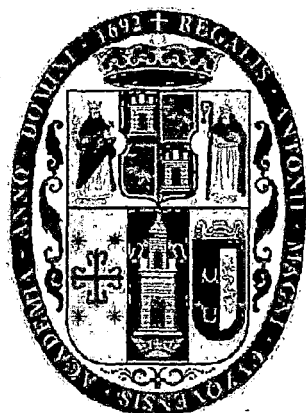


UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABAD DEL CUSCO

**Facultad de Ciencias Administrativas y Turismo
Carrera Profesional de Ciencias Administrativas.**



**Fortalecimiento de la Actitud Emprendedora con Visión
Empresarial para Asociaciones Rurales. Caso:
Productores de Trucha del Distrito de Huayopata Provincia
de la Convención - 2012**

Proyecto de Tesis para Optar el Título de:
LICENCIADO EN ADMINISTRACION

Presentado por:

Bach. RODAS RODAS ESPERANZA

Bach. CCOYO PAUCAR RUTH SALLY

Asesor:

Mgt. FEDERICO MOSCOSO OJEDA

**"TESIS AUSPICIADA POR LA UNIVERSIDAD NACIONAL
DE SAN ANTONIO ABAD DEL CUSCO"**

Cusco - Perú - 2012

DEDICATORIA

A Dios por haberme permitido llegar hasta este punto y haberme dado salud para lograr mis objetivos, además de su infinita bondad y amor.

A mis padres Juan Gualberto y Teófila Rodas por su apoyo incondicional, paciencia y ejemplos de superación.

A mis hermanos, Pablo, Fredy Fedor, Vladimir, Hegel Noscov, Engel, Fady y Kathy por acompañarme en este proceso de superación profesional.

Esperanza Rodas Rodas.

AGRADECIMIENTO

En el transcurso de nuestra investigación existieron diversos obstáculos que se tuvo que superar, y por ello no podemos dejar de mencionar a personas que fueron fundamentales en el proceso de investigación:

Al Señor Wenceslao Hilario y Edwin Hilario por las palabras de aliento y apoyo incondicional.

A mis amigos que me apoyaron en mi formación profesional y que siempre seremos amigos, especialmente al código 2006-II, por haberme ayudado a realizar este trabajo.

A la Universidad Nacional de San Antonio Abad del Cusco y en especial a la Carrera Profesional de Ciencias Administrativas (Docentes, personal y mi asesor), por permitirme ser parte de una generación de triunfadores y gente productiva para el país.

Esperanza Rodas Rodas.

DEDICATORIA

POR QUE ME PUSISTE EN ESTE LUGAR, PUSISTE TODO ALREDEDOR MIO Y SIEMPRE ESTAS CERCA MIO, GRACIAS.

DEDICADO A TI MI DIOS.

A MIS PADRES, QUE SOLO VIVEN PARA NOSOTROS SUS HIJOS, GRACIAS POR SU COMPRESION Y LA FORMACION QUE ME DIERON.

A CARMEN ENRIQUETA E HILARIO NICOLAS

A MIS QUERIDAS HERMANAS, QUE ME ENSEÑAN Y ME ACOMPAÑAN EN TODO MOMENTO, GRACIAS POR SU EXPERIENCIA E INGENUIDAD.

A CARMEN Y LADY

A TODOS MIS AMIGOS QUE ME ACOMPAÑARON EN ESTOS AÑOS, GRACIAS POR SU APOYO Y COMPAÑÍA, SE QUE SEGUIREMOS JUNTOS.

A TODOS MIS MENTORES, PROFESORES DE COLEGIO, DOCENTES UNIVERSITARIOS, ASESORES, Y PERSONAS QUE FUERON PARTE DE MI FORMACION PROFESIONAL Y PERSONAL, GRACIAS POR LOS CONOCIMIENTOS IMPARTIDOS.

A TODOS LOS QUE CONFIAN EN MÍ
¡GRACIAS, MUCHAS GRACIAS!

RUTH SALLY CCOYO PAUCAR.

PRESENTACIÓN

Señor Decano de la Facultad de Ciencias Administrativas y Turismo de la Universidad Nacional de San Antonio Abad del Cusco.

En cumplimiento a los dispositivos legales y al reglamento de grados y Títulos de la Carrera Profesional de Administración de Empresas, cumpro con elevar ante ustedes la tesis titulada — **Fortalecimiento de la Actitud Emprendedora con Visión Empresarial para Asociaciones Rurales. Caso: Productores de Trucha del Distrito de Huayopata Provincia de la Convención – 2012.** Con la finalidad de optar el título profesional de Licenciada en Administración.

El estudio fue realizado al analizar la problemática observada en los productores de trucha sobre las carencias en la actitud emprendedora la cual impidió la consolidación de los productores como asociación y como empresa.

INTRODUCCION

A nivel macroeconómico, es innegable que el desempeño empresarial se encuentra en pleno auge y que ha sido favorable para la economía peruana en los últimos años. A la fecha, el crecimiento del PBI ha alcanzado 87 meses de crecimiento continuo, favorecido por el clima generalizado del país.

Sin embargo, analizando la estructura empresarial, vemos que las grandes, medianas empresas y las MYPE que son las unidades económicas del país hacen los promedios productivos a nivel nacional y como tales, no reflejan las marcadas diferencias estructurales existentes. Así por ejemplo, mientras en las zonas urbanas los índices de crecimiento económico se elevan, las zonas rurales mantienen cifras alarmantes de pobreza y pobreza extrema, siendo este aspecto el gran problema que afronta el país a nivel nacional y con la lucha constante que requiere.

“Las áreas rurales del país representan la tercera parte de la población total y enfrentan altos niveles de exclusión, pobreza 76,4% y pobreza extrema 49,7%”¹ lo cual hace del desarrollo rural un tema crítico, que debe ser abordado como requisito para la construcción de una estrategia de desarrollo nacional coherente con una vocación de equidad e igualdad de oportunidades para todos.

No obstante, el ámbito rural puede representar no solo problemas de pobreza, y pobreza extrema pues constituye un gran potencial de oportunidades de generación de ingresos y empleo locales. Es más, puede contribuir con la descentralización del crecimiento económico y crecer con modelos propios, cuyo motor de crecimiento son los recursos humanos y sociales, puestos en valor.

¹ESCOBALJavier y VALDIVIA Martín "Perú Hacia una Estrategia de Desarrollo para la Sierra Rural".
Lima: GRADE 2004

Algunas de estas oportunidades son sus sistemas productivos con potencial de pequeña empresa rural como las Asociaciones de Productores, con la articulación estratégica a los ámbitos urbanos o ciudades intermedias con demandas de productos y servicios, y con la posibilidad de crecimiento, pero cuya viabilidad precisamente debe asegurarse.

En este entender el fomento y la promoción de emprendedores y del espíritu empresarial es crucial, y de vital importancia, para el aceleramiento del crecimiento económico y la generación de empleo en estas zonas, y por lo tanto debe ser el objetivo central de las políticas gubernamentales de progreso económico y social en la lucha contra la pobreza y pobreza extrema.

El presente trabajo de investigación contiene cinco capítulos, que se describen a continuación.

En el capítulo I, se describe el problema de investigación y metodología; realizando una descripción del problema de investigación, se cita también la formulación del problema objeto de investigación, los objetivos, las hipótesis y las variables que intervienen en el desarrollo del proceso de investigación.

En el capítulo II, se desarrolla el marco teórico y conceptual soporte de la investigación. En el cual se procede a desarrollar teorías y conceptualizaciones de los términos vinculados con actitud emprendedora, emprendimiento y visión empresarial, asimismo se hace referencia a investigaciones vinculadas con el tema, que se constituyen en antecedentes.

En el capítulo III, se desarrolla un diagnóstico integral del área de investigación de la provincia de la Convención en función de las variables analizadas.

En el capítulo IV, se realiza el análisis e interpretación de resultados sobre la actitud emprendedora de los productores de trucha del distrito de Huayopata.

En el capítulo V, se propone un programa de fortalecimiento de la actitud emprendedora dirigida a los productores de trucha del distrito de Huayopata.

Por último se describe las conclusiones y recomendaciones de investigación.

INDICE

CARATULA

DEDICATORIA

INDICE

PRESENTACION

INTRODUCCION

CAPITULO I

DISEÑO METODOLOGICO

1.1.	PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	1
1.1.1.	Descripción del problema.....	1
	Formulación del Problema.....	4
	Problema General.....	4
	Problemas Específicos.....	4
1.2.	OBJETIVOS DE INVESTIGACION	
1.2.1.	Objetivo General.....	4
1.2.2.	Objetivos Específicos.....	5
1.3.	JUSTIFICACIÓN.....	5
1.4.	LIMITACIONES DE LA INVESTIGACION.....	6
1.5.	DELIMITACION DE LA INVESTIGACION.....	7
1.6.	DISEÑO DEL MÉTODO DE INVESTIGACIÓN.....	7
1.6.1.	Tipo de Investigación.....	7
1.6.2.	Enfoque de la Investigación.....	7
1.6.3.	Metodología.....	8
1.7.	PROCESO DE OBTENCIONDE LA INFORMACION.....	8
1.7.1.	Información primaria.....	8
1.7.2.	Información secundaria.....	9
1.8.	TECNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCION DE DATOS.....	10
1.8.1.	Técnicas de recolección de datos.....	10
1.8.2.	Instrumentos de recolección de datos.....	11
1.9.	FORMULACIÓN DE LA HIPÓTESIS DE INVESTIGACION.....	12
1.9.1.	Hipótesis General.....	12
1.9.2.	Hipótesis Específicas.....	12

CAPITULO II
MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL

2.1.	ESTADO DEL ARTE.....	14
2.1.1.	Antecedentes internacionales.....	14
2.1.1.1.	Desarrollo empresarial rural con enfoque de mercado en municipios del departamento de Chuquisaca.....	14
2.1.2.	Antecedentes nacionales.....	16
2.1.2.1.	ARAPA S.A.C. y la comercialización de truchas Arco Iris en supermercados Santa Isabel, Hipermercados Plaza Vea, y Tiendas de Descuento Mini Sol (Disco-Ahold).....	16
2.2.	MARCO TEORICO.....	17
2.2.1.	Teoría del comportamiento planificado.....	17
2.2.2.	Teoría del emprendimiento como un conjunto de valores, actitudes y creencias.....	19
2.2.3.	Actitud emprendedora (por Robinson).....	22
2.3.	MARCO CONCEPTUAL.....	24
2.3.1.	Conceptos de Actitud Emprendedora.....	24
2.3.2.	Conceptos Empresariales.....	27
2.3.3.	Conceptos de piscicultura.....	29
2.4.	MARCO REFERENCIAL.....	31
2.4.1.	Modelo de emprendimiento de la Global Entrepreneurship Monitor.....	31
2.4.2.	Fortalecimiento de la Actitud Emprendedora.....	39

CAPITULO III

ASPECTOS GENERALES

3.1.	DATOS GENERALES DEL DISTRITO DE HUAYOPATA.....	44
3.1.1.	Ubicación geográfica.....	44
3.1.2.	Limites.....	46
3.1.3.	Superficie.....	47
3.1.4.	Características climáticas.....	47
3.1.5.	Vías de comunicación.....	49
3.2.	CARACTERIZACIÓN DE LA POBLACIÓN.....	51

3.3.	CARACTERIZACION DEL ENTORNO LOCAL PARA EL DESARROLLO DEL EMPRENDIMIENTO DE PRODUCCION DE TRUCHAS.....	54
3.3.1.	Factores de incidencia en el aspecto de emprendimiento de los productores de trucha de Huayopata.....	56
3.4.	SITUACION ACTUAL DE LOS PRODUCTORES DE TRUCHA DEL DISTRITO DE HUAYOPATA-PROVINCIA DE LA CONVENCION-CUSCO.....	61
3.4.1.	Antecedentes referenciales.....	61
3.4.2.	Integrantes de la asociación de productores de trucha del Distrito de Huayopata.....	63

CAPITULO IV

RESULTADOS DE LA INVESTIGACION

4.1.	ENCUESTA A PRODUCTORES DE TRUCHAS DEL DISTRITO DE HUAYOPATA.....	67
4.1.1.	Características del Entorno Físico del área de producción de truchas en Huayopata	67
4.1.2.	Características de la Encuesta a productores de trucha de Huayopata....	68
4.1.3.	Categorización de los Resultados.....	68
4.1.4.	Resultado de la encuesta.....	69
4.2.	RESULTADO DE LA ENTREVISTA A PRODUCTORES DE TRUCHAS DEL DISTRITO DE HUAYOPATA.....	78
4.2.1.	Características del Entorno Físico para la entrevista	78
4.2.2.	Características de la Entrevista.....	79
4.2.3.	Categorización de Resultados de la entrevista.....	79
4.2.4.	Resultados de entrevistas	80
4.3.	CONCLUSION DE RESULTADOS	85
4.3.1.	Conclusión de la encuesta.....	85
4.3.2.	Conclusión de la entrevista.....	86
4.4.	ARBOL DE PROBLEMAS.....	87

CAPITULO V

FORTALECIMIENTO DE LA ACTITUD EMPRENDEDORA CON VISION EMPRESARIAL DIRIGIDA A LOS PRODUCTORES DE TRUCHA DEL DISTRITO DE HUAYOPATA, PROVINCIA DE LA CONVENCION.

5.1.	PROGRAMA DE VISION EMPRESARIAL PROPUESTO.....	88
5.2.	PROGRAMA DE FORTALECIMIENTO DE LA ACTITUD EMPRENDEDORA.....	88
5.3.	CORONOGRAMA Y PRESUPUESTO PARA LA IMPLEMENTACION DEL PROGRAM DE FORTALECIMIENTO.....	95
	5.3.1. Cronograma.....	95
	5.3.2. Presupuesto.....	97
	CONCLUSIONES.....	99
	RECOMENDACIONES.....	100
	BIBLIOGRAFIA.....	101
	ANEXOS.....	103

CAPITULO I

DISEÑO METODOLOGICO

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1.1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

En el sector rural existe una diversidad de organizaciones de pequeños productores que junto con su comunidad, buscan integrarse a la economía nacional, mejorar la calidad de vida y acceder a servicios básicos y complementarios. Estas organizaciones han logrado incursionar en ciertas actividades económicas de producción, que paulatinamente han logrado desarrollarse, pero con la ayuda humanitaria de organismos no gubernamentales que han brindado el apoyo necesario para dichas actividades, a nivel de capacitación y capital económico impulsando así la primera fase de crecimiento.

Así mismo actualmente se manejan programas sociales de apoyo por parte del gobierno nacional, regional y local que buscan consolidar los emprendimientos rurales por medio de proyectos en infraestructura, compra de equipos o herramientas, capacitación etc. Con el objetivo siempre de impulsar estas organizaciones. Sin embargo pese a los esfuerzos realizados, lamentablemente los emprendimientos de los pobladores de las diferentes comunidades no han logrado establecerse ni posicionarse en el mercado local o regional ni mucho menos consolidarse de forma empresarial, aun con el apoyo brindado en una primera e importante fase inicial de emprendimiento.

Esta actitud generalizada por parte de asociaciones y organizaciones rurales deja entrever carencias, y faltantes dentro de estos grupos sociales que es necesario determinar, precisar y analizar para luego subsanar y revertir tal situación, ya que bajo el principio de crecimiento económico, el rol que juega la actitud emprendedora está directamente vinculado a la generación de empleo.

Tal es el caso de la Asociación de Productores de Trucha del Distrito de Huayopata, Provincia de la Convención que viene a ser un grupo social organizado que ha logrado emprender la producción del cultivo de peces de aguas frías, o piscicultura, desarrollando esta actividad en los sectores de Alfamayo, Panticalle, ChontaMocco, Calquiña Alta, Sicre y Aputinyacon el apoyo a nivel técnico y a nivel de infraestructura por parte de organismos no gubernamentales (ONG) como Codeva, Caritas entre otras. Así mismo este emprendimiento se ha logrado con el apoyo de la Municipalidad, con proyectos y capacitación para el mejoramiento de la producción a favor de impulsar la producción.

Sin embargo con la culminación correspondiente del apoyo económico y la capacitación técnica en una fase inicial, no se obtuvo buenos resultados, y a medida que se fue desarrollando esta actividad se hizo evidente las carencias y faltantes en la actitud emprendedora tales como: la falta de actitudes para soportar los riesgos que demanda el negocio, la falta de autoconfianza factor importante para continuar con el negocio, falta de motivaciones de logro que impiden su crecimiento; que finalmente menguaron en la convicción de continuar con la producción de truchas de agua fría, pese al esfuerzo del gobierno local y de los organismos no gubernamentales (ONG), por consolidar esta actividad, dando como resultado el abandono de la misma.

Actualmente como consecuencia de la falta de continuidad de este emprendimiento en dicha Asociación se tiene una infraestructura construida para la piscicultura al 4% de su producción y en ciertos casos completamente abandonada, equipos y herramientas adquiridos en desuso, y junto a una serie de situaciones que caracterizan a esta actividad.

Frente a una infraestructura y herramienta de trabajo que se encuentran inoperativas, se genera la necesidad de restablecer dicha actividad subsanando las carencias y faltantes de actitud emprendedora en los miembros de la Asociación, que impulse el desarrollo creciente de esta actividad, ya que este aspecto viene a ser el punto de partida de toda actividad empresarial, adicionalmente como parte de este fortalecimiento, es necesario complementar los conocimientos necesarios que sirvan de apoyo al fortalecimiento de la actitud emprendedora con una visión empresarial.

Siendo necesario por lo tanto, un análisis de estos problemas de manera profunda y específica; para proponer el fortalecimiento de la actitud emprendedora de forma adecuada en los miembros de la Asociación con su respectiva visión empresarial como herramientas que posibiliten revertir esta situación.

1.1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

Problema General

- ¿Cómo fortalecer la actitud emprendedora con una visión empresarial en los Productores de Trucha del Distrito de Huayopata Provincia de la Convención - 2012.

Problemas Específicos

- ¿Cuáles son las características del contexto local que favorecen el desarrollo de la actitud emprendedora con visión empresarial de los Productores de Trucha del Distrito de Huayopata Provincia de la Convención 2012?
- ¿Cuáles son las características actuales de la actitud emprendedora de los Productores de Truchas del Distrito de Huayopata Provincia de la Convención-2012?
- ¿Cómo proponer un programa con visión empresarial a los productores de trucha del distrito de Huayopata provincia de la Convención -2012 para el fortalecimiento de su actitud emprendedora?

1.2. OBJETIVOS DE INVESTIGACION

Objetivo General

- Proponer un programa que fortalezca la actitud emprendedora con una visión empresarial de los Productores de Trucha del Distrito de Huayopata Provincia de la Convención - 2012.

Objetivos Específicos

- Describir las características del contexto local que favorecen el desarrollo de la actitud emprendedora con visión empresarial de los Productores de Trucha del Distrito de Huayopata Provincia de la Convención - 2012.
- Identificar las características actuales de la actitud emprendedora de los Productores de Trucha del Distrito de Huayopata Provincia de la Convención-2012
- Determinar los componentes del programa con visión empresarial a los Productores de Trucha del Distrito de Huayopata Provincia de la Convención-2012 para el fortalecimiento de su actitud emprendedora

1.3. JUSTIFICACIÓN

Las empresas a nivel nacional en sus diversas modalidades son el eje que impulsa el desarrollo nacional por lo tanto, es posible identificar el impacto que poseen sobre el crecimiento económico, por ende, el presente trabajo de investigación es una contribución a consolidar las bases sobre las cuales se sustentan las empresas que es la actitud emprendedora.

Así mismo el presente trabajo es una investigación realizada a favor de las zonas más afectadas en cuanto a pobreza y pobreza extrema del ámbito rural, por lo tanto este trabajo representa una herramienta de apoyo que pueda ser útil para fortalecer aquellas actividades que en busca de mejores ingresos económicos son desarrolladas por parte los pobladores para lograr una mejor calidad de vida.

Finalmente el presente trabajo de investigación es un apoyo a los productores de Trucha del Distrito de Huayopata, provincia de La Convención en Cusco en la lucha constante contra la pobreza y pobreza extrema, siendo este estudio por las características que posee una base para la continuidad de esta actividad

Contribuir con la consolidación de esta actividad económica es también contribuir indirectamente a mejorar las condiciones de vida de la población del Distrito de Huayopata en general, así como con la generación de puestos de trabajo a corto, mediano y largo plazo ya que mediante la comercialización de truchas se lograra generar ingresos económicos y de esta manera reactivar el progreso económico del Distrito de Huayopata.

1.4. LIMITACION DE LA INVESTIGACION

El presente trabajo de investigación está limitado por el difícil acceso para la aplicación de encuestas a algunos productores de trucha para la obtención de información primaria, debido a la ubicación geográfica de residencia y a la falta de predisposición para aceptar las encuestas y entrevistas. Así como la veracidad de las respuestas.

Así mismo una limitación de la investigación es la escasa bibliografía con respecto al tema ya que actualmente no se le ha prestado la importancia debida a este aspecto, y la información teórica disponible en el Perú tanto a nivel bibliográfico como a nivel virtual es escasa por lo que se recurrirá fuentes bibliográficas internacionales especializadas en el tema.

1.5. DELIMITACION DE LA INVESTIGACION

La investigación está delimitada espacialmente por los sectores Alfamayo, Panticalle, Chonta Mocco, Calquiña Alta, Sicre y Aputinya, que geográficamente pertenecen al distrito de Huayopata, Provincia de la Convención. Así mismo la investigación está dada de forma transversal por lo que no está delimitada en el tiempo, sin embargo la obtención de información se llevó a cabo en el año 2012. Así mismo la información recabada será obtenida tal como se presenta la situación.

1.6. DISEÑO DEL MÉTODO DE INVESTIGACIÓN

1.6.1 Tipo de investigación

El Tipo de investigación del presente trabajo es descriptivo, porque se describirá la situación actual de la actitud emprendedora de los productores de trucha.

1.6.2. Enfoque de la Investigación

El enfoque de la investigación es mixto (cualitativo y cuantitativo) ya que se estiman las características del objeto de estudio en la evaluación de la información y se obtiene resultados cuantitativos para las conclusiones respectivas.

1.6.3. Metodología

El presente trabajo de investigación obedece a un tipo de investigación DEDUCTIVO y ANALITICO.

- El método DEDUCTIVO es usado en relación a las características de la producción de truchas.
- El método ANALITICO es empleado en base al análisis de la actitud emprendedora de los productores de trucha para proponer el fortalecimiento de su actitud emprendedora con visión empresarial.

1.7. PROCESO DE LA OBTENCION DE INFORMACION

1.7.1. Información Primaria

Las técnicas de obtención de información primaria se realizara primordialmente por medio de encuestas y entrevistas las cuales estarán en función a las guías de preguntas estructuradas in situ, para la respectiva evaluación, adicionalmente se obtendrá la información por medio la observación del entorno inmediato, para la posterior sistematización y evaluación en gabinete.

a) Diseño de la Obtención de Información Primaria Encuesta:

Población Total: Está conformado por los Productores de Trucha del Distrito de Huayopata Provincia de la Convención en un número de 44 quienes se encuentran inscritos en el padrón del proyecto "Mejoramiento de la producción de trucha en el Distrito de Huayopata"

Muestra: El conjunto de unidades de muestreo está determinado por el tamaño total de la población determinados por el número de miembros inscritos en el padrón del proyecto “Mejoramiento de la producción de trucha en el Distrito de Huayopata en un numero de 44.

X= población total

X1 = Muestra Observada



X=X1

Tipo de Muestreo: El tipo de muestreo es no probabilístico intencional, porque que se determinó la muestra de forma que favorezca a la investigación.

1.7.2. Información Secundaria

La obtención de información secundaria será obtenida por medio de bibliografía adecuada e información obtenida en medios virtuales, que logran guiar el análisis del trabajo de investigación.

1.8. TECNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCION DE DATOS

1.8.1. TECNICAS

Las técnicas utilizadas en este trabajo de investigación son:

- **Encuestas.-** Usadas de acuerdo a las necesidades del trabajo de investigación aplicadas a los productores de trucha del distrito de Huayopata.

- **Entrevistas.-** Aplicadas a los representantes oficiales de los productores de trucha del distrito de Huayopata.

- **Observación.-** Utilizada para la recolección de información dentro del área de producción de truchas del distrito de Huayopata – provincia de La Convención - Cusco, con el propósito de observar su situación actual y sus diversas necesidades.

- **Análisis de documentos.-** Esta técnica nos permitirá analizar documentos de Gestión, artículos, etc. que nos permitirán tener una visión global de los productores de truchas.

- **Revisión bibliográfica.-** Esta técnica nos permitirá revisar textos con respecto al trabajo de investigación.

1.8.2. INSTRUMENTOS

- **Cuestionario de las encuestas.-** Utilizadas para obtener información de los productores de truchas, a través de preguntas distribuidas en un cuestionario.

- **Guía de Entrevistas.-** A representantes oficiales de los productores de truchas en el distrito de Huayopata – provincia de La Convención – Cusco

- **Guía de observación.-** Realizadas de acuerdo a los requerimientos del trabajo de investigación y tomando en cuenta las características relevantes que tiene este instrumento.

- **Fichas bibliográficas.-** Se elaborarán fichas donde se anotarán datos durante las visitas a las diversas bibliotecas de la ciudad, con la finalidad de obtener información respecto al fortalecimiento de la actitud emprendedora con visión empresarial de las organizaciones populares y otros de interés del estudio.

- **Internet.-** Mediante el cual se obtuvo información diversa referente al tema de tesis.

1.9. FORMULACIÓN DE LA HIPÓTESIS DE INVESTIGACION

1.9.1. Hipótesis General

- Un fortalecimiento de la actitud emprendedora de los productores de trucha del distrito de Huayopata, favorecerá su visión empresarial.

HIPOTESIS GENERAL	VARIABLES	INDICADORES
Variable independiente	Actitud emprendedora	Posición frente el riesgo Autoconfianza Motivación al logro Conocimientos y Habilidades
Variable dependiente:	Visión empresarial	Estructura Organizativa y funcionamiento. Capacidad gerencial y de gestión Reglas, documentos de gestión Relaciones humanas

1.9.2. Hipótesis Específicas

Hipótesis específica 01

- Las características del contexto local, podrán favorecer el desarrollo de la actitud emprendedora de los productores de trucha del distrito de Huayopata.

Cuadro 01: Variables

H: 1	VARIABLES	INDICADORES
Variable independiente	Las Características del Contexto.	Climáticas políticas Sociales Económicas
Variable dependiente:	Actitud emprendedora	Posición frente el riesgo Autoconfianza Motivación al logro Conocimientos y Habilidades

Hipótesis específica 02

- Un buen comportamiento organizacional de los productores de trucha del distrito de Huayopata podrá aumentar su nivel de actitud emprendedora.

Cuadro 02: Variables

H2	VARIABLES	INDICADORES
Variable independiente	Comportamiento Organizacional.	Organización Cumplimiento de responsabilidades Relaciones humanas
Variable dependiente:	Actitud emprendedora	Posición frente el riesgo Autoconfianza Motivación al logro Conocimientos y Habilidades

Hipótesis específica 03

- Un programa con visión empresarial, podrá fortalecer la actitud emprendedora en los productores de trucha del distrito de Huayopata.

Cuadro 03: Variables

H3	VARIABLES	INDICADORES
Variable independiente	Un programa con visión empresarial.	Estructura Organizativa y funcionamiento. Capacidad gerencial y de gestión Reglas, documentos de gestión Relaciones humanas
Variable dependiente:	Actitud emprendedora en los productores de trucha.	Posición frente el riesgo Autoconfianza Motivación al logro Conocimientos y Habilidades

CAPITULO. II.

MARCO TEORICO - CONCEPTUAL.

2.1. ESTADO DEL ARTE

2.1.1. ANTECEDENTES INTERNACIONALES

2.1.1.1. Desarrollo Empresarial Rural con Enfoque de Mercado en Municipios del Departamento de Chuquisaca

En el Departamento de Chuquisaca, bajo un trabajo de desarrollo empresarial rural de al menos 4 años, en los Municipios de Camargo, San Lucas, Vulpina e Incahuasi, se han conformado seis asociaciones productivas bajo un enfoque de mercado, con la finalidad de aprovechar las vocaciones productivas de la región, las potencialidades y capacidades locales, después de un estudio de mercados, las asociaciones en una primera etapa fueron beneficiadas de un proceso que consistió en el empoderamiento de capacidades técnico productivas, en cultivo, cosecha, procesamiento y transformación de los productos bajo parámetros de calidad y requerimientos de mercado.

Los Técnicos de ADRA Bolivia, regional Camargo fueron los responsables de llevar adelante estas actividades. El manejo y aprovechamiento de tecnología para el mejoramiento de los procesos productivos también fue parte importante en esta etapa, debido a que las oportunidades de mercado pueden ser mejor aprovechadas y de esta manera generar ventajas competitivas para cada asociación.

Este proceso consistió en la ejecución de Diagnósticos Participativos Rurales (DPR), que sirvió para que cada asociación identificara sus principales problemas productivos, comerciales y organizacionales, planificando de esta manera sus propias soluciones además de identificar sus potencialidades como asociación, comunidad y municipio.

El proceso fue desarrollado en cada uno de los municipios, los profesionales de campo de ADRA condujeron el Diagnóstico Participativo Rural de cada asociación, estos profesionales de campo a su vez fueron fortalecidos técnicamente con la metodología y técnicas del DPR por la consultora especializada en Desarrollo Empresarial PRODEPE, fueron partícipes de este proceso además de las asociaciones, otros actores relacionados a cada municipio y a las cadenas productivas.

Este proceso consistió en el empoderamiento de capacidades, conceptos y herramientas empresariales, para tal efecto se ejecutaron talleres de capacitación empresarial, empleando metodologías de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), adaptadas a la realidad Boliviana y al sector rural específicamente.

Este proceso permitió el fortalecimiento de cada asociación con relación a sus habilidades empresariales respecto a mercadeo, determinación de costos, contabilidad básica, planificación financiera, organización de la empresa y familia, relacionamiento con la empresa el entorno y trabajo en equipo.¹

2.1.2. ANTECEDENTE NACIONALES

2.1.2.1. ARAPA S.A.C. y la Comercialización de Truchas Arco Iris en Supermercados Santa Isabel, Hipermercados Plaza VEA y Tiendas de Descuento Mini sol (Disco-Ahold).

Arapa San Pedro San Pablo S.A.C. (Arapa S.A.C.), es una empresa procesadora de truchas, que opera desde 1996 en la comunidad de Ucayali a 4 Km. del Distrito de Arapa, Provincia de Azángaro, Departamento de Puno, Perú.

Arapa S.A.C., es una empresa privada que se constituye en un medio de generación de ingresos económicos para los pobladores de las riberas del lago Arapa en Puno y se maneja con criterios de responsabilidad social; participan de su directorio y cargos directivos tanto trabajadores de la empresa como productores truchícolas.

La planta industrial cuenta con la infraestructura, maquinaria y equipos de mediana tecnología, así como con personal de la zona altamente calificado que le permite la producción de carpas de trucha

de 500 familias comuneras de Arapa y Chupa, que a lo largo de trece años apuestan por esta actividad.

“La articulación de Arapa S.A.C. y sus productos se desarrolla con la cadena de Supermercados Santa Isabel, Hipermercados Plaza VEA y Tiendas de Descuento Minisol, que operan en la ciudad de Lima-Perú y son propiedad del Consorcio Argentino-Holandés Disco-Ahold, subsidiaria de Royal Ahold, la segunda cadena de supermercados más grande del mundo. En el caso de las Tiendas de Descuento Minisol”.²

2.2. MARCO TEORICO

2.2.1. TEORÍA DEL COMPORTAMIENTO PLANIFICADO (Icek Ajzen-1991)

“La teoría del comportamiento planificado ayuda a entender cómo podemos cambiar el comportamiento de la gente. Es una teoría que predice el comportamiento deliberado, por que el comportamiento puede ser planeado”.³

El resultado del descubrimiento es que el comportamiento no es 100% voluntario y estar bajo control.

Tres consideraciones de la teoría del comportamiento planificado:

- a) **Creencias de comportamiento (*Las actitudes personales*).**- es decir, la disposición personal hacia una determinada conducta, hacia la posibilidad de llevarla a cabo o de evitarla. Esta actitud depende directamente de las consecuencias que espera o cree que puede ocasionar. Por tanto, el individuo desarrollará actitudes favorables o desfavorables respecto a la conducta en cuestión, en función de sus creencias acerca de las posibles consecuencias.

²<http://www.fidamerica.org/supermercados/documentos/estudiocaso2.pdf>

³ AJZEN Icek, “Teoria del Comportamiento Planificado” 1991 pag. 88

b) **Creencias normativas (Las normas sociales percibidas).**- Los “otros significativos”, las personas o los grupos de referencia del individuo, comparten valores y normas. Éstos son consecuencia del aprendizaje colectivo y se ven plasmados en la cultura compartida.

La percepción que tenga el individuo de lo que las personas importantes en su vida piensen acerca, en este caso, de la creación de una nueva empresa y, por tanto, el apoyo o rechazo que cree que puede esperar por parte de las mismas constituye un segundo factor explicativo de su intención al respecto.

- **Creencias controladas (La percepción de control).**- la propia capacidad percibida por el sujeto para desarrollar la conducta objetivo. Los recursos y oportunidades a disposición de una persona determinarán la probabilidad de avanzar en un determinado comportamiento. Sin embargo, más importancia que la disponibilidad o control de los mismos en sí, tendrá la percepción del control que tenga la persona. Así, las experiencias pasadas relevantes, la información de segunda mano, la experiencia de parientes y amigos, etc., pueden hacer aumentar o disminuir la facilidad o dificultad percibidas para actuar de una determinada manera.

Las 3 consideraciones de Ajzen son cruciales en circunstancias/proyectos/programas cuando se necesita cambiar el comportamiento de la gente.

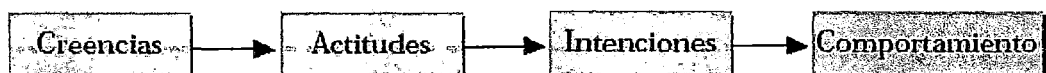
En sus agregados respectivos, las creencias de comportamiento producen una actitud favorable o desfavorable sobre el comportamiento, las creencias normativas resultan en la presión social percibida o la norma

subjetiva, y las creencias de control dan lugar al control del comportamiento percibido. En combinación, la actitud hacia el comportamiento, la norma subjetiva, y la percepción de comportamiento controlado, conducen a la formación de un comportamiento intencional. Como regla general, si la actitud y la norma subjetiva son más favorables, el control percibido será mayor y la intención de la persona a realizar un comportamiento en particular será más fuerte.

El que ésta teoría trate de explicar la conducta humana a largo plazo hace que pueda ser aplicada al estudio de la creación de empresas (Krueger y Casrud, 1993)

De acuerdo con el modelo de Ajzen, y tal como recoge la siguiente figura, este conjunto de percepciones de la persona determina sus actitudes que, a su vez, influyen sobre las intenciones y éstas sobre la conducta.

Grafico 01. Modelo del Comportamiento Planificado de Ajzen.



Fuente: Ajzen, 1991

2.2.2. TEORÍA DEL EMPRENDIMIENTO COMO UN CONJUNTO DE VALORES ACTITUDES Y CREENCIAS

“Son las que apoyan dentro de una comunidad al ejercicio de un comportamiento emprendedor este comportamiento lo podemos encontrar en todos los niveles y en todos los ámbitos, desde el autoempleo hasta el sector público. La capacidad de emprender es una calidad de la sociedad aunque su principal efecto sea el crecimiento económico a través de la

creación de empleos, mejora de la calidad y abaratamiento de los productos y servicios. La capacidad de emprender depende de distintos factores no es inamovible y siempre es igual.”⁴

a) Cualidades del Emprendimiento: “Es importante contar con cualidades personales y con conocimientos técnicos (no obligatorios pero sí deseables) determinadas y que, en la medida de lo posible, debe intentar incorporar, desarrollándolas por él o ella misma o sumar al proyecto a personas que cuenten con ellas.”⁵

b) El Capital Humano y el Emprendimiento: “Ante la necesidad de un proyecto empresarial sólido y la importancia de la intensidad del conocimiento en las fases organizativas, el capital humano es indispensable para el desarrollo de nuevas empresas y planes de negocio, tanto desde una perspectiva interna de mejora de la gestión como desde la faceta externa.

En suma, la creación de empresas se basa en el conocimiento y talento puesto en común para dar significado a lo que saben y quieren. De esta forma, los elementos del emprendimiento como competencias esenciales se citan a continuación”:⁶

- Actitudes para emprender (visión y valores).
- Recursos para emprender (tangibles e intangibles o conocimientos).
- Capacidades para emprender (habilidades y experiencia).

SCHUMPETER Joseph, “Empresario Innovador” 1997

⁵De Navarra Revista Novactiva “Emprender que Capacidades se Requieren Centro Europeo De Empresas E Innovación”2008

⁶BUENO CAMPOS Eduardo, MERINO MORENO Carlos “El Capital Intelectual Y La Creación De Empresas En La Sociedad Del Conocimiento” Universidad Autónoma De Madrid 2003 pag. 2

- **Las actitudes:** Que recogen los aspectos que caracterizan la base de los modelos mentales de las personas, concretándose en la observación de rasgos estables en un porcentaje elevado, por lo que estas competencias cognitivas se relacionan con la autoconciencia y la inteligencia emocional.

En consecuencia, para poder modificarlas el proceso de aprendizaje se tiene que basar en técnicas motivacionales y conscientes; de manera que influyan y modifiquen, en cierta medida, las pautas espacio-temporales que estructuran la mente, y penetrar en la conciencia humana.

Dentro de estas actitudes son de destacar la forma de entenderse a sí mismo y la relación con su entorno; el concepto de visión que se engarza con determinados valores y las maneras de asumir sus responsabilidades así como su relación con dicho contexto. En lo que se refiere a la función de emprender es destacable la actitud frente al riesgo o el cómo se asume el mismo al desempeñar determinadas actividades.

- **Los Conocimientos:** Los conocimientos poseídos son fundamentales en todo proceso son, a su vez los protagonistas en la actual Sociedad del Conocimiento. Como dice Nonaka (1991) se está viviendo una “continua espiral de conocimientos”; combinando y recombinando conocimientos explícitos y tácitos que producen, que crean, nuevo conocimiento.

Para seguir este ritmo el agente que se define como emprendedor o que asume este papel precisa generar continuamente nuevas ideas e innovación. De aquí la importancia, entre otros aspectos, de conocer cómo se lleva a cabo un proceso de innovación en una organización o conocer también las mejores experiencias o prácticas de empresas y empresarios.

Conocer historias y saber lo sucedido en casos son buenas señales para iniciar este camino; ruta de emprendedores que debe recorrerse para aprender y percibir los signos que puedan mostrar la existencia de alguna oportunidad.

- **Las Capacidades:** Las capacidades son las potencias, son las razones cognitivas que dan un sentido finalista a toda función emprendedora, como en general, a toda función empresarial. Si las actitudes son fundamentos conscientes, si los conocimientos son las bases necesarias para entender y conocer lo que se pretende, las capacidades son las condiciones suficientes para alcanzar el objetivo empresarial.

“Se asemejan a los caracteres de los conocimientos tácitos, se vinculan a la creación de riqueza, al logro de altos rendimientos, a una perspectiva de saber hacer, donde el conocimiento y acción busca el éxito, puede ser desarrollado y gestionado, pero es fundamental que las personas, las aprendan y mejoren”.⁷

2.2.3. ACTITUD EMPRENDEDORA (POR ROBINSON)

“Entiende que las actitudes son las que realmente determinan el perfil emprendedor. Considera que las actitudes son marcas estables que los rasgos personalidad ya que cambian a través del tiempo y se modifican con la interacción con el entorno, la proporción en que varían depende de cuan profundamente esta la actitud arraigada en el individuo, identificada con su identidad y cuan intensa ha sido la experiencia que logro

⁷BUENO CAMPOS Eduardo, MERINO MORENO Carlos; “El Capital Intelectual Y La Creación De Empresas En La Sociedad Del Conocimiento” Universidad Autónoma De Madrid 2003. Pag. 53

modificarla. Esta posibilidad de cambiar ha dejado un problema en la consistencia de las mismas para predecir comportamientos, en especial cuando se las mide en forma genérica”.⁸

Al tener como objetivo el analizar las actitudes emprendedoras de los productores es muy importante comprender su composición.

Según Triandis (1947), dentro de los componentes de las actitudes emprendedoras encontramos:

- **Componente cognitivo:** que radica en las creencias y pensamientos que posee el individuo con respecto a objeto específico de cada actitud.
- **Componente afectivo:** que consiste en el pensamiento positivo o negativo que le produce dicho objeto, es la emotividad que impregna la idea.
- **Componente comportamental:** que comprende las intenciones y predicciones de comportamiento que produce el objeto.

Robinson (1987), estudio actitudes en el desarrollo de la “Entrepreneurial Attitude Orientation Scale” (EAO):

- ❖ Posición ante el riesgo.
- ❖ Autoconfianza
- ❖ Motivación al logro

- ❖ **Posición ante el riesgo.** “Reconoce que todo emprendimiento lleva asociado un riesgo ya sea financiero, social o psicológico. El empresario es una persona que asume riesgos”.⁹

⁸ ROBINSON, “An attitude approach to the prediction of entrepreneurship”, Teoría y Práctica, Ediciones Toray S.A. España, 1987, pag. 274.

⁹ HISRICH, R; Peters, M, “Entrepreneurship”. Mc. Graw-Hill. 5^{ta} Edición Estados Unidos, 2002 pag. 70

- ❖ **Autoconfianza:** “Es la evaluación que hacemos de nosotros mismos; es la confianza en nuestra capacidad para pensar y afrontar los desafíos que surgen todos los días, hace que las personas busquen objetivos existentes que la estimulen y al lograrlos aumenta aún más su autoconfianza”.¹⁰

- ❖ **Motivación al logro:** “La motivación al logro es una característica básica de los emprendedores que actúan de una determinada forma:
 - Necesitan ser responsables de sus actos, tener libertad para actuar y control de la situación.
 - Buscan retroalimentación sobre sus actos para luego modificar sus objetivos.
 - Fijan metas que sean retadoras pero a la vez realistas y alcanzables.
 - No les agrada las tareas rutinarias sino aquellas que el esfuerzo influya en sus resultados.
 - A la hora de escoger compañeros de trabajo prefieren expertos en lugar de amigos”.¹¹

2.3. MARCO CONCEPTUAL

2.3.1. CONCEPTOS DE ACTITUD EMPRENDEDORA

- a) **Emprendedor:** Es la persona que es capaz de percibir una oportunidad de producción o servicio y ante ella formula libre e independientemente una decisión de consecución y asignación de los recursos naturales, financieros, tecnológicos y humanos

¹⁰ BRANDEN, N. “El poder de la Autoestima, como potenciar este importante recurso psicologico”, Editorial Paidós, España 1993. Pag. 98

¹¹ IBAÑEZ, M. “Actitudes Emprendedoras de los estudiantes universitarios”, Tesis Doctoral de la Universidad de Deusto, España. 2001, pag 95

necesarios para poder poner en marcha el negocio, que además de crear valor incremental para la economía, genera trabajo para él y en general, para otros (R. Varela, 1991).

- b) Emprendimiento:** Una manera de pensar y actuar orientada hacia la creación de riqueza. Es una forma de pensar, razonar y actuar centrada en las oportunidades, planteada con visión global y llevada a cabo mediante un liderazgo equilibrado y la gestión de un riesgo calculado, su resultado es la creación de valor que beneficia a la empresa, la economía y la sociedad.

- c) Formación para el emprendimiento.** Busca el desarrollo de la cultura del emprendimiento con acciones que buscan entre otros la formación en competencias básicas, competencias laborales, competencias ciudadanas y competencias empresariales dentro del sistema educativo formal y no formal y su articulación con el sector productivo.

- d) La Actitud.-**Son los enunciados o juicios evaluadores de personas, objetos o eventos. Posee tres componentes: cognitivo -segmento de opinión o creencia-, afectivo -segmento emocional o sentimental- y comporta mental -intención de conducta de cierto modo hacia alguien o algo- (Robbins & Judge, 2011).

- e) Actitud emprendedora.-**Puede definirse como una conducta permanente de administrar los recursos para generar resultados según la actividad en que se desarrolla (Quintero, 2007).

- f) Reconocimiento de Oportunidad de Negocio.-**El concepto de "oportunidad" tiene algo que ver con tiempo y espacio, algo es oportuno en un momento y un lugar dado, puede que en otro

momento o en otro lugar no lo sea, exagerando un poco, no basta con que vendamos excelentes impermeables en un lugar donde nunca llueve o que vendamos lindos trajes de baño en pleno invierno. El empresario exitoso por lo general no parte con un buen producto al que luego le busca mercado, mucho más fácil es hacer todo lo contrario, estudiar el mercado en busca de oportunidades de negocio y luego aprovechar esas oportunidades. Es más fácil adaptarnos nosotros al mercado que intentar que el mercado se adapte a nuestro producto.

g) Autoconfianza: Se define como la creencia en que una persona o grupo será capaz y deseará actuar de manera adecuada en una determinada situación. Y la definición de autoconfianza según el Diccionario de la Lengua Española es: "Sentimiento basado en la fuerte conciencia del propio poder para afrontar las posibles dificultades"

h) Posición ante el Riesgo: El riesgo se define como "contingencia o proximidad de un daño. El término riesgo, se enfoca a la eventualidad o posibilidad de que un evento esperado pueda o no ocurrir. El riesgo puede ser considerado como una combinación entre la posibilidad de la existencia de eventos que tengan efectos negativos o de consecuencias perjudiciales para la entidad y oportunidades de negocio o crecimiento aún no descubiertas. Los riesgos no se originan solamente por la falta de controles, estos existen por sí mismos y representan cuando son causados. Los controles se establecen para reducir o evitar las causas.

La tolerancia al riesgo significa que el emprendedor es capaz de manejarse en circunstancias de incertidumbre. Ha desarrollado la

habilidad de aprender de los fracasos, y, por ello mismo, no tiene mayores dificultades para sumir los costos de riesgos calculados.¹²

- i) **Motivación al Logro:** Se define como un impulso comporta mental que conlleva al individuo a seleccionar e insistir en tareas que impliquen un nivel superior y que pueda compararse consigo mismo al realizar actividades retadoras que requiera sus competencias para llegar a un éxito indiscutible (Espíritu & Sastre, 2008). La motivación de logro es una necesidad recurrente de alcanzar éxitos, no en comparación con otros, sino consigo mismo, como un reto de sus propias capacidades (McClelland, 1971).

- j) **Conocimientos:** son fundamentales en todo proceso son, a su vez los protagonistas en la actual Sociedad del Conocimiento. Como dice Nonaka (1991) se está viviendo una “continua espiral de conocimientos”

- k) **Habilidades:** Del latín “habilitas”, es la capacidad y destreza para realizar algo, que se obtiene en forma innata, o se adquiere o perfecciona, en virtud del aprendizaje y la práctica.

2.3.2. CONCEPTOS EMPRESARIALES

- a) **La Misión.-** la misión es el impulsor de la organización hacia la situación futura deseada. Es el catalizador que permite que esta trayectoria de cambio sea alcanzada por la organización. La misión

¹²SCHAEFFER GARCÍA Roger Alexander, “Evaluación del Riesgo Empresarial a Través de Matrices de Riesgos en Una Entidad Prestadora de Servicios de Consultoría administrativa y Financiera” Universidad de San Carlos de Guatemala, Facultad de Ciencias Económicas Guatemala 2008. pag 30

responde a al interrogante: ¿cuál es nuestro negocio? Y es lo que debe hacer bien la organización para tener éxito.

- b) **La Visión.**- la visión de una organización es la definición deseada de su futuro, responde a la pregunta ¿Qué queremos llegar a ser? implica un enfoque de largo plazo basado en una precisa evaluación de la situación actual y futura de la industria, así como del estato actual y futuro de la organización bajo análisis.
- c) **Valores.**- los valores de una organización pueden ser considerados como políticas directrices más importantes: norman, encausan el desempeño de sus funcionarios, y constituyen el patrón de actuación que guía el proceso de toma de decisiones. Los valores establecen la filosofía de la organización al presentar claramente sus creencias, actitudes, tradiciones y su personalidad.
- d) **Los Objetivos.**- Cualquier situación deseada, medida de forma objetiva.
- e) **Estrategias.**- Es la orientación ideal y el alcance a largo plazo de la organización. Ajusta recursos a su entorno cambiante y en particular, a sus mercados, consumidores o clientes, para satisfacer las expectativas de los propietarios.
- f) **Cultura:** Conjunto de valores, creencias, ideologías, hábitos, costumbres y normas, que comparten los individuos en la organización y que surgen de la interrelación social, los cuales generan patrones de comportamiento colectivos que establece una identidad entre sus miembros y los identifica de otra organización.

g) Organización: Es un grupo humano que se ordena en una estructura social dinámica e integral, establecida por consenso, con el fin de alcanzar objetivos comunes. Una persona se organiza para que sus esfuerzos se sumen a los de los otros y se logre más fácilmente el objetivo. Las organizaciones pueden tomar las siguientes formas: empresas, asociaciones, comités, cooperativas, comunidades campesinas, etc.

h) Asociación: La asociación es una forma de organización de personas naturales, jurídicas o de ambas. Puede ser de tipo social, activista y proactiva. Agrupa capitales, que pueden ser humano, material, capacidades, etc., con la final de promover la integración social.

2.3.3. CONCEPTOS DE PISICULTURA

a) Acuicultura

Es una de las fases de la actividad pesquera, que se ocupa del estudio y el cultivo de los recursos hidrobiológicos en general (peces, crustáceos, molusco, entre otros), tanto en el área marítima como continental. En nuestro medio aun no ha alcanzado el nivel de desarrollo que permita explotar adecuadamente nuestros recursos acuáticos debido a la falta de apoyo a esta actividad.

La piscicultura es parte de la acuicultura que se ocupa únicamente del cultivo de peces y se clasifica en tres formas.

- 1. Piscicultura extensiva.**-Consiste en el cultivo (poblamiento y repoblamiento) de peces en ambientes naturales (ríos lagunas lagos embalses represas, etc.), sin mayor gasto que el costo de los alevinos (truchas) ovas y larvas. En este caso no se suministra alimentos balanceados ya que el animal se alimenta

de los microorganismos del agua en forma natural; es una de las formas de piscicultura más económica y de menos riesgo.

2. **Piscicultura semi-intensiva.**-Esta referido al cultivo de peces en instalaciones moderadamente adecuadas o acondicionadas, con cierta inversión económica en la instalación de la infraestructura piscícola y con suministro complementario de alimentos balanceados además de otros gastos durante el manejo y el cuidado de la piscigranja. Ejemplo jaulas flotantes y pequeñas represas.
3. **Piscicultura intensiva.**-Es la forma de crianzas de peces en ambientes más pequeños, especialmente acondicionado para el efecto, como son los estanques de cemento con suministro total de aliento balanceado, salarios de personal que debe dedicarse a su cuidado, además de otros gastos operativos. Esta es la forma de piscicultura más costosa, pero al mismo tiempo más segura y de mejor rendimiento que las anteriores.

Es decir la inversión está en relación directa con el rendimiento, así un estanque de cemento resulta mejor que una a tajo abierto o seminatural.

b) La trucha

Es una especie oriunda de la costa oeste de EE. UU. De norte América, que se adaptó fácilmente a las aguas frías de nuestros ríos y lagunas.

Es una especie carnívora por excelencia, en el medio natural se alimenta de organismos, animales acuáticos, en tanto que en

cultivos semi intensivos e intensivos su alimentación debe contener un alto contenido de proteínas (40-50%) entre otros componentes. Es exigente a la calidad y cantidad de agua, requiere de aguas frescas, con alto contenido de oxígeno, temperatura que fluctúa entre 8 y 15 °C, alcalinidad y dureza adecuadas.

La trucha en forma natural se reproduce en ríos, en cambio en lagunas los huevos no llegan a eclosionar fácilmente. En ambientes controlados o centros de producción de ovas y alevinos la producción se practica en forma artificial, sin mayores dificultades.

c) Trucha arcoíris

Es la típica especie de cultivo por su rápido crecimiento y por la facilidad con que se adapta a la alimentación artificial.

El color de su temperamento es verde azulado oscuro en el dorso con algún tinte más claro en los flancos, que poseen reflejos de aspecto cobrizo, y el vientre blanco.

En estado libre, esta especie puede alcanzar notables dimensiones, de 50 cm, a 1.00mt y de 4 a 5 kg. De peso.

Esta especie se puede reproducir de forma natural en nuestros ríos

2.4. MARCO REFERENCIAL

2.4.1. Modelo De Emprendimiento De La Global Entrepreneurship Monitor

Dentro de su modelo conceptual, explora el rol de la actividad emprendedora en la economía y pone especial énfasis en la relación entre emprendimiento y crecimiento económico. De este modo, el modelo reconoce las diferentes fases del desarrollo económico de las

naciones, así como las diferencias en el rol y naturaleza del emprendimiento a lo largo de ellas.

Para distinguir a los países utiliza las tres fases principales del desarrollo económico, las cuales son tomadas de Reporte Global de Competitividad del Foro Económico Mundial: economías basadas en recursos, fundamentalmente centradas en actividades extractivas; economías basadas en la eficiencia, en la cual la intensidad en las economías de escala es el principal impulsor del desarrollo y, finalmente, las economías basadas en la innovación. Naturalmente, se observa que a medida que un país se desarrolla, tiende a pasar de una fase a la siguiente.

En el contexto Latinoamericano las economías están en las dos primeras etapas de desarrollo. Es importante reconocer que estas tres fases del desarrollo, la basada en recursos, basada en eficiencia y basada en innovación, están presentes en todas las economías nacionales, pero su prevalencia relativa y contribución al desarrollo económico varía.

Cada fase del desarrollo económico tiene una combinación diferente. Las tres fases están denominadas de acuerdo a la actividad que es la más significativa para la fase y así, la importancia relativa de las condiciones del marco emprendedor para un país puede variar de acuerdo a la fase de desarrollo económico.

Para las economías basadas en recursos, el énfasis está puesto en los requisitos básicos: el desarrollo de las instituciones, la infraestructura, la estabilidad macroeconómica, la salud y la educación primaria.

Estos requisitos básicos ayudarán a sostener el emprendimiento por necesidad, pero no contribuyen del todo a facilitar el emprendimiento

por oportunidad. A medida que la economía progresa y las economías de escala se vuelven más relevantes, otras condiciones, que son denominados reforzadores de la eficiencia, aseguran que un funcionamiento adecuado del mercados y se vuelva algo importante. Aun cuando estas condiciones no están directamente relacionadas con el emprendimiento, sí están indirectamente relacionadas con el desarrollo de los mercados y la “atracción” de más emprendimientos.

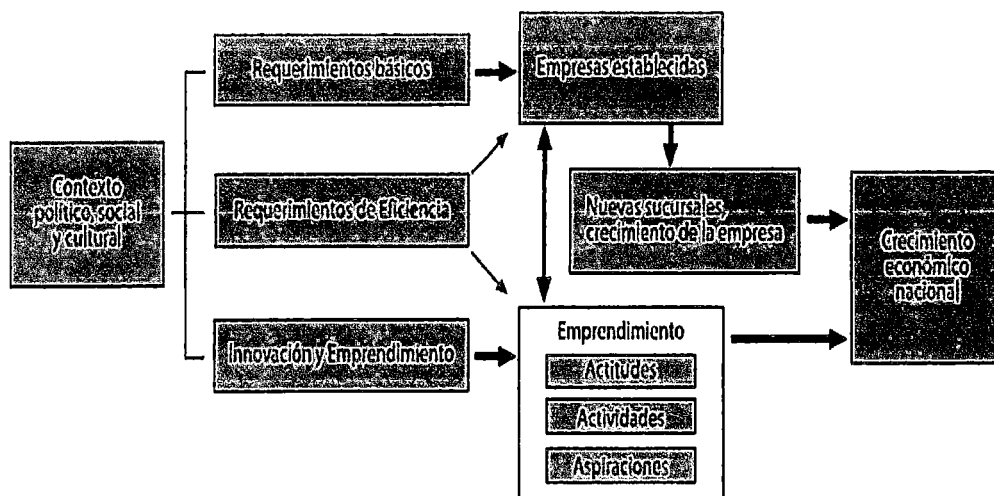
El modelo remarca que el emprendimiento está compuesto por actitudes en las actividades y actitud en las aspiraciones personales y que están directa e indirectamente involucradas en el emprendimiento. Una combinación óptima de estos componentes y su interrelación pueden conformar un sistema emprendedor que ayude al desarrollo económico.

A su vez, esto depende de la sofisticación y grado de innovación que hay en la economía, lo que a su vez también depende de cierto contexto político, social y cultural. Esto no implica que una economía más desarrollada no requiera de los elementos básicos y de eficiencia para llegar a una “economía emprendedora basada en la innovación”.¹³

Asimismo, los países menos desarrollados, como el caso de América Latina, requieren ir mejorando las condiciones previas a la innovación, pero esto no conlleva a que no haya emprendimiento.

¹³ AMORÓS José Ernesto, LEGUINA Adrián, GUTIÉRREZ Irma “Análisis de la actividad Emprendedora en sectores de comercio en América Latina: Una Aproximación desde el Global Entrepreneurship Monitor”, I edición, Chile 2010 pág. 17

Grafico 02: Condiciones de emprendimiento en el modelo de la Global Entrepreneurship Monitor



Fuente: Global Entrepreneurship Monitor

a) Concepto de Emprendimiento de la Global Entrepreneurship Monitor

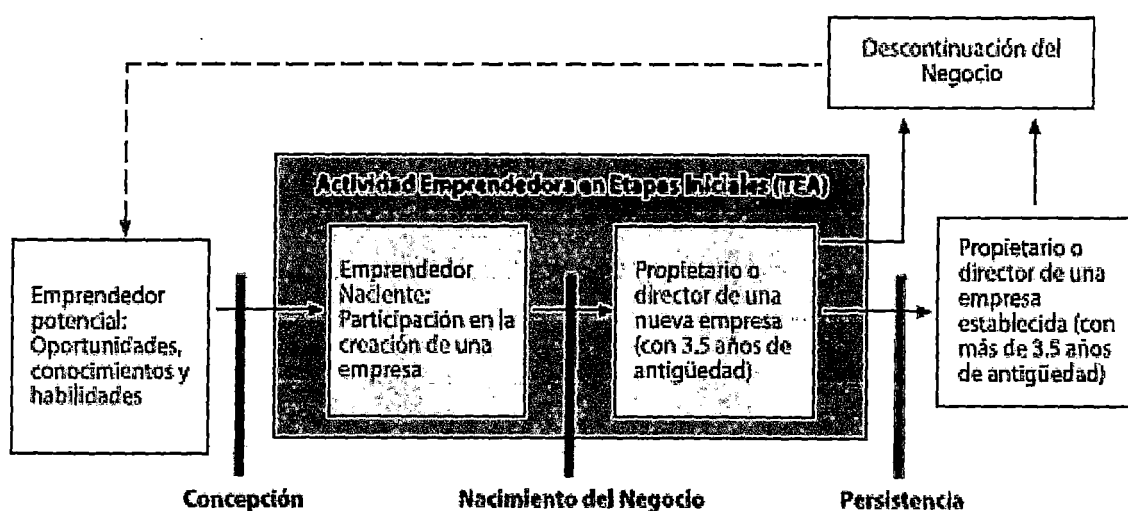
Adopta una visión amplia del emprendimiento y se focaliza en el rol jugado por diferentes individuos en el proceso emprendedor. A diferencia de la mayoría de las bases de datos sobre emprendimiento que miden la creación (registro) de empresas nuevas, él estudia las características de las personas con respecto al comienzo y gestación de un negocio.

Las nuevas empresas aún en el caso de organizaciones establecidas que inician un nuevo negocio es decir "intra-emprendimiento", las actitudes, actividades y aspiraciones emprendedoras tienen relación directa con las personas. Esto diferencia de otras bases de datos, muchas de las cuales recopilan información a nivel de registro legal o inscripción de nuevas empresas. Otra

característica de la investigación es que el emprendimiento es analizado como un proceso. Por lo tanto, se compara más allá de actitudes y aspiraciones emprendedoras de aquellos que están o no comprometidos con emprender.

También analiza actitudes, actividades y aspiraciones en diferentes fases del emprendimiento, desde las intenciones generales hasta una fase inicial o "naciente" de los negocios que están en gestación, siguiendo con los nuevos negocios que pueden ser identificados como aquellos que han comenzado operaciones, hasta la fase del negocio establecido y posiblemente la discontinuación del negocio.

Gráfico 03: Fases de emprendimiento



Fuente: Global Entrepreneurship Monitor

b) La Actitud Emprendedora

La actitud emprendedora, son actitudes positivas hacia el emprendimiento.

Aunque no existe una definición única para "actitud emprendedora"; se puede decir que, en general, ésta se construye a lo largo de la vida, y

se manifiesta especialmente cuando se desarrolla la implementación de un proyecto en particular, no necesariamente de corte empresarial, sino más bien en un sentido más amplio, el cual se encuentra en función de tendencias personales, las exigencias del ambiente y de los deseos u objetivos que se marque la persona.

Por ejemplo, el grado en que las personas están dispuestas a soportar el riesgo y la percepción que las personas tienen de sus propias habilidades, conocimientos.

Las actitudes hacia el emprendimiento son importantes porque expresan el sentimiento general de la población hacia los emprendedores y su actividad. Es importante para los países tener personas que puedan reconocer su propia autoconfianza y que perciban en sí mismas la existencia de habilidades requeridas para explotarla. Además, si las actitudes hacia el emprendimiento son positivas, se generará apoyo cultural, recursos financieros, y beneficios de red para aquellos que son realmente emprendedores o quieren comenzar un negocio.

Las actividades emprendedoras son multifacéticas, sin embargo, un aspecto importante es el grado en que las personas están creando nuevas actividades de negocios, tanto en términos absolutos como en relación a otras actividades económicas, tales como el cierre de negocios. Dentro de este aspecto se pueden distinguir diferentes tipos de actividades emprendedoras.

Por ejemplo, la creación de negocios puede variar según sector industrial, tamaño del equipo fundador, el hecho que si el nuevo emprendimiento es legalmente independiente de otros negocios, así como también en las características demográficas del fundador, como género, edad o educación.

La actividad emprendedora suele ser vista como un proceso más que un acontecimiento aislado. Esta es la razón por la cual se mide las intenciones emprendedoras, así como la actividad de negocios en la fase naciente, nueva y establecida. El análisis de la actividad emprendedora también permite explorar las diferencias entre los procesos emprendedores a lo largo de las tres fases principales del desarrollo económico nacional. Por ejemplo, la actividad de negocios nacientes y nuevos se espera que sea mayor en economías basadas en recursos, fundamentalmente, porque muchas de ellas son motivadas por necesidades económicas. En economías basadas en la innovación, la proporción de emprendimientos por oportunidad se espera que sea mayor que en las economías basadas en los recursos o en la eficiencia.

2.4.2. FORTALECIMIENTO DE LA ACTITUD EMPRENDEDORA

“En esta etapa es donde se definen las acciones a ejecutar en el apoyo a las asociaciones. Éstas pueden variar en función de las características de las organizaciones con las que se está trabajando, o por las orientaciones de la entidad que las apoye o el contexto en que se ejecute.

Para su diseño se parte de una reflexión exhaustiva de las conclusiones originadas en la etapa de diagnóstico. De la eficacia con que la etapa anterior se complete dependerán las propuestas que se realizarán en esta etapa. El objetivo final de este esfuerzo es conocer bien a las asociaciones para diseñar un Programa que contribuya a resaltar sus habilidades y acompañarlas en su desarrollo.

En el diseño del Programa se deben cuidar los siguientes principios:

- Respetar las diferencias, limitaciones y capacidades diversas de las organizaciones.
- Dedicar el tiempo necesario para identificar sus expectativas y objetivos e irlos ajustando al alcanzar resultados intermedios.
- Utilizar métodos adecuados en la transferencia de conocimientos y complementar el conocimiento con sistemas de reconocimientos e incentivos.
- Cuidar una participación equitativa entre diferentes asociados/as de la organización (hombres y mujeres, líderes y miembros, jóvenes y mayores, comunidades grandes y más pequeñas, etc".¹⁴

a) Fomento de la Actitud Emprendedora

- **Procesos Cognitivos De Alto Nivel:** Los procesos cognitivos de alto nivel o procesos psicológicos superiores, son estrategias que no se limitan a la transmisión, internalización y acumulación de conocimientos sino "un proceso activo de parte del alumno en ensamblar, extender, restaurar e interpretar, y por lo tanto construir conocimiento desde los recursos de la experiencia y la información que recibe", (Chadwick, 1993).

Los procesos cognitivos de alto nivel abarcan: la capacidad para tomar decisiones para resolver problemas y para el pensamiento crítico y creativo.

¹⁴BAEZ LACAYO Linda, RUTA "Organizaciones Empresariales Rurales" Infoterra editores S.A. Santiago de Chile 2010pag 18

Los procesos antes mencionados son en esta experiencia emprendedora la base de prácticas sistemáticas y guiadas por el docente y diseñadas con una intención: Que el participante plantee y/o alcance la solución de problemas de diversa índole y complejidad, combinando capacidades lógicas y creativas en forma individual o en equipo.

b) Herramientas Para La Enseñanza Del Emprendimiento

- **El contacto con la realidad y su interpretación:** La participación en actividades que involucren el trabajo directo con emprendedores, su posterior análisis es una experiencia maravillosa para participantes, capacitadores y los emprendedores por igual.

“No podría culminar estas observaciones sin considerar el beneficio único que hacer una entrevista representa para los alumnos. El contacto con la realidad es una gran herramienta pues si bien algunos más afortunados aprenden viendo o escuchando, todos aprendemos haciendo. El espíritu emprendedor puede desarrollarse en condiciones favorables o adversas, como descubrieron estos jóvenes.

Para algunos de ellos representa un estímulo que ojalá puedan llevar a sus trabajos y a su vida futura pues no todos desean o deberían desear ser empresarios.

Para aquellos empresarios/as que tuvieron apoyo familiar y social, esto representó un aliciente para alcanzar sus metas, pero para aquellos que no tuvieron dicho apoyo, el aliciente se presentó

igual en forma de desafío. Creo que la mejor descripción de este ejercicio pueden darla los mismos estudiantes:

Lo que más me gustó fue que al salir de ahí me encontraba llena de energías. Conocer a personas como él sin duda que transmite energías, dan ganas de ponerse a trabajar y emprender darme cuenta de que muchas veces una amenaza entrega un aliciente fundamental para atreverse a lograr algo. No lo sabe, pero su ejemplo consigue extraer de uno un espíritu emprendedor muchas veces desconocido. Los obstáculos existen para superarlos y la energía se alimenta de la necesidad y el espíritu de superación.

- **Los casos:** Los casos se refieren a análisis de situaciones presentadas para ilustrar una condición particular y fortalecerla toma de decisiones y el análisis. Reconocidos como una manera de promover el pensamiento estratégico, los casos fueron desarrollados inicialmente por el Harvard Business School para explicar la aplicación práctica de sus clases. Los casos generalmente se complementan con lecturas de teorías para permitir una discusión nutritiva y promover el pensamiento estratégico.

- El instructor guía a los participantes hacia los aspectos cruciales de conceptos y decisiones sin necesariamente prejuzgar si las intervenciones de los mismos son correctas o no. El caso constituye entonces un instrumento para estimular la discusión creativa y el pensamiento estratégico mediante el debate saludable de ideas. La clase culmina con una reflexión de lo aprendido.

Esto refuerza el deseo de aprendizaje, que a su vez, es una conducta deseable en los emprendedores.

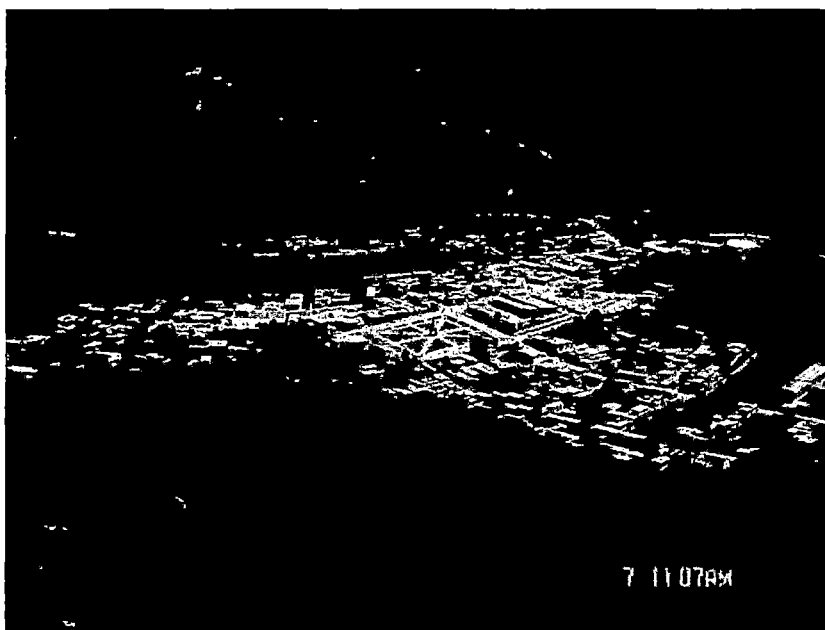
Al comparar una serie de casos y contrastarlos, los participantes aprenden a desarrollar un marco de pensamiento estratégico, en base a información relevante, consolidación y análisis y uso para toma de decisiones. Así, el uso recurrente y bien estructurado de casos tiene un impacto alto en la capacitación de emprendimiento, es indispensable en el manejo de los casos, cuidar del tiempo para permitir un momento de reflexión y plantear soluciones sin finalizar abruptamente la clase.

CAPITULO III.

ASPECTOS GENERALES

3.1. DATOS GENERALES DEL DISTRITO DE HUAYOPATA

Fotografía 01: vista panorámica del poblado de Huyro, capital del Distrito de Huayopata.



Fuente: propia.

Distrito : Huayopata
Provincia : La Convención
Región : Cusco

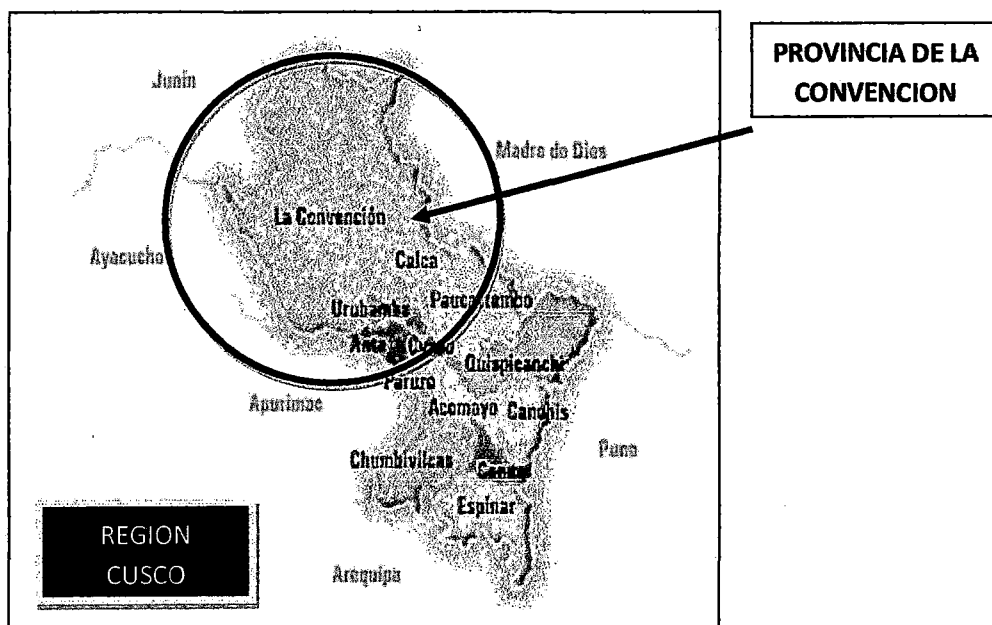
3.1.1. UBICACIÓN GEOGRÁFICA

El distrito de Huayopata se ubica al sur este de la provincia de La Convención, a 37km de la provincia de Quillabamba, siendo la puerta de entrada a la provincia de La Convención (que representa el 42% del territorio de la región Cusco).

Sus coordenadas geográficas son:

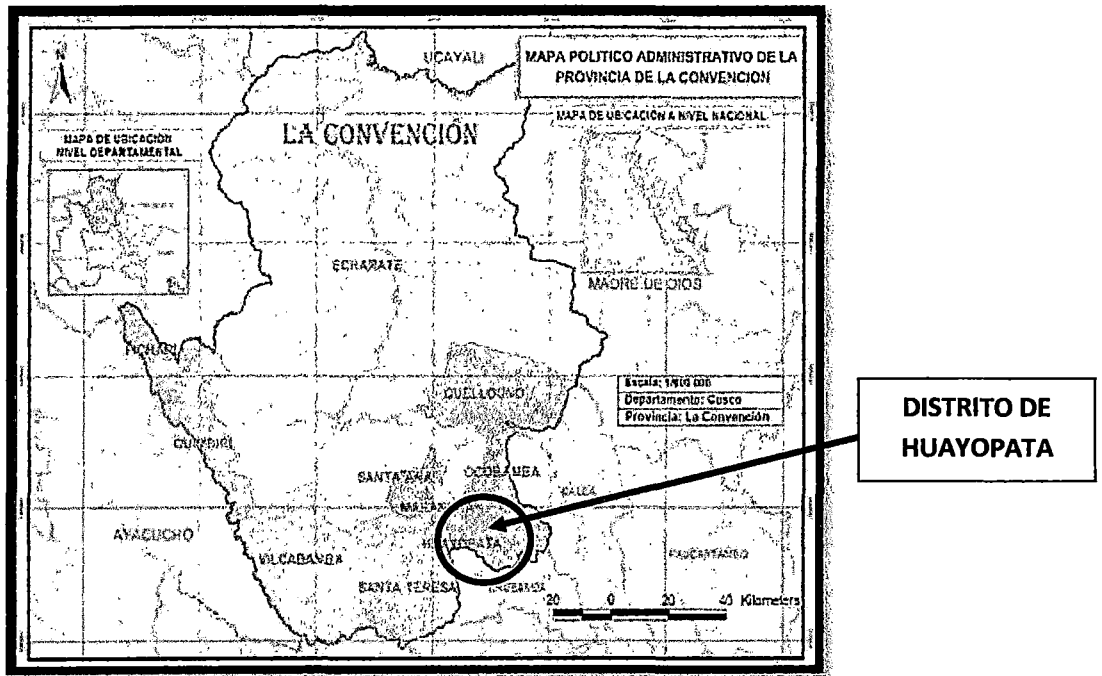
- Altitud: 1524 msnm
- Latitud: 13°00'50"
- Longitud: 72°33'40"

Gráfico 04: Ubicación de la provincia de La Convención en la Región Cusco.



Fuente: Map-Peru.com (internet)

Grafico 05: Ubicación del distrito de Huayopata en la provincia de La Convención



Fuente: Map-Peru.com (internet)

3.1.2. LIMITES

El distrito de Huayopata limita:

- Por el Norte: Distrito de Maranura
- Por el Sur: Provincia de Urubamba.
- Por el Este: Distrito de Occobamba
- Por el Oeste: Santa Teresa de la provincia de la Convención y el distrito de Machupicchu de la Provincia de Urubamba.

3.1.3. SUPERFICIE

En el distrito de Huayopata la densidad poblacional ha crecido puesto que de acuerdo a los resultados obtenidos en el censo de población y vivienda realizada el año 2007 la población ha aumentado sustancialmente llegando a ser 5,772 habitantes.

Cuadro 04: Densidad Poblacional

Superficie (Km2)	5240.2
Densidad Poblacional (habitantes por Km2)	11.05

Fuente: Foncodes - INEI Censo 2007.

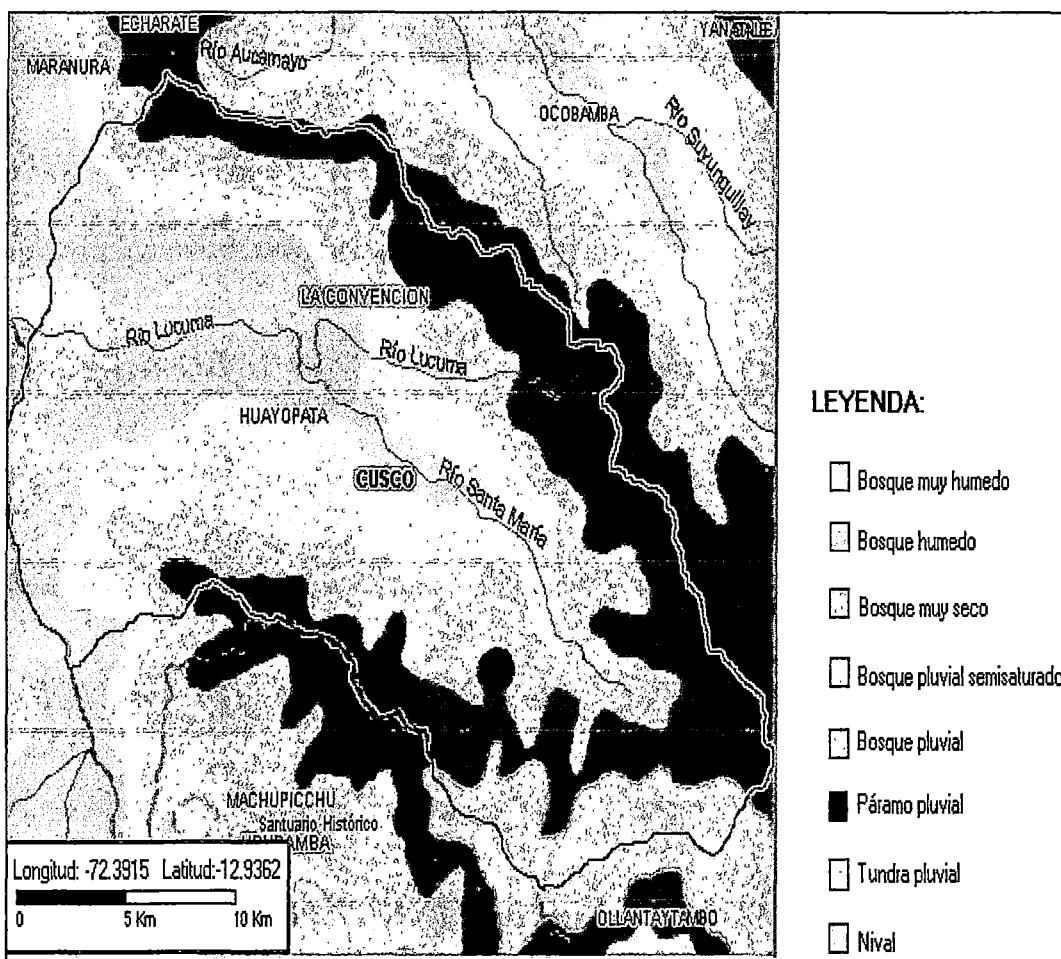
3.1.4. CARACTERÍSTICAS CLIMÁTICAS

El distrito de Huayopata cuenta con siete pisos ecológicos:

- Bosque seco subtropical con transición al bosque húmedo subtropical, a lo largo del río Huayopata, entre el límite del distrito con el poblado de Rodeo Huayopata
- Bosque húmedo subtropical que se extiende hasta el sector de Huamanmarca
- Bosque muy húmedo montano bajo subtropical hasta el sector de Incatambo
- Bosque pluvial montano subtropical en las frías estepas de puna, sector de Panticalle
- Páramo pluvial subandino subtropical, ocupa la zona donde se encuentran las lagunas y los pajonales de puna

- Tundra pluvial andino subtropical, ocupa una pequeña franja de vegetación escasa y almohadada, que alcanza hasta el pie de los nevados
- Los nevados, que corresponde a la zona de vida nivel subtropical.

Grafico 06: Pisos Ecológicos



Fuente: Sistema de Información Geográfica. Huayopata 2010

3.1.5. VÍAS DE COMUNICACIÓN

El distrito de Huayopata está conectado a la ciudad de Quillabamba (capital de la provincia de La Convención) y a la ciudad de Cusco a través de 199 km de carretera principal, el mismo que está dentro del inventario del Sector Transporte y Comunicaciones.

Con respecto a la articulación vial interna se ha avanzado considerablemente, teniendo el 70% de acceso a poblados y sectores a través de carreteras y trochas. Con respecto al uso de transporte terrestre son utilizados los medios como: ómnibus, automóviles, camiones, camionetas, combis y en menor escala predomina la tracción animal en las zonas más alejadas.

Al distrito de Huayopata se accede por vía terrestre desde la ciudad de Cusco teniéndose un recorrido de 162 kilómetros desde la zona de Puquin (al noreste de la ciudad del Cusco) hasta la capital distrital Huyro pasando por los poblados de Urubamba y Ollantaytambo, montaña la Verónica y el nevado de Abra Málaga descendiéndose luego al distrito de Huayopata por la quebrada del Río Lucumayo y a 37 km de la capital del distrito de Huayopata se encuentra la ciudad de Quillabamba capital de la provincia de la Convención.

De la carretera Cusco – Quillabamba:

- ❖ El tramo Cusco – Abra Malaga, se encuentra asfaltado.

Fotografía 02: carretera Ollantaytambo – Abra Malaga.



Fuente: propia.

- ❖ Actualmente el tramo Abra Malaga – Quillabamba está en proceso de asfaltado.

Fotografía 03: carretera Abra Malaga – Quillabamba.



Fuente: propia.

Se tenía acceso mediante la vía férrea por la cuenca del Río Vilcanota, el cual fue arrasado totalmente durante los primeros meses del año 1998 debido a los desembalses de los Ríos Sacsara y Aobamba que incrementaron inusualmente el nivel de caudal del Río Vilcanota producto de los cambios climatológicos del fenómeno del niño.

3.2. CARACTERIZACION DE LA POBLACION

a) Dinámica Poblacional

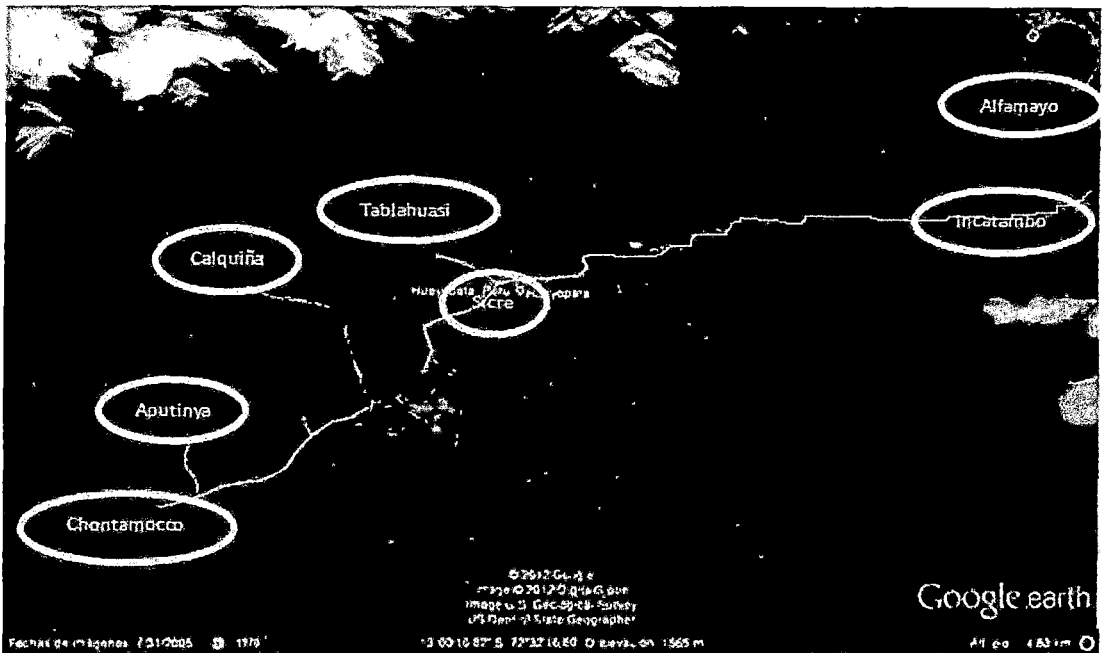
Según los resultados obtenidos en el censo X de Población y V de vivienda realizado en el año 2007. La población actual del Distrito de Huayopata asciende a 5,772 habitantes, esta población se distribuye a lo largo del distrito, en 69 comunidades, con relación al sexo el 54,37% son masculinos y el 45,63% femenino, en el distrito la población habla el idioma quechua y castellano.

Cuadro 05: Comunidades del distrito de Huayopata con producción de truchas

Nº	NOMBRE DEL SECTOR Y/O COMUNIDAD
1	Tablahuasi
2	Incatambo
3	Calquiña
4	Chontamocco
5	Aputinya
6	Sicre
7	Alfamayo

Fuente: Sistema de Información Geográfica- Huayopata2010

Imagen 01: ubicación geográfica de las Comunidades del distrito de Huayopata con producción de truchas



Fuente google earth (internet)

b) Estructura Poblacional

En el distrito de Huayopata la mayoría de la población proviene de las Provincias de Urubamba, Calca, Anta, Paruro, Acomayo y en menor porcentaje de las provincias altas y de otros departamentos como Apurímac.

La población del Distrito Huayopata cuenta con mayor número de varones 54.37% y mujeres 45.63%; Así mismo hay que resaltar el fenómeno migratorio que es básicamente juvenil en los últimos años. Como se puede observar en el cuadro siguiente, en el distrito de Huayopata podemos apreciar que el 47.35% del total de su población es joven (0-29 años).

Cuadro 06: Distribución de Población por Grupos Etaeos

Nº	Rango por Edades	Total	Porcentaje
01	0 A 14 Años	1,513.00	26.21
02	15 a 29 Años	1,220.00	21.14
03	30 a 44 Años	1159.00	20.08
04	45 a 59 Años	996.00	17.26
05	60 amas años	884.00	15.31
Total		5,772.00	100.00

Fuente: INEI: Censo Poblacional 2007.

Cuadro 07: Distribución de Población por Sexo

Nº	Sexo	Total	Porcentaje
01	Varón	3,138.00	54.37
02	Mujer	2,634.00	45.63
TOTAL		5,772.00	100.00

Fuente: INEI Censo Poblacional 2007

3.3. CARACTERIZACIÓN DEL ENTORNO LOCAL PARA EL DESARROLLO DEL EMPRENDIMIENTO DE PRODUCCIONDETRUCHAS.

El distrito de Huayopata se caracteriza por diferentes aspectos ventajosos que se presentan dentro sus límites geográficos como:

- A. Abundante recurso suelo, con alto contenido de humus, en el distrito de Huayopata existen ocho zonas de vida, con una alta biodiversidad de flora y fauna. En donde existen lagunas, manantes, riachuelos y ríos. El río más importante es el Lucumayo, que atraviesa el distrito de sureste a noroeste y nace en los deshielos del nevado de la Verónica a 5000 msnm. Siendo sus principales afluentes del río Lúcumayo, en la margen derecha: Chuyamayo, Chonta, Huamanmarca, Incatambo, Catlatayocc, Huamanpata (Conchamayo), Pistipata, Blanco; en la margen izquierda: Sihuaymarca, Santa Rosa, Pistipata y Kurkur. Estas aguas poseen características óptimas para la agricultura y crianzas de truchas

- B. Así mismo el distrito de Huayopata cuenta con abundantes recursos turísticos, el cual está generando en los últimos años flujos importantes de turistas extranjeros y nacionales. En el distrito existen un numero importantes de fiestas costumbristas, en donde la participación de la población es masiva unos por cuestiones religiosos y otros costumbristas, aniversarios distritales y patrios. El crecimiento de los mercados de la ciudad de Quillabamba entre otras localidades se ha conseguido gracias a la cercanía a una de las maravillas del mundo (Machupicchu).

- C. La actividad agrícola constituye para las familias de Huayopata fuente de ingresos, gran parte de la población se dedica a la producción tradicional de cultivos tropicales, la misma que se realiza con escasa tecnología y con predominio del minifundio; configurando de ese modo, una agricultura de alto riesgo y de bajo rendimiento.
- D. Las condiciones climatológicas del medio ambiente (aguay aire) del distrito son muy buenas y están dentro de los rangos óptimos para la crianza de truchas, ya que en el año 2009 cuando intervino la municipalidad distrital de Huayopata con su proyecto de mejoramiento de la producción de trucha, se tuvo una producción de 10,164.27kg de trucha, el proyecto permitiría mejorar la calidad y los niveles de producción de la trucha y buscar los canales de comercialización adecuada para el producto y como efecto se tendría mejores ingresos familiares mediante generación de trabajo a las familias del ámbito rural. Sin embargo a la fecha la piscicultura en el distrito esta en pésimas condiciones por el abandono de la infraestructura piscícola o en algunos casos la mínima producción solo para el consumo familiar que no contribuye al desarrollo económico de las familias del distrito. Esto demuestra la falta de interés de los piscicultores en emprender un negocio con esta actividad

3.3.1. FACTORES DE INCIDENCIA EN EL ASPECTO DE EMPRENDIMIENTO DE LOS PRODUCTORES DE TRUCHA DE HUAYOPATA

A. Entorno financiero.

- En el distrito de Huayopata existen instituciones micro financieras (EDIFICAR, ARARIWA, ETC), que brindan facilidades de préstamo.
- Los productores del distrito de Huayopata no logran desarrollar su emprendimiento a falta de recursos financieros propios y del desconocimiento de los beneficios que brindan las instituciones micro financieras en la zona.

B. Entorno económico

- En el diagnostico participativo la población reconoce su tendencia a solo las actividades tradicionales aun si estas actividades no son rentables, Huayopata es el principal productor nacional del té, siendo este un producto de calidad con reconocimiento nacional e internacional; sin embargo durante los últimos años, esta actividad agrícola ha tenido problemas por los malos manejos en la comercialización a cargo de la Central de Cooperativas Te Huyro, que ha despilfarrado los recursos y se tiene deudas ingentes a los productores y proveedores que se vienen arrastrando desde hace muchos años por lo que muchos han descuidado estos cultivos.
- Por otro lado el resto de los productos se han convertido en los productos de mayor comercialización en el distrito. Así, mismo por la diversidad de microclimas en el distrito se producen cultivos tales como Achiote, Palillo Yuca, Papa, Uncucha, Virraca,

Camote, Maiz (AD), Arroz, Frijol, Frijol palo, Soya, Mani, Pepinillo, Tomate, Rocoto, Caña de azúcar, Mango, Granadilla, Papaya, Chirimoya, Palta, Piña, Níspero, Marañón, Pacae, Sandia, siendo estas en la mayoría para el autoconsumo.

- La actividad de la piscicultura es complementaria a la agrícola. Sin embargo, una asistencia técnica adecuada y oportuna puede convertir a esta actividad en generadora de ingresos importantes para las unidades familiares del ámbito.
- Del mismo modo que la agricultura, esta se ha descuidado en el apoyo técnico no dando la importancia debida a la actividad pecuaria. Por lo que se observa un manejo inadecuado de crías de peces de bajo potencial fenotípico-genético, con alto grado de vulnerabilidad en cuanto a enfermedades.
- Dentro del desarrollo de la actividad comercial en el distrito, existe una variedad de problemas siendo las principales:
 - Presencia de comerciantes intermediarios, hace que los productos comercializados sufran variaciones considerables en términos monetarios, pues éstos ejercen poder sobre los agricultores del ámbito, ya que resulta desventajoso para el agricultor sacar su producción al mercado debido a la falta de una eficiente infraestructura vial y consiguientemente el elevado costo de transporte, prefieren vender la producción a comerciantes intermediarios quienes disponen de medios financieros y de transporte.
 - Falta de control y fiscalización gubernamental en la determinación de precios y por la presencia de prácticas

ilegales de comercio (acaparamiento, especulación, adulteración, etc).

- La mayor parte de la producción se vende sin darle el valor agregado correspondiente, por lo que los comerciantes pagan bajos precios. Muy a pesar de tener una producción adecuada, estos no se comercializan como tal por falta de la certificación, consecuencia del descuido de la población y autoridades limitando el acceso a mercados especiales.
- La producción ofertable en el distrito no es sostenible para el mercado regional y nacional cuya tendencia es el abastecimiento permanente y continuo. En el distrito no existen ferias gastronómicas para dar a conocer la diversidad y la calidad de la producción, por lo que incluso la población desconoce las distintas variedades siendo mayor el desconocimiento de la población externa al distrito.

C. Entorno político

Se debe aprovechar la situación económica del país si se considera que el emprendimiento es un recurso clave para la lucha contra la pobreza. Es necesario, por tanto, incrementar la difusión de los programas existentes, descentralizar y ampliar su cobertura, así como diseñar programas especializados en poblaciones de menores recursos y para empresas con mayor potencial de crecimiento y consolidación.

Constituye un avance reciente el DL 1020, que promueve la creación de entidades asociativas agrarias (EAA) con la finalidad de facilitar el acceso al financiamiento y a un fondo de consolidación de la propiedad rural.

Las políticas del gobierno favorecen al emprendimiento mediante los proyectos productivos ejecutados por las municipalidades distritales como es el caso del proyecto de mejoramiento de la producción de truchas que incentivo a muchos a iniciar con la producción de truchas.

Los gobiernos regionales y provinciales promueven el emprendimiento mediante la realización de ferias en donde los productores llevan sus productos con el objetivo de promocionarlos, como por ejemplo la Feria de la mancomunidad de la provincia de la convención, en donde los productores y/o emprendedores de todos los distritos de la convención tuvieron la oportunidad de participar con sus productos

D. Entorno social:

- **La pobreza** en las dos últimas décadas se ha venido agudizando, resultado de ello en la actualidad a nivel nacional se tiene que el 55% de la población vive en una situación de pobreza con ingresos per capita menores a 205 soles y el 25% de la población vive en extrema pobreza con ingresos menores a 112 soles.

Por otro lado tenemos que los estudios realizados por la PNUD arroja que el ingreso familiar per cápita mensual en el distrito es de 208.70 nuevo soles, teniéndose un promedio de cuatro

miembros por familia los ingresos por cada persona arrojan un promedio de 52.18 nuevos soles.

- **Educación** El distrito de Huayopata no es ajeno a la problemática educativa que se viene pasando a nivel nacional, existiendo diferentes problemas que han desencadenado en los bajos niveles de aprendizaje, los cuales han sido identificados por los agentes participantes en el proceso de planeamiento. Se observa una deficiencia generalizada en el equipamiento con mobiliario adecuado, por lo que en algunos lugares aún se observan que se vienen adecuando con materiales rústicos.

El analfabetismo, es un problema latente derivada de la situación socioeconómica de amplios sectores de la población, básicamente rural y el escaso acceso a los servicios esenciales brindado por el estado, siendo uno de ellos el Educativo.

Como se tiene una tasa de analfabetismo a nivel distrital de 18.35%, siendo de mayor prevalencia en las mujeres que asciende 24.92% frente a 12.32% de analfabetismo en los varones. El mayor porcentaje de analfabetos corresponde al sexo femenino, cuya tendencia es creciente.

- **Acceso a infraestructura física y de servicios básicos**

La accesibilidad al distrito de Huayopata se encuentra en la etapa final del proceso de asfalto, lo que permitirá el ingreso y salida de productos con menor tiempo, menor costo y mejor calidad y también el ingreso de tecnologías que permiten el acceso de la información para el desarrollo del emprendimiento.

El distrito de Huayopata cuenta con los servicios básicos (agua, desagüe y luz) que permiten la satisfacción de las necesidades básicas de la persona para poder desarrollar el emprendimiento.

3.4. SITUACIÓN ACTUAL DE LOS PRODUCTORES DE TRUCHA DEL DISTRITO DE HUAYOPATA – PROVINCIA DE LA CONVENCIÓN – CUSCO

3.4.1. Antecedentes referenciales

En las diferentes comunidades del Distrito de Huayopata, existe innumerables cantidades de estanques para la crianza de Truchas, que fueron construidas por diversas instituciones en su afán de incursionar en el desarrollo productivo de la crianza de truchas, y estas fueron:

- En el año 1998 la ONG CODEVA (Convenio de Desarrollo de los Valles de La Convención y Lares).
- En el año 1990 hasta 1993 la Central de Cooperativas de Te Huyro.
- En el año 2001 la ONG Caritas Puerto Maldonado.
- El último proyecto de desarrollo productivo de truchas fue en el año 2008 por iniciativa de la Asociación de productores de Mosoqllankay, Huyro en coordinación con la Municipalidad Distrital de Huayopata, el proyecto se denominó "Mejoramiento de la Producción de Truchas en los sectores de Alfamayo, Panticalle, Chonta Mocco, Calquiña Alta, Sicre y Apuntinya".

En el Distrito de Huayopata, la acuicultura tuvo intentos anteriores de solución pues existen organizaciones asociativas y de personas naturales que cuentan con infraestructura piscícola en desuso, puesto que anteriores proyectos en la crianza de truchas, no enfocaron su actividad con una visión empresarial para los beneficios.

En 2008 hasta el 2010 el proyecto de Mejoramiento de la Producción, ejecutados por la Municipalidad Distrital de Huayopata contemplo los siguientes aspectos:

- Capacitación y asistencia técnica permanente.
- Organización de productores
- Canales de comercialización del producto

El objetivo de dicho producto fue incrementar de la producción de truchas en los sectores de Alfamayo, Panticalle, Chonta Mocco, Calquiña Alta, Sicre y Apuntinya.

El objetivo se logró durante el tiempo de ejecución del proyecto, una vez concluido el proyecto y el presupuesto, los beneficiarios del proyecto dejaron de producir las truchas. En la actualidad existe una mínima producción de truchas, y en algunos casos la infraestructura piscícola está en completo abandono y en proceso de deterioro.

Actualmente existe la presencia de piscicultores que aun ejercen la producción de truchas pero a escala menor y únicamente para el autoconsumo, así mismo existen productores que han decidido retirarse de dicha organización

3.4.2. INTEGRANTES DE LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE TRUCHAS DEL DISTRITO DE HUAYOPATA.

Los miembros que actualmente conforman la Asociación de Productores son:

Cuadro 08: Integrantes de la Asociación de productores de Trucha de Huayopata

Nº	NOMBRES Y APELLIDOS	SECTOR	ESPECIE	ESTANQUE	CAPACIDAD
01	Alejandro CascaytoCusimay	Sicre	arcoíris	02	1620 alevinos
02	Alejandro NúñezCastro	Sicre	arcoíris	01	800 alevinos
03	Oliverio Carrión	Alfamayo	arcoíris	09	4000 alevinos
04	Andrade ríos	Sicre	arcoíris	01	940 alevinos
05	AndrésCcasaNinahuaman	Tablahuasi alta	arcoíris	03	2430 alevinos
06	Aníbal del Carpio Farfán	Chonta mocco	arcoíris	01	800 alevinos
07	Bertha ApazaAlmirón	Calquiña	arcoíris	01	560 alevinos
08	Carlos Palomino Valdivia	Chonta mocco	arcoíris	01	225 alevinos
09	Ciriaco Figueroa Lucana	Chonta mocco	arcoíris	01	800 alevinos
10	Cirilo Ibarra Gutiérrez	Calquiña	arcoíris	01	800 alevinos
11	Danny Gil Palomino	Tablahuasi	arcoíris	01	800 alevinos
12	Elisa Figueroa Lucana	Chonta mocco	arcoíris	01	800 alevinos
13	Erasmus Huamán	Sicre	arcoíris	01	1260 alevinos
14	ExaltaciónCharahuayta	Calquiña	arcoíris	02	1480 alevinos

*Fortalecimiento de la Actitud Emprendedora con Visión Empresarial para Asociaciones Rurales
Caso: Productores de Trucha del Distrito de Huayopata Provincia de la Convención 2012*

15	Esquivel Dueñas Romero	Alfamayo	arcoiris	01	140 alevinos
16	Felipe Jkuro Quispe	Calquiña	arcoiris	03	7200 alevinos
17	Francisco Fuente Chulla	Calquiña	arcoiris	01	800 alevinos
18	Gilmar Cascayo Álvarez	Sicre	arcoiris	01	940 alevinos
19	Gumersindo Condori Espinoza	Calquiña	arcoiris	01	940 alevinos
20	Teófilo Castillo Rojas	Sicre	arcoiris	01	1260 alevinos
21	Hilda Reyes Barrientos	Calquiña	arcoiris	01	800 alevinos
22	Honorato Kcuro Quispe	Calquiña	arcoiris	02	1600 alevinos
23	Honorato Días Horna	Calquiña	arcoiris	01	940 alevinos
24	Adriel Monje Vargas	Incatambo	arcoiris	04	1350 alevinos
25	Ubaldina Chacón	Sicre	arcoiris	02	940 alevinos
26	José Luis Loayza Cabero	Calquiña	arcoiris	01	940 alevinos
27	José Quispe	Huayo chonta	arcoiris	01	800 alevinos
28	Julio Palomino Castillo	Tablahuasi	arcoiris	01	800 alevinos
29	Kevin Ccasa Sotachi	Tablahuasi	arcoiris	02	1620 alevinos
30	Leonarda Gonzales Ramirez	Calquiña	arcoiris	01	800 alevinos
31	Leonardo Figueroa Lucana	Chonta mocco	arcoiris	01	800 alevinos
32	Leonor Pancorbo	Claquiña	arcoiris	01	800 alevinos
33	Alex Huamán Rojas	Aputinya	arcoiris	02	3200 alevinos
34	Luis Baca Quintana	Sicre	arcoiris	01	800 alevinos

*Fortalecimiento de la Actitud Emprendedora con Visión Empresarial para Asociaciones Rurales
Caso: Productores de Trucha del Distrito de Huayopata Provincia de la Convención 2012*

35	Policarpo Jara	Sicre	arcoíris	01	1000 alevinos
36	Mario Castro Enríquez	Calquiña	arcoíris	01	800 alevinos
37	Mario Porroa Quispe	Sicre	arcoíris	01	800 alevinos
38	Martin Castillo Rojas	Sicre	arcoíris	01	800 alevinos
39	Matilde Contoy de Montesinos	Tablahuasi	arcoíris	01	800 alevinos
40	Maximiliano HuaychaoCruz	Aputinya	arcoíris	01	750 alevinos
41	Cirilo Ibarra	Incatambo	arcoíris	04	1350 alevinos
42	Nancy María Echegaray	Chonta mocco	arcoíris	01	800 alevinos
43	Natividad Quispe Condori	Calquiña	arcoíris	01	810 alevinos
44	Oliverto Gil Palomino	Tablahuasi	arcoíris	02	810 alevinos
TOTAL	44 PRODUCTORES				

Fuente: Acta de empadronamiento del proyecto de Mejoramiento de la Producción de Truchas. 2008

Cuadro 09: productores por sectores

Nº	NOMBRE DEL SECTOR Y/O COMUNIDAD	Nº DE PRODUCTORES COMUNIDAD
1	Tablahuasi	06 productores de trucha
2	Incatambo	02 productores de trucha
3	Calquiña	14 productores de trucha
4	Chontamocco	07 productores de trucha
5	Aputinya	02 productores de trucha
6	Sicre	11 productores de trucha
7	Alfamayo	02 productores de trucha
TOTAL		44 productores de trucha

Fuente: elaboración propia

Fotografía 04: Integrantes de la Asociación de productores de Trucha de Huayopata



Fuente: fuente propia

CAPITULO IV.

RESULTADOS DE LA INVESTIGACION

4.1. ENCUESTA A PRODUCTORES DE TRUCHAS DEL DISTRITO DE HUAYOPATA

4.1.1. Características del Entorno Físico del área de producción de truchas en Huayopata

La obtención de información primaria se ha desarrollado in situ, para lo cual se procedió a planificar la ruta y posteriormente el recorrido de las comunidades 44 involucradas en la producción de truchas e inscritas en la Asociación de Productores. Así mismo para facilitar el trabajo de investigación se optó por horas de la tarde del día sábado y domingo, donde se ubicó a los integrantes y representantes de la Asociación de Productores del Distrito de Huayopata.

Cabe resaltar que en la unidad de muestreo hubo la falta de predisposición generalizada por parte de los productores de truchas para responder o narrar los testimonios correspondientes a los instrumentos metodológicos empleados, por lo que el trabajo en campo fue intenso para llegar a conseguir la información adecuada y verídica. Así mismo las características físicas y climatológicas, fueron adecuadas para la investigación, así como las actividades de la población que se desarrollaban con total normalidad.

4.1.2. Características de la Encuesta a productores de trucha de Huayopata

La encuesta se caracteriza por el cuestionario de preguntas que buscaron medir las variables mencionadas en los primeros capítulos. La elaboración de las guías está de acuerdo a las teorías de actitud emprendedora analizadas en el marco teórico, con dos preguntas para la determinación de cada variable y preguntas previas en algunos casos. En el desarrollo del trabajo de investigación se optó por la investigación en grupos de personas donde por medio de la discusión entre los encuestados fue posible un mayor asertividad en la respuesta.

4.1.3. Categorización de los Resultados

Los resultados se presentan en las siguientes categorías:

1. Autoconfianza
2. Posición ante el Riesgo
3. Motivación al logro
4. Percepción de sus Conocimientos y habilidades

4.1.4. Resultados de la Encuesta.

a. DATOS GENERALES DE LOS PRODUCTORES DE TRUCHAS

Cuadro 10: Edad promedio de los productores de trucha

EDAD	Masculino	%	Femenino	%
21-30	0	0	0	0
31-40	7	16	2	5
41-50	25	57	2	5
51-60	5	11	3	6
Total	37	84	7	16

Fuente: Encuesta a los productores de truchas del distrito de Huayopata – Mayo 2012

Se realizó la encuesta a 44 productores de truchas del distrito de Huayopata, siendo el 84% varones y el 16% mujeres, de los cuales el grupo etáreo predominante es el de 41 – 50 años con 62%

Cuadro 11: lugar de procedencia de los encuestados

Lugar de procedencia	Total	%
Distrito de Huayopata – Provincia de LA Convención	44	100
Otros	0	0
Total	44	100

Fuente: Encuesta a los productores de truchas del distrito de Huayopata – Mayo 2012

El total de encuestados, 44 productores de truchas del distrito de Huayopata el 100% manifestaron ser procedentes del distrito, lo cual nos da una base sólida para recabar información sobre las características de la producción de truchas en esta comunidad y de sus pobladores.

Cuadro 12: grado de instrucción

Grado de instrucción	Encuestados	%
Primaria	9	20
Secundaria	30	68
Superior	2	5
Ningún nivel	3	6
Total	44	100

Fuente: Encuesta a los productores de truchas del distrito de Huayopata – Mayo 2012

De los resultados obtenidos se determina que el 68% de los productores de truchas tienen secundaria completa, el 20% tienen primaria completa, el 6% no tiene ningún nivel y solo el 3% tiene una formación superior. Lo cual es importante para el desarrollo del presente trabajo por el entendimiento y el compromiso en la producción de truchas en el distrito de Huayopata.

Cuadro 13: N ° de estanques década productor de truchas.

Nro. De Estanques	Cantidad	%
01	34	77
02	06	14
03	02	5
04	01	3
05 - 09	01	3
Total	44	100

Fuente: Encuesta a los productores de truchas del distrito de Huayopata – Mayo 2012

De los resultados obtenidos se observa que el 77% de los productores de truchas posee solo un estanque para la crianza de alevinos, 14% tienen seis estanques de producción y solo 3% tiene más de 5 estanques, lo que nos indica que los productores no han incrementado su cantidad de estanques original asignadas por la municipalidad de Huayopata en el proyecto de piscigranjas del 2008, lo cual incentiva nuestro trabajo de investigación para la implementación de un programa de fortalecimiento de la actitud emprendedora de los productores de truchas de Huayopata.

b. CARACTERISTICAS DE LA ACTITUD EMPRENDEDORA MOTIVO DE EVALUACION.

01. Autoconfianza

Pregunta:

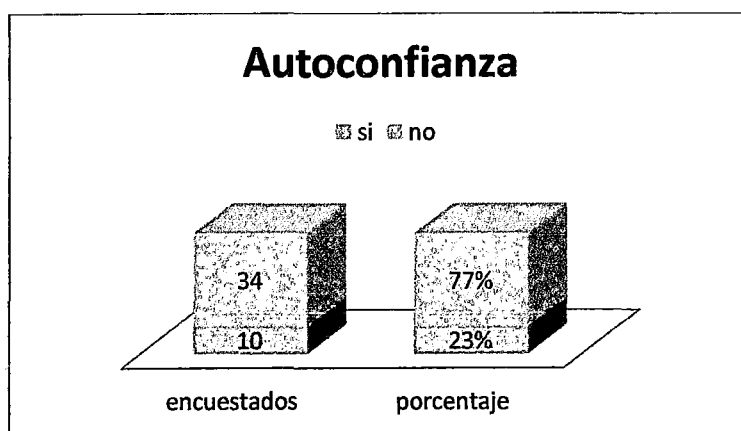
¿Confía en su capacidad para implementar un negocio con la producción de la trucha?

Cuadro 14: Autoconfianza

Autoconfianza		
Alternativas	Encuestados	Porcentaje
SI	10	23%
NO	34	77%
Total	44	100

Fuente: Encuesta a los productores de truchas del distrito DeHuayopata – Mayo 2012

Grafico 07: Autoconfianza



Fuente: Encuesta a los productores de truchas del distrito DeHuayopata – Mayo 2012

Interpretación:

Según la encuesta realizada el 77% de los productores de trucha no tienen confianza en sí mismos para el negocio con la producción de trucha, lo que significa que se requiere un fortalecimiento de este componente por lo que es necesario talleres que logren mejorar la autoconfianza por medio de la participación de todos que es la propuesta del presente trabajo de investigación científica., el 23% restante demuestra autoconfianza para la implementación de un negocio productor de truchas.

02. Posición frente al Riesgo

Pregunta:

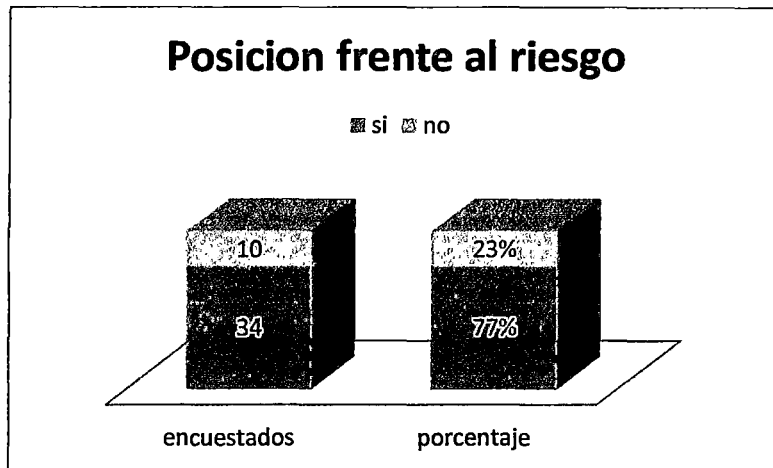
¿El miedo al fracaso le impide reiniciar su negocio de producción y comercialización de truchas?

Cuadro 15: Posición frente al Riesgo

Posición frente al riesgo		
Alternativas	Encuestados	Porcentaje
SI	34	77%
NO	10	23%
Total	44	100

Fuente: Encuesta a los productores de truchas del distrito DeHuayopata – Mayo 2012

Grafico 08: Posición frente al Riesgo



Fuente: Encuesta a los productores de truchas del distrito de Huayopata – Mayo 2012

Interpretación:

Los resultados de la encuesta demuestran que el 77% de los encuestados sienten que el miedo al fracaso es un obstáculo para emprender un negocio con la producción de truchas, puesto que la mayoría de productores ya tuvieron pérdidas de producción, solo el 23% restante aun considera que es factible reiniciar el negocio de producción y comercialización de truchas.

03. Motivación al Logro

Pregunta:

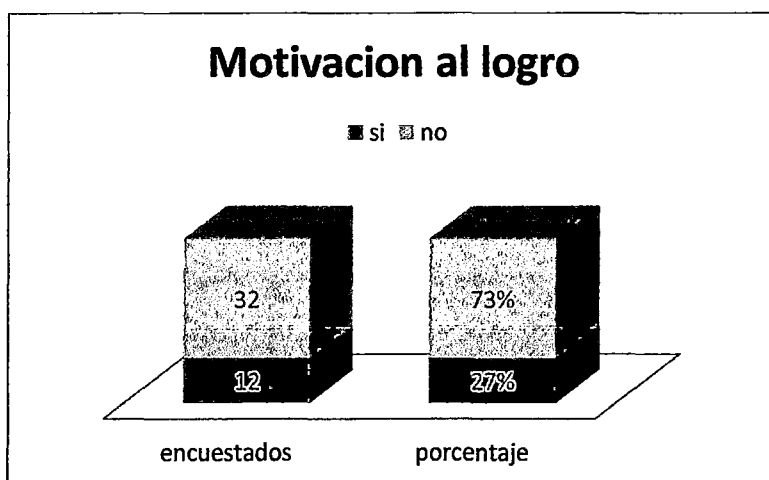
¿Ud. Insistiría en alcanzar los objetivos que se propuso al iniciarse en la producción de truchas?

Cuadro 16: Motivación al Logro

Motivación al logro		
Alternativas	Encuestados	Porcentaje
SI	12	27%
NO	32	73%
total	44	100

Fuente: Encuesta a los productores de truchas del distrito DeHuayopata – Mayo 2012

Grafico 09: Motivación al Logro



Fuente: Encuesta a los productores de truchas del distrito DeHuayopata – Mayo 2012

Interpretación:

Frente a la pregunta formulada, los productores manifiestan no tener motivaciones al logro de sus objetivos en cuanto a la producción de truchas, el 73% respondieron que no, los productores de trucha tienen objetivos personales planteados, que por dificultades habidas no lo lograron y no muestran interés por alcanzarlos, a pesar de que manifiestan que esta actividad es una muy buena oportunidad de negocio, este resultado da sustento a nuestro trabajo de investigación a fin de incentivar el programa de fortalecimiento de la actitud emprendedora con visión empresarial en esta zona, el 27% encuestado aun persiste en alcanzar sus objetivos iniciales propuestos en la producción de truchas.

04. Percepción de Conocimientos y habilidades

Pregunta:

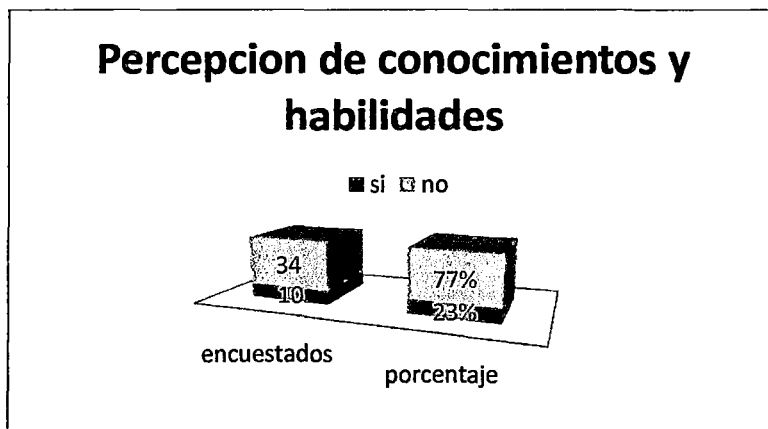
¿Considera Ud. que posee los conocimientos y habilidades para continuar el negocio de producción y comercialización de truchas?

Cuadro 17: Percepción de Conocimientos y habilidades

Conocimientos y habilidades		
Alternativas	Encuestados	Porcentaje
SI	10	23%
NO	34	77%
Total	44	100

Fuente: Encuesta a los productores de truchas del distrito
DeHuayopata – Mayo 2012

Grafico 10: Percepción de Conocimientos y habilidades



Fuente: Encuesta a los productores de truchas del distrito DeHuayopata – Mayo 2012

Interpretación:

De los resultados obtenidos el 77% de los productores de trucha, consideran no poseer los conocimientos y habilidades para continuar el negocio, los cuales manifestaron poseer solo las habilidades de producción es decir la parte técnica, este resultado incentiva la propuesta del programa de fortalecimiento de la actitud emprendedora con visión empresarial puesto que es una necesidad en la zona de Huayopata como medio de combatir la pobreza y pobreza extrema de la zona, solo el 23% de los productores considera tener conocimientos y habilidades para continuar este tipo de negocios.

05.- Tipo de conocimientos y/o habilidades a reforzar

Pregunta:

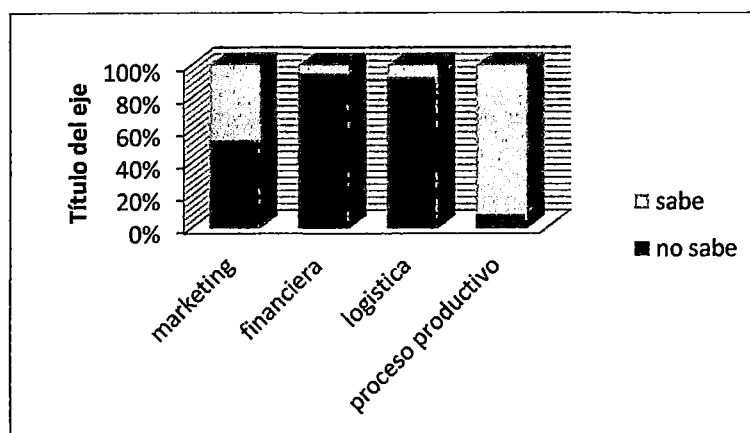
¿Qué tipo de conocimientos y/o habilidades considera Ud. necesita reforzar para el desarrollo de un negocio con la producción de trucha?

Cuadro 18: Tipo de Conocimientos y habilidades a reforzar

Conocimientos y habilidades a reforzar			
Conocimientos y/o habilidades	Le hace falta	No le hace falta	Total
Marketing	24	20	44
Financiera	42	2	44
Logística	41	3	44
Proceso productivo	4	40	44

Fuente: Encuesta a los productores de truchas del distrito DeHuayopata – Mayo 2012

Gráfico 11: Tipo de Conocimientos y habilidades a reforzar



Fuente: Encuesta a los productores de truchas del distrito DeHuayopata – Mayo 2012

Interpretación:

Según la encuesta realizada, el 95% y 93% consideran que necesita reforzar sus conocimientos financieros y de logística respectivamente, lo cual nos indica que es necesario el fortalecimiento de sus conocimientos y habilidades con conceptos claros y precisos que sean entendidos y monitoreados para desarrollar un negocio con visión empresarial exitosa, otros aspectos a considerar son los conocimientos sobre marketing y procesos productivos que son motivo de planteamiento de los talleres de fortalecimiento de visión empresarial.

4.2. RESULTADOS DE LA ENTREVISTA A PRODUCTORES DE TRUCHAS DEL DISTRITO DE HUAYOPATA

4.2.1. Características del Entorno Físico para la entrevista

El instrumento de investigación fue realizado en campo en donde de acuerdo a las observaciones realizadas, al entorno físico del trabajo: la zona donde habitan los miembros de la Asociación de Productores de Trucha de Huayopata.

Realizando la visita casa por casa por un periodo de tiempo de 30 minutos para lograr obtener resultados adecuados a las variables de investigación, así mismo dichas entrevistas se realizaron en horas tempranas de la mañana, anticipándose a las labores cotidianas de agricultura que actualmente ejercen los miembros de la Asociación.

El entorno presentaba características físicas climatológicas adecuadas para la investigación, así como la ruta seguida se desarrollaba con normalidad de acuerdo a las actividades cotidianas de la población. Así mismo la población entrevistada desarrollaba sus actividades cotidianas con normalidad.

4.2.2. Características de la Entrevista

La entrevista se caracteriza por la ficha de registro testimonial que trata de medir las variables mencionadas en los primeros capítulos, así mismo la metodología empleada es intencional, ya que dicho registro se desarrolla teniendo como tema central la percepción que tienen los productores del trabajo organizados en asociaciones y el desarrollo de la actividad de producción a nivel particular o a nivel asociativo.

4.2.3. Categorización de Resultados de la entrevista

Los resultados se categorizan de acuerdo a los testimonios del entrevistado determinado por medio de los argumentos recogidos de las variables en estudio.

Se hará un breve análisis de las entrevistas de donde se obtendrá una conclusión en cuanto a la percepción del trabajo como asociación por parte de los entrevistados.

4.2.4. RESULTADO DE ENTREVISTAS.

Cuadro 19: Entrevista 01

TESTIMONIO DEL PRESIDENTE
<p>FELIPE JKURO CHURA:</p> <p>El señor FELIPE JKURO, de 43 años de edad trabajó a nivel particular la producción de truchas debido a la desconfianza de la marcha de una asociación y al desconocimiento de los beneficios de una buena organización asociativa.</p> <p>El señor FELIPE <u>Vio una gran oportunidad de negocio</u>, al iniciarse en la producción de truchas y tuvo grandes perspectivas de crecimiento con el negocio ya que construyó tres pozas de grandes dimensiones con capacidad para 7200 alevinos; no tuvo buenos resultados debido a la falta de asesoramiento en la construcción de las pozas, pues empezó con el 50% de la capacidad de los estanques, ya que era un riesgo pues era su primera producción, la cual fue una buena opción, pues pudo ver los defectos de la instalación de los estanques y también tuvo su primera pérdida que fue del 50% de su producción a causa de estos defectos, <u>por lo que dejó la producción.</u></p> <p><u>También dejó la producción con el motivo de reparar los estanques, pero a la fecha todavía no los reparo</u> sin embargo construyó un estanque pequeño en el que produce para el consumo familiar y en pequeñas cantidades para la venta, manifiesta no tener recursos suficientes para la reparación y mejoramiento de los estanques, pero insiste en que tratara de conseguir este objetivo.</p> <p>Manifestó no tener buen manejo de los costos, ni mucho menos los conocimientos necesarios para iniciar un negocio con una visión empresarial, también expresa la dificultad de provisión de los alevinos, por el costo y el transporte, por lo que Intento la producción de alevinos no con muy buenos resultados.</p>

Fuente: Encuesta a los productores de truchas del distrito de Huayopata – Mayo 2012

Cuadro 20: Entrevista 02

TESTIMONIO DE LA SECRETARIA

UBALDINA CHACON

La señora UBALDINA trabajo a nivel de asociación, continua con la producción de trucha de manera particular pero solo para consumo familiar y se dedica principalmente a la venta de ramos de té alas florerías del cusco.

Nuestra entrevistada manifiesta que la participación en una asociación es complicado porque se tiene que invertir tiempo para ir a las reuniones en donde muchas veces no se llegan a acuerdos, manifiesta que las faltas no son sancionadas solo en algunos casos y las decisiones son tomadas sin tomar en cuenta a la mayoría, manifiesta que existe falta de voluntad de los miembros para trabajar porque solo algunos miembros invierten tiempo y dinero en la asociación y los beneficios son para todos los miembros, expresa que esta fue la principal causa de su retiro.

Esta asociación no se llegó a consolidar por qué no hubo un asesoramiento o un acompañamiento para el correcto funcionamiento en este aspecto.

La señora Ubaldina expresa que en el tiempo en que estuvo en la asociación hubo buenos resultados en cuanto a la producción, esto se debió a que al principio los miembros mostraron interés por el apoyo técnico y de insumos que recibían de la municipalidad, pero una vez que dejaron de recibir este apoyo empezaron los problemas pues no quisieron aportar dinero para volver a comprar los insumos aun sabiendo de los buenos resultados de esta actividad.

Fuente: Encuesta a los productores de truchas del distrito de Huayopata – Mayo 2012

Cuadro 21: Entrevista 03

TESTIMONIO DEL TESORERO

ANDRES CCASA NINAHUAMAN

El señor ANDRES trabaja a nivel particular por la desconfianza que existe entre sus vecinos ya que manifiestan falta de perspectivas de crecimiento, actitud que posee positivamente nuestro entrevistado.

Nuestro entrevistado manifiesta ser uno de los primeros productores de trucha del distrito, se inició en esta actividad tomando en consideración las buenas características climatológicas del sector y la alta demanda que tiene la trucha y continuó con esta actividad con una producción mínima. Luego participo del apoyo que brindo la municipalidad distrital con capacitación técnica y dotación de insumos y aumento considerablemente su producción de 100 kg de producción por año a construir estanques con capacidad para 2430 alevinos.

Cuenta que fue de pasantías porque quería conocer más sobre la producción de truchas y vio como es el manejo en otros lugares, de ahí que hizo algunos cambios en su estanque.

Manifiesta que la demanda de la trucha solo en la provincia de La Convención es muy alta y satisfacerla de manera particular es difícil, llega a la conclusión de que la asociatividad es una buena opción pero de distinto modo al que se acostumbra organizarse en la zona, ya que las asociaciones en el distrito no han tenido éxito.

También Indica que la mayor dificultad es la provisión de alevinos, es dificultoso cuando se adquiere de manera particular, el

transporte es muy caro para una cantidad pequeña, para aminorar costos lo que hacemos es unirnos y adquirir de manera grupal, el problema es que es difícil encontrar a productores que quieran adquirir alevinos en la misma fecha.

Particularmente ha pensado en abrir un restautaran campestre junto a su estanque, aprovechando el paso de turistas que se dirigen hacia la catarata del oso.

Fuente: Entrevista a los productores de truchas del distrito de Huayopata – Mayo 2012

Cuadro 22: Entrevista 04

TESTIMONIO DEL VOCAL

LUIS VACA QUINTANA.

El señor Luis trabajo a nivel de asociación la producción de trucha, actualmente continua con la producción de truchas de manera particular para consumo familiar.

Manifestó una mala experiencia con la asociación, describe que al inicio parecía que se estaba trabajando de manera correcta ya que todos asistían a las faenas necesarias para recibir el apoyo con insumos por parte de la municipalidad, tuvieron una buena producción y su comercialización fue muy rápida, para las siguientes campañas ya no tenían el apoyo de la municipalidad fueron pocos los miembros que trataron de continuar.

A causa del desinterés de la mayoría, se dejaron de lado las responsabilidades para con la asociación, hubo descoordinaciones y

sufrieron robos que les llevo al fracaso, con esto a la desaparición de este grupo.

El señor Luis cree que el fracaso de las asociaciones se debe a que no se tiene un buen entendimiento del funcionamiento de la organización por parte de los miembros, no tienen en claro que todos tienen responsabilidades que deben ser cumplidas y creen que solo las cabezas de grupo deben asumir todas las responsabilidades, también vio que algunos miembros tenían problemas personales y lo manifestaban dentro de la organización.

“La producción de la trucha es una buena oportunidad para iniciar un negocio ya que las condiciones del lugar favorecen esta actividad el problema está en que el transporte de los alevinos y de la trucha para su comercialización, de manera particular es costosa, entonces se debe formar grupos para estas tareas y así se disminuyen costos”.

Nuestro entrevistado manifiesta la necesidad de cambio de actitud que existe en las personas hacia el trabajo en organizaciones

Fuente: Entrevista a los productores de truchas del distrito de Huayopata – Mayo 2012

4.3. CONCLUSION DE RESULTADOS

4.3.1. Conclusión de la Encuesta

Los Productores de Truchas del Distrito de Huayopata en términos generales se caracterizan por presentar bajos niveles de actitud emprendedora. El 23% perciben una baja autoconfianza, 23% tienen actitudes negativas de posición ante el riesgo, 27% de ellos presentan pésima motivación al logro y el 23% no percibe sus conocimientos y habilidades, tal como se muestra en el siguiente cuadro:

Cuadro 23: Resumen de las Encuestas

COMPONENTES DE LA ACTITUD EMPRENDEDORA		
ITEM	COMPONENTE	Porcentaje%
1	Autoconfianza	23%
2	Posición ante el Riesgo	23%
3	Motivación al Logro	27%
4	Percepción de sus conocimientos y Habilidades	23%

Fuente: Encuesta a los productores de truchas del distrito de Huayopata – Mayo 2012

Así mismo de acuerdo a los resultados mostrados en las encuestas; la falta de autoconfianza, falta de asunción de riesgos, falta de motivación al logro y la escasa percepción que tienen de sus conocimientos y habilidades, no permite que los productores tomen la oportunidad de negocio que ellos ven con la producción de truchas, lo que significa que se necesita de un fortalecimiento de los indicadores de la actitud emprendedora que tienen niveles bajos.

Los resultados también muestran carencias marcadas en las motivaciones que impiden a los productores a seguir con la actividad y llegar a desarrollarse o consolidarse en el mercado.

Los productores de trucha de Huayopata de acuerdo a los resultados obtenidos se caracterizan por la falta de una visión empresarial en todo aspecto, ya que no presentan los conocimientos, las ideas, ni mucho menos el enfoque empresarial, para llegar a consolidar o establecerse como tales.

4.3.2. Conclusión de las Entrevistas

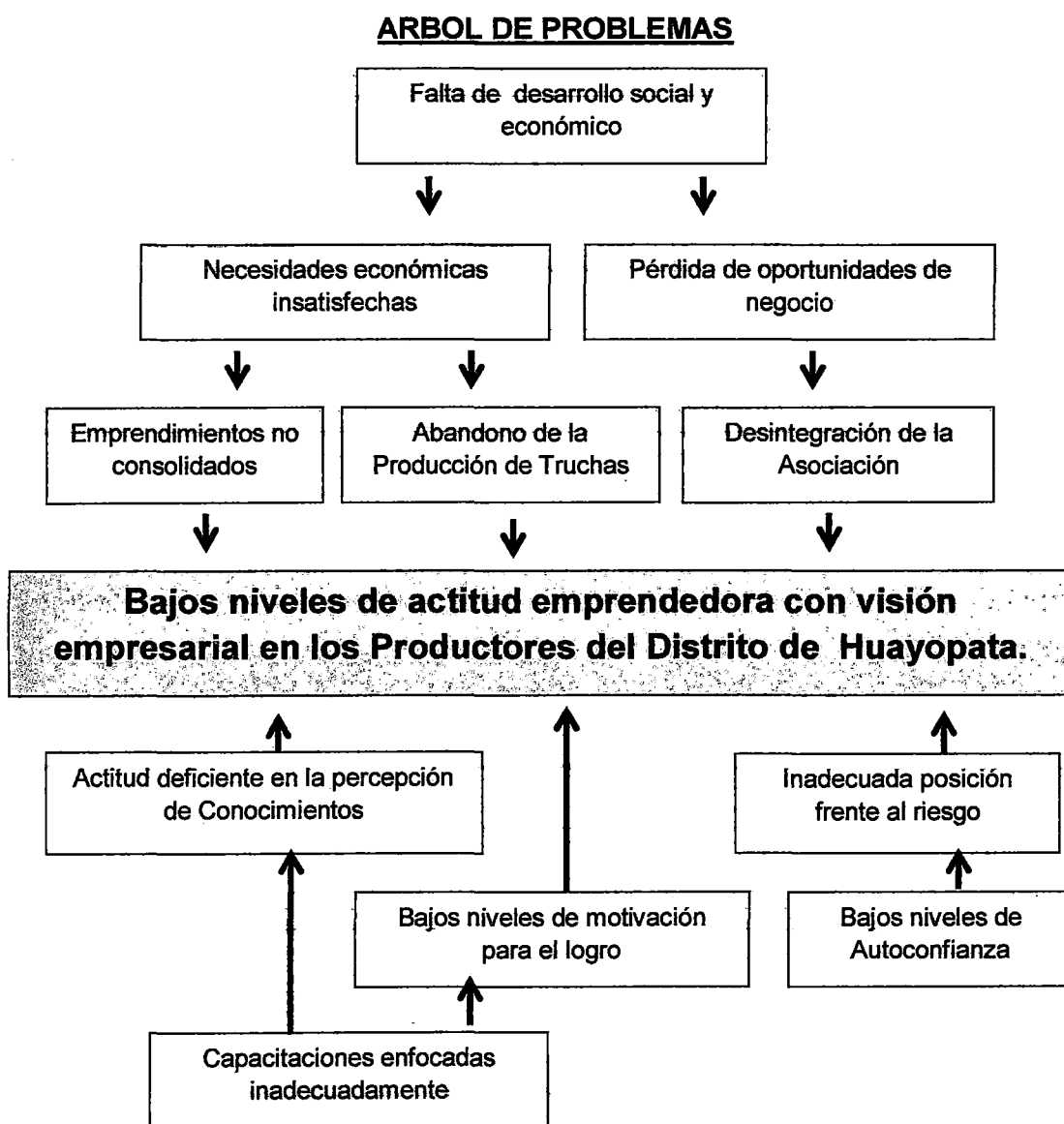
De las entrevistas se puede concluir que los intentos de asociación con los productores de trucha no han tenido buenos resultados por la desconfianza que existe entre los miembros y por el desconocimiento del funcionamiento organizacional.

La mayoría de los entrevistados manifiesta haber tenido una mala experiencia en la organización de la asociación

La mayoría de los entrevistados coincide en que prefieren trabajar particularmente a pesar de que no pueden producir en cantidades altas, lo que significa que se necesita un cambio de actitud en los productores con respecto al trabajo como asociación, trabajo como equipo para que puedan disfrutar de los beneficios de asociarse

4.4. Árbol de Problemas

La Asociación de Productores de Trucha de Huayopata, presentan en resumen problemas determinantes en la actitud emprendedora, lo que ha ocasionado en muchos casos el abandono de esta actividad, las cuales se pueden resumir en el árbol de problemas causas y efectos.



CAPITULO V

FORTALECIMIENTO DE LA ACTITUD EMPRENDEDORA CON VISIÓN EMPRESARIAL DIRIGIDA A LOS PRODUCTORES DE TRUCHA DEL DISTRITO DE HUAYOPATA, PROVINCIA DE LA CONVENCIÓN

De acuerdo a los resultados de la investigación realizada a los productores de trucha del distrito de Huayopata el presente programa de fortalecimiento estará dirigida a dar solución a los principales problemas que afronta esta organización como son: la falta de autoconfianza y motivación para emprender un negocio, el no tener las condiciones de una constante ayuda económica o acompañamiento técnico por parte de instituciones públicas o privadas, así mismo la inseguridad de no poseer los conocimientos y habilidades necesarias para la producción de truchas.

El programa está estructurado en base a dos componentes los cuales tratan sobre:

- Visión empresarial
- Actitud emprendedora.

Lo idóneo para el desarrollo del programa es la aplicación de dinámicas grupales que permitan la comprensión de uno mismo y de otras personas.

5.1. VISIÓN EMPRESARIAL

El primer componente está estructurado en base a dos secuencias de talleres los cuales tratan sobre:

TALLER 1. ESTRUCTURA ORGANIZATIVA Y FUNCIONAMIENTO:

Los productores de trucha adoptaran una actitud emprendedora si se sienten respaldados por su organización siempre que ofrezca una estructura organizativa sólida y un funcionamiento adecuado, para esto nuestra propuesta se compone de un marco jurídico de asociaciones y el manejo óptimo de un funcionamiento interno de la organización.

TALLER 2. CAPACIDAD GERENCIAL Y DE GESTION:

Una vez fortalecida la organización de productores de trucha, el siguiente paso será el fortalecimiento de las capacidades gerenciales y de gestión.

A continuación se detalla los componentes de los talleres que refuerzan la visión empresarial de los productores de trucha del distrito de Huayopata.

Cuadro 24: taller estructura organizativa y funcionamiento

DESARROLLO TALLER1 Estructura Organizativa y Funcionamiento.	Objetivo: Fortalecimiento de la actitud emprendedora, con visión empresarial.	Meta: Se fortalece el nivel de desarrollo y Especialización de la organización, Composición organizativa, y su habilidad para enfrentar con éxito los desafíos.	Audiencia: Productores de Trucha del Distrito de Huayopata.
CONTENIDO TEMÁTICO DEL TALLER	<p>MODULO 1: MARCO JURÍDICO</p> <ul style="list-style-type: none"> • Leyes normativas sobre asociaciones rurales • Actualización y conocimiento del entorno jurídico relacionado. • Manejo de instrumentos legales (cartas acuerdo, contratos). <p>MÓDULO 2: FUNCIONAMIENTO INTERNO DE LA ORGANIZACIÓN</p> <ul style="list-style-type: none"> • Roles y funciones de los directivos. Manual de funciones • Estatutos y reglamentos • Trabajo en equipo y participación equitativa de hombres y mujeres • Manejo de agendas y elaboración de actas • Seguimiento de avances de la organización 		
MEDIOS Y RECURSOS	Explicación por medio de diapositivas, medios gráficos, láminas, pizarras, etc. De acuerdo a cada concepto		
ESTRATEGIA DE DESARROLLO	Reparto de manuales ilustrativos para cada tema y material de escritorio para el desarrollo de cada caso. Obligatoriedad de participación de cada asistente. Desarrollo de simulación de casos.		
MONITOREO	Seguido a cada concepto explicado por medio de la estrategia de evaluación Evaluación a los 45 minutos preferentemente		
EVALUACIÓN	Formación de Grupos Representación teatral de los mensajes explicados por el facilitador con participación de los asistentes		
REFORZAMIENTO.	Testimonio y reforzamiento a cargo de los asistentes Complementación de Ideas a cargo del Facilitador y emprendedores invitados. Repartición de material ilustrativo		

Fuente: elaboración propia

Cuadro 25: taller capacidad gerencial y de gestión.

DESARROLLO TALLER 2 Capacidad Gerencial y de gestión.	Objetivo: Fortalecimiento de la actitud emprendedora , con visión empresarial.	Meta: Se fortalecen las habilidades y capacidades de las personas para gestionar su organización, empresa y actividades (Sociales, económicas) relacionadas.	Audiencia: Productores de Trucha del Distrito de Huayopata.
CONTENIDO TEMÁTICO DEL TALLER	<p>MÓDULO 1: ASPECTOS GERENCIALES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gerencia y liderazgo con visión empresarial • Técnicas de negociación • Prestación de servicios interno <p>MÓDULO 2: ASPECTOS ADMINISTRATIVOS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Manejo de recursos: identificación y control de costos, gastos e ingresos • Manejo de recursos humanos • Control contable y registro básico • Análisis básico de estados financieros, pérdidas y ganancias <p>MÓDULO 3: PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA, OPERATIVA, SEGUIMIENTO</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fundamentos de la planificación: Visión, Misión, objetivos, análisis organizacional • Plan de desarrollo estratégico • Planes operativos y planes de trabajo • Seguimiento a planes 		
MEDIOS Y RECURSOS	Explicación por medio de diapositivas, medios gráficos, láminas, pizarras, etc. De acuerdo a cada concepto.		
ESTRATEGIA DE DESARROLLO	Reparto de manuales ilustrativos para cada tema y material de escritorio para el desarrollo de cada caso. Obligatoriedad de participación de cada asistente. Desarrollo de simulación de casos.		
MONITOREO	Seguido a cada concepto explicado por medio de la estrategia de evaluación Evaluación a los 45 minutos preferentemente		
EVALUACIÓN	Formación de Grupos Representación teatral de los mensajes explicados por el facilitador con participación de los asistentes		
REFORZAMIENTO.	Testimonio y reforzamiento a cargo de los asistentes Complementación de Ideas a cargo del Facilitador y emprendedores invitados. Repartición de material ilustrativo		

Fuente: Elaboración propia

**5.2. PROGRAMA DE FORTALECIMIENTO DE LA ACTITUD
 EMPRENDEDORA**

Este componente consta de cuatro talleres prácticos que desarrollan los aspectos claves para el fortalecimiento de la actitud emprendedora con visión empresarial en los productores de truchas como son:

1. Posición ante el Riesgo
2. Autoconfianza
3. Motivación al logro
4. Percepción de sus Conocimientos y habilidades

Cuadro 26: taller posición ante el riesgo

DESARROLLO TALLER 1: POSICION ANTE EL RIESGO.	Objetivo: Fortalecer la actitud emprendedora, con visión empresarial adoptando una adecuada posición ante el riesgo de emprender un negocio	Meta: Desarrollar las habilidades y conocimientos sobre el manejo adecuado de una empresa productora de truchas	Audiencia: Productores de Trucha del Distrito de Huayopata.
CONTENIDO TEMÁTICO DEL TALLER	<ul style="list-style-type: none"> - Conceptos básicos de Toma de riesgos y asunción de responsabilidades. - Evaluación de casos prácticos aplicados en otros lugares del país y del mundo. 		
MEDIOS Y RECURSOS	<ul style="list-style-type: none"> - Explicación por medio de diapositivas, medios gráficos, láminas, pizarras, etc. De acuerdo al temario propuesto. 		
ESTRATEGIA DE DESARROLLO	<ul style="list-style-type: none"> - Obligatoriedad de participación de cada asistente. - Repartir manuales ilustrativos para cada tema y material de escritorio para el desarrollo de cada caso. - Desarrollo de simulación de casos prácticos. 		
MONITOREO	<ul style="list-style-type: none"> - Seguimiento a cada concepto explicado por medio de la estrategia de evaluación - Evaluación a los 45 minutos preferentemente con la participación activa del líder de grupo 		
EVALUACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> - Aplicación de fichas prácticas de evaluación - Nivel de posición ante el riesgo de cada participante. - Representación de casos prácticos de los mensajes explicados por el facilitador con participación de los asistentes. 		
REFORZAMIENTO	<ul style="list-style-type: none"> - Testimonio y reforzamiento a cargo de los asistentes - Complementación de Ideas a cargo del Facilitador y emprendedores invitados. - Reparto de material bibliográfico, y de apoyo al tema. 		

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 27: taller de autoconfianza y motivación al logro.

DESARROLLO TALLER 2 y 3: AUTOCONFIANZA Y MOTIVACION AL LOGRO.	Objetivo: Fortalecer la actitud emprendedora, con visión empresarial desarrollando una óptima autoconfianza y motivación para el logro de objetivos de empresa.	Meta: Desarrollar capacidades de autoconfianza y motivación al logro de sus objetivos empresariales.	Grupo objetivo Productores de Trucha del Distrito de Huayopata.
CONTENIDO TEMÁTICO DEL TALLER	<ul style="list-style-type: none"> - Conceptos básicos de autoconfianza y motivación, objetivos, logro de objetivos. - Evaluación de casos prácticos de emprendedores de otros lugares del Perú y el mundo que han conseguido sus objetivos empresariales propuestos. 		
MEDIOS Y RECURSOS	<ul style="list-style-type: none"> - Explicación por medio de diapositivas, medios gráficos, láminas, pizarras, videos, etc. De acuerdo al temario propuesto. 		
ESTRATEGIA DE DESARROLLO	<ul style="list-style-type: none"> - Obligatoriedad de participación de cada asistente. - Repartir manuales ilustrativos para cada tema y material de escritorio para el desarrollo de cada caso. - Desarrollo de simulación de casos. 		
MONITOREO	<ul style="list-style-type: none"> - Seguimiento a cada concepto explicado por medio de la estrategia de evaluación - Evaluación a los 45 minutos preferentemente con la participación del líder de grupo. 		
EVALUACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> - Grado de motivación al logro de sus objetivos. - Aplicación de fichas prácticas de evaluación - Representación teatral de los mensajes explicados por el facilitador con participación de los asistentes. 		
REFORZAMIENTO	<ul style="list-style-type: none"> - Testimonio y reforzamiento a cargo de los asistentes - Complementación de Ideas a cargo del Facilitador y emprendedores invitados. - Reparto de material bibliográfico. 		

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 28: taller de habilidades y conocimientos

<p>DESARROLLO TALLER4: PERCEPCIÓN DE HABILIDADES Y CONOCIMIENTOS.</p>	<p>Objetivo: Fortalecer la actitud emprendedora, con visión empresarial en el desarrollo de conocimientos y reforzar sus habilidades necesarias para la iniciación de un negocio.</p>	<p>Meta: Desarrollar las habilidades y conocimientos sobre el manejo adecuado de una empresa productora de truchas</p>	<p>Audiencia: Productores de Trucha del Distrito de Huayopata.</p>
<p>CONTENIDO TEMÁTICO DEL TALLER</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Pasos a seguir en la formalización de una empresa - Dotar de conocimientos de marketing, manejo de finanzas, logística y proceso productivo necesarios para la iniciación de un negocio productor de truchas. - Listado de habilidades necesarias para el emprendimiento de empresas. 		
<p>MEDIOS Y RECURSOS</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Los participantes recibirán cartillas de información completas de los temas previamente a desarrollar. 		
<p>ESTRATEGIA DE DESARROLLO</p>	<ul style="list-style-type: none"> - El facilitador desarrollara conceptos claros con ejemplos sobre - Constitución de empresas productoras - Marketing, finanzas, logística y proceso productivo y explicara la importancia en la iniciación de un negocio. - El facilitador explicara la importancia de reforzar las habilidades que se posee para emprender un negocio. 		
<p>MONITOREO</p>	<ul style="list-style-type: none"> - El facilitador se encargara de hacer preguntas como forma de reforzamiento. - El personal de apoyo será responsable de la captación de los mensajes por parte de los asistentes. 		
<p>EVALUACIÓN</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Grado de motivación al logro de sus objetivos. - Aplicación de fichas prácticas de evaluación - Representación practica de los mensajes explicados por el facilitador con participación de los asistentes 		
<p>REFORZAMIENTO</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Testimonio y reforzamiento a cargo de los asistentes - Complementación de Ideas a cargo del Facilitador y emprendedores invitados. - Reparto de material bibliográfico 		

Fuente: Elaboración propia

5.3. CRONOGRAMA Y PRESUPUESTO PARA LA IMPLEMENTACION DEL PROGRAMA DE FORTALECIMIENTO.

El Programa está conformado por dos componentes:

- **Primer componente:** Visión Empresarial.
- **Segundo componente:** Fortalecimiento de la actitud emprendedora.

5.3.1. CRONOGRAMA.

En el siguiente cronograma se presentan los dos componentes con sus respectivos talleres.

Cuadro 29: cronograma para talleres respectivos.

COMPONENTES	TALLERES	FECHAS												Nº DIAS	Nº PARTICIPANTES	LUGAR
		ENERO														
		jue 3	vier 4	sab5	Jue 10	Vier 11	Sab 12	Jue 17	vier1 8	Sab 19	Jue 24	Vier 25	sab 26			
VISIÓN EMPRESARIAL	Estructura organizativa y funcionamiento.	■	■	■										3	44	AUDITORIO DE LA MUNICIPALIDAD DISTRITAL DE HUAYOPATA.
	Capacidad gerencial y de gestión.				■	■	■							3	44	
ACTITUD EMPRENDEDORA	Posición ante el riesgo.						■	■						1	44	
	Autoconfianza y motivación al logro.							■	■	■				2	44	
	Percepción de sus conocimientos y habilidades.										■	■	■	3	44	
TOTAL												12				

Fuente: elaboración propia

- ❖ Posteriormente se realizara el respectivo seguimiento y monitoreo de 1 vez por mes, por los siguientes 9 meses (marzo-diciembre), para el apoyo y asesoramiento.

5.3.2. PRESUPUESTO.

COSTO DE INVERSION PARA EL PROGRAMA DE FORTALECIMIENTO

Cuadro 30: presupuesto de programa de fortalecimiento.

TIPO DE TALLER.		Nº DE D/T	Nº SEMANA	MONTO MÁXIMO
PROGRAMA DE VISIÓN EMPRESARIAL	Estructura organizativa y funcionamiento.	3	1 ^{ra} semana	1890.00
	Capacidad gerencial y de gestión	3	2 ^{ra} semana	1890.00
PROGRAMA DE FORTALECIMIENTO DE LA ACTITUD EMPRENDEDORA.	Posición ante el riesgo.	1	3 ^{ra} semana	630.00
	Autoconfianza y Motivación al logro	2		1260.00
	Percepción de sus conocimientos y habilidades.	3	4 ^{ra} semana	1890.00
TOTAL		12		6800.00

Fuente: elaboración propia.

- ❖ El monto es el costo total del programa de fortalecimiento, incluido, pasaje, hospedaje y comida del capacitador.
- ❖ Contaremos con el apoyo de la municipalidad Distrital de Huayopata, en cuanto a préstamo de local para el programa de fortalecimiento (talleres).

PRESUPUESTO ESPECIFICO POR TALLER DE CADA COMPONENTE.

1. PROGRAMA DE VISIÓN EMPRESARIAL

Cuadro 31: presupuesto específico, visión empresarial S/.

DESCRIPCIÓN	FECHA	Estructura organizativa y funcionamiento. (S/.)	Capacidad gerencial y de gestión (S/.)
Materiales y equipos	03 al 12 de Enero del 2013	896.00	896.00
Eventos		100.00	100.00
Facilitadores (honorarios)		105.00	105.00
Set de papelería		256.00	256.00
Brake		15.00	15.00
Pasaje y viáticos de facilitadores.		390.00	390.00
Otros		128.00	128.00
Subtotal.			1890.00

FUENTE: elaboración propia

2. ACTITUD EMPRENDEDORA.

Cuadro 32: presupuesto específico, actitud emprendedora en S/.

DESCRIPCIÓN	FECHA	Posición ante el riesgo	Autoconfianza	Motivación al logro	Percepción de sus conocimientos y habilidades
Materiales	17 al 26 de Enero del 2013	298.67	298.67	298.67	896.00
Eventos		33.33	33.33	33.33	100.00
Facilitadores		35.00	35.00	35.00	105.00
Set de papelería		85.33	85.33	85.33	256.00
Brake		5.00	5.00	5.00	15.00
Pasaje y viáticos de facilitadores.		130.00	130.00	130.00	390.00
Otros		42.67	42.67	42.67	128.00
Subtotal.			630.00	630.00	630.00

FUENTE: elaboración propia.

CONCLUSIONES

PRIMERA: Las características del contexto local del distrito de Huayopata en cuanto al aspecto económico son los escasos ingresos económicos que se percibe de la producción artesanal, el cual no permite que logren desarrollarse tecnológicamente y que evitan la posibilidad de incursionar en nuevas actividades.

SEGUNDA: El grado de la actitud emprendedora de los productores de trucha de Huayopata se encuentra en niveles bajos, caracterizada por la falta de autoconfianza para emprender un negocio por lo tanto una nula motivación al logro, no tener las condiciones para afrontar los riesgos y la falta de conocimientos y habilidades necesarias, que impiden la producción a mayor escala.

TERCERA: A nivel asociativo perciben una mala organización entre los miembros, debido a la desconfianza existente y al desconocimiento del verdadero funcionamiento organizacional que impide el éxito de la asociación y su consolidación con enfoque empresarial.

CUARTA: Ineficiente aporte por parte de las instituciones públicas y privadas que no enfocan su apoyo debidamente en temas de emprendimiento.

RECOMENDACIONES

PRIMERA: Que los productores de trucha del distrito de Huayopata sigan con la producción de truchas, enfocando una actitud emprendedora como punto de partida para cualquier actividad económica que se desee desarrollar, realizando talleres como los propuestos para enfocar adecuadamente su desarrollo.

SEGUNDA: Fortalecer las actitudes emprendedoras de los productores de trucha, determinando los aspectos faltantes y carencias que caracterizan al grupo, siguiendo las pautas de los talleres de actitud emprendedora.

TERCERA: Implementar el programa de fortalecimiento de forma teórica y principalmente práctica, que puedan ser tomadas como punto de partida para los productores de trucha (asociaciones rurales), para el fomento de la asociatividad y generar buenos negocios en zonas rurales.

CUARTA: Que las instituciones públicas y privadas fomenten y apliquen este tipo de programas y tomarlas como referencia para la difusión e implementación de talleres prácticos que desarrollen la actitud emprendedora con una visión empresarial.

BIBLIOGRAFIA

TEXTOS CONSULTADOS.

1. Braidot, Néstor Bruno, Chiodi, Franco, 2002, "Fomento de las capacidades emprendedoras UNICEN Facultad de Ingeniería, Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Buenos Aires e Instituto de Industria, Universidad Nacional de General Sarmiento".
2. Bueno Campos Eduardo, Merino Moreno Carlos, "El Capital Intelectual y la Creación de Empresas en la Sociedad del Conocimiento". Universidad Autónoma De Madrid 2003,
3. Centro Bartolomé de Las Casas en Cusco; "Proyecto PRA en Puno", (USAID-CARE PERU).
4. Centro Europeo de Empresas e Innovación de Navarra Revista Novactiva 2008, "Emprender que Capacidades se Requieren".
5. Eleazar Gonzales, , "Auditoria Superior en el Estado de Sinaloa" Chile 2009.
6. Escobal, Javier y Martín Valdivia, "Hacia una Estrategia de Desarrollo para la Sierra Rural" Perú GRADE 2004.
7. Daisy Sarzuri Asistente Comercial, Nota de Prensa Bolivia 2008 – "PRODEPE Adra".
8. Global Entrepreneurship Monitor, Chile 2010, "Análisis de la actividad Emprendedora en América Latina".

9. Jose Alonso Solorzano OIT, Perú Lima 2010, "Emprendimiento Rural".
10. Linda Báez Lacayo, "Asociaciones Empresariales Rurales" Ruta Santiago de Chile 2010.
11. Paul D. Reynolds, Michael Hay, William D. Bygrave, S. Michael Camp, Erkkö Autio 2000, "GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR, Executive Report".
12. Raúl Tafur Portilla, Lima 1995, "La Tesis Universitaria" Editorial Mantaro – Primera Edición
Sub Secretaria de Desarrollo Rural, Lima Peru 2003, "Características de las Asociaciones Económicas".
13. Vladimir Serano Mayhua, "Guía para la Formalización de Pequeñas Empresas Agro rurales" Ecos Perú Lima Perú 2009,

PAGINAS WEB CONSULTADAS.

[ftp://ns1.ystp.ac.ir/YSTP/3/E-%20Book%201%20\(G\)/E-%20book/NRE/12.PDF](ftp://ns1.ystp.ac.ir/YSTP/3/E-%20Book%201%20(G)/E-%20book/NRE/12.PDF)

<http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=684622>

<http://www.wharton.universia.net/index.cfm?fa=viewArticle&ID=1490>

<http://www.jovenesalaobra.gob.pe/descargas/transparencia/roa.pdf>

http://mex-910-g01-h.funsalud.org.mx/aprobados_fm/MX_Plan_Capacitacion.pdf

www.Map-Peru.com

ANEXOS

ANEXO 1

MATRIZ DE CONSISTENCIA

MATRIZ DE CONSISTENCIA : FORTALECIMIENTO DE LA ACTITUD EMPRENDEDORA CON VISIÓN EMPRESARIAL PARA ASOCIACIONES RURALES, CASO: PRODUCTORES DE TRUCHA DEL DISTRITO DE HUAYOPATA PROVINCIA DE LA CONVENCION 2012

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES	INDICADORES	METODOLOGIA
<p>PROBLEMA GENERAL:</p> <p>¿Cómo fortalecer la actitud emprendedora con una visión empresarial de los Productores de Trucha del Distrito de Huayopata Provincia de la Convención – 2012?</p>	<p>OBJETIVO GENERAL</p> <p>Proponer un programa que fortalezca la actitud emprendedora con una visión empresarial de los Productores de Trucha del Distrito de Huayopata Provincia de la Convención - 2012.</p>	<p>HIPOTESIS GENERAL</p> <p>Un fortalecimiento de la actitud emprendedora de los productores de trucha del distrito de Huayopata se favorecerá su visión empresarial.</p>	<p>VARIABLE INDEPENDIENTE Actitud emprendedora</p> <p>VARIABLE DEPENDIENTE Visión empresarial</p>	<p>Autoconfianza Posición ante el riesgo Motivación al logro Conocimientos y habilidades.</p> <p>Estructura organizativa. Funcionamiento Capacidad de gerencial y de gestión Relaciones humanas.</p>	<p>a) Métodos De Investigación Deductivo Analítico</p> <p>b) tipo de investigación descriptivo</p> <p>c) Población y muestra.</p>
<p>PROBLEMAS ESPECIFICOS:</p> <p>1. ¿Cuáles son las características del contexto local que favorecen el desarrollo de la actitud emprendedora de los Productores de Trucha del Distrito de Huayopata Provincia de la Convención 2012?</p>	<p>OBJETIVOS ESPECIFICOS</p> <p>1 Describir las características del contexto local que favorecen el desarrollo de la actitud emprendedora de los Productores de Trucha del Distrito de Huayopata Provincia de la Convención - 2012</p>	<p>HIPOTESIS ESPECIFICAS</p> <p>1 las características del contexto local podrán favorecer el desarrollo de la actitud emprendedora de los productores de trucha del distrito de Huayopata.</p>	<p>VARIABLE INDEPENDIENTE Las características del contexto.</p> <p>VARIABLE DEPENDIENTE Actitud emprendedora</p>	<p>Climáticas políticas Sociales Económicas</p> <p>Autoconfianza Posición frente el riesgo Motivación al logro Conocimientos y Habilidades</p>	<p>Población 44 Productores de trucha del distrito de Huayopata de la provincia de LA Convención Cusco</p> <p>Muestra No probabilístico intencional.</p>
<p>2. ¿Cuáles son las características actuales de la actitud emprendedora de los Productores de Truchas del Distrito de Huayopata Provincia de la Convención-2012?</p>	<p>2. identificar las características actuales de la actitud emprendedora de Productores de Trucha del Distrito de Huayopata Provincia de la Convención-2012.g</p>	<p>2. un buen comportamiento organizacional de los productores de trucha del distrito de Huayopata podrán desarrollar su actitud emprendedora</p>	<p>VARIABLE INDEPENDIENTE Comportamiento organizacional.</p> <p>VARIABLE DEPENDIENTE Actitud emprendedora</p>	<p>Organización Cumplimiento de responsabilidades Relaciones humanas</p> <p>Autoconfianza Posición frente el riesgo Motivación al logro</p>	<p>d) Técnicas</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Observación directa. ✓ Preguntas estructuradas ✓ Análisis de documentos. ✓ Revisión

Fortalecimiento de la Actitud Emprendedora con Visión Empresarial para Asociaciones Rurales Caso: Productores de Trucha del Distrito de Huayopata Provincia de la Convención 2012

				Conocimientos y Habilidades	bibliográfica. e) Instrumentos ✓ Entrevistas ✓ Encuestas ✓ Fichas bibliográficas ✓ Guía de observación.
3. ¿Cómo proponer un programa con visión empresarial a los productores de trucha del distrito de Huayopata provincia de la Convención -2012 para el fortalecimiento de su actitud emprendedora?	3. Determinar los componentes del programa con visión empresarial a los Productores de Trucha del Distrito de Huayopata Provincia de la Convención-2012 para el fortalecimiento de su actitud emprendedora	3. un programa con visión empresarial podrá fortalecer la actitud emprendedora en los productores de trucha del distrito de Huayopata.	<u>VARIABLE INDEPENDIENTE</u> Un Programa con visión empresarial. <u>VARIABLE DEPENDIENTE</u> Actitud emprendedora en los productores de trucha.	Estructura Organizativa y funcionamiento. Capacidad gerencial y de gestión Cumplimiento de responsabilidades Reglas, documentos de gestión Relaciones humanas Autoconfianza Posición frente el riesgo Motivación al logro Conocimientos y Habilidades	

ANEXO 2

ESTIONARIO ENCUESTA



UNIVERSIDAD NACIONAL SAN ANTONIO ABAD DE CUSCO

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y TURISMO
CARRERA PROFESIONAL DE CIENCIA ADMINISTRATIVAS.



**ENCUESTA A LOS PRODUCTORES DE TRUCHA DEL DISTRITO DE
HUAYOPATA – PROVINCIA DE LA CONVENCIÓN – CUSCO**

Estimado Sr(a) productor(a) de truchas, la presente encuesta requiere de su colaboración y sinceridad en las respuestas, porque constituirá la base de un trabajo de investigación que tiene la finalidad de mejorar la producción de truchas del distrito de Huayopata – Provincia de La Convención – Cusco

DATOS INFORMATIVOS

Edad..... Sexo M () F ()

Lugar de procedencia: Comunidad de Huayopata ()

Otros () especificar el lugar.....

Grado de instrucción: Primaria () Secundaria () Superior () Ninguna ()

Nro.de Estanques que tiene: 01 () 02 () 03 () 04 () 05 – 09 ()

1. ¿Percibe como una buena oportunidad de negocio la producción y comercialización de truchas? SI () NO ()
2. ¿Confía en su capacidad para continuar el negocio con la producción de la trucha? SI () NO ()
3. ¿El miedo al fracaso le impide reiniciar su negocio de producción y comercialización de truchas? SI () NO ()
4. ¿Ud. Insistirá en alcanzar los objetivos que se propuso al iniciarse en la producción de truchas? SI () NO ()
5. ¿Considera Ud. que posee los conocimientos y habilidades para continuar el negocio de producción de truchas? SI () NO ()
6. ¿Qué tipo de conocimientos y/o habilidades considera Ud. necesita reforzar para el desarrollo de un negocio con la producción de trucha?
Marketing () Finanzas () Logística ()
Proceso de producción ()

ANEXO 3

GUIA DE ENTREVISTA



UNIVERSIDAD NACIONAL SAN ANTONIO ABAD DE CUSCO
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y TURISMO
CARRERA PROFESIONAL DE CIENCIA ADMINISTRATIVAS.



**ENTREVISTA A LOS PRODUCTORES DE TRUCHA DEL DISTRITO DE
HUAYOPATA – PROVINCIA DE LA CONVENCION – CUSCO**

1. ¿Cómo empezó con la producción de truchas?
2. Háblenos sobre su experiencia como productor de trucha y como miembro de la asociación de productores de trucha.
3. ¿Qué espera lograr más adelante como productor y como miembro de la asociación?

ANEXO 4

GALERIA FOTOGRAFICA

Fotografía 05:



Visita a los estanques del sr Gilmar Ccascayto Álvarez en el sector de Sicre

Fotografía 06:



Entrevista al sr. Luis Baca Quintana, realizando otras actividades en el sector de Sicre

Fotografía 07:



Estanque de la Sra. Ubaldina Chacon en el sector de Sicre

Fotografía 08



Entrevista al sr. Martin Castillo Rojas en su vivienda, sector Sicre

Fotografía 09 - 10



Visita y entrevista en los estanques del sr. Andres Ccasa en el sector de Tablahuasi: izquierda, realizando la entrevista. Derecha, realizando la tarea de extracción de trucha.

Fotografía 11



Entrevista al sr. Julio Palomino Castillo junto a la sra. Matilde Contoy de Montesinos en sus terrenos de cultivo en el sector de Tablahuasi

Fotografía 12



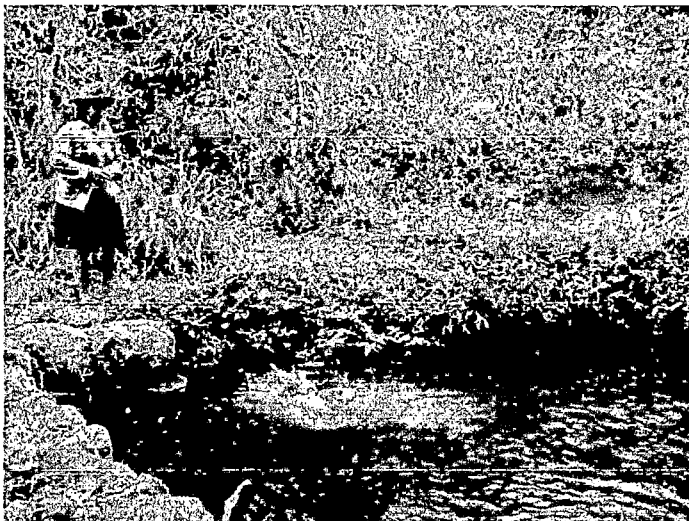
Entrevista a los Sres. Leonardo Figueroa Lucana y José Quispe en el sector de Chontamocco

Fotografía 13 - 14



Visita y entrevista a los estanques del sr. Felipe Jkuro Quispe: izquierda, estanque sin uso por la mala construcción. Derecha, pequeño estanque con producción solo para consumo familiar.

Fotografía 15



*Visita y Entrevista en el estanque de la sra. Leonarda Gonzales Ramirez,
alimentando a las truchas.*

Fotografía 16



Entrevista a los sres. Bertha Apaza Almiron y Andres Rios.

MATRIZ DE CONSISTENCIA : FORTALECIMIENTO DE LA ACTITUD EMPRENDEDORA CON VISIÓN EMPRESARIAL PARA ASOCIACIONES RURALES, CASO: PRODUCTORES DE TRUCHA DEL DISTRITO DE HUAYOPATA PROVINCIA DE LA CONVENCION 2012

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES	INDICADORES	METODOLOGIA
PROBLEMA GENERAL: ¿Cómo fortalecer la actitud emprendedora con una visión empresarial de los Productores de Trucha del Distrito de Huayopata Provincia de la Convención - 2012?	OBJETIVO GENERAL Proponer un programa que fortalezca la actitud emprendedora con una visión empresarial de los Productores de Trucha del Distrito de Huayopata Provincia de la Convención - 2012.	HIPOTESIS GENERAL Un fortalecimiento de la actitud emprendedora de los productores de trucha del distrito de Huayopata se favorecerá su visión empresarial.	VARIABLE INDEPENDIENTE Actitud emprendedora VARIABLE DEPENDIENTE Visión empresarial	Autoconfianza Posición ante el riesgo Motivación al logro Conocimientos y habilidades. Estructura organizativa. Funcionamiento Capacidad de gerencial y de gestión Relaciones humanas.	a) Métodos De Investigación Deductivo Analítico b) tipo de investigación descriptivo c) Población y muestra.
PROBLEMAS ESPECIFICOS: 1. ¿Cuáles son las características del contexto local que favorecen el desarrollo de la actitud emprendedora de los Productores de Trucha del Distrito de Huayopata Provincia de la Convención 2012?	OBJETIVOS ESPECIFICOS 1 Describir las características del contexto local que favorecen el desarrollo de la actitud emprendedora de los Productores de Trucha del Distrito de Huayopata Provincia de la Convención - 2012	HIPOTESIS ESPECIFICAS 1 las características del contexto local podrán favorecer el desarrollo de la actitud emprendedora de los productores de trucha del distrito de Huayopata.	VARIABLE INDEPENDIENTE Las características del contexto. VARIABLE DEPENDIENTE Actitud emprendedora	Climáticas políticas Sociales Económicas Autoconfianza Posición frente el riesgo Motivación al logro Conocimientos y Habilidades	Población 44 Productores de trucha del distrito de Huayopata de la provincia de LA Convención Cusco Muestra No probabilístico intencional.
2. ¿Cuáles son las características actuales de la actitud emprendedora de los Productores de Truchas del Distrito de Huayopata Provincia de la Convención-2012?	2. identificar las características actuales de la actitud emprendedora de Productores de Trucha del Distrito de Huayopata Provincia de la Convención-2012.g	2. un buen comportamiento organizacional de los productores de trucha del distrito de Huayopata podrán desarrollar su actitud emprendedora	VARIABLE INDEPENDIENTE Comportamiento organizacional. VARIABLE DEPENDIENTE Actitud emprendedora	Organización Cumplimiento de responsabilidades Relaciones humanas Autoconfianza Posición frente el riesgo Motivación al logro Conocimientos y Habilidades	d) Técnicas ✓ Observación directa. ✓ Preguntas estructuradas ✓ Análisis de documentos. ✓ Revisión bibliográfica.

Fortalecimiento de la Actitud Emprendedora con Visión Empresarial para Asociaciones Rurales Caso: Productores de Trucha del Distrito de Huayopata Provincia de la Convención 2012

					e) Instrumentos ✓ Entrevistas ✓ Encuestas ✓ Fichas bibliográficas ✓ Guía de observación.
3. ¿Cómo proponer un programa con visión empresarial a los productores de trucha del distrito de Huayopata provincia de la Convención -2012 para el fortalecimiento de su actitud emprendedora?	3. Determinar los componentes del programa con visión empresarial a los Productores de Trucha del Distrito de Huayopata Provincia de la Convención-2012 para el fortalecimiento de su actitud emprendedora	3. un programa con visión empresarial podrá fortalecer la actitud emprendedora en los productores de trucha del distrito de Huayopata.	VARIABLE INDEPENDIENTE Un Programa con visión empresarial. VARIABLE DEPENDIENTE Actitud emprendedora en los productores de trucha.	Estructura Organizativa y funcionamiento. Capacidad gerencial y de gestión Cumplimiento de responsabilidades Reglas, documentos de gestión Relaciones humanas Autoconfianza Posición frente el riesgo Motivación al logro Conocimientos y Habilidades	

