



**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y  
EDUCACIÓN**

**ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**

**TESIS**

**“LA OFERTA EXPORTABLE DE LA ARTESANÍA DEL  
DISTRITO DE QUINUA – AYACUCHO 2017”**

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE  
LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN**

**PRESENTADO POR LA BACHILLER:**

**OLGA JESÚS VELÁSQUEZ PAREDES**

**AYACUCHO – PERÚ**

**2018**

## **DEDICATORIA**

A Dios, porque ha estado en cada paso que doy, cuidándome y dándome la fortaleza para continuar. A mis padres, quienes a lo largo de mi vida han velado por mi bienestar y mi educación, como mi apoyo e inspiración.

## **AGRADECIMIENTOS**

A la Universidad Alas Peruanas, por los conocimientos brindados para mi profesión y por darme la oportunidad de realizar el presente trabajo de investigación.

Al asesor, por su tiempo, por su amabilidad y proporcionarme la información necesaria para la elaboración de la presente investigación; para él mi sincero agradecimiento.

A la plana docente de la Universidad Alas Peruanas, por su sabiduría que compartieron conmigo, y para todas aquellas personas que estuvieron involucrados en la elaboración de la presente tesis y me ayudaron con su orientación y recomendaciones.

## RESUMEN

La presente investigación que tiene como Título “La Oferta Exportable de la Artesanía del Distrito de Quinua Ayacucho 2017”, que permitió conocer la situación actual que atraviesan los Artesanos del Distrito de Quinua.

El Objetivo de la Investigación es poder determinar el nivel de relación entre la Competitividad de los Artesanos y la Oferta Exportable de la Artesanía; con la finalidad de conocer los aspectos positivos y negativos a partir de la relación entre ambas variables e indicadores.

El tipo de Investigación es aplicada, el nivel de investigación es descriptivo, explicativo, correlacional y transversal. Teniendo como población a los artesanos del distrito de Quinua, del cual se obtuvo una muestra de 58 artesanos; para la contrastación de hipótesis se utilizó el método estadístico Chi Cuadrado.

Los resultados de la investigación determinan: Poca o ninguna importancia por la innovación, escasa preocupación por desarrollar un proceso productivo, poca predisposición para responder y enfrentar cambios de su sector, escaso entendimiento de los conceptos de oferta exportable y competitividad, y limitado conocimiento de estrategias para ingresar a mercados externos.

A partir de la contrastación de hipótesis se determinó que los indicadores tienen relación y se puede afirmar que: La innovación - capacidad productiva, flexibilidad productiva - capacidad económica y la agilidad económica - capacidad humana; muestran que la variable de la competitividad de los artesanos se relaciona con la oferta exportable de la artesanía del Distrito de Quinua.

**Palabras clave:** Oferta Exportable y Competitividad

## ABSTRACT

The present investigation that has like Title "The Exportable Offer of the Handicraft of the District of Quinoa Ayacucho 2017", that allowed to know the present situation that the Craftsmen of the district of Quinoa cross.

The objective of the research is to determine the level of relationship between the Competitiveness of Artisans and the Exportable Supply of Crafts; in order to know the positive and negative aspects from the relationship between both variables and indicators.

The type of research is applied, the level of research is descriptive, explanatory, correlational and transversal. Having as a population the artisans of the Quinoa district, from which a sample of 58 artisans was obtained; For the hypothesis testing, the Chi Square statistical method was used.

The results of the research determine: Little or no importance for innovation, little concern for developing a productive process, little willingness to respond and face changes in their sector, poor understanding of the concepts of exportable supply and competitiveness, and limited knowledge of strategies to enter external markets.

Based on the hypothesis testing, it was determined that the indicators are related and it can be stated that: Innovation - productive capacity, productive flexibility - economic capacity and economic agility - human capacity; show that the variable of the competitiveness of artisans is related to the exportable supply of crafts from the Quinoa District.

**Keywords:** Exportable Offer and Competitiveness

# ÍNDICE

	Pág.
CARATULA.....	i
DEDICATORIA.....	ii
AGRADECIMIENTO.....	iii
RESUMEN.....	iv
ABSTRACT.....	v
ÍNDICE.....	vi
INTRODUCCIÓN.....	viii
<b>CAPÍTULO I: EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....</b>	<b>10</b>
1.1. Planteamiento del problema.....	10
1.2. Formulación del problema.....	13
1.2.1. Problema Principal.....	13
1.2.2. Problemas Secundarios.....	13
1.3. Objetivos de la investigación.....	14
1.3.1. Objetivos generales.....	14
1.3.2. Objetivos específicos.....	14
1.4. Justificación del estudio.....	14
1.4.1. Justificación Teórica.....	14
1.4.2. Justificación metodológica.....	15
1.4.3. Justificación Práctica.....	15
1.5. Limitaciones de la investigación.....	16
<b>CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO.....</b>	<b>17</b>
2.1. Antecedentes del estudio.....	17
2.2. Bases teóricas.....	22
2.3. Definición de términos.....	28
2.4 Hipótesis.....	32
2.4.1. Hipótesis general.....	32
2.4.2. Hipótesis específica.....	32
2.5. Variables.....	33
2.5.1. Definición conceptual de la variable.....	33

2.5.2. Definición operacional de la variable.....	33
2.5.3. Operacionalización de la variable.....	34
<b>CAPÍTULO III: METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....</b>	<b>36</b>
3.1. Tipo y nivel de investigación.....	36
3.2. Descripción del ámbito de la investigación.....	37
3.3. Población y muestra.....	37
3.4. Tamaño de la muestra.....	38
3.5. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	38
3.6. Validez y confiabilidad del instrumento.....	39
3.7. Plan de recolección y procesamiento de datos.....	40
<b>CAPÍTULO IV: RESULTADOS.....</b>	<b>41</b>
4.1. Presentación.....	41
4.2. Tabulación, análisis e interpretación de datos de la encuesta.....	42
4.3. Contrastación de Hipótesis.....	56
<b>CAPITULO V: DISCUSIÓN.....</b>	<b>62</b>
<b>CONCLUSIONES.....</b>	<b>65</b>
<b>RECOMENDACIONES.....</b>	<b>67</b>
<b>REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....</b>	<b>69</b>
▪ Bibliográficas	
▪ Tesis y revistas	
▪ Periódicos	
▪ Páginas web	
<b>ANEXOS.....</b>	<b>72</b>
Matriz de Consistencia.....	73
Cuestionario.....	74
Fotografías.....	76
Validación de Expertos.....	77

## INTRODUCCIÓN

El distrito de Quinua se encuentra a 34 kilómetros de la ciudad de Ayacucho, pueblo de aguerridos artesanos, donde el hombre y la artesanía son tan antiguos y genuinos, que ni la violencia de las décadas del 80 y 90 pudieron cambiar, romper un arte que por miles de años han desarrollado. “Quinua, es el pueblo de las manos que hablan, donde el 70% de la población son artesanos” (EL COMERCIO, 2012)

En los momentos actuales, vivimos un mundo en movimiento y permanente cambio, Quinua se adecúa lentamente a estos cambios, en un contexto donde el empleo es una de las prioridades para la mayoría de la población, siendo la artesanía, una ventana de optimismo y esperanza. Así, se observa que la mayoría de las familias dedicadas a la Artesanía del distrito de Quinua, no cuentan con un taller suficientemente adecuado y equipado para atender las exigencias del mercado, afectando su competitividad.

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo principal determinar el nivel de relación entre la competitividad de los artesanos y la oferta exportable de la artesanía del distrito de Quinua-Ayacucho y sus objetivos específicos:

- Analizar qué nivel de innovación se relaciona con la capacidad física - productiva de la artesanía del distrito de Quinua - Ayacucho.
- Hallar que la flexibilidad productiva se relaciona con la capacidad económica-financiera de la artesanía del distrito de Quinua -Ayacucho.
- Descubrir que la agilidad comercial se relaciona con la capacidad humana - de gestión de la artesanía del distrito de Quinua -Ayacucho.

La hipótesis principal se estableció como: La competitividad de los artesanos se relaciona significativamente con la Oferta exportable de la artesanía del distrito de Quinua – Ayacucho, la cual será contrastada en el proceso de la

investigación. Se analizará los factores que determinan el nivel de competitividad de los artesanos, para hallar la relación con el nivel de oferta exportable de la artesanía. La metodología de investigación será de carácter deductivo-inductivo, cualitativo, cuantitativo; diseño de la investigación no experimental, transversal; tipo de investigación aplicada; nivel de investigación descriptivo, explicativo, correlacional; técnicas de investigación encuesta, entrevistas; y el instrumento de investigación cuestionario.

## **CAPÍTULO I:**

### **EL PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN**

#### **1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

El distrito de Quinua está ubicado a 34 kilómetros al noroeste de la ciudad de Ayacucho, a una altitud de 3250 msnm. Quinua, es el nombre tanto del pueblo como del distrito; tiene una población aproximada de 8 mil habitantes, dedicada a la agricultura y la artesanía. El pueblo de Quinua es el centro político, social, económico y ceremonial de 24 anexos circundantes; está dividido en dos barrios: Lurinsayocc y Anansayocc, división dual que caracteriza a muchos de los pueblos andinos.

Pueblo de aguerridos artesanos, donde el hombre y la artesanía son tan antiguos y genuinos, que ni la violencia de las décadas de los 80 y 90 pudo cambiar, un arte que por miles de años han desarrollado. “Quinua, es el pueblo de las manos que hablan, donde el 70% de la población son artesanos cerámicos” (EL COMERCIO, 2012)

El distrito de Quinua, en la historia nacional, ha tenido un rol sorprendente en los acontecimientos históricos, poseedor de patrimonios que evidencia importantes periodos de tiempos inmemorables, como es el caso del gran imperio que luego se conoció como la “Cultura Wari” que conquistó gran parte del Perú hacia los 550 años D.C.

Otro acontecimiento importante viene a ser la “Batalla de Ayacucho” donde se hizo irreversible la independencia no solo del Perú sino de toda América latina. Ha estos hechos se suman los talentos y tradiciones artesanales de sus pobladores desde tiempos inmemoriales.

Quinua es considerado como el segundo centro alfarero más importante del país, Huamanga capital del departamento de Ayacucho, ha recibido el título de “capital de la artesanía peruana”; expresión de una rica y basta cultura ancestral llena de simbología que goza de admiración de peruanos y extranjeros. Pero también enfrenta una serie de limitaciones que le impiden llegar al mercado de modo que llegue a convertirse en una verdadera actividad motora de desarrollo socioeconómico.

El problema de los artesanos del distrito de Quinua es que a pesar de elaborar y producir variedades artesanales, y tener una trayectoria nacional e internacional cultural, sus productos ofertados no trascienden en gran escala a otros lugares, ya que no le dan importancia a la oferta exportable, conformándose con ventas locales por parte de los artesanos.

Se ha observado que la mayoría de familias dedicadas a la artesanía no cuentan con un taller adecuado, equipamiento insuficiente, hornos y herramientas rústicos lo cual genera inconsistencia en los productos, desconocimiento para manejar sus costos y poca importancia a la preferencia de los clientes. Esto da como consecuencia que los artesanos siguen produciendo productos homogéneos y de la misma forma, lo cual

no sea muy atractivo en el exterior y hace que sus ventas sean solo en el distrito de Quinua y en poca cantidad.

Por lo que se considera que la innovación es necesaria para garantizar la competitividad de las empresas. En ese sentido, PÉREZ, CARRILLO (2000), mencionan que “la innovación se considera como sinónimo de producir, asimilar y explotar con éxito una novedad, en las esferas económicas y sociales, de forma que aporte soluciones inéditas a los problemas y permita así responder a las necesidades de las personas y de la sociedad”.

Del mismo modo, es necesario considerar que la flexibilidad productiva facilita el posicionamiento competitivo de una empresa. En este caso, el sector de artesanía del distrito de Quinua – Ayacucho, no es ajena a esta condición, al afirmarse que en estos tiempos de intensidad y competencia de las empresas, hay que desarrollar la flexibilidad en la producción de sus productos.

Asimismo, en la búsqueda de desarrollar la apertura de mercado externos a través de las exportaciones, se requiere que los artesanos del distrito de Quinua, expresen una agilidad comercial capaz de facilitar su adaptación a los cambios que se producen en el mercado internacional.

Además de las consideraciones expuestas, se ha observado que el artesano del distrito de Quinua, tiene ciertas limitaciones en potenciar sus capacidades: física – productiva (desarrollar e implementar sus talleres para la realización de su actividad de artesanía), económica – financiera (que le genere el suficiente respaldo para la adquisición de sus materiales necesarios, además que no tiene suficiente conocimiento para distinguir adecuadamente sus costos), y capacidad humana de gestión (destreza

para acercarse al mercado y coordinar la comercialización de sus productos; el artesano ve el mercado como un bloque homogéneo).

La artesanía producida en el distrito de Quinua, es ofertada en los talleres artesanales y otros intermediarios, quienes obtienen estos productos a bajos precios, que a veces no llegan a cubrir sus costos de producción. Además, poca participación de los artesanos en las ferias, exposiciones, y actos similares.

Por estas consideraciones entendemos la necesidad de realizar una investigación relacionada con la oferta exportable de los artesanos del distrito de Quinua. Resultados que nos permitirán plantear alternativas y propuestas para mejorar la situación del artesano del distrito de Quinua y sus productos.

## **1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA**

### **1.2.1. Problema principal**

¿De qué manera se relacionan la competitividad de los artesanos con la oferta exportable de la artesanía del distrito de Quinua - Ayacucho?

### **1.2.2. Problemas secundarios:**

- ¿De qué manera la innovación se relaciona con la capacidad física - productiva de los artesanos en el distrito de Quinua - Ayacucho?
- ¿De qué manera la flexibilidad productiva se relaciona con la capacidad económica - financiera de los artesanos en el distrito de Quinua - Ayacucho?

- ¿De qué manera la agilidad comercial se relaciona con la capacidad humana – de gestión de los artesanos en el distrito de Quinua – Ayacucho?

### **1.3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN**

#### **1.3.1. Objetivo General**

Determinar que la competitividad de los artesanos se relaciona con la oferta exportable de la artesanía del distrito de Quinua – Ayacucho.

#### **1.3.2. Objetivos Específicos**

- Analizar qué nivel de innovación se relaciona con la capacidad física – productiva de los artesanos del distrito de Quinua – Ayacucho.
- Hallar qué la flexibilidad productiva se relaciona con la capacidad económica - financiera de los artesanos del distrito de Quinua – Ayacucho.
- Descubrir qué la agilidad comercial se relaciona con la capacidad humana – de gestión de los artesanos del distrito de Quinua – Ayacucho.

### **1.4. JUSTIFICACIÓN DEL ESTUDIO**

#### **1.4.1. Justificación teórica**

El presente estudio permitió, sirvió para generar aportes importantes sobre el tema y hacer un análisis teórico de la competitividad, como factor de fortaleza de los artesanos y la relación existente con la oferta exportable de la artesanía,

teniéndose en cuenta que para lograr que la artesanía sea atractiva y genere demanda importante, se mejore los conocimientos en relación a la exportación de dichos productos. Esta relación de variables, nos ayudará a determinar que ante el desarrollo de capacidades competitivas, se mejorará la visión de ofrecer dichos productos al mercado externo.

#### **1.4.2. Justificación metodológica**

Los hallazgos del trabajo, permitirá orientar las acciones de las propias empresas para mejorar sus decisiones, así como a las autoridades implementar políticas y estrategias más adecuadas que permitan arribar a los objetivos esperados.

#### **1.4.3. Justificación práctica**

La investigación es un tema de estudio en un sector clave para el crecimiento y desarrollo de la economía local, que en los últimos años ha venido creciendo sostenidamente, situación que lo define hacia el futuro, como un sector asociado a la dinámica de la industria turística.

Además, los directos beneficiarios de la presente investigación serán las familias de artesanos del distrito de Quinua, a quienes les servirá como documento guía en el desarrollo de su actividad económica, para desarrollar una oferta exportable que permita la mejora del nivel de vida de estas familias mediante el acceso a otros mercados.

## **1.5. LIMITACIONES DE LA INVESTIGACIÓN**

La limitación fundamental que tuvo la presente investigación fue que no se tuvo suficiente fuente de información secundaria consistente y sistematizada sobre la oferta exportable del distrito de Quinua. Por lo que, la única forma de contar con información primaria fue a través de la encuesta.

## **CAPÍTULO II**

### **MARCO TEÓRICO**

#### **2.1. ANTECEDENTES DEL ESTUDIO**

##### **2.1.1. A nivel Internacional**

JOVELL (2001), en su tesis doctoral “Estrategia empresarial e innovación como concluyentes de la intensidad exportadora: un análisis empírico”, en la Universitat Ramón Llull, en la que se concluye:

En este caso, estas empresas acostumbran a realizar con mayor intensidad actividades de innovación tecnológica. Los resultados obtenidos confirman los hallazgos presentados en investigaciones realizadas en otros países europeos sobre la relación exportación-innovación. De hecho, la innovación tiene

efectos positivos sobre la exportación y la mayor exportación conlleva a una mayor inversión en innovación. De esta forma, cuanto más se acrecienta la exportación de una comarca más se incrementará la inversión en innovación. Este efecto permitirá, en el mediano plazo, el desarrollo y la mejora tecnológica del tejido empresarial.

### **2.1.2 A nivel nacional**

LOAYZA, M. – MALDONADO, M. (2015), en su tesis; “Propuesta de proyecto para el fortalecimiento de la competitividad de los productores de cacao del valle primavera – VRAEM orientado a mercados con beneficios diferenciales”, en la Pontificia Universidad Católica del Perú, para obtener el título profesional de Licenciado en Gestión, en la que concluye:

Los productores tienen un limitado acceso a mercados con beneficios diferenciales, debido a que presentan débiles prácticas competitivas. Las cuales se evidencian, en primer lugar, si bien en el análisis físico sensorial se encontraron notas positivas, también se detectaron aspectos negativos, a causa del precario tratamiento pro cosecha”.

Primero, en relación a la producción de cacao si bien los productores realizaron actividades conjuntas de mantenimiento y cosecha, la venta de su producción se realiza de manera individualizada lo que les limita tener un mayor poder de negociación, desaprovechando los beneficios de las economías de escala. Segundo, si bien la mayoría de los socios de COOPVRAE pertenece al Valle Primavera, solo el

17% participan activamente. Tercero, existe un acceso limitado a servicios empresariales tales como: profesionales para la administración de organizaciones, especialistas para el tratamiento de pro cosecha, servicios logísticos y financieros.

Frente a esta situación, la presente propuesta de proyecto busca fortalecer las prácticas competitivas de los productores cacaoteros del Valle Primavera para el acceso a mercados con beneficios diferenciales, mediante, tres puntos de intervención. A nivel organizativo, se busca incrementar los niveles de confianza en actividades relacionadas a negocios conjuntos, a través de la aplicación de la metodología de redes empresariales y de esta manera articularse con COOPVRAE.

PAREDES (2017), en su tesis “Análisis de la competitividad empresarial y su incidencia en el mercado internacional del consorcio textil Titicaca Puno, período 2014 – 2015”, en la Universidad Nacional del Altiplano – Perú, para optar el título de Licenciado en Administración, en la que se concluye:

En relación al objetivo general planteado para el estudio que consiste en determinar la influencia de los factores de competitividad de mayor relevancia que permita a las empresas del Consorcio Textil Titicaca, incursionar con éxito en el mercado internacional, se han identificado 3 factores internos de competitividad los mismos que están referidos a: Calidad, productividad y Recursos Humanos. Y un factor externo de competitividad que es: Mercado Selección

efectuada en base a los factores que intervienen en forma más directa para las exportaciones.

MEDINA (2013), en su tesis “Análisis de los factores internos de la oferta explotable de artesanía textil para el ingreso a los mercados internacionales, región Puno – período 2012”, en la Universidad Nacional del Altiplano – Perú, para optar el título de Licenciado en Administración, en la que se concluye:

Con referencia al primer Objetivo Específico N° 01, el cual consistió en identificar los factores internos de la oferta exportable de artesanía textil que permiten el ingreso a los mercados internacionales, (...) se identificó los Factores siendo los siguientes: capacidad física – productiva, capacidad económica – financiera, capacidad humana – de gestión y la capacidad de comercialización; para una mejor comprensión de los factores mencionados; se procedió a identificar sus indicadores, siendo en total 16: 1.1.- Proceso Productivo, 1.2.- Maquinarias y equipos, 1.3.- Demanda, 1.4.- Producto, 2.1.- Capital de trabajo, 2.2.- Costos, 2.3.- Financiamiento, 2.4 Precio, 3.1.- Recursos humanos, 3.2.- Gestión, 3.3.- Información, 3.4.- Cultura exportadora, 4.1.- Exportación, 4.2.- Mercado, 4.3.- Competencia, y 4.4.- Promoción.

Respecto al Objetivo Específico N° 02, (...) se procedió a su aplicación en las empresas de artesanía textil de la región, que en determinación de la Muestra fueron un total de 08 empresas de 30 en total (población); se siguió la secuencia de los factores hallados por medio del marco teórico (...). Es así que los resultados que se obtuvieron de la encuesta muestran

un nivel de cumplimiento promedio de 52.7% en total, muy bajo si se quiere competir e ingresar fácilmente al mercado internacional (...)

### **2.1.3 A nivel regional o local**

CERDA (2016), en su tesis realizada “Factores de Producción y Comercialización que Limitan la Competitividad de la Cerámica del Distrito de Quinua-2015” concluye:

Que los factores que generan bajos niveles de desarrollo y no permiten mejorar significativamente su comercialización son:

- 1.- El uso de la materia prima insumos (pinturas, para el decorado de los productos).
- 2.- La mayoría de los artesanos utilizan el tipo tecnología manual y tradicional.
- 3.- Existe desconocimiento de la organización de sus talleres, practican una gestión empírica sin ningún criterio técnico, limitado conocimiento de las funciones que realizan en las diversas tareas y concentración de funciones en el propietario.
- 4.- Los productores reciben poca capacitación de empresas e instituciones sobre temas de tecnología en ventas y créditos, en producción, diseños, y teñidos, más no así en comercialización y gestión empresarial. Los productores consideran que estas capacitaciones no son provechosas y las conocen por experiencias.
- 5.- Los artesanos huamanguinos utilizan un canal comercial amplia asumida por muchos intermediarios quienes conocen

realmente los verdaderos “puntos de venta” donde consumidores, determinan y fijan precios de los productos en función al comportamiento del mercado, siendo los más beneficiados con el sacrificado trabajo de cientos de artesanos.

6.- Los productores de la artesanía en huamanga tienen productos de regular calidad; y saben perfectamente que tienen una participación mínima en el control de calidad, desde el proceso inicial de la materia prima hasta la obtención del producto final que permiten que sus productos no sean competitivos.

7.- Factores externos, no controlables por los productores artesanos, como: económicos, competitivos, político – legales, sociocultural y tecnológico, influyen en el desarrollo de la producción, comercialización y competitividad de los artesanos de acuerdo a la política económica aplicable en el actual gobierno y tendencia políticas, económicas y tecnológicas del mundo globalizado.

## **2.2. BASES TEÓRICAS**

### **Fundamentos teóricos de la competitividad y la oferta exportable**

#### **A) COMPETITIVIDAD**

(1) COMPETITIVIDAD.- PORTER, M (2009), en su libro “Ser Competitivo” afirma que:

La labor fundamental del estratega es comprender y hacer frente a la competencia, sin embargo, es común que los

directivos definan la competencia de manera restrictiva, como si sólo se produjera entre competidores directos. La competencia por obtener beneficios va más allá de los rivales establecidos de una industria para alcanzar a otras fuerzas competidoras: los clientes, proveedores, posibles aspirantes y los productos sustitutos. Esta rivalidad se origina de la combinación de cinco fuerzas define la estructura de la industria y moldea la naturaleza de la interacción competitiva dentro de ella.

(2) COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL.- CABRERA, A. M, LOPEZ.L, P. A, RAMIREZ. M, C. (2011), en su libro “La competitividad empresarial”, afirman que:

La capacidad de competir se relaciona con las ventajas que tienen los agentes que están compitiendo.

Existen tres tipos de ventaja: (a) Ventaja absoluta es cuando dos o más agentes compiten, se dice que uno de ellos tiene ventaja absoluta porque es más productivo que el resto. (b) Ventaja comparativa, no se refiere a la productividad total, sino al costo de oportunidad. En comercio internacional, un país tiene ventaja comparativa cuando el costo de oportunidad de producir un bien es menor que el de sus competidores. (c) Ventaja competitiva, es en que un país, estado, región o empresa produce bienes o servicios bajo condiciones de libre mercado, enfrentando la competencia de los mercados nacionales o internacionales, mejorando simultáneamente los ingresos reales de sus empleados y por tanto la productividad de sus empresas.

Asimismo, GORDON (2014), en su libro “Competencia Empresarial”, afirma que:

Cuando existe una situación de competencia efectiva en un mercado, los vendedores de un bien luchan, para alcanzar los objetivos de unos beneficios, o una cuota de mercado. La rivalidad competitiva se manifiesta en diferencias en los precios, en la calidad, en el servicio o bien a una combinación de estos factores y ha de poder ser valorada por los clientes.

(3) INNOVACIÓN.- GORDON (2014), en su libro “Competencia Empresarial”, afirma que:

“CARL SHAPIRO, profesor de Business Strategy en la Universidad de California, define a la innovación como la capacidad de una empresa para cambiarse a sí misma repetida y rápidamente con el fin de seguir generando valor. No sólo se trata de tener nuevas ideas, sino también de contar con una innovación generalizada y la habilidad de la organización, a todos los niveles, para evolucionar y situarse a un paso por delante de la competencia.

(4) FLEXIBILIDAD PRODUCTIVA.- DIAZ (1996), en el Boletín Cinterfor, explica:

Que desde hace bastante tiempo el concepto de flexibilidad ha ganado popularidad en la gestión empresarial (OCDE, 1988). Se señala que hace una tendencia positiva hacia la flexibilidad de los sistemas productivos y de las empresas, por los desafíos que impone la globalización y el avance tecnológico. Sin embargo, la flexibilidad ha sido considerada

como un concepto tan vasto como difuso, difícil de encuadrar analíticamente. Se habla de empresa flexible, producción flexible, relaciones laborales flexibles, mercados flexibles, e instituciones flexibles.

(5) AGILIDAD COMERCIAL.- Los desafíos que plantean la gestión comercial en estos tiempos, donde los cambios son inesperados y la globalización de la economía afecta las decisiones en las empresas, tiene impacto en las TI. Más que importarle nuevos productos, al que gestiona le importa la forma de comercializar los productos para que tengan alta rotación en el mercado. Uno de los soportes más importantes, para este cometido son las plataformas tecnológicas

(<https://blogs.technet.microsoft.com/itmanager/2010/02/12/la-agilidad-que-exigen-las-reas-comerciales/>)

## **B) OFERTA EXPORTABLE**

(1) OFERTA EXPORTABLE.- MINISTERIO DE AGRICULTURA Y RIEGO. No se trata sólo de asegurar los volúmenes requeridos por el cliente o satisfacer el mercado de destino, sino tiene que ver con la capacidad económica, financiera y de gestión de la empresa.

- Disponibilidad de producto: Con base en el producto que desea exportar, la empresa debe determinar el volumen que tiene disponible para el mercado externo. El volumen debe ser aquel que pueda ofrecer de manera estable o continua. De igual modo, el producto debe cumplir con las exigencias y requerimientos del mercado.

- Capacidad económica y financiera de la empresa: La empresa debe contar con los recursos necesarios para solventar una exportación, igualmente debe estar en condiciones de contar con precios competitivos. Si la empresa no cuenta con posibilidades de solventar el proceso con recursos propios, deberá contar con capacidad de endeudamiento y conseguir financiamiento externo.

- Capacidad de gestión: La empresa debe desarrollar una cultura exportadora, con objetivos claros y conocimiento de sus capacidades y debilidades

(2) CAPACIDAD FÍSICA – PRODUCTIVA.- Es la capacidad de hacer o producir que cuenta con un proceso, instalación de la empresa. Se emplean diversos métodos para determinar la capacidad, dependiendo de la perspectiva (corto o largo plazo), así como los niveles de tolerancia fijados por la gerencia. (<https://glosarios.servidor-alicante.com/contabilidad-de-gestion/capacidad-productiva>)

(3) CAPACIDAD ECONÓMICO-FINANCIERA.- Se refiere a la disponibilidad de los recursos necesarios para solventar una exportación. Además, la empresa debe estar en condiciones adecuadas de tener precios competitivos. (<http://minagri.gob.pe/portal/objetivos/181-exportaciones/que-podemos-exportar/532-definicion-de-oferta-exportable>)

(4) CAPACIDAD HUMANA – DE GESTIÓN.- La empresa debe desarrollar entre sus integrantes, una cultura exportadora, definiendo objetivos claros y con conocimientos sólidos de sus

capacidades y debilidades (<http://minagri.gob.pe/portal/objetivos/181-exportaciones/que-podemos-exportar/532-definicion-de-oferta-exportable>)

(5) LA ARTESANÍA PERUANA EN LOS MERCADOS INTERNACIONALES.- “El Perú cuenta con una increíble variedad de artesanía ampliamente reconocida en todo el mundo sin embargo la mayoría de esta oferta no interesa al mercado internacional por no adecuarse a los estándares de calidad y diseños exigidos por los mercados de Estados Unidos y Europa. Teniendo en cuenta estas exigencias, la Asociación de exportadores del Perú (ADEX), en convenio con USAID, viene impulsando desde 1996 una propuesta para colocar productos peruanos en el extranjero”. (<http://campus-oei.org/sii/numero35/Artesania.htm>)

“La gran variedad y la continuidad de la oferta de la artesanía peruana se asocian a que las piezas son elaboradas con estilos y raíces propias y a la gran inventiva y habilidad del artesano peruano. Muchas de las piezas han alcanzado la máxima perfección a partir de técnicas asombrosas, como los sombreros de Catacaos, los ayacuchanos.”. (CORREO, 2010)

Es por ello que luego de un estudio de mercado, la asociación de exportadores del Perú (ADEX), viene trabajando una propuesta que busca vender en los mercados internacionales productos que no tienen un contenido étnico o cultural, pero cuentan con la habilidad y versatilidad de los artesanos peruanos. La propuesta parte de la redefinición de concepto de artesanía por el de “hecho a mano o

industria manual” e incluye el cambio en el diseño y la mejora de la calidad para conseguir productos con valor utilitario.

Además de buscar originalidad y factura peruana en los diseños, la idea primordial del proyecto es el manejo de la calidad de producción, lo cual no solo incluye el uso de maquinarias, sino también el uso de materiales y pinturas adecuadas la mejora de los tratamiento de los insumos y de los acabados.

### **2.3. DEFINICIÓN DE TÉRMINOS**

**a) Artesanía.-** Arte y técnica de elaborar objetos o productos a mano, la artesanía consiste en el trabajo manual con materias primas, generalmente de la región o localidad que habita el artesano. Producción de objetos funcionales, que además de decorar tiene un uso o cumplen una función de satisfacer una necesidad de uso o consumo de una persona. (<https://www.significados.com/artesania/>)

**b) Competitividad.-** Capacidad para sostener e incrementar la participación en los mercados internacionales, con una elevación paralela del nivel de vida de la población. El único camino sólido para lograrlo, se basa en el aumento de la productividad. (PORTER, 1990)

**c) Innovación de productos.-** Se refiere a la comercialización de un producto tecnológicamente cambiado. El cambio tecnológico se produce cuando las características del diseño de un producto cambia impactando en servicios nuevos o mejorados para los usuarios (<https://www.camara.es/innovacion-y-competitividad/como-innovar/tipos>)

- d) Innovación de procesos.-** Cuando se evidencia mejora existente, orientado a incrementar el nivel de eficiencia de la empresa, (<https://www.camara.es/innovacion-y-competitividad/como-innovar/tipos>)
- e) Innovación de gestión.-** Cuando se producen mejoras en las actividades de gestión de la empresa. (<https://www.camara.es/innovacion-y-competitividad/como-innovar/tipos>)
- f) Capacidad de respuesta al cambio.-** Es transformar la estructura y los procesos de las empresas para que éstas estén mejor preparadas para detectar y reaccionar rápidamente ante el cambio y satisfacer al cliente. (<https://www.baquia.com/emprendedores/empresas-bajo-demanda-la-capacidad-de-respuesta-ante-el-cambio>)
- g) Adaptabilidad para enfrentar el cambio. -** Es la agilidad con la que la organización responde a sus clientes externos y su disposición al cambio. (<http://www.cyta.com.ar/ta1201/v12n1a2.htm>)
- h) Habilidad para el uso de sus recursos.-** Es la habilidad para responder a las exigencias del mercado, contando con un equipo humano disponible, capacitado y competitivo, para atender pedidos y satisfacer necesidades. (<http://www.eoi.es/blogs/madeon/2013/03/10/gestion-de-recursos-humanos/>)
- i) Habilidad para responder al mercado.-** Es la capacidad adquirida de ejecutar labores, acciones en forma destacada producto de la práctica

y del conocimiento, para enfrentar los cambios que se presentan en el segmento en el que la empresa trabaje.

([http://www.sld.cu/galerias/pdf/sitios/infodir/gestion\\_por\\_competencias.\\_procesos.\\_metodologia.pdf](http://www.sld.cu/galerias/pdf/sitios/infodir/gestion_por_competencias._procesos._metodologia.pdf))

**j) Habilidad para satisfacer al cliente.-** Se trata de una herramienta muy eficaz, porque satisface necesidades de manera adecuada y tiene la habilidad de ir más allá como capacidad de gestionar el ingreso de nuevos productos a un mercado.

(<https://cambiatucurso.es/blog/2018/02/27/habilidades-atencion-al-cliente>)

**k) Velocidad de Respuesta. -** Es una estrategia que se busca responder rápidamente a los cambios y al mercado, porque cada vez es más competitivo y exigente.

(<https://www.esan.edu.pe/conexion/actualidad/2015/11/16/respuesta-empresas-ante-mercado-altamente-fragmentado-alto-mix-bajo-volumen-hmlv/>)

**l) Oferta Exportable.-** No se trata sólo de asegurar los volúmenes requeridos por el cliente o satisfacer el mercado de destino, sino tiene que ver con la capacidad económica, financiera y de gestión de la empresa.

**m) Proceso productivo.-** Cadena productiva que se llevan a cabo y que son ampliamente necesarias para concretar la producción de un bien o de un servicio. (<https://www.definicionabc.com/economia/proceso-productivo.php>)

**n) Maquinaria y Equipos.-** Son los activos fijos que posee toda empresa, para su uso en la producción y fabricación de un bien.

(<https://prezi.com/qdl7ojf0y3vo/maquinaria-planta-y-equipo/>)

**ñ) Producto.-** Objeto producido o fabricado de manera natural o industrial, mediante un proceso para satisfacer una necesidad.

(<https://www.significados.com/producto/>)

**o) Capital de Trabajo.-** Fondo económico que utiliza la empresa para desarrollar sus actividades.

(<https://contapuntual.wordpress.com/2012/02/08/que-es-el-capital-de-trabajo/>)

**p) Costo.-** Es el gasto económico que representa la fabricación de un producto. (<https://definicion.de/costo/>)

**q) Precio.-** Es el valor monetario que se le asigna a un producto que se ofrece en el mercado. (<https://definicion.de/precio/>)

**r) Recursos Humanos.-** Capital humano en una empresa con el fin de aumentar su productividad.

(<https://www.significados.com/recursos-humanos/>)

**s) Gestión.-** Dirigir, administrar una empresa con el fin de mejorar el rendimiento y la competitividad de una empresa.

(<http://conceptodefinicion.de/gestion/>)

**t) Cultura exportadora.-** Es conjunto de elementos que generen una oferta exportable de calidad, diversifican mercados y facilitan el comercio a nivel internacional.

(<https://www.clubensayos.com/Negocios/Cultura-Exportadora/2183257.html>)

## **2.4. HIPÓTESIS**

### **2.4.1. Hipótesis general**

La competitividad de los artesanos se relaciona significativamente con la Oferta exportable de la artesanía del distrito de Quinua – Ayacucho.

### **2.4.2. Hipótesis específicas:**

- La innovación se relaciona significativamente con la capacidad física – productiva de los artesanos del distrito de Quinua - Ayacucho.
- La flexibilidad productiva se relaciona significativamente con la capacidad económica – financiera de los artesanos del distrito de Quinua - Ayacucho.
- La agilidad comercial se relaciona significativamente con la capacidad humana – de gestión de los artesanos del distrito de Quinua - Ayacucho.

## 2.5. VARIABLES

### 2.5.1. Definición conceptual de la variable

**2.5.1.1. Oferta exportable:** No se trata sólo de asegurar los volúmenes requeridos por el cliente o satisfacer el mercado de destino, sino tiene que ver con la capacidad económica, financiera y de gestión de la empresa. (HUAYTALLA, 2016) En su tesis “Generación de oferta exportable mediante la sustitución de cultivos de papa hacia la producción de quinua en la cooperativa virgen del Carmen - Ayacucho para su comercialización en el mercado de toronto-canadá”.

**2.5.1.2. La competitividad:** Pueden definirse como la capacidad de diseñar, producir y comercializar bienes y servicios y mejores y/o más barato que la competencia, lo cual se debe reflejar en una mejora de nivel de vida. La competitividad requiere de una visión global y local “enfoque integrador”. (MUCHARI, 2017) En su tesis “Factores de elaboración y comercialización que limitan la competitividad de la cerámica en el centro artesanal shosaku nagase, Ayacucho 2016- 2017”

### 2.5.2. Definición operacional de la variable

**a) Variable dependiente:** (Y) Oferta exportable.

**b) Variable independiente:** (X) Competitividad.

### **2.5.3. Operacionalización de la variable:**

#### **a) Variable dependiente:**

Y: Oferta exportable.

##### **Indicadores**

Y1 Capacidad física - productiva

Y2 Capacidad económica - financiera

Y3 Capacidad humana – de gestión

#### **b) Variable independiente:**

X: Competitividad

##### **Indicadores**

X1 Innovación de productos

X2 Innovación de procesos

X3 Agilidad comercial

### CUADRO DE VARIABLES

VARIABLES	DIMENSIONES	D.CONCEPTUAL	INDICADORES
V. Independiente			
<b>(X)</b> Competitividad	X1. Innovación.	Capacidad de generar la mayor satisfacción posible a los clientes, bajo diversas perspectivas (precio, calidad, etc)	Innovación de productos
			Innovación de procesos
			Innovación de gestión
	X2. Flexibilidad productiva		Capacidad de respuesta al cambio
			Adaptabilidad para enfrentar el cambio
			Habilidad para el uso de sus recursos
	X3. Agilidad comercial		Habilidad para responder al mercado
			Habilidad para satisfacer al cliente
			Velocidad de respuesta
V. Dependiente			
<b>(Y)</b> Oferta exportable.	Y1Capacidad física - productiva	Capacidad de ofrecer productos en términos de producción, recursos y gestión	Proceso productivo
			Maquinarias y equipos
			Producto
	Y2Capacidad económica – financiera		Capital de trabajo
			Costos
			Precios
	Y3Capacidad humana – de gestión		Recursos humanos
			Gestión
			Cultura exportadora

## **CAPÍTULO III**

### **METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN**

#### **3.1. Tipo y nivel de investigación**

##### 3.1.1. Tipo de Investigación

La presente investigación fue de tipo aplicada. Por cuanto se describe la relación entre la competitividad de los artesanos y la Oferta exportable de la artesanía en el distrito de Quinua.

##### 3.1.2. Nivel de Investigación.

El nivel de investigación fue de nivel descriptivo, explicativo, correlacional, toda vez que la competitividad de los artesanos se relaciona con la Oferta exportable de la artesanía en el distrito de Quinua.

### 3.1.3. Método de la investigación

La investigación aplicó el método deductivo-inductivo, cuantitativo, cualitativo, en las limitaciones competitivas de los artesanos que afecta la Oferta exportable de la artesanía.

### 3.1.4. Diseño de la investigación

La investigación fue de diseño no experimental, transversal puesto que se analizó indirectamente a los sujetos de las variables.

Además, la investigación fue de medición transversal, porque el cuestionario se aplicó por una sola vez en el período de estudio indicado.

## 3.2. Descripción del ámbito de la investigación

El presente estudio se desarrolló en el ámbito geográfico del distrito de Quinua, Provincia de Huamanga, Departamento de Ayacucho.

## 3.3. Población y muestra

**Población:** Conformó la población involucrada en la producción de la artesanía del Distrito de Quinua (274 talleres de artesanos en el distrito de Quinua).

**Muestra:** Por constituir una población reducida, se aplicó el cuestionario a toda población en estudio (58 artesanos del distrito de Quinua).

### 3.4 Tamaño de muestra

Para determinar el tamaño de la muestra se aplicó la siguiente fórmula (David A. AAKER y George S. DAY. “Investigación de mercados”. Toma de Decisiones del Sector Público y Privado, Primera Ed. Editorial Interamericana S.A. México 1983, Pág. 98). Dónde:

$$n = \frac{NZ^2 P(1-P)}{(N-1)P^2 + Z^2 P(1-P)}$$

**n:** Es el tamaño de la muestra

**N:** Número total de establecimientos de artesanos.

**Z:** Número de unidades de desviación estándar en la distribución normal, que indica el grado deseado de confianza (para fines de la presente investigación se utilizó un nivel de confianza de 95% por lo que, Z= 1,96.

**P:** Probabilidad de error máximo entre la proporción de la muestra y la proporción de la población que estamos dispuestos a aceptar con el nivel de confianza antes señalado (margen d error que se utilizó es de 5%)

### 3.5. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

“El investigador busca, en primer término, descubrir los datos y posteriormente efectuar un análisis estadístico para relacionar sus variables” (GONZALES, 2012)

En este caso, la revisión del material bibliográfico disponible fue una fuente informativa de gran importancia para el desarrollo de la investigación, ya que aportó información relevante referida a la temática y su marco conceptual.

### 3.5.1. Análisis documental

Se emplearon las fichas de bibliográficas y de resumen, utilizando fuentes como libros y páginas de internet sobre las variables definidas.

### 3.5.2. Instrumentos

**Encuesta.-** El instrumento definido para la presente investigación fue encuesta, aplicada a los talleres de artesanos del distrito de Quinua. Los resultados se procesaron mediante el empleo del método estadístico no paramétrico  $X^2$  cuadrado.

**Cuestionario:** El uso del cuestionario permitió obtener información de fuentes primarias al aplicarse a los representantes de productores de artesanía del distrito de Quinua.

**Entrevistas:** Estos instrumentos nos ayudaron optimizar el acopio y análisis de la información obtenida para el logro de objetivos de la presente investigación.

## 3.6. Validez y confiabilidad del instrumento

La validez y confiabilidad de la información fue validado por los asesores técnico y metodológico, desde el formato de la encuesta, la sistematización y presentación.

Se obtuvo información de fuentes primarias al aplicarse a los representantes de productores de artesanía del distrito de Quinua, seleccionados en la muestra. Los resultados se procesaron mediante el empleo del método estadístico no paramétrico  $X^2$  cuadrado y la confiabilidad de test “r” de Pearson.

### **3.7. Plan de recolección y procesamiento de datos**

Con el objeto de efectuar la recopilación y procesamiento de datos se realizó observando el siguiente procedimiento:

- Se determinó el comportamiento de las variables contenidas en la hipótesis.
- Se hizo un registro de los valores obtenidos de las variables en estudio.
- Se empleó el método estadístico  $\chi^2$  (chi cuadrado).
- El cuestionario se aplicó a los artesanos del distrito de Quinua.
- Además, se empleó el programa estadístico SPSS, para el registro de datos en una matriz, para su respectivo análisis.

## **CAPÍTULO IV: RESULTADOS**

### **4.1. Presentación**

En el presente capítulo se efectúa un análisis de los resultados obtenidos en el trabajo de investigación, en la contratación de la hipótesis aplicada mediante el cuestionario estructurado, realizado a la muestra (artesanos del distrito de Quinua).

Los resultados obtenidos se muestran en una estructura diseñada para la presente investigación, se detallan los resultados, mediante tablas de resumen, obtenidas mediante el cuestionario, indicando los promedios obtenidos en cada variable e indicadores del presente estudio.

También se presentan las gráficas respectivas que señalan la correlación existente en las variables, con el análisis e interpretación pertinente.

## 4.2. Tabulación, análisis e interpretación de datos de la encuesta

### 4.2.1. Datos generales

La competitividad es el valor creado por la productividad y la innovación, es la capacidad de diseñar, producir y comercializar artesanías con calidad, mejores y/o más baratos que los de la competencia.

La oferta exportable no se trata sólo de asegurar los volúmenes requeridos por el cliente o satisfacer el mercado de destino, sino tiene que ver con la capacidad económica, financiera y de gestión de la empresa.

### 4.2.2. Innovación y capacidad física productiva.

Tabla N° 01

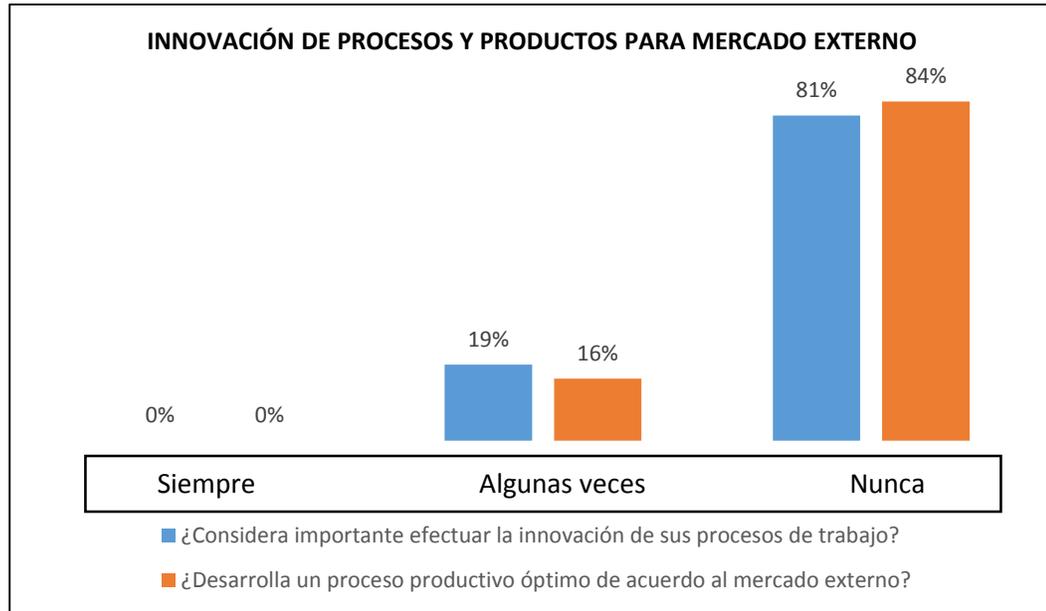
#### INNOVACIÓN DE PROCESOS Y PRODUCTOS PARA EL MERCADO EXTERNO

¿Considera importante efectuar la innovación de sus procesos de trabajo?	TOTAL	%	¿Desarrolla un proceso productivo óptimo de acuerdo al mercado externo?	TOTAL	%
Siempre	0	0%	Siempre	0	0%
Algunas veces	11	19%	Algunas veces	9	16%
Nunca	47	81%	Nunca	49	84%
TOTAL	58	100%	TOTAL	58	100%

FUENTE: Encuesta

ELABORACIÓN: Propia

Gráfico N° 01



### Análisis e interpretación:

Los resultados expresados en el cuadro y el gráfico nos indican que ante la pregunta sobre la importancia de innovar los procesos de trabajo, la mayoría contesta “Nunca” (81%), mientras que un 19%, señala que “Algunas veces”. Esto significa que nuestra población en estudio manifiesta poca o ninguna importancia por la innovación, lo que explica que su trabajo no desarrolla significativamente.

Respecto a la pregunta sobre el proceso productivo adecuado para el mercado externo, el 84% contesta que “Nunca”, mientras que un 16%, contesta de “algunas veces”. Esto refleja la escasa preocupación por desarrollar un trabajo que tenga un proceso productivo óptimo para el mercado externo.

Tabla N° 02

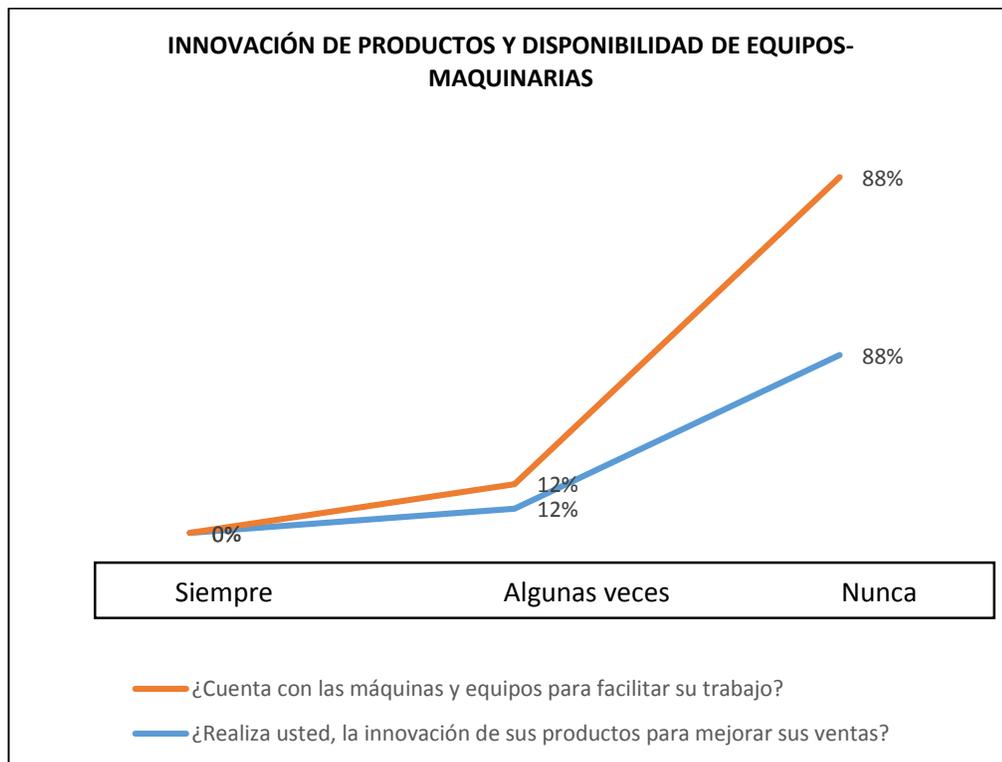
INNOVACIÓN DE PRODUCTOS Y DISPONIBILIDAD DE MAQUINARIAS- EQUIPOS

¿Realiza usted, la innovación de sus productos para mejorar sus ventas?	TOTAL	%	¿Cuenta con las máquinas y equipos para facilitar su trabajo?	TOTAL	%
Siempre	0	0%	Siempre	0	0%
Algunas veces	7	12%	Algunas veces	7	12%
Nunca	51	88%	Nunca	51	88%
TOTAL	58	100%	TOTAL	58	100%

FUENTE: Encuesta

ELABORACIÓN: Propia

Gráfico N° 02



### **Análisis e interpretación:**

Los resultados expresados en el cuadro y el gráfico nos indican que ante la pregunta sobre la disponibilidad de máquinas y equipos, contestan que “Nunca” un 88%, y un 12% contesta “Algunas veces”, lo que manifiesta la escasa preocupación para optimizar el trabajo realizado.

En relación a los resultados expresados en el cuadro y el gráfico nos indican que ante la pregunta sobre la innovación de productos, contestan que “Nunca” un 88%, y un 12% contesta “Algunas veces”, lo que manifiesta la poca preocupación por mejorar la diversidad y calidad de sus productos.

Tabla N° 03

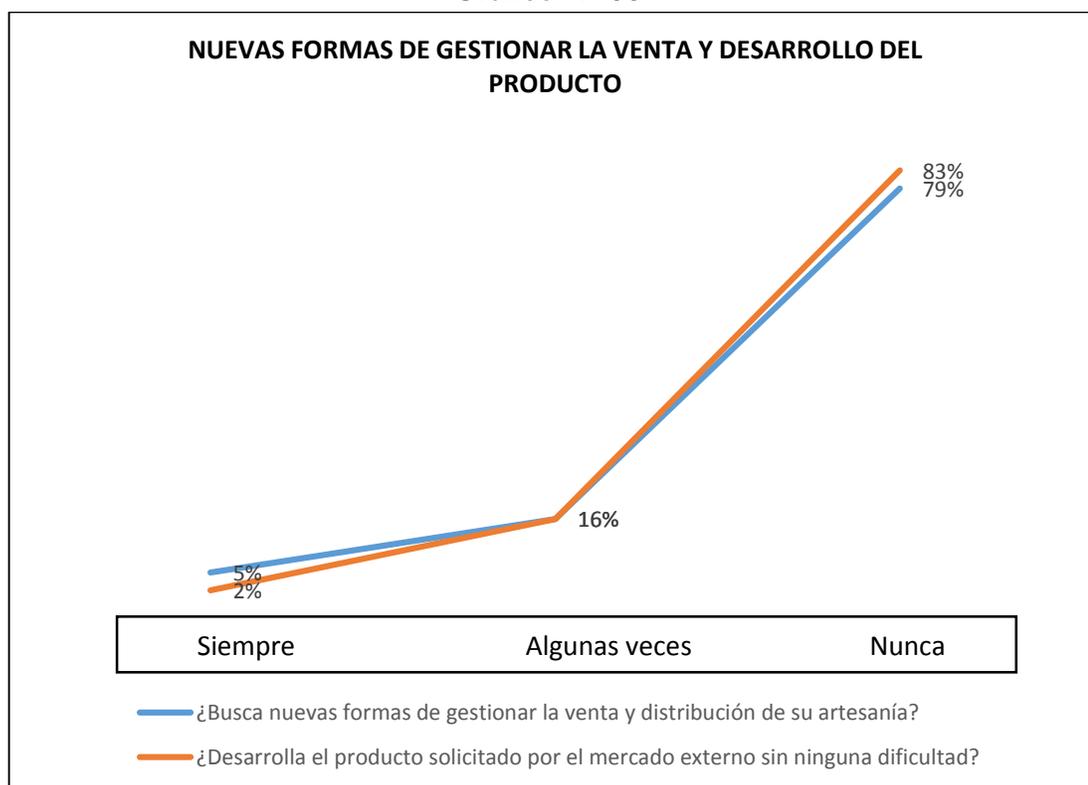
#### **NUEVAS FORMAS DE GESTIONAR LA VENTA Y DESARROLLO DE PRODUCTOS**

¿Busca nuevas formas de gestionar la venta y distribución de su artesanía?	TOTAL	%	¿Desarrolla el producto solicitado por el mercado externo sin ninguna dificultad?	TOTAL	%
Siempre	3	5%	Siempre	1	2%
Algunas veces	9	16%	Algunas veces	9	16%
Nunca	46	79%	Nunca	48	83%
TOTAL	58	100%	TOTAL	58	100%

FUENTE: Encuesta

ELABORACIÓN: Propia

Gráfico N° 03



### **Análisis e interpretación:**

Los resultados obtenidos en el cuadro y el gráfico nos indican que ante la pregunta sobre la búsqueda de gestión de sus ventas y distribución de artesanía, contestan que “Nunca” un 79%, y un 16% contesta “Algunas veces”, mientras que sólo 5% contestaron que “siempre” lo que manifiesta la reducida preocupación por mejorar la venta y distribución de sus productos.

Asimismo, en relación a los resultados expresados en el cuadro y el gráfico nos indican que ante la pregunta sobre si desarrolla su producto para el mercado externo sin dificultad, contestan que “Nunca” un 83%, y un 16% contesta “Algunas veces”, mientras que sólo casi un 2% contestaron que

“Siempre”; esto indica una reducida preocupación y/o conocimiento para mejorar el trabajo realizado.

#### 4.2.3. FLEXIBILIDAD PRODUCTIVA Y CAPACIDAD ECONÓMICA FINANCIERA

Tabla N° 04

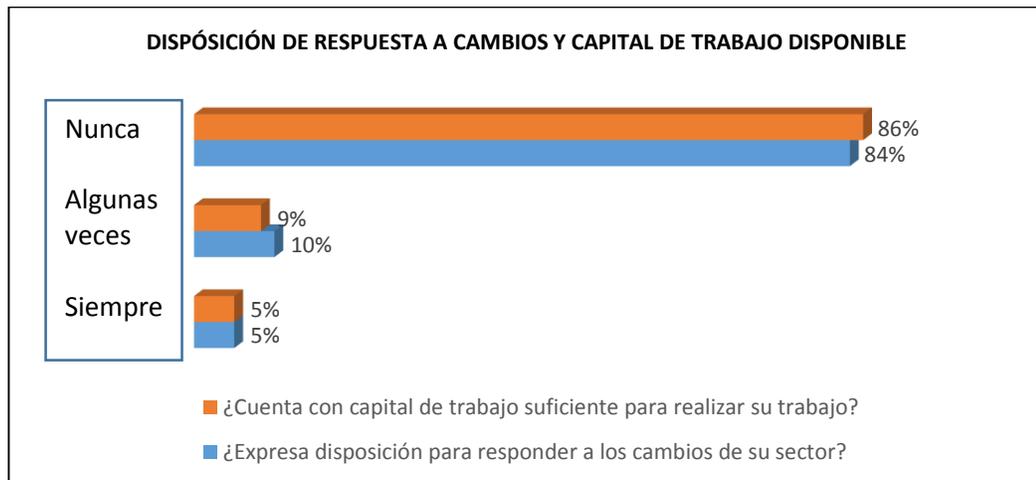
##### CAPITAL DE TRABAJO SUFICIENTE Y RESPUESTA AL CAMBIO

¿Expresa disposición para responder a los cambios de su sector?	TOTAL	%	¿Cuenta con capital de trabajo suficiente para realizar su trabajo?	TOTAL	%
Siempre	3	5%	Siempre	3	5%
Algunas veces	6	10%	Algunas veces	5	9%
Nunca	49	84%	Nunca	50	86%
<b>TOTAL</b>	<b>58</b>	<b>100%</b>	<b>TOTAL</b>	<b>58</b>	<b>100%</b>

FUENTE: Encuesta

ELABORACIÓN: Propia

Gráfico N° 04



### **Análisis e interpretación:**

Los resultados obtenidos en el cuadro y el gráfico nos indican que ante la pregunta sobre la disponibilidad de capital suficiente para realizar su trabajo, contestan que “Nunca” un 86%, y un 09% contesta “Algunas veces”, mientras que sólo 5% contestaron que “siempre” lo que manifiesta la reducida disponibilidad o facilidad por realizar su trabajo.

Asimismo, en relación a los resultados expresados en el cuadro y el gráfico nos indican que ante la pregunta sobre si manifiesta disposición para responder a los cambios de su sector, contestan que “Nunca” un 84%, y un 10% contesta “Algunas veces”, mientras que sólo casi un 05% contestaron que “Siempre”; esto indica una reducida preocupación para mejorar su actitud y responder a los cambios de su sector de actividad.

Tabla Nº 05

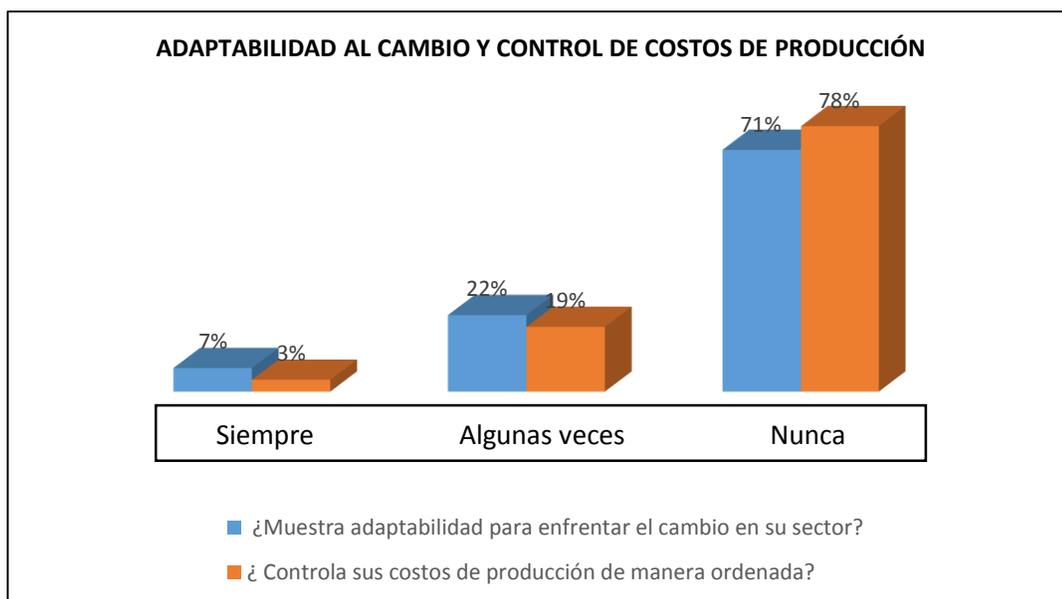
#### **ADAPTABILIDAD AL CAMBIO Y CONTROL DE COSTOS DE PRODUCCIÓN**

¿Muestra adaptabilidad para enfrentar el cambio en su sector?	TOTAL	%	¿Control de sus costos de producción de manera ordenada?	TOTAL	%
Siempre	4	7%	Siempre	2	3%
Algunas veces	13	22%	Algunas veces	11	19%
Nunca	41	71%	Nunca	45	78%
TOTAL	58	100%	TOTAL	58	100%

FUENTE: Encuesta

ELABORACIÓN: Propia

Gráfico N° 05



### **Análisis e interpretación:**

Los resultados obtenidos que se muestran en el cuadro y el gráfico nos indican que ante la pregunta sobre la adaptabilidad para enfrenar el cambio en su sector, contestan que “Nunca” un 71%, y un 22% contesta “Algunas veces”, mientras que sólo 07% contestaron que “siempre”. Eso nos indica que los artesanos son personas que no manifiestan atracción hacia el cambio y la posibilidad de enfrentar cosas nuevas.

Asimismo, en relación a los resultados expresados en el cuadro y el gráfico nos indican que ante la pregunta si controlan sus costos de producción de manera ordenada, contestan que “Nunca” un 78%, y un 19% contesta “Algunas veces”, mientras que sólo casi un 03% contestaron que “Siempre”; esto indica un escaso conocimiento para llevar adecuadamente el control de sus costos, afectando evidentemente sus ingresos y utilidades.

Tabla N° 06  
USO ADECUADO DE RECURSOS Y PRECIOS COMPETITIVOS

¿Demuestra mucha habilidad para usar sus recursos de manera adecuada?	TOTAL	%	¿Los precios que establece son competitivos en el mercado internacional?	TOTAL	%
Siempre	5	9%	Siempre	2	3%
Algunas veces	11	19%	Algunas veces	10	17%
Nunca	42	72%	Nunca	46	79%
TOTAL	58	100%	TOTAL	58	100%

FUENTE: Encuesta  
ELABORACIÓN: Propia

Gráfico N° 06



### Análisis e interpretación:

Los resultados encontrados en el cuadro y el gráfico que antecede nos indican que ante la pregunta sobre el establecimiento de precios competitivos en el mercado internacional, contestan que “Nunca” un 79%, y un 17% contesta “Algunas veces”, mientras que sólo 03% contestaron que “siempre” lo que representa la manifestación de un escaso entendimiento de los

conceptos de competitividad y manejo de precio con posibilidad de competir en el mercado externo.

Asimismo, en relación a los resultados expresados en el cuadro y el gráfico nos indican que ante la pregunta sobre si demuestra mucha habilidad para usar sus recursos de manera adecuada, contestan que “Nunca” un 72%, y un 19% contesta “Algunas veces”, mientras que sólo casi un 09% contestaron que “Siempre”; esto nos señala que el artesano no tiene suficiente habilidad para optimizar el uso de sus recursos.

#### 4.2.4. AGILIDAD COMERCIAL Y CAPACIDAD HUMANA DE GESTIÓN

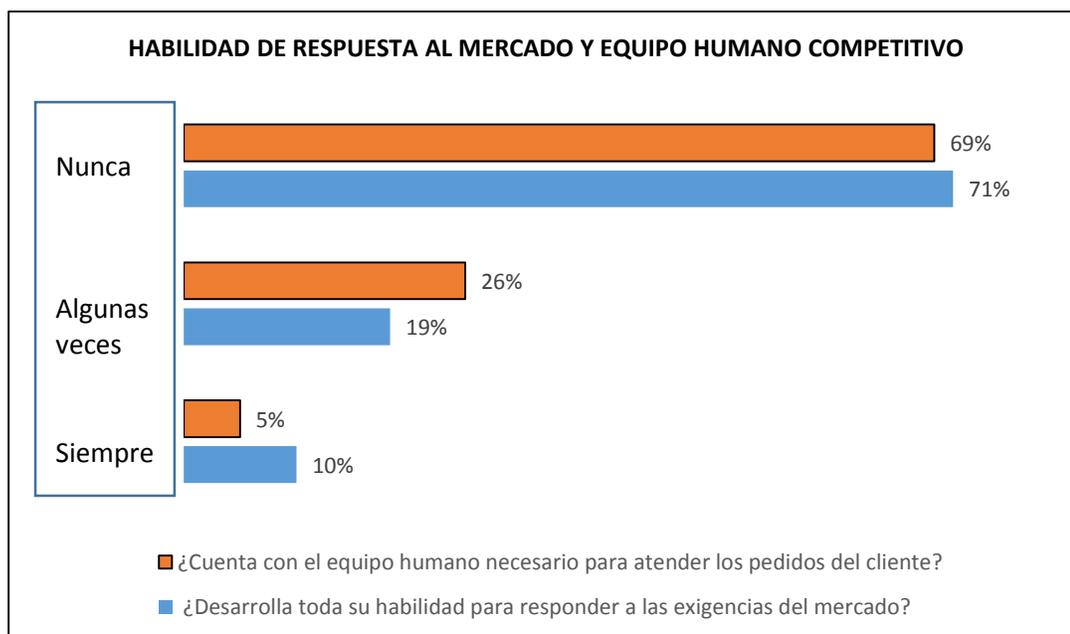
Tabla N° 07

#### HABILIDAD DE RESPUESTA AL MERCADO Y EQUIPO HUMANO COMPETITIVO

¿Desarrolla toda su habilidad para responder a las exigencias del mercado?	TOTAL	%	¿Cuenta con el equipo humano necesario para atender los pedidos del cliente?	TOTAL	%
Siempre	6	10%	Siempre	3	5%
Algunas veces	11	19%	Algunas veces	15	26%
Nunca	41	71%	Nunca	40	69%
TOTAL	58	100%	TOTAL	58	100%

FUENTE: Encuesta  
ELABORACIÓN: Propia

Gráfico N° 07



### Análisis e interpretación:

Los resultados logrados en el cuadro y el gráfico presente nos indican que ante la pregunta sobre la disponibilidad de un equipo humano necesario para atender los pedidos del cliente, contestan que “Nunca” un 69%, y un 26% contesta “Algunas veces”, mientras que sólo 5% contestaron que “siempre” lo que manifiesta que los artesanos si cuentan con equipo humano que permita realizar las actividades del sector, con ciertas debilidades, lo que podría superar con capacitación.

Asimismo, en relación a los resultados expresados en el cuadro y el gráfico nos indican que ante la pregunta sobre si desarrollan sus habilidades para responder a las exigencias del mercado, contestan que “Nunca” un 71%, y un 19% contesta “Algunas veces”, mientras que sólo casi un 10% contestaron que “Siempre”; esto indica que no obstante tener medianas habilidades para

desarrollar su trabajo, no responden adecuadamente a las exigencias del mercado.

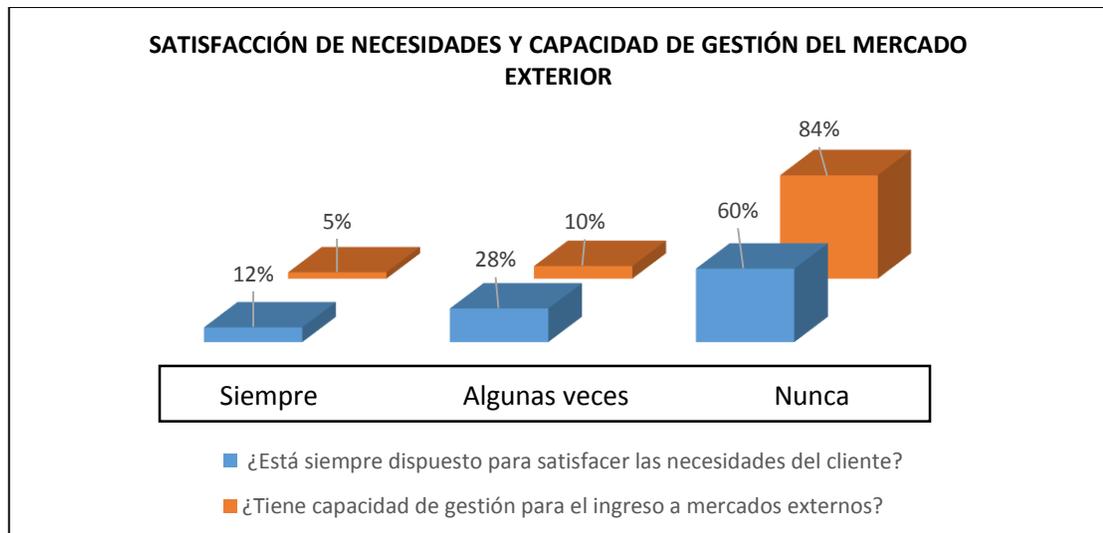
Tabla N° 08

SATISFACCIÓN DE NECESIDADES Y CAPACIDAD DE GESTIÓN DEL MECADO EXTERNO

¿Está siempre dispuesto para satisfacer las necesidades del cliente?	TOTAL	%	¿Tiene capacidad de gestión para el ingreso a mercados externos?	TOTAL	%
Siempre	7	12%	Siempre	3	5%
Algunas veces	16	28%	Algunas veces	6	10%
Nunca	35	60%	Nunca	49	84%
TOTAL	58	100%	TOTAL	58	100%

FUENTE: Encuesta  
ELABORACIÓN: Propia

Gráfico N° 08



### **Análisis e interpretación:**

Los resultados obtenidos en el cuadro y el gráfico nos indican que ante la pregunta sobre la disposición para satisfacer las necesidades de cliente, contestan que “Nunca” un 84%, y un 10% contesta “Algunas veces”, mientras que sólo 5% contestaron que “siempre” lo que manifiesta una reducida importancia a la satisfacción del cliente.

Asimismo, en relación a los resultados expresados en el cuadro y el gráfico nos indican que ante la pregunta sobre si tiene capacidad de gestión para el ingreso a mercados externos, contestan que “Nunca” un 60%, y un 28% contesta “Algunas veces”, mientras que sólo casi un 12% contestaron que “Siempre”; esto indica poca capacidad o conocimiento de las estrategias para lograr el ingreso a mercados externos.

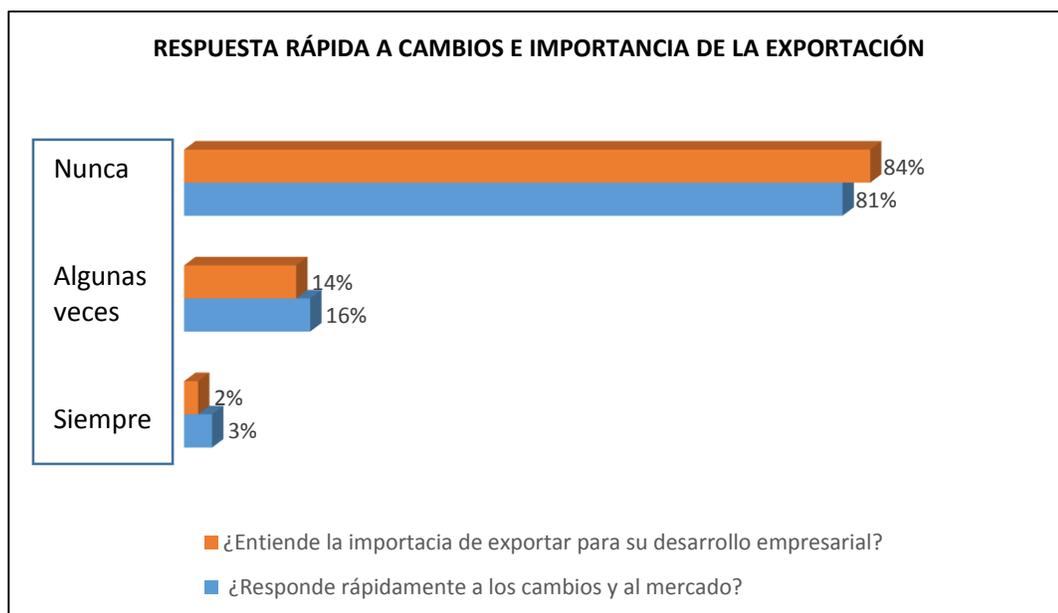
Tabla Nº 09

#### **RESPUESTA RÁPIDA A LOS CAMBIOS E IMPORTANCIA DE LA EXPORTACIÓN**

¿Responde rápidamente a los cambios y al mercado?	TOTAL	%	¿Entiende la importancia de exportar para su desarrollo empresarial?	TOTAL	%
Siempre	2	3%	Siempre	1	2%
Algunas veces	9	16%	Algunas veces	8	14%
Nunca	47	81%	Nunca	49	84%
TOTAL	58	100%	TOTAL	58	100%

FUENTE: Encuesta  
ELABORACIÓN: Propia

Gráfico N° 09



### **Análisis e interpretación:**

Los resultados obtenidos en el cuadro y el gráfico nos indican que ante la pregunta sobre si entiende la importancia de exportar para su desarrollo empresarial, contestan que “Nunca” un 84%, y un 14% contesta “Algunas veces”, mientras que sólo 2% contestaron que “siempre” lo que manifiesta escaso conocimiento para brindarle la importancia al comercio exterior para hacer crecer su negocio.

Además, en relación a los resultados expresados en el cuadro y el gráfico nos indican que ante la pregunta sobre si responde rápidamente a los cambios y al mercado, contestan que “Nunca” un 81%, y un 16% contesta “Algunas veces”, mientras que sólo casi un 03% contestaron que “Siempre”. Este resultado indica que ante el escaso conocimiento de la importancia de la exportación, resulta evidente que no responderá rápidamente a los cambios y del mercado.

## 4.3 CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS

### 4.3.1 Innovación ( $X_1$ ) se relaciona con la capacidad productiva ( $Y_1$ ).

#### i) Planteamiento de hipótesis

$H_A$ : La innovación se relaciona con la capacidad productiva.

$H_0$ : La innovación no se relaciona con la capacidad productiva.

#### ii) Tabulación y consolidación de datos observados

	S	AV	N	TOTAL
Se relaciona	22	15	7	44
No se relaciona	1	4	9	14
TOTAL	23	19	16	58

#### iii) Cálculo de valores esperados

	S	AV	N
Se relaciona	17,448	14,41	12,138
No se relaciona	5,55	4,59	38,621

#### iv) Tabulación de datos observados (O) y esperados (E) para determinar ( $X_c^2$ )

	O	E	(O - E)	(O - E) <sup>2</sup>	(O - E) <sup>2</sup> /E
S - R	22	17,45	4,55	20,72	1,19
AV - R	15	14,41	0,59	0,34	0,02
N - R	7	12,14	-5,14	26,40	2,17
S - NR	1	5,55	-4,55	20,72	3,73
AV - NR	4	4,59	-0,59	0,34	0,07
N - NR	9	3,86	5,14	26,40	6,84
					14,03

$X_c^2 =$	14,03
-----------	-------

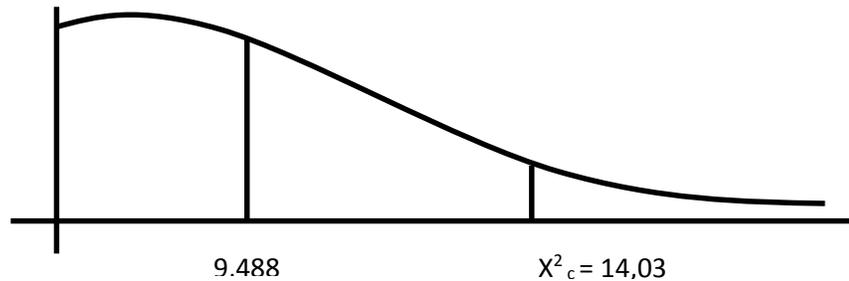
**v) Calculando  $X_t^2$  (tabla)**

a) Grado de libertad:  $(Q_f=2) (Q_c=5) = (2-1) * (5-1) = 4$

**vi) Calculando  $Z_t$  (tabla)**

b)  $X_t^2 = X_{4^2, 0.05} = 9.488$

**vii) Toma de decisión**



Como  $(X^2_c = 14,03) > (X_t^2 = 9,488)$ , se acepta la  $H_A$ ; es decir, la innovación se relaciona con la capacidad productiva, a nivel de significancia de 0.05, lo que genera finalmente la incapacidad de innovación sostenible en el negocio.

**4.3.2 La flexibilidad productiva ( $X_2$ ) se relaciona con la capacidad económica ( $Y_2$ ).**

**i) Planteamiento de hipótesis**

$H_A$ : La flexibilidad productiva se relaciona con la capacidad económica.

$H_0$ : La flexibilidad productiva no se relaciona con la capacidad económica.

**ii) Tabulación y consolidación de datos observados**

	S	AV	N	TOTAL
Se relaciona	23	16	8	47
No se relaciona	0	3	8	11
TOTAL	23	19	16	58

**iii) Calculo de valores esperados**

	S	AV	N
Se relaciona	18,638	15,40	12,966
No se relaciona	4,36	3,60	30,345

**iv) Tabulación de datos observados (O) y esperados (E) para determinar ( $X_c^2$ )**

	O	E	(O - E)	(O - E) <sup>2</sup>	(O - E) <sup>2</sup> /E
S - R	23	18,64	4,36	19,03	1,02
AV - R	16	15,40	0,60	0,36	0,02
N - R	8	12,97	-4,97	24,66	1,90
S - NR	0	4,36	-4,36	19,03	4,36
AV - NR	3	3,60	-0,60	0,36	0,10
N - NR	8	3,03	4,97	24,66	8,13
					15,53

$X_c^2 =$	15,53
-----------	-------

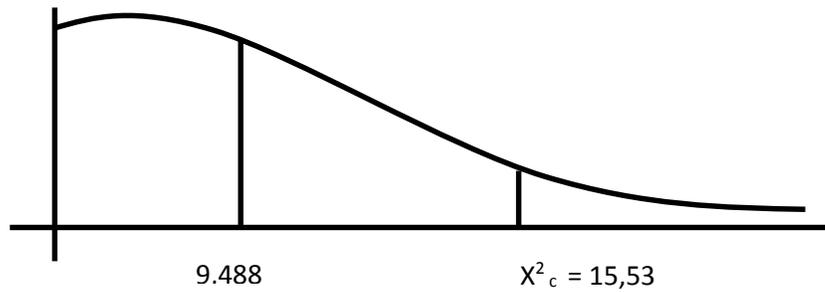
**v) Calculando  $X_t^2$  (tabla)**

a) Grado de libertad:  $(Q_f=2) (Q_c=5) = (2-1) * (5-1) = 4$

**vi) Calculando  $Z_t$  (tabla)**

b)  $X_t^2 = X_4^2, 0.05 = 9,488$

### vii) Toma de decisión



Como ( $X^2_c = 15,53$ ) > ( $X_t^2 = 9,488$ ), se acepta la  $H_A$ ; es decir, la flexibilidad productiva se relaciona con la capacidad económica, a nivel de significancia de 0.05, lo que genera finalmente la incapacidad económica para su crecimiento y desarrollo como negocio.

### 4.3.3 La agilidad económica ( $X_3$ ) se relaciona con la capacidad humana ( $Y_3$ ).

#### i) Planteamiento de hipótesis

$H_A$ : La agilidad económica se relaciona con la capacidad humana.

$H_o$ : La agilidad económica no se relaciona con la capacidad humana.

#### ii) Tabulación y consolidación de datos observados

	S	AV	N	TOTAL
Se relaciona	20	15	7	42
No se relaciona	2	4	10	16
	22	19	17	58

**iv) Calculo de valores esperados**

	S	AV	N
Se relaciona	15,931	13,76	12,31
No se relaciona	6,07	5,24	46,897

**iii) Tabulación de datos observados (O) y esperados (E) para determinar ( $X_c^2$ )**

	O	E	(O -E)	(O -E) <sup>2</sup>	(O -E) <sup>2</sup> /E
S - R	20	15,93	4,07	16,56	1,04
AV - R	15	13,76	1,24	1,54	0,11
N - R	7	12,31	-5,31	28,20	2,29
S - NR	2	6,07	-4,07	16,56	2,73
AV - NR	4	5,24	-1,24	1,54	0,29
N - NR	10	4,69	5,31	28,20	6,01
					12,48

$X_c^2 =$	12,48
-----------	-------

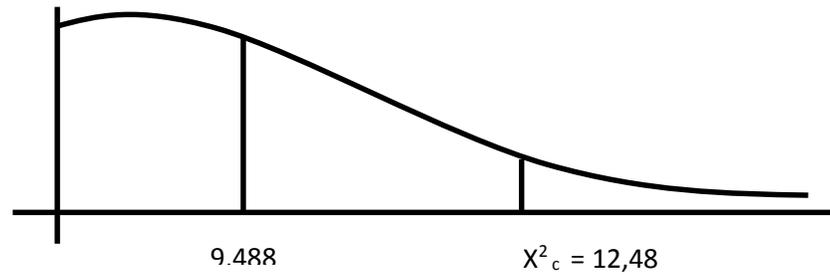
**v) Calculando  $X_t^2$  (tabla)**

a) Grado de libertad:  $(Q_f=2) (Q_c=5) = (2-1) * (5-1) = 4$

**vi) Calculando  $Z_t$  (tabla)**

b)  $X_t^2 = X_c^2, 0.05 = 9,488$

### vii) Resultado y decisión



Como ( $X^2_c = 12,48$ ) > ( $X_t^2 = 9,488$ ), se acepta la  $H_A$ ; es decir, la agilidad económica se relaciona con la capacidad humana, a nivel de significancia de 0.05, lo que genera finalmente la incapacidad de ir insertando capital humano cada vez más competitivo y especializado.

## **CAPÍTULO V:**

### **DISCUSIÓN**

En esta parte del trabajo se presenta una apreciación de los resultados y se realiza la discusión respecto a las propuestas presentadas en las investigaciones consignadas en el marco teórico. Por tanto, seguidamente, se realiza una discusión respecto a los hallazgos mencionados.

5.1 En la presente investigación, respecto a la relación entre la competitividad de los artesanos y la Oferta exportable, se ha encontrado que existe una relación directa entre ambas variables, como se aprecia en el análisis de las dimensiones de cada una.

Esta determinación guarda relación con lo investigado por Paredes (2017), que en su tesis “Análisis de la competitividad empresarial y su incidencia en el mercado internacional del consorcio textil Titicaca-Puno 2014-2015”, donde concluye que se ha determinado la influencia de los

factores de competitividad de mayor relevancia para incursionar con éxito en el mercado internacional se han identificado tres factores internos (calidad, productividad y recursos humanos) y un factor externo (mercado selección) efectuada en base a los factores que intervienen en forma más directa para las exportaciones.

- 5.2 En relación con la primera hipótesis planteada, se determinó que, como  $(X^2_c = 14,03) > (X^2_t = 9,488)$ ; es decir, la innovación se relaciona con la capacidad física - productiva, a nivel de significancia de 0.05. Esto significa que existe una clara relación entre ambas variables, sin embargo, se percibe la incapacidad de innovación sostenible en el negocio. Aun existiendo relación directa, ésta se encuentra en niveles que se requiere impulsar, para un reflejo positivo. Se ha observado un bajo nivel de preocupación por la innovación de los artesanos, lo que se ve influido por la capacidad física – productiva, lo que significa que si se logra mejorar la capacidad productiva, se logrará incrementar la preocupación por la innovación.
- 5.3 En relación con la segunda hipótesis planteada, se determinó que, como  $(X^2_c = 15,53) > (X^2_t = 9,488)$ , es decir, la flexibilidad productiva se relaciona con la capacidad económica, a nivel de significancia de 0.05, lo que genera finalmente la incapacidad económica para su crecimiento y desarrollo como negocio. Esto significa que se deberá mejorar las condiciones apropiadas existiendo la capacidad económica adecuada, se mejoraría la flexibilidad productiva de los artesanos, hecho que redundaría en su crecimiento como empresario.
- 5.4 En relación con la tercera hipótesis planteada, se determinó que como  $(X^2_c = 12,48) > (X^2_t = 9,488)$ , es decir, la agilidad económica se relaciona con la capacidad humana, a nivel de significancia de 0.05, esto genera

finalmente la incapacidad de ir insertando capital humano cada vez más competitivo y especializado. Esta situación se refleja en las respuestas obtenidas en el proceso de recopilación de información, puesto que se tiene que al existir una reducida agilidad económica, ésta afecta la capacidad humana, puesto que se tiene que solventar la calidad de trabajo que brinda una persona completamente capacitada. La agilidad económica permitirá retener personal idóneo, la dedicación a una actividad bastante sensible que requiere de mucha capacidad económica para lograr su desarrollo.

Según investigación realizada por Medina (2013), en su tesis “Análisis de los factores internos de la oferta exportable de la artesanía textil para el ingreso a mercados internacionales, región Puno – 2012”, el cual se consigna en el Marco Teórico, respalda el resultado obtenido en este trabajo de investigación, los mismos que se indican en los puntos 5.2, 5.3 y 5.4, puesto que se concluye que se llegan a identificar los siguientes factores de la oferta exportable: capacidad física-productiva, capacidad económica-productiva, capacidad humana-de gestión.

Estos factores identificados en el trabajo realizado por Medina (2013), concuerdan con los factores que se relacionan con la oferta exportable en el presente trabajo y que permitieron aplicarlos como dimensiones de la variable en mención.

## CONCLUSIONES

En el presente trabajo de investigación, que se planteó el objetivo de determinar el nivel de relación entre la competitividad de los artesanos y la oferta exportable de la artesanía del distrito de Quinua – Ayacucho. El trabajo de recopilación de datos, requirió del uso de un cuestionario aplicado a los artesanos del distrito de Quinua. Para la etapa de contrastación de hipótesis planteada para el tema, se utilizó el método estadístico Chi Cuadrado ( $X^2$ ), producto del cual se han obtenido a las siguientes conclusiones:

1. Se logró determinar de manera positiva la relación entre la competitividad de los artesanos y la Oferta exportable de la artesanía del distrito de Quinua. Esto significa que al no existir una adecuada capacidad competitiva, de los artesanos, entonces, ésta afecta la oferta exportable de la artesanía, por lo que si la competitividad fuera mejor o más óptima, entonces el nivel oferta exportable sería más idóneo.
2. Se logró determinar la relación entre la innovación de los artesanos y la capacidad física – productiva, toda vez que en el trabajo de campo se obtuvo respuestas en correlación, entendiéndose que al existir una

escasa capacidad productiva, ésta se ve afectada en la innovación que aplican los artesanos para desarrollar sus productos.

3. Se logró determinar el nivel de relación entre la flexibilidad productiva de los artesanos y la capacidad económica – financiera, sin embargo, en el trabajo de recopilación de información se obtuvo resultados que indicaron que existe poca capacidad económica para asumir sus trabajos, por lo que se ve afectada la flexibilidad productiva de los artesanos.
4. Se logró determinar el nivel de relación entre la agilidad comercial y la capacidad humana – de gestión de los artesanos del distrito de Quinua, por lo que en el trabajo de campo se obtuvo respuestas en torno a que la agilidad comercial es reducida, por lo que la capacidad de gestión igualmente, es reducida, si las respuestas hubieran sido positivas en una variable, lo mismo ocurriría con la segunda variable.

## **RECOMENDACIONES**

Obteniendo resultados positivos en torno a los supuestos planteados en el presente trabajo de investigación, los que contrastan con los objetivos, se ha encontrado una relación significativa entre las variables, por lo que se plantean las siguientes recomendaciones:

1. En torno al objetivo general, se puede recomendar que todos los artesanos deben tener presente respecto a la importancia de ser competitivos para garantizar una dedicación exclusiva a la actividad de la artesanía, sin embargo, eso se ve influido por la escasa o poca capacidad para generar una oferta exportable adecuada. El trabajo a realizar debe verse fortalecido por una mejor preparación del artesano que no sólo es responsabilidad del artesano, sino también de las autoridades que deben generar condiciones adecuadas para un trabajo que incremente el interés del turismo y demandantes extranjeros que al

favorecer con su compra, contribuyen a mejorar el flujo de actividades y el nivel de calidad de vida de las personas que trabajan en el sector.

2. Para mejorar la innovación de los artesanos, la cual se relaciona con la capacidad física – productiva, el empresario debe desarrollar mejor su capacidad de innovación para mejorar la calidad de sus productos, lo que influirá en su deseo de continuar innovando y mejorando la demanda de sus productos. La innovación no sólo es una capacidad innata, sino que requiere de práctica constante y compromiso permanente de los artesanos para alcanzar la generación de productos que sean atractivos y nuevos en un mercado donde otras costumbres, otros pueblos y otras naciones, ofrecen productos de artesanía que resultan interesantes y atractivos al público consumidor.
3. Para superar y mejorar la flexibilidad productiva, la que se relaciona directamente con la capacidad económica – financiera de los artesanos, el artesano requiere contar con un adecuado financiamiento para emprender sus actividades sin la presión de las ausencias de recursos, por lo que al lograrlo, podrá mejorar su flexibilidad para producir productos competitivos.
4. Para mejorar la agilidad comercial, la misma que se relaciona con la capacidad humana – de gestión, el artesano debe capacitarse convenientemente para incrementar su habilidad para gestionar sus actividades y lograr el ingreso a mercados extranjeros atractivos que le permitan ir incrementando su agilidad comercial y ofrecer productos competitivos en el mercado externo.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

### Bibliográficas

- Akker. A.D. - Day. S. G. (1983) "Investigación de Mercado. Toma de decisiones del sector público y privado"- Editores Interamericana S.A.- 4ta edición – México.
- Cabrera. M. A. M. - López. L. P. A. - Ramírez. M.C. (2011) "La competitividad empresarial"- Editores Universidad central – 1ra edición-Colombia
- Gordon. B. D. (2014) "Competencia empresarial"- 12va Edición – Colombia
- González. L. H. D. (2012) "Metodología de la investigación" Ecoe Ediciones- 4ta edición-Bogotá
- Pérez, R. B. - Carrillo, B. E. (2000) "Desarrollo Local: Manual de Uso ". Editorial ESIC - Madrid.
- Porter, M.E. (2009) "Ser Competitivo". Editorial Deusto Barcelona - 9na Edición actualizada y aumentada – Barcelona

### Tesis y Revistas

- Cerda (2016). Tesis: Factores de Producción y Comercialización que Limitan la Competitividad de la Cerámica del Distrito de Quinua-2015. Universidad Nacional San Cristóbal de Huamanga.
- Loayza, Maldonado (2015). Tesis: Propuesta de proyecto para el fortalecimiento de la competitividad de los productores de cacao del valle primavera –VRAEM orientado a mercados con beneficios diferenciales. Universidad Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Medina (2013). Tesis: Análisis de los Factores internos de Oferta Exportable de Artesanía Textil para el ingreso a los mercados Internacionales, Región Puno-Periodo 2012. Universidad Nacional del Altiplano-Perú.

- Paredes (2017). Tesis: Análisis de la competitividad empresarial y su incidencia en el mercado internacional del consorcio textil Titicaca Puno, periodo 2014-2015. Universidad Nacional del Altiplano-Perú.
- Turró (2001). Tesis: Estrategia Empresarial e Innovación como concluyentes de la intensidad exportadora: “Un análisis empírico” (Tesis Doctoral). Universitat Ramón, Llull.
- Muchari (2017). Tesis: Factores de elaboración y comercialización que limitan la competitividad de la cerámica en el centro artesanal shosaku nagase, Ayacucho 2016- 2017
- Huaytalla (2016). Tesis: Generación de oferta exportable mediante la sustitución de cultivos de papa hacia la producción de quinua en la cooperativa Virgen del Carmen-Ayacucho para su comercialización en el mercado Toronto-Canadá.
- CENTRUM- Revista las tendencias globales en la economía y las perspectivas de las actividades productivas en el eje interoceánico Perú-Brasil- 1996-Lima.
- OCDE- Boletín cinterfor de flexibilidad productiva en las economías de la región y nuevos modelos de empresa- octubre - diciembre 1896 – Venezuela.

### **Periódicos**

- El Comercio. (Junio De 2012). Quinua, el pueblo de las Manos que hablan. El Comercio.
- Correo. (Marzo 2010). Los artesanos y sus retos. Correo.

### **Páginas Web**

- <https://blogs.technet.microsoft.com/itmanager/2010/02/12/la-agilidad-que-exigen-las-reas-comerciales/>
- <http://minagri.gob.pe/porta/objetivos/181-exportaciones/que-podemos-exportar/532-definicion-de-oferta-exportable>

- <http://campus-oei.org/sii/numero35/Artesania.htm>
- <https://www.camara.es/innovacion-y-competitividad/como-innovar/tipos>
- <https://glosarios.servidor-alicante.com/contabilidad-de-gestion/capacidad-productiva>
- <https://www.baquia.com/emprendedores/empresas-bajo-demanda-la-capacidad-de-respuesta-ante-el-cambio>
- [https://prezi.com/d\\_cmlqxthq37/oferta-exportable/?webgl=0](https://prezi.com/d_cmlqxthq37/oferta-exportable/?webgl=0)
- <https://www.clubensayos.com/Negocios/Cultura-Exportadora/2183257.html>
- <http://www.cyta.com.ar/ta1201/v12n1a2.htm>
- <http://www.eoi.es/blogs/madeon/2013/03/10/gestion-de-recursos-humanos/>
- <https://cambiatucurso.es/blog/2018/02/27/habilidades-atencion-al-cliente>
- <https://www.esan.edu.pe/conexion/actualidad/2015/11/16/respuesta-empresas-ante-mercado-altamente-fragmentado-alto-mix-bajo-volumen-hmlv/>
- <https://www.definicionabc.com/economia/proceso-productivo.php>
- <https://prezi.com/qdl7ojf0y3vo/maquinaria-planta-y-equipo/>
- <https://www.significados.com/producto/>
- <https://contapuntual.wordpress.com/2012/02/08/que-es-el-capital-de-trabajo/>
- <https://definicion.de/costo/>
- <https://definicion.de/precio/>
- <https://www.significados.com/recursos-humanos/>

# **ANEXOS**

**TÍTULO: LA OFERTA EXPORTABLE DE LA ARTESANÍA DEL DISTRITO DE QUINUA - AYACUCHO 2017**  
**MATRIZ DE CONSISTENCIA**

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES Y DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA	UNIVERSO Y MUESTRA
<p><b>PROBLEMA GENERAL</b></p> <p>¿De qué manera se relaciona la competitividad con la oferta exportable de la artesanía del distrito de Quinua?</p> <p><b>PROBLEMAS ESPECÍFICOS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿De qué manera la innovación se relaciona con la capacidad física – productiva de los artesanos del distrito de Quinua?</li> <li>• ¿De qué manera la flexibilidad productiva se relaciona con la capacidad económica - financiera de los artesanos del distrito de Quinua?</li> <li>• ¿De qué manera la agilidad comercial se relaciona con la capacidad humana – de gestión de los artesanos del distrito de Quinua?</li> </ul>	<p><b>GENERAL</b></p> <p>Determinar qué la competitividad de los artesanos se relaciona con la oferta exportable de la artesanía del distrito de Quinua - Ayacucho.</p> <p><b>OBJETIVOS ESPECÍFICOS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Analizar que el nivel de innovación se relaciona con la capacidad física - productiva de los artesanos del distrito de Quinua</li> <li>• Hallar que la flexibilidad productiva se relaciona con la capacidad económica - financiera de los artesanos del distrito de Quinua</li> <li>• Descubrir que la agilidad comercial se relaciona con la capacidad humana - de gestión de los artesanos del distrito de Quinua.</li> </ul>	<p><b>HIPOTESIS GENERAL</b></p> <p>La competitividad de los artesanos se relaciona significativamente con la oferta exportable de la artesanía del distrito de Quinua - Ayacucho</p> <p><b>HIPÓTESIS ESPECÍFICAS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La innovación se relaciona significativamente con la capacidad física - productiva de los artesanos del distrito de Quinua</li> <li>• La flexibilidad productiva se relaciona significativamente con la capacidad económica - financiera de los artesanos del distrito de Quinua.</li> <li>• La agilidad comercial se relaciona significativamente con la capacidad humana - de gestión de los artesanos del distrito de Quinua</li> </ul>	<p><b>Variable Independiente (X):</b></p> <p><b>Competitividad</b></p> <p>Indicadores:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Innovación</li> <li>• Flexibilidad productiva</li> <li>• Agilidad comercial</li> </ul> <p><b>Variable Dependiente (Y)</b></p> <p><b>Oferta exportable</b></p> <p>Indicadores:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Capacidad física - productiva</li> <li>• Capacidad económica - financiera</li> <li>• Capacidad humana – de gestión</li> </ul>	<p><b>X<sub>1</sub>= Innovación</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Innovación de productos</li> <li>• Innovación de procesos</li> <li>• Innovación de gestión</li> </ul> <p><b>X<sub>2</sub>= Flexibilidad productiva</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Capacidad de respuesta al cambio</li> <li>• Adaptabilidad para enfrentar el cambio</li> <li>• Habilidad para el uso de recursos</li> </ul> <p><b>X<sub>3</sub>= Agilidad comercial</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Habilidad para responder al mercado</li> <li>• Habilidad para satisfacer al cliente</li> <li>• Velocidad de respuesta</li> </ul> <p><b>Y<sub>1</sub>= Capacidad físico - productiva</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Proceso productivo</li> <li>• Maquinaria y equipos</li> <li>• Producto</li> </ul> <p><b>Y<sub>2</sub>= Capacidad económica - financiera</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Capital de trabajo</li> <li>• Costos</li> <li>• Precios</li> </ul> <p><b>Y<sub>3</sub>= Capacidad humana – de gestión</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Recursos humanos</li> <li>• Gestión</li> <li>• Cultura exportadora</li> </ul>	<p><b>MÉTODO DE INVEST.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Deductivo-Inductivo</li> <li>• Cuantitativo</li> <li>• Cualitativo</li> </ul> <p><b>DISEÑO DE INVEST.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• No experimental</li> <li>• Transversal</li> </ul> <p><b>TIPO DE INVEST.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aplicada</li> </ul> <p><b>NIVEL DE INVEST.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Descriptivo</li> <li>• Explicativo</li> <li>• Correlacional</li> </ul> <p><b>TÉC. DE INVEST.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Encuesta</li> <li>• Entrevista.</li> </ul> <p><b>INST. DE INVESTIG.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cuestionario</li> </ul>	<p><b>UNIVERSO</b></p> <p>Para los efectos de la presente investigación, se considera como universo a todos los artesanos que realizan trabajos en el distrito de Quinua.</p> <p><b>POBLACIÓN</b></p> <p>La población de artesanos lo conforman 274 talleres de artesanos.</p> <p><b>MUESTRA</b></p> <p>Se definió como muestra 58 talleres de artesanos.</p>

## CUESTIONARIO

El presente cuestionario se realiza con el fin de obtener información sobre **“La Oferta Exportable de la Artesanía del Distrito de Quinua – Ayacucho 2017”**.

### INSTRUCCIONES

A continuación se establecen diversas interrogantes:

- Califique con una escala de 1 a 3, de acuerdo a las opciones planteadas
- Responda marcando del 1 al 3 según sea su elección
- Es importante que la respuesta revele la situación actual y no sobre lo que debería ser.

**Nombres del entrevistado:**

**Procedencia (zona):**

<b>CUESTIONARIO</b>	<b>CÓDIGO:</b>
	1. Nunca
	2. Algunas veces
	3. Siempre

ITEM	ENCUESTA	CALIFICACIÓN		
		Nunca	Algunas veces	Siempre
		1	2	3
	<b>I. COMPETITIVIDAD DE LOS ARTESANOS</b>			
	<b>1.1 INNOVACIÓN</b>			
1	¿Realiza usted, la innovación de sus productos para mejorar sus ventas?			
2	¿Considera importante efectuar la innovación de sus procesos de trabajo?			
3	¿Busca nuevas formas de gestionar la venta y distribución de su artesanía?			
	<b>1.2 FLEXIBILIDAD PRODUCTIVA</b>			
4	¿Expresa disposición para responder a los cambios de su sector?			
5	¿Muestra adaptabilidad para enfrentar el cambio en su sector?			
6	¿Demuestra mucha habilidad para usar sus recursos de manera adecuada?			
	<b>1.3 AGILIDAD COMERCIAL</b>			
7	¿Desarrolla toda su habilidad para responder a las exigencias del mercado?			
8	¿Está siempre dispuesto para satisfacer las necesidades del cliente?			
9	¿Responde rápidamente a los cambios y al mercado?			
	<b>II. OFERTA EXPORTABLE</b>			
	<b>2.1 CAPACIDAD FÍSICA-PRODUCTIVA</b>			
10	¿Desarrolla un proceso productivo óptimo de acuerdo al mercado externo?			
11	¿Cuenta con las máquinas y equipos para facilitar su trabajo?			
12	¿Desarrolla el producto solicitado por el mercado externo sin ninguna dificultad?			
	<b>2.2 CAPACIDAD ECONÓMICA-FINANCIERA</b>			
13	¿Cuenta con capital de trabajo suficiente para realizar su trabajo?			
14	¿Controla sus costos de producción de manera ordenada?			
15	¿Los precios que establece son competitivos en el mercado internacional?			
	<b>CAPACIDAD HUMANA- DE GESTIÓN</b>			
16	¿Cuenta con el equipo humano necesario para atender los pedidos del cliente?			
17	¿Tiene capacidad de gestión para el ingreso a mercados externos?			
18	¿Entiende la importancia de exportar para su desarrollo empresarial?			

## FOTOGRAFÍAS





**INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DE INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN**
**I. DATOS GENERALES**

- 1.1 Apellidos y Nombre: **DR. EUSTERIO ORE GUTIERREZ**  
 1.2 Institución donde Labora: **UAP FILIAL AYACUCHO**  
 1.3 Nombre de Instrumento motivo de evaluación: **ENCUESTAS**  
 1.4 Autor de Instrumento: **DR. JESUS VELASQUEZ PAREDES**  
 1.5 Título de la Investigación: **"LA OFERTA EXPORTABLE DE LA ARTESANIA DEL DISTRITO DE QUINUA AYACUCHO 2017"**

**II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN**

INDICADORES	CRITERIOS	DEFICIENTE				BAJA				REGULAR				BUENA				MUY BUENA			
		0	6	11	16	21	26	31	36	41	46	51	56	61	66	71	76	81	86	91	96
1. CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado.																				96
2. OBJETIVIDAD	Está expresado en conductas observables.																				95
3. ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la investigación.																				97
4. ORGANIZACIÓN	Existe un constructo lógico en los ítem.																				95
5. SUFICIENCIA	Valora las dimensiones en cantidad y calidad.																				96
6. INTENSIONALIDAD	Adecuado para cumplir con los objetivos trazados.																				95
7. CONSISTENCIA	Utiliza suficientes referentes bibliográficos.																				95
8. COHERENCIA	Entre Hipótesis dimensiones e indicadores.																				95
9. METODOLOGÍA	Cumple con los lineamientos metodológicos.																				96
10. PERTINENCIA	Es asertivo y funcional para la ciencia.																				97

 III. OPINIÓN DE APLICABILIDAD: **SE RECOMIENDA SU APLICACIÓN**

 IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN: **95.7**

 LUGAR Y FECHA: **AYACUCHO, 25 DE AGOSTO 2017**
**DR. EUSTERIO ORE GUTIERREZ**

 DNI: **28227213** TELÉFONO: **999424451**

**INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DE INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN**
**I. DATOS GENERALES**

 1.1 Apellidos y Nombres: JESUS BADAJOZ RATOS

 1.2 Institución donde Labora: UAP

 1.3 Nombre de Instrumento motivo de evaluación: ENCUESTAS

 1.4 Autor de Instrumento: ELBA JESUS VELASQUEZ PAREDES

1.5 Título de la Investigación:

"LA OFERTA EXPORTABLE DE LA ARTESANÍA DEL DISTRITO DE QUINUA AÑO 2017"
**II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN**

INDICADORES	CRITERIOS	DEFICIENTE				BAJA				REGULAR				BUENA				MUY BUENA			
		0	6	11	16	21	26	31	36	41	46	51	56	61	66	71	76	81	86	91	96
1. CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado.																				96
2. OBJETIVIDAD	Está expresado en conductas observables.																				95
3. ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la Investigación.																				98
4. ORGANIZACIÓN	Existe un constructo lógico en los ítem.																				95
5. SUFICIENCIA	Valora las dimensiones en cantidad y calidad.																				96
6. INTENSIONALIDAD	Adecuado para cumplir con los objetivos trazados.																				95
7. CONSISTENCIA	Utiliza suficientes referentes bibliográficos.																				95
8. COHERENCIA	Entre Hipótesis dimensiones e indicadores.																				95
9. METODOLOGÍA	Cumple con los lineamientos metodológicos.																				97
10. PERTINENCIA	Es asertivo y funcional para la ciencia.																				97

**III. OPINIÓN DE APLICABILIDAD:**
Cumple con los objetivos trazados, se recomienda su aplicación
**IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:** 95.9
**LUGAR Y FECHA:** Ayacucho 25 de Agosto 2017

 DNI: 26398710 TELÉFONO: