

UNIVERSIDAD NACIONAL DE CAJAMARCA



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, CONTABLES Y
ADMINISTRATIVAS

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ECONOMÍA

**ANÁLISIS DE LA EXPERIENCIA PROCOMPITE EN EL
CENTRO POBLADO MENOR DE OTUZCO Y SU APOORTE AL
DESARROLLO DEL SECTOR TEXTIL 2009 - 2013**

CASO: Asociación "La Merced"

TESIS

PARA OPTAR POR EL TITULO PROFESIONAL DE:

ECONOMISTA

PRESENTADO POR: Bach. Sandra Raquel More Muñoz

ASESOR: Dr. Econ. Jorge Vásquez Cercado.

CAJAMARCA – PERU
2017

AGRADECIMIENTO:

A Dios creador del universo y dueño de nuestras vidas porque ha estado conmigo en cada paso que doy, cuidándome y dándome fortaleza para seguir adelante.

Agradezco a mis padres por haber sido participe de todas mis metas trazadas, con triunfos y fracasos y por ser siempre las personas que más me apoyan en todo momento.

Agradezco a mis hermanos, amigos y docentes por las diversas formas de apoyo que me brindaron a lo largo del desarrollo de mi carrera profesional.

-Sandra-

DEDICATORIA:

A Dios por darme la oportunidad de vida y las fuerzas para seguir superándome cada día.

A mis padres, hermanos y sobrinos por su apoyo incondicional, por ser el motivo de cada logro de mi vida.

-Sandra-

ÍNDICE

AGRADECIMIENTO:	2
DEDICATORIA:	3
ÍNDICE	4
INDICE DE TABLAS:	6
INDICE DE GRAFICOS	8
RESUMEN	9
ABSTRACT	10
INTRODUCCIÓN	11
CAPITULO I: PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACION	12
1.1 El problema	12
1.1.1 Selección del problema	12
1.2 Planteamiento del problema.....	12
1.3 Delimitación del problema	14
1.4 Justificación	14
1.5 Objetivos	15
1.5.1 Objetivo general.....	15
1.5.2 Objetivos específicos.....	15
1.5.3 Limitaciones	15
1.5.4 Hipótesis	16
1.5.5 Variables de investigación.....	16
CAPITULO II: MARCO TEORICO.....	18
2.1. Antecedentes de la investigación.....	18
2.2. Teorías:	20
2.3. Bases Teóricas:.....	26
2.4. Definición de términos básicos:	29
2.5. Metodología:.....	30
2.5.1. Tipo de investigación:	30
2.5.2. Diseño de investigación:	31
2.5.3. Población muestral:	31
2.6. Métodos:.....	31

2.7. Fuentes de Información Primarias y Secundarias:	32
2.8. Técnicas, Instrumentos y Procedimientos:	32
CAPITULO III: ASOCIACION LA MERCED ANTES DE LA IMPLEMENTACION DEL PROCOMPITE	33
3.1 Descripción de Hallazgos:.....	34
CAPITULO IV: IMPLEMENTACIÓN DEL PROCOMPITE EN LA ASOCIACION LA MERCED	41
4.1 La destreza textil en el centro poblado de Otuzco:.....	41
4.2 Estructura Orgánica de la AEO:	43
4.3 Organización:	44
4.4 Planeamiento del negocio.....	45
4.5 Investigación de Mercado:.....	50
4.6 Plan de Inversiones y Financiamiento:	54
CAPITULO V: DIFERENCIA EN EL APOORTE AL DESARROLLO TEXTIL DE LAS SOCIAS PARTICIPANTES	64
CAPITULO VI: RESULTADOS E INTERPRETACIÓN A PARTIR DE LA ENCUESTA APLICADA:	75
CONCLUSIONES	77
RECOMENDACIONES	78
BIBLIOGRAFIA	79
ANEXOS:	80
2.9. ANEXO N°1: Ley Procompite.	80
ANEXO N°2: Presupuesto asignado por la Municipalidad Distrital de Baños del inca al Procompite del centro poblado menor de Otuzco.....	89
2.10. ANEXO N°3: Encuesta sobre producción textil. Encuesta aplicada para el inicio del estudio y al final del estudio.	90
2.11. ANEXO N°4: Lista de socias participantes:	92
2.12. ANEXO N°5: Lugar de trabajo del Procompite en el centro Poblado Menor de Otuzco y tejidos elaborados.	93
2.13. ANEXO N° 6: Cuaderno de apuntes de ingresos y gastos realizado por la Presidenta de la Asociación	94

INDICE DE TABLAS:

TABLA 1: OPERACIONALIZACION DE VARIABLES	17
TABLA 2: TECNICAS – INSTRUMENTOS Y PROCEDIMIENTOS.....	32
TABLA N° 3: DATOS OBTENIDOS PREGUNTA N°1 – ENCUESTA DE ENTRADA.....	35
TABLA N° 4: DATOS OBTENIDOS PREGUNTA N°2 – ENCUESTA DE ENTRADA.....	36
TABLA N° 5: DATOS OBTENIDOS PREGUNTA N°5 – ENCUESTA DE ENTRADA.....	36
TABLA N° 6: DATOS OBTENIDOS PREGUNTA N°4 – ENCUESTA DE ENTRADA.....	37
TABLA N° 7: DATOS OBTENIDOS PREGUNTA N°5 – ENCUESTA DE ENTRADA.....	37
TABLA N° 8: DATOS OBTENIDOS PREGUNTA N°6 – ENCUESTA DE ENTRADA.....	38
TABLA N° 9: DATOS OBTENIDOS PREGUNTA N°7 – ENCUESTA DE ENTRADA.....	38
TABLA 10: DATOS OBTENIDOS PREGUNTA N°8 – ENCUESTA DE ENTRADA.....	39
TABLA 11: DATOS OBTENIDOS PREGUNTA N°9 – ENCUESTA DE ENTRADA.....	39
TABLA 12: DATOS OBTENIDOS PREGUNTA N°10 – ENCUESTA DE ENTRADA.....	40
TABLA 13 TEMAS DE REFORZAMIENTO DE CAPACIDADES:	49
TABLA 14: TIEMPO NECESARIO PARA LA PRODUCCION DE PRENDA SIN PROYECTO	51
TABLA 15: CAPACIDAD DE PRODUCCION POR PRENDA AÑO 1 – CON PROYECT.....	52
TABLA 16: CAPACIDAD DE PRODUCCION POR PRENDA AÑO 2 – CON PROYECTO	52
TABLA 17: DISTRIBUCION DEL PERSONAL EN EL TRABAJO (PRODUCCION).....	53
TABLA 18: OFERTA ANUAL POR TIPO DE PRODUCTO	54
TABLA 19 RESUMEN DE VENTAS POR AÑO A PARTIR DE LA IMPLEMENTACION DEL PROCOMPITE EN LA ASOCIACIÓN LA MERCED	57
TABLA 20: DATOS OBTENIDOS PREGUNTA N°1 – ENCUESTA DE SALIDA.....	58
TABLA 21: DATOS OBTENIDOS PREGUNTA N°2 – ENCUESTA DE SALIDA.....	59
TABLA 22: DATOS OBTENIDOS PREGUNTA N°3 – ENCUESTA DE SALIDA.....	59
TABLA 23 DATOS OBTENIDOS PREGUNTA N°4 – ENCUESTA DE SALIDA.....	60
TABLA 24: DATOS OBTENIDOS PREGUNTA N°5 – ENCUESTA DE SALIDA.....	60

TABLA 25: DATOS OBTENIDOS PREGUNTA N°6 – ENCUESTA DE SALIDA.....	61
TABLA 26 DATOS OBTENIDOS PREGUNTA N°7 – ENCUESTA DE SALIDA.....	61
TABLA 27: DATOS OBTENIDOS PREGUNTA N°8 – ENCUESTA DE SALIDA.....	62
TABLA 28: DATOS OBTENIDOS PREGUNTA N°9 – ENCUESTA DE SALIDA.....	62
TABLA 29: DATOS OBTENIDOS PREGUNTA N°10 – ENCUESTA DE SALIDA.....	63
TABLA 30: DATOS OBTENIDOS PREGUNTA N°1 – ENCUESTA COMPARATIVA.	64
TABLA 31: DATOS OBTENIDOS PREGUNTA N°2 – ENCUESTA COMPARATIVA.	65
TABLA 32: DATOS OBTENIDOS PREGUNTA N°3 – ENCUESTA COMPARATIVA.	66
TABLA 33: DATOS OBTENIDOS PREGUNTA N°4 – ENCUESTA COMPARATIVA.	67
TABLA 34: DATOS OBTENIDOS PREGUNTA N°5 – ENCUESTA COMPARATIVA	68
TABLA 35 DATOS OBTENIDOS PREGUNTA N°6 – ENCUESTA COMPARATIVA	69
TABLA 36: DATOS OBTENIDOS PREGUNTA N°7 – ENCUESTA COMPARATIVA	70
TABLA 37: DATOS OBTENIDOS PREGUNTA N°8 – ENCUESTA COMPARATIVA	71
TABLA 38: DATOS OBTENIDOS PREGUNTA N°9 – ENCUESTA COMPARATIVA	72
TABLA 39 DATOS OBTENIDOS PREGUNTA N°10 – ENCUESTA COMPARATIVA	73
TABLA 40: ESTADÍSTICO PARA UNA MUESTRA.	75
TABLA 41: PRUEBA PARA UNA MUESTRA.....	75

INDICE DE GRAFICOS

GRAFICO 1: DATOS OBTENIDOS PREGUNTA N°1 – ENCUESTA COMPARATIVA.....	65
GRAFICO 2: DATOS OBTENIDOS PREGUNTA N°2 – ENCUESTA COMPARATIVA.....	66
GRAFICO 3: DATOS OBTENIDOS PREGUNTA N°3 – ENCUESTA COMPARATIVA.....	67
GRAFICO 4: DATOS OBTENIDOS PREGUNTA N°4 – ENCUESTA COMPARATIVA.....	68
GRAFICO 5: DATOS OBTENIDOS PREGUNTA N°5 – ENCUESTA COMPARATIVA.....	69
GRAFICO 6 : DATOS OBTENIDOS PREGUNTA N°6 – ENCUESTA COMPARATIVA.....	70
GRAFICO 7: DATOS OBTENIDOS PREGUNTA N°7 – ENCUESTA COMPARATIVA.....	71
GRAFICO 8: DATOS OBTENIDOS PREGUNTA N°8 – ENCUESTA COMPARATIVA.....	72
GRAFICO 9: DATOS OBTENIDOS PREGUNTA N°9 – ENCUESTA COMPARATIVA.....	73
GRAFICO 10: DATOS OBTENIDOS PREGUNTA N°10 – ENCUESTA COMPARATIVA.....	74

RESUMEN

En la investigación realizada se determinó que era relevante y conveniente investigar la rentabilidad de los productos elaborados en la artesanía textil con la adopción de tecnología a través del Procompite, en la Asociación la Merced del Centro Poblado menor de Otuzco. La hipótesis planteada asumía Desde la implementación del Procompite en la Asociación “La Merced” del Centro Poblado Menor de Otuzco la experiencia de las asociadas dentro del periodo de estudio no ha generado aporte significativo al desarrollo textil. Se tomó en cuenta como objetivo general determinar el aporte al desarrollo textil que ha generado la experiencia de las socias a partir de la implementación del PROCOMPITE en la asociación “La Merced” del Centro Poblado Menor de Otuzco durante el período 2009 - 2013. Y como objetivos específicos, Identificar el nivel de aporte al desarrollo textil de la Asociación de Mujeres Emprendedoras en la Artesanía Textil - “La Merced” del Centro Poblado Menor de Otuzco, participantes **antes de la implementación** del Procompite, Identificar el nivel de aporte al desarrollo textil de la Asociación de Mujeres Emprendedoras en la Artesanía Textil - “La Merced” del Centro Poblado Menor de Otuzco, participantes **después de la implementación** del Procompite y **establecer la diferencia en el aporte al desarrollo textil de las socias participantes** en la Asociación de Mujeres Emprendedoras en la Artesanía Textil - “La Merced” del Centro Poblado Menor de Otuzco, antes y después de la implementación del Procompite. Metodológicamente la investigación fue de tipo descriptivo, correlacional, explicativo y se utilizó el diseño No - Experimental, Longitudinal de tendencia. La investigación se considera relevante desde el punto de vista científico porque mediante el cofinanciamiento que puedan obtener las integrantes de la asociación podrán realizar la elaboración de sus productos de manera eficiente y productiva. Dentro de las conclusiones más importantes se señala que Tanto antes como después de la implementación del Procompite las socias han mantenido una actitud poco emprendedora por lo que han hecho que no haya muchas diferencias respecto al avance que se debió observar , ya que si bien es cierto han sido capacitadas, se les ha enseñado a manejar no solo el palillo sino el crochet y hasta máquina de tejer pero su falta de empeño de cada una de ellas, la inadecuada organización del comité dirigente y el poco seguimiento que ha realizado la Municipalidad Distrital de Baños del inca ha hecho que este proyecto no tenga cambios sustantivos que hayan generado un aporte al desarrollo textil de la zona en estudio.

PALABRAS CLAVES: Textil, Impacto, Procompite, sostenibilidad, Rentabilidad, adopción de tecnología, co-financiamiento.

ABSTRACT

In the investigation carried out, it was determined that it was relevant and convenient to investigate the profitability of the products made in the textile handicraft with the adoption of technology through the Procompite, in the Association of Merced of the Center Smaller population of Otuzco. The proposed hypothesis assumed Since the implementation of Procompite in the "La Merced" Association of the Minor Population Center of Otuzco the experience of the associates within the study period has not generated significant contribution to the textile development. It was taken into account as a general objective to determine the contribution to the textile development that has generated the experience of the members from the implementation of PROCOMPITE in the association "La Merced" of the Center Population Minor of Otuzco during the period 2009-2013. Specific objectives, Identify the level of contribution to the textile development of the Women Entrepreneurs Association in Textile Craft - "La Merced" of the Minor Population Center of Otuzco, participants before the implementation of Procompite, Identify the level of contribution to the textile development of The Association of Women Entrepreneurs in Textile Crafts - "La Merced" of the Minor Population Center of Otuzco, participants after the implementation of the Procompite and establish the difference in the contribution to the textile development of the members participating in the Association of Women Entrepreneurs in the Textile Craft - "La Merced" of the Center Minor Population of Otuzco, before and after d E the implementation of Procompite. Methodologically, the research was descriptive, correlational, explanatory and the Non - Experimental, Longitudinal trend design was used. The research is considered relevant from the scientific point of view because through the co - financing that the members of the association can obtain, Of their products in an efficient and productive way. Among the most important conclusions it is pointed out that both before and after the implementation of Procompite, the partners have maintained a not very enterprising attitude so they have made that there are not many differences with respect to the progress that should have been observed, since although it is true Have been trained, they have been taught to handle not only the stick but crochet and even weaving machine but their lack of commitment of each one of them, the inadequate organization of the steering committee and the little follow-up that the Municipality of Baños del Inca has made this project have no substantive changes that have generated a contribution to the textile development of the area under study.

KEYWORDS: Textile, Impact, Procompite, sustainability, Profitability, technology adoption, co-financing.

INTRODUCCIÓN

Ha surgido una importante consideración sobre la inclusión social para garantizar sostenibilidad, y para esto es necesario la capacidad de los países o localidades de crear riqueza con el fin de lograr la prosperidad y el bienestar económico de sus habitantes.

Ante cualquier intervención de apoyo al proceso de descentralización y fortalecimiento institucional de los gobiernos descentralizados requiere tener como uno de sus ejes de trabajo el impulso del desarrollo económico Regional y Local tomando en consideración las reales potencialidades de los territorios y el trabajo concertado entre los distintos actores económicos como por ejemplo el sector empresarial, la sociedad civil y el sector público.

Es por esta razón que son los gobiernos regionales y locales llamados a promover las inversiones en sus territorios, ya que son los que, al estar más cerca de la población, conocen de sus necesidades y sobre todo potencialidades; por lo que se ha encontrado una solución intermedia que permite a los gobiernos locales y regionales intervenir positivamente ahí donde la inversión privada es insuficiente, es así que se promulga la Ley N° 29337, conocida como Ley Procompite que establece los mecanismos para apoyar la competitividad de cadenas productivas priorizadas en sus territorios, para lograr el desarrollo competitivo y sostenible.

El presente trabajo está dividido en seis capítulos, realizando previamente el planteamiento de la investigación donde presentamos la investigación con fines de acercarnos más al Procompite, planteamos el problema y formulamos las preguntas que guiaron la investigación y nos centramos en el proceso del Procompite respecto al área textil del centro poblado Otuzco, luego contrastamos la hipótesis de la investigación, obteniendo finalmente los resultados.

La investigadora

CAPITULO I: PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACION

1.1 El problema

1.1.1 Selección del problema

En el contexto actual se presentan tendencias del comportamiento económico y dinámica de las exportaciones que son favorables para el sector textil, ello es posible por las políticas implementadas desde el gobierno, las cuales han generado un clima favorable para las inversiones. Además, porque el Perú goza de ventajas comparativas ya que cuenta con materia prima de alta calidad como el algodón, que es muy bien apreciado en el mercado mundial y los empresarios peruanos han basado su competitividad, en la exportación, en la inversión e innovación de tecnología moderna lo que ha permitido elevar la productividad y calidad de sus productos.

Debido a estas facilidades es que el Gobierno ha venido implementando Iniciativas de apoyo a la competitividad Productiva – PROCOMPITE, las que benefician principalmente a un grupo de personas organizadas que tengan conocimiento previo en algún arte u oficio como es el caso de la artesanía textil que ha venido siendo implementada. Es por este motivo que existe la necesidad de realizar una investigación sobre el PROCOMPITE en la asociación “La Merced” del Centro Poblado Menor de Otuzco, para conocer principalmente el aporte al desarrollo textil que ha generado la experiencia de las socias a partir de su implementación durante el período 2009 - 2013.

1.2 Planteamiento del problema

En el Perú, la economía de la zona rural tiene muchas dificultades que impiden el desarrollo competitivo y sostenible de ciertos sectores, especialmente en las cadenas productivas; para hacer frente a este lastre, el estado desde sus órganos de competencia implementa estrategias mediante fondos concursables del Procompite, que han sido

diseñados para apoyar la competitividad productiva y por ende contribuir a mejorar la economía de una comunidad.

Cajamarca es uno de las regiones más pobres del Perú, en consecuencia el Gobierno con la mejor intención ha venido implementando estrategias que contribuyan a superar los obstáculos que impiden el desarrollo sobre todo en la zona rural; no obstante este esfuerzo, muchas veces el impacto no es el esperado, dado que no se logra los resultados planteados inicialmente ya que las Municipalidades o Gobiernos Regionales encargadas de gestionar los proyectos no realizan una difusión, implementación y seguimiento adecuados, por impericia, negligencia o simple irresponsabilidad. Pero también hay casos en que a pesar que las autoridades locales implementan iniciativas económicas, hay desidia y desinterés por parte de los pobladores.

Este escenario, en la mayoría de los casos es debido a que los programas o proyectos son implementados sin la debida difusión y capacitación, sobre los procesos, alcances y beneficios; en consecuencia, son muy pocos los pobladores que conocen la existencia de estas iniciativas de apoyo a la competitividad productiva.

En la actualidad, y a partir de la ley N°29337 - Ley Procompite (Ver anexo N°1), que permite a los Gobiernos Regionales y Locales implementar fondos concursables para el cofinanciamiento de Propuestas Productivas (Planes de Negocio) presentado por pequeños productores de manera asociada; autorizando el 10% de los recursos presupuestados para proyectos e implementar estas iniciativas de apoyo, establecido mediante disposiciones legales con el fin de fomentar la competitividad productiva.

En Cajamarca, en el Distrito de Baños del Inca ya se ha implementado esta iniciativa, a la actualidad, la oficina de Desarrollo Económico de la Municipalidad Distrital de Baños del Inca reportó un total de siete Propuestas productivas aprobadas de las cuales

solo seis se han puesto en marcha. Por tal razón, se ha visto la necesidad de realizar un estudio sobre los aportes al desarrollo textil y por ello nos formulamos la siguiente pregunta:

¿Cuál es el aporte al desarrollo textil que ha generado la experiencia de las socias a partir de la implementación del PROCOMPITE en la asociación “La Merced” del Centro Poblado Menor de Otuzco durante el período 2009 - 2013?

1.3 Delimitación del problema

- ❖ **Espacio:** La presente investigación estudiará el Procompite del Centro Poblado Menor de Otuzco, que pertenece al distrito de Baños del Inca, provincia y departamento de Cajamarca.
- ❖ **Tiempo:** El periodo que se considera para el estudio es desde el año 2009 hasta el año 2013.

1.4 Justificación

El trabajo desarrollado se justifica, dado que en la actualidad existen diversos proyectos que son implementados por la Municipalidades en beneficio de los ciudadanos y que muchas veces no son de conocimiento general por la poca difusión que estos tienen, además porque es imprescindible tener conocimiento apropiado del manejo de los recursos económicos que brinda el estado para la ejecución de iniciativas de apoyo, con el fin de saber si estos planes implementados han brindado el beneficio esperado sobre todo en las zonas rurales en donde se viene efectuando con mayor priorización, atendiendo a las asociaciones que ya han estado realizando alguna actividad y saber si realmente la implementación de la Ley Procompite en el Distrito del Centro Poblado Menor de Otuzco ha obtenido buenos resultados, ya que no se encuentra mucho estudio sobre este tema.

1.5 Objetivos

1.5.1 Objetivo general

Determinar el aporte al desarrollo textil que ha generado la experiencia de las socias a partir de la implementación del PROCOMPITE en la asociación “La Merced” del Centro Poblado Menor de Otuzco durante el período 2009 - 2013.

1.5.2 Objetivos específicos

- ❖ Identificar el nivel de aporte al desarrollo textil de la Asociación de Mujeres Emprendedoras en la Artesanía Textil - “La Merced” del Centro Poblado Menor de Otuzco, participantes **antes de la implementación** del Procompite.

- ❖ Identificar el nivel de aporte al desarrollo textil de la Asociación de Mujeres Emprendedoras en la Artesanía Textil - “La Merced” del Centro Poblado Menor de Otuzco, participantes **después de la implementación** del Procompite.

- ❖ **Establecer la diferencia en el aporte al desarrollo textil de las socias participantes** en la Asociación de Mujeres Emprendedoras en la Artesanía Textil - “La Merced” del Centro Poblado Menor de Otuzco, antes y después de la implementación del Procompite.

1.5.3 Limitaciones

Una de las principales limitaciones encontradas en el presente estudio es: la desorganización que han tenido para realizar sus actividades y manejar la información respecto a los ingresos, gastos, compras en la asociación, ya que no han sabido llevar adecuadamente los recursos económicos que han ido obteniendo de esta actividad. Esto

ha hecho que el proceso de investigación demore ya que se ha tenido que buscar minuciosamente la información para obtener los datos encontrados.

1.5.4 Hipótesis

Desde la implementación del Procompite en la Asociación “La Merced” del Centro Poblado Menor de Otuzco la experiencia de las asociadas dentro del periodo de estudio no ha generado aporte significativo al desarrollo textil.

1.5.5 Variables de investigación

- **Variable 1:** Desarrollo textil en la Asociación la Merced.
- **Variable 2:** Implementación del PROCOMPITE - Apoyo a la competitividad productiva.

Tabla 1: OPERACIONALIZACION DE VARIABLES

VARIABLE	DEFINICION CONCEPTUAL	DIMENSIONES	INDICADORES
Variable N° 1 Desarrollo textil en la Asociación la Merced.	Referente a los cambios que se han dado para la artesanía textil en el Centro Poblado menor de Otuzco así como las mejoras económicas que hayan podido alcanzar las participantes a partir de la participación en la experiencia del desarrollo textil	Recursos económicos con los que contaban las socias para producir antes del proyecto.	Porcentaje (%) de ingresos de las socias.
		Numero de prendas elaboradas por las socias individualmente antes del proyecto.	Porcentaje (%) de producción de las socias.
		Disponibilidad económica para cubrir sus gastos.	Porcentaje (%) de ventas realizadas mensualmente.
		Facilidad para acceder a los servicios básicos.	Porcentaje (%) de atención en servicios básicos.
Variable N° 2 Implementación del PROCOMPITE - Apoyo a la competitividad productiva.	Referente a la ejecución del plan de negocio que se ha presentado previamente ante los evaluadores del PROCOMPITE para hacer factible el desarrollo de la actividad.	Tipo y cantidad de maquinaria que se empleó	Porcentaje (%) de maquinaria.
		Insumos brindados	Porcentaje (%) de insumos
		Organización de las socias	Porcentaje (%) de participantes
		Responsables técnicos	Porcentaje (%) de reportes mensuales de supervisión
		Capacitación y asesoramiento de las socias por parte de los responsables del seguimiento del proyecto.	Porcentaje (%) de capacitación y asesoramiento.

Fuente: Elaboración Propia a partir de la encuestas Aplicada a las integrantes de la muestra.

CAPITULO II: MARCO TEORICO

2.1. Antecedentes de la investigación

Para otorgarle rigor científico al presente trabajo de investigación, han sido múltiples las consultas bibliográficas para la concreción de este apartado. Así tenemos:

- ❖ Fastamente, K. (2012). En su tesis denominado: “Procesamiento artesanal del algodón nativo: una actividad económica viable o sólo una tradición”. Concluye:

Que el ingreso estimado es de S/.79.00 mensuales, menor a lo que una artesana podría ganar trabajando en el campo o en labores domésticas; en tal sentido resultaría más rentable abandonar la actividad artesanal; sin embargo, las encuestas muestran que la decisión de trabajar en el rubro artesanal responde más a una tradición que a la rentabilidad económica que puedan obtener de ella. La actividad artesanal del algodón nativo no puede incursionar en un mercado exigente como es el mercado internacional por las siguientes razones:

- El incremento de la oferta de artículos en algodón nativo está restringida por el limitado abastecimiento de materia prima y la falta de acceso a sistemas de financiamiento formales de bajo costo.
 - El acabado de los productos no cumple con estándares de calidad.
 - Imposibilidad de afrontar costos de comercialización elevados.
- ❖ Campos (2010). En su tesis denominada: Influencia del Procompite en la crianza de cuyes en la red rural del sur del Perú. Analiza cómo la participación del PROCOMPITE ayuda a las comunidades organizadas a generar recursos para mejorar su calidad de vida, proponiendo la crianza de cuyes, dado que esta se hacía empíricamente, el mejoramiento

y sistematización de la producción elevó la productividad y con ella se mejoró la economía familiar. Campos llegó a las siguientes conclusiones:

- La buena gestión en la ejecución de proyectos en el sur del país, viene impulsando negocios rurales inclusivos, los que son cofinanciados con la finalidad de ayudar a los pequeños productores rurales en situación de pobreza.
 - La caja de herramientas que propone PROCOMPITE es un material debidamente estructurado que sirve de orientación para los gobiernos locales y socios de la Red de Municipalidades Rurales del sur del Perú.
 - Los Negocios Rurales Inclusivos, muestra cómo se han impulsado proyectos que han ayudado al progreso del campesinado de la Sierra. Se describe cómo un grupo de personas que conocen de una actividad económica y que lo realizan en un primer momento para consumo propio, reciben asistencia técnica y crédito por parte del Gobierno, ya sea Local o Regional para empezar a desarrollarse a modo de negocio con el propósito principal de obtener una rentabilidad adecuada para contribuir económicamente con la familia que lo implementa.
- ❖ (Mg. Fuentes Olivares Rosa, Ing. cip. Diaz Hidalgo Eduardo, cpc . Ganvini Falen Martin , 2009) en su libro denominado: “Línea Artesanal de Tejidos en Algodón Nativo”. Refiere: Que se debe dar gran importancia a la primera fase de la cadena productiva, pues la restringida producción de fibra de algodón nativo constituye una limitante para el desarrollo de la misma por ende para el impulso de la artesanía textil regional. Asimismo se requiere de un mayor presupuesto y de alianzas institucionales para lograr el desarrollo de la cadena productiva en su conjunto. Los artesanos de Lambayeque poseen una rica herencia cultural textil, que constituye el punto de partida para que la línea artesanal de tejidos en algodón nativo se convierta en producto bandera regional – nacional.

2.2. Teorías:

❖ Teoría de las asimetrías de la información según (George Arthur Akerlof, 2013)

Una de las principales imperfecciones del mercado de capitales que afectan a las decisiones de financiación es la asimetría de la información. La asimetría de información consiste en que los suministradores de recursos financieros - accionistas y acreedores- tienen menos información sobre las características del proyecto a financiar y sobre las características de la empresa y del empresario. Refiere que cuando la información es asimétrica y unos tienen más y mejor información que otros, los mercados no funcionan como en los modelos tradicionales y se requieren incentivos, señales e instrumentos adicionales tales como normas, garantías, contratos, regulaciones, información pública, marcas con reputación, buena intermediación, etc. Para que los actores se encuentren en igualdad de circunstancias.

❖ Teoría del Pecking order según (Myers y Majluf, 1984)

La teoría del pecking order sostiene que las empresas tienen un orden de prioridad al momento de decidir financiar una inversión. Myers y Majluf describen la preferencia por el financiamiento de la siguiente manera:

En primer lugar, las empresas prefieren el financiamiento interno. Los beneficios retenidos son la primera de las fuentes de financiamiento preferidas por los directivos, puesto que no están incluidas por la asimetría de la información, carecen de costo explícito y permiten un mayor margen de discrecionalidad en cuanto a su utilización. En segundo orden, prefieren la emisión de deuda y finalmente prefieren el aumento del capital. Respecto al financiamiento exterior es la emisión de acciones la que está sometida a un mayor grado de selección adversa respecto a la deuda, siendo habitual que los inversionistas externos consideren las acciones como los títulos con mayor riesgo y, por tanto, con una

mayor tasa de rentabilidad exigida. El orden de preferencia del financiamiento tradicionalmente fue explicado desde la perspectiva de los costos de transacción y emisión. Los beneficios retenidos generan bajos costos de transacción y emitiendo deuda se incurre en menores costos de transacción que si se emite capital. El financiamiento con deuda también genera reducción de impuestos si la empresa tiene beneficios tributarios. Myers y Majluf han recurrido a la información asimétrica para dar una explicación teórica al fenómeno de pecking order. El enfoque de señalización relaciona la teoría del pecking order con el concepto de estructura de capital, donde los beneficios retenidos son preferidos antes que la deuda y la deuda es preferida antes que a una nueva emisión de capital. Esta jerarquía es sostenida bajo el enfoque de tres teorías: la teoría de señales, la teoría de la información asimétrica, y la teoría de los costos de transacción. Estos tres enfoques manifiesta que es mejor financiar inversiones con beneficios retenidos antes que con deuda, y emitir deuda antes que nuevas acciones.

❖ Teoría de la eficiencia del mercado según Eugene Fama:

Esta teoría establece que un mercado es eficiente en su forma débil si usando toda la información histórica disponible no es posible obtener rendimientos superiores a la media de forma continuada. Parece que muchos de los mercados son pues eficientes de forma débil. La forma semi fuerte (o, según cómo lo miremos, semi débil) supone que no se puede batir al mercado si se usa toda la información pública disponible. Se debe aceptar que muchos mercados se comportan de forma eficiente semi fuerte. Quedan aún un último escalón, el más difícil: la eficiencia fuerte, según la cual no es posible obtener rendimientos continuamente superiores a la media del mercado porque los precios recogen absolutamente toda la información, pública y privada, que podría afectarles. La experiencia apoya la idea de que los mercados fuertemente eficientes no existen en la realidad. La economía de mercado es un sistema económico bastante aceptable y la mayoría de los mercados

presentan un grado de eficiencia semi fuerte. Precisamente por esto, aquéllos que dispongan de información privilegiada podrán batir al mercado, podrán aprovecharse de esa información adicional para obtener beneficios. Eugene Fama definió los mercados eficientes como un "juego equitativo" en el que los precios de los títulos reflejan completamente toda la información disponible. Esto es, si los mercados son eficientes, los títulos están valorados para proporcionar un rendimiento acorde con su nivel de riesgo. La idea subyacente es que los precios de los títulos se ajustan a la ya comentada teoría del recorrido aleatorio, según la cual los cambios en los precios de los títulos son independientes entre sí y tienen la misma distribución de probabilidad. (D. Ramón Jesús Lera García - D^a Carmen González Velasco, 2016)

❖ Teoría del desarrollo Rural:

Rostow como pionero del desarrollo realiza una visión integral señalando grandes rasgos, de cómo se va condicionando el mundo rural, sobre políticas rurales aplicadas en la Unión Europea y en especial en España. La vida rural ha sufrido transformaciones, muchas de ellas como consecuencia de las necesidades de los mismos pobladores, ya que la agricultura ha dejado de ser característica común de las zonas rurales; el desarrollo de las comunicaciones y el transporte han contribuido a romper en buena parte su aislamiento y factores externos (inversiones exteriores, zonas residenciales) han cambiado su perfil. Se puede definir al mundo rural como *“el conjunto de regiones o zonas con actividades diversas (Agricultura, artesanía, pequeña y mediana industria, comercio y servicios, etc.), en las que se asientan pueblos, aldeas, pequeñas ciudades y centros regionales, así como espacios naturales y cultivados”* (Anselmo Carretero Gómez, 2000)

Rostow también señala que la visión al desarrollo rural ha evolucionado de manera significativa durante las últimas décadas, por el cambio que han experimentado las políticas

económicas con la visión de buscar que el campesinado avance a partir de los conocimientos que tienen en las actividades comunes que saben realizar, hoy es evidente que lo rural no puede relacionarse con lo agrícola, pese que lo agrícola sigue manteniendo su importancia estratégica; sin embargo a pesar de estas políticas implementadas hay problemas que aún no se resuelven como la pobreza rural, la desigualdad en la distribución del ingreso, la inseguridad alimentaria y la inequidad de oportunidades continúan demandando la atención de toda iniciativa de desarrollo rural.

❖ Teoría del desarrollo humano y la desigualdad económica:

El enfoque formulado para el desarrollo humano, se ha basado primordialmente en la propuesta de *Amartya Sen* en su libro: *Desarrollo Y Libertad*, en el cual afirma: La concepción del desarrollo como libertad, ya que considera que es un proceso por el que la sociedad mejora sus condiciones de vida mediante el incremento de los bienes con los que puede cubrir sus necesidades, pero respetando sus derechos que como humanos poseen.

Amartya Sen indica que un medio muy importante para expandir las libertades de las que disfrutaban los miembros de una sociedad, puede darse a partir del crecimiento del PNB (Producto Nacional Bruto) o de las rentas personales, pero también dependen de otros determinantes, como las instituciones sociales y económicas mediante los servicios de educación y de atención médica que hasta hoy son principales factores para que el ser humano deje de ser privado de sus libertades con la pobreza, la tiranía, la escasez de oportunidades económicas y el abandono en que se pueden encontrar los servicios públicos. De otro lado *John Stuart Mill*, defensor de la libertad individual como medio para el desarrollo social, reflexiona sobre la libertad siguiendo la teoría del utilitarismo; la libertad debe ser considerada según sus resultados sobre la felicidad de los individuos y de la sociedad; por lo que “*el fin de la sociedad, y en consecuencia de la institución de la*

magistratura, es el bien de todo conjunto, las leyes o las regulaciones públicas deben respetar sólo aquellas cosas respecto a las cuales la sabiduría y la fuerza de la sociedad puede emplearse para la ventaja de sus miembros” . (Íñigo Álvarez Gálvez, 2009)

Por lo que las personas cuando acceden a posiciones de mayor poder formal, no se preocupan por impulsar proyectos que sean realmente inclusivos, los que logren llegar sobre todo a las familiar con menos recursos y brinden las facilidades de satisfacer sus necesidades fundamentales para que el ser humano ejerza su libertad y como parte de su felicidad logre un desarrollo humano de calidad. Puesto que este desinterés por los demás en nuestro país es un rango característico de la clase dominante, ya que creen que llegaron a ese nivel porque su conocimiento es superior al de aquellos que están en niveles “inferiores” de poder. Algunos se comportan como si fueran infalibles, e invalidan a todo aquel que proponga un cambio con el propósito de mejorar.

Esto lo explica claramente Joseph Eugene Stiglitz, a partir del problema de Estados Unidos con la crisis financiera y la gran recesión que continuó; e hizo que muchas familias Estadounidenses se vean perdidas, por no poder encontrar un trabajo con facilidad y por ende no tener la sostenibilidad económica que los impulsaba a seguir creciendo; y como es notorio esto repercute en otros países de todo el mundo ya que las sociedades enfrentan grandes niveles de desigualdad en donde los ricos tienen mejores oportunidad que los pobres; estos países subdesarrollados asumen “*sistemas políticos inestables, donde políticos populistas prometen a las masas una vida mejor, solo para defraudarlos después. Y lo que tal vez es más importante: La esperanza brilla por su ausencia. En estos países los pobres saben que sus perspectivas de salir de la pobreza, por no hablar de llegar a lo más alto son minúsculas.*” (Joseph Eugene Stiglitz, 2012)

Las políticas económicas utilizadas erróneamente muchas veces son las que generan gran desigualdad y un menor crecimiento, ya que las rentas de trabajo y las posibilidades

laborales disminuyen; todos los ciudadanos no pueden asumir del mismo modo la responsabilidad de auto sostenerse no solo con alimentación sino también con educación y salud que son de mucha importancia para conseguir bienestar. Es evidente que el mal manejo de estas políticas hace que no haya un crecimiento importante de los ingresos de un país y los estilos de vida de una sociedad no mejoren, además porque muchas veces los ciudadanos enfrentan desventajas de capacidades para desempeñar un trabajo que les permita lograr mejores remuneraciones. *“Los países ricos no sólo tienen acceso a un gran stock de capital físico sino que invirtiendo tiempo y dinero en educación, también pueden producir un gran stock de capital humano: trabajo cualificado para producir, trabajo capaz de manejar maquinaria compleja, trabajo que puede generar nuevas ideas y nuevos métodos en la actividad económica”* (Debray Ray, 1998)

Sin duda los países ricos poseen la capacidad de organizarse de acuerdo a sus necesidades para garantizar su crecimiento económico; invierten en capital humano que es esencial para un continuo crecimiento, por lo que consiguen facilitar los medios y recursos para que sus ciudadanos vivan mejor. Sin embargo es muy importante notar que no todos los países cuentan con esta posibilidad ya que existe una desigualdad económica que no consiente la equidad de una sociedad por lo que no permite la prosperidad para todos. El crecimiento de muchos países Latinoamericanos es desigual por lo que esto hace que estemos en desventaja económica frente a otros, no todos nos beneficiamos de la misma manera; no es suficiente tener un gran crecimiento económico para contar con un desarrollo apropiado, ya que a veces la distribución de recursos no es equitativa por lo que limita a muchos ciudadanos lograr su bienestar social.

2.3. Bases Teóricas:

- Sector artesanal peruano Según la ley 29073:

establece que se entiende por artesano a la persona que se dedica a la elaboración de objetos que reúnan las características establecidas en el artículo 5°, el cual hace referencia a la definición de artesanía como la actividad económica y cultural destinada a la elaboración y producción de bienes, ya sea totalmente a mano o con ayuda de herramientas manuales, e incluso medios mecánicos, siempre y cuando el valor agregado principal sea compuesto por la mano de obra directa y esta continúe siendo el componente más importante del producto acabado. Empleando materias primas originarias de las zonas de origen y que se identifiquen con un lugar de producción. Y que desarrolle una o más de las actividades señaladas en el clasificador nacional de líneas artesanales (Pendar, 2011) define a la artesanía como una actividad económica y cultural que involucra a numerosas personas que viven de ella, a través de la cual se trasmite la historia e identidad de los pueblos. Es además una actividad económica en expansión, que involucra alrededor de 100,000 talleres que ocupan directamente a 500,000 personas aproximadamente. La gran mayoría de estos talleres son micro y pequeñas empresas que enfrentan los mismos problemas de formalización, acceso a la información y acceso a mercados que las empresas de otros sectores.

- **Importancia de la artesanía a nivel nacional:**

- a. La artesanía es una actividad complementaria a la agricultura para generar más ingresos.
- b. Permite la expresión de la creatividad popular y la identidad peruana.
- c. Se constituye en una alternativa de empleo, sobre todo en la zona rural y urbana marginal. Incorpora a la mujer y a los jóvenes a las actividades productivas.
- d. Involucra casi a dos millones de personas, ubicadas en las zonas rurales y urbanas marginales del país.

- e. Existen alrededor de cien mil (100,000) talleres artesanales, principalmente, micro y pequeñas empresas.
- **Clasificación de la artesanía: La Ley del artesano y del desarrollo de la actividad artesanal clasifica la artesanía en:**
- a. Artesanía tradicional: Son los bienes que tienen un uso utilitario, ritual o estético y que representan las costumbres y tradiciones de una región determinada. Constituye por lo tanto, expresión material de la cultura de comunidades o etnias, y puede ser:
- Utilitaria
 - Artística
- b. Artesanía innovada: Son bienes que tienen una funcionalidad generalmente de carácter decorativo o utilitario, que está muy influenciada por la tendencia del mercado, y puede ser:
- Utilitaria
 - Artística
- **Líneas artesanales y clasificadoras nacionales: El artículo 7° de la ley 29073, Ley del artesano y del desarrollo artesanal señala que las líneas artesanales son los diferentes procesos de producción artesanal, vinculados a las materias primas que se utilicen en las diferentes regiones del país, existentes y futuras, que expresan la creatividad y habilidad manual del artesano. El clasificador nacional de líneas artesanales es el inventario de las líneas artesanales existentes y de las que se desarrollen en el futuro. Tiene la finalidad de identificar adecuadamente los productos artesanales. El ministerio de comercio exterior y turismo aprueba el clasificador nacional de líneas artesanales.**

- **Asociación – asociatividad:** Es una forma de organización de personas naturales, jurídicas o de ambas, que persigue un fin no lucrativo. El cual puede ser de tipo social, activista y proactiva. La asociación agrupa capitales, que pueden ser humano, material, capacidades, etc., con la final de promover la integración social. La ley del artesano y del desarrollo de la actividad artesanal, ley 29073 nos dice que el estado, a través de las entidades a las que se refiere el artículo 11° y dentro del ámbito de sus competencias, promueve y fomenta la complementación, cooperación, Asociatividad y el desarrollo de sinergias entre los distintos agentes incluidos en la cadena de valor de la artesanía. (Normas Legales, 2007)

- Procompite Según la ley 29337:

Establece que los Gobiernos Regionales y Locales deben implementar Fondos Concursables para el Co-financiamiento de Propuestas Productivas (Planes de Negocios) presentados por una organización de pequeños productores de cadenas productivas que el gobierno Subnacional haya priorizado. La Ley constituye una estrategia prioritaria del Estado con el objetivo de mejorar la competitividad de las cadenas productivas mediante el desarrollo, adaptación, mejorara o transferencia de tecnología. Considera la transferencia en propiedad de maquinarias, equipos infraestructura, insumos y materiales en beneficio de agentes económicos organizados exclusivamente en zonas donde la inversión privada sea insuficiente para lograr el desarrollo competitivo y sostenible de la cadena productiva. Las Iniciativas de Apoyo a la Competitividad Productiva Procompite son ejecutadas, mediante procesos concursables, por los Gobiernos Regionales y Gobiernos Locales. (Procompite iniciativa de apoyo a la competitividad Productiva , 2013)

2.4. Definición de términos básicos:

- Agentes económicos organizados (AEO): Son las beneficiarias de las iniciativas de apoyo a la competitividad productiva como Procompite. Los AEO son quienes deben presentar las propuestas productivas que concursarán en los diversos fondos concursables como el Procompite

- Cofinanciamiento: Referido a la financiación compartida entre la Municipalidad Distrital de Baños del Inca y las socias participantes del Procompite del Centro Poblado Menor de Otuzco.

- Fondos Concursables: Es la disposición de parte del presupuesto público con la finalidad de conseguir una mejora en procedimientos o resultados, para lo cual, los involucrados receptores de la ayuda económica deben competir entre sí.

- Procesos concursables: Son las fases de concurso que promueven las Municipalidades y Gobiernos Regionales para hacer partícipes a los grupos de personas que se han organizado para iniciar un negocio y participan de este procedimiento para conseguir los recursos económicos con la finalidad de hacer sostenible el negocio.

2.5. Metodología:

2.5.1. Tipo de investigación:

El presente trabajo es una investigación de carácter:

- ❖ Descriptivo: Es un estudio ex – post – facto porque mediante la observación de los hechos permite llegar a conocer situaciones, costumbres y actitudes predominantes a través de la descripción exacta de las actividades.

- ❖ Correlacional: Porque existe un grado de relación entre las variables económicas a estudiar, respecto a cómo se desarrolló la organización de socias antes de la implementación del Procompite y que fue lo ocasiono la inversión de la Municipalidad Distrital de Baños de inca. Dado que no se aplicaron ningún tipo de estímulo en las variables, solo nos limitamos a la observación y estudio de cada una de ellas, tal y como se dan en la realidad y tratamos de encontrar la relación entre sí.

- ❖ Explicativo: Esta investigación nos permite establecer las relaciones entre los conceptos de cambios socioeconómicos a partir de la implementación del Procompite, permite explicar y analizar el comportamiento de las variables relevantes, llegando a la obtención de conclusiones interesantes.

2.5.2. Diseño de investigación:

Atendiendo al tipo de investigación el diseño asumido para la presente investigación es: No - experimental, Longitudinal de tendencia.

2.5.3. Población muestral:

Se asumió trabajar la presente investigación con 65 socias ya que son las que se mantuvieron constantemente participando del Procompite implementado en Otuzco.

2.6. Métodos:

Los métodos a utilizar en el presente trabajo son:

- ❖ **Método Inductivo:** Con la observación y estudio en hechos particulares de la experiencia del Procompite se puede arribar a conclusiones y premisas de carácter general que pueden ser aplicadas en las demás comunidades donde viene funcionando esta iniciativa de apoyo.
- ❖ **Método Deductivo:** En virtud a que se partirá del sustento teórico del PROCOMPITE y el estudio del nivel socio económico, para luego plantearnos la hipótesis, observar el fenómeno en las variables y arribar a la validación o negación de la misma.
- ❖ **Método Analítico – Sintético:** El método analítico permitirá descomponer el tema (la experiencia del Procompite) en varias partes de tal manera que permita conocer su verdadera esencia y el método sintético permitirá lograr la meta (aporte al desarrollo textil) y el resultado final del análisis que se expresarán en las conclusiones.

2.7. Fuentes de Información Primarias y Secundarias:

Las fuentes primarias y/o secundarias que se utilicen se obtendrán de la información que brinde: la junta directiva de la Asociación, las socias participantes y todas las personas comprometidas con el Procompite. Se acudirá también a investigaciones, libros, tesis entre otros para el sustento del marco teórico.

2.8. Técnicas, Instrumentos y Procedimientos:

Tabla 2: TECNICAS – INSTRUMENTOS Y PROCEDIMIENTOS

TÉCNICAS	INSTRUMENTOS	PROCEDIMIENTOS
Fichaje	Para la elaboración del marco teórico se utilizarán fichas textuales y de resumen. Empleo de cuestionario u hoja de entrevista.	Elaboración de las fichas
Entrevistas		Aplicación del cuestionario o las hojas de entrevista a las personas que participan en el Procompite, con el fin de obtener información referente al desarrollo del sector textil.

Fuente: Elaboración Propia a partir de la encuestas Aplicada a Las integrantes de la muestra.

CAPITULO III: ASOCIACION LA MERCED ANTES DE LA IMPLEMENTACION DEL PROCOMPITE

Cajamarca es una provincia de la sierra norte del Perú, en la parte sur del departamento homónimo, bajo la administración del Gobierno Regional de Cajamarca. Limita al norte con la provincia de Hualgayoc, al este con la provincia de Celendín, la provincia de San Marcos y la provincia de Cajabamba, al sur con el Departamento de La Libertad y al oeste con la provincia de Contumazá y la provincia de San Pablo.

El Centro Poblado Menor de Otuzco, se encuentra ubicado al noreste de la ciudad de Cajamarca a 8 Km y al norte del distrito de Baños del Inca del cual forma parte. Según el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) en su compendio sobre Población estimada en el distrito de Baños del Inca tiene una población total de 42 753.00 habitantes. El 68% de su población vive en zonas rurales y sólo 32% en zonas urbanas. La población rural del distrito de baños del inca es la que tiene más bajos ingresos per cápita, dichos ingresos se ven disminuidos por la falta de una adecuada asistencia técnica en sus diversas actividades económicas que vienen desarrollando las familias para subsistir. El Centro Poblado Menor de Otuzco forma parte de la población rural del distrito de Baños del Inca y tiene como principales actividades económicas a la ganadería y la agricultura. Su economía está basada principalmente en la agricultura de subsistencia, la actividad turística ha permitido la aparición un rubro que se viene desarrollando entre las familias, es la actividad textil, que genera ingresos a las madres y mujeres jóvenes. (Jorge Fidel Orrillo Zevallos, 2015)

En este contexto las fibras sintéticas han ido ganando espacios importantes en el mundo de los textiles y las confecciones, sin embargo, una importante corriente vinculada a lo ecológico, ha revitalizado el uso de fibras naturales entre ellas la lana de oveja, ya que presenta

características físicas que permiten ser consideradas como insumo para la confección de prendas y/o accesorios textiles los cuales a nivel industrial de gran escala no se está realizando.

Además, la lana ofrece atributos prácticos que superan enormemente a los de las fibras artificiales. Como la lana “nace y no se hace”, su compleja estructura celular le asegura su habilidad natural para respirar. En forma única, absorbe y elimina humedad, proveyendo un clima que es capaz de ajustarse a cada situación individual, lo cual asegura al usuario abrigo, pero no calor. Siendo así una ventaja para el desarrollo de esta actividad ya que en las confecciones textiles se utiliza principalmente lana de oveja, materia prima indispensable con la que cuenta el centro poblado de Otuzco. Esta actividad es desarrollada principalmente por mujeres de la zona las cuales realizan tejidos a mano y/o máquina, utilizando sus pocos recursos, con carencia de asistencia técnica, basándose en sus conocimientos empíricos y con herramientas tradicionales y artesanales, sin la posibilidad de darle un valor agregado para ingresar a un mercado y lograr ser competente.

3.1 Descripción de Hallazgos:

Para determinar el nivel de desarrollo textil en la Asociación La Merced del centro poblado de Otuzco, se aplicó una encuesta antes y después de la implementación del PROCOMPITE. Así mismo se realizaron entrevistas a los principales involucrados en el tema en estudio; se logró conversar con el supervisor encargado de la Asociación de Mujeres y la Presidenta de La Asociación, quienes han venido trabajando conjuntamente.

La Señora Margarita Mercedes Coronado Chuquipoma, relata que decidió participar en este proyecto a partir de que ella hace un buen tiempo se venía reuniendo con un grupo de madres para elaborar algunos tejidos como chompas para niñas, chalinas, colchas, entre otros, para luego comercializarlos con sus vecinos. La idea partió de que inicialmente ella y su prima elaboraban tejidos como los ya mencionados anteriormente y se daban cuenta que sus vecinas

les hacían pedidos, principalmente las chompas para niños y niñas, al ver que no se abastecían en confeccionar estos pedidos decidieron involucrar a más vecinas que conocían de este arte pero por muchos motivos familiares con les prestaban mucha atención.

La señora Margarita vio que las vecinas se iban anoticiando respecto a este tema y les propuso formar un grupo de madres para realizar esta actividad tan conocida por ellas.

Es por esto que la señora Margarita decide organizarlas e invitar a más mujeres, proponiéndoles en un inicio realizar las ventas de sus tejidos cada sábado y domingo en la zona turística de Otuzco turnándose las encargadas de realizar las ventas y de realizar los tejidos, repartiendo estos ingresos a cada una de las socias según las ventas de manera mensual y dejándoles solo un pequeño monto de dinero a la semana para comprar los hilos y seguir elaborando los tejidos. Las mujeres participantes en este círculo de trabajo llevaban sus cuentas en un cuaderno a modo de cuentas generales lo que se muestra de manera general mediante imágenes en el anexo 6.

Es por esto que para obtener información específica de cómo se desarrolló este grupo de trabajo antes de la implementación del Procompite se realiza una encuesta obteniéndose los siguientes datos:

Pregunta N°1: La confección, ¿es su actividad principal o complementaria?

Tabla N° 3: Datos obtenidos pregunta N°1 – Encuesta de Entrada.

Criterio Para la evaluación	Encuesta de Entrada (%)
Sí, solo me dedico a la confección de tejidos. (Principal)	18.28%
No, es una actividad (complementaria)	61.62%
Es una actividad (eventual)	20.10%
Total :	100%

Fuente: Elaboración Propia a partir de la encuestas Aplicada a las integrantes de la muestra.

☞ Observamos notoriamente que de las 65 madres encuestadas que equivalen a un 100% en un inicio antes del Procompite el 61.62% señala a esta actividad como una actividad complementaria para generarse de vez en cuando un ingreso.

Pregunta N°2: ¿Qué tiempo al día dedica a la confección?

Tabla N° 4: Datos obtenidos pregunta N°2 – Encuesta de Entrada.

Criterio Para la evaluación	Encuesta de Entrada (%)
Menos de 2 horas	4.23%
Entre 2 y 5 horas	83.46%
Más de 5 horas	12.31%
Total	100%

Fuente: Elaboración Propia a partir de la encuestas Aplicada a Las integrantes de la muestra.

☞ Las mujeres participantes en un inicio antes de la implementación del Procompite se dedicaban a confeccionar sus tejidos entre 2 y 5 horas ya que los datos obtenidos mediante la encuesta nos demuestra que en un 83.46% demuestra lo indicado anteriormente y esto según lo relatado por la presidenta de la asociación se debe a que el hecho que tengan pedidos de sus mismos vecinos, hacía que estén pendientes de esta actividad para cumplir con los pedidos.

Pregunta N ° 3: ¿Qué utiliza para elaborar los tejidos?:

Tabla N° 5: Datos obtenidos pregunta N°5 – Encuesta de Entrada.

Criterio para la evaluación	Encuesta de Entrada (%)
Palillos y crochet	78.46%
Máquina de tejer	11.78%
Ambos	9.76%
Total	100

Fuente: Elaboración Propia a partir de la encuestas Aplicada a Las integrantes de la muestra.

☞ Se puede apreciar claramente que en un 78.46% de las madres participantes se dedicaba a realizar tejidos con palillos y crochet principalmente ya que son los instrumentos que mejor utilizaron las madres para realizar esta actividad.

Pregunta N° 4: Los insumos que se utilizan son.

Tabla N° 6: Datos obtenidos pregunta N°4 – Encuesta de Entrada.

Criterio para la evaluación	Encuesta de Entrada (%)
Principalmente de la zona (lana de carnero)	11.35%
Hilos de fábrica	73.22%
Ambos	15.43%
Total	100%

Fuente: Elaboración Propia a partir de la encuestas Aplicada a Las integrantes de la muestra.

☞ Los insumos que mayormente utilizaron las madres en esta etapa de evaluación es de hilos de fábrica ya que como se muestra en el cuadro solo en un 11.35% utilizan lana de carnero que de cierto modo es menos costoso para ellas ya que lo obtendrían sin un gasto adicional como en los hilos de fábrica. Además lo pudieron vender a un mayor precio por todo el proceso que tiene la lana de carnero para llegar a un tejido.

Pregunta N° 5: Usted confecciona principalmente:

Tabla N° 7: Datos obtenidos pregunta N°5 – Encuesta de Entrada.

Criterio para la evaluación	Encuesta de entrada (%)
Prendas de vestir	68.20%
Accesorios (chalin, gorros, chullos)	19.18%
Souvenirs (llaveros, posavasos, carteritas)	7.34%
Otros	5.28%
Total	100%

Fuente: Elaboración Propia a partir de la encuestas Aplicada a las integrantes de la muestra.

☞ Las madres reunidas inicialmente en el grupo de trabajo se dedicaban a elaborar en un mayor porcentaje prendas de vestir ya que como relato doña Margarita presidenta de la asociación formada posteriormente las mujeres se dedicaban a elaborar vestidos de niñas chompas para niños y niñas y en menor cantidad pero siempre tenían algún pedido de chompas para adultos.

Pregunta N° 6: Confecciona prendas de vestir principalmente para:

Tabla N° 8: Datos obtenidos pregunta N°6 – Encuesta de Entrada.

Criterio para la evaluación	Encuesta de Entrada (%)
Adultos	32.80%
Niños	46.74%
Ambos	20.46%
Total :	100%

Fuente: Elaboración Propia a partir de la encuestas Aplicada a Las integrantes de la muestra.

☞ Como se mencionó anteriormente las madres principalmente iniciaron elaborando prendas de vestir y como se puede corroborar en el cuadro anterior un 46.74% de las encuestadas confirma que las prendas que elaboraron fueron para niños principalmente.

Pregunta N° 7: ¿Cuántas prendas confecciona en promedio al mes?

Tabla N° 9: Datos obtenidos pregunta N°7 – Encuesta de Entrada.

Criterio para la evaluación	Encuesta de Entrada (%)
No más de 20	72.28%
Entre 20 y 50	26.52%
Más de 50	1.20%
Total	100%

Fuente: Elaboración Propia a partir de la encuestas Aplicada a las integrantes de la muestra.

☞ Como se verificaron en los datos anteriormente obtenidos a partir de la encuesta aplicada las madres mantienen el rango de elaboración de tejidos entre 20 y 50 prendas al mes, ya que muchas veces como ellas indicaron tenían un poco de tiempo para elaborar una chalina o algunos guantes pequeños que como demandaban menos tiempo podían realizarlo pero prendas de vestir específicamente llegaban en el mejor mes hasta 20 prendas.

Pregunta N° 8: ¿La venta de sus productos es?

Tabla 10: Datos obtenidos pregunta N°8 – Encuesta de Entrada.

Criterio para la evaluación	Encuesta de Entrada (%)
Ambulatoria	62.28%
En tienda o establecimiento	8.46%
En su puesto	15.26%
A pedido	14.00%
Total :	100%

Fuente: Elaboración Propia a partir de la encuestas Aplicada a las Integrantes de la muestra.

☞ Las madres inicialmente como indicaron los datos obtenidos vendían las prendas elaboradas en su mayoría ambulatoriamente y en un puesto que ellas mismas lograron obtener en la zona turística de Otuzco mediante gestiones que realizo la señora Margarita para incentivar a que el grupo no se desuna y mantengan esta actividad inicialmente como una actividad de pasatiempo y futuro como un trabajo.

Pregunta N° 9: ¿Siempre vende todo lo que confecciona?

Tabla 11: Datos obtenidos pregunta N°9 – Encuesta de Entrada.

Criterio para la evaluación	Encuesta de Entrada (%)
Casi Siempre	12.46%
A veces	38.70%
Casi nunca	48.84%
Total	100.%

Fuente: Elaboración Propia a partir de la encuestas Aplicada a las Integrantes de la muestra.

☞ Las integrantes del grupo de trabajo indicaron que a veces vendían lo que elaboraban, ya que en un 38.70% lo confirmaron, debido a que como no tenían el tiempo para permanecer en el puesto que gestionaron realizaban la venta más ambulatoriamente y por ende no encontraban compradores permanentes o más constantes y hacerse conocidas.

Pregunta N° 10: ¿A cuánto asciende su ganancia neta mensual?

Tabla 12: Datos obtenidos pregunta N°10 – Encuesta de Entrada.

Criterio para la evaluación	Encuesta de Entrada (%)
Hasta S/. 100	44.80%
Hasta S/. 300	42.22%
Hasta S/. 500	11.75%
Más de S/. 500	1.23%
Total:	100.0%

Fuente: Elaboración Propia a partir de la encuestas Aplicada a las integrantes de la muestra.

☞ Con esta metodología de ventas que utilizaron las madres participantes lograron vender hasta S/100.00 soles mensualmente y uno que otro mes hasta S/.300.00 soles y S/500.00 soles, estos ingresos se lograban mayormente cuando las madres se turnaban para vender en el puesto gestionado y aprovechaban los eventos y fiestas de la zona en estudio. Con la ejecución de este grupo de trabajo de se ha logrado principalmente convocar madres de las zonas aledañas para incentivarlas de algún modo a generarse ingresos partiendo de su habilidad para tejer.

La encuesta aplicada al inicio del estudio muestra claramente que las madres tuvieron la intención primordial de iniciar una actividad para ayudar con un ingreso adicional a sus hogares; es por esto que la señora Margarita con la intención de mantener esta actividad entre sus gestiones llega a conocer sobre el Procompite y a involucrarse con la Municipalidad de Baños del Inca y específicamente con los encargados de realizar este proyecto quienes desde que conocieron la actividad de las madres de Otuzco se interesaron para brindar el apoyo necesario a este grupo de mujeres.

CAPITULO IV: IMPLEMENTACIÓN DEL PROCOMPITE EN LA ASOCIACION

LA MERCED

En la entrevista realizada a la señora Margarita Mercedes Coronado Chuquipoma presidenta de la Asociación relató que cuando tuvo conocimiento del fondo Concursable y los beneficios que podía adquirir, decidió participar invitando a las madres con las que venían trabajando con ella y también a las que deseaban unirse a dicho proyecto, haciendo un total de 100 participantes convirtiéndose en la Asociación de Mujeres Emprendedoras en el Arte Textil, sin embargo en el desarrollo del proyecto fueron desertando algunas integrantes por diferentes razones, quedando activas 65 personas.

Para lograr la formalización del apoyo del Procompite, el área encargada de la Municipalidad Distrital de Baños del Inca se contactó con Cedepas Norte para que mediante una consultoría se cumpla con el requisito indispensable respecto a la elaboración del plan de negocio y ser partícipe de este concurso. Es así que el 21 de diciembre del 2012 obtuvieron un resultado favorable, el 03 enero del 2013 se les entregó la resolución de aprobación de presupuesto, firmándose el convenio el 03 de junio del 2013 con la Municipalidad Distrital de Baños Del Inca; debido a esto Cedepas previamente realiza una evaluación adecuada para lograr el objetivo principal de mantener el negocio y hacerlo sostenible es por esto que a continuación se muestra lo más relevante del plan de negocio para mostrar cómo se organizó a las madres ya implementándose el Procompite.

4.1 La destreza textil en el centro poblado de Otuzco:

La artesanas dedicadas a esta actividad se asociaron alrededor de esta actividad económica conformando el “Comité de gestión de Mujeres Emprendedoras en el Arte Textil: “La Merced”; Asociación que está compuesta por mujeres emprendedoras en la artesanía

textil, para que puedan dedicarse al arte de tejer piezas de lana de ovino, que les permita confeccionar chompas, ajuares de bebe, colchas, tapetes, cenefas, puntillas, vestidos de niños, bolsos, manteles, servilletas, pañuelos, secadores, aplicaciones para toallas, bordados en prendas de vestir, etc.

Las confecciones textiles se realizan principalmente de lana de oveja, tejidas a mano y/o máquina, coloreados con tintes naturales de la zona, tanto de origen vegetal como mineral. Además, se conviene otorgar un valor agregado, como el bordado, la forma, el modelo; con el fin de que las confecciones tengan motivos relacionados a la cultura de la zona. Para que el negocio sea sostenible se propuso trabajar con cuatro componentes como pilares para el seguimiento del negocio, los que son:

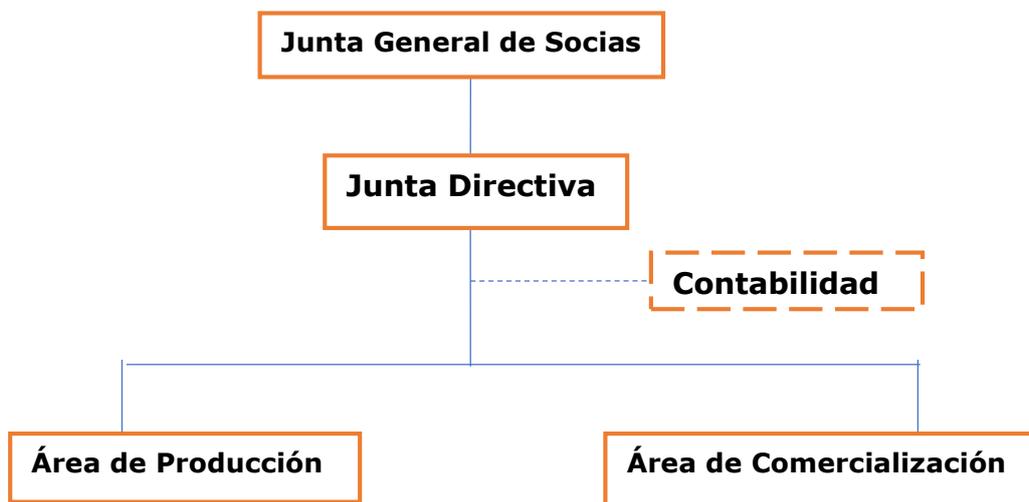
- El fortalecimiento organizacional: donde se busca lograr una cohesión de las productoras con la finalidad de poder lograr un negocio conjunto. El mejoramiento técnico productivo: genera capacidades para obtener una producción de textiles acorde con el mercado.
- La implementación logística: Obtención de diferentes maquinarias y equipo, además de instrumentos y herramientas que faciliten y brinden calidad a la confección de estos textiles.
- La articulación comercial: para el aseguramiento de las ventajas constantes para generar una dinámica comercial regular.
- Además de lo mencionado anteriormente la asociación cuenta con mujeres emprendedoras, que tienen un gran incentivo por apoyar a su familia con ingresos adicionales ya que tienen gran conocimiento en el tejido, lo que facilita para que con una adecuada capacitación, logren ser más productivas y mejoren sus tejidos con gran facilidad.

La asociación se mantendrá en capacitación y comunicación constante; para mantener informada de la situación económica de la Asociación, se realizan reuniones mensuales de todas las socias; en cuanto a la rotación de la junta directiva, se dará en función a lo establecido en los estatutos. (*Plan de Negocios Procompite - Municipalidad Baños del Inca, 2009*).

4.2 Estructura Orgánica de la AEO:

La Asociación cuenta con un órgano más alto, que es la Junta General de Socios, seguida de la Junta directiva como representantes de la Asociación; solamente se tienen dos actividades, que son reflejadas en la parte inferior del organigrama, que son el área de producción, que representada por todas las socias, ya que todas producen prendas de vestir,

y el área de comercialización que es asumido generalmente por la presidenta de la asociación, quien se encargará de gestionar nuevos espacios de comercialización. Se cuenta además con los servicios de un tercero, como externo, que se encargará de llevar la contabilidad de la Asociación.



Fuente: Plan de Negocios – PROCOMPITE: Brindada por la Municipalidad de los Baños de Inca. Sub Gerencia de Desarrollo Económico y Social.

4.3 Organización:

El comité de gestión de Mujeres Emprendedoras en el Arte textil: Las Margaritas, es una organización que está trabajando por varios años, se estima un trabajo como productoras de forma organizada por más de 7 años. Esta organización está conformada por más de 100 madres representantes de hogares que realizan diversos trabajos de manera conjunta ya sea para su propia organización o diversos trabajos encargados por su municipalidad.

El comité es formalizado en enero del 2009 bajo “Resolución Gerencial N° 058 – 2009 – GDS – MPC”, en la Municipalidad Provincial de Cajamarca. Este comité de Mujeres Emprendedoras se ubica en el caserío de Bajo Otuzco y el Caserío de la Rinconada, pertenecientes al Centro Poblado de Otuzco, Distrito de Baños del Inca -Provincia de Cajamarca. Actualmente han formalizado el nombre: “Comité de gestión de Mujeres Emprendedoras en el Arte Textil: Las Margaritas”, nombre estipulado en reunión y acreditada en acta de constitución. La junta directiva del comité está descrita en el cuadro N° 01, en el que hasta la actualidad se encarga de dirigir dicha organización. (Plan de Negocios Procompite - Municipalida Baños del Inca, 2009)

Junta directiva del comité de mujeres emprendedoras:

NOMBRES Y APELLIDOS	N° DNI	CARGO
Margarita Mercedes Coronado Chuquipoma	26616787	Presidenta
María Isabel Ocas Bacón	40581794	Secretaria
María Catalina Salazar Cerquín	26708722	Tesorero
María Isabel Culqui Cerquín	26679931	Vocal
Catalina Mosqueira Rudas	26700684	Vocal

Fuente: Plan de Negocios – PROCOMPITE: Brindada por la Municipalidad de los Baños del inca. Sub Gerencia de Desarrollo Económico y Social.

4.4 Planeamiento del negocio

▪ Objetivos del Negocio:

- Incrementar de los niveles de competitividad productiva y comercial de las productoras textiles artesanales en la cadena de valor de textiles del centro Poblado de Otuzco - Cajamarca.

- Incrementar las fuentes de empleo, mejorar los niveles de ingresos y poder adquisitivo de las familias pertenecientes al comité de Madres Emprendedoras.

- Disminución de la brecha de exclusión y pobreza de las de las productoras textiles del centro Poblado de Otuzco – Cajamarca. (Plan de Negocios Procompite - Municipalidad Baños del Inca, 2009).

- Análisis FODA para la elaboración del plan de negocio – Cedepas.

<p style="text-align: center;"><u>Fortalezas</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Participación en reuniones de trabajo ➤ Confianza y ganas de trabajo para el cumplimiento de las metas ➤ Integrantes de la asociación viven relativamente cerca ➤ Tienen conocimiento sobre tejidos textiles. ➤ Tienen actitud para aprender cosas nuevas. 	<p style="text-align: center;"><u>Oportunidades:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Apoyo de diferentes instituciones. ➤ Apoyo constante del proyecto ejecutado por CEDEPAS. ➤ Realización de alianzas estratégicas. ➤ Existencia de ferias para obtener la participación comercial. ➤ Apoyo de la Municipalidad Distrital de Baños del Inca.
<p style="text-align: center;"><u>Debilidades</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Las actividades programadas se realizan con gran dificultad. ➤ Las capacitaciones realizadas, solo algunas integrantes del comité lo aplican. ➤ Poco provecho de las oportunidades que se presenten en la zona. 	<p style="text-align: center;"><u>Amenazas</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Factores climáticos irregulares. ➤ Dificultades en la accesibilidad al caserío. ➤ Competencia alta en el negocio. ➤ Empresas competidoras de textiles ampliamente fortalecidas

Fuente: Plan de Negocios – PROCOMPITE: Brindada por la Municipalidad de los Baños de Inca. Sub Gerencia de Desarrollo Económico y Social.

- Alianzas Estratégicas: El comité de gestión de mujeres Emprendedoras en el Arte Textil realiza trabajos de gestión de manera constante, tal es así que para llevar a cabo el plan de negocio para la participación en el Procompite, la Municipalidad de Baños del inca nexa a la asociación de Artesanía Textil La Merced con Cedepas Norte mediante una consultoría para que esta ONG sea la encargada de realizar el plan de negocio y asesoramiento constante para la implementación del negocio , ya que Cedepas cuenta con la experiencia respecto al tema ya que ha venido constantemente trabajando con pequeños productores, ganaderos, artesanos, etc. Con el fin de guiarlos adecuadamente hacia la pequeña empresa y formalización.

- Localización del negocio: La producción del negocio se desarrolla en dos talleres de producción de textiles y en cada una de las casas de las madres productoras de textiles. Estos talleres y ambientes de trabajo están ubicados en el centro poblado de Otuzco, teniendo diferentes puntos de venta, entre ellos el mismo Centro de Otuzco, tienda de la organización de EPROCOAR (*Sociedad tiene por objeto dedicarse a la Producción y comercialización de productos artesanales*) y diferentes tiendas del centro de la ciudad de Cajamarca.

- Plan de Mercadotecnia: La gran mayoría de las productoras textiles que participan en el presente proyecto, van a realizar actividades de comercialización por primera vez, enfrentando una serie de dificultades a la hora de realizar la venta de sus productos, por lo que el plan de mercadeo busca incrementar las capacidades y conocimientos de las productoras textileras y ser empleados mediante el desarrollo práctico durante todo el proceso de comercialización. Por lo que se ha tomado en cuenta estrategias de comercialización:

- a. La comercialización se realizará en tiendas intermediarias en la ciudad de Cajamarca, estas tiendas están identificadas y se espera hacer una negociación por parte de los representantes de la organización y representantes de las tiendas; se enfocará a hacer trabajos con los segmentos turísticos locales, regionales y nacionales, durante la vida útil del negocio se debe iniciar contactos para la exportación ayudados de las negociaciones comerciales; teniendo en cuenta las características particulares de los consumidores por segmentos como son: el poder adquisitivo y la alta valoración que tienen a la artesanía peruana y por tanto su disposición de compra; para esto se debe tener en cuenta que el producto es exigido por el mercado y mucho más por turistas que arriban a la ciudad y que son muy exigentes en temas de calidad.

b. Para el cumplimiento de dicha estrategia se tendrán en cuenta que se han identificado empresas para la negociación de manera personal. Existen en Cajamarca diferentes empresas comercializadoras de artesanía textil, entre estas tenemos: Centro Artesanal San Francisco, Centro Artesanal Plaza, D´ a Collor´s y Café & Art, en el Aeropuerto, además de empresas a nivel nacional que mantienen relaciones con productos textiles de Cajamarca como son: Perú Nazca Tours S.R.L en Nazca, Moreno Arte & Cultura E.I.R.L en Trujillo y Ana Ramírez Romo en Lima. Finalmente se venderán los diferentes productos elaborados, en la tienda principal de la Asociación EPROCOAR, en el Jr. Dos de mayo 1083, teniendo una dinámica diferente de ventas al que se repotenciará con reuniones de negociación. (Plan de Negocios Procompite - Municipalida Baños del Inca, 2009)

1. ¿Cómo fortalecer la capacidad de los productores?:

Mediante capacitación y asesoramiento en temas que están directamente relacionados al proceso de comercialización de productos textiles, los siguientes temas presentados a continuación son los que la organización de productoras textiles demanda para afrontar las actividades de comercialización de la mejor manera.

Tabla 13 TEMAS DE REFORZAMIENTO DE CAPACIDADES:

¿Qué y cuántas actividades a realizarse?	Temas a desarrollar	Ámbito de intervención	¿Qué se busca?
5 talleres de capacitación por red empresarial	<ul style="list-style-type: none"> - Costos de Comercialización - 4ps de Mercadeo - Organizar la oferta: Ventas Conjuntas. - Desarrollo y promoción del producto. - Logística y canales de comercialización 	Abarca especialmente los caseríos: Bajo Otuzco. La Rinconada.	Que los productores de estos caseríos mencionados puedan complementar los conocimientos adquiridos durante el reforzamiento de capacidades, en las labores prácticas de comercialización, permitiendo realizar La entrega de un producto de óptima calidad a consumidores finales y empresas acopiadoras.

Fuente: Plan de Negocios – PROCOMPITE: Brindada por la Municipalidad de los Baños del Inca. Sub Gerencia de Desarrollo Económico y Socia

Estos 5 temas desarrollados con los productores de los dos caseríos participantes en el negocio permitirán obtener los siguientes logros: Respecto a los costos de comercialización: ya que son costos que intervienen directamente con las actividades involucradas en el proceso de comercialización, desde que el producto textil ha terminado su elaboración y acabado hasta que este es vendido al consumidor final o a un intermediario; estas actividades pueden ser: selección del producto textil, almacenamiento, arreglos en el envase, transporte, etc. Lo importante de capacitar a las productoras de textiles es poder enseñarles a determinar cuánto es el costo total de comercialización, que sumando al costo de producción obtenemos un costo total; ya que teniendo todos los ingresos de las ventas de producción de productos textiles y restando el costo total de producción y comercialización, obtenemos como resultado la utilidad o ganancia, determinando la rentabilidad de los productos textiles. Respecto a las 4ps de mercado: Porque el objetivo de la mezcla de producto, precio, plaza y promoción, es ayudar a

la toma de decisiones a las productoras textiles en relación a las expectativas y tendencias del mercado.

4.5 Investigación de Mercado:

Se ha considerado el mercado ubicado en la zona urbana de los Baños del Inca y la ciudad de Cajamarca, conformado por personas que consumen prendas de vestir tejidas a máquina o a mano. La información obtenida está basada en recolección de información secundaria y primaria obtenida por CEDEPAS Norte ya que se ha hecho por medio de la aplicación de encuesta, a la muestra determinada. (Plan de Negocios Procompite - Municipalidad Baños del Inca, 2009)

a. Análisis de la demanda según plan de Negocio Cedepas Norte:

Cedepas para consignar en su estudio la demanda aplico una encuesta a la población urbana tanto de Baños del Inca como a la de Cajamarca proyectando la siguiente información:

❖ Demanda Población Baños del Inca:

Según los resultados de la encuesta, se tiene en un 27% estaría dispuesto a comprar los productos ofertados por la Asociación y un 73% no está dispuesto a comprar el producto.

❖ Demanda Población Cajamarca:

Según los resultados de la encuesta, se tiene que un 20% estaría dispuesto a comprar los productos ofertados por la asociación y un 80% no está dispuesto a comprar el producto.

b. Análisis de la Oferta según plan de Negocio Cedepas Norte:

Para el proyecto, la oferta esta presentada con la capacidad de producción en la situación con proyecto. Los principales productos que se confeccionaran en la Asociación son: Chompas, chalinas (a mano y a máquina), ponchitos (a mano). Se detalla a continuación la producción esperada. Es necesario precisar que se contara con 4 máquinas de tejer, 2 máquinas de coser y 2 remalladoras Chomperas.

Según lo estudiado por Cedepas se detalla a continuación el estudio de Oferta que realizaron para su plan de negocio:

- ❖ **Sin el desarrollo de Proyecto:** Los datos obtenidos según su encuesta aplicada por Cedepas muestra detalladamente el cuadro siguiente:

Tabla 14: TIEMPO NECESARIO PARA LA PRODUCCION DE PRENDA SIN PROYECTO

CONCEPTO	DIAS UTILIZADOS	HORAS TRABAJADAS / DIA
Chompas- a mano - Lana Sintético	8	2.5
Chompas - a máquina - Lana Y SINTETICO	2	3
Chalina - a mano - Lana Sintético (o hilo cinta)	2	3
Chalina - a mano - Lana Sintético (o hilo cinta)	1	4
Ponchos. A mano. Lana Sintético (o hilo o cinta)	3	2

Fuente: Entrevista a Beneficiarias. - Tomado de Plan de Negocios – PROCOMPITE: Brindada por la Municipalidad de los Baños de Inca. Sub Gerencia de Desarrollo Económico y Social.

- ❖ **Con el desarrollo del Proyecto:** Según Cedepas las capacidades mejorarán, los rendimientos mejorarán; en el cuadro siguiente se detalló los tiempos necesarios para la producción de prendas de vestir para el año 01. Se espera que la capacidad de producción diaria en confección de chompas a mano sea de 0.17; el de chompas a máquina sea de 0.67 chompas al día; el de chalinas a mano es de 0.67 chalinas al día, de una chalina a máquina al día y de

0.33 ponchos a mano al día, con estos resultados se considera que solamente se trabaja 24 días al mes, se tienen los rendimientos anuales en el cuadro siguiente:

Tabla 15: CAPACIDAD DE PRODUCCION POR PRENDA AÑO 1 – CON PROYECT

CONCEPTO	N° DE MÁQUINAS	CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN DIARIA	CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN MENSUAL (24 DIAS)	CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN ANUAL (12 Meses)
Chompas- a mano Lana Sintético		0.17	4	48
Chompas - a máquina - Lana y sintético	2	0.67	32	384
Chalina - a mano - Lana Sintético (o hilo cinta)		0.67	16	192
Chalina - a máquina – Lana Sintético (o hilo cinta)	2	1	48	576
Ponchos a mano -Lana Sintético (o hilo o cinta)		0.33	8	96

Fuente: Entrevista a Beneficiarias - Tomado de Plan de Negocios – PROCOMPITE: Brindada por la Municipalidad de los Baños de Inca. Sub Gerencia de Desarrollo Económico y Social.

- A partir del segundo año, se espera que el rendimiento mejore de la siguiente manera:

Tabla 16: CAPACIDAD DE PRODUCCION POR PRENDA AÑO 2 – CON PROYECTO

CONCEPTO	N° DE MÁQUINAS	CAPACIDAD DE PRODUCCION DIARIA	CAPACIDAD DE PRODUCCION MENSUAL (24 DIAS)	CAPACIDAD DE PRODUCCION ANUAL
Chompas- a mano - Lana Sintético		0.2	4.8	58
Chompas - a máquina - Lana y sintético	2	0.67	32	384
Chalina - a mano - Lana Sintético (o hilo cinta)		0.67	16	192
Chalina - a mano - Lana Sintético (o hilo cinta)	2	2	96	1152
Ponchos a mano. Lana Sintético (o hilo o cinta)		0.5	12	144

Fuente: Entrevista a Beneficiarias - Tomado de Plan de Negocios – PROCOMPITE: Brindada por la Municipalidad de los Baños de Inca. Sub Gerencia de Desarrollo Económico y Social.

Para poder determinar la oferta de la producción anual, se hizo una distribución del personal en el trabajo de confección. Como existen solo 4 máquinas de tejer, las personas más diestras se harán cargo de la confección a máquina pero como es lógico solo 4 personas estarán ocupadas en las maquinas (no teniendo que ver si son 4 personas especializadas o más), por tanto se espera que 60 se dediquen a la producción de chompas a mano, 15 se dediquen a la producción de chalinas a mano y 17 se dediquen a ponchos a mano. Detallamos en el cuadro siguiente la distribución de la mano de obra disponible.

Tabla 17: DISTRIBUCION DEL PERSONAL EN EL TRABAJO (PRODUCCION)

CONCEPTO	PERSONAL
Chompas - a mano - Lana Sintético	60
Chompas - a máquina - Lana y sintético	2
Chalina - a mano - Lana Sintético (o hilo cinta)	15
Chalina - a máquina - Lana Sintético	2
Ponchos - a mano. Lana Sintético (o hilo o cinta)	17
Cocido de prendas	2
Remallado de Prendas	2
TOTAL	100

Fuente: Entrevista a Beneficiarias. Tomado de Plan de Negocios – PROCOMPITE: Brindada por la Municipalidad de los Baños de Inca. Sub Gerencia de Desarrollo Económico y Social.

Ahora podemos obtener la oferta anual según tipo de producto que la Asociación ofertará. Se obtiene multiplicando la cantidad de personas dedicadas a la producción (Distribución de trabajo) por la capacidad anual de producción por persona según prenda.

Tabla 18: OFERTA ANUAL POR TIPO DE PRODUCTO

CONCEPTO	1	2	3	4	5
Chompas - a mano - Lana Sintético	2880	3456	3456	3456	3456
Chompas - a máquina - Lana y sintético	768	768	768	768	768
Chalina - a mano - Lana Sintético (o hilo cinta)	2880	2880	2880	2880	2880
Chalina - a mano - Lana Sintético (o hilo cinta)	1152	2304	2304	2304	2304
Ponchos - a mano - Lana Sintético (o hilo o cinta)	1632	2448	2448	2448	2448

Fuente: Tomado de Plan de Negocios – PROCOMPITE: Brindada por la Municipalidad de los Baños de Inca. Sub Gerencia de Desarrollo Económico y Social

4.6 Plan de Inversiones y Financiamiento:

El cofinanciamiento de textiles se está solicitando por dos razones: la primera es la necesidad de incluir a pequeños productores del ámbito de la propuesta en la producción de actividades rentables, con demanda creciente en mercados nacionales e internacionales, para ello se ha considerado las ventajas comparativas y competitivas, en relación a otras zonas. La segunda razón es el aprovechamiento de la coyuntura económica de nuestro País donde existen condiciones y expectativas de crecimiento para el sector agroexportador y dentro de este los recursos textiles. Teniendo en cuenta el supuesto de generalizar los productos en prendas de vestir, con las chompas como producto estrella y accesorios en general, se considera que el comité de mujeres realiza inversiones mínimas con la finalidad de ser competitivos en el mercado, tratando de innovar continuamente, por ello recibirán capacitaciones especializadas para la confección de prendas y accesorios a base de lana, según requerimientos del mercado local, nacional e internacional y utilizando maquinas semi industriales, en su mayoría los tejidos serán a mano en cada local de producción. Los talleres a implementar servirán para la capacitación de las participantes con respecto al manejo de las maquinas semi industriales para la producción de prendas y accesorios, los cuales serán comercializados en forma conjunta según los pedidos y/o requerimientos de los clientes potenciales. (*Plan de Negocios Procompite - Municipalidad Baños del Inca, 2009*). En el Anexo nº2, se muestra con mayor detalle la

inversión total que realizó la Municipalidad Distrital de Baños del Inca a través del programa Procompite para la Asociación de Mujeres emprendedoras en la artesanía textil en el Centro Poblado Menor de Otuzco, para la implementación del negocio, se muestra la contribuciones económica con el fin de adquirir maquinarias, equipos, e Insumos, además se tiene diferentes gastos en capacitaciones y asistencias técnicas tanto para el manejo productivo del negocio textil como la gestión empresarial que este necesita para ser sostenible en el tiempo.

Para la implementación de los talleres de producción y enseñanza de confecciones de prendas y accesorios en general de lana a mano y/o a máquina se ha considerado lo siguiente:

Tabla 19: INVERSION GENERAL DEL PROCOMPITE EN EL CENTRO POBLADO OTUZCO

N°	concepto	Unidad de medida	Costo unitario (S/.)	cantidad	Costo total (S/.)	Observaciones
1	Máquina industrial de tejer	Unidad	3500.00	4	14,000.00	
2	Máquina vaporizadora	Unidad	7,000.00	2	14,000.00	
3	Mesas de trabajo	Unidad	500.00	2	1,000.00	
4	Mostradores	Unidad	500.00	2	1,000.00	
5	Pizarras acrílicas	Unidad	300.00	2	600.00	
6	Sillas	Unidad	50.00	10	500.00	
7	Andamios	Unidad	520.00	4	2,080.00	
8	Equipo de tejido personal	Unidad	50.00	100	5,000.00	Para cada socio del comité
TOTAL					38,180.00	

Fuente: Tomado de Plan de Negocios – PROCOMPITE: Brindada por la Municipalidad de los Baños de Inca.

Sub Gerencia de Desarrollo Económico y Social

Luego que Cedepas presente el plan de negocios para ser evaluado mediante el concurso correspondiente y habiendo obtenido el visto bueno para ser implementado se informó al área encargada de la Municipalidad Distrital de Baños del Inca asignar el

presupuesto solicitado para la implementación de este Procompite en Otuzco, es por esto que el 12 de junio del 2013 se realizó el lanzamiento a la comunidad, con el compromiso de entregarle todo lo requerido de acuerdo a su plan de trabajo. El 12 de septiembre de 2013 se les entrega formalmente todo lo solicitado, en el lugar donde vienen desarrollando sus labores: carretera a Otuzco Km 4.30 – Cajamarca, entregándose también el mismo día como contrapartida lanas de marca Bebe, hilo de bordar y lana de alpaca.

El señor Wilson Cabrera Roncal fue designado supervisor del proyecto para que además de ser guía, mantenga el nexo entre la Asociación y la Municipalidad Distrital de Baños del Inca sobre el trabajo que se viene desarrollando. A partir de esa fecha, la asociación guiada por su junta directiva se organizó para reunirse todos los jueves con el fin de elaborar los tejidos que posteriormente se ofrecerían en Otuzco y otros lugares cercanos a la zona, como ferias que serían gestionadas por la Presidenta y su junta directiva en conjunto.

Posteriormente la Municipalidad Distrital de Baños del Inca por gestión interna entrega máquinas de tejer por lo que se solicitó capacitación para que las madres puedan aprender a tejer en estas máquinas, es así que la asociación cuenta con facilidades para poder avanzar respecto al negocio y obtener con mayor rapidez el tejido de sus productos.

La presidenta de la Asociación ha ido tomando nota de las ventas que se han tenido desde el año 2013 hasta la fecha; esto con el fin de poder separar los ingresos del capital y ganancias para entregar a las participantes de acuerdo a sus ventas, por lo que se muestra a continuación un cuadro de las ventas que han tenido, según sus cuadernos de apuntes:

Tabla 19 RESUMEN DE VENTAS POR AÑO A PARTIR DE LA IMPLEMENTACION DEL PROCOMPITE EN LA ASOCIACIÓN LA MERCED

AÑO 2013		
Detalle de Actividad	Fecha	Total de Ventas (S/.)
Ventas realizadas por todas las socia según los tejidos elaborados FERIA vive Cajamarca.	29/11/2013	105.00
	30/11/2013	207.00
	01/12/2013	640.00
TOTAL		952.00
Año 2014		
Ventas realizadas por todas las socia según los tejidos elaborados.	Mes de Mayo	350.00
	Mes de Julio	400.00
	Mes de Noviembre	500.00
TOTAL		1250.00
Año 2015		
Ventas realizadas por todas las socia según los tejidos elaborados.	Mes Mayo	570.00
	Mes Junio	300.00
	Meses Julio FERIA Fongal	600.00
TOTAL		1470.00

Fuente: Elaboración Propia a partir de datos registrados por la Junta directiva de la Asociación

En cuadro se muestra como se ha ido desarrollando las ventas de los tejidos de la Asociación a partir del 12 de septiembre de 2013 fecha en que se les entrega formalmente todo lo necesario para iniciar su negocio; es por esto que según el informe brindado por la presidenta de la asociación, en noviembre y diciembre del 2013 han tenido la oportunidad de participar en la Feria Vive Cajamarca actividad en la cual han tenido los mayores ingresos hasta la fecha, ya que como se nota en el cuadro resumen de ventas, en el año 2014 solo tuvieron ventas en el mes de mayo ya que las socias por sus labores diarias y asuntos familiares no coordinaron convenientemente para seguir elaborado sus tejidos y por ende no pudieron organizarse para participar en las diferentes ferias que son las actividades en la que más ingresos pueden recaudar según su producción.

Con lo que respecta al año 2015, se han dedicado tres meses a realizar ventas, pero estas no han sido las esperadas ya que sigue existiendo el problema del descuido por elaborar

los tejidos de manera asidua, lo que hace que no tengan los ingresos esperados, para este año se proyectan reorganizarse con la finalidad de poder elaborar la mayor cantidad de tejidos y participar nuevamente en la feria Vive Cajamarca ya que se desarrolla la última semana del mes de Noviembre y parte del mes de Diciembre, fechas en las que esperan tener tejidos para cubrir su demanda.

A partir de esta información obtenida en el estudio mediante diferentes fuentes se aplica una encuesta de salida para verificar la hipótesis consignada en el estudio, es por esto que a continuación se muestra a detalle lo obtenido en el estudio:

Pregunta N°1: La confección, ¿es su actividad principal o complementaria?

Tabla 20: Datos obtenidos pregunta N°1 – Encuesta de Salida.

Criterio Para la evaluación	Encuesta de Salida (%)
Sí, solo me dedico a la confección de tejidos. (Principal)	22.62%
No, es una actividad (complementaria)	57.38%
Es una actividad (eventual)	20.00%
Total :	100%

Fuente: Elaboración Propia a partir de la encuestas Aplicada a Las integrantes de la muestra.

☞ Ante esta primera pregunta planteada a las socias participantes es notorio que al finalizar el estudio se sigue notando que en un 57.38% de las participantes toman a esta actividad como complementaria y en muy poco porcentaje se dedican constantemente a la elaboración de tejidos.

Pregunta N°2: ¿Qué tiempo al día dedica a la confección?

Tabla 21: Datos obtenidos pregunta N°2 – Encuesta de Salida.

Criterio Para la evaluación	Encuesta de Salida (%)
Menos de 2 horas	9.23%
Entre 2 y 5 horas	81.54%
Más de 5 horas	9.23%
Total	100%

Fuente: Elaboración Propia a partir de la encuestas Aplicada a Las integrantes de la muestra.

☞ En esta etapa de evaluación las socias indican que en su mayoría le dedican entre 2 a 5 horas de trabajo diario para elaborar sus tejidos, solo el 9.23% de las entrevistadas indican que dedican más de 5 horas de trabajo.

Pregunta N ° 3: ¿Qué utiliza para elaborar los tejidos?:

Tabla 22: Datos obtenidos pregunta N°3 – Encuesta de Salida.

Criterio para la evaluación	Encuesta de Salida (%)
Palillos y crochet	76.38%
Máquina de tejer	12.87%
Ambos	10.75
Total	100%

Fuente: Elaboración Propia a partir de la encuestas Aplicada a las integrantes de la muestra.

☞ Para la elaboración de sus tejidos el 76.38% de encuestadas indican que siguen utilizando los palillos y crochet como instrumentos principales sin dejar notar que se está iniciando la utilización de máquina de tejer ya que un 12.87% lo indica, por lo que las capacitaciones brindadas en este tema han sido favorables en algún sentido a pesar de la inexperiencia de muchas participantes.

Pregunta N° 4: Los insumos que se utilizan son:

Tabla 23 Datos obtenidos pregunta N°4 – Encuesta de Salida.

Criterio para la evaluación	Encuesta de Salida (%)
Principalmente de la zona (lana de carnero)	10.20%
Hilos de fábrica	75.34%
Ambos	14.46%
Total	100%

Fuente: Elaboración Propia a partir de la encuestas Aplicada a Las Integrantes de la muestra.

☞ Un 75.34% de encuestadas muestra que después de la implementación del Procompite aún se sigue utilizando hilos de fábrica y en muy poco porcentaje utilizan ambos insumos, ya que como indican las socias ya están acostumbradas a tejer con ese tipo de hilo y para ellas es más trabajoso hilar la lana para luego empezar a tejer, ya que también son muy pocas las personas que valoran este producto.

Pregunta N° 5: Usted confecciona principalmente:

Tabla 24: Datos obtenidos pregunta N°5 – Encuesta de Salida.

Criterio para la evaluación	Encuesta de salida (%)
Prendas de vestir	72.00%
Accesorios (chalin, gorros, chullos)	20.40%
Souvenirs (llaveros, posavasos, carteritas)	5.60%
Otros	2.00%
Total	100%

Fuente: Elaboración Propia a partir de la encuestas Aplicada a las integrantes de la muestra.

☞ Las socias indicaron que formaron este grupo de trabajo tejiendo prendas de vestir principalmente para niñas, niños, accesorios como chalin y gorros es por esto que de acuerdo a su conocimiento las socias se mantuvieron realizando estos tejidos y lo muestra en datos la encuesta realizada al concluir el estudio, ya que sigue elaborando estas prendas en un 72.00%.

Pregunta N° 6: Confecciona prendas de vestir principalmente para:

Tabla 25: Datos obtenidos pregunta N°6 – Encuesta de Salida.

Criterio para la evaluación	Encuesta de salida (%)
Adultos	36.24%
Niños	48.30%
Ambos	15.46%
Total :	100.00%

Fuente: Elaboración Propia a partir de la encuestas Aplicada a las integrantes de la muestra.

☞ Desde que el trabajo se inició en la asociación con la implementación del Procompite las socias han preferido elaborar prendas para niños ya que según lo indicado por ellas son más fáciles de hacer por lo que pueden elaborar en mayor cantidad, además porque ellas cuentan con la práctica en este tipo de tejidos, sin embargo e un 15.46% trataron de elaborar ambas prendas tanto para niños como para adultos.

Pregunta N° 7: ¿Cuántas prendas confecciona en promedio al mes?

Tabla 26 Datos obtenidos pregunta N°7 – Encuesta de Salida.

Criterio para la evaluación	Encuesta de salida (%)
No más de 20	46.00%
Entre 20 y 50	35.50%
Más de 50	18.50%
Total	100.00%

Fuente: Elaboración Propia a partir de la encuestas Aplicada a Las Integrantes de la muestra.

☞ Es notorio que según los datos obtenidos con la implementación del Procompite las socias elaboran entre 20 y 50 prendas al mes pero en un poco porcentaje logran elaborar más de 20 prendas. Esto se dio porque no todas las mujeres consiguieron la habilidad para utilizar una máquina de tejer y es por esto que siguen elaborando sus prendas a mano lo que les demanda más tiempo y no pudieron superar el monto indicado.

Pregunta N° 8: ¿La venta de sus productos es?

Tabla 27: Datos obtenidos pregunta N°8 – Encuesta de Salida.

Criterio para la evaluación	Encuesta de salida (%)
Ambulatoria	32.60%
En tienda o establecimiento	26.46%
En su puesto	34.80%
A pedido	6.14%
Total :	100.00%

Fuente: Elaboración Propia a partir de la encuestas Aplicada a Las Integrantes de la muestra.

☞ Con la implementación del Procompite los que se trató de incentivar en las socias fue que se dediquen a organizarse en un puesto que ellas mismas gestionaron y que utilizaron con mayor frecuencia ya que según lo encuestado es notorio este avance, sin embargo un 32,60% indica que también se sigue ofertando el producto de manera ambulatoria.

Pregunta N° 9: ¿Siempre vende todo lo que confecciona?

Tabla 28: Datos obtenidos pregunta N°9 – Encuesta de Salida.

Criterio para la evaluación	Encuesta de salida (%)
Casi Siempre	28.36%
A veces	46.40%
Casi nunca	25.24%
Total	100.00%

Fuente: Elaboración Propia a partir de la encuestas Aplicada a Las Integrantes de la muestra.

☞ A partir de la implementación del Procompite se esperaba que las ventas aumenten, pero como se observa en los datos al final del estudio las socias vendieron a veces sus productos, por lo que esto hacia que haya un descuido por parte de las participantes para continuar tejiendo.

Pregunta N° 10: ¿A cuánto asciende su ganancia neta mensual?

Tabla 29: Datos obtenidos pregunta N°10 – Encuesta de Salida.

Criterio para la evaluación	Encuesta de salida (%)
Hasta S/. 100	16.47%
Hasta S/. 300	20.60%
Hasta S/. 500	46.65%
Más de S/. 500	16.28%
Total:	100.00%

Fuente: Elaboración Propia a partir de la encuestas Aplicada a Las Integrantes de la muestra.

☞ Una vez implementado el Procompite y con las capacitaciones brindadas se esperó que mejoren sus ingresos ya que participaron en ferias y eventos que se organizaban tanto en Otuzco como en Cajamarca pero hay un poco porcentaje de vetas mayores a S/500.00 soles por lo que demuestra que hubo falta interés por las participantes o poco seguimiento por el supervisor encargado, lo que no incentivo a las participantes a ser más productivas y organizadas.

CAPITULO V: DIFERENCIA EN EL APORTE AL DESARROLLO TEXTIL DE LAS SOCIAS PARTICIPANTES

Con la implementación del Procompite se esperó muchas mejoras tanto en ventas como en capacitación ya que el objetivo fue afinar su destreza para hacer que este negocio sea sostenible y puedan hacerlo prosperan con el fin de ayudar económicamente a cada una de las familias involucradas en esta actividad, es por esto que consecutivamente se realizó un comparativo de los datos obtenidos con el fin de llegar a las conclusiones que mostro el estudio y verificar la hipótesis planteada.

- ❖ **DATOS DE LA ENCUESTA DE ENTRADA Y DE SALIDA:** Estos datos se obtuvieron de una encuesta aplicada a las socias participantes para conocer un poco sobre detalles importantes y darnos cuenta que tan factible ha sido la implementación de Procompite en el Distrito en Estudio.

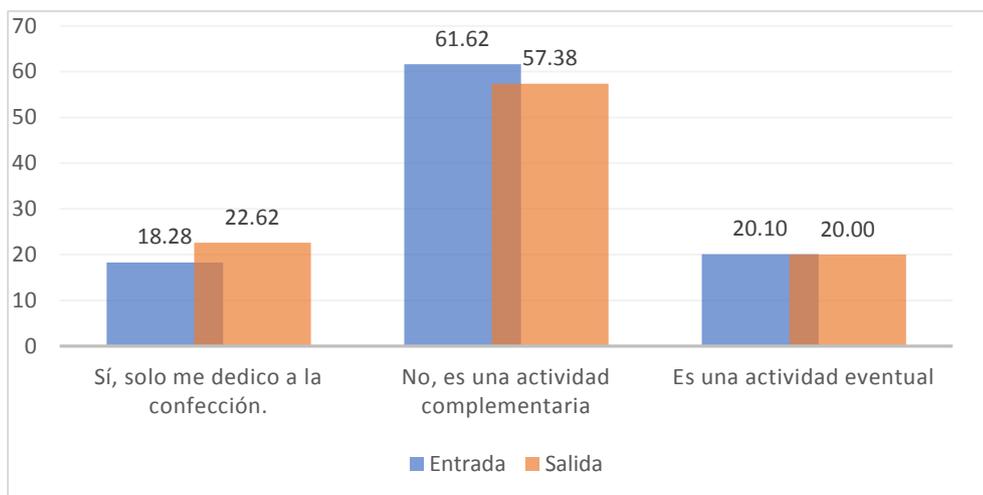
Pregunta N°1: La confección, ¿es su actividad principal o complementaria?

Tabla 30: Datos obtenidos pregunta N°1 – Encuesta Comparativa.

Criterio Para la evaluación	Encuesta de Entrada (%)	Encuesta de Salida (%)
Sí, solo me dedico a la confección de tejidos. (Principal)	18.28%	22.62%
No, es una actividad (complementaria)	61.62%	57.38%
Es una actividad (eventual)	20.10%	20.00%
Total :	100%	100%

Fuente: Elaboración Propia a partir de la encuestas Aplicada a Las Integrantes de la muestra.

GRAFICO 1: Datos obtenidos pregunta N°1 – Encuesta Comparativa.



Fuente: Elaboración Propia a partir de la encuestas Aplicada a Las Integrantes de la muestra.

- ☞ La actividad principal de las encuestadas antes y después de la implementación del Procompite no es la confección de tejidos, sino que es una actividad complementaria. Dado que entre el 61% y 57% respectivamente lo consideran así.

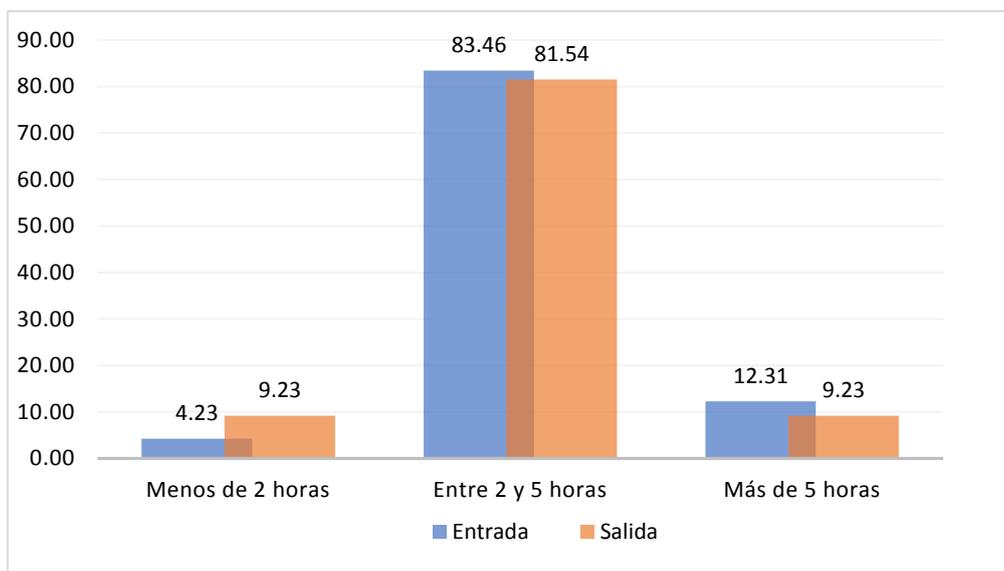
Pregunta N°2: ¿Qué tiempo al día dedica a la confección?

Tabla 31: Datos obtenidos pregunta N°2 – Encuesta Comparativa.

Criterio Para la evaluación	Encuesta de Entrada (%)	Encuesta de Salida (%)
Menos de 2 horas	4.23%	9.23%
Entre 2 y 5 horas	83.46%	81.54%
Más de 5 horas	12.31%	9.23%
Total	100%	100%

Fuente: Elaboración Propia a partir de la encuestas Aplicada a Las Integrantes de la muestra.

GRAFICO 2: Datos obtenidos pregunta N°2 – Encuesta Comparativa.



Fuente: Elaboración Propia a partir de la encuestas Aplicada a Las Integrantes de la muestra

☞ En el gráfico se puede apreciar que, tanto en las encuesta de entrada como de salida el número de horas que dedica a la confección esta entre 2 y 5 horas al día lo que confirma que no es una actividad exclusiva.

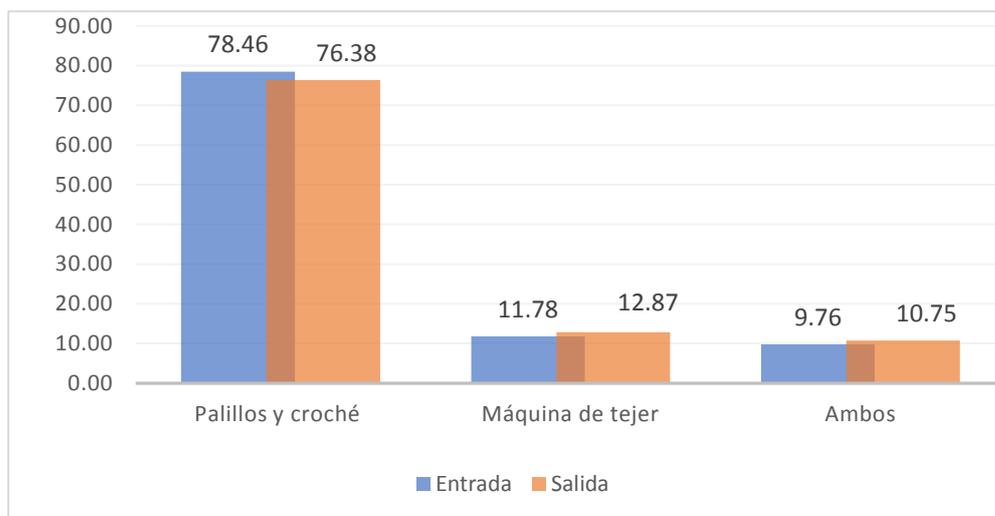
Pregunta N°3: ¿Qué utiliza para elaborar los tejidos?:

Tabla 32: Datos obtenidos pregunta N°3 – Encuesta Comparativa.

Criterio para la evaluación	Encuesta de Entrada (%)	Encuesta de Salida (%)
Palillos y crochet	78.46%	76.38%
Máquina de tejer	11.78%	12.87%
Ambos	9.76%	10.75%
Total	100.00%	100.00%

Fuente: Elaboración Propia a partir de la encuestas Aplicada a las Integrantes de la muestra.

GRAFICO 3: Datos obtenidos pregunta N°3 – Encuesta Comparativa



Fuente: Elaboración Propia a partir de la encuestas Aplicada a Las Integrantes de la muestra.

☞ En el gráfico se puede apreciar que, al momento de la implementación del Procompite los instrumentos que utilizaron las socias para elaborar sus tejidos siguen siendo los mismos como palillos y crochet, mas no optaron por cambiar a máquina de tejer, lo que sería más factible ya que les ayudaría a elaborar en menor tiempo los tejidos.

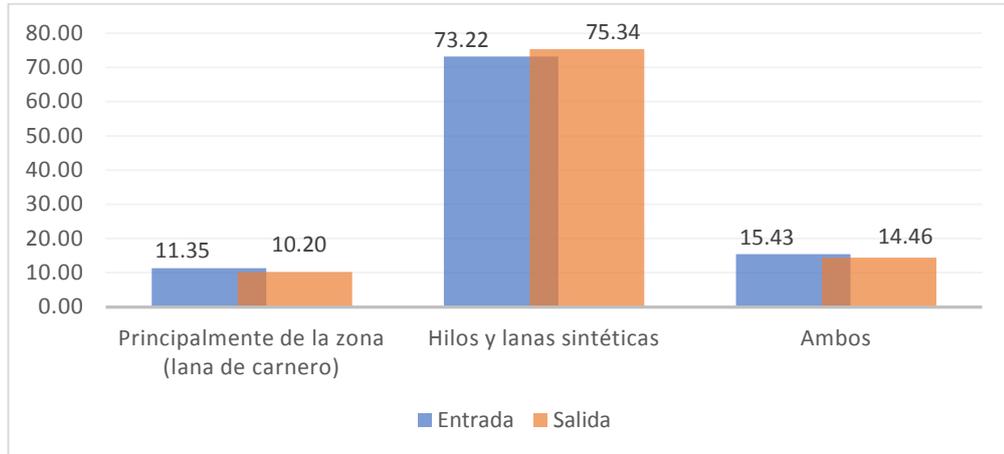
Pregunta N° 4: Los insumos que se utilizan son:

Tabla 33: Datos obtenidos pregunta N°4 – Encuesta Comparativa.

Criterio para la evaluación	Encuesta de Entrada (%)	Encuesta de Salida (%)
Principalmente de la zona (lana de carnero)	11.35%	10.20%
Hilos de fábrica	73.22%	75.34%
Ambos	15.43%	14.46%
Total	100%	100%

Fuente: Elaboración Propia a partir de la encuestas Aplicada a Las Integrantes de la muestra.

GRAFICO 4: Datos obtenidos pregunta N°4 – Encuesta Comparativa



Fuente: Elaboración Propia a partir de la encuestas Aplicada a Las Integrantes de la muestra.

Se aprecia que tanto al inicio como al final de la encuesta las socias utilizaron con más frecuencia hilos de lana y sintéticos los que hace que al no utilizar la lana de carnero que incluso es más accesible para ellas tengan que incurrir en más gastos, y por esto dejen de elaborar continuamente sus tejidos. Integrantes de la muestra.

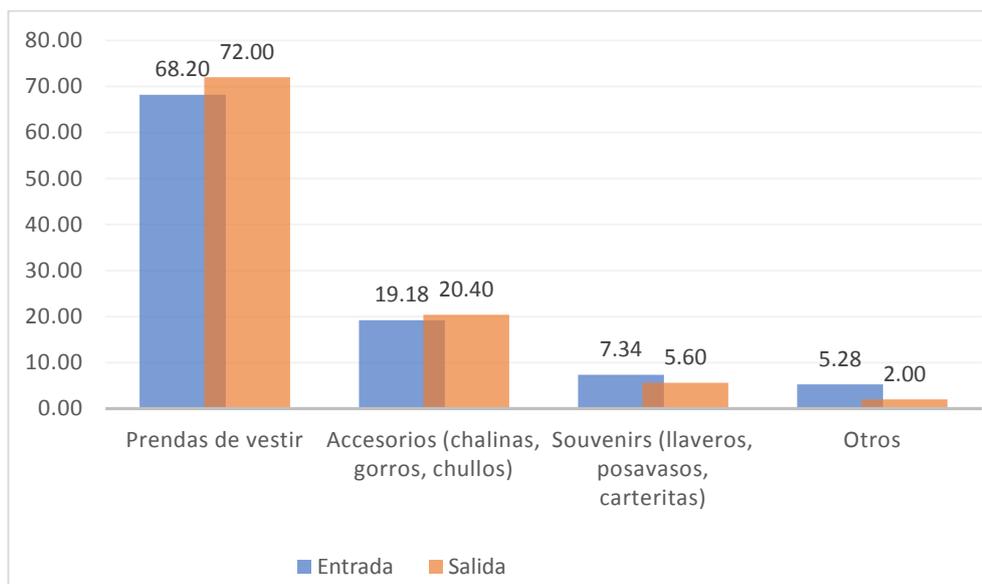
Pregunta N° 5: Usted confecciona principalmente:

Tabla 34: Datos obtenidos pregunta N°5 – Encuesta Comparativa

Criterio para la evaluación	Encuesta de Entrada (%)	Encuesta de salida (%)
Prendas de vestir	68.20%	72.00%
Accesorios (chalin, gorros, chullos)	19.18%	20.40%
Souvenirs (llaveros, posavasos, carteritas)	7.34%	5.60%
Otros	5.28%	2.00%
Total	100%	100%

Fuente: Elaboración Propia a partir de la encuestas Aplicada a las integrantes de la muestra.

GRAFICO 5: Datos obtenidos pregunta N°5 – Encuesta Comparativa



Fuente: Elaboración Propia a partir de la encuestas Aplicada a Las Integrantes de la muestra.

☞ Según los datos es notorio que las socias han venido elaborando con mayor frecuencia prendas de vestir como vestidos y chompas que es lo que mayormente saben elaborar en lugar de accesorios que son elaborados en menor tiempo lo cual podría generales ingresos con mayor rapidez para mantener el negocio.

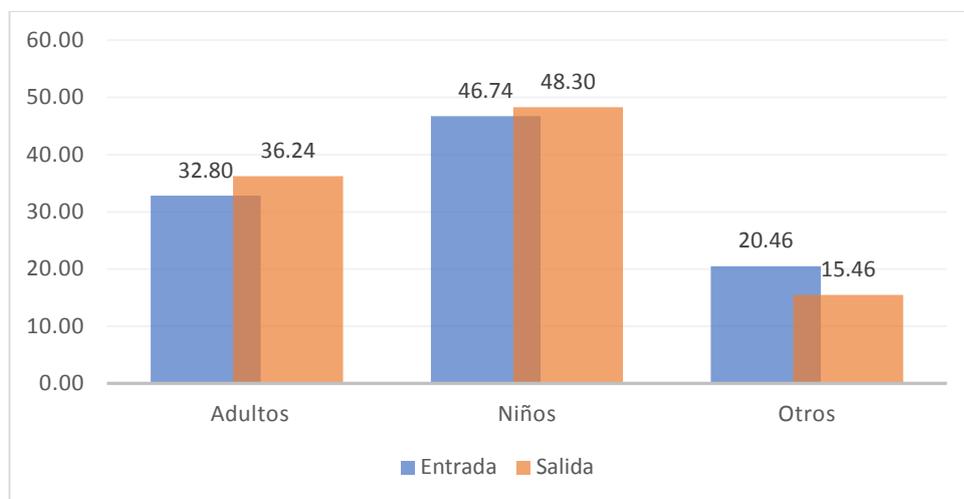
Pregunta N° 6: Confecciona prendas de vestir principalmente para:

Tabla 35 Datos obtenidos pregunta N°6 – Encuesta Comparativa

Criterio para la evaluación	Encuesta de Entrada (%)	Encuesta de salida (%)
Adultos	32.80%	36.24%
Niños	46.74%	48.30%
Ambos	20.46%	15.46%
Total :	100.00%	100.00%

Fuente: Elaboración Propia a partir de la encuestas Aplicada a las integrantes de la muestra.

GRAFICO 6 : Datos obtenidos pregunta N°6 – Encuesta Comparativa



Fuente: Elaboración Propia a partir de la encuestas Aplicada a Las Integrantes de la muestra.

☞ Las prendas de vestir que mayormente elaboraron tanto al iniciar el Procompite como al finalizar el estudio fueron las prendas para niños aumentando de un 46.74% a un 48.30% y según el estudio esto lo realizan porque las socias elaboran mayormente chompas y vestidos para sus hijos lo que les ha facilitado seguir elaborándolas por el conocimiento con el que cuentan.

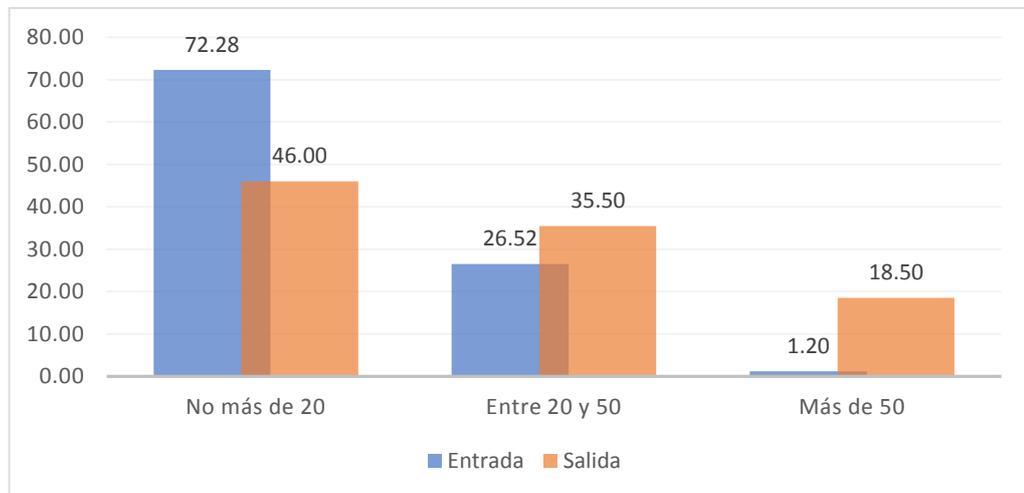
Pregunta N° 7: ¿Cuántas prendas confecciona en promedio al mes?

Tabla 36: Datos obtenidos pregunta N°7 – Encuesta Comparativa

Criterio para la evaluación	Encuesta de Entrada (%)	Encuesta de salida (%)
No más de 20	72.28%	46.00%
Entre 20 y 50	26.52%	35.50%
Más de 50	1.20%	18.50%
Total	100%	100%

Fuente: Elaboración Propia a partir de la encuestas Aplicada a Las Integrantes de la muestra.

GRAFICO 7: Datos obtenidos pregunta N°7 – Encuesta Comparativa



Fuente: Elaboración Propia a partir de la encuestas Aplicada a las Integrantes de la muestra.

- ☞ Al inicio de la implementación del Procompite se puede ver según datos que llegaban a un total de 20 prendas, empezaron a mejorar la cantidad de producción pero se quedaron entre 20 y 50 prendas al mes, lo que obviamente hace que no obtengan ingresos adecuados para desarrollar adecuadamente la artesanía textil.

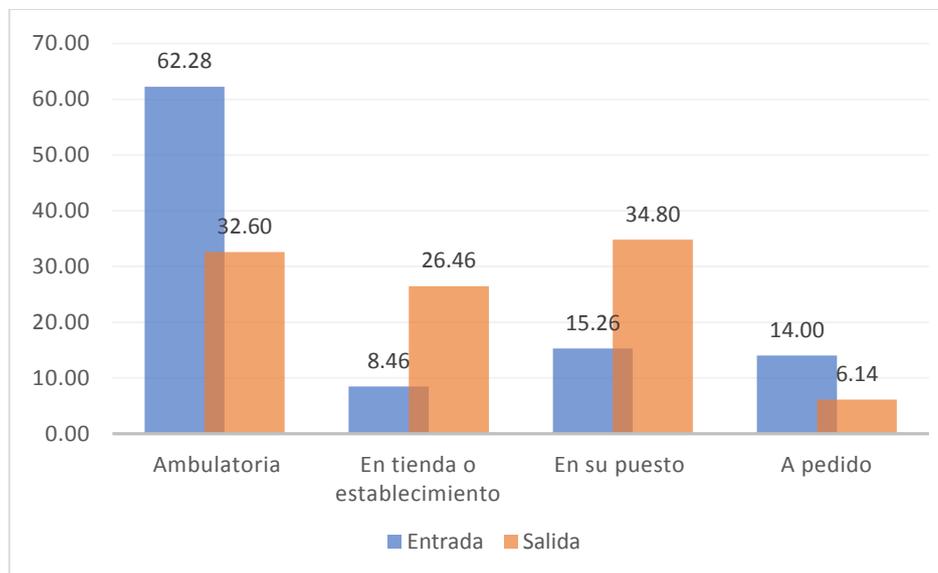
Pregunta N° 8: ¿La venta de sus productos es?

Tabla 37: Datos obtenidos pregunta N°8 – Encuesta Comparativa

Criterio para la evaluación	Encuesta de Entrada (%)	Encuesta de salida (%)
Ambulatoria	62.28%	32.60%
En tienda o establecimiento	8.46%	26.46%
En su puesto	15.26%	34.80%
A pedido	14.00%	6.14%
Total :	100.00%	100.00%

Fuente: Elaboración Propia a partir de la encuestas Aplicada a Las Integrantes de la muestra.

GRAFICO 8: Datos obtenidos pregunta N°8 – Encuesta Comparativa



Fuente: Elaboración Propia a partir de la encuestas Aplicada a Las Integrantes de la muestra.

☞ Se observa que las socias participantes han logrado obtener un puesto de venta, ya que al término del estudio un 34.80 % de las socias tienen un puesto donde ofrecer el producto a diferencia de cuando iniciaron la participación en el Procompite. Se puede observar también que han logrado dejar sus prendas en alguna tienda o establecimiento comercial ya que de un 8.46% pasaron a un 26.46%, lo que ayuda a que el producto de la zona se haga conocido poco a poco.

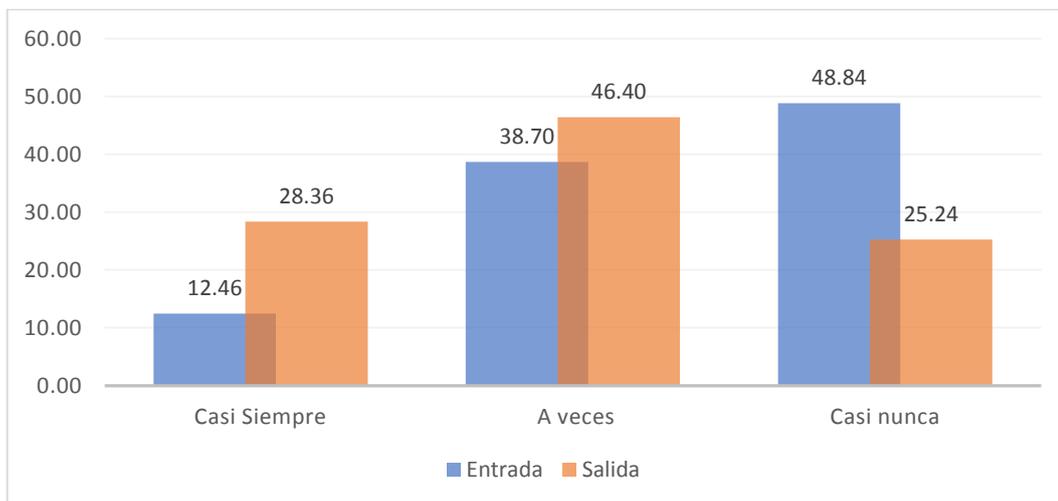
Pregunta N° 9: ¿Siempre vende todo lo que confecciona?

Tabla 38: Datos obtenidos pregunta N°9 – Encuesta Comparativa

Criterio para la evaluación	Encuesta de Entrada (%)	Encuesta de salida (%)
Casi Siempre	12.46%	28.36%
A veces	38.70%	46.40%
Casi nunca	48.84%	25.24%
Total	100.00%	100.00%

Fuente: Elaboración Propia a partir de la encuestas Aplicada a las integrantes de la muestra.

GRAFICO 9: Datos obtenidos pregunta N°9 – Encuesta Comparativa



Fuente: Elaboración Propia a partir de la encuestas Aplicada a Las Integrantes de la muestra.

☞ Se observa que al finalizar el Procompite las socias indican en 46.40% que a veces venden el producto que confeccionan y solo en un 28.36 % tratan de vender siempre el tejido que han confeccionado, esto debido a que hay una mala organización respecto al manejo de ventas y a las necesidades que puedan tener en su hogar para elaborar el tejido para ser designado a sus hijos o familiar en lugar de venderlo.

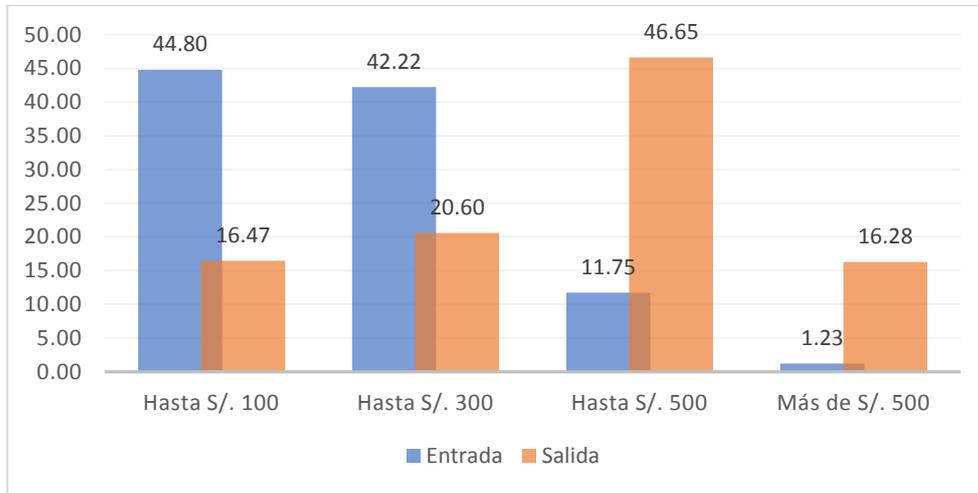
Pregunta N° 10: ¿A cuánto asciende su ganancia neta mensual?

Tabla 39 Datos obtenidos pregunta N°10 – Encuesta Comparativa

Criterio para la evaluación	Encuesta de Entrada (%)	Encuesta de salida (%)
Hasta S/. 100	44.80%	16.47%
Hasta S/. 300	42.22%	20.60%
Hasta S/. 500	11.75%	46.65%
Más de S/. 500	1.23%	16.28%
Total:	100.0%	100.0%

Fuente: Elaboración Propia a partir de la encuestas Aplicada a Las Integrantes de la muestra.

GRAFICO 10: Datos obtenidos pregunta N°10 – Encuesta Comparativa



Fuente: Elaboración Propia a partir de la encuestas Aplicada a Las Integrantes de la muestra.

☞ El grafico muestra que las socias llegaron a vender al finalizar el Procompite hasta S/500.00 soles mensuales, ya que un 46.65% confirma este dato, por lo que inicialmente un 44.80 % afirmaba que llegaban a vender hasta s/100.00 soles mensual, es notorio también que solamente un 16.28% indica que al finalizar la evaluación tuvieron ventas de más de S/500.00 soles por lo que pueden ir mejorando si fueran más constantes y organizadas. En este ítem es evidente que hubo un aumento considerable de sus ingresos mientras duró el Procompite.

CAPITULO VI: RESULTADOS E INTERPRETACIÓN A PARTIR DE LA ENCUESTA APLICADA:

Para el procesamiento de la información se utilizó recursos informáticos, tablas, gráficas e ilustraciones y la hipótesis fue probada mediante la T de Student, la cual, es una distribución de probabilidad que surge del problema de estimar la media de una población normalmente distribuida cuando el tamaño de la muestra es pequeño.

Aparece de manera natural al realizar la prueba t de Student para la determinación de las diferencias entre dos medias muestrales y para la construcción del intervalo de confianza para la diferencia entre las medias de dos poblaciones cuando se desconoce la desviación típica de una población y ésta debe ser estimada a partir de los datos de una muestra.

Tabla 40: Estadístico para una Muestra.

Detalle de evaluación	N =Muestra	Media	Desviación típ.	Error típ. de la media
Encuesta de Entrada	65	11.78	71.590	16.874
Encuesta de Salida	65	12.61	71.557	16.866

Fuente: Elaboración Propia a partir de la encuestas Aplicada a las Integrantes de la muestra.

Tabla 41: Prueba para una Muestra

Valor de prueba = 0						
Detalle de evaluación	t	GL=Grados libertad	Sig.(bilateral)	Diferencia de medias	95% Intervalo de confianza para la diferencia	
	Inferior	Superior	Inferior	Superior	Inferior	Superior
Encuesta de Entrada	6.519	64	.000	111.780	74.40	145.60
Encuesta de Salida	6.677	64	.000	112.611	77.03	148.20

Fuente: Elaboración Propia a partir de la encuestas Aplicada a las Integrantes de la muestra.

Como se puede apreciar en los cuadros anteriores la diferencia de medias es mínima, dado que los resultados de la encuesta de entrada dan una media de 111.780 puntos, y los resultados de la encuesta de salida dan una media de 112.611 puntos, lo que hace una diferencia

de 0.831 puntos. Siendo esta diferencia menor a 5 puntos que dan una significatividad en la media. Lo que nos permite concluir que la participación del Procompite sobre el desarrollo del sector textil de las integrantes de la muestra no ha tenido un impacto significativo, por tanto, se confirma la hipótesis.

Cuando culmino el estudio la Asociación continuó con sus reuniones que se han modificado a los días viernes para elaborar sus tejidos y seguir con el negocio, aproximadamente se siguen reuniendo 65 madres, pero no en forma exclusiva y permanentemente, ya que la distancia al lugar donde tejen o sus labores diarias no les permite ser constantes. Por este motivo es que han decidido que los tejidos serán elaborados en el domicilio de cada una de las participantes y conforme van avanzando acudirán al lugar de reuniones para que, orientadas por la presidenta, puedan terminarlo y pasar el control de calidad correspondiente.

Respecto a sus ventas e ingresos, se han propuesto como meta generarlos en base a una proyección para cinco años, considerando que tendrán prendas elaboradas mensualmente para cada beneficiaria; para esto han considerado trabajar en conjunto diversificando las actividades para lograr el producto final, como por ejemplo de las 65 beneficiarias participantes se organizaron del modo que 60 madres elaboren tejidos a mano y 05 madres elaboren diferentes prendas a máquina, con la finalidad de que se obtenga una mayor cantidad de tejidos y el trabajo se realice en el menor tiempo posible para recuperar la inversión en el menor tiempo posible de acuerdo a la gestión que la presidenta vaya realizando. Para llevar un mejor manejo del negocio y continúen con el desarrollo de esta actividad económica.

CONCLUSIONES

Siendo el objetivo principal determinar el aporte al desarrollo textil que ha generado la experiencia de las socias a partir de la implementación de Procompite en La asociación la Merced en el centro poblado menor de Otuzco durante el periodo 2009 – 2013. Se concluye que:

- La participación del PROCOMPITE en la asociación “La Merced” del Centro Poblado de Otuzco durante los años 2009 - 2013, NO ha tenido un impacto o aporte sustantivo al desarrollo textil, dado que los indicadores no han cambiado sustancialmente.
- El nivel de desarrollo textil de la Asociación de Mujeres Emprendedoras en la Artesanía Textil - “La Merced” del Centro Poblado Menor de Otuzco, participantes antes de la implementación del Procompite alcanzó una media de 111.780 puntos.
- El nivel de desarrollo textil de la Asociación de Mujeres Emprendedoras en la Artesanía Textil - “La Merced” del Centro Poblado Menor de Otuzco, participantes después de la implementación del Procompite fue de 112.611 puntos.
- La diferencia en el aporte al desarrollo textil de las socias participantes en la Asociación de Mujeres Emprendedoras en la Artesanía Textil - “La Merced” del Centro Poblado Menor de Otuzco, antes y después de la implementación del Procompite fue poco significativo, alcanzando solo 0.831 puntos. Como se sabe, para que sea significativo, la diferencia de medias debe ser mayor de 5 puntos.

RECOMENDACIONES

- A los directivos de la Municipalidad de Baños del Inca se recomienda que al momento de formular los perfiles técnicos de los proyectos deben incluir un staff de profesionales de diferentes carreras profesionales relacionada directamente al tema de negocios para evaluar de manera correcta el valor actual neto y el mayor valor esperado.
- A las asociadas desarrollar activa y seriamente los programas de ayuda social para que puedan tener mayor impacto en su propio beneficio.
- A los encargados del PROCOMPITE, hacer un seguimiento periódico e inopinado para verificar si se cumple con lo programado, e ir incentivando a cada integrante incluyendo a la familia ya que es un factor importante que influye en su continua participación de las socias.

BIBLIOGRAFIA

- Anselmo Carretero Gómez. (2000). Desarrollo local en el mundo rural: El caso europeo. Perspectivas, 57- 80.
- D. Ramón Jesús Lera García - D^a Carmen González Velasco. (2016). EUGENE FAMA Y LA EFICIENCIA DE LOS MERCADOS FINANCIEROS. Lima : ARA_Editores.
- Debray Ray. (1998). Economía del desarrollo. Bogota - Colombia: ANTONI BOSCH.
- George Arthur Akerlof. (20 de septiembre de 2013). economía institucional, eleccion racional. españa : grupo emar .
- Íñigo Álvarez Gálvez. (2009). Utilitarismo y derechos humanos: la propuesta de John Stuart Mill. Madrid: Consejo Superior de Investigaciones Científicas; Plaza y Valdés.
- Jorge Fidel Orrillo Zevallos. (8 de 02 de 2015). DIAGNÓSTICO SOCIODEMOGRÁFICO PROCESO ZEE – OT . Obtenido de <http://www.municaj.gob.pe/cajamarca/geografia.php>
- Joseph Eugene Stiglitz. (2012). El precio de la desigualdada. España: ebook.
- karla, f. (2012). Procesamiento Artesanal del algodón nativo .
- Normas Legales. (25 de julio de 2007). Ley del artesano y del desarrollo de la actividad artesanal . Peuano. Obtenido de <http://www.leyes.congreso.gob.pe>
- Plan de Negocios Procompite - Municipalida Baños del Inca. (2009). Mejoramiento de la Productividad de Textiles Artesanales Asociación de Mujeres Emprendedoras en la Artesanía Textil - La Merced. Cajamarca: Cajamarca .
- Procompite iniciativa de apoyo a la competitividad Productiva . (10 de abril de 2013). mef. Obtenido de <http://www.mef.gob.pe>
- Unidad Tecnica Procompite . (10 de 03 de 2016). Preguntas frecuentes Procompite. Obtenido de <http://www.mef.gob.pe>

ANEXOS:

2.9. ANEXO N°1: Ley Procompite.

Aprueban Reglamento de la Ley N° 29337, Ley que establece disposiciones para apoyar la

Competitividad productiva

DECRETO SUPREMO N° 192-2009-EF

EL PRESIDENTE DE LA REPÚBLICA

CONSIDERANDO:

Que, la Ley N° 29337, Ley que establece disposiciones para apoyar la competitividad productiva, dispone que los Gobiernos Regionales y los Gobiernos Locales, a través de su Oficina de Programación e Inversiones, o las que hagan sus veces, autorizan Iniciativas de Apoyo a la Competitividad Productiva con la finalidad de apoyar la competitividad productiva para mejorar la competitividad de cadenas productivas, mediante el desarrollo, adaptación, mejora o transferencia de tecnología, donde la inversión privada sea insuficiente para lograr el desarrollo competitivo y sostenible de la cadena productiva; Que, el artículo 2 de la citada Ley señala que la implementación, ejecución y evaluación del impacto de las Iniciativas de Apoyo a la Competitividad Productiva se realiza de acuerdo con los procedimientos y metodología que apruebe el Ministerio de Economía y Finanzas; Que, en ese sentido, resulta necesario aprobar el Reglamento de la Ley N° 29337, Ley que establece disposiciones para apoyar la competitividad productiva; De conformidad con lo dispuesto por el numeral 8) del artículo 118 de la Constitución Política del Perú, la Ley N° 29158, Ley Orgánica del Poder Ejecutivo, y la Ley N° 29337; DECRETA:

Artículo 1.- Aprobación del Reglamento de la Ley que establece disposiciones para apoyar la competitividad productiva Apruébese el Reglamento de la Ley N° 29337 - Ley que establece disposiciones para apoyar la competitividad productiva, que consta de cuatro (4) capítulos, diecisiete (17) artículos y dos (2) Disposiciones Complementarias Finales, el cual forma parte del presente Decreto Supremo.

Artículo 2.- Refrendo El presente Decreto Supremo será refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas. Dado en la Casa de Gobierno, en Lima, a los veinticuatro días del mes de agosto del año dos mil nueve.

ALAN GARCÍA PÉREZ

Presidente Constitucional de la República

LUIS CARRANZA UGARTE

Ministro de Economía y Finanzas

REGLAMENTO DE LA LEY Nº 29337, LEY QUE ESTABLECE DISPOSICIONES PARA APOYAR

LA COMPETITIVIDAD PRODUCTIVA

Capítulo I: Disposiciones Generales

Artículo 1.- Objeto

El presente Reglamento tiene por objeto establecer los procedimientos y la metodología para la implementación, ejecución y evaluación de las Iniciativas de Apoyo a la Competitividad Productiva a que se refiere la Ley Nº 29337, Ley que establece disposiciones para apoyar la competitividad productiva.

Artículo 2.- Ámbito de Aplicación

La Ley y el presente Reglamento son de aplicación a los Gobiernos Regionales y Gobiernos Locales, que actuarán a través de sus Oficinas de Programación e Inversiones, o las hagan sus veces.

Artículo 3.- Definiciones

Para efectos de la aplicación de la Ley y el presente Reglamento, se entiende como: a) Ley: Ley Nº 29337, Ley que establece disposiciones para apoyar la competitividad productiva. b) Reglamento: Al Reglamento de la Ley Nº 29337, Ley que establece disposiciones para apoyar la competitividad productiva. c) Oficina de Programación e Inversiones (OPI): Órgano de los Gobiernos Regionales y de los Gobiernos Locales, o las que hagan sus veces, designados como tales para fines del Sistema Nacional de Inversión Pública. d) Agentes Económicos Organizados (AEO): Las personas

naturales organizadas y las personas jurídicas conformadas bajo cualquier modalidad permitida por el ordenamiento legal.

e) Hogar: Conjunto de personas, sean parientes o no, que ocupan en su totalidad o en parte una vivienda; comparten al menos las comidas principales y atienden en común otras necesidades básicas, con cargo a un presupuesto común. Se considera miembro del hogar sólo a los residentes habituales. f) Cadena Productiva: Sistema que agrupa a los actores económicos interrelacionados por el mercado y que participan articuladamente en actividades que generan valor, alrededor de un bien o servicio, en las fases de provisión de insumos, producción, conservación, transformación, industrialización, comercialización y el consumo final en los mercados internos y externos. g) Iniciativa de Apoyo a la Competitividad Productiva (PROCOMPITE): Es una iniciativa de los Gobiernos Regionales o de los Gobiernos Locales que tiene por finalidad mejorar la competitividad de las cadenas productivas que se identifiquen en el sector o subsectores que prioricen, de acuerdo a sus Planes de Desarrollo Concertado, mediante el cofinanciamiento no reembolsable de las Propuestas Productivas de los beneficiarios. No puede considerar la entrega directa de dinero ni gastos de operación y mantenimiento de ninguna clase. h) Propuesta Productiva: El documento que presentan los AEO para solicitar el cofinanciamiento de una PROCOMPITE, mediante el cual se identifican los bienes o servicios del negocio, la tecnología a utilizar, las actividades a realizar, el presupuesto de inversión y operación y se sustenta la rentabilidad financiera y la sostenibilidad del negocio, según el formato correspondiente a la categoría de inversión requerida (Categorías A o B). i) Comité Evaluador: Instancia del proceso de concurso de una PROCOMPITE que se encarga de revisar y evaluar por categorías, las Propuestas Productivas presentadas por los AEO. j) Aportes de los beneficiarios: Los recursos financieros y no financieros que dentro de los costos de inversión total de la Propuesta Productiva, serán aportados por los beneficiarios y podrán ser en efectivo o valorizaciones de mano de obra, infraestructura, equipos y bienes y servicios. k) Análisis Costo Beneficio: Es una evaluación que se realiza para identificar, cuantificar y valorar tanto los costos como los beneficios pertinentes generados por la implementación de una Iniciativa de Apoyo a la Competitividad Productiva.

Artículo 4.- Representación de las personas naturales organizadas Para efectos de lo establecido en la Ley y en el presente reglamento, las personas naturales organizadas deberán ser representados por una Junta Directiva integrada como mínimo por un presidente, un secretario y un tesorero, los cuales serán acreditados mediante el acta de la asamblea general de constitución, certificada por un notario o en su defecto por el Juez de Paz de la jurisdicción correspondiente.

Capítulo II Identificación, priorización, determinación y autorización de la PROCOMPITE

Artículo 5.- Identificación y priorización de cadenas productivas, sectores y/o zonas susceptibles de ser apoyados.

5.1. Para la autorización de una PROCOMPITE, el Gobierno Regional o Local, a través de sus órganos de línea, especialmente el de Desarrollo Económico o el que haga sus veces, identifica y prioriza el sector o los subsectores y las correspondientes cadenas productivas en las que existan restricciones o “cuellos de botella” que obstaculicen su desarrollo competitivo y sostenible, debido a la insuficiencia de inversión privada.

5.2. La información señalada en el numeral precedente deberá servir para que la OPI, o el área que haga sus veces, elabore un informe técnico sustentatorio, según el Formato 1, que permita determinar el requerimiento de recursos a destinar a la PROCOMPITE. Este informe será elevado al Consejo Regional o Municipal, según sea el caso, solicitando aprobación del monto estimado.

Artículo 6.- Determinación del importe a ser destinado a la PROCOMPITE.

El Gobierno Regional o Local, mediante Acuerdo de su Consejo Regional o Consejo Municipal, según sea el caso, determina el importe que será destinado al cofinanciamiento de las Propuestas Productivas que se presenten en el marco de la PROCOMPITE. Dicho importe no podrá exceder en total del 10% de los recursos presupuestados durante el ejercicio fiscal para los gastos destinados a proyectos, con excepción de los recursos provenientes de las fuentes de financiamiento de operaciones oficiales de crédito y donaciones y transferencias.

Artículo 7.- Autorización de una PROCOMPITE.

7.1 Determinado el monto, la OPI o el área que haga sus veces, procede a autorizar la PROCOMPITE y define las fechas de convocatoria pública, concurso respectivo y requisitos necesarios a ser presentados por parte de los AEO tales como solicitud, Propuesta Productiva, entre otros.

7.2 De conformidad con el artículo 3 de la Ley, la PROCOMPITE autorizada tiene un plazo máximo de ejecución de dos (2) años.

7.3 Una PROCOMPITE autorizada deberá señalar los criterios de elegibilidad y de selección que tienen que cumplir las Propuestas Productivas para ser cofinanciadas, los cuales consistirán como mínimo en lo siguiente:

a) Criterios de elegibilidad:

- Ejecutarse en una zona identificada de acuerdo con lo señalado en el numeral 5.1 del presente reglamento;

- No recibir algún cofinanciamiento del Estado para financiar la ejecución de la misma Propuesta Productiva;

- Encontrarse en el Plan de Desarrollo Concertado del Gobierno Regional o Local respectivo; y, Contribuir a la sostenibilidad de la cadena productiva;

b) Criterios de selección:

- Evidenciar la existencia de un mercado comprometido con el producto;

- El cofinanciamiento solicitado no debe exceder los límites establecidos al respecto;

- Sostenibilidad del negocio; y,

- Rentabilidad económica.

7.4 La OPI o el área que haga sus veces, tiene un plazo máximo de 15 días hábiles para registrar en el sistema de información que para tal efecto la Dirección General de Programación Multianual del Sector Público pondrá a disposición de los gobiernos Regionales y Locales. De no realizarse el registro antes señalado, el Gobierno Regional o Local no podrá pasar a la fase de Implementación de la PROCOMPITE.

Artículo 8.- Del cofinanciamiento

8.1 Las Propuestas Productivas presentadas en una PROCOMPITE se clasifican, según el monto de inversión total, en las categorías siguientes:

- Categoría A: Hasta S/. 200 000,00
- Categoría B: Mayores a S/. 200 000,00

8.2 El monto de cofinanciamiento de una Propuesta Productiva se determinará por el valor mínimo entre los límites siguientes:

a) Límite por categoría:

- En la Categoría A: Hasta el 50% del monto de inversión total
- En la Categoría B: Hasta el 50% del monto de inversión total con tope máximo de S/. 1 000 000,00.

b) Límite por beneficiario:

- En la Categoría A: Como máximo S/. 5 000,00 por hogar.
- En la Categoría B: Como máximo S/. 15 000,00 por hogar.

Artículo 9.- Coordinación Interinstitucional

Los Gobiernos Regionales y Locales podrán cofinanciar una PROCOMPITE, mediante la firma de un convenio, el mismo que deberá contemplar las condiciones para la participación en las fases de la PROCOMPITE.

Capítulo III: Convocatoria y Evaluación de las Propuestas Productivas

Artículo 10.- Convocatoria

Una vez autorizada una PROCOMPITE, la oficina de relaciones públicas o la que haga sus veces del Gobierno Regional o Local respectivo, procederá a efectuar la convocatoria pública, por categorías, en los paneles u otros medios locales y regionales de mayor alcance público, debiendo indicarse en ella las fechas de convocatoria pública, el periodo del concurso, el monto de presupuesto asignado para el concurso y los plazos para la presentación de los requisitos necesarios por parte de los AEO tales como solicitud, Propuesta Productiva, criterios de elegibilidad y selección, entre otros.

Artículo 11.- Conformación y funciones del Comité Evaluador

11.1 La PROCOMPITE autorizada se implementará mediante concurso, para lo cual el Gobierno Regional o Local dispondrá la conformación de un Comité Evaluador de las Propuestas Productivas que participarán de la convocatoria, el cual estará integrado por:

- El jefe del área de desarrollo económico, o quien haga sus veces, quien lo preside y tendrá voto dirimente.

- Un representante del Consejo de Coordinación Regional o Local respectivo.

- Un representante del sector empresarial acreditado por la Cámara de Comercio. En caso que no exista Cámara de Comercio, será acreditado por el Gobierno Regional o Local, según corresponda.

- El jefe del área de desarrollo social, o quien haga sus veces, quien actuará como secretario técnico.

- En el caso de Propuestas Productivas de la Categoría B como parte del Comité Evaluador se deberá contar adicionalmente como mínimo con un profesional de las carreras de economía, administración, ingeniería o carrera afín.

11.2 Son funciones del Comité Evaluador:

11.2.1 Revisar, evaluar y seleccionar las Propuestas Productivas. Los resultados de la evaluación, por categoría, constarán en la respectiva Ficha de Evaluación según el Formato 2, el cual será llenado de acuerdo al Manual de calificación para el Comité Evaluador.

11.2.2 Presentar al Gobierno Regional o Local la relación de Propuestas Productivas seleccionadas para su aprobación, diferenciada por categoría.

Artículo 12.- Presentación de las Propuestas Productivas.

Los Agentes Económicos Organizados (AEO) presentarán sus Propuestas Productivas, mediante los Formatos 3 y 3ª o 3B, según corresponda, indicando de manera específica los equipos, maquinarias, insumos, materiales y servicios que se requerirán para el desarrollo del negocio; debiendo señalarse expresamente aquello que será ejecutado por el Gobierno Regional o Local con cargo al

cofinanciamiento de la PROCOMPITE y aquello que será financiado con los aportes de los AEO y que será ejecutado por estos últimos.

Artículo 13.- Declaración de las iniciativas ganadoras.

El Gobierno Regional o Local, de acuerdo con el numeral 11.2.2, mediante Resolución de Presidencia o Alcaldía, según corresponda, aprobará la relación de Propuestas Productivas que recibirán cofinanciamiento de acuerdo con los recursos disponibles de la PROCOMPITE convocada, para lo cual deberá observar la relación presentada por el Comité Evaluador.

Capítulo IV: Implementación, supervisión y seguimiento de la PROCOMPITE Artículo 14.- Adquisición de los bienes y servicios para los AEO ganadores.

Los Gobiernos Regionales o Locales procederán a adquirir los equipos, maquinarias, insumos, materiales y/o contratar los servicios, de ser el caso, descritos en la Propuesta Productiva de las iniciativas ganadoras. Las adquisiciones que se realicen en el marco de la Ley, se sujetan a lo dispuesto por el Decreto Legislativo N° 1017, Ley de Contrataciones del Estado, su Reglamento, aprobado mediante Decreto Supremo N° 184-2008-EF y modificatorias, y normas complementarias.

Artículo 15.- Entrega de los bienes y servicios a los AEO ganadores.

15.1. A la culminación del proceso de adquisición de bienes a que se hace referencia en el artículo precedente, se procederá, en un plazo que no exceda los 10 días hábiles, a efectuar la entrega de los equipos, maquinarias, insumos y materiales a los AEO, debiendo para el efecto firmarse las actas y documentos respectivos donde se establecerán las obligaciones de los beneficiarios relacionadas con el propósito y uso para el que fueron solicitadas, de conformidad con el numeral 1.4.5 de la Directiva N° 004-2002/SBN "Procedimiento para el Alta y la Baja de los Bienes Muebles de Propiedad Estatal y su Recepción por la Superintendencia de Bienes Nacionales", aprobada mediante la Resolución N° 021-2002-SBN.

15.2. En el caso de los servicios, el pago a los proveedores se efectuará conforme a la programación establecida en la propuesta productiva, sin exceder el plazo establecido para la PROCOMPITE, contra la emisión de los respectivos comprobantes de pago.

Artículo 16.- Monitoreo de las Propuestas Productivas.

El Gobierno Regional o Local, mediante sus órganos de línea pertinentes, realizará el seguimiento a la ejecución de las Propuestas Productivas que seleccione, con el objetivo de determinar si los bienes y servicios destinados están cumpliendo su propósito y uso para el que fueron solicitados. En caso contrario, se iniciarán las acciones legales que correspondan.

Artículo 17.- Evaluación de las PROCOMPITE

Para efectos de la evaluación de impacto, la Dirección General de Programación Multianual del Sector Público, en coordinación con las OPI o quienes hagan sus veces de los Gobiernos Regionales y Locales, establecerá en cada ejercicio fiscal cuáles de ellas están obligados a presentar información sobre la ejecución de las Propuestas Productivas de las PROCOMPITE autorizadas. La información será remitida al MEF empleando el sistema de información usado para el registro de las PROCOMPITE. Dicha información, así como la del registro será puesta a disposición de la Dirección General de Asuntos Económicos y Sociales para la respectiva evaluación.

Disposiciones Complementarias Finales

Primera.- Actividades de capacitación y asistencia técnica

Los Gobiernos Regionales y Locales realizarán actividades de capacitación, asistencia técnica y provisión de información relacionada a la articulación de las cadenas productivas regionales o locales, a favor de los potenciales beneficiarios de las PROCOMPITE. Los Gobiernos Regionales y Locales podrán celebrar convenios con instituciones públicas o privadas para la elaboración de los estudios sustentatorios de las Propuestas Productivas de los AEO, asistencia técnica y capacitación.

Segunda.- De los formatos y el manual

El Ministerio de Economía y Finanzas, mediante Resolución Ministerial, en un plazo máximo de diez (10) días calendarios contados a partir de la publicación del presente reglamento, aprobará, además del Manual de calificación para el Comité Evaluador, los formatos a que se refieren el numeral 5.2 del artículo 5, el numeral 11.2 del artículo 11 y el artículo 12.

ANEXO N°2: Presupuesto asignado por la Municipalidad Distrital de Baños del Inca al Procompite del centro poblado menor de Otuzco.

RUBRO	Especificar tipo	Cantidad	Proveedor	Precio Referencial	Monto financiado por los AEO (S/.)	Monto cofinanciado por el GR o GL (S/.)	Inversión total (S/.)	
Equipos y Maquinarias	Maquina industrial de tejer	4	Lima	3,500.00	-	14,000.00	14,000.00	
	Mesas de trabajo	2	Tiendas Jr. Amazonas	500.00	-	1,000.00	1,000.00	
	Maquina evaporizadora	2	Lima	7,000.00	-	14,000.00	14,000.00	
Infraestructura	Locales para funcionamiento de ta	2	AEO	5,247.00	10,493.99	-	10,493.99	
	Pintado de locales (mano de obra)	36	AEO	25.00	900.00	-	900.00	
	Pintura labable	12	Cajamarca	35.00	-	420.00	420.00	
	Mejora de acabados (envarrado y o	36	AEO	25.00	900.00	-	900.00	
	Implementación de tienda	1	Varios	1,040.00	800.00	240.00	1,040.00	
Insumos y Materiales	Par de palillos 2 1/2	100	Varios	4.50	-	450.00	450.00	
	Par de palillos 3 1/2	100	Varios	4.50	-	450.00	450.00	
	Grochet #6	100	Varios	1.00	-	100.00	100.00	
	Grochet #0	100	Varios	1.00	-	100.00	100.00	
	Lana (Madejon industrial)	100	Varios	3.50	-	350.00	350.00	
	Lana de alpaca	100	Varios	7.00	-	700.00	700.00	
	Agujas diferentes	100	Varios	25.00	-	2,500.00	2,500.00	
	Lana BB	100	Varios	9.00	-	900.00	900.00	
	Papel calco, sastre	100	Varios	0.50	-	50.00	50.00	
	Tijeras (3 tamaños)	100	Varios	60.00	-	6,000.00	6,000.00	
	Hilos diferentes de bordar	100	Varios	10.00	-	1,000.00	1,000.00	
	Sillas	100	Varios	25.00	1,250.00	1,250.00	2,500.00	
	Pizarra acrílica grande	2	Varios	300.00	-	600.00	600.00	
	Mostradores	2	Varios	500.00	-	1,000.00	1,000.00	
	Andamios	4	Varios	520.00	1,040.00	1,040.00	2,080.00	
	Insumos y materiales Para Talleres	60.00	Varios	763.13	39500.02	6287.73	45,787.75	
	Utiles de escritorio	1.00	Varios	797.4	-	797.40	797.40	
Combustible	144.00	Varios	17.50	-	2,520.00	2,520.00		
Servicios (no puede considerarse gasto de operación ni mantenimiento)	Consultor para la implementación del negocio	Consultoría	12.00	EPROCOAR	1,000.00	12,000.00	12,000.00	
	Elaboración de manual técnico Diseño	Consultoría	1	EPROCOAR	1,900.00	1,900.00	1,900.00	
	Asistencia técnica y capacitaciones	Consultoría	1	EPROCOAR	9,799.99	9,799.99	9,799.99	
	Asesoría Integral tejidos.	Consultoría	1	EPROCOAR	1,862.00	1,862.00	1,862.00	
	Elaboración de manual técnico textil	Consultoría	1	EPROCOAR	4,200.00	4,200.00	4,200.00	
	Asesoría Integral Textiles.	Consultoría	1	EPROCOAR	1,992.00	1,992.00	1,992.00	
	Manuales Publicitarios	Servicios	1	Varios	6,300.00	6,300.00	6,300.00	
	Comercialización	Servicios	1	Varios	700.00	700.00	700.00	
	Participación en ferias	Servicios	4	Varios	2,565.00	60.00	10,200.00	10,260.00
	Pasantías	Servicios	10.00	Varios	585.00	1,000.00	4,850.00	5,850.00
	Supervisión	Consultoría	13	Varios	1,000.00	-	13,000.00	13,000.00
	Liquidación	Consultoría	1	Varios	1,500.00	-	1,500.00	1,500.00
Imprevistos	Global	1		324.63	-	324.63	324.63	
Total					55,944.01	124,383.75	180,327.76	
PORCENTAJE DE COFINANCIAMIENTO: (MONTO COFINANCIADO / INVERSIÓN TOTAL) X 100							69%	
MONTO DE COFINANCIAMIENTO POR HOGAR: MONTO COFINANCIADO / TOTAL DE HOGARES BENEFICIADOS							1,243.84	

Fuente: Plan de Negocios – Procompite: Brindada por la Municipalidad de los Baños de Inca. Sub Gerencia de Desarrollo Económico y Social.

2.10. ANEXO N°3: Encuesta sobre producción textil. Encuesta aplicada para el inicio del estudio y al final del estudio.

Estimada señora, la presente encuesta, que es de carácter anónima, tiene la finalidad de establecer el nivel de producción textil de las asociadas la Asociación de Mujeres Emprendedoras en la artesanía textil “La Merced”, del centro poblado menor de Otuzco, distrito de los Baños del Inca, Cajamarca de cual usted forma parte. Esta encuesta consta de 10 preguntas. Lea cada una de ellas, revise todas las opciones, y elija la alternativa que más se acerca a su realidad. Marque la alternativa seleccionada con una (X).

1. La confección, es su actividad principal o complementaria.

- a) Sí, solo me dedico a la confección.
- b) No, es una actividad complementaria
- c) Es una actividad eventual

2. ¿Qué tiempo al día dedica a la confección?

- a) Menos de 2 horas
- b) Entre 2 y 5 horas
- c) Más de 5 horas

3. ¿Qué utiliza para elaborar los tejidos?

- a) Palillos y croché
- b) Máquina de tejer
- c) Ambos

4. Los insumos que utiliza son

- a) Principalmente de la zona (lana de carnero)
- b) Lanas e hilos de fábrica
- c) Ambos

5. Usted confecciona principalmente:

- d) Prendas de vestir
- e) Accesorios (chalinas, carteras, gorros, chullos)
- f) Souvenirs (tapetes, posavasos, monederos)

6. Confecciona prendas de vestir principalmente para:

- a) Adultos
- b) Niños
- c) Ambos

7. ¿Cuántas prendas confecciona en promedio al mes?

- a) No más de 20
- b) Entre 20 y 50
- c) Más de 50

8. La venta de sus productos es:

- a) Ambulatoria
- b) En tienda o establecimiento
- c) En su puesto
- d) A pedido

9. ¿Siempre vende todo lo que confecciona?

- a) Casi Siempre
- b) A veces
- c) Casi nunca

10. ¿A cuánto asciende su ganancia neta mensual?

- a) Hasta S/. 100
- b) Hasta S/. 300
- c) Hasta S/. 500
- d) Más de S/. 500

Gracias por su colaboración.

2.11. ANEXO N°4: Lista de socias participantes:

10



Maria Juana Mantilla	26712571	M. Ruedas
Dedany Lisa Moreno	40677279	D. Mantilla
Maria Isabel Ruda mantilla	29679676	A. Izquierdo
Albira Heramin Marcelo	71062504	E. Mantilla
Flor maria Silva Cerquin	43687846	F. Ruedas
Sarita moqueira Rudas	43788831	S. Ruda
Cecilia Rudas florera	47524719	F. Ruedas
Maria Santa Rudas florera	42459915	S. Ruda
Lulia Ibarra Chacon	80356452	F. Ruedas
Maria Mercedes Heramin Marcelo	44252976	F. Ruedas
Carmen Rosa moqueira Rudas	42614184	C. Ruda
Victoria Huamán Salazar	73345536	V. Salazar
Marija Salazar Heramin	40362902	H. Ruda
Hermelinda Rulqui moqueira	41534253	H. Ruda
Fermina Calderón Morales	42247403	F. Ruda
Rosa Chuquirina Cerquin	45862021	R. Cerquin

Acta Adherida 07, de diciembre de 2012.
Goracido Churruarín

11



SOCIOS DE LA "ASOCIACIÓN DE MUJERES EMPRENDEDORAS EN LA ARTESANÍA TEXTIL LA MERCED"

N°	NOMBRE Y APELLIDO	DNI	DIRECCIÓN	FIRMA
1	Susana Quiroz Pachamango	80404670	Casario Bajo Otuzco.	
2	Maria Isabel Culqui Cerquin	26679931	Bajo Otuzco	Susana
3	Maria Magdalena Chávez Huatay	44493484	Bajo Otuzco	
4	Yolanda Morales Tanta	26709423	Otuzco	
5	Petronila Mestanza de Valdivia	26660971	Otuzco	Petronila
6	Juana Diaz Culqui	26737634	Luichupuro.	JDC
7	Nataly Consuelo Vargas Mosqueria	47795895	Otuzco	AVP
8	Miriam Leonor Llanos Tacilla	80433593	Cristo Rey	M. Llanos
9	Cecilia Mantilla Viuda de Portal	26657396	Cristo Rey Bajo Otuzco	
10	Maria Isabel Ocas Bacón	40581794	Otuzco Bajo	M. Ocas
11	Lucia Vargas Huamán	26657153	Otuzco	L. Vargas
12	Maria Consuelo Rudas Samán	26709317	Jr. Luis Portilla 317-Urb. San Luis.	M. Ruda
13	Maria Bernabé Barboza Ri marachin	46129316	Cristo Rey	M. Barboza
14	Rosa Anita Portal Mantilla	46255672	Mz. C - 29 Interior - Otuzco	R. Portal
15	Santos Huamán Silva	26680803	Otuzco	S. Huamán
16	Maria Flor Ramirez Huamán	26657155	Otuzco	M. Flor
17	Elena Huaripata Llanos	44364513	Cristo Rey	E. Huaripata
18	Mila Ocas Huaripata	43185276	Cristo Rey	M. Ocas
19	Maria Petronila Quiliche de Chuchucan	26629220	Av. Rafael Hoyos Rubio. SN	M. Quiliche
20	Maria Luisa Chuchucan de Chiclote	26612317	Jr. 11 de febrero 264	M. Chuchucan

12



SOCIOS DE LA "ASOCIACIÓN DE MUJERES EMPRENDEDORAS EN LA ARTESANÍA TEXTIL LA MERCED"

21	Raquel Leonor Chalan Coronado	26724092	Jr. Leoncio Prado 433	R. Leonor
22	Graciela Chalan Coronado	10050967	Jr. Leoncio Prado 433	G. Chalan
23	Maria Santos Terán Castrejon	0.7022278	Jr. Las Orquídeas 263	M. Santos
24	Etelvina Minchán de Ramirez	26636438	Toribio Casanova A-24	E. Minchán
25	Gloria Etelvina Ramirez Minchán	42076492	CP Otuzco	G. Minchán
26	Angélica Rosa Linares Castrejon de Bardales	26627444	Bajo Otuzco	A. Linares
27	Rosa Victoria Coronado Chuquipoma	0.9067944	Otuzco	R. Victoria
28	Rosa Chuquiruna Cerquin	45862021	CP Otuzco	R. Cerquin
29	Yudith Gallardo Coronado	43012345	Jr. 2 de Mayo 276	Y. Gallardo
30	Margarita Mercedes Coronado Chuquipoma	26616787	Jr. 2 de Mayo 276	M. Mercedes
31	Maria Magdalena Huatay Quiroz	48018390	CP Otuzco	M. Huatay
32	Fermina Calderón Morales	42247403	Shinshilpampa	F. Calderón
33	Verónica Vanessa Mantilla Sandoval	45467083	Otuzco	V. Sandoval
34	Maria Esther Mantilla Sandoval	48184057	Bajo Otuzco	M. Esther
35	Carmen Rosa Mantilla Sandoval	47422041	Otuzco	C. Sandoval
36	Maria Ángela Carahuatay Llanos	26660024	Cristo Rey	M. Ángela
37	Maria Del Socorro Gallardo Carahuatay	42977148	Cristo Rey	M. Del Socorro
38	Angélica Gallardo Carahuatay	26709037	Cristo Rey	A. Gallardo
39	Juana Chuquipoma Mantilla	43864374	Tartar Grande	J. Chuquipoma
40	Julia Limay Mantilla	41355299	Tartar Grande	J. Limay

20



SOCIOS DE LA "ASOCIACIÓN DE MUJERES EMPRENDEDORAS EN LA ARTESANÍA TEXTIL LA MERCED"

61	Maria Susana Luicho Mosqueira	26680072	Otuzco	S. Luicho
62	Maria Magdalena Mendoza Luicho de Mestanza	41887256	Otuzco	M. Magdalena
63	Catalina Mosqueira Rudas	26700684	Otuzco	C. Rudas
64	Carmela Huamán Huaripata	40681589	Otuzco La Rinconada	C. Huamán
65	Maria Ynes Huamán Huaripata	44383453	Otuzco La Rinconada	M. Ynes
66	Maria Salazar Cortez	80358521	Otuzco La Rinconada	M. Salazar
67	Donisia Diaz Huatay	47726443	Otuzco	D. Diaz
68	Maria Marleny Minchán Salazar	71441375	La Rinconada Otuzco	M. Marleny
69	Ana Maria Salazar Cortez	26656092	CP Otuzco	A. Salazar
70	Luz Elena Tanta Rudas	26725140	CP Otuzco	L. Elena
71	Marias Virginia Terrones Chávez	26709249	La Rinconada Otuzco	M. Virginia
72	Aurora Mosqueira Rudas	26681061	CP Otuzco	A. Mosqueira
73	Rosa Esther Mosqueira Rudas	26730481	CP Otuzco	R. Esther
74	Maria Catalina Salazar Cerquin	26708722	Otuzco Rosapampa	M. Catalina
75	Maria Hipólita Cerquin Chacha	26680856	CP Otuzco	M. Hipólita
76	Maria Rosa Rudas Bacón	26718228	CP Otuzco	M. Rosa
77	Carmen Calderón Soto	43541800	CP Otuzco	C. Calderón
78	Matilde Torres Huamán	40116517	CP Otuzco	M. Torres
79	Maria Aurora Samán Mendoza	44517048	CP Otuzco	M. Aurora
80	Maria Santos Mendoza Rudas	42888199	CP Otuzco	M. Santos

2.12. ANEXO N°5: Lugar de trabajo del Procompite en el centro Poblado Menor de Otuzco y tejidos elaborados.



