de Cajas y el 22% respondió que acudiría a un Centro de Salud, ya que los precios son accesibles.



**Figura 29. Servicio de Salud más visitado por los miembros de la asociación**  
**Fuente:** Elaboración Propia basa en la encuesta (Ver Anexo 7)

### b) Opinión sobre la atención de la posta de salud

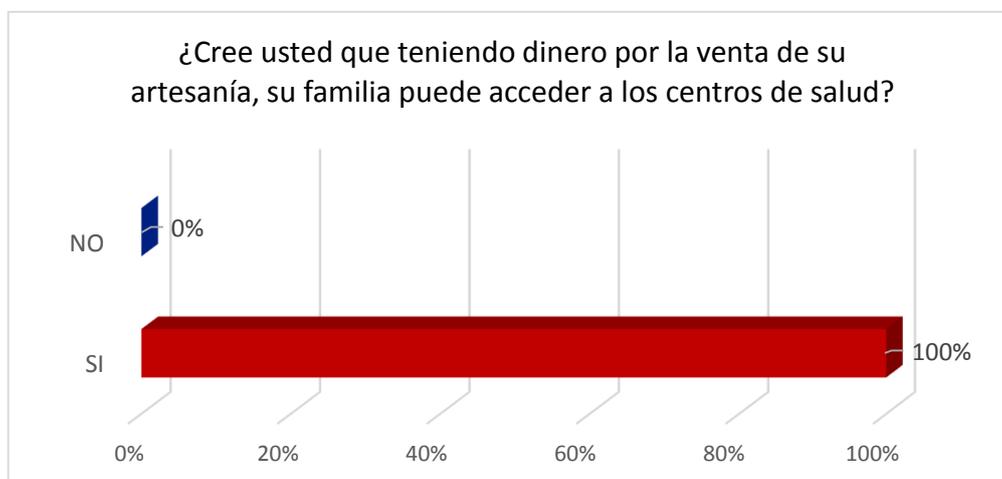
Según los datos obtenidos el 70% de los artesanos opina que la posta de salud en San Pedro de Cajas brinda una buena atención y el 30% opinó lo contrario. Ver Figura 29.



**Figura 30. Opinión sobre la atención en la posta de salud**  
Fuente: Elaboración Propia basa en la encuesta (Ver Anexo 7)

### c) Opinión sobre la conformación de asociaciones y el acceso a servicios de salud

Según la encuesta realizada el 100% de los artesanos afirma que con la venta de su artesanía puede acceder a los servicios de salud. Ver Figura 30.



**Figura 31. Venta de artesanía y acceso a servicios de salud**  
Fuente: Elaboración Propia basa en la encuesta (Ver Anexo 7)

## **CAPÍTULO VI. DISCUSIÓN**

### **6.1 Comparación de los resultados con los Antecedentes y Bases Teóricas**

A partir del análisis comparativo de los antecedentes y las bases teóricas, con los resultados de la investigación se desprende lo siguiente:

PROMPERU (2010) Considera a Junín como la región que ha tenido un gran desarrollo comercial, donde los visitantes podrán observar famosos mates burilados de Cochas Chico y Cochas Grande; en San Jerónimo de Tunán destacan los maestros joyeros que trabajan la filigrana; otro distrito muy visitado por los turistas es Hualhuas, donde se pueden comprar los tejidos planos con antiguas técnicas de teñido, manufactura y confección y San Pedro de Cajas donde se tejen tapices con la técnica de la mecha y son de tal calidad que parecen pinturas.

Como bien lo menciona Promperú el Distrito de San Pedro de Cajas es muy conocido por sus tapices de lana de oveja, incluso las Asociaciones que representan este distrito han sido reconocidas en ferias artesanales presentadas en la capital de Lima en donde las Asociaciones de Apagtex y Mantex han tenido presencia.

Gobierno Regional de Junín (2011) Identifica tres tipos de mercados para los productos artesanales: local, turístico y de exportación. Los dos primeros mencionados son atendidos por los artesanos que trabajan de manera tradicional, mientras que el mercado de exportación está conformado por comercializadores o agentes que se dedican a investigar el mercado de destino. El principal mercado para la exportación es Estados Unidos, quien tiene un poder de compra de 180 veces mayor que el peruano.

Gracias a la investigación realizada se puede afirmar que para los productos artesanales textiles si existen tres mercados como lo menciona el gobierno regional que son el local, turístico y de exportación y estos son atendidos por las asociaciones que existen en San Pedro de Cajas, pero el principal mercado no solo es Estados Unidos sino también Francia.

Vásquez (2008) Propone el uso de herramientas tecnológicas como el e-commerce como una nueva forma de comercio eficiente y seguro para expandir el mercado de los artesanos y de esta manera incrementar sus ingresos permitiendo una mejora en su calidad de vida.

En la entrevista con el señor Ronald León Espinoza, nos comentó sobre la importancia de los medios de comunicación a través del internet como una manera para dar a conocer sus productos artesanales dando como ejemplo la Asociación Apagtex que tiene presencia en la página web Alibaba, y en la red social Facebook como otro medio de difusión de sus productos artesanales.

Burns (2009), a través del Ministerio de Comercio y Turismo describe las ventajas de la artesanía, el nuevo perfil del consumidor americano, es decir, que es lo que busca, como lo compra y la importancia del internet como medio para el incremento de las ventas directas.

Para las asociaciones exportadoras es importante conocer el perfil del consumidor tanto americano como francés para poder vender sus tapices, aunque la exportación se haga de manera indirecta, además los entrevistados resaltan que han obtenido ventajas al elaborar un producto de calidad como mayor pedidos, reconocimiento y ganancia.

Paredes (2008), demuestra que la artesanía textil no se esta desarrollando empresarialmente por falta de apoyo, y también resalta la importancia de impulsar la producción de esta, dado nuestra capacidad como país tradicional.

En San Pedro de Cajas se han podido encontrar Asociaciones Exportadoras, por ejemplo en el caso de Apagtex esta desde su formalización sigue recibiendo ayuda de entidades nacionales como el Gobierno Regional, Mincetur, Prompex y Comex; en el caso de Mantex en un principio han recibido ayuda del Gobierno Regional y luego al ir consolidándose ya no, por lo que han seguido desarrollándose por sí solas, aunque recalcan que sería más beneficioso para ellos si siguieran recibiendo ayuda como las capitaciones o programas en materia de negociación y comercio exterior.

Valencia (2005), identifica a la artesanía como una actividad para obtener ingresos económicos en la población rural en donde la calidad del producto es uno de los requisitos básicos para tener éxito en su comercialización y el precio, siendo los principales compradores Estados Unidos, Canadá, la Comunidad Europea, Japón y Australia, países latinoamericanos como México y Chile.

Gracias a la información que se obtuvo a través de las entrevistas se ha podido identificar cuáles son los mercados internacionales de las Asociaciones exportadoras que son el mercado americano por parte de la Asociación Apagtex y el mercado francés por parte de la Asociación Mantex.

Cabascango (2009) Realiza un Proyecto de un Centro Artesanal llamado ARTE-SANO en donde la productividad y la competitividad se ve reflejada en la calidad de sus productos echos a mano que refleja la tradición y cultura, despertando el interés de los clientes nacionales e internacionales.

En San Pedro de Cajas se puede encontrar la Casa del Artesano que está ubicada al frente de la plaza de armas del distrito y es el primer punto de llegada por los turistas quienes pueden conocer los productos artesanales del lugar.

A continuación, en la Figura 31, se muestra la Casa del Artesano que se encuentra ubicado en el Distrito de San Pedro de Cajas.



**Figura 32. Casa del Artesano**

**Fuente:** Elaboración Propia

Instituto Nacional de Estadística e Informática Junín (2010), en cuanto a los servicios de salud datos obtenidos en el Instituto Nacional de Estadística del año 2010. Al año 2009 en la provincia de Tarma existe solo un hospital, y el número de camas para brindar atención son de 111 cantidades que se ha mantenido desde el 2001. Ver los datos detallados en la Tabla 16.

**Tabla 17. Comparación de Antecedentes y Bases Teóricas con los resultados obtenidos en cuanto a los servicios de salud**

<b>Indicador</b>	<b>Antecedentes y bases teóricas</b>	<b>Resultados de la investigación</b>
Servicio de Salud	La información proporcionada por el INEI, es que en Tarma hay un hospital y esta tiene un total de 111 camas, además se cuenta con 32 médicos, 93 enfermeras, 24 obstétricas al año 2009. (Instituto Nacional de Estadística e Informática Junín, 2010)	El objetivo de la investigación es conocer a fondo la situación de San Pedro de Cajas en donde la información obtenida por el INEI es a nivel de departamento y no específicamente el Distrito de San Pedro de Cajas, luego de realizar el trabajo de campo se ha podido identificar que en dicho distrito se encuentra un Centro de Salud y el Seguro de EsSalud.

**Fuente:** Elaboración Propia

## **6.2 Análisis de la Validez y generalización de Resultados**

### **Validez Externa**

Los resultados presentados son de interés para provincias y distritos que estén involucradas en la actividad artesanal textil, en donde cada Gobierno Regional es un actor importante para implementar programas de apoyo en la formalización de asociaciones exportadoras, quienes pueden ser un punto de apoyo para generar el desarrollo social en sus miembros con una mejor calidad de vida para las familias.

### **Generalización de los Resultados**

Los resultados de la investigación demuestran que la conformación de Asociaciones exportadoras genera un impacto social positivo, ya que estas logran tener mayor ingreso y una mejor calidad de vida, pudiendo los miembros acceder a servicios de salud y sus hijos a la educación.

Como se puede notar en la presente investigación para saber cuál fue el impacto social de las asociaciones exportadoras de tapices de lana de oveja, la investigación se enfocó en base a tres aspectos importantes que son condiciones laborales, acceso a la educación y servicios de salud.

Asimismo, se puede decir que estos resultados no son aplicables para asociaciones que se dedican a otro tipo de sector diferente al artesanal, pero si se trata de una investigación de impacto social se puede tomar en cuenta los tres aspectos importantes que son condiciones laborales, acceso a la educación y el acceso a servicios de salud y como cada una de estas se relacionan.

### **6.3 Contrastación de las Hipótesis con los resultados**

#### **❖ Contrastación de Hipótesis General:**

Si genera Impacto social positivo en los miembros la conformación de Asociaciones Exportadoras de Tapices de lana de oveja en el Distrito de San Pedro de Cajas en Tarma - Junín 2013 al 2018.

#### **Resultado:**

Esta hipótesis se acepta al mostrar que las tres variables importantes tomadas de la Asociación Internacional de Evaluación del Impacto resultaron positivas, que son: el mejoramiento en las condiciones laborales de los miembros, el acceso a los servicios de salud gracias a los precios cómodos de estos y el acceso a la educación en donde todos los hijos mayores de cada miembro se encuentran estudiando.

Además, a través de la entrevista, se obtuvo el siguiente comentario en donde ambos presidentes de las Asociaciones Apagtex y Mantex coinciden afirmando que con la ayuda de capacitaciones del Gobierno Regional u otras entidades pueden mejorar sus productos artesanales, resultando tapices de buena calidad que les permite la aceptación en el mercado exterior, con mayor ganancia gracias a una buena organización y de esta manera puedan educar a sus hijos, a su vez, acceder a una mejor calidad de vida y bienestar familiar.

#### **❖ Contrastación de Hipótesis Especifica 1:**

Las condiciones laborales en los miembros de las asociaciones exportadoras ha mejorado en una mejor organización de trabajo.

## **Resultado:**

Esta hipótesis se acepta, porque a través de las entrevistas realizadas a los presidentes de la Asociación Apagtex y Mantex nos comentaron que su condición como artesanos mejoraron al recibir programas de capacitación por parte del Gobierno Regional quien, a su vez, les ayudo a formalizar la asociación, en la caso de Apagtex actualmente recibe ayuda de Comex; mientras que Mantex ha seguido por sí sola, pero sigue con una continua capacitación para sus miembros para encontrar nuevos diseños y colores en su artesanías y para encontrar nuevos mercados.

Además de acuerdo a las encuestas realizadas un 85% de los artesanos afirma que han recibido ayuda del Gobierno Regional de Junín y un 56% afirma que la ayuda fue por parte de DIRCETUR Junín. La ayuda generalmente es mediante capacitaciones y en otros casos es con la inscripción de la asociación, en donde los artesanos miembros pueden participar en ferias, donde la más resaltante es la Gift Show en Miraflores; el 70% de los encuestados participa cada año en una Feria, el 15 % cada semestre y el 15% afirma que ninguna vez a participado.

### **❖ Contrastación de Hipótesis Especifica 2:**

El acceso a la educación del hijo mayor de cada miembro de las asociaciones exportadoras ha mejorado y participan en instituciones educativas.

## **Resultado:**

Esta hipótesis se acepta, de acuerdo a la encuesta realizada el 100% de los artesanos afirmaron tener hijos y en cuanto al nivel escolar logrado por su hijo mayor las respuestas fueron las siguientes, nueve de los hijos mayores de cada miembro se encuentra cursando una carrera técnica, ocho se encuentran en secundaria, seis se encuentran cursando estudios superiores y cuatro se encuentra en primaria; es decir, todos han tenido la oportunidad de estudiar.

### ❖ **Contrastación de Hipótesis Específica 3:**

El acceso a servicios de salud en los miembros de las asociaciones exportadoras ha mejorado y reciben atención médica.

#### **Resultado:**

Esta hipótesis se acepta, de acuerdo al estudio de campo realizado el 100% de la población encuestada respondió que siendo miembro de la asociación sus ingresos aumentaron, además, en San Pedro de Cajas se puede encontrar una posta y el Seguro de Essalud y el costo por consulta es accesible siendo 5 soles, en la Tabla 16, se puede observar detalladamente el tarifario del Centro de Salud.

Por otra parte, veinte de los artesanos encuestados respondieron que ante una emergencia irían inmediatamente al Seguro Essalud, quince de ellos respondió que acudirían a un hospital, cabe recalcar que en el Distrito de San Pedro de Cajas no hay hospitales y el más cercano está a dos horas de la provincia de Tarma.

Por último, a partir del trabajo de campo realizado y sumado a la información obtenida de las fuentes teóricas, surgieron las siguientes nuevas interrogantes e hipótesis:

1. ¿Cuál es la razón de que otras Asociaciones que se conformaron con la ayuda del Gobierno Regional, ya no se encuentren funcionando?
2. ¿Es posible que las Asociaciones Apagtex y Mantex puedan desarrollarse como una PYME?
3. ¿Cuáles son las limitaciones que tiene las Asociaciones para no poder exportar de manera directa sus tapices de lana sin tener que realizarlo a través de intermediarios?
4. ¿Por qué el Gobierno Regional promueve la formalización de Asociaciones, pero no brinda ayuda económica?

## CONCLUSIONES

1. La conformación de asociaciones exportadoras de tapices de lana de oveja Apagtex y Mantex a partir del año 2013 han generado un impacto social positivo en los miembros, esta se ve reflejada en mejores condiciones laborales en sus miembros, la posibilidad de poder acceder a centros de salud y el de solventar la educación de sus hijos.
2. Las condiciones laborales en los miembros de las asociaciones han mejorado, porque el Gobierno Regional en primera instancia a brindado capacitaciones para la formalización de los artesanos. Luego se han hecho presente otras instituciones nacionales para apoyar a ambas Asociaciones como ComexPerú quien les brindó apoyo para vender sus artesanías a través de una plataforma virtual, tanto Mincetur y Prompex brindan capacitaciones sobre comercialización y tendencias del mercado extranjero, por lo que, actualmente tienen una mejor organización de trabajo y asisten a ferias para dar a conocer sus productos; ya que al año 2012 no existía ninguna asociación formal solo asociaciones sin fines de lucro que no tenían mayor competitividad.
3. En cuanto al acceso a la educación, de acuerdo a los resultados de la investigación, los hijos mayores de cada artesano miembro de una asociación han tenido la posibilidad de estudiar, ya que al vender sus productos al exterior este les ha generado mayor ganancia y la producción ha aumentado, por lo que han podido invertir en la educación de sus hijos, cabe resaltar que cada presidente afirma la importancia de la educación en sus miembros y su familia pues, es un objetivo de la asociación; sin embargo al año 2012 los artesanos no contaban con capacidad económica para invertir en la educación de sus hijos, ya que sus ingresos eran menores por la venta a nivel local de sus productos artesanales.

4. En cuanto al acceso a servicios de salud, los artesanos afirman tener un seguro Essalud, ya que al vender sus artesanías han tenido la posibilidad de asegurarse a través de una afiliación colectiva; asimismo, hay artesanos que se atienden en la posta, puesto que en promedio gastan por consulta entre 4 y 6 soles, además afirman que los servicios de salud son accesibles; sin embargo, al año 2012 los artesanos no tenían la posibilidad de afiliarse a un seguro.
  
5. Un limitante de las asociaciones exportadoras es que les resulta difícil acceder a un financiamiento por entidades bancarias, por lo que buscan apoyo por parte del Gobierno Regional para poder comprar la materia prima necesaria y realizar los tapices de lana de oveja que luego son vendidos al mercado extranjero como Estados Unidos y Francia.

## RECOMENDACIONES

1. El Gobierno Regional de Junín debe promover la formalización de asociaciones exportadoras y que éstas se mantengan en funcionamiento para beneficiar a más pobladores del Distrito de San Pedro de Cajas.
2. El Gobierno Regional de Junín y otras entidades nacionales deben promover capacitaciones en materia de comercio exterior, estudio de mercado, negociación, actualización tecnológica y control de calidad para el desarrollo de las asociaciones. También es importante que los presidentes de cada asociación impulsen a sus miembros a desarrollar nuevos productos en diseños y tendencias que respondan a las necesidades de los compradores a nivel nacional e internacional.
3. La municipalidad provincial de Tarma debería promover la construcción de una universidad que sea accesible a sus pobladores, porque del Distrito de San Pedro de Cajas a la Provincia de Tarma son dos horas de transporte y de este hacia la Provincia de Huancayo son cuatro horas más de transporte; por ende, los hijos de los artesanos tienen que vivir en Huancayo para poder cursar un estudio universitario.
4. Los servicios de salud deben mantener sus precios cómodos para que los artesanos puedan acceder a estas y a su vez gozar de una buena salud en el Distrito de San Pedro de Cajas.
5. El Gobierno Regional de Junín debe elaborar proyectos de inversión para la obtención de financiamiento de las asociaciones y estos finalmente puedan invertir en la materia prima necesaria para elaborar sus productos artesanales, como los tapices de lana de oveja.

## REFERENCIAS

- ALADI. (2011). *Capacitación a artesanos para desarrollar capacidades para exportación a países de la región*. Recuperado de [http://www.aladi.org/nsfaladi/estudios.nsf/d61ca4566182909a032574a30051e5ba/bf61e74c140f6ec20325794f006ca17b/\\$file/22-10.pdf](http://www.aladi.org/nsfaladi/estudios.nsf/d61ca4566182909a032574a30051e5ba/bf61e74c140f6ec20325794f006ca17b/$file/22-10.pdf)
- Aguirre, H. (2002). *Calidad de la atención médica. Bases para su evolución y mejoramiento continuo*. (3.ª ed.). México D.F.: conferencia Interamericana de Seguridad Social-Noriega Editores.
- Apastegui, N; Quispe, R. (2017). *Cultura Exportadora en la Asociación artesanas Pañon Tacabambino, provincia de Chota – Cajamarca para la exportación de tejidos artesanales al mercado de Nueva York – EEUU, 2018*. (Tesis de Licenciatura). Universidad Privada del Norte, 200pp, Perú.
- Banco Central de Reserva del Perú. (2013). *Informe Económico y Social - Región Junín*. Lima. Recuperado de <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Proyeccion-Institucional/Encuentros-Regionales/2013/junin/ies-junin-2013.pdf>
- Banco Mundial. (2018). *Perú panorama general*. Recuperado de <http://www.bancomundial.org/es/country/peru/overview>
- BCRP. (2011). *Caracterización del Departamento de Junín*. Recuperado de <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Sucursales/Huancayo/Junin-Characterizacion.pdf>
- Branson, R. (2016). El impacto social debería importar. *Revista Semana Económica*, 36-37.
- Caballero, S.; Canchucaya, P.; Miguel J. & Paitamala, O. (2012). *Plan Estratégico del Sector Artesanal de la Región de Junín*. (Tesis Magisterial). Pontificia Universidad Católica del Perú, Huancayo, 185pp.
- Camacho, L. (2009). Avances del sistema de gestión del capital humano. *Revista Semanario Económico y financiero*.
- EADA Business School Barcelona. (s.f.). *Impacto Social: Un modelo en base a capacidades*. Recuperado de [http://www.comunicarseweb.com.ar/sites/default/files/biblioteca/pdf/1387204914\\_Estudio\\_Seres\\_Eada\\_FundacionManpowerGroup.pdf](http://www.comunicarseweb.com.ar/sites/default/files/biblioteca/pdf/1387204914_Estudio_Seres_Eada_FundacionManpowerGroup.pdf)
- Francés, A; Blanco, E. (2008). Compromiso social: gerencia para el siglo XXI. *Editorial IESA*.
- El Comercio. (2014). *Exportación de artesanía peruana a EEUU subió 10% en enero*. Recuperado de <https://elcomercio.pe/economia/peru/exportacion-artesania-peruana-ee-uu-subio-10-enero-167423>
- Gobierno Regional de Junín. (2011). *Proyecto de Exportaciones del Sector Artesanal en la Región Junín*.
- Gobierno Regional de Junín. (2013). *Plan Estratégico Institucional GRJ 2011 - 2014*. Recuperado de [http://www.regionjunin.gob.pe/ver\\_documento/id/GRJ-223035d713203706a67290d12dcadd3cedfd2b.pdf/](http://www.regionjunin.gob.pe/ver_documento/id/GRJ-223035d713203706a67290d12dcadd3cedfd2b.pdf/)

- Guzmán V. (2016). Proyecto paisajes productivos resilientes al cambio climático y redes socioeconómicas fortalecidas en Guatemala: Diagnóstico de la cadena de artesanías. Recuperado de <https://es.scribd.com/document/400635813/Artesania-en-Guatemala>
- Heningns, J; Sánchez, R. (2012). Internacionalización de empresas textiles y confecciones de Arequipa y el Impacto en su desarrollo. *Revista de la Facultad de Ciencias contables de la UNMSM*, 178-188.
- Hernández R. (2014). *Metodología de la Investigación*. (6.ª ed.). México D.F.: Mc Graw Hill Education.
- IAIA Asociación Internacional de Evaluación del Impacto. (2014). *Principios internacionales de la evaluación del impacto social*. Australia.
- Indacochea, A; Ascencio, O; Carranza, F; De los Rios, L; Wendorff, J. (2015). Junín competitivo. 271pp, Perú.
- Jurado C. (2009). *La participación educativa del alumnado*. (6.ª ed.). Córdoba.
- Ley 29073. Ley del Artesano y del Desarrollo de la Actividad. (2007). Congreso de La Republica del Perú.
- Fernández, J. (2012). *El idioma del Liderazgo*. España.: LID Editorial Empresarial.
- Matias, A. (2018). 112 micro y pequeñas empresas de la región Junín exportan productos. *Correo Huancayo*, Recuperado de <https://diariocorreo.pe/edicion/huancayo/112-micro-y-pequenas-empresas-de-la-region-junin-exportan-productos-807638/>
- Medina, L. (2013). *Análisis de los factores internos de la Oferta Exportable de artesanía textil para el ingreso a los mercados internacionales, Región Puno - Periodo 2012*. (Tesis de Licenciatura). Universidad Nacional del Antiplano, 189pp, Perú.
- Mejía, E. (2012). *Metodología de la investigación científica*. Lima: UNMSM
- Milesi, D; Aggio, C. (2008). *Éxito exportador, innovación e impacto social*. Perú
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2016). Creación y gestión de asociaciones y cooperativas artesanales. *Revista Organización Internacional del Trabajo*. 1-22.
- MINCETUR. (2014). *Plan Operativo exportador del sector artesanía*. Perú
- Monzón, J. (2013). Empresas sociales y economía social: Propuestas metodológicas para la medición de su impacto socio - económico. *Revista European Economic and Social Committee*. 152-159.
- Municipalidad de San Pedro de Cajas. (2014). *San Pedro de Cajas, Capital de la Artesanía Textil del Perú*. Recuperado de <http://www.munisanpedrodecajas.gob.pe/>
- Perales, R. (2003). *Asociatividad: cooperación y competencia*. Perú.
- Pichardo, A. (1992). *Evaluación del Impacto Social: Integrar las cuestiones sociales en los proyectos de desarrollo*. Buenos Aires: Editorial Lumen- Hvmánitas.
- Plan Estratégico
- PROMPERU. (2010). La artesanía en el Perú. 105-137.
- PROMPERU. (2013). *Asociatividad para el comercio exterior*. Recuperado de <http://repositorio.promperu.gob.pe/repositorio/bitstream/handle/123456789/>

- 176/Guia\_12\_Asociatividad\_Comercio\_Exterior\_2014\_keyword\_principal.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Robin, S. (2012). *Herramientas de medición del impacto social*. Catalunya: FUOC. Fundación para la Universitat Oberta de Catalunya.
- RPP NOTICIAS. (2013). *Junín: San Pedro de Cajas, la tierra de los artesanos* . Recuperado de <https://rpp.pe/peru/actualidad/junin-san-pedro-de-cajas-la-tierra-de-los-artesanos-noticia-574008>
- Thompson P. (2008). *Impacto social de una organización de la sociedad civil: Centro de desarrollo Alternativo Indígena*. (pp 129-154). México D.F: Editorial Nueva Antropología.
- UNESCO. (2019). *Artesanía y Diseño*. Recuperado de <http://www.unesco.org/new/es/santiago/culture/creative-industries/crafts-design/>
- Valencia, C. (2005). *Comercialización de Productos Artesanales*. (Tesis de Licenciatura). Universidad de San Carlos de Guatemala, Guatemala.
- Vanclay, F. (2015). *Evaluación del Impacto Social: Lineamientos para la evaluación gestión de impactos sociales de proyectos*. (trad. BID) Frago, Dakota del norte: Asociación Internacional para la Evaluación de Impactos.
- Vara, A. (2012). 07 pasos para una tesis exitosa. Recuperado de [http://www.administracion.usmp.edu.pe/wp-content/uploads/sites/9/2014/02/Manual\\_7pasos\\_aristidesvara1.pdf](http://www.administracion.usmp.edu.pe/wp-content/uploads/sites/9/2014/02/Manual_7pasos_aristidesvara1.pdf)

## ANEXOS

### Anexo 1: Matriz de Consistencia

TÍTULO DE LA TESIS:	<b>Impacto Social en los miembros de las Asociaciones exportadoras de tapices de lana de oveja en San Pedro de Cajas en Tarma – Junín 2013 al 2018</b>
AUTOR(ES):	Jazmin Florence Mercado Quinte

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES	METODOLOGÍA
Problema general	Objetivo general	Hipótesis general			
¿Genera impacto social en los miembros la conformación de asociaciones exportadoras de tapices de lana de oveja en el Distrito de San Pedro de Cajas en Tarma – Junín 2013 al 2018?	Identificar si genera impacto social en los miembros la conformación de asociaciones exportadoras de tapices de lana de oveja en el Distrito de San Pedro de Cajas en Tarma – Junín 2013 al 2018.	Si genera Impacto social positivo en los miembros la conformación de asociaciones exportadoras de tapices de lana de oveja en el Distrito de San Pedro de Cajas en Tarma - Junín 2013 al 2018.	Variable Independiente: Impacto social  Variable Dependiente: Asociaciones exportadoras	- Condiciones laborales - Acceso a la educación - Acceso a servicios de salud  - Organización de trabajo - Participación en instituciones educativas - Atención médica	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Enfoque: Mixto</li> <li>● Tipo: Aplicada</li> <li>● Alcance: Explicativo y Descriptivo</li> <li>● Diseño: No experimental</li> <li>● Unidad de investigación: Asociación APAGTEX Asociación MANTEX</li> </ul>
Problemas específicos	Objetivos específicos	Hipótesis específicos		Indicadores	Fuente de Información
1. ¿De qué manera la conformación de asociaciones exportadoras de tapices de lana de oveja en el Distrito de San Pedro de Cajas genera impacto social en las condiciones laborales de los miembros?	1. Identificar de qué manera la conformación de asociaciones exportadoras de tapices de lana de oveja en el Distrito de San Pedro de Cajas genera impacto social en las condiciones laborales de los miembros.	4. Las condiciones laborales en los miembros de las asociaciones exportadoras ha mejorado en una mejor organización de trabajo.	Condiciones laborales  Organización de trabajo	- Actividad a la que se dedica - Beneficios de conformar una asociación  - Participación en mercados internacionales - Producción - Participación en ferias	Presidente de la Asociación APAGTEX  Presidente de la Asociación MANTEX  Miembros que conforman las Asociación exportadora APAGTEX

<p>2. ¿De qué manera la conformación de asociaciones exportadoras de tapices de lana de oveja en el Distrito de San Pedro de Cajas genera impacto social en el acceso a la educación del hijo mayor de cada miembro?</p>	<p>2. Identificar de qué manera la conformación de asociaciones exportadoras de tapices de lana de oveja en el Distrito de San Pedro de Cajas genera impacto social en el acceso a la educación del hijo mayor de cada miembro.</p>	<p>5. El acceso a la educación del hijo mayor de cada miembro de las asociaciones exportadoras ha mejorado y participan en instituciones educativas.</p>	<p>Acceso a la educación</p> <p>Instituciones educativas</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Hijos</li> <li>- Grado de instrucción obtenido</li>   <li>- Colegio</li> <li>- Instituto</li> </ul>	<p>Miembros que conforman las Asociación exportadora MANTEX</p>
<p>3. ¿De qué manera la conformación de asociaciones exportadoras de tapices de lana de oveja en el Distrito de San Pedro de Cajas genera impacto social en el acceso a servicios de salud?</p>	<p>3. Identificar de qué manera la conformación de asociaciones exportadoras de tapices de lana de oveja en el Distrito de San Pedro de Cajas genera impacto social en el acceso a servicios de salud.</p>	<p>6. El acceso a servicios de salud en los miembros de las asociaciones exportadoras ha mejorado y reciben atención médica.</p>	<p>Acceso a servicios de salud</p> <p>Atención médica</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Postas</li> <li>- Seguro Essalud</li> <li>- Hospital</li>   <li>- Costo por consulta</li> <li>- Centro de Salud</li> </ul>	

**FUENTE: Elaboración Propia**

## Anexo 2. Validación de Instrumentos

### INFORMACIÓN DEL VALIDADOR EXPERTO

Validado por:

Tipo de validador	Interno (X) Externo ( ) [Docente USMP]
Apellidos y Nombres:	BACA NEGLIA, AMERICA SILVIA
Sexo:	Hombre ( ) Mujer (X)
Profesión:	Lic. RELACIONES INDUSTRIALES.
Grado académico:	Licenciado ( ) Maestro (X) Doctor ( )
Años de experiencia laboral:	De 5 a 10 ( ) De 11 a 15 ( ) De 16 a 20 (X) De 21 a más ( )
Solamente para validadores externos	
Organización donde labora:	
Cargo actual	
Área de especialización	
N° telefónico de contacto	
Correo electrónico de contacto	Correo institucional:
Medio de preferencia para contacto	Nota: Información requerida exclusivamente para seguimiento académico del alumno. Por teléfono ( ) Por correo electrónico ( )

  
 Firma Validador Experto

FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS

TABLA 1: Variable 1 (IMPACTO SOCIAL)

Nombre del instrumento motivo de la evaluación	Cuestionario Estructurado					
Autor del instrumento	Jazmin Florence Mercado Quinte					
Variable 1	Impacto Social (Variable Independiente)					
Población:	27 artesanos de las Asociaciones Apagtex y Mantex					
Dimensión / Indicador	Ítems	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones y/o recomendaciones
Condiciones laborales / Actividad a la que se dedica	Sexo ( ) Hombre ( ) Mujer	4	4	4	4	
	¿Qué edad tiene? ( ) 20 – 30 ( ) 31 – 40 ( ) 41 – 50 ( ) Mayor de 50	4	4	4	4	
	¿Qué artesanías elabora? ( ) Chompas ( ) Chalinas ( ) Mantos Típicos ( ) Tapices de lana	4	4	4	4	
	¿Cuántas horas al día, usted dedica al trabajo? ( ) 2 – 4 horas ( ) 4 – 6 horas ( ) 6 – 8 horas ( ) Mas de 8 horas	4	4	4	4	
	¿Se dedica a otra actividad aparte de la Artesanía Textil? ( ) Si ( ) No	4	4	4	4	
	Condiciones laborales / Beneficios de conformar la Asociación	¿Alguna de estas entidades le ha brindado ayuda a la Asociación? ( ) Comisión de la Promoción del Perú para la Exportación y Turismo (PROMPERU) ( ) Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR) ( ) Gobierno Regional de Junín ( ) Dirección Regional de Comercio Exterior (DIRCETUR JUNÍN)	4	4	4	4
¿Qué beneficios le ha dado la Asociación? ( ) Acceso a financiamiento ( ) Incremento de conocimientos ( ) Acceso a mercados internacionales		4	4	4	4	
¿Ser miembro de la Asociación, le ha permitido tener mayor ingreso? ( ) Si ( ) No		4	4	4	4	

Acceso a la educación / Hijos	¿Tiene hijos? ( ) Si ( ) No	4	4	4	4
	¿Cuántos hijos tiene en edad escolar? ( ) Ninguno ( ) 1 ( ) 2 ( ) 3 ( ) 4 ( ) 5	4	4	4	4
Acceso a la educación / Grado de instrucción	¿En qué nivel escolar se encuentra su hijo mayor? ( ) Primaria ( ) Secundaria ( ) Técnico ( ) Superior ( ) Sin estudios	4	4	4	4
Acceso a servicios de salud / Postas	¿Cuántas postas hay en San Pedro de Cajas? ( ) Ninguna ( ) 1 posta ( ) 2 postas	4	4	4	4
Acceso a servicios de salud / Seguro Essalud	Si Ud. Tiene una emergencia va inmediatamente a: ( ) Posta ( ) Seguro de Essalud ( ) Hospital	4	4	4	4

Firma de validador experto	
----------------------------	--

FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS

TABLA 2: Variable 2 (ASOCIACIONES EXPORTADORAS)

Nombre del instrumento motivo de la evaluación	Cuestionario Estructurado					
Autor del instrumento	Jazmin Florence Mercado Quinte					
Variable 2	Asociaciones exportadoras (Variable Dependiente)					
Población:	27 artesanos de las Asociaciones Apagtex y Mantex					
Dimensión / Indicador	Ítems	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones y/o recomendaciones
Organización de trabajo / Participación en mercados internacionales	¿Vende sus productos artesanales al mercado nacional? ( ) Si ( ) No	4	4	4	4	
	¿Vende sus productos artesanales al mercado internacional? ( ) Si, de manera directa con la asociación ( ) Si, a través de intermediarios ( ) Si, por temporadas ( ) No	4	4	4	4	
Organización de trabajo / Producción	¿Qué cantidad de tapices de lana de oveja produce mensualmente? ( ) 1 ( ) 2 ( ) 3 ( ) Mas de 4 unidades	4	4	4	4	
	¿En estos últimos 3 años su producción aumentó? ( ) Si ( ) No ( ) La producción se ha mantenido	4	4	4	4	
	¿A qué precio por unidad vende su producto? ( ) 50 – 100 soles ( ) 100 – 200 soles ( ) 200 – 500 soles ( ) Mas de 500 soles	4	4	4	4	
Organización de trabajo / Ferias	¿Ha participado en ferias internacionales? ( ) Si ( ) No	4	4	4	4	
	¿Cada cuánto tiempo participa en una feria? ( ) Cada mes ( ) Cada semestre ( ) Cada año	4	4	4	4	

Instituciones educativas / Colegio	¿Cuántas escuelas cerca a su hogar hay? ( ) 1 ( ) 2 ( ) 3 ( ) Mas de tres	4	4	4	4	
	¿Usted cree que son buenas las escuelas de la zona? ( ) Si ( ) No	4	4	4	4	
Instituciones educativas / Instituto	¿Usted cree que el Instituto superior de Bellas Artes brinda enseñanza de calidad? ( ) Si ( ) No	4	4	4	4	
	¿Con la venta de artesanía a otro país ha podido brindar una mejor educación a sus hijos? ( ) Si ( ) No	4	4	4	4	
Atención médica / Costo por consulta	¿Hay atención diaria en la posta? ( ) Si ( ) No	4	4	4	4	
	¿Cuánto es el costo por consulta? ( ) 2 – 4 soles. ( ) 4 – 6 soles. ( ) Es gratuito.	4	4	4	4	
Atención médica / Centro de salud	¿Cree usted que teniendo dinero por la venta de su artesanía, su familia puede acceder a mejores centros de salud? ( ) Si ( ) No	4	4	4	4	

<b>Firma de validador experto</b>	
-----------------------------------	---

FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS

TABLA 3: Variable 1 (IMPACTO SOCIAL)

Nombre del instrumento motivo de la evaluación	Entrevista					
Autor del instrumento	Jazmín Florence Mercado Quinto					
Variable 1	Impacto Social (Variable Independiente)					
Población:	Presidentes de las Asociaciones Apagtex y Mantex					
Dimensión / Indicador	Ítems	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones y/o recomendaciones
Condiciones laborales / Actividad a la que se dedica	¿Cuál es su nombre?	4	4	4	4	
	¿Cómo se llama la Asociación de la cual usted es el presidente?	4	4	4	4	
	¿Cuánto tiempo lleva como presidente de la Asociación?	4	4	4	4	
	¿Cuántos años de formalización tiene la Asociación?	4	4	4	4	
	¿Cuántos miembros conforman la Asociación?	4	4	4	4	
	¿Qué tipo de artesanía desarrolla la Asociación Exportadora?	4	4	4	4	
Condiciones laborales / Beneficios de conformar una asociación	¿Qué beneficios brinda a sus Asociados?	4	4	4	4	
	¿Hay alguna institución que lo está ayudando como Asociación Exportadora?	4	4	4	4	
	¿Usted cree que pertenecer a una Asociación trae beneficios como capacitaciones, mayor ingreso y esta a su vez una mejor educación para sus hijos y acceso a servicios de salud?	3	2	3	4	Cambiar. TRAER por TIENE

Firma de validador experto	
----------------------------	--

FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS

TABLA 4: Variable 1 (ASOCIACIONES EXPORTADORAS)

Nombre del instrumento motivo de la evaluación	Entrevista					
Autor del instrumento	Jazmin Florence Mercado Quinte					
Variable 2	Asociaciones exportadoras (Variable Dependiente)					
Población:	Presidentes de las Asociaciones Apagtex y Mantex					
Dimensión / Indicador	Ítems	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones y/o recomendaciones
Organización de trabajo / Ferias	¿Ha participado en ferias nacionales o internacionales?	4	4	4	4	
Organización de trabajo / Mercados internacionales	¿Cuáles son los mercados internacionales de la Asociación Exportadora?	4	4	4	4	
Organización de trabajo / Producción	¿Cuál es el volumen de producción mensual?	3	3	3	4	VOLUMEN por CANTIDAD
	¿Qué costos (materia prima, mano de obra) intervienen en la elaboración de tapices de lana?	4	4	4	4	
	¿Cómo fijan los precios de sus productos?	4	4	4	4	
	¿Cuál es el precio unitario al cual vende su producto?	4	4	4	4	
	¿Cuánto es el ingreso mensual?	4	4	4	4	

Firma de validador experto	
----------------------------	--

INFORMACIÓN DEL VALIDADOR EXPERTO

Validado por:

Tipo de validador	Interno ( <input checked="" type="checkbox"/> ) Externo ( ) [Docente USMP]
Apellidos y Nombres:	CARRILLO BALCEDA, JESUS ELIAS
Sexo:	Hombre ( <input checked="" type="checkbox"/> ) Mujer ( )
Profesión:	INGENIERO INDUSTRIAL
Grado académico:	Licenciado ( ) Maestro ( <input checked="" type="checkbox"/> ) Doctor ( )
Años de experiencia laboral:	De 5 a 10 ( ) De 11 a 15 ( ) De 16 a 20 ( ) De 21 a más ( <input checked="" type="checkbox"/> )
Solamente para validadores externos	
Organización donde labora:	USMP
Cargo actual	PROFESOR
Área de especialización	ADMINISTRACION / NEGOCIOS INTERNACIONALES
N° telefónico de contacto	999 44 2089
Correo electrónico de contacto	Correo institucional: carribalje@gmail.com
Medio de preferencia para contacto	Nota: Información requerida exclusivamente para seguimiento académico del alumno. Por teléfono ( <input checked="" type="checkbox"/> ) Por correo electrónico ( )

  
 Firma Validador Experto

FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS

TABLA 1: Variable 1 (IMPACTO SOCIAL)

Nombre del instrumento motivo de la evaluación	Cuestionario Estructurado					
Autor del instrumento	Jazmin Florence Mercado Quinto					
Variable 1	Impacto Social (Variable Independiente)					
Población:	27 artesanos de las Asociaciones Apagtex y Mantex					
Dimensión / Indicador	Ítems	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones y/o recomendaciones
Condiciones laborales / Actividad a la que se dedica	Sexo ( ) Hombre ( ) Mujer	4	4	4	4	
	¿Qué edad tiene? ( ) 20 – 30 ( ) 31 – 40 ( ) 41 – 50 ( ) Mayor de 50	4	4	4	4	
	¿Qué artesanías elabora? ( ) Chompas ( ) Chalinas ( ) Mantos Típicos ( ) Tapices de lana	4	4	4	4	
	¿Cuántas horas al día, usted dedica al trabajo? ( ) 2 – 4 horas ( ) 4 – 6 horas ( ) 6 – 8 horas ( ) Mas de 8 horas	4	4	4	4	
	¿Se dedica a otra actividad aparte de la Artesanía Textil? ( ) Si ( ) No	4	4	4	4	
Condiciones laborales / Beneficios de conformar la Asociación	¿Alguna de estas entidades le ha brindado ayuda a la Asociación? ( ) Comisión de la Promoción del Perú para la Exportación y Turismo (PROMPERU) ( ) Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR) ( ) Gobierno Regional de Junín ( ) Dirección Regional de Comercio Exterior (DIRCETUR JUNÍN)	4	4	4	4	
	¿Qué beneficios le ha dado la Asociación? ( ) Acceso a financiamiento ( ) Incremento de conocimientos ( ) Acceso a mercados internacionales	4	4	4	4	
	¿Ser miembro de la Asociación, le ha permitido tener mayor ingreso? ( ) Si ( ) No	4	4	4	4	

Acceso a la educación / Hijos	¿Tiene hijos? ( ) Si ( ) No	4	4	4	4	
	¿Cuántos hijos tiene en edad escolar? ( ) Ninguno ( ) 1 ( ) 2 ( ) 3 ( ) 4 ( ) 5	4	4	4	4	
Acceso a la educación / Grado de instrucción	¿En qué nivel escolar se encuentra su hijo mayor? ( ) Primaria ( ) Secundaria ( ) Técnico ( ) Superior ( ) Sin estudios	4	4	4	4	
Acceso a servicios de salud / Postas	¿Cuántas postas hay en San Pedro de Cajas? ( ) Ninguna ( ) 1 posta ( ) 2 postas	4	4	4	4	
Acceso a servicios de salud / Seguro Essalud	Si Ud. Tiene una emergencia va inmediatamente a ( ) Posta ( ) Seguro de Essalud ( ) Hospital	4	4	4	4	

<b>Firma de validador experto</b>	
-----------------------------------	--

FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS

TABLA 2: Variable 2 (ASOCIACIONES EXPORTADORAS)

Nombre del instrumento motivo de la evaluación	Cuestionario Estructurado					
Autor del instrumento	Jazmin Florence Mercado Quinte					
Variable 2	Asociaciones exportadoras (Variable Dependiente)					
Población:	27 artesanos de las Asociaciones Apagtex y Mantex					
Dimensión / Indicador	Ítems	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones y/o recomendaciones
Organización de trabajo / Participación en mercados internacionales	¿Vende sus productos artesanales al mercado nacional? ( ) Si ( ) No	4	4	4	4	
	¿Vende sus productos artesanales al mercado internacional? ( ) Si, de manera directa con la asociación ( ) Si, a través de intermediarios ( ) Si, por temporadas ( ) No	4	4	4	4	
Organización de trabajo / Producción	¿Qué cantidad de tapices de lana de oveja produce mensualmente? ( ) 1 ( ) 2 ( ) 3 ( ) Mas de 4 unidades	4	4	4	4	
	¿En estos últimos 3 años su producción aumentó? ( ) Si ( ) No ( ) La producción se ha mantenido	4	4	4	4	
	¿A qué precio por unidad vende su producto? ( ) 50 – 100 soles ( ) 100 – 200 soles ( ) 200 – 500 soles ( ) Mas de 500 soles	4	4	4	4	
Organización de trabajo / Ferias	¿Ha participado en ferias internacionales? ( ) Si ( ) No	4	4	4	4	
	¿Cada cuánto tiempo participa en una feria? ( ) Cada mes ( ) Cada semestre ( ) Cada año	4	4	4	4	

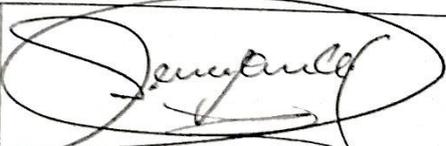
Instituciones educativas / Colegio	¿Cuántas escuelas cerca a su hogar hay? ( ) 1 ( ) 2 ( ) 3 ( ) Mas de tres	4	4	4	4	
	¿Usted cree que son buenas las escuelas de la zona? ( ) Si ( ) No	4	4	4	4	
Instituciones educativas / Instituto	¿Usted cree que el Instituto superior de Bellas Artes brinda enseñanza de calidad? ( ) Si ( ) No	4	4	4	4	
	¿Con la venta de artesanía a otro país ha podido brindar una mejor educación a sus hijos? ( ) Si ( ) No	4	4	4	4	
Atención médica / Costo por consulta	¿Hay atención diaria en la posta? ( ) Si ( ) No	4	4	4	4	
	¿Cuánto es el costo por consulta? ( ) 2 - 4 soles. ( ) 4 - 6 soles. ( ) Es gratuito.	4	4	4	4	
Atención médica / Centro de salud	¿Cree usted que teniendo dinero por la venta de su artesanía, su familia puede acceder a mejores centros de salud? ( ) Si ( ) No	4	4	4	4	

Firma de validador experto 

FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS

TABLA 3: Variable 1 (IMPACTO SOCIAL)

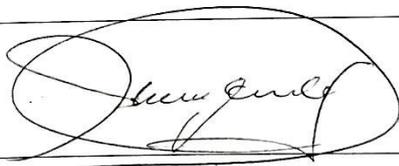
Nombre del instrumento motivo de la evaluación	Entrevista					
Autor del instrumento	Jazmin Florence Mercado Quinte					
Variable 1	Impacto Social (Variable Independiente)					
Población	Presidentes de las Asociaciones Apagtex y Mantex					
Dimensión / Indicador	Ítems	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones y/o recomendaciones
Condiciones laborales / Actividad a la que se dedica	¿Cuál es su nombre?	4	4	4	4	
	¿Cómo se llama la Asociación de la cual usted es el presidente?	4	4	4	4	
	¿Cuánto tiempo lleva como presidente de la Asociación?	4	4	4	4	
	¿Cuántos años de formalización tiene la Asociación?	4	4	4	4	
	¿Cuántos miembros conforman la Asociación?	4	4	4	4	
	¿Qué tipo de artesanía desarrolla la Asociación Exportadora?	4	4	4	4	
Condiciones laborales / Beneficios de conformar una asociación	¿Qué beneficios brinda a sus Asociados?	4	4	4	4	
	¿Hay alguna institución que lo está ayudando como Asociación Exportadora?	4	4	4	4	
	¿Usted cree que pertenecer a una Asociación trae beneficios como capacitaciones, mayor ingreso y esta a su vez una mejor educación para sus hijos y acceso a servicios de salud?	4	4	4	4	

Firma de validador experto	
----------------------------	--

FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS

TABLA 4: Variable 1 (ASOCIACIONES EXPORTADORAS)

Nombre del instrumento motivo de la evaluación	Entrevista					
Autor del instrumento	Jazmin Florence Mercado Quinte					
Variable 2	Asociaciones exportadoras (Variable Dependiente)					
Población:	Presidentes de las Asociaciones Apagtex y Mantex					
Dimensión / Indicador	Ítems	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones y/o recomendaciones
Organización de trabajo / Ferias	¿Ha participado en ferias nacionales o internacionales?	4	4	4	4	
Organización de trabajo / Mercados internacionales	¿Cuáles son los mercados internacionales de la Asociación Exportadora?	4	4	4	4	
Organización de trabajo / Producción	¿Cuál es el volumen de producción mensual?	4	4	4	4	
	¿Qué costos (materia prima, mano de obra) intervienen en la elaboración de tapices de lana?	4	4	4	4	
	¿Cómo fijan los precios de sus productos?	4	4	4	4	
	¿Cuál es el precio unitario al cual vende su producto?	4	4	4	4	
	¿Cuánto es el ingreso mensual?	4	4	4	4	

Firma de validador experto	
----------------------------	--

### INFORMACIÓN DEL VALIDADOR EXPERTO

Validado por:

Tipo de validador	Interno ( ) Externo (X) [Docente USMP]
Apellidos y Nombres:	CABELLO ACEVEDO JUJUA PETRONILA
Sexo:	Hombre ( ) Mujer (X)
Profesión:	LICENCIADA EN SOCIOLOGIA
Grado académico:	Licenciado (X) Maestro ( ) Doctor ( )
Años de experiencia laboral:	De 5 a 10 ( ) De 11 a 15 ( ) De 16 a 20 ( ) De 21 a más (X)
Solamente para validadores externos	
Organización donde labora:	HOSPITAL NACIONAL ARZOBISPO WAYZA
Cargo actual	JEFE DE OFICINA
Área de especialización	RECURSOS HUMANOS Y ORGANIZACIÓN Y DESARROLLO
N° telefónico de contacto	994698500
Correo electrónico de contacto	Correo institucional: JCABELLO@HOSPITALWAYZA.GOB.PE
Medio de preferencia para contacto	Nota: Información requerida exclusivamente para seguimiento académico del alumno. Por teléfono ( ) Por correo electrónico (X)

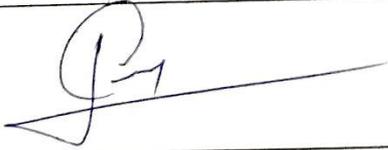
  
 Firma Validador Experto

FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS

TABLA 1: Variable 1 (IMPACTO SOCIAL)

Nombre del instrumento motivo de la evaluación	Cuestionario Estructurado					
Autor del instrumento	Jazmin Florence Mercado Quinte					
Variable 1	Impacto Social (Variable Independiente)					
Población:	27 artesanos de las Asociaciones Apagtex y Mantex					
Dimensión / Indicador	Ítems	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones y/o recomendaciones
Información General	Sexo ( ) Hombre ( ) Mujer	4	4	4	4	
	¿Qué edad tiene? ( ) 20 – 30 ( ) 31 – 40 ( ) 41 – 50 ( ) Mayor de 50	4	4	4	4	
Condiciones laborales / Actividad a la que se dedica	¿Qué artesanías elabora? ( ) Chompas ( ) Chalinás ( ) Mantos Típicos ( ) Tapices de lana	4	4	4	4	
	¿Cuántas horas al día, usted dedica al trabajo? ( ) 2 – 4 horas ( ) 4 – 6 horas ( ) 6 – 8 horas ( ) Mas de 8 horas	4	4	4	4	
	¿Se dedica a otra actividad aparte de la Artesanía Textil? ( ) Si ( ) No	4	4	4	4	
Condiciones laborales / Beneficios de conformar la Asociación	¿Alguna de estas entidades le ha brindado ayuda a la Asociación? ( ) Comisión de la Promoción del Perú para la Exportación y Turismo (PROMPERU) ( ) Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR) ( ) Gobierno Regional de Junín ( ) Dirección Regional de Comercio Exterior (DIRCETUR JUNÍN)	4	4	4	4	
	¿Qué beneficios le ha dado la Asociación? ( ) Acceso a financiamiento ( ) Incremento de conocimientos ( ) Acceso a mercados internacionales	4	4	4	4	
	¿Ser miembro de la Asociación, le ha permitido tener mayor ingreso? ( ) Si ( ) No	4	4	4	4	

Acceso a la educación / Hijos	¿Tiene hijos? ( ) Si ( ) No	4	4	4	4	
	¿Cuántos hijos tiene en edad escolar? ( ) Ninguno ( ) 1 ( ) 2 ( ) 3 ( ) 4 ( ) 5	4	4	4	4	
Acceso a la educación / Grado de instrucción	¿En qué nivel escolar se encuentra su hijo mayor? ( ) Primaria ( ) Secundaria ( ) Técnico ( ) Superior ( ) Sin estudios	4	4	4	4	
Acceso a servicios de salud / Postas	¿Cuántas postas hay en San Pedro de Cajas? ( ) Ninguna ( ) 1 posta ( ) 2 postas	4	4	4	4	
Acceso a servicios de salud / Seguro Essalud	Si Ud. Tiene una emergencia va inmediatamente a: ( ) Posta ( ) Seguro de Essalud ( ) Hospital	4	4	4	4	

Firma de validador experto	
----------------------------	--

FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS

TABLA 2: Variable 2 (ASOCIACIONES EXPORTADORAS)

Nombre del instrumento motivo de la evaluación	Cuestionario Estructurado					
Autor del instrumento	Jazmin Florence Mercado Quinte					
Variable 2	Asociaciones exportadoras (Variable Dependiente)					
Población:	27 artesanos de las Asociaciones Apagtex y Mantex					
Dimensión / Indicador	Ítems	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones y/o recomendaciones
Organización de trabajo / Participación en mercados internacionales	¿Vende sus productos artesanales al mercado nacional? ( ) Si ( ) No	4	4	4	4	
	¿Vende sus productos artesanales al mercado internacional? ( ) Si, de manera directa con la asociación ( ) Si, a través de intermediarios ( ) Si, por temporadas ( ) No	4	4	4	4	
Organización de trabajo / Producción	¿Qué cantidad de tapices de lana de oveja produce mensualmente? ( ) 1 ( ) 2 ( ) 3 ( ) Mas de 4 unidades	4	4	4	4	
	¿En estos últimos 3 años su producción aumentó? ( ) Si ( ) No ( ) La producción se ha mantenido	4	4	4	4	
	¿A qué precio por unidad vende su producto? ( ) 50 – 100 soles ( ) 100 – 200 soles ( ) 200 – 500 soles ( ) Mas de 500 soles	4	4	4	4	
Organización de trabajo / Ferias	¿Ha participado en ferias internacionales? ( ) Si ( ) No	4	4	4	4	
	¿Cada cuánto tiempo participa en una feria? ( ) Cada mes ( ) Cada semestre ( ) Cada año	4	4	4	4	

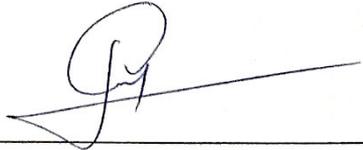
Instituciones educativas / Colegio	¿Cuántas escuelas cerca a su hogar hay? ( ) 1 ( ) 2 ( ) 3 ( ) Mas de tres	4	4	4	4	
	¿Usted cree que son buenas las escuelas de la zona? ( ) Si ( ) No	4	4	4	4	
Instituciones educativas / Instituto	¿Usted cree que el Instituto superior de Bellas Artes brinda enseñanza de calidad? ( ) Si ( ) No	4	4	4	4	
	¿Con la venta de artesanía a otro país ha podido brindar una mejor educación a sus hijos? ( ) Si ( ) No	4	4	4	4	
Atención médica / Costo por consulta	¿Hay atención diaria en la posta? ( ) Si ( ) No	4	4	4	4	
	¿Cuánto es el costo por consulta? ( ) 2 - 4 soles. ( ) 4 - 6 soles. ( ) Es gratuito.	4	4	4	4	
Atención médica / Centro de salud	¿Cree usted que teniendo dinero por la venta de su artesanía, su familia puede acceder a mejores centros de salud? ( ) Si ( ) No	4	4	4	4	

<b>Firma de validador experto</b>	
-----------------------------------	--

**FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS**

**TABLA 3:** Variable 1 (IMPACTO SOCIAL)

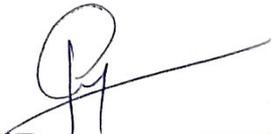
Nombre del instrumento motivo de la evaluación	Entrevista					
Autor del instrumento	Jazmin Florence Mercado Quinte					
Variable 1	Impacto Social (Variable Independiente)					
Población:	Presidentes de las Asociaciones Apagtex y Mantex					
Dimensión / Indicador	Ítems	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones y/o recomendaciones
Condiciones laborales / Actividad a la que se dedica	¿Cuál es su nombre?	4	4	4	4	
	¿Cómo se llama la Asociación de la cual usted es el presidente?	4	4	4	4	
	¿Cuánto tiempo lleva como presidente de la Asociación?	4	4	4	4	
	¿Cuántos años de formalización tiene la Asociación?	4	4	4	4	
	¿Cuántos miembros conforman la Asociación?	4	4	4	4	
	¿Qué tipo de artesanía desarrolla la Asociación Exportadora?	4	4	4	4	
Condiciones laborales / Beneficios de conformar una asociación	¿Qué beneficios brinda a sus Asociados?	4	4	4	4	
	¿Hay alguna institución que lo está ayudando como Asociación Exportadora?	4	4	4	4	
	¿Usted cree que pertenecer a una Asociación trae beneficios como capacitaciones, mayor ingreso y esta a su vez una mejor educación para sus hijos y acceso a servicios de salud?	4	4	4	4	

Firma de validador experto	
----------------------------	--

FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS

TABLA 4: Variable 1 (ASOCIACIONES EXPORTADORAS)

Nombre del instrumento motivo de la evaluación	Entrevista					
Autor del instrumento	Jazmin Florence Mercado Quinte					
Variable 2	Asociaciones exportadoras (Variable Dependiente)					
Población:	Presidentes de las Asociaciones Apagtex y Mantex					
Dimensión / Indicador	Ítems	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones y/o recomendaciones
Organización de trabajo / Ferias	¿Ha participado en ferias nacionales o internacionales?	4	4	4	4	
Organización de trabajo / Mercados internacionales	¿Cuáles son los mercados internacionales de la Asociación Exportadora?	4	4	4	4	
Organización de trabajo / Producción	¿Cuál es el volumen de producción mensual?	4	4	4	4	
	¿Qué costos (materia prima, mano de obra) intervienen en la elaboración de tapices de lana?	4	4	4	4	
	¿Cómo fijan los precios de sus productos?	4	4	4	4	
	¿Cuál es el precio unitario al cual vende su producto?	4	4	4	4	
	¿Cuánto es el ingreso mensual?	4	4	4	4	

Firma de validador experto	
----------------------------	--

### Anexo 3. Cuestionario Estructurado

#### CUESTIONARIO ANÓNIMO

#### Estimado miembro de la Asociación

Estoy realizando una investigación para conocer a profundidad sus opiniones con respecto al Impacto Social en los miembros que conformen una Asociación Exportadora de Tapices de Lana de Oveja. Responda todas las interrogantes con la mayor sinceridad posible. Este es un cuestionario de carácter anónimo, por lo cual no requiere que escriba sus nombres ni apellidos. La información brindada en este cuestionario es de carácter confidencial.

#### I. Información General

Responda las siguientes preguntas y marque con una "X" la alternativa de respuesta que corresponda a su caso.

N°	PREGUNTA	ALTERNATIVA DE RESPUESTA
1	Sexo	( ) Hombre ( ) Mujer
2	¿Qué edad tiene?	( ) 20 – 30 ( ) 31 – 40 ( ) 41 – 50 ( ) Mayor de 50

#### Condiciones laborales

3	¿Qué artesanías elabora?	( ) Chompas ( ) Chalinas ( ) Mantos Típicos ( ) Tapices de lana
4	¿Cuántas horas al día, usted dedica al trabajo?	( ) 2 – 4 horas ( ) 4 – 6 horas ( ) 6 – 8 horas ( ) Mas de 8 horas
5	¿Se dedica a otra actividad aparte de la Artesanía Textil?	( ) Si ( ) No

6	¿Alguna de estas entidades le ha brindado ayuda a la Asociación?	<input type="checkbox"/> Comisión de la Promoción del Perú para la Exportación y Turismo (PROMPERU) <input type="checkbox"/> Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR) <input type="checkbox"/> Gobierno Regional de Junín <input type="checkbox"/> Dirección Regional de Comercio Exterior (DIRCETUR JUNÍN) <input type="checkbox"/> ComexPerú
7	Que beneficios le ha dado la Asociación?	<input type="checkbox"/> Acceso a financiamiento <input type="checkbox"/> Incremento de conocimientos <input type="checkbox"/> Acceso a mercados internacionales
8	¿Ser miembro de la Asociación, le ha permitido tener mayor ingreso?	<input type="checkbox"/> Si <input type="checkbox"/> No

#### Organización de trabajo

9	¿Vende sus productos artesanales al mercado nacional?	<input type="checkbox"/> Si <input type="checkbox"/> No
10	¿Vende sus productos artesanales al mercado internacional?	<input type="checkbox"/> Si, de manera directa con la asociación <input type="checkbox"/> Si, a través de intermediarios <input type="checkbox"/> Si, por temporadas <input type="checkbox"/> No
11	¿Qué cantidad de tapices de lana de oveja produce mensualmente?	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> Más de 4 unidades
12	¿En estos últimos 3 años su producción aumento?	<input type="checkbox"/> Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> La producción se ha mantenido
13	¿A qué precio por unidad vende su producto?	<input type="checkbox"/> 50 – 100 soles <input type="checkbox"/> 100 – 200 soles <input type="checkbox"/> 200 – 500 soles <input type="checkbox"/> Mas de 500 soles
14	¿Cada cuánto tiempo participa en una feria?	<input type="checkbox"/> Cada mes <input type="checkbox"/> Cada semestre <input type="checkbox"/> Cada año

### Acceso a la educación

15	¿Tiene hijos?	<input type="checkbox"/> Si <input type="checkbox"/> No
16	¿Cuántos hijos tiene en edad escolar?	<input type="checkbox"/> Ninguno <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5
17	¿En qué nivel escolar se encuentra su hijo mayor?	<input type="checkbox"/> Primaria <input type="checkbox"/> Secundaria <input type="checkbox"/> Técnico <input type="checkbox"/> Superior <input type="checkbox"/> Sin estudios

### Instituciones educativas

18	¿Cuántas escuelas cerca a su hogar hay?	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> Más de tres
19	¿Usted cree que son buenas las escuelas de la zona?	<input type="checkbox"/> Si <input type="checkbox"/> No
20	¿Usted cree que el Instituto superior de Bellas Artes brinda enseñanza de calidad?	<input type="checkbox"/> Si <input type="checkbox"/> No
21	¿Con la venta de artesanía a otro país ha podido brindar educación a sus hijos?	<input type="checkbox"/> Si <input type="checkbox"/> No

Acceso a servicios de salud

22	¿Cuántas postas hay en San Pedro de Cajas?	<input type="checkbox"/> Ninguna <input type="checkbox"/> 1 posta <input type="checkbox"/> 2 postas
23	Si Ud. Tiene una emergencia va inmediatamente a:	<input type="checkbox"/> Posta <input type="checkbox"/> Seguro de Essalud <input type="checkbox"/> Hospital

Atención médica

25	¿Ud. Cree que la posta brinda una buena atención?	<input type="checkbox"/> Si <input type="checkbox"/> No
24	¿Cuánto es el costo por consulta?	<input type="checkbox"/> 2 – 4 soles. <input type="checkbox"/> 4 – 6 soles. <input type="checkbox"/> Es gratuito.
26	¿Cree usted que teniendo dinero por la venta de su artesanía, su familia puede acceder a los centros de salud?	<input type="checkbox"/> Si <input type="checkbox"/> No

## **Anexo 4. Entrevista a Profundidad**

### **ENTREVISTA**

#### **I. Información sobre la Asociación**

##### **Ítems relacionados a la Asociación exportadora.**

1. ¿Cuál es su nombre?
2. ¿Cómo se llama la Asociación de la cual usted es el presidente?
3. ¿Cuánto tiempo lleva como presidente de la Asociación?
4. ¿Cuántos años de formalización tiene la Asociación?
5. ¿Cuántos miembros conforman la Asociación?
6. ¿Qué tipo de artesanía desarrolla la Asociación Exportadora?
7. ¿Qué beneficios brinda a sus Asociados?
8. ¿Hay alguna institución que lo está ayudando como Asociación Exportadora?
9. ¿Ha participado en ferias nacionales o internacionales?
10. ¿Cuáles son los mercados internacionales de la Asociación Exportadora?

#### **II. Exportación de artesanía**

##### **Ítems relacionados a la venta de artesanía al mercado exterior**

11. ¿Cuál es el volumen de producción mensual?
12. ¿Qué costos (materia prima, mano de obra) intervienen en la elaboración de tapices de lana?
13. ¿Cómo fijan los precios de sus productos?
14. ¿Cuál es el precio unitario al cual vende su producto?
15. ¿Cuánto es el ingreso mensual?

#### **III. Impacto Social**

##### **Ítems relacionados a la venta de artesanía al mercado exterior**

16. ¿Usted cree que pertenecer a una Asociación trae beneficios como capacitaciones, mayor ingreso y esta a su vez una mejor educación para sus hijos y acceso a servicios de salud?

**Anexo 5. Resultados de instrumentos aplicados – entrevista a los presidentes de la Asociación Apagtex y Textil Mantex**

**TABLA 1. Tabla de Origen - Entrevista a los Presidentes de asociaciones exportadoras de tapices de lana en San Pedro de Cajas (2/2)**

<b>Nombre</b>	<b>Ronald Adrián León Espinoza</b>	<b>Leovigildo Espinoza Laguna</b>
<b>Nombre de la Asociación</b>	<b>Apagtex</b>	<b>Mantex</b>
<b>¿Cuánto tiempo lleva como presidente de la Asociación?</b>	Ahora ya soy simplemente el secretario y otro va a tomar el cargo de Presidente mi hijo. Él ahora está trabajando en Huancayo, incluso ahora él está en el Consejo Regional de Artesanos, pero el Consejo aun no hace nada porque aún no hay partido.	Buenos días primero darle la bienvenida a este taller que es de la Asociación Mantex, representamos a San Pedro de Cajas en la provincia de Junín; San Pedro de Cajas es bien reconocido a nivel mundial como capital artesanal del Perú y mi nombre es Leovigildo Espinoza Laguna y soy presidente de la Asociación Textil Mantex.
<b>¿Cuántos años de formalización tiene la Asociación?</b>	Esto ya tiene como..., no me acuerdo exactamente, esta como cinco años más o menos.	Cinco años y medio ya tiene la Asociación de formalización.
<b>¿Cuántos miembros conforman la Asociación?</b>	Tiene todos los miembros completos Presidente, Secretario, Tesorero, Fiscal, Vocal los otros miembros son Socios a ellos cuando les toca el cargo y son elegidos asumen el cargo de Presidente y en total los miembros somos 12.	Somos 15 integrantes de la Asociación.

<p><b>¿Qué tipo de artesanía desarrolla la Asociación Exportadora?</b></p>	<p>Tejido artesanal, tejidos planos hechos con telar, <u>tapices de lana</u> también, casi de todo lo que se produce en San Pedro de Cajas, pero poco a poco no estamos convirtiendo en productores de chalinas.</p>	<p>Mayormente nosotros a lo que nos dedicamos es a la <u>elaboración de tapices</u> y según hemos verificado el mercado tenemos la elaboración de tejidos de alpaca, chompas, chalinas, las ruanas en alpaca y hay diferentes calidades de alpaca y variedades.</p>
<p><b>¿Hay alguna institución que lo está ayudando como Asociación Exportadora?</b></p>	<p>Hay algunas organizaciones que nos están ayudando como Mincetur, Prompex de Huancayo y también Dircetur Regional de Huancayo, esos tres son los que nos están ayudando más que todo, incluso Comex con el programa Alibaba, con ellos estamos teniendo una publicidad pero como recién nos estábamos organizando, entonces no hemos podido aprovechar, pero estamos ya por volver con Comex; Adex es para las Asociaciones exportadoras grandes, ellos no nos ayudan, incluso por ahí estoy tratando de averiguar y pertenecer allí, pero sucede lo contrario, ellos se aprovechan de los artesanos, allí están los ricos ellos se aprovechan de los pobres, ese es nuestro país y ahora nuestro país está dominado por Estados Unidos y todas nuestras riquezas naturales Estados Unidos lo está explotando y ahora los estudiantes ahora por ejemplo no llevan el curso de Filosofía, tampoco Administración, con que propósitos para que no sepamos administrar nuestras riquezas y ahora nuestros hijos salen con la mentalidad se puede decir para ser cholos, es decir trabajar para otros, de las provincias van a las</p>	<p>Anteriormente nos ha organizado el Gobierno Regional por el proyecto, ellos nos han apoyado al inicio y después se acabó el proyecto y nosotros ya seguimos con los miembros por sí solos, hemos ido por cuenta propia. Mayormente el apoyo fue en capacitaciones.</p>

	<p>capitales y de la capital hacia el extranjero y habiendo riquezas naturales en nuestro país, hay posibilidades de explotar aquí nomas en San Pedro de Cajas hay extensos terrenos que no se siembran nada, en cinco años recién dan vuelta en un lugar, mientras todo el terreno entero no se explota y a penas papa no más como si fuera lo único.</p> <p>Si, Promperú, Prompex, Mincertur y Dircetur, el Gobierno Regional nos ha ayudado con programas, este se encarga de ayudar a artesanos agrupados.</p>	
<p><b>¿Ha participado en Ferias Internacionales o Nacionales?</b></p>	<p>Nos están invitando y vamos a participar en Lima, Huancayo y en otras ciudades más.</p>	<p>Si hemos participado en diferentes ferias, pero más era en Perú y Moda de la Gift Show, como ya no nos apoya el Gobierno Regional hemos ido una vez; la Gift Show solamente es para mostrar no es para venta, entonces perjudica a la Asociación ya no hay ingresos y lo que nosotros necesitamos es ferias para exponer y vender.</p>
<p><b>¿Cuáles son los mercados internacionales de la Asociación Exportadora?</b></p>	<p>El mercado más que todo es regional y a nivel nacional, también hemos tenido pedidos de exportadores a Estados Unidos.</p> <p><u>Las exportaciones todavía no la hacemos directamente, pero nuestros productos van a Estados Unidos</u> y estamos con el propósito de que pronto ya lleguemos a exportar y se piensa exportar a Estados Unidos sobre todo y hacia Europa.</p>	<p><u>Mayormente Francia en tejidos de alpaca.</u></p> <p>Lo que nosotros estamos haciendo ahorita es sacar nuevos productos, esa es la razón por la que no exportamos ahora, estamos sacando nuevos productos, nuevas prendas y entre nosotros y en la Asociación contamos con muchas personas mayores que tienen experiencia y con ellos estamos en la actualidad buscando nuevas prendas, moda en colores y la nueva tendencia del mercado y en eso nos estamos capacitando entre todos, para sacar nuevas prendas y ya posterior vamos a lanzarlo al mercado y como dicen si tenemos acogida entonces vamos a exportar.</p>

<p><b>¿Cuál es el volumen de producción mensual?</b></p>	<p>Un millar mensualmente de chalinas.</p>	<p>El volumen es casi lo que necesitaba el mercado, o sea nos pedían 500 chalinas y ponchos, chompas la misma cantidad, lo que nos pedía el mercado eso era lo que teníamos que cumplir en el tiempo necesario, los pedidos eran mensuales teníamos aproximadamente 20 días para entregarlos.</p>
<p><b>¿Qué costos (materia prima, mano de obra) que intervienen en la elaboración de productos?</b></p>	<p>La materia prima es la alpaca y lana de oveja.</p>	<p>Lo que es en tapices la materia prima es la lana de oveja, el costo del tapiz casi es mínimo para un tapiz entra 1 ½ kilo de lana, incluye el unido, las orillas, los costos son mínimos cada uno abarca 30 soles para un tapiz. Lo que es en alpaca son de diferentes calidades, lo que es baby el costo es más alto, el AS que compramos es más gruesito, es mitad lana de alpaca y mitad sintético el costo es menos; para una chompa utilizamos 50 gramos de alpaca y el kilo nos cuesta 30 soles.</p>
<p><b>¿Cómo fijan los precios de sus productos?</b></p>	<p>Con los exportadores estamos haciendo lo siguiente, ellos compran el material y nos envían el material y le preparamos el tejido y se lo devolvemos.</p>	<p>Depende de los pedidos que nos hagan.</p>
<p><b>¿Cuál es el precio unitario al cual vende su producto?</b></p>	<p>Por cada chalina nos pagan 15 soles.</p>	<p>El precio por mayor es de 35 soles por cada tapiz de sofá y varía por el tamaño, mientras más grande y trabajoso el precio sube.</p>

<p><b>¿Cuánto es el ingreso mensual?</b></p>	<p>Es dependiendo del producto pueden ser chalinas y el costo por mayor es 15 soles; si se trata de tapices ahí es más caro, porque es trabajoso y necesita tiempo.</p>	<p>Cuando el mercado se mantiene se puede entregar por decir chalinas mensual entonces el ingreso es igual y varia cuando nos piden por decir ponchos, el costo es el más alto y el ingreso y la ganancia es más, cuando es la misma prenda entonces el ingreso es igual.</p>
<p><b>¿Usted cree que pertenecer a una Asociación trae beneficios como capacitaciones, mayor ingreso y esta a su vez en una mejor educación para sus hijos y acceso a servicios de salud?</b></p>	<p>Claro, mientras más ingresos tengamos con la venta de nuestras chompas, gorras y tapices hemos podido educar a nuestros hijos.</p>	<p>Si, cuando las personas se capacitan, ellos salen satisfechos y pueden mejorar el producto y al hacer un buen producto se obtiene mayor ganancia, es rentable hacer un buen producto, entonces como hay ganancia en la Asociación, entonces los asociados están contentos y hay bienestar en la familia y hay mayor ganancia se puede acceder a una mejor vivencia.</p>

**FUENTE:** Entrevista realizada a los Presidentes de Asociaciones Exportadoras de Tapices de Lana de Oveja

**ELABORACIÓN:** Propia

**TABLA 1.1. Información Adicional del Presidente de APAGTEX- Ronald Adrián León Espinoza (Tabla de Origen)**

<b>El precio de los intermediarios en el mercado de destino</b>	Conforme analizamos mediante internet por cada unidad no están ganando tanto, más o menos regular, lo que ellos ganan es en la cantidad; en el negocio la ganancia realmente está en la cantidad y el tiempo, no está en el precio, el que vende caro va hacia lo contrario, va hacia la pobreza porque no le compran, si le compran es en muy poca cantidad y mientras que el que vende barato pues esos lo venden en cualquier cantidad rápido, por ejemplo los exportadores están enviando unas 100´000 unidades mensualmente que se gane 10 soles están sacando 10´000 soles en un mes y que tal si este hubiera querido ganar unos 15 soles, ya la competencia los anularía y a lo mejor ya no gana nada, en eso ganan los exportadores en la cantidad.
<b>Los familiares ayudan en la producción</b>	Si mi hijo, por el momento él está en Huancayo, llegaste en un momento en que estoy solo.
<b>Cantidad de hijos</b>	Tengo solo dos
<b>Servicios de salud</b>	Si hay servicios de salud, no tan cerca, pero hay dos el centro de salud y Essalud, anteriormente Essalud era la posta.
<b>Centros educativos</b>	De primaria están cuatro, uno de secundaria y uno superior de Pintura
<b>Opinión sobre los cuadros de arte y el Tapiz</b>	Las bellas artes eso es lo que ha llevado al fracaso al tapiz, el tapiz es el invento de uno de mis hermanos y de él hemos llegado a poner los primeros tejidos en el Sheraton, el Sheraton es el que recién propago a nivel nacional el tapiz, esas veces el tapiz era un gran negocio, pero después aprendieron muchos más, se hizo la competencia y luego este instituto superior de Bellas Artes aun peor los remato; ¿Y cómo? Pues lo perfecciono el tejido y como ellos son pintores, lo armonizaron todo bien bonito y ahora se hace pues un tapiz perfecto igual que una fotografía bien armonizado, pero como ellos son analfabetos se puede decir en asuntos de mercadotecnia, venta, marketing el precio lo pusieron muy barato a S/.300 soles en promedio y ese tapiz esta echo en unos 20 a 30 días y nuestros tapices lo hacíamos en 2 días ya estaba un tapiz y costaba en un promedio de unos S/.100 soles y así ya no dejan nada de ganancia.

**FUENTE: Entrevista realizada al Presidente de la Asociación APAGTEX**

**ELABORACIÓN: Propia**

**TABLA 2. Tabla de Resumen - Entrevista a los Presidentes de Asociaciones Exportadoras de Tapices de Lana en el Distrito de San Pedro de Cajas (2/2)**

<b>Nombre</b>	<b>Ronald Adrián León Espinoza</b>	<b>Leovigildo Espinoza Laguna</b>
<b>Asociación</b>	<b>Apagtex</b>	<b>Mantex</b>
<b>Años de formalización de la Asociación</b>	5 años	3 años y medio
<b>Cantidad de Miembros de la Asociación</b>	12 socios	Somos 15 integrantes de la Asociación
<b>Tipo de artesanía que desarrolla la Asociación Exportadora</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Tejido artesanal,</li> <li>▪ Tejidos planos hechos con telar</li> <li>▪ tapices de lana</li> <li>▪ Chalinas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Tapices</li> <li>▪ Chompas,</li> <li>▪ Chalinas</li> <li>▪ Ruanas en alpaca</li> </ul>
<b>Institución(es) que ayudan a Asociación Exportadora?</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Mincetur</li> <li>▪ Prompex de Huancayo</li> <li>▪ Dircetur Regional de Huancayo</li> <li>▪ Comex con el programa Alibaba,</li> <li>▪ Promperú</li> <li>▪ Gobierno Regional con programas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Anteriormente el Gobierno Regional con capacitaciones</li> </ul>
<b>Participación en Ferias Internacionales o Nacionales</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Lima</li> <li>▪ Huancayo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Lima en Perú y Moda de la Gift Show</li> </ul>

<p><b>Mercados internacionales de la Asociación Exportadora</b></p>	<p>El mercado más que todo es regional y a nivel nacional, también hemos tenido pedidos de exportadores a Estados Unidos. Las exportaciones todavía no la hacemos directamente, pero nuestros productos van a Estados Unidos.</p>	<p>Mayormente Francia en tejidos de alpaca. Ahorita estamos sacando nuevos productos en moda, colores y la nueva tendencia del mercado para lanzarlo al mercado y si tenemos acogida entonces lo vamos a exportar.</p>
<p><b>Volumen de producción mensual</b></p>	<p>Un millar mensualmente de chalinas</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 500 chalinas y ponchos,</li> <li>▪ 500 chompas</li> <li>▪ Los pedidos son cada 20 días para entregarlos.</li> </ul>
<p><b>costos (materia prima, mano de obra) que intervienen en la elaboración de productos</b></p>	<p>La materia prima es la alpaca y lana de oveja</p>	<p>Lo que es en tapices la materia prima es la lana de oveja, el costo del tapiz casi es mínimo para un tapiz entra 1 ½ kilo de lana, incluye el unido, las orillas; los costos son mínimos cada uno abarca 30 soles para un tapiz. Para una chompa utilizamos 50 gramos de alpaca y el kilo nos cuesta 30 soles.</p>
<p><b>¿Cómo fijan los precios de sus productos?</b></p>	<p>Con los exportadores estamos haciendo lo siguiente, ellos compran el material y nos envían el material y le preparamos el tejido y se lo devolvemos.</p>	<p>Depende de los pedidos que nos hagan.</p>

<p><b>¿Cuál es el precio unitario al cual vende su producto?</b></p>	<p>Por cada chalina nos pagan 15 soles</p>	<p>El precio por mayor es de 35 soles por cada tapiz de sofá y varia por el tamaño, mientras más grande y trabajoso el precio sube.</p>
<p><b>¿Cuánto es el ingreso mensual?</b></p>	<p>Es dependiendo del producto pueden ser chalinas y el costo por mayor es 15 soles; si se trata de tapices ahí es más caro, porque es trabajoso y necesita tiempo.</p>	<p>Cuando el mercado se mantiene se puede entregar por decir chalinas mensual entonces el ingreso es igual y varia cuando nos piden por decir ponchos, el costo es el más alto y el ingreso y la ganancia es más, cuando es la misma prenda entonces el ingreso es igual.</p>
<p><b>¿Usted cree que siendo miembros de una Asociación trae beneficios como mayor ingreso y esta a su vez una mejor educación a sus hijos y acceso a servicios de salud?</b></p>	<p>Claro, mientras más ingresos tengamos con la venta de nuestras chompas, gorras y tapices hemos podido educar a nuestros hijos.</p>	<p>Si, cuando las personas se capacitan, ellos salen satisfechos y pueden mejorar el producto y al hacer un buen producto se obtiene mayor ganancia, es rentable hacer un buen producto, entonces como hay ganancia en la Asociación, entonces los asociados están contentos y hay bienestar en la familia y hay mayor ganancia se puede acceder a una mejor vivencia.</p>

**FUENTE:** Tabla de Origen

**ELABORACIÓN:** Propia

**Anexo 6. Libro de códigos e interpretación de la matriz de tabulación –  
cuestionario a los 27 miembros que conforman la asociación Apagtex y Mantex**

**TABLA 3. Libro de códigos e interpretación de la matriz de tabulación (Preguntas  
01 – 08)**

N° DE VARIABLE	PREGUNTA	CODIFICACIÓN		
V1	¿Qué artesanías elabora?			( ) Chompas
		1	Si Marcó con X	( ) Chalinas
		0	No marcó nada	( ) Mantos Típicos
				( ) Tapices de lana ( ) Todas las anteriores
V2	¿Cuántas horas al día, usted dedica al trabajo?			( ) 2 – 4 horas
		1	Si Marcó con X	( ) 4 – 6 horas
		0	No marcó nada	( ) 6 – 8 horas
				( ) Mas de 8 horas
V3	¿Se dedica a otra actividad aparte de la Artesanía Textil?	1	Si Marcó con X	( ) Si
		0	No marcó nada	( ) No
V4	¿Alguna de estas entidades le ha brindado ayuda a la Asociación?			( ) Comisión de la Promoción del Perú para la Exportación y Turismo (PROMPERU)
		1	Si Marcó con X	( ) Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR)
		0	No marcó nada	( ) Gobierno Regional de Junín
				( ) Dirección Regional de Comercio Exterior (DIRCETUR JUNÍN) ( ) Comex Perú
V5	Que beneficios le ha dado la Asociación?			( ) Capacitaciones
		1	Si Marcó con X	( ) Programas
		0	No marcó nada	( ) Cursos
V6	¿Ser miembro de la Asociación, le ha permitido tener mayor ingreso?	1	Si Marcó con X	( ) Si
		0	No marcó nada	( ) No
V7	¿Vende sus productos artesanales al mercado nacional?	1	Si Marcó con X	( ) Si
		0	No marcó nada	( ) No
V8	¿Vende sus productos artesanales al mercado internacional?			( ) Si, de manera directa con la asociación
		1	Si Marcó con X	( ) Si, a través de intermediarios
		0	No marcó nada	( ) Si, por temporadas
				( ) No

**TABLA 4. Libro de códigos e interpretación de la matriz de tabulación (Preguntas 09 – 19)**

V9	¿Qué cantidad de tapices de lana de oveja produce mensualmente?			( ) 1
		1	Si Marcó con X	( ) 2
		0	No marcó nada	( ) 3
				( ) Mas de 4 unidades
V10	¿En estos últimos 3 años su producción aumento?			( ) Si
		1	Si Marcó con X	( ) No
		0	No marcó nada	( ) La producción se ha mantenido
V11	¿A qué precio por unidad vende su producto?			( ) 50 – 100 soles
		1	Si Marcó con X	( ) 100 – 200 soles
		0	No marcó nada	( ) 200 – 500 soles
				( ) Mas de 500 soles
V12	¿Cada cuánto tiempo participa en una feria?			( ) Cada mes
		1	Si Marcó con X	( ) Cada semestre
		0	No marcó nada	( ) Cada año
V13	¿Tiene hijos?	1	Si Marcó con X	( ) Si
		0	No marcó nada	( ) No
V14	¿Cuántos hijos tiene en edad escolar?			( ) Ninguno
		1	Si Marcó con X	( ) 1
		0	No marcó nada	( ) 2
				( ) 3
				( ) 4
				( ) 5
V15	¿En qué nivel escolar se encuentra su hijo mayor?			( ) Primaria
		1	Si Marcó con X	( ) Secundaria
		0	No marcó nada	( ) Técnico
				( ) Superior
				( ) Sin estudios
V16	¿Cuántas escuelas cerca a su hogar hay?			( ) 1
		1	Si Marcó con X	( ) 2
		0	No marcó nada	( ) 3
				( ) Mas de tres
V17	¿Usted cree que son buenas las escuelas de la zona?	1	Si Marcó con X	( ) Si
		0	No marcó nada	( ) No
V18	¿Usted cree que el Instituto superior de Bellas Artes brinda enseñanza de calidad?	1	Si Marcó con X	( ) Si
		0	No marcó nada	( ) No
V19	¿Con la venta de artesanía a otro país ha podido brindar educación a sus hijos?	1	Si Marcó con X	( ) Si
		0	No marcó nada	( ) No

**TABLA 5. Libro de códigos e interpretación de la matriz de tabulación (Preguntas 20 – 24)**

V20	¿Cuántas postas hay en San Pedro de Cajas?			( ) Ninguna
		1	Si Marcó con X	( ) 1 posta
		0	No marcó nada	( ) 2 postas
V21	Si Ud. Tiene una emergencia va inmediatamente a:			( ) Posta
		1	Si Marcó con X	( ) Seguro de Essalud
		0	No marcó nada	( ) Hospital
V22	¿Ud. Cree que brinda buena atención la posta?	1	Si Marcó con X	( ) Si
		0	No marcó nada	( ) No
V23	¿Cuánto es el costo por consulta?			( ) 2 – 4 soles.
		1	Si Marcó con X	( ) 4 – 6 soles.
		0	No marcó nada	( ) Es gratuito.
V24	¿Cree usted que teniendo dinero por la venta de su artesanía, su familia puede acceder a los centros de salud?	1	Si Marcó con X	( ) Si
		0	No marcó nada	( ) No

**Anexo 7. Resultados de instrumentos aplicados – cuestionario a los 27 miembros que conforman la Asociación Apagtex y Mantex**

ORGANIZACIÓN Y ANÁLISIS DE INSTRUMENTO 2 - CUESTIONARIO SEMI-ESTRUCTURADO

**TABLA 6. MATRIZ DE TABULACIÓN (Preguntas 1 - 7)**

ASOCIACIONES	Sujetos (Unidad de Análisis)	V1				V2				V2	V4					V5			V6	V7
		¿Qué artesanías elabora?				¿Cuántas horas dedica al trabajo?				¿Se dedica a otra actividad aparte de la Artesanía?	¿Alguna de estas entidades le ha brindado ayudado a la Asociación?					¿Qué beneficios le ha dado la asociación?			¿Ser miembro de la Asociación, le ha permitido tener mayor ingreso?	¿Vende sus productos artesanales al mercado nacional?
		Chompas	Chalinas	Ruanas	Tapices de lana	2-4 horas	4-6 horas	6-8 horas	Más de 8 horas		(PROMPERU)	(MINCETUR)	Gobierno Regional de Junín	(DIRCETUR JUNÍN)	Comex Perú	Acceso a financiamiento	Incremento de conocimientos	Acceso a mercados internacionales		
APAGTEX	1	0	1	0	1	0	0	1	0	0	0	0	1	1	1	0	0	1	1	1
	2	0	0	1	1	0	1	0	0	1	0	0	1	1	1	1	0	1	1	1
	3	0	1	0	1	0	1	0	0	1	1	0	1	1	1	0	1	1	1	1
	4	1	0	0	1	1	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
	5	0	1	1	1	0	0	0	1	0	0	1	0	0	1	0	0	1	1	1
	6	0	1	0	1	0	0	0	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1
	7	0	1	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	1	1	0	1	1	1	1
	8	0	0	0	1	0	0	1	0	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1
	9	1	0	1	1	1	0	0	0	1	0	1	0	0	1	0	1	1	1	1
	10	0	1	0	1	0	0	0	1	0	1	1	0	1	1	0	0	1	1	1
	11	0	0	0	1	0	0	1	0	1	0	0	1	1	1	0	1	1	1	1
	12	1	0	1	1	0	0	0	1	1	0	0	1	1	1	0	0	1	1	1
MANTEX	13	1	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	1	1	0	0	0	1	1	1
	14	0	1	0	1	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	1	1	1	1
	15	1	0	0	1	1	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	1	1	1
	16	1	0	1	1	0	0	1	0	1	0	0	1	1	0	1	1	1	1	1
	17	0	1	0	1	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	1	1	1
	18	0	1	1	1	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	1	1	1	1
	19	1	0	0	1	0	0	1	0	1	0	0	1	0	0	1	0	1	1	1
	20	0	1	0	1	0	0	0	1	1	0	0	1	1	0	0	1	1	1	1
	21	1	1	1	1	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	1	1	1	1
	22	1	0	0	1	0	1	0	0	1	0	0	1	0	0	1	0	1	1	1
	23	0	1	1	1	0	0	0	1	1	0	0	1	0	0	0	1	1	1	1
	24	1	1	0	1	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	1	0	1	1	1
	25	0	0	0	1	0	0	1	0	1	0	0	1	0	0	1	0	1	1	1
	26	0	1	1	1	0	1	0	0	1	0	0	1	1	0	0	1	1	1	1
	27	0	1	0	1	0	1	0	0	1	0	0	1	1	0	0	0	1	1	1

FUENTE: Elaboración propia

**TABLA 7. MATRIZ DE TABULACIÓN (Preguntas 8 - 13)**

ASOCIACIONES	V8				V9				V10			V11				V12				V13
	¿Vende sus productos artesanales al mercado internacional?				¿Qué cantidad de tapiz de lana de oveja produce mensualmente?				¿En estos últimos 3 años su producción aumento?			¿A qué precio por unidad vende su producto?				¿Cada cuánto tiempo participa en una feria?				¿Tiene hijos?
	Si, de manera directa con la asociación	Si, a través de intermediarios	Si, por temporadas	No	1	2	3	Más de 4 unidades	Si	No	Se ha mantenido	50 – 100 soles	100 – 200 soles	200 – 500 soles	Más de 500 soles	Cada mes	Cada semestre	Cada año	Ninguna vez	
APAGTEX	0	1	0	0	0	1	0	0	1	0	0	1	0	1	0	0	0	1	0	1
	0	1	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	1	1	0	0	0	1	0	1
	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	1	0	0	0	1	0	1
	0	1	0	0	1	0	0	0	1	0	0	1	1	0	0	0	1	0	0	1
	0	1	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	1	1	0	1	0	0	1
	0	1	0	0	0	0	1	0	1	0	0	1	0	1	1	0	1	0	0	1
	0	1	0	0	0	0	0	1	1	0	0	1	0	1	1	0	0	1	0	1
	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	1	1	0	0	0	1	0	1
	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	1	1	1	0	0	0	1	0	0	1
	0	1	0	0	0	0	1	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0	1
	0	1	0	0	0	1	0	0	1	0	0	1	0	1	0	0	0	1	0	1
MANTEX	0	0	1	0	0	1	0	0	1	0	0	1	0	1	1	0	0	1	0	1
	0	0	1	0	0	1	0	0	1	0	0	0	1	1	1	0	0	1	0	1
	0	0	1	0	1	0	0	0	0	1	0	1	1	0	0	0	1	0	1	
	0	0	1	0	0	0	0	1	1	0	0	1	0	1	1	0	0	0	1	1
	0	0	1	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	1	1	0	0	0	1	1
	0	0	1	0	0	0	1	0	0	1	0	1	1	1	0	0	0	1	0	1
	0	0	1	0	1	0	0	0	1	0	0	1	0	1	0	0	0	0	1	1
	0	0	1	0	1	0	0	0	0	0	1	1	1	0	0	0	0	1	0	1
	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	1	1	0	1	0	0	0	1	0	1
	0	0	1	0	1	0	0	0	1	0	0	1	0	1	1	0	0	0	1	1
	0	0	1	0	0	1	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	1
	0	0	1	0	0	0	0	1	1	0	0	0	1	1	0	0	0	1	0	1
	0	0	1	0	0	0	0	1	1	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	1
	0	0	1	0	0	0	1	0	1	0	0	1	1	1	0	0	0	1	0	1
0	0	1	0	0	0	1	0	1	0	0	1	1	1	0	0	0	1	0	1	
0	0	1	0	0	0	1	0	1	0	0	1	1	1	0	0	0	1	0	1	

FUENTE: Elaboración propia

**TABLA 8. MATRIZ DE TABULACIÓN (Preguntas 14 - 13)**

ASOCIACIONES	V14					V15					V16				V17	V18	V19	V20			V21			V22	V23			V24
	¿Cuántos hijos tiene en edad escolar?					¿En qué nivel escolar se encuentra su hijo mayor?					¿Cuántas escuelas cerca a su hogar hay?				¿Son buenas las escuelas de la zona?	¿El Instituto superior de Bellas Artes brinda enseñanza de calidad?	¿Con la venta de artesanía a otro país ha podido brindar educación a sus hijos?	¿Cuántas postas hay en San Pedro de Cajas?			Si Ud. Tiene una emergencia va inmediatamente a:			¿Brinda buena atención la posta?	¿Cuánto es el costo por consulta?			¿Cree usted que teniendo dinero por la venta de su artesanía, su familia puede acceder a los centros de salud?
	Ninguno	1	2	3	4	Primaria	Secundaria	Técnico	Superior	Sin estudios	1	2	3	Más de 3				Ninguna	1 posta	2 postas	Posta	Seguro de Essalud	Hospital		2 - 4 soles.	4 - 6 soles.	Es gratuito.	
APAGTEX	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	1	0	1	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0
	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	1	1	1	0	1	0	0	1	1	1	0	1	0	1
	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	1	1	1	0	1	0	1	0	0	1	0	1	0	1
	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	1	1	1	0	1	0	0	1	1	1	0	1	0	1
	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	1	0	1	0	1	0	0	1	1	1	0	1	0	0
	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	1	1	1	0	1	0	1	0	0	1	0	0	1
	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	1	1	1	0	1	0	0	1	1	1	1	0	0	1
	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0	1	0	0	0	1	0	1	0	0	1	0	0
	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	1	1	1	0	1	0	0	1	1	0	1	0	1
	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	1	1	0	1	0	0	1	1	1	0	1	0
	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	1	1	1	0	1	0	0	1	0	1	1	0	0	1
	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	1	1	1	0	1	0	0	1	0	0	0	1	0	1
MANTEX	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	1	1	1	0	1	0	0	1	1	0	0	1	0	1
	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1	0	0	0	1	1	1	0	1	0	1	1	0	1	0	1	0	1
	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	1	1	1	0	1	0	0	1	1	0	0	1	0	1
	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	1	1	1	0	1	0	0	1	1	0	1	0	0	1
	0	0	0	0	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	0	1	0	0	1	1	1	0	1	0	1
	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	1	1	1	0	1	0	0	1	1	1	0	1	0	1
	0	0	0	1	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	1	1	1	0	1	0	1	0	0	1	0	0	1	1
	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	1	1	1	0	1	0	1	1	0	1	0	0	1	1
	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	1	1	1	0	1	0	1	0	0	1	0	0	1	1
	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	1	1	1	0	1	0	0	1	1	1	0	1	0	1
	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	1	1	0	1	0	0	1	1	1	0	1	0	1
	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	1	1	0	0	1	1	1	0	1	0	1	0	0	1	0	0	1	1
	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1	0	0	0	1	1	1	0	1	0	1	1	0	0	1	0	0	1

FUENTE: Elaboración propia

## Anexo 8. Fotos

### Aplicación de Entrevistas

Presidente de la Asociación Apagtex - Ronald Adrián León Espinoza



**Figura 1.** Presidente de la Asociación Apagtex – Adrián Ronald León Espinoza  
**Fuente:** (Jazmin Mercado Quinte, 2018)



**Figura 2.** Presidente de la Asociación Apagtex, Tesista y Esposa  
**Fuente.** (Jazmin Mercado Quinte, 2018)



**Figura 3.** Trabajos realizados en Pedal de Madera – Asociación Apagtex  
**Fuente.** (Jazmin Mercado Quinte, 2018)



**Figura 4.** Trabajos realizados en Tapices de Lana de Oveja – Asociación Apagtex  
**Fuente.** (Jazmin Mercado Quinte, 2018)

**Presidente de la Asociación Mantex - Leovigildo Espinoza Laguna**



**Figura N° 5.** Presidente de la Asociación Apagtex  
– Leovigildo Espinoza  
**Fuente.** (Jazmin Mercado Quinte, 2018)



**Figura N° 6.** Presidente de la Asociación  
Apagtex y Tesista  
**Fuente:** (Jazmin Mercado Quinte, 2018)